

Doing Business 2011

Creando
oportunidades para
los emprendedores

COMPARANDO LA REGULACIÓN EN 183 ECONOMÍAS

© 2010 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial
1818 H Street NW
Washington, DC 20433
Teléfono 202-473-1000
Internet www.worldbank.org

Todos los derechos reservados.
1 2 3 4 08 07 06 05

Una publicación conjunta del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional.

Este volumen es un producto del personal del Grupo del Banco Mundial. Los resultados, interpretaciones y conclusiones expresados en este volumen no reflejan necesariamente los puntos de vista de los Directores Ejecutivos del Banco Mundial o de los gobiernos que ellos representan. El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos incluidos en este trabajo.

Derechos y permisos

El material en esta publicación está sujeto a los derechos de autor. La reproducción y/o transmisión sin permiso de todo o parte de este trabajo puede ser una violación de las leyes aplicables. El Banco Mundial promueve la divulgación de su trabajo y normalmente concederá permiso con prontitud para reproducir partes del trabajo.

Para un permiso de fotocopiado o reimpresión de cualquier parte de este trabajo, por favor envíe un pedido con información completa al Copyright Clearance Center, Inc., 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, USA; teléfono: 978-750-8400; fax: 978-750-4470; Internet: www.copyright.com.

Todas las demás preguntas sobre derechos y licencias, incluyendo derechos subsidiarios, deberán ser dirigidas a Office of the Publisher, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; fax: 202-522-2422; e-mail: pubrights@worldbank.org.

Copias adicionales de *Doing Business 2011: creando oportunidades para los emprendedores*, *Doing Business 2010: reformar en tiempos difíciles*, *Doing Business 2009*, *Doing Business 2008*, *Doing Business 2007: cómo reformar*, *Doing Business in 2006: Creating Jobs*, *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth* y *Doing Business in 2004: Understanding Regulations* pueden comprarse a través de www.doingbusiness.org.

Se han solicitado datos de catalogación de la Biblioteca del Congreso.
Impreso en Estados Unidos

Contenidos

Doing Business 2011 es el octavo de una serie de informes anuales que investigan las regulaciones que favorecen la actividad empresarial y aquéllas que la constriñen. *Doing Business* presenta indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad que son susceptibles de comparación entre 183 economías —desde Afganistán hasta Zimbabwe—, y a través del tiempo.

Se analizan las regulaciones que influyen en once fases de la vida empresarial: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos, cierre de una empresa, obtención de electricidad y empleo de trabajadores. Los datos de obtención de electricidad y de empleo de trabajadores no están incluidos en la clasificación general de *Doing Business 2011* sobre facilidad de hacer negocios.

Los datos de *Doing Business 2011* están actualizados a fecha 1 de junio de 2010. Los indicadores se emplean para evaluar los resultados económicos e identificar las reformas que han sido efectivas, así como las áreas de incidencia y causas de ese éxito.

La metodología de los indicadores de empleo de trabajadores ha cambiado en *Doing Business 2011*. En Notas de los datos se encuentran los detalles.

EL SITIO WEB DE DOING BUSINESS

Noticias de actualidad

Noticias sobre el proyecto *Doing Business*
<http://www.doingbusiness.org>

Clasificaciones

Posición de las economías: del puesto 1 al 183
<http://www.doingbusiness.org/Rankings>

Reformadores de *Doing Business*

Breve resumen de las reformas de DB2011, las listas de reformadores desde DB2004
<http://www.doingbusiness.org/Reforms>

Datos históricos

Conjunto de datos recopilados desde DB2004
<http://www.doingbusiness.org/Custom-Query>

Metodología e investigación

La metodología y documentos de investigación que subyacen a *Doing Business*
<http://www.doingbusiness.org/Methodology>
<http://www.doingbusiness.org/Research>

Descargas de informes

Acceso a los informes de *Doing Business*, así como a los informes subnacionales y regionales, estudios de casos de reforma y perfiles de países y regiones, presentación personalizada
<http://www.doingbusiness.org/Reports>

Proyectos subnacionales y regionales

Diferencias en las regulaciones empresariales en el ámbito subnacional y regional
<http://www.doingbusiness.org/Subnational-Reports>

Biblioteca jurídica

Colección en línea de leyes y regulaciones relacionadas con las empresas y cuestiones de género
<http://www.doingbusiness.org/Law-library>
<http://wbl.worldbank.org>

Colaboradores locales

Más de 8.200 especialistas de 183 economías que colaboran con *Doing Business*
<http://www.doingbusiness.org/Local-Partners/Doing-Business>

Planeta Business

Mapa interactivo sobre la facilidad de hacer negocios
<http://rru.worldbank.org/businessplanet>

Prefacio	v
Resumen ejecutivo	1
Acerca de <i>Doing Business</i> : midiendo para obtener resultados	12
Notas de los datos	18
Resúmenes de las reformas de <i>Doing Business</i>	42
Agradecimientos	52

Prefacio

Un sector privado dinámico, con empresas que hagan inversiones, creen empleo y mejoren la productividad, promueve el crecimiento y expande las oportunidades para los pobres. En palabras de un ecuatoriano de 18 años en *Voces de los pobres*, una encuesta del Banco Mundial que recopila las perspectivas de los necesitados en todo el mundo: “Para empezar, me gustaría tener aunque sea un trabajo”. Posibilitar el crecimiento del sector privado, asegurándose de que los desfavorecidos puedan participar de sus beneficios, requiere un entorno regulatorio donde empresarios noveles con iniciativa y buenas ideas, independientemente de su género o procedencia étnica, sean capaces de empezar sus negocios, y donde las buenas empresas puedan invertir y crecer, creando más empleo.

Doing Business 2011 es el octavo de una serie de informes anuales que investigan las regulaciones que favorecen la actividad empresarial y aquellas que la constriñen. Este informe presenta indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad de 183 economías, desde Afganistán hasta Zimbabwe. Los datos están actualizados a fecha de junio de 2010.

Una premisa fundamental de *Doing Business* es que la actividad económica requiere buenas normas. Normas que establecen y esclarecen los derechos de propiedad, que reducen el costo de resolución de disputas, que hacen que las interacciones económicas sean más predecibles y que proporcionan a las partes contratantes seguridad y protección contra los abusos. El objetivo es alcanzar regulaciones eficientes, accesibles a todo el que necesite recurrir a ellas y de sencilla aplicación. *Doing Business* otorga mayor puntuación en ciertas áreas donde hay una mayor protección de los derechos de propiedad o mayor protección para los inversores, por ejemplo las normas que establecen requisitos de divulgación más severos para las transacciones entre partes vinculantes.

Doing Business se centra principalmente en la perspectiva de las pequeñas empresas nacionales y analiza las regulaciones que influyen en sus ciclos de existencia. Las economías se clasifican en base a nueve áreas de regulación: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa. Además se presentan datos referentes a las regulaciones sobre el empleo de trabajadores, así como un grupo de indicadores piloto sobre obtención de electricidad.

Doing Business tiene un ámbito limitado. No tiene en cuenta los costos y beneficios de la regulación desde la perspectiva de la sociedad en conjunto. Tampoco mide todos los aspectos del entorno empresarial que interesan a las empresas o inversores, ni todos los factores que influyen en la competitividad de una economía. El objetivo es simplemente proporcionar, a los líderes empresariales y a los responsables políticos, una base fáctica para sustentar el diseño de sus políticas y aportar datos a la investigación relativa al efecto de las regulaciones y las instituciones empresariales sobre resultados económicos como la productividad, la inversión, la informalidad, la corrupción, el desempleo y la pobreza.

A través de sus indicadores, *Doing Business* ha hecho un seguimiento de la regulación empresarial alrededor del mundo y ha registrado más de 1.500 mejoras importantes desde 2004. A pesar del obstáculo de la crisis financiera y económica global, los responsables políticos de todo el mundo continúan reformando la regulación empresarial a nivel de la empresa, en algunas áreas incluso a un ritmo más rápido que antes.

Estos continuos esfuerzos suscitan preguntas: ¿cuál ha sido el impacto? ¿Cómo ha cambiado la regulación empresarial en todo el mundo? ¿Cómo han afectado estos cambios a empresas y a economías? *Doing Business* 2011 presenta nuevos datos y hallazgos que buscan responder a estas preguntas. Basándose en una larga serie de datos históricos, el informe introduce una nueva medición para ilustrar los cambios en el entorno regulatorio, en términos absolutos y respecto a cada economía, a lo largo de los cinco años transcurridos desde la publicación de *Doing Business* 2006. Esta medición completa la clasificación general sobre facilidad de hacer negocios, que refleja cómo se comporta actualmente cada economía respecto a los indicadores, en comparación con todas las demás economías que analiza *Doing Business*. El ámbito académico se está también beneficiando de esta larga serie de datos históricos, y hay estudios sobre las reformas de la regulación empresarial en América Latina, Europa Oriental y Asia Central que muestran algunos resultados prometedores. Pero esto es sólo el principio. Los próximos años serán emocionantes,

ya que esta creciente serie de datos y otras series de datos emergentes permitirán a los investigadores y los responsables políticos averiguar más sobre lo que funciona en la regulación empresarial, además del cómo y el porqué de ese éxito.

Desde su lanzamiento en 2003, *Doing Business* ha estimulado el debate sobre las regulaciones a través de sus datos y mediciones, poniendo al descubierto los desafíos potenciales e identificando las áreas donde los gobiernos pueden aprender unos de otros así como de las buenas prácticas internacionales. Los gobiernos han informado de más de 270 reformas de la regulación empresarial inspiradas por *Doing Business* desde 2003. La mayoría radicarón en programas más amplios de reforma en torno al clima de negocios, con vistas a mejorar la competitividad económica. Ese ha sido el caso en economías como Colombia, Kenya y Liberia. A la hora de estructurar sus programas de reforma del entorno empresarial, los gobiernos emplean numerosas fuentes de datos e indicadores. Además, los reformadores responden a muchas partes involucradas y grupos de interés, los cuales aportan al debate importantes argumentos e inquietudes propias. El diálogo del Grupo del Banco Mundial con los gobiernos sobre el clima de reforma está diseñado para estimular un uso crítico de los datos, agudizando su análisis y evitando los enfoques limitados a mejorar en las clasificaciones de *Doing Business*. Así mismo, promueve reformas de amplio alcance que mejoren el clima inversor.

Doing Business no sería posible sin el conocimiento y la generosa contribución de una red de más de 8.200 expertos locales, incluyendo abogados, asesores y consultores empresariales, contadores, agentes de carga, funcionarios de gobierno y otros profesionales que gestionan o asesoran de manera rutinaria sobre los requisitos legales y regulatorios en las 183 economías que cubre el informe. En particular, el equipo de *Doing Business* desea extender su agradecimiento a los colaboradores globales: Allen & Overy LLP; Baker & McKenzie; Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP; Ius Laboris, Alliance of Labor, Employment, Benefits and Pensions Law Firms; KPMG; the Law Society of England and Wales; Lex Mundi, Association of Independent Law Firms; Noronha Advogados; Panalpina; PricewaterhouseCoopers; PricewaterhouseCoopers Legal Services; Russell Bedford International; SDV International Logistics; y Toboc Inc.

El proyecto también se ha beneficiado a lo largo del pasado año del asesoramiento y los aportes de los gobiernos y responsables políticos de todo el mundo. En particular, el equipo desea agradecer a los gobiernos de Burkina Faso, Colombia, República Árabe de Egipto, República de Corea, ex República Yugoslava de Macedonia, México, Portugal y Rwanda por sus aportes de datos estadísticos sobre el impacto de las reformas del sector empresarial, así como a los más de sesenta gobiernos que contribuyeron con información detallada concerniente a sus reformas sobre regulación empresarial durante 2009/10.

Este informe es un producto del personal del Grupo del Banco Mundial. El equipo desea extender su agradecimiento a los colegas de los departamentos regionales y a las redes del Grupo del Banco Mundial por su contribución a este esfuerzo.



Janamitra Devan
Vicepresidente de Desarrollo del Sector
Privado y Financiero del Banco Mundial
El Banco Mundial,
Corporación Financiera Internacional

Resumen ejecutivo

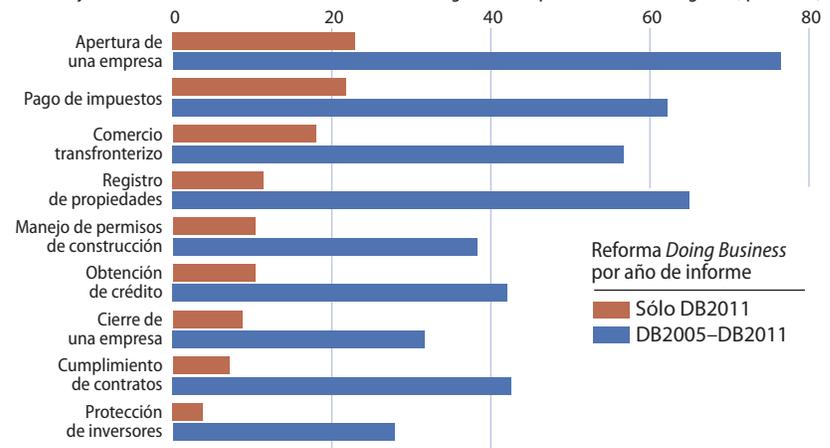
El año pasado, y con la crisis económica y financiera mundial como telón de fondo, los dirigentes de todo el mundo tomaron medidas con el fin de facilitar la creación y la actividad de las empresas locales. Se trata de un dato importante. A lo largo de 2009/10 las empresas de todo el mundo se han visto afectadas por lo que empezó como una crisis financiera en la mayoría de las economías de altos ingresos y luego se expandió, en forma de crisis económica, hacia otras regiones. A pesar de que algunas economías han recibido el impacto peor que otras, lo cierto es que la facilidad o dificultad para abrir y gestionar una empresa, y la eficiencia en los tribunales y en los procedimientos de insolvencia también pueden influir en el modo en que las empresas hacen frente a las crisis, así como en su agilidad para aprovechar nuevas oportunidades.

Entre junio de 2009 y mayo de 2010, los gobiernos de 117 economías introdujeron 216 reformas en las regulaciones empresariales, con lo que facilitaron la apertura y la gestión de una empresa, reforzaron los derechos de divulgación de información, los derechos de propiedad y mejoraron la eficiencia en la resolución de disputas comerciales y en los procedimientos de quiebra. Más de la mitad de estos cambios en las políticas han favorecido la apertura de empresas, el comercio internacional y el pago de impuestos (figura 1.1).

A través de unos indicadores que comparan 183 economías, *Doing Business* muestra la facilidad o dificultad que representa para un emprendedor local el abrir y operar una pequeña o mediana empresa que cumpla con las regulaciones pertinentes. El informe realiza un análisis

FIGURA 1.1
Facilitar la apertura de empresas, el pago de impuestos y el comercio transfronterizo, las medidas más populares de 2009/10

Porcentaje de economías con al menos 1 reforma en *Doing Business* que facilita hacer negocios, por área (%)



Nota: no se cubren todos los indicadores para el período completo. Pago de impuestos, comercio transfronterizo, manejo de permisos de construcción y protección de inversores se introdujeron en *Doing Business 2006*.

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

y un seguimiento de los cambios en las regulaciones que afectan a las empresas nacionales, principalmente pequeñas empresas, a lo largo de su ciclo de vida: desde su apertura hasta su cierre (cuadro 1.1). Los resultados han generado debates políticos en más de 80 economías y han creado material de investigación sobre el modo en que las regulaciones a

nivel de empresa están relacionadas con los resultados económicos en las diferentes economías.¹ Una premisa fundamental de *Doing Business* es que la actividad económica requiere buenas normas que sean transparentes y accesibles a todos por igual.

Doing Business no cubre todos los factores importantes para las empresas.

CUADRO 1.1

Medición de la regulación a lo largo del ciclo de vida de una empresa local

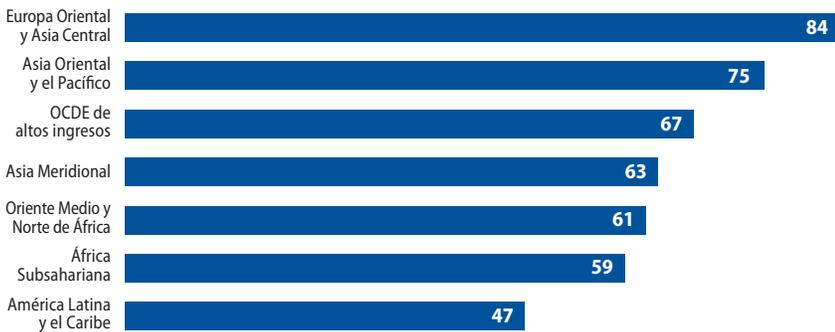
La clasificación general de este año relativa a la facilidad de hacer negocios se basa en grupos de indicadores que miden y comparan las regulaciones que influyen en nueve áreas del ciclo de vida de una empresa: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa. *Doing Business* también se ocupa de las regulaciones sobre empleo de trabajadores, y de forma novedosa analiza la obtención de electricidad (si bien ninguna de estas dos están incluidas en la clasificación general de este año).¹

Doing Business incluye dos tipos de datos e indicadores. Por un lado, “indicadores legales”, tales como la protección de inversores o los derechos de acreedores y prestamistas, que se analizan tomando como base las leyes y regulaciones codificadas. *Doing Business* otorga mayor puntuación en algunas áreas que regulan más en los derechos de propiedad o de los inversores, por ejemplo si se establecen unos requisitos de divulgación más severos para las transacciones entre partes vinculantes. Por otro lado, “indicadores de tiempo y movimiento”, tales como la apertura de una empresa, el registro de propiedades y el manejo de permisos de construcción, que miden la eficiencia y complejidad de las regulaciones para alcanzar un objetivo regulatorio. Se analizan los procedimientos, el tiempo y el costo para completar un trámite desde el punto de vista del empresario. Los procedimientos son interacciones de la empresa con terceros, tales como organismos gubernamentales. Las estimaciones de costo se registran tomando como base las tarifas oficiales. Para una explicación más detallada de la metodología *Doing Business*, véase la sección Notas de los datos.

1. La metodología sobre la que se basan los indicadores del empleo de trabajadores está en fase de perfeccionamiento con la ayuda de varios actores interesados en este tema. Los indicadores de obtención de electricidad constituyen un grupo de datos piloto (para más información, véase los anexos relativos a estos grupos de indicadores). Las clasificaciones generales publicadas en *Doing Business 2010* se basaron en 10 grupos de indicadores y por ende no son comparables. Las clasificaciones generales basadas en nueve áreas para el año pasado, junto con las de este año, aparecen en la tabla 1.2 y en el sitio web de *Doing Business* (<http://www.doingbusiness.org>).

FIGURA 1.2
El 75% de las economías de Asia Oriental y el Pacífico reformaron regulaciones empresariales en 2009/10

Porcentaje de economías con al menos una reforma de *Doing Business* que facilite los negocios (%)



Fuente: base de datos de *Doing Business*.

Por ejemplo, no analiza las condiciones macroeconómicas, la infraestructura, la capacitación de la mano de obra o la seguridad. Tampoco se ocupa de la regulación del mercado o de la fortaleza del sistema financiero, que constituyen dos importantes factores para comprender algunas de las principales causas de la crisis financiera mundial. Sin embargo, cuando la regulación es transparente y eficiente, es menos probable que las oportunidades de negocios dependan de contactos personales o privilegios especiales. Al mismo tiempo se incentiva la actividad económica que opera en el sector formal de la economía, donde las regulaciones claras y los impuestos son parte del proceso. Desde 2003, cuando comenzó el proyecto *Doing Business*, los dirigentes de más del 75% de las economías mundiales han facilitado la apertura de empresas en el sector formal. Un estudio reciente con datos procedentes de los registros de 100 economías a lo largo de ocho años ha permitido concluir que las economías con sistemas eficientes de inscripción de empresas tienen, en promedio, un mayor coeficiente de acceso al mercado nacional y una mayor densidad comercial.²

En el fondo lo más importante del análisis es el impacto real que las regulaciones tienen en las personas. La crisis económica ha otorgado una importancia antes desconocida a la creación de nuevos empleos y a la conservación de los ya existentes. Debido a que la cifra de población desempleada alcanzó los 212 millones en 2009, 34 millones más que al inicio de la crisis en 2007,³ la creación de empleo se ha convertido en una prioridad fundamental para los dirigentes de todo el mundo. Con

unos presupuestos públicos más ajustados, debido a los planes de incentivación y a la disminución de la recaudación de impuestos, los gobiernos deben hacer más con menos. Por consiguiente, es esencial darle incentivos al potencial de creación de empleo de la pequeña y mediana empresa.

No cabe duda de que las pequeñas y medianas empresas tienen un enorme potencial para la creación de puestos de trabajo. Este tipo de industria representa aproximadamente el 95% de las empresas y el 60–70% de los puestos de trabajo en los países de altos ingresos de la OCDE, así como el 60–80% de los puestos de trabajo en economías como Chile, China, Sudáfrica o Tailandia.⁴ Los beneficios de incentivar el crecimiento de estas empresas son claros, y una manera de hacerlo es la mejora de su entorno regulatorio.

Tomemos como ejemplo la historia de Bedi Limited, un fabricante de ropa de Nakuru, en Kenya.⁵ Después de pasar 18 meses aspirando a que Tesco —una de las mayores cadenas de ventas al por menor del Reino Unido— le aceptara un pedido de prueba de artículos escolares, Bedi perdió la oportunidad de ser uno de sus proveedores a nivel global. Bedi lo había preparado todo para cumplir con la fecha de entrega fijada para julio. Sin embargo, las mercaderías sufrieron retrasos en el puerto. Cuando llegaron a Reino Unido, en agosto, ya era demasiado tarde. La promoción de “vuelta al colegio” ya había terminado. Los cambios en las regulaciones y en los procedimientos pueden permitir la mejora del entorno logístico global, permitiendo que empresas como Bedi puedan aprovechar este tipo de oportunidades de crecimiento.

¿CUÁLES FUERON LAS TENDENCIAS EN 2009/10?

Para los dirigentes que buscan mejorar el entorno regulatorio de las empresas, las prioridades variaron el año pasado entre las distintas regiones.

RESPUESTA RÁPIDA A LA CRISIS

La crisis global desencadenó grandes reformas legales e institucionales en 2009/10. Al tener que enfrentarse a cada vez más insolvencias y disputas por deudas, 16 economías, la mayoría en Europa Oriental y Asia Central y en el grupo de altos ingresos de la OCDE, reformaron sus regímenes de insolvencia, entre ellos Bélgica, República Checa, Hungría, Japón, República de Corea, Rumania, España, Reino Unido y los estados del Báltico (tabla 1.1).⁶ En tiempos de tensión financiera, principalmente, son necesarios unos procedimientos judiciales y de quiebras eficientes para garantizar que los bienes puedan reubicarse rápidamente y no queden bloqueados en los tribunales. La mayor parte de las reformas en este área se centraron en mejorar o innovar en los procedimientos de reorganización para garantizar que las sociedades viables puedan seguir operando. Antes era común que las sociedades insolventes de muchas economías de Europa Oriental y Asia Central se liquidaran aunque fueran aún viables. No es sorprendente que la tasa promedio de recuperación en la región, tal y como la ha calculado *Doing Business*, sea de 33 centavos por cada dólar. En las economías de altos ingresos de la OCDE el promedio es de 69 centavos.

La tendencia general en Europa Oriental y Asia Central ha sido la rapidez de actuación. Desde 2004, los dirigentes de

TABLA 1.1

Economías que más mejoraron en cada área de *Doing Business* en 2009/10

Apertura de una empresa	Perú
Manejo de permisos de construcción	Congo, Rep. Dem.
Registro de propiedades	Samoa
Obtención de crédito	Ghana
Protección de inversores	Swazilandia
Pago de impuestos	Túnez
Comercio transfronterizo	Perú
Cumplimiento de contratos	Malawi
Cierre de una empresa	República Checa

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

la región han sido los más activos a la hora de implantar reformas en las regulaciones empresariales, según la medición de *Doing Business*. El año pasado no fue diferente: 21 de las 25 economías (el 84%) reformaron su regulación empresarial. Más de un tercio de las economías de la región introdujeron cambios para mejorar los procedimientos de insolvencia, facilitar la apertura de las empresas y el pago de impuestos. Hubo menos actividad en algunos de los otros indicadores, como en los sistemas de información crediticia. Sin embargo, esto es principalmente debido a que ya se han implementado 36 reformas en este área desde 2004 y dichos sistemas ya están mejor desarrollados. La cobertura promedio ha ascendido desde el 3% al 30% de la población adulta.

LAS ECONOMÍAS EN ASIA ORIENTAL Y EL PACÍFICO AVANZAN A GRANDES PASOS

Por primera vez en los ocho años de informes de *Doing Business*, las economías de Asia Oriental y el Pacífico se encontraron entre las más activas a la hora de facilitar las regulaciones empresariales a los emprendedores locales. Dieciocho de las 24 economías reformaron sus regulaciones empresariales y sus instituciones, más que en los otros años analizados. El ritmo de las reformas de *Doing Business* había venido aumentando de forma constante desde 2006, cuando sólo un tercio de las economías de la región implantaban reformas de este tipo. El año pasado la cifra alcanzó el 75% (figura 1.2).

Las economías con mercados emergentes, como Indonesia, Malasia y Viet Nam fueron líderes y facilitaron la apertura de empresas, la concesión de permisos de construcción y el registro de propiedades para las pequeñas y medianas empresas, además de mejorar la calidad de la información crediticia. Hong Kong RAE (China), tras comprobar que las solicitudes de quiebra aumentaron de 10.918 en 2007 a 15.784 en 2009, está trabajando en un nuevo procedimiento de reorganización por insolvencia.

Puede que este impulso continúe en la región. Recientemente, los líderes del foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) lanzaron una iniciativa dirigida a facilitar que la pequeña y mediana empresa pueda hacer negocios a través del aprendizaje colaborativo, sistemático y transfronterizo. La idea es que las economías de la región

que hayan obtenido beneficios por facilitar los negocios compartan ahora su experiencia con otros. El Servicio Aduanero de Corea, por ejemplo, estima que unos plazos razonables en el manejo de la carga y una facturación ágil en los puertos podrían proporcionar beneficios cercanos a los US\$ 2.000 millones anuales. El sistema de registro en línea de Singapur para las nuevas empresas les ahorra una cantidad estimada en US\$ 42 millones al año a los empresarios locales.⁷ Mediante encuestas empresariales, las autoridades identificaron cinco áreas prioritarias para la iniciativa de APEC: apertura de empresas, obtención de crédito, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y manejo de permisos de construcción. El objetivo es mejorar el comportamiento regulatorio en aquellas áreas medidas por *Doing Business* en un 25% antes de 2015. Los pequeños estados isleños del Pacífico, que se enfrentan a desafíos particulares, también han estado activos y han conseguido contribuciones clave por parte de varios donantes para alcanzar esta meta.

LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO, POPULAR EN ÁFRICA Y ORIENTE MEDIO

Cerca de la mitad de todas las reformas para facilitar el comercio en 2009/10 tuvieron lugar en África Subsahariana (nueve) y en Oriente Medio y Norte de África (seis). Muchas fueron impulsadas por la integración de la región. Algunos de estos esfuerzos han edificado sobre los cimientos de iniciativas ya existentes, como la Unión Aduanera del África Meridional. En África Oriental los controles fronterizos individuales agilizaron el cruce de fronteras entre Rwanda y Uganda. Las autoridades aduaneras aún utilizan diferentes sistemas electrónicos de datos en Kenya, Tanzania y Uganda. Sin embargo, hay esfuerzos en camino para crear un sistema compatible en la región. En total, 27 de las 46 economías del África Subsahariana implantaron 49 reformas de *Doing Business*.

En Oriente Medio y Norte de África, 11 de las 18 economías implantaron 22 reformas de sus regulaciones empresariales. Seis economías modernizaron los procedimientos de aduanas y la infraestructura portuaria para facilitar el comercio internacional y adecuarse a los estándares internacionales. Entre éstos se incluyen Bahrain, República Árabe de Egipto y los Emiratos Árabes Unidos.

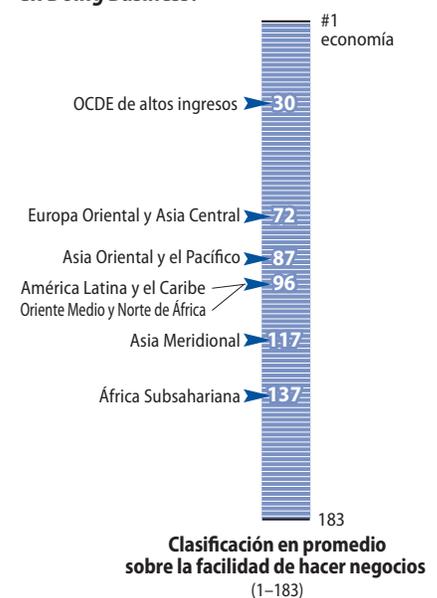
SISTEMAS ELECTRÓNICOS EN AUMENTO EN TODO EL MUNDO

En varias economías alrededor del mundo, independientemente de su ubicación y del nivel de ingresos, los dirigentes políticos han adoptado tecnología y sistemas basados en el riesgo para facilitar los negocios, reducir los costos de transacción e incrementar la transparencia. En América Latina y el Caribe, donde el año pasado sólo el 47% de las economías implantaron reformas en las regulaciones empresariales, 23 de las 25 reformas simplificaron los procesos administrativos. Muchos lo hicieron así e introdujeron procedimientos en línea o sincronizaron las operaciones de diferentes organismos a través de sistemas electrónicos. De este modo, Brasil, Chile, Ecuador y México consiguieron una apertura de empresas más sencilla, mientras que Colombia facilitó la concesión de permisos de construcción y Nicaragua simplificó el comercio transfronterizo.

En Asia Meridional, donde cinco de sus ocho economías introdujeron cambios (siete en total), India continuó con sus mejoras en el sistema de registro electrónico de nuevas empresas y permitió el pago en línea del impuesto sobre el timbre. A través de Europa Oriental, la implantación de regulaciones de la Unión Europea para estimular los sistemas

FIGURA 1.3

¿Qué regiones tienen la regulación más favorable para las empresas en *Doing Business*?



Fuente: base de datos de *Doing Business*.

TABLA 1.2

Clasificaciones en facilidad de hacer negocios

CLASIF. DB2011	CLASIF. DB2010	ECONOMÍA	REFORMAS DB2011	CLASIF. DB2011	CLASIF. DB2010	ECONOMÍA	REFORMAS DB2011	CLASIF. DB2011	CLASIF. DB2010	ECONOMÍA	REFORMAS DB2011
1	1	Singapur	0	62	61	Fiji	1	123	116	Federación Rusa	2
2	2	Hong Kong RAE, China	2	63	82	República Checa	2	124	122	Uruguay	1
3	3	Nueva Zelanda	1	64	56	Antigua y Barbuda	0	125	121	Costa Rica	0
4	4	Reino Unido	2	65	60	Turquía	0	126	130	Mozambique	1
5	5	Estados Unidos	0	66	65	Montenegro	3	127	124	Brasil	1
6	6	Dinamarca	2	67	77	Ghana	2	128	125	Tanzania	0
7	9	Canadá	2	68	64	Belarús	4	129	131	Irán, Rep. Islámica	3
8	7	Noruega	0	69	68	Namibia	0	130	127	Ecuador	1
9	8	Irlanda	0	70	73	Polonia	1	131	128	Honduras	0
10	10	Australia	0	71	66	Tonga	1	132	142	Cabo Verde	3
11	12	Arabia Saudita	4	72	62	Panamá	2	133	132	Malawi	2
12	13	Georgia	4	73	63	Mongolia	0	134	135	India	2
13	11	Finlandia	0	74	69	Kuwait	0	135	133	Ribera Occidental y Gaza	1
14	18	Suecia	3	75	72	San Vicente y las Granadinas	0	136	136	Argelia	0
15	14	Islandia	0	76	84	Zambia	3	137	134	Nigeria	0
16	15	Corea, Rep.	1	77	71	Bahamas	0	138	137	Lesotho	0
17	17	Estonia	3	78	88	Viet Nam	3	139	149	Tayikistán	3
18	19	Japón	1	79	78	China	1	140	138	Madagascar	2
19	16	Tailandia	1	80	76	Italia	1	141	139	Micronesia, EE Feds.	0
20	20	Mauricio	1	81	79	Jamaica	1	142	140	Bhután	1
21	23	Malasia	3	82	81	Albania	1	143	143	Sierra Leona	3
22	21	Alemania	1	83	75	Pakistán	1	144	144	República Árabe de Siria	3
23	26	Lituania	5	84	89	Croacia	2	145	147	Ucrania	3
24	27	Letonia	2	85	96	Maldivas	1	146	141	Gambia	0
25	22	Bélgica	1	86	80	El Salvador	0	147	145	Camboya	1
26	28	Francia	0	87	83	Saint Kitts y Nevis	0	148	146	Filipinas	2
27	24	Suiza	0	88	85	Dominica	0	149	148	Bolivia	0
28	25	Bahrain	1	89	90	Serbia	1	150	150	Uzbekistán	0
29	30	Israel	1	90	87	Moldavia	1	151	154	Burkina Faso	4
30	29	Países Bajos	1	91	86	República Dominicana	0	152	151	Senegal	0
31	33	Portugal	2	92	98	Granada	3	153	155	Malí	3
32	31	Austria	1	93	91	Kiribati	0	154	153	Sudán	0
33	34	Taiwán, China	2	94	99	Egipto, Rep. Árabe	2	155	152	Liberia	0
34	32	Sudáfrica	0	95	92	Seychelles	1	156	158	Gabón	0
35	41	México	2	96	106	Islas Salomón	1	157	156	Zimbabwe	3
36	46	Perú	4	97	95	Trinidad y Tobago	0	158	157	Djibouti	0
37	35	Chipre	0	98	94	Kenya	2	159	159	Comoras	0
38	36	Macedonia, ERY	2	99	93	Belice	0	160	162	Togo	0
39	38	Colombia	1	100	101	Guyana	3	161	160	Surinam	0
40	37	Emiratos Árabes Unidos	2	101	100	Guatemala	0	162	163	Haití	1
41	40	República Eslovaca	0	102	102	Sri Lanka	0	163	164	Angola	1
42	43	Eslovenia	3	103	108	Papua Nueva Guinea	1	164	161	Guinea Ecuatorial	0
43	53	Chile	2	104	103	Etiopía	1	165	167	Mauritania	0
44	47	República Kirguisa	1	105	104	Yemen, Rep.	0	166	166	Irak	0
45	42	Luxemburgo	1	106	105	Paraguay	1	167	165	Afganistán	0
46	52	Hungría	4	107	111	Bangladesh	2	168	173	Camerún	1
47	49	Puerto Rico	0	108	123	Islas Marshall	1	169	168	Costa de Marfil	1
48	44	Armenia	1	109	97	Grecia	0	170	172	Benin	1
49	48	España	3	110	110	Bosnia y Herzegovina	2	171	169	Lao RPD	1
50	39	Qatar	0	111	107	Jordania	2	172	170	Venezuela, RB	1
51	51	Bulgaria	2	112	117	Brunei Darussalam	3	173	171	Níger	1
52	50	Botswana	0	113	109	Líbano	1	174	174	Timor-Leste	1
53	45	Santa Lucía	0	114	114	Marruecos	1	175	179	Congo, Rep. Dem.	3
54	55	Azerbaiyán	2	115	113	Argentina	0	176	175	Guinea-Bissau	1
55	58	Túnez	2	116	112	Nepal	0	177	177	Congo, Rep.	1
56	54	Rumania	2	117	119	Nicaragua	1	178	176	Santo Tomé y Príncipe	1
57	57	Omán	0	118	126	Swazilandia	2	179	178	Guinea	0
58	70	Rwanda	3	119	118	Kosovo	0	180	180	Eritrea	0
59	74	Kazajstán	4	120	120	Palau	0	181	181	Burundi	1
60	59	Vanuatu	0	121	115	Indonesia	3	182	182	República Centroafricana	0
61	67	Samoa	1	122	129	Uganda	2	183	183	Chad	0

Nota: las clasificaciones para todas las economías se tomaron en junio de 2010 y figuran en las tablas por países. Las clasificaciones para este año sobre la facilidad de hacer negocios suponen la media de las clasificaciones de la economía en nueve áreas (véase cuadro 1.1). Las clasificaciones del año pasado (en cursiva) se han ajustado: se basan en las mismas nueve áreas y reflejan las correcciones en los datos. La cantidad de reformas en las regulaciones empresariales incluye todas las medidas que llevaron a facilitar el hacer negocios.

Fuente: base de datos de Doing Business.

electrónicos impulsó cambios como la implementación de sistemas electrónicos en las aduanas de Letonia y Lituania.

¿DÓNDE ES MÁS FÁCIL HACER NEGOCIOS?

Globalmente, hacer negocios sigue siendo más fácil en las economías de altos ingresos de la OCDE. En África Subsahariana y Asia Meridional los emprendedores afrontan realidades más difíciles en las nueve áreas de regulación de las empresas que se han tenido en cuenta este año para la clasificación en facilidad de hacer negocios (figura 1.3).

Singapur retiene el puesto más alto de la clasificación en facilidad de hacer negocios este año, seguido de Hong Kong RAE (China), Nueva Zelanda, Reino Unido, Estados Unidos, Dinamarca, Canadá, Noruega, Irlanda y Australia (tabla 1.2). Las mejoras siguieron su ritmo entre los primeros puestos del ranking. Entre las primeras 25 posiciones, 18 economías hicieron aún más fácil los negocios durante el año pasado. En este grupo de 25, Suecia fue la economía que más mejoró su facilidad para hacer negocios: ascendió del puesto 18 al 14 de la clasificación. Redujo el requisito de capital mínimo para la apertura de empresas, agilizó el registro de propiedades y fortaleció la protección de los inversores, mediante un incremento de los requisitos de transparencia en la información corporativa y la regulación de la autorización de transacciones entre partes vinculantes.

Las economías donde es fácil para las empresas el hacer negocios a menudo disponen de avanzadas iniciativas de gobierno en línea (*e-government*). El gobierno en línea o gobierno electrónico surgió en los años 80, y las economías con sistemas bien desarrollados continúan mejorándolo. Hong Kong RAE (China) y Singapur convirtieron sus oficinas de ventanilla única para permisos de construcción en sistemas en línea en 2008. Dinamarca acaba de introducir un nuevo sistema informático para el registro de propiedades. El Reino Unido lanzó recientemente la presentación de documentación en línea ante los tribunales comerciales.

Las economías mejor clasificadas también utilizan sistemas basados en el riesgo para centrar sus recursos donde son más necesarios.⁷ Alemania y Singapur se encuentran entre las 85 economías que disponen de procedimientos de vía rápida (*exprés*) para que los locales comerciales pequeños puedan solicitar sus permisos con trato diferencial con respecto a locales más grandes y complejos.

Finalmente, estas economías buscan medir la eficiencia de sus funcionarios a través de sistemas basados en el rendimiento. Australia, Singapur y los Estados Unidos han utilizado medidas de análisis del rendimiento en el sistema judicial desde finales de los años 1990. Malasia introdujo un índice de rendimiento para los jueces en 2009. Las tasas de resolución de casos ya están mejorando.

MÁS MANERAS DE HACER UN SEGUIMIENTO A LOS CAMBIOS EN LA REGULACIÓN EMPRESARIAL

Cada año *Doing Business* otorga su reconocimiento a las 10 economías que más mejoras introdujeron para facilitar los negocios durante el año anterior y que impulsaron cambios en sus políticas en tres o más áreas. En 2009/2010 Kazajstán ocupó la primera posición (tabla 1.3). Kazajstán modificó su ley de sociedades e introdujo regulaciones para agilizar la apertura de empresas y reducir el requisito de capital mínimo a 100 tenges (US\$ 0,70). Consiguió que el manejo de permisos de construcción fuera menos costoso mediante la introducción de numerosas regulaciones nuevas en 2009, así como una nueva oficina de ventanilla única para formalidades relacionadas con la construcción. También adoptó un enfoque basado en el riesgo para la autorización de permisos. Asimismo varios comerciantes se están beneficiando de las mejoras realizadas en el sistema automatizado de información aduanera y en los sistemas basados en el riesgo para inspecciones. Numerosos documentos relacionados con el comercio internacional, como el conocimiento de embarque, ahora pueden enviarse en línea, y las declaraciones de aduana pueden remitirse antes de que llegue el cargamento. Ya existían esfuerzos de modernización hace varios años. Por ejemplo se ha incluido un sistema de gestión de riesgo para controlar el tránsito de las mercaderías en las fronteras nacionales y un moderno sistema

TABLA 1.3

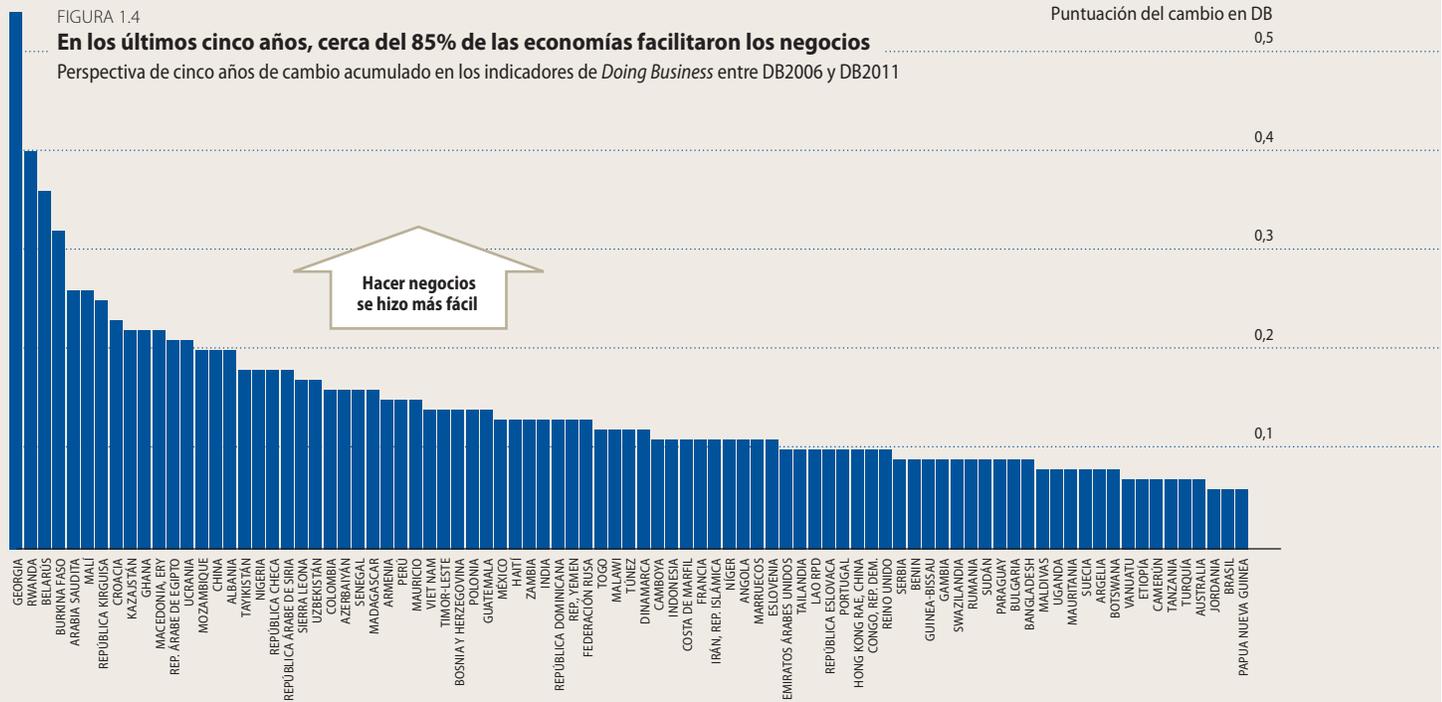
Las 10 economías que más han mejorado su facilidad de hacer negocios en 2009/10

Economía	Apertura de una empresa	Manejo de permisos de construcción	Registro de propiedades	Obtención de crédito	Protección de inversores	Pago de impuestos	Comercio transfronterizo	Cumplimiento de contratos	Cierre de una empresa
Kazajstán	✓	✓			✓		✓		
Rwanda		✓		✓			✓		
Perú	✓	✓	✓				✓		
Viet Nam	✓	✓		✓					
Cabo Verde	✓		✓			✓			
Tayikistán	✓				✓	✓			
Zambia	✓						✓	✓	
Hungría		✓	✓			✓			✓
Granada	✓		✓				✓		
Brunei Darussalam	✓					✓	✓		

Nota: las economías están clasificadas por el número e impacto de las reformas. En primer lugar, *Doing Business* selecciona las economías que han reformado en tres o más de las nueve áreas incluidas este año en la clasificación en facilidad de hacer negocios (véase cuadro 1.1). En segundo lugar, *Doing Business* clasifica estas economías según los puestos que hayan subido en la clasificación en facilidad de hacer negocios respecto al año anterior, utilizando datos comparativos. Cuanto más amplia sea la mejora, mejor es la clasificación como reformador.

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

FIGURA 1.4
En los últimos cinco años, cerca del 85% de las economías facilitaron los negocios
 Perspectiva de cinco años de cambio acumulado en los indicadores de *Doing Business* entre DB2006 y DB2011



Nota: La puntuación del cambio en DB ilustra el nivel de cambio en el entorno regulatorio para los empresarios locales, según analizan nueve grupos de indicadores de *Doing Business* durante un período de cinco años. Este año la puntuación del cambio en DB varía entre -0,1 a 0,54. Para obtener más detalles sobre cómo está constituida la puntuación del cambio en *Doing Business*, véase Notas de los datos.
 Fuente: base de datos de *Doing Business*.

de inspección (TC-SCAN) en el punto de tránsito transfronterizo que comparte con China. Como resultado, el tiempo para exportar se redujo ocho días; el tiempo para importar, nueve días y el número de documentos necesarios para comerciar, en uno. Kazajstán también incrementó los requisitos legales de transparencia en las transacciones entre partes vinculantes. Gracias a las modificaciones en la Ley de sociedades de capital limitado, las transacciones con conflictos de intereses tienen que aparecer detalladas en la memoria anual que preparan las empresas.

El segundo puesto de este año lo ocupó Rwanda, seguido de Perú, Viet Nam, Cabo Verde, Tayikistán, Zambia, Hungría, Granada y Brunei Darussalam.

Los movimientos anuales en las clasificaciones pueden apuntar a cambios en el marco regulatorio empresarial de una economía, pero éstos siempre son relativos. La clasificación de una economía puede cambiar debido a los avances o cambios que ocurren en otras economías. Asimismo, los cambios en las clasificaciones de un año para otro no reflejan el modo en que el marco regulatorio se ha transformado con el paso del tiempo.

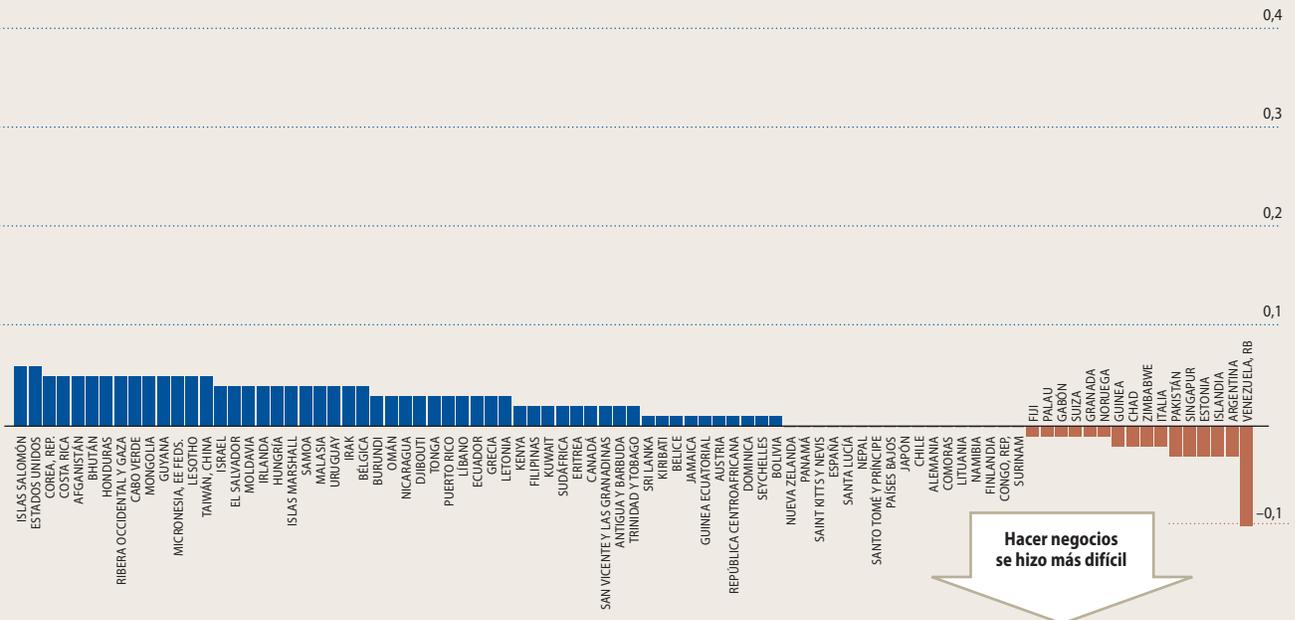
Para ilustrar el modo en que el entorno regulatorio de las economías, según las

mediciones de *Doing Business*, ha cambiado con el paso del tiempo, el informe de este año presenta una nueva medición. La puntuación del cambio en DB facilita una medición de cinco años acerca del modo en que han cambiado las regulaciones empresariales en 174 economías.⁸ Refleja todos los cambios en las regulaciones que miden los indicadores *Doing Business*, por ejemplo, la reducción del tiempo para abrir una empresa gracias a una oficina de ventanilla única o el refuerzo del índice de protección de los inversores gracias a las nuevas normas de cotización en bolsa que establecen requisitos más estrictos de divulgación de transacciones entre partes vinculantes. Las conclusiones son esperanzadoras: en un 85% de las 174 economías, las empresas locales ahora operan con una mayor facilidad (figura 1.4).

Las diez economías con un mayor desarrollo de su entorno regulatorio a la hora de facilitar los negocios son Georgia, Rwanda, Belarús, Burkina Faso, Arabia Saudita, Malí, República Kirguisa, Ghana, Croacia y Kazajstán. Todas ellas implementaron más de una docena de reformas de *Doing Business* a lo largo de cinco años. Algunas de ellas, entre las que se incluyen Georgia, Rwanda, Belarús,

Burkina Faso, República Kirguisa, Croacia y Kazajstán, ya habían figurado en años anteriores entre las diez mayores reformadoras de *Doing Business*.

Rwanda, por ejemplo, se encontró entre los diez primeros puestos el año pasado. La mejora acumulativa a lo largo de los últimos cinco años, según la puntuación del cambio en DB, demuestra que no se trata de un esfuerzo aislado y que los cambios introducidos fueron significativos. Desde 2005, Rwanda ha introducido 22 reformas regulatorias en las áreas que analiza *Doing Business*. Los resultados hablan por sí solos. En 2005 abrir una empresa en Rwanda requería nueve procesos y un costo del 223% del ingreso per cápita. Hoy en día, los empresarios pueden registrar una nueva empresa en tres días, previo pago de unas tasas oficiales que equivalen al 8,9% del ingreso per cápita. Más de 3.000 empresarios disfrutaron en 2008 de la eficiencia de este proceso al poder crear su nueva empresa, un incremento respecto al promedio anual de 700 empresas registradas en los años anteriores. El registro de propiedades en 2005 requería más de un año de trámites (371 días) y los costos de transferencia suponían el 9,8% del valor de la propiedad. Hoy, el proceso dura dos meses y su costo

Puntuación de cambio de DB
0,5

es del 0,4% del valor del inmueble. Una nueva ley de sociedades promulgada en 2009 reforzó la protección de los inversores mediante unos requisitos más severos de divulgación corporativa, el aumento de la responsabilidad de los directores y la mejora del acceso a la información por parte de los accionistas.

Otras, como Ghana y Malí, adoptaron un enfoque más constante y mejoraron sus entornos empresariales a lo largo de varios años. Ghana introdujo medidas en seis áreas. Creó un buró de crédito, informatizó el registro de sociedades y modernizó su sistema de registro de propiedades, permitiendo el tránsito de un sistema de inscripción de escrituras a uno de inscripción de la titularidad. La reforma multianual redujo el tiempo para transferir la propiedad de 24 semanas a cinco. El Estado ahora garantiza el título de propiedad y su autenticidad. Las reformas regulatorias de Malí han ido ganando terreno en los últimos años. Entre sus logros clave se incluyen reformas aduaneras, una nueva oficina de ventanilla única para la creación de empresas, y modificaciones del código civil en 2009 que reforzaron las protecciones de los accionistas minoritarios y mejoraron los (aún largos) procedimientos judiciales para resolver disputas comerciales.

Algunas de las grandes economías de los mercados emergentes también han llevado a cabo cambios significativos a un ritmo constante. China es una de ellas. A lo largo de varios años, China ha introducido 14 cambios en políticas que han favorecido los negocios en nueve áreas de *Doing Business*. En 2005, una nueva ley de sociedades redujo el requisito de capital mínimo del 1.236% del ingreso per cápita al 118%. Hasta el momento, había sido uno de los requisitos más costosos del mundo. En 2006 empezó a operar un nuevo registro de crédito. En la actualidad, el 64% de los adultos tiene un historial crediticio. En 2007, tras 14 años de consultas, entró en vigor una nueva ley sobre los derechos de propiedad que ofrecía igualdad de protección a las propiedades públicas y privadas y que ampliaba la variedad de bienes que se pueden utilizar como garantía.

En India se llevaron a cabo 18 reformas regulatorias empresariales en siete áreas. Muchas de ellas se centraron en aspectos tecnológicos: la puesta en marcha de un registro electrónico de sociedades, la presentación electrónica de declaraciones de impuestos, un registro electrónico de garantías y la presentación de formularios y el pago en línea de derechos de aduana. También se han producido cambios

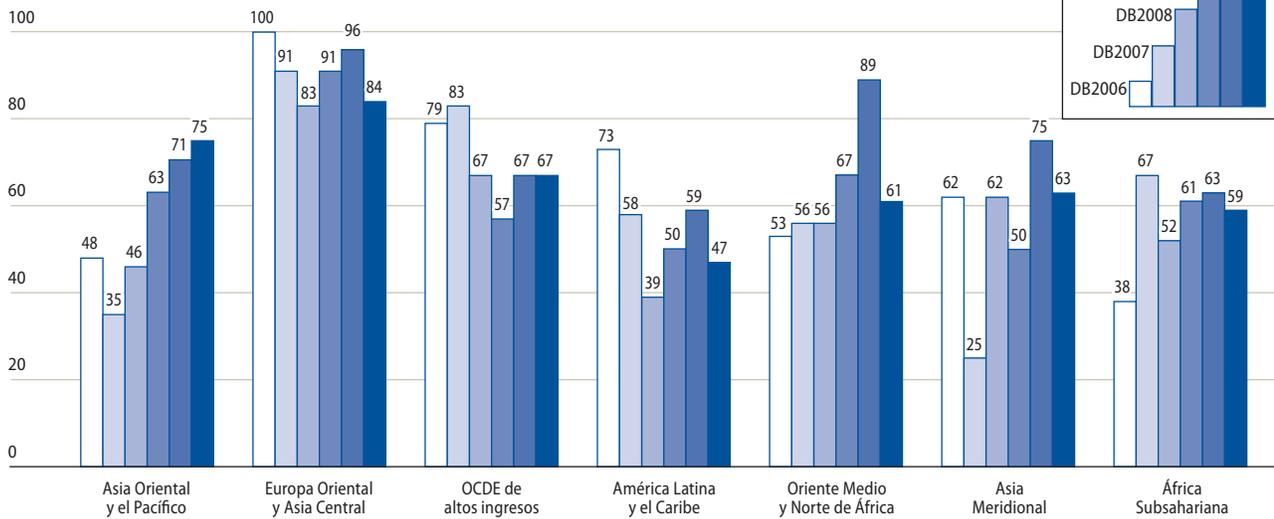
a nivel subnacional. En India, como en otras grandes naciones, las regulaciones empresariales pueden variar entre los diferentes estados y ciudades. Pese a que *Doing Business* se centra en la ciudad más importante para los negocios de una economía, es importante complementar los indicadores nacionales con análisis a nivel subnacional, puesto que los gobiernos están interesados en estas variaciones. Por esto *Doing Business* también realiza algunos reportes de este tipo e India fue uno de los países donde se ha completado este estudio. De acuerdo con *Doing Business* in India, 14 de las 17 ciudades indias analizadas implantaron cambios para facilitar la apertura de empresas, el manejo de los permisos de construcción y el registro de propiedades entre 2006 y 2009.⁹

El grado de transformación depende no sólo del ritmo de la reforma de la regulación empresarial, sino también del momento en que comienza. Por ejemplo, Finlandia o Singapur, que gozan de eficientes sistemas de gobierno en línea (e-government) y de una sólida protección de los derechos de propiedad por ley, cuentan con un margen menor para la mejora. Otras economías, como Italia, han introducido diversas reformas regulatorias en áreas en las que los resultados sólo

FIGURA 1.5

Europa Oriental y Asia Central marcan un gran ritmo de reforma

Porcentaje de economías con al menos una reforma de *Doing Business* que hace más fácil hacer negocios, por año de informe *Doing Business* (%)



Nota: Numerosas economías se han reclasificado dentro del grupo de altos ingresos de la OCDE y se consideran miembros de tal grupo por todo el período: República Checa, Hungría y la República Eslovaca de Europa Oriental y Asia Central en 2008; Polonia y Eslovenia en 2010; e Israel, de Oriente Medio y Norte de África en 2010. Además, otras 15 economías se han añadido al muestreo entre *Doing Business* 2006 y *Doing Business* 2011.

son observables a largo plazo, como por ejemplo las reformas judiciales o las de insolvencia.

¿CÓMO INFLUYE EN LAS EMPRESAS EL EMPLEO Y EL CRECIMIENTO?

Las clasificaciones y la perspectiva de cinco años de cambio acumulativo (puntuación del cambio en DB) son meramente indicativas. Pocos dudarían de las ventajas de reducir la burocracia para las empresas, en particular para las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, ¿cómo saber si las reformas regulatorias empresariales influyen en el rendimiento de las empresas y contribuyen al empleo y al crecimiento? Un creciente número de investigaciones empíricas ha establecido una relación entre el entorno regulatorio de las empresas y algunos resultados, como el nivel de informalidad, el empleo o el crecimiento en las economías.¹⁰ El amplio impacto económico de disminuir los obstáculos al acceso de oportunidades formales ha sido, en particular, objeto de muchos estudios. No obstante, es necesario recordar que la correlación no implica causalidad. Otros factores específicos de cada país u otros cambios acontecidos de manera simultánea, como las reformas macroeconómicas, también pueden haber influido en los resultados.

¿Cómo sabemos que la situación sería otra de no haber llevado a cabo la reforma regulatoria? Algunos estudios han logrado evaluar esta cuestión, al investigar las variaciones en un país a lo largo de los años, como, por ejemplo, cuando Colombia introdujo una reforma de la quiebra que racionalizó los procedimientos de reorganización empresarial. Tras la reforma, las empresas viables fueron más susceptibles de ser reorganizadas que liquidadas, y mejoró la recuperación de las empresas.¹¹ Otros estudios analizaron los cambios en políticas que sólo afectaron a determinados grupos o empresas. A través de un grupo de control que no fue parte de las nuevas medidas, se concluyó que las reformas que facilitaban la creación formal de empresas en Colombia, India o México contribuyeron al acceso de nuevas empresas y a mejores niveles de competencia.¹² Gracias a la simplificación de los trámites de inscripción municipal de empresas en México, el número de negocios registrados aumentó un 5% en los sectores industriales implicados, y el empleo lo hizo en un 2,8%.

Están saliendo a la luz otros importantes resultados. Un estudio reciente sugiere que las reformas regulatorias empresariales de Europa Oriental y Asia Central mejoran la capacidad de las empresas para ser más

productivas.¹³ Aunque otros factores como las reformas macroeconómicas, las mejoras tecnológicas o las características de la empresa pueden influir también en la productividad, los resultados son prometedores.

Las economías de la región fueron las más activas a la hora de mejorar las regulaciones empresariales durante los últimos seis años. A menudo ésta ha sido su respuesta a circunstancias nuevas, como por ejemplo la perspectiva de ingresar en la Unión Europea o, más recientemente, la crisis financiera (figura 1.5). Alrededor del 93% de sus economías facilitaron la puesta en marcha de empresas, y 20 economías constituyeron oficinas de ventanilla única. Abrir una empresa en la región es ahora casi igual de fácil que hacerlo en las economías de altos ingresos de la OCDE. La ventaja inmediata para las empresas es el ahorro en tiempo y costos. En Georgia, una encuesta de 2009 estableció que el nuevo centro de atención para la apertura de empresas ayudó a los emprendedores a ahorrar en promedio el 3,25% de sus ingresos sólo en la fase de inscripción. Para todas las empresas que se atendieron en este nuevo centro, los ahorros directos e indirectos ascendieron a US\$ 7,2 millones.¹⁴

CUADRO 1.2

Incentivar a las mujeres a que hagan negocios

Las mujeres conforman más del 50% de la población mundial pero menos del 30% de la mano de obra en algunas economías. Esto constituye un potencial desaprovechado. Para los dirigentes que busquen incrementar la participación de las mujeres en la economía, un buen punto de partida es asegurarse de que las instituciones y las leyes sean accesibles a los tipos de negocios y a los puestos de trabajo que actualmente ocupan.

Un ejemplo de esto son los burós de crédito. Con la llegada de las instituciones de microfinanciación a finales de los años 70, las mujeres pobres de algunas partes del mundo por primera vez pudieron acceder a créditos. En 2006 más de 3.330 instituciones de microfinanciación habían alcanzado los 133 millones de clientes. Entre éstos, 93 millones se encontraban entre los más pobres cuando asumieron sus primeros préstamos, y el 85% de los más pobres eran mujeres. Sin embargo, sólo 42 de los 128 burós de créditos del mundo cubren instituciones microfinancieras, lo que limita las posibilidades de los prestatarios de constituir un historial de crédito. Un nuevo proyecto del Banco Mundial, *Women, Business and the Law* (“Mujeres, empresas y la ley”) se ocupa de problemas como éste, así como de las regulaciones que diferencian expresamente según el género.¹

Un análisis reciente de varios estudios concluyó que determinados aspectos del marco regulatorio empresarial afectan a las mujeres de forma desproporcionada a la hora de tomar la decisión de convertirse en emprendedoras, y en su rendimiento a la hora de gestionar una empresa formal. Las barreras al acceso de las mujeres a la financiación pueden producir una mayor concentración en sectores de la industria con índices bajos de uso de bienes de capital, que requieren menor inversión pero que a su vez presentan un menor potencial de crecimiento y de desarrollo. Un posible obstáculo es que las mujeres suelen tener menos bienes físicos y “bien considerados/aceptados” para constituir garantía que los hombres.²

Las mujeres se pueden beneficiar de leyes que faciliten el uso de bienes muebles, como el uso de maquinaria o de las cuentas a cobrar como garantía financiera. Si bien las mujeres frecuentemente carecen de titularidad legal para poseer tierras o edificios que podrían servir como garantía, si es posible que dispongan de bienes muebles. Por ejemplo en Sri Lanka las mujeres comúnmente poseen activos en forma de joyas de oro. Por suerte en ese país los bancos aceptan joyas como garantía financiera.³

Las mujeres en muchos casos recurren a créditos informales, lo que supone un elevado costo de transacción para ellas. Un reciente estudio en Ghana concluyó que las mujeres, para garantizar el acceso al crédito, invierten un tiempo considerable en mantener redes complejas de proveedores informales de crédito.⁴

Está comprobado que mejorar el acceso de las empresas a la financiación formal es positivo, ya que promueve el espíritu emprendedor, la innovación, la asignación eficiente de activos y el crecimiento de las empresas. Independientemente del género toda la población debería poder beneficiarse con este tipo de medidas.

1. <http://wbl.worldbank.org/>.

2. Klapper y Parker (2010).

3. Pal (1997).

4. Schindler (2010).

5. Banco Mundial (2008).

EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO, ¿DÓNDE ESTÁN LAS OPORTUNIDADES?

Doing Business ha registrado más de 1.500 mejoras en las regulaciones empresariales de 183 economías desde 2004. Las sociedades de las economías en desarrollo se benefician cada vez más de estos cambios. El año pasado, cerca del 66% de estas economías facilitaron los negocios, lo que supone un incremento respecto al 34% de hace seis años. Se están empezando a visualizar resultados convincentes, como ilustra la situación de Rwanda y Ghana. Estos resultados han inspirado a otros gobiernos.

Siguen existiendo oportunidades y necesidades para reformar las regulaciones. Los emprendedores y los inversores en las economías de ingresos medios y medianos-bajos continúan enfrentándose a más trámites burocráticos

y a un menor grado de protección de los derechos de propiedad que sus homólogos en las economías de altos ingresos. Para exportar, por ejemplo, se necesitan 11 documentos en República del Congo comparado con sólo dos en Francia. La apertura de una empresa en África Subsahariana todavía cuesta 18 veces más que en las economías de altos ingresos de la OCDE. Muchos empresarios ante esta situación prefieren optar por el camino de la informalidad. Estos emprendedores no cuentan con acceso a crédito o a los mercados y sus empleados reciben menos beneficios y ninguna protección oficial. Se estima que hay 1.800 millones de personas empleadas en el sector informal en el mundo, frente a los 1.200 millones del sector formal.¹⁵

Si bien los procedimientos excesivamente complicados pueden suponer un obstáculo para la actividad empresarial, igualmente perjudicial

puede ser la ausencia de instituciones o de regulaciones que protejan los derechos de propiedad, que incrementen la transparencia y que permitan a los empresarios disfrutar del uso efectivo de sus bienes. Cuando las instituciones como los tribunales, los registros de garantía y los burós de crédito son ineficientes o no existen, los principales perjudicados son los emprendedores que no cuentan con recursos pero sí con buenas ideas. Esto ocurre porque estos empresarios no tienen contactos, no han constituido garantías bancarias ni disponen de historiales de crédito.¹⁶ Lo mismo ocurre con las mujeres, ya que las instituciones como los burós de crédito y las regulaciones como las leyes de constitución de garantía sobre bienes muebles sustentan el tipo de empresas que suelen dirigir: pequeñas empresas en sectores con índices bajos de uso de bienes de capital, tanto en el sector formal como en el informal (cuadro 1.2).¹⁷

CUADRO 1.3

Otros grupos de indicadores del Banco Mundial sobre regulaciones empresariales

Women, Business and the Law (“Mujeres, empresas y la ley”) (<http://wbl.worldbank.org/>)
 Datos sobre diferencias legales con base en el género de 128 economías, con cobertura de seis áreas

Investing Across Borders (“Inversiones transfronterizas”)
 Datos sobre leyes y regulaciones que afectan la inversión extranjera directa en 87 economías, con cobertura de cuatro áreas

Informes subnacionales de Doing Business (<http://www.doingbusiness.org/Subnational/>)
 Datos de *Doing Business* que comparan estados y ciudades dentro de las economías (41 estudios que cubren 299 ciudades)

Encuestas de Empresas del Banco Mundial (<http://www.enterprisesurveys.org/>)
 Datos de negocios de más de 100.000 sociedades pertenecientes a 125 economías, que cubren un amplio rango de áreas del entorno empresarial.

Hoy en día sólo el 1,3% de los adultos de las economías de bajos ingresos cuentan con la cobertura de un buró de crédito. Numerosas microempresas, así como pequeñas y medianas empresas, que cuentan con el 95% de sus propiedades en forma de bienes muebles, no pueden utilizar dichos bienes para captar fondos y expandir sus negocios. La situación no es igual en todas las regiones. Sólo el 35% de las economías de África Subsahariana cuentan con leyes que favorecen el uso de todo tipo de bienes como garantía, frente al 71% de las economías de Asia Oriental y el Pacífico y el 68% de las economías de altos ingresos de la OCDE. Setenta economías de ingresos bajos e ingresos medianos-bajos carecen de registros de garantía centralizados que permitan a los acreedores comprobar si los bienes ya están gravados por el derecho de garantía de otro acreedor. Todo esto representa una oportunidad para introducir cambios que promuevan el crecimiento de las empresas y el empleo.

¿QUÉ SE PUEDE ESPERAR?

Desde 2003, *Doing Business* ha estado analizando la regulación empresarial desde la perspectiva de las empresas locales, y ha realizado un seguimiento de los cambios a lo largo del tiempo. Desde que comenzó, el proyecto ha añadido al muestreo cinco áreas más y 50 economías nuevas. El año pasado *Doing Business* estuvo trabajando en dos grupos de indicadores: un nuevo grupo sobre obtención de electricidad y la mejora de la medición sobre empleo de trabajadores.¹⁸

IDENTIFICAR REFORMAS EN LA OBTENCIÓN DE ELECTRICIDAD

De acuerdo con los datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial, emprendedores procedentes de 108 economías consideran que, después del acceso a la financiación, la disponibilidad y fiabilidad de una red eléctrica constituye el segundo obstáculo a la actividad de sus empresas. Los estudios demuestran que un suministro pobre de electricidad influye negativamente en la productividad de las empresas y en las inversiones que se realizan en su capacidad productiva.¹⁹ Sin embargo, los servicios de electricidad no sólo importan a las empresas, también se hallan entre las áreas más reguladas de la actividad económica. *Doing Business* mide cómo afectan dichas normas a las empresas a la hora de obtener una conexión a la red de suministro eléctrico. Los indicadores complementan los datos sobre niveles de acceso que existen en el informe *Doing Business*, así como otros datos sobre la disponibilidad y fiabilidad del suministro eléctrico y los precios al consumo. Los nuevos datos permiten una comparación objetiva de los procedimientos, tiempo y costo de obtener una nueva conexión eléctrica en varias economías. Algunas, como Alemania, Islandia y Tailandia, presentan buenos resultados: una empresa con una demanda moderada de electricidad puede conseguir una conexión en 40 días o menos. Sin embargo, en la República Checa puede llevar 279 días; en Ucrania, 309 días y en República Kirguisa, 337.

El análisis de los datos presentados en el anexo sobre obtención de electricidad identifica importantes cuellos de botella y expone posibilidades de reforma regulatoria. En 100 de las 176 economías

estudiadas, los costos de conexión no fueron suficientemente transparentes.²⁰ Las empresas de suministro ofrecen a los clientes presupuestos individualizados en lugar de fórmulas para calcular distintas tarifas de manera transparente. Esta circunstancia reduce la fiabilidad de empresas de suministro, expone a los clientes a potenciales abusos y puede ocultar estructuras de costo de suministro muy elevadas. En muchas economías son los clientes, y no la empresa de suministro, los que deben emprender un proceso complejo de coordinación de permisos a través de multitud de instituciones gubernamentales, ya que no existe coordinación entre la empresa de suministro y otros organismos. En muchas economías de ingresos medios, los clientes también se enfrentan a trámites complejos e innecesarios para comprobar la seguridad de las instalaciones de cableado y de prevención de incendios, mientras que en algunos gobiernos de África Subsahariana y Oriente Medio y Norte de África, se omiten ese tipo de comprobaciones por completo.

Éstos y otros hallazgos sugieren que muchos gobiernos y legisladores podrían aliviar un cuello de botella muy perjudicial para las empresas si estimularan las reformas en torno al proceso de conexión de electricidad. Podrían comenzar por conseguir una mayor transparencia en los precios de la conexión de las empresas de suministro y estimular la coordinación entre los organismos.

MEJORAR LOS INDICADORES DE EMPLEO DE TRABAJADORES

Mantener y crear puestos de trabajo y negocios productivos es una prioridad para los dirigentes políticos de todo el mundo, sobre todo en tiempos de crisis. Una buena regulación del empleo debe ser lo suficientemente flexible para ayudar a los que están actualmente desempleados o a los que trabajan en el sector informal, para que obtengan nuevos empleos en el sector formal. Al mismo tiempo, debe proporcionar protecciones adecuadas para aquellos que ya ocupan un puesto de trabajo formal, para que su productividad no se vea perjudicada. Encontrar el equilibrio adecuado no es una tarea fácil.

Para dar una información más completa a los gobiernos y a los investigadores, *Doing Business* está trabajando para mejorar la metodología de sus indicadores sobre empleo de trabajadores y expandir su base de

datos. Basándose en las aportaciones de un grupo asesor de expertos y partes interesadas, se van a introducir nuevos umbrales que permitirán discernir los niveles mínimos de protección, en línea con las correspondientes convenciones de la Organización Internacional del Trabajo: las que regulan el salario mínimo, las vacaciones anuales pagadas y el número máximo de días de trabajo a la semana. Esto proporciona un marco para equilibrar la protección de los trabajadores frente a las restricciones laborales en las áreas que cubren los indicadores. Además, se están recopilando nuevos datos sobre las regulaciones de acuerdo con la duración de la relación laboral (nueve meses, un año, cinco años y diez años). El anexo sobre empleo de trabajadores presenta los resultados iniciales de este trabajo.

INICIATIVAS QUE COMPLEMENTAN DOING BUSINESS

El Grupo del Banco Mundial ha introducido grupos de indicadores comparativos adicionales que complementan las perspectivas de *Doing Business* (cuadro 1.3). La base de datos Women, Business and the Law (“Las mujeres, las empresas y la ley”), lanzada en marzo de 2010, proporciona por primera vez una medición objetiva del trato diferenciado con base en el género. El proyecto Investing Across Borders (“Inversiones transfronterizas”), lanzado en julio de 2010, proporciona un análisis de las regulaciones empresariales desde la perspectiva de los inversores extranjeros. Los informes subnacionales de *Doing Business*, introducidos en 2004, proporcionan un análisis de las diferencias dentro de las grandes economías. Otras iniciativas del Grupo del Banco Mundial proporcionan datos complementarios valiosos basados en diferentes enfoques. Entre ellas, se encuentran las Encuestas de Empresas del Banco Mundial.

Mientras *Doing Business* continúa midiendo y haciendo un seguimiento de los cambios en la regulación de los negocios en todo el mundo desde la perspectiva de las empresas locales, éstas y otras bases de datos proporcionan una base muy valiosa para que los responsables políticos y los investigadores continúen examinando y mejorando su comprensión de lo que funciona y lo que no, y el porqué de que sea así.

1. Se han publicado alrededor de 656 artículos en publicaciones académicas con revisión paritaria, y unos 2.060 documentos de trabajo están disponibles a través de Google Scholar (<http://scholar.google.com>).
2. Klapper, Lewin y Quesada Delgado (2009). *Coefficiente de entrada* se refiere al porcentaje de las empresas registradas recientemente respecto del total de empresas registradas. *Densidad comercial* se define como el número de empresas expresado como un porcentaje respecto de la población con edad de trabajar (edades entre 18 y 65).
3. Datos de la Organización Mundial del Trabajo
4. OCDE (2004b); OTI y SERCOTEC (2010, p. 12); Sudáfrica, Departamento de Comercio e Industria (2004, p. 18); China, Administración Estatal de Industria y Comercio, <http://www.saic.gov.cn/english/>; y Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2007).
5. Bedi (2009).
6. En Reino Unido, por ejemplo, se liquidaron 19.077 empresas en 2009, un 22,8% más que el año anterior.
7. Conferencia del Banco Mundial, “The Singapore Experience: Ingredients for Successful Nation-Wide Transformation”, (*La Experiencia Singapur: Ingredientes para una Exitosa Transformación a nivel Nacional*) Singapur, 30 de septiembre de 2009
8. *Doing Business* ha seguido las reformas regulatorias que afectan a las empresas a lo largo de su ciclo vital –de la apertura al cierre– en 174 economías o más desde 2005. Entre 2003 y 2005 *Doing Business* añadió cinco áreas y aumentó el número de economías que abarca, de 133 a 174. Para más información acerca de la motivación para una medición del cambio acumulativo (puntuación del cambio en DB), véase Acerca de *Doing Business*. Para saber más sobre cómo se conforma la nueva medición, véase *Notas de los datos*.
9. Banco Mundial (2009a).
10. Para una bibliografía exhaustiva sobre las regulaciones sobre apertura de empresas, en lo que a resultados tales como la productividad o el empleo se refiere, véase Djankov (2009b) y Motta, Oviedo y Santini (2010). Véase también Djankov, McLiesh y Ramalho (2006). En el sitio web de *Doing Business* (<http://www.doingbusiness.org/>) encontrará más datos sobre los análisis realizados.
11. Giné y Love (2006).
12. Aghion *et al.* (2008), Bruhn (2008), Kaplan, Piedra y Seira (2007) y Cardenas y Rozo (2009).
13. Amin y Ramalho (próximamente). Un estudio sobre 2.100 empresas en 28 economías de Europa Oriental y Asia Central. Los autores comparan cambios en la productividad laboral con el paso del tiempo en economías reformadoras y no reformadoras. La diferencia en el cambio de la productividad de la mano de obra entre los dos grupos de economías es considerable, estadísticamente, a un nivel de menos del 5%. Las diferencias en factores invariables con el tiempo, como por ejemplo la composición de la empresa o el PIB per capita no influyen en los resultados
14. Corporación Financiera Internacional, “IFC Helps Simplify Procedures for Georgian Businesses to Save Time and Resources” (*IFC contribuye a simplificar los procedimientos de las empresas de Georgia para ahorrar tiempo y recursos*), publicado el 20 de septiembre de 2010, <http://www.ifc.org/>.
15. Datos de la OIT.
16. Banco Mundial (2008).
17. Chhabra (2003) y Amin (2010).
18. Tampoco figura en la clasificación general de este año sobre la facilidad de hacer negocios.
19. Véase por ejemplo Calderón y Servén (2003), Dollar, Hallward-Driemeier y Mengistae (2005), Reinikka y Svensson (1999) y Eifert (2007). Con datos a nivel de empresa, Iimi (2008) establece que, mediante la supresión de los cortes de electricidad, en Europa Oriental y Asia Central se podría aumentar el PIB en un 0,5–6%.
20. En estas economías, la cuota de conexión fija, resultante de una fórmula disponible al público, supone menos del 1% del costo total de conexión.

Acerca de *Doing Business*: midiendo para obtener resultados

Los gobiernos comprometidos con el bienestar económico de su país y con brindar oportunidades a sus ciudadanos centran su atención en algo más que en las condiciones macroeconómicas. También prestan atención a las leyes, a las regulaciones y a la organización de las instituciones que conforman a diario la actividad económica.

La crisis financiera mundial ha renovado el interés en lo que constituyen buenas normas y regulaciones. En tiempos de recesión, unas instituciones y una regulación empresarial eficientes pueden sustentar el ajuste económico. La facilidad de apertura y cierre de empresas, así como la flexibilidad para redistribuir los recursos, contribuyen a que sea más sencillo dejar de hacer cosas por las que se ha debilitado la demanda y comenzar a emprender cosas nuevas. La transparencia de los derechos de propiedad y el fortalecimiento de la infraestructura de mercado (como los sistemas de información crediticia y de garantía) pueden contribuir a generar confianza en momentos en que los inversores y emprendedores aspiran a reconstruir sus negocios.

No obstante, hasta tiempos recientes no ha habido un grupo de indicadores disponible a nivel internacional para monitorear dichos factores microeconómicos y analizar su relevancia. Los primeros esfuerzos datan de la década de los 80 y se basaron principalmente en impresiones derivadas de encuestas realizadas en ámbitos académicos o empresariales. Tales encuestas son indicadores útiles acerca de las condiciones económicas y políticas, pero el hecho de que se sustenten en apreciaciones y de que realicen una cobertura incompleta de los

países más pobres constriñe su utilidad como herramienta de análisis.

El proyecto *Doing Business* comenzó hace nueve años y aspira a ir un paso más allá. Se centra en las pequeñas y medianas empresas nacionales y analiza las regulaciones que influyen en sus ciclos de existencia. *Doing Business* y el modelo de costo estándar desarrollado y aplicado inicialmente por Países Bajos, son en la actualidad las únicas herramientas estandarizadas que analizan un amplio repertorio de jurisdicciones para cuantificar el impacto de la legislación de los gobiernos en el costo de hacer negocios.¹

El primer informe *Doing Business*, publicado en 2003, se ocupaba de cinco grupos de indicadores y 133 economías. El informe de este año cubre 11 grupos de indicadores y 183 economías. Se han incluido nueve ámbitos para el cálculo de los valores agregados de la clasificación en facilidad de hacer negocios. El proyecto se ha beneficiado de la información aportada por gobiernos, miembros del ámbito académico, profesionales en ejercicio y revisores.² La finalidad inicial sigue en pie: proporcionar una base objetiva para la comprensión y mejora del entorno regulador de la actividad empresarial.

ASPECTOS QUE CUBRE *DOING BUSINESS*

Doing Business proporciona una medición cuantitativa de las regulaciones sobre apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una

empresa, en su aplicación a las pequeñas y medianas empresas. También se ocupa de las regulaciones sobre empleo de trabajadores, y de forma novedosa analiza también la obtención de electricidad.

Una premisa fundamental de *Doing Business* es que la actividad económica requiere buenas normas. Entre éstas se incluyen las que establecen y esclarecen los derechos de propiedad, las que reducen el costo de resolución de disputas, las que hacen que las interacciones económicas sean más predecibles y las que proporcionan a las partes contratantes importantes medidas de protección contra los abusos. El objetivo: regulaciones diseñadas para ser eficientes en su implantación, accesibles a todo el que necesite recurrir a ellas y de sencilla aplicación. De acuerdo con lo expuesto, algunos de los indicadores de *Doing Business* proporcionan mejores clasificaciones si hay más regulación, por ejemplo al contemplar requisitos estrictos de divulgación de información en transacciones entre partes vinculantes. Otros indicadores premian con mejores puestos a aquellos países que tengan procedimientos simplificados para aplicar la regulación existente, por ejemplo si cuentan con oficinas de ventanilla única para dar cumplimiento a las formalidades de apertura de una empresa.

El proyecto *Doing Business* engloba dos tipos de datos. El primer tipo proviene de la lectura de las leyes y regulaciones. El segundo tipo consiste en indicadores de tiempo y movimiento que miden la eficiencia y la complejidad de alcanzar un objetivo regulatorio (como por ejemplo otorgar identidad legal a una empresa). Respecto a los indicadores de tiempo y movimiento, las estimaciones del costo

proceden de las tablas de tarifas oficiales en los casos en que sea aplicable.³ Con este procedimiento, *Doing Business* ha edificado sobre los cimientos del trabajo pionero de Hernando de Soto al aplicar el enfoque de tiempo y movimiento empleado por primera vez por Frederick Taylor para revolucionar la producción del modelo T Ford. En los años 80, De Soto utilizó este enfoque para mostrar los obstáculos a la hora de establecer una fábrica de ropa a las afueras de Lima.⁴

ASPECTOS QUE DOING BUSINESS NO CUBRE

Tan importante como saber lo que hace *Doing Business* es conocer lo que no hace: sirve para comprender qué limitaciones hay que tener en mente a la hora de interpretar los datos.

LIMITADO EN EL ÁMBITO

Doing Business se centra en 11 áreas con el fin específico de analizar las regulaciones y trámites burocráticos que influyen en el ciclo vital de una pequeña o mediana empresa nacional. En consecuencia:

- *Doing Business* no mide todos los aspectos del entorno empresarial que interesan a las empresas o inversores, ni todos los factores que influyen en la competitividad. Por ejemplo, no analiza la seguridad, la estabilidad macroeconómica, la corrupción, la capacitación laboral de la población, la fortaleza subyacente de las instituciones o la calidad de la infraestructura.⁵ Tampoco se centra en las regulaciones que específicamente regulan la inversión extranjera.
- *Doing Business* no se ocupa de la fortaleza del sistema financiero o de las regulaciones del mercado financiero, que constituyen dos importantes factores para comprender algunas de las causas subyacentes a la crisis financiera mundial.
- *Doing Business* no cubre todas las regulaciones ni todos los objetivos de la reglamentación de una economía. A medida que las economías y la tecnología evolucionan, se están regulando más áreas de la actividad económica. Por ejemplo, el cuerpo normativo de la Unión Europea (el acervo legislativo) ha aumentado hasta alcanzar en la actualidad al menos 14.500 normas. *Doing Business* cubre tan sólo 11 áreas

de la existencia de una empresa a través de 11 grupos específicos de indicadores. Estos grupos de indicadores tampoco abarcan todos los aspectos de la regulación de un área focalizada. Por ejemplo, los indicadores sobre apertura de una empresa o protección de los inversores no cubren todos los aspectos de la legislación comercial. Los indicadores de empleo de trabajadores tampoco se ocupan de todos los aspectos de la regulación laboral. En el actual grupo de indicadores no se incluyen, por ejemplo, las medidas establecidas por las regulaciones relativas a la seguridad en el entorno de trabajo o los derechos de negociación colectiva.

BASADO EN CASOS ESTANDARIZADOS

Los indicadores de *Doing Business* están constituidos sobre la base de casos estandarizados con presunciones específicas, como por ejemplo que las empresas están ubicadas en la ciudad más relevante para esa economía desde el punto de vista empresarial. Los indicadores económicos comúnmente realizan presunciones limitativas de este tipo. Las estadísticas de inflación, por ejemplo, se basan a menudo en los precios de los productos de consumo de algunas pocas áreas urbanas.

Tales presunciones permiten una cobertura global y mejoran las posibilidades de comparación, pero también conllevan el costo inevitable de la generalización. *Doing Business* reconoce las limitaciones de incluir datos solamente sobre la ciudad más importante para los negocios de la economía. La regulación empresarial y su puesta en práctica, particularmente en estados federales y grandes economías, presentan diferencias en un mismo país. Igualmente es obvio que los desafíos y oportunidades de las ciudades más relevantes desde el punto de vista empresarial, ya sea Mumbai, São Paulo, Nuku'alofa o Nassau, varían enormemente entre países. En reconocimiento de los intereses de los gobiernos en tales variaciones, *Doing Business* ha complementado sus indicadores globales con estudios de ámbito subnacional en países tales como Brasil, China, Colombia, República Árabe de Egipto, India, Indonesia, Kenya, México, Marruecos, Nigeria, Pakistán y Filipinas.⁶

En las áreas donde la regulación es compleja y enormemente diferenciada, el

caso estandarizado que se emplea para construir cada indicador de *Doing Business* necesita definirse cuidadosamente. Cuando resulta pertinente, el caso estándar se refiere a una sociedad de responsabilidad limitada. La elección es en parte empírica: la sociedad privada de responsabilidad limitada es la forma empresarial más frecuente en la mayor parte de las economías del mundo. La elección también refleja uno de los enfoques claves de *Doing Business*: la ampliación de oportunidades empresariales. Los inversores se animan a emprender negocios cuando las potenciales pérdidas se limitan a su participación de capital.

FOCALIZADO EN EL SECTOR FORMAL

Al elaborar los indicadores, *Doing Business* presupone que los empresarios conocen todas las regulaciones aplicables y las cumplen. En la práctica, los emprendedores pueden emplear un tiempo considerable en averiguar adónde acudir y qué documentos presentar, o bien pueden eludir los procedimientos legalmente exigidos, por ejemplo al no darse de alta en la seguridad social.

Cuando la regulación es particularmente onerosa, los niveles de informalidad son mayores. La informalidad tiene un costo: las empresas en el sector informal generalmente crecen a un ritmo más lento, cuentan con un acceso a los créditos más limitado y emplean a menos trabajadores, los cuales permanecen al margen de la protección del derecho laboral.⁷ *Doing Business* estudia un grupo de factores que contribuyen a explicar la incidencia de la informalidad y brinda a los responsables políticos un mejor entendimiento de las áreas potenciales de reforma. Para una comprensión más completa del entorno empresarial y una perspectiva más amplia de los desafíos de las políticas de reforma, se requiere la observación combinada de *Doing Business* con datos de otras fuentes, por ejemplo las Encuestas de Empresa del Banco Mundial.⁸

POR QUÉ ESTE ENFOQUE

Doing Business funciona como una especie de análisis del colesterol del entorno regulador de las empresas nacionales. Un análisis de colesterol no revela todo sobre el estado de nuestra salud, pero examina un aspecto importante para nuestro bienestar, y nos pone al tanto de

cómo modificar ciertas conductas para mejorar no sólo los niveles de colesterol, sino también nuestra salud en general.

Un modo de evaluar si *Doing Business* es representativo de la mayor parte del entorno empresarial y de la competencia es observar la correlación entre las clasificaciones obtenidas en *Doing Business* y otros índices económicos de relevancia. El grupo de indicadores más próximos a *Doing Business* en su objeto de análisis son los indicadores de regulación de los mercados de productos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos;⁹ el índice de correlación es de 0,72. El Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial y el Anuario de Competitividad Mundial del IMD tienen un espectro más amplio, pero también presentan una estrecha correlación con *Doing Business* (0,79 y 0,64 respectivamente).¹⁰

Una cuestión de mayor envergadura es si las áreas de que se ocupa *Doing Business* influyen en el desarrollo y en la disminución de la pobreza. En el estudio *Voces de los pobres* el Banco Mundial preguntó a 60.000 pobres de todo el mundo cómo pensaban que podrían escapar de la pobreza.¹¹ Las respuestas fueron unánimes: tanto las mujeres como los hombres centran sus esperanzas sobre todo en los ingresos de sus propios negocios o en los sueldos procedentes de un empleo. Posibilitar el crecimiento, y asegurarse de que los desfavorecidos puedan participar de sus beneficios, requiere un entorno donde empresarios noveles con iniciativa y buenas ideas sean capaces de comenzar sus negocios con independencia de su género o procedencia étnica, y donde las buenas empresas puedan invertir y crecer, creando más empleo.

Las pequeñas y medianas empresas son los principales motores de la competencia, el crecimiento y la creación de empleo, sobre todo en países en desarrollo. No obstante, en estas economías el 80% de la actividad económica se realiza en el sector informal. Las empresas pueden mostrarse reticentes a introducirse en el sector formal a causa de una burocracia y regulación excesivas.

En los países donde la regulación sea gravosa y haya 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, el operar de acuerdo con el estado de derecho y beneficiarse de las oportunidades y protecciones de la ley.

En este sentido, *Doing Business* considera que contar con buenas regulaciones es clave para la integración social. También proporciona una base para estudiar los efectos de las regulaciones y de su aplicación. Por ejemplo, un hallazgo de *Doing Business 2004* fue que la celeridad en las herramientas para el cumplimiento de contratos se asocia a la percepción de una mayor justicia judicial, sugiriendo así que la justicia postergada es justicia denegada.¹²

En el contexto de la crisis mundial los responsables de las decisiones políticas continúan enfrentándose a retos particulares. Tanto las economías desarrolladas como las que se hallan en vías de desarrollo han presenciado cómo el impacto de la crisis financiera está irrumpiendo en el sector real de la economía, causando un aumento del desempleo y una pérdida de ingresos. El mayor desafío para muchos gobiernos es la creación de empleo y de oportunidades económicas. Sin embargo, muchos cuentan con limitaciones en la envergadura fiscal para financiar actividades con fondos públicos, por ejemplo para invertir en infraestructura o para suministrar redes de protección social y servicios sociales con financiación pública. Las reformas orientadas a la creación de un clima que favorezca la inversión y que incluya reformas de la regulación empresarial pueden ser beneficiosas por varios motivos. Una regulación flexible y unas instituciones eficaces que garanticen procedimientos eficientes para la creación de empresas, así como sistemas eficientes de insolvencia y quiebra, pueden facilitar la redistribución de mano de obra y capital. A medida que las empresas renacen y comienzan a crear empleo, se contribuye a asentar las bases para la recuperación económica de las economías. Además, unas instituciones reguladoras y procesos ágiles y accesibles pueden ayudar a garantizar que, a medida que las empresas se regeneran, disminuyan las barreras entre los sectores formal e informal y se creen más oportunidades para los pobres.

UN EJERCICIO COMPARATIVO

Por la compilación que efectúa de algunas dimensiones clave sobre los regímenes regulatorios, *Doing Business* ha sido considerado útil para realizar estudios comparativos. Cualquier comparación (sobre personas, sociedades o economías) es necesariamente parcial: resulta válida y útil si ayuda a concretar un juicio de valor, pero no tanto si lo reemplaza.

Doing Business proporciona dos tandas de los datos que recopila: presenta indicadores “absolutos” para cada economía y para cada una de las once áreas que estudia, y también proporciona clasificaciones de las economías respecto de nueve ámbitos, tanto por indicador como en conjunto.¹³ Se necesita discernimiento para interpretar estas medidas para cada economía y para determinar una vía razonable y políticamente viable para una eventual reforma.

Revisar las clasificaciones de *Doing Business* aisladamente puede arrojar resultados inesperados. Puede que algunas economías se clasifiquen en posiciones inesperadamente altas respecto de algunos indicadores, mientras que otras economías en rápido crecimiento o que hayan atraído un gran número de inversiones pueden aparecer en puestos inferiores a los de otras aparentemente menos dinámicas.

Para los gobiernos decididos a reformar, la mejora del entorno regulatorio que favorezca a los empresarios locales importa más que su clasificación absoluta. Para facilitar la evaluación de las mejoras, el informe de este año presenta una nueva medición (puntuación en el cambio de *Doing Business*) que permite a las economías comparar dónde se hallan ahora respecto a su clasificación de hace cinco años. La medición de cinco años de cambio acumulado muestra cuánto han reformado las economías en términos de regulaciones empresariales a lo largo del tiempo (para más detalles, véase Notas de los Datos). Es un complemento a las clasificaciones anuales en facilidad de hacer negocios, que permiten la comparación de unas economías con otras en un punto determinado en el tiempo.

A medida que las economías se desarrollan, se fortalecen y amplían las regulaciones que protegen a los inversores y a los derechos de propiedad. Entre tanto, encuentran modos más eficientes para poner en práctica las regulaciones existentes y eliminar las obsoletas.

Un hallazgo de *Doing Business*: las economías dinámicas y en crecimiento reforman continuamente y actualizan sus regulaciones y su modo de aplicarlas, mientras que muchas economías pobres aún trabajan con sistemas regulatorios que datan de finales del siglo XIX.

DOING BUSINESS: UNA GUÍA PARA EL USUARIO

Los datos cuantitativos y los estudios comparativos pueden ser útiles para estimular el debate sobre las políticas existentes, tanto por poner al descubierto los desafíos potenciales, como por identificar las áreas donde los responsables de estas políticas pueden encontrar lecciones de utilidad y buenas prácticas. Estos datos también proporcionan una base para analizar cómo los enfoques de las distintas políticas —y los diferentes modos de reformarlas— pueden desembocar en resultados deseables, como mayor competitividad, crecimiento, creación de empleo y nivel de ingresos.

Los ocho años de recopilación de datos de *Doing Business* han permitido configurar un corpus de investigación creciente sobre el modo en que el comportamiento de los países en los indicadores de *Doing Business*, así como las reformas relevantes para dichos indicadores, influyen en ciertos resultados deseables de ámbito social y económico. Se han publicado cerca de 656 artículos en revistas académicas y alrededor de 2.060 trabajos de investigación se encuentran disponibles a través de Google Académico.¹⁴ Entre los resultados destacan:

- Un número inferior de barreras para la apertura de empresas se asocia a un sector informal menor.¹⁵
- Una disminución de los costos para acceder al mercado estimula a los emprendedores, mejora la productividad de las empresas y reduce la corrupción.¹⁶
- Un procedimiento sencillo para la creación de empresas se traduce en mayores oportunidades de empleo.¹⁷
- La calidad del entorno contractual de un país es una fuente de ventajas comparativas en los modelos de mercado. Los países con buenas herramientas para el cumplimiento de contratos se especializan en los sectores industriales donde las inversiones específicas de la relación son más importantes.¹⁸

- Compartir más información a través de los burós de crédito está asociado a mayores beneficios y menores riesgos por parte de la banca.¹⁹

¿Cómo utilizan *Doing Business* los gobiernos? Es habitual que la primera reacción sea poner en duda la calidad y relevancia de los datos de *Doing Business* y el modo en que se calculan los resultados. No obstante, de forma típica el debate desemboca en un análisis más profundo para explorar la relevancia de esos datos para esa economía y las áreas donde podría tener sentido reformar.

La mayor parte de los reformadores comienzan buscando paradigmas, y *Doing Business* ayuda en este sentido (cuadro 2.1). Por ejemplo, Arabia Saudita recurrió a la ley de sociedades de Francia como modelo para revisar la suya propia. Muchas economías de África se fijan en Mauricio, el mejor reformador de la región según los indicadores de *Doing Business*, como fuente de buenas prácticas a la hora de reformar. En palabras de Luis Guillermo Plata, antiguo ministro de comercio, industria y turismo de Colombia,

No es como preparar una torta donde se sigue una receta, no. Todos somos diferentes. Pero podemos tomar algunas cosas, ciertas lecciones claves, y aplicar dichas lecciones para ver cómo funcionan en nuestro entorno.

Durante los últimos ocho años ha habido mucha actividad por parte de los gobiernos para reformar el marco regulador de las empresas nacionales. La mayor parte de las reformas relacionadas con las áreas de *Doing Business* radicaron en amplios programas de reforma orientados a mejorar la competitividad económica, como por ejemplo en Colombia, Kenya y Liberia. A la hora de estructurar sus programas de reforma del entorno empresarial, los gobiernos emplean numerosas fuentes de datos e indicadores. Además, los reformadores responden ante muchas personas involucradas y grupos de interés, los cuales aportan importantes cuestiones y preocupaciones al debate sobre la reforma. El diálogo del Grupo del Banco Mundial con los gobiernos sobre el clima inversor está diseñado para estimular un uso crítico de los

CUADRO 2.1

¿Cómo han utilizado las economías *Doing Business* en sus programas de reformas?

Para garantizar la coordinación de los esfuerzos de reforma entre los distintos organismos públicos, economías como Colombia, Rwanda y Sierra Leona han establecido comités de reforma que utilizan los indicadores de *Doing Business* como datos que informan sus programas de mejora del entorno empresarial, los cuales deben dar parte directamente al presidente. Otras 20 economías más han constituido comités de esta índole a nivel interministerial. Entre ellas se incluyen India, Malasia, Taiwán (China) y Viet Nam en Asia Oriental y Meridional; República Árabe de Egipto, Marruecos, Arabia Saudita, República Árabe de Siria, Emiratos Árabes Unidos y República de Yemen en Oriente Medio y Norte de África; Georgia, Kazajistán, República Kirguisa, ERY Macedonia, Moldavia y Tayikistán en Europa Oriental y Asia Central; Kenya, Liberia, Malawi y Zambia en África Subsahariana; y Guatemala, México y Perú en América Latina.

Más allá del nivel de la economía, el foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) utiliza *Doing Business* para identificar potenciales áreas de reforma, para apoyar a las economías que pueden ayudar a otras a mejorar y para establecer objetivos mensurables. En 2009, APEC lanzó el plan de acción Facilidad para hacer negocios, con el objetivo de conseguir que a fecha 2015, sea el 25% más barato, rápido y fácil hacer negocios en la región. Por medio de un sondeo entre empresas, los planificadores identificaron cinco áreas prioritarias: apertura de empresas, obtención de crédito, cumplimiento de contratos, comercio transfronterizo y manejo de permisos. Los siguientes dos pasos: conseguir que las economías de APEC establezcan objetivos para cuantificar los resultados, y que las economías seleccionadas como guía, como Japón, Nueva Zelanda y los Estados Unidos, desarrollen programas para aumentar la capacidad de realizar reformas regulatorias en estas áreas.¹

1. De Muhamad Noor, director ejecutivo de APEC, en el discurso pronunciado durante el desayuno del Consejo Empresarial de ASEAN-NZ, que tuvo lugar en Auckland, Nueva Zelanda, el 25 de marzo de 2010, <http://www.apec.org>.

datos, agudizando su análisis y evitando los enfoques limitados a mejorar en las clasificaciones de *Doing Business*. Además, busca estimular reformas de mayor escala que mejoren el entorno inversor.

METODOLOGÍA Y DATOS

Doing Business abarca 183 economías, incluyendo las economías pequeñas y algunos de los países más pobres, de los que hay pocos o ningún dato en otros grupos de datos. Los datos de *Doing Business* se basan en las leyes y regulaciones nacionales, así como en los requisitos administrativos (para obtener una explicación detallada de la metodología de *Doing Business*, véase Notas de los datos).

FUENTES DE INFORMACIÓN SOBRE LOS DATOS

La mayor parte de los indicadores se basan en las leyes y regulaciones. De forma adicional, la mayoría de los indicadores de costos se basan en las tarifas oficiales. Las personas consultadas por *Doing Business* completan encuestas por escrito y aportan referencias sobre las leyes, regulaciones y tarifas aplicables, lo que contribuye a contrastar los datos y garantizar su calidad.

En algunos indicadores —por ejemplo en los de manejo de permisos de construcción, cumplimiento de contratos y cierre de empresas— parte del componente del costo (en países que carecen de tarifas oficiales) y el componente del tiempo se basan en lo que realmente sucede en la práctica, más que en el texto de la ley. Este hecho introduce cierto grado de subjetividad. En consecuencia, el enfoque de *Doing Business* ha sido trabajar con asesores legales o profesionales que realicen regularmente las transacciones objeto de estudio. De acuerdo con el enfoque metodológico estándar de los estudios de tiempo y movimiento, *Doing Business* desglosa cada procedimiento o transacción, como por ejemplo la apertura y puesta en marcha legal de una empresa, en diferentes fases para garantizar una mejor estimación de los plazos. Dicha estimación del tiempo necesario para cada fase la aportan los profesionales con experiencia relevante y habitual en el tipo concreto de transacción.

En los últimos ocho años más de 11.000 profesionales de 183 economías han contribuido a aportar los datos en que se basan los indicadores de *Doing Business*. El informe de este año se sustenta en las contribuciones de más de

8.200 profesionales. La tabla 14.1 contiene el número de encuestados por cada grupo de indicadores. En el sitio web de *Doing Business* se incluye el número de encuestados por cada economía y cada indicador. Se trata de profesionales o funcionarios del gobierno que de forma rutinaria realizan gestiones o asesoran en lo concerniente a los requisitos legales y regulatorios que cubre cada área de *Doing Business*. Dado que el enfoque está centrado en las gestiones legales y regulatorias, la mayor parte de los encuestados son abogados. De responder a la encuesta sobre registros de crédito se ocuparon funcionarios de los registros o de los burós de crédito. Transportadores de mercancías, contadores, arquitectos y otros profesionales contestaron a las encuestas que versan sobre comercio transfronterizo, pago de impuestos y manejo de permisos de construcción.

El enfoque de *Doing Business* para la recopilación de datos contrasta con el de las encuestas de empresa, que a menudo capturan impresiones puntuales y experiencias del mundo empresarial. Un abogado comercial que inscribe entre 100 y 150 empresas al año tendrá más experiencia sobre ese procedimiento que un empresario que registre una o a lo sumo dos al año. Un juez que tenga que resolver sobre docenas de casos de quiebra al año tendrá una mayor perspectiva sobre el proceso de quiebra que una empresa que tenga que enfrentarse sólo una vez a este procedimiento.

DESARROLLO DE LA METODOLOGÍA

La metodología para calcular cada indicador es transparente, objetiva y fácil de contrastar. Expertos ampliamente reconocidos en el ámbito académico colaboran en el desarrollo de los indicadores, garantizando así el rigor académico. Ocho de los estudios que sirven de base a los indicadores se han publicado en las revistas económicas más importantes.

Doing Business emplea un sistema de promedios para ponderar los indicadores de cada componente y calcular las clasificaciones. Se estudiaron otros enfoques, incluido el uso de componentes principales y componentes no observados. Se apreció que arrojaban resultados casi idénticos a los de promediación simple. Los nueve grupos de indicadores que se incluyen en la clasificación general de este año en facilidad de hacer negocios proporcionan una cobertura suficientemente amplia

entre las distintas áreas. Por tanto, se utiliza el enfoque de promediación simple.

MEJORAS EN LA METODOLOGÍA Y REVISIONES DE LOS DATOS

La metodología ha estado sujeta a continuas mejoras a lo largo de los años. Se han hecho cambios principalmente en respuesta a las sugerencias de los países. Para el área de cumplimiento de contratos, por ejemplo, el importe de deuda disputada en el estudio de caso se incrementó de un 50% a un 200% del ingreso per cápita tras el primer año en que se recopilaron datos, ya que se hizo patente que era improbable que las deudas inferiores a esa cifra llegaran a juicio.

Otro cambio se refiere a la apertura de empresas. El requerimiento de un capital mínimo puede ser un obstáculo para emprendedores en potencia. Inicialmente *Doing Business* analizaba el requisito de capital mínimo independientemente de que este capital se tuviera que poner a disposición inmediatamente, al crear la empresa, o no. En muchas economías sólo una parte del capital mínimo requerido debe ser pagado inmediatamente. Para reflejar la realidad de este obstáculo potencial para la creación de empresas, desde 2004 *Doing Business* se refiere al capital mínimo que efectivamente debe ingresarse al constituir la empresa.

El informe de este año incluye cambios en la metodología de base de un grupo de indicadores, los de empleo de trabajadores. Con la finalidad de medir el equilibrio entre la protección de los trabajadores y una regulación eficiente del empleo que favorezca la creación de puestos de trabajo, la metodología de los indicadores de empleo de trabajadores ha experimentado una serie de modificaciones a lo largo de los últimos tres años, incluido el informe de este año. Mientras este proceso se esté llevando a cabo, el Banco Mundial ha retirado los indicadores de empleo de trabajadores como elemento integrante de su cuestionario de Evaluación de las Políticas Nacionales e Institucionales, y el personal ha recibido instrucciones de no emplear estos indicadores para asesorar sobre políticas o para evaluar los programas de desarrollo de los países o sus estrategias de asistencia. Una nota remitida al personal en octubre de 2009 marca las directrices de utilización de los indicadores.²⁰

Además, el Grupo del Banco Mundial ha estado trabajando con un grupo de

asesores —entre los que se encuentran abogados laboristas, representantes de empleados y empresarios, y expertos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la sociedad civil y el sector privado— para revisar la metodología y explorar áreas futuras de investigación.²¹ El grupo de asesores se ha reunido varias veces a lo largo del año pasado, y sus instrucciones han sentado las bases para numerosos cambios en la metodología, algunos de los cuales ya se han introducido en el informe de este año. Dado que el proceso consultivo y los subsiguientes cambios en la metodología no se han completado aún, el informe de este año no presenta clasificaciones de las economías en los indicadores de empleo de trabajadores ni incluyen este ámbito en las clasificaciones, en valores agregados, sobre la facilidad de hacer negocios. Sin embargo, sí se ofrecen los datos recopilados para estos indicadores. Otros datos adicionales recopilados sobre las regulaciones laborales están disponibles en sitio web de *Doing Business*.²²

Hasta ahora, los cambios en la metodología de los indicadores sobre empleo de trabajadores reconocen los niveles mínimos de protección en línea con las convenciones pertinentes de la OIT, así como los niveles excesivos de regulación, ya que esto puede constreñir la creación de empleo. Los márgenes máximos y mínimos de ámbitos como las vacaciones anuales pagadas, los días laborables por semana y el salario mínimo proporcionan un marco de equilibrio en la protección del trabajador frente a las restricciones excesivas de las regulaciones del empleo (véase Notas de los datos).

Doing Business continúa beneficiándose del debate con las partes interesadas externas, entre ellos los participantes del Diálogo Fiscal Internacional, sobre la metodología y los instrumentos de sondeo.

Todos los cambios en la metodología se explican en Notas de los datos y en el sitio web de *Doing Business*. El sitio web también presenta las series de datos históricos de cada indicador y economía, empezando por el año en que se incluyó el informe el indicador o la economía. Para aportar un repertorio comparable de datos en el tiempo, se realiza un cálculo retroactivo del grupo de datos, para ajustarlo a los cambios de metodología y a las revisiones de los datos, fruto de

correcciones. El sitio web también pone a disposición los grupos de datos originales que se han empleado para los documentos de trabajo.

La información sobre las correcciones en los datos se aporta en Notas de los datos y el sitio web. Un procedimiento transparente de reclamaciones permite a cualquier persona cuestionar los datos presentados. Si se confirma que hay errores después del procedimiento de verificación, los datos se corrigen con celeridad.

1. El modelo de costo estándar es una metodología cuantitativa para determinar la carga administrativa con que las regulaciones gravan a las empresas. El método puede ser empleado para medir el efecto de una única ley o de ciertas áreas de regulación seleccionadas, o bien para realizar un análisis exhaustivo de toda la legislación de un país.
2. Incluyó una revisión por el Grupo de Evaluación Independiente del Grupo del Banco Mundial (2008), así como las constantes aportaciones de Diálogo Fiscal Internacional.
3. Los expertos locales de 183 economías reciben encuestas anuales para recopilar y actualizar los datos. Los expertos locales de cada economía están listados en el sitio web de *Doing Business* (<http://www.doingbusiness.org/>).
4. De Soto (2000).
5. Los indicadores relativos al comercio transfronterizo y al manejo de permisos de construcción, así como los indicadores piloto sobre obtención de electricidad, toman en consideración aspectos limitados de la infraestructura de una economía, incluidos el transporte nacional de mercancías y las conexiones de servicios públicos para empresas.
6. <http://www.doingbusiness.org/Subnational/>.
7. Schneider (2005).
8. <http://www.enterprisesurveys.org>.
9. OCDE, página de inicio de los Indicadores de Regulación de los Mercados de Productos, <http://www.oecd.org/>.
10. El Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial utilizan parte de los grupos de datos de *Doing Business* sobre apertura de una empresa, empleo de trabajadores, protección de inversores y obtención de crédito (derechos legales).
11. Narayan y otros (2000).
12. Banco Mundial (2003).
13. El informe de este año no incluye las clasificaciones de las economías en los indicadores piloto sobre obtención de electricidad, ni en los indicadores sobre empleo de trabajadores. Tampoco incluye estas áreas en el cálculo de los valores agregados de la clasificación sobre facilidad de hacer negocios.
14. <http://scholar.google.com>.
15. Por ejemplo, Masatlioglu y Rigolini (2008), Kaplan, Piedra y Seira (2007), Ardagna y Lusardi (2009) y Djankov (2009b).
16. Por ejemplo, Alesina y otros (2005), Perotti y Volpin (2004), Klapper, Laeven y Rajan (2006), Fisman y Sarria-Allende (2004), Antunes y Cavalcanti (2007), Barseghyan (2008), Djankov y otros (2010) y Klapper, Lewin y Quesada Delgado (2009).
17. Por ejemplo, Freund y Bolaky (2008), Chang, Kaltani y Loayza (2009) y Helpman, Melitz y Rubinstein (2008).
18. Nunn (2007).
19. Houston y otros (2010).
20. Banco Mundial (2009c).
21. Para conocer los términos de referencia y la composición de este grupo, véase el documento del Banco Mundial: *Doing Business Employing Workers Indicator Consultative Group*, en <http://www.doingbusiness.org>.
22. <http://www.doingbusiness.org>.

Notas de los datos

Los indicadores presentados y analizados en *Doing Business* miden la regulación empresarial y la protección de los derechos de propiedad, así como sus efectos sobre las empresas, especialmente las nacionales de pequeño y mediano tamaño. En primer lugar, los indicadores documentan el grado de regulación, como el número de procedimientos para la apertura de una empresa o el registro y transferencia de una propiedad comercial. En segundo lugar, miden las consecuencias derivadas de dicha regulación, como el tiempo y el costo necesarios para el cumplimiento de contratos, la gestión de una quiebra o el comercio transfronterizo. En tercer lugar, analizan el alcance de la protección legal de la propiedad, por ejemplo, la protección de los inversores frente a abusos por parte de los directores de la empresa o el tipo de activos que pueden utilizarse como garantía, de acuerdo con las leyes de transacciones garantizadas. En cuarto

TABLA 14.1

¿A cuántos expertos consulta *Doing Business*?

Grupo de indicadores	Participantes
• Apertura de una empresa	1.406
• Manejo de permisos de construcción	605
• Registro de propiedades	1.128
• Obtención de crédito	1.127
• Protección de inversores	874
• Pago de impuestos	891
• Comercio transfronterizo	1.279
• Cumplimiento de contratos	984
• Cierre de una empresa	852
• Obtención de electricidad	602
• Empleo de trabajadores	862

lugar, un grupo de indicadores documenta las cargas impositivas sobre las empresas. Por último, un grupo de indicadores mide los diferentes aspectos de la regulación del empleo.

Los datos de todos los grupos de indicadores de *Doing Business 2011* están actualizados a fecha junio de 2010.¹

METODOLOGÍA

Los datos de *Doing Business* se recopilan de una manera estandarizada. Para empezar, el equipo de *Doing Business*, con asesores académicos, diseña una encuesta. La encuesta hace alusión a un modelo de empresa sencillo para asegurar que se pueden establecer comparaciones entre economías y a través del tiempo, con suposiciones acerca de la forma legal de la empresa, su tamaño, su ubicación y la naturaleza de sus operaciones. Las encuestas se reparten a más de 8.200 expertos locales, incluyendo abogados, asesores comerciales, contadores, agentes de transporte, funcionarios del gobierno y otros profesionales que realizan labores de gestión o asesoramiento, de forma rutinaria, en torno a los requisitos legales y regulatorios (tabla 14.1). Estos expertos desarrollan varias rondas de interacción con el equipo de *Doing Business*, que incluyen llamadas por videoconferencia, correspondencia escrita y visitas. Para realizar el informe *Doing Business 2011* los miembros del equipo visitaron 33 economías para verificar los datos y ampliar el número de personas que responden las encuestas. Los datos de las encuestas se someten a numerosas pruebas de calidad, que conducen a revisiones o ampliaciones de la información recopilada.

La metodología de *Doing Business* ofrece varias ventajas. Es transparente, pues emplea información fáctica sobre el contenido de las leyes y regulaciones, permitiendo múltiples interacciones con los participantes locales de las encuestas para aclarar las dudas que puedan surgir a la hora de interpretar las preguntas. No es difícil obtener muestras representativas de los encuestados, debido a que se comparan las respuestas con el texto de las leyes vigentes y se contrastan las opiniones para mayor exactitud. La metodología no es costosa y se puede reproducir fácilmente, lo que permite la recopilación de datos en un gran número de economías. Debido a que las suposiciones utilizadas han sido estandarizadas para la recopilación de datos, las comparaciones y los puntos

de referencia resultan válidos para las diferentes economías. Finalmente, los datos no solamente destacan la magnitud de determinados obstáculos regulatorios para hacer negocios sino que también ayudan a identificar su origen y a marcar los aspectos en que se podría reformar.

LIMITACIONES A LO QUE SE CUANTIFICA

La metodología de *Doing Business* tiene cinco limitaciones que deben tomarse en consideración cuando se interpretan los datos. En primer lugar, la información recopilada se refiere a empresas en la ciudad más relevante para los negocios de una economía y puede no ser representativa de las prácticas regulatorias en otras partes de esa economía. Para contrarrestar esta limitación se crearon indicadores subnacionales de *Doing Business* para seis economías en 2009/10: Colombia, Indonesia, Kenya, Nigeria, Pakistán y Rusia.² En 2009/10 también se publicó un perfil de la ciudad de Zanzíbar, Tanzania. Igualmente, se está preparando un estudio subnacional sobre Filipinas, se está realizando un perfil de ciudad para Juba, en Sudán Meridional, y ha comenzado la elaboración de un informe regional sobre el sureste de Europa que cubre siete economías: Albania, Bosnia y Herzegovina, Kosovo, ERY Macedonia, Moldavia, Montenegro y Serbia, además de 16 ciudades. Tales estudios se están actualizando cada vez con mayor frecuencia y periodicidad para medir los avances en el tiempo o para ampliar la cobertura geográfica a más ciudades. Es lo que ha ocurrido este año respecto a los estudios subnacionales de Colombia, Nigeria, Pakistán y Filipinas, y también con el estudio regional del sureste de Europa. Los estudios subnacionales destacan importantes diferencias en la velocidad de reforma y en la facilidad de hacer negocios en las ciudades de una misma economía.

En segundo lugar, los datos a menudo se centran en una forma societaria específica —por lo general, una compañía de responsabilidad limitada o su equivalente— con un tamaño determinado, que puede no ser representativa de la regulación sobre otros tipos de sociedad, por ejemplo las unipersonales. En tercer lugar, las transacciones descritas en un caso estandarizado se refieren a un grupo específico de obstáculos y pueden no reflejar el grupo completo de dificultades que afronta una determinada empresa.

En cuarto lugar, la medición del tiempo incluye un elemento subjetivo en la opinión de los expertos encuestados. Si las fuentes indican diferentes estimaciones, los indicadores de tiempo de *Doing Business* representan el valor promedio de las diferentes respuestas que se hayan dado en torno a las suposiciones del caso estandarizado.

Finalmente, la metodología presupone que la compañía tiene información completa sobre lo que se requiere y no desperdicia su tiempo al realizar los trámites. En la práctica, completar un procedimiento puede tomar más tiempo si la compañía no tiene suficiente información o no es capaz de seguir diligentemente las instrucciones. De forma alternativa, la empresa puede decidir ignorar algunos procedimientos gravosos. Por ambos motivos, los retrasos en el tiempo que se han comunicado a *Doing Business 2011* pueden diferir de las opiniones de los empresarios en otras encuestas, como las *Encuestas de Empresas* del Banco Mundial u otras encuestas de opinión.

CAMBIOS EN LAS MEDICIONES

La metodología de los indicadores de empleo de trabajadores se ha actualizado este año, con el asesoramiento de un grupo consultivo formado por importantes expertos y partes interesadas.³ Los indicadores de empleo de trabajadores no se han utilizado para la clasificación general de este año sobre facilidad de hacer negocios.

Los cambios acordados hasta la fecha de publicación son los siguientes: el cálculo de la proporción del salario mínimo se ha modificado para garantizar que ninguna economía pueda obtener la máxima puntuación si no tiene un salario mínimo establecido, o bien si la ley establece un mecanismo legal de regulación del salario mínimo que no se aplica en la práctica, si el salario mínimo es un uso o costumbre no legislada o si el salario mínimo sólo se aplica al sector público. Se estableció un umbral mínimo para las vacaciones anuales pagadas y un umbral máximo para los días laborables que se permiten por semana, para garantizar que ninguna economía obtenga una mejor clasificación si su flexibilidad es excesiva en estas áreas. Finalmente, el cálculo del costo del despido y del período de vacaciones anuales que se utilizan en el índice de rigidez de los horarios se ha modificado para reflejar el valor promedio de un trabajador con

Características de las economías

INGRESO NACIONAL BRUTO (INB) PER CÁPITA

El informe *Doing Business 2011* utiliza los ingresos per cápita de 2009 según lo publicado en el informe del Banco Mundial *Indicadores de Desarrollo Mundial 2010*. Los ingresos se calculan usando el método Atlas (dólares estadounidenses actuales). Para los indicadores de costos expresados como un porcentaje del ingreso per cápita, se usa como denominador el INB de 2009 en dólares USA. No se dispone de los datos de INB provenientes del Banco Mundial en Afganistán, Bahamas, Bahrain, Belice, Chipre, Eritrea, Guyana, Haití, Hong Kong RAE (China), Madagascar, Nueva Zelanda, Omán, Puerto Rico, Qatar, Arabia Saudita, Suriname, Suiza, Taiwán (China), Timor-Leste, Emiratos Árabes Unidos, Ribera Occidental y Gaza, y Zimbabwe. En estos casos se usaron los datos de producto interior bruto (PIB) o producto nacional bruto (PNB) per cápita, así como las tasas de crecimiento procedentes de la base de datos *World Economic Outlook* del

Fondo Monetario Internacional y de *Economist Intelligence Unit*.

GRUPOS POR REGIONES Y POR INGRESOS

El informe *Doing Business* emplea las clasificaciones de grupos por regiones y por ingresos del Banco Mundial, disponibles en <http://www.worldbank.org/data/countryclass>. El Banco Mundial no asigna una clasificación regional a las economías de altos ingresos. En el contexto del informe *Doing Business*, a las economías de altos ingresos de la OCDE se les asigna la clasificación "regional" de altos ingresos de la OCDE. Las figuras y tablas que presentan promedios de las regiones se refieren a economías de todo tipo de grupos de ingresos (bajos, medianos-bajos, medianos-altos y altos).

POBLACIÓN

El informe *Doing Business 2011* utiliza estadísticas de población de mediados de 2009, según lo publicado en *Indicadores de Desarrollo Mundial 2010*.

un año de antigüedad en su empleo, un trabajador con cinco años de antigüedad y un trabajador con diez años de antigüedad, en lugar de un trabajador con 20 años de antigüedad.

DISPUTA Y REVISIÓN DE LOS DATOS

Muchas de las leyes y regulaciones que sustentan los datos de *Doing Business* ahora están disponibles en la página de internet de *Doing Business* en <http://www.doingbusiness.org>. Todos los modelos de encuestas y los datos que sustentan los indicadores también están publicados en dicha página. Las preguntas acerca de la metodología y las solicitudes de revisión de datos se pueden presentar a través de la función "Ask a question" (*haga una pregunta*) en la misma página de internet, <http://www.doingbusiness.org>.

Doing Business publica 8.967 indicadores cada año. Para crear estos indicadores, el equipo de *Doing Business* mide más de 52.000 puntos de datos, que se exponen en el sitio web indicado. El sitio web también presenta los datos históricos de cada indicador y economía, empezando por el año en que el indicador o la economía se incluyeron en el informe. Para aportar un

acervo comparable de datos en el tiempo, en el sitio web los grupos de datos históricos están ajustados a los cambios de metodología y a las revisiones de los datos. El sitio web también cuenta con todos los datos originales empleados en los documentos de trabajo. La tasa de corrección entre *Doing Business 2010* y *Doing Business 2011* es de 5,7%.

MEDICIÓN DE CINCO AÑOS DEL CAMBIO ACUMULATIVO

Doing Business 2011 está introduciendo una nueva medición para ilustrar los cambios en el entorno regulatorio empresarial, en términos absolutos y respecto a cada economía, a lo largo de los cinco años transcurridos desde la publicación de *Doing Business 2006*. Esta medida se ha denominado puntuación de cambio en *Doing Business*. En las nueve áreas de regulación empresarial que se incluyen en la clasificación general en facilidad de hacer negocios de *Doing Business 2011*, esta nueva medición supone que se asigna una puntuación neutra si no hubo cambios en los datos subyacentes, una puntuación positiva si hubo cambios que condujeron a una mejora en los indicadores y una

puntuación negativa si estos cambios tuvieron un impacto adverso en los indicadores.

Esta medición completa la clasificación general sobre facilidad de hacer negocios, que refleja cómo se comporta cada economía actualmente respecto a los indicadores, en comparación con todas las demás economías que analiza *Doing Business*. Al mostrar los cambios absolutos en el tiempo, se ilustra, respecto de cada economía, cuánto ha cambiado su entorno regulatorio empresarial para cada indicador de *Doing Business*, en comparación con su propia situación cinco años atrás. Las economías que hayan conseguido el mayor cambio acumulado en los últimos cinco años obtienen la máxima puntuación de cambio en *Doing Business*.

La nueva medición sobre el cambio en *Doing Business* cuenta con las siguientes cuatro fases:

1. Como primer paso, se calcula una diferencia absoluta en la puntuación respecto a cada uno de los indicadores que componen las nueve áreas de *Doing Business*, 28 en total. Por ejemplo, para Apertura de una empresa hay cuatro indicadores: procedimientos, tiempo, costo (como un porcentaje del INB per cápita) y requisito de capital mínimo (como un porcentaje del INB per cápita). Para cada economía se calculan los cambios anuales en términos absolutos, respecto de cada uno de estos indicadores. Por ejemplo, si para abrir una empresa en

una economía fueron necesarios 200 días según la medición de *Doing Business 2006* pero sólo se necesitaban 50 según *Doing Business 2007*, entonces se registra un cambio de 150 para esa economía. Si, por el contrario, el tiempo ha aumentado a 350 días, se registrara un cambio de -150.

2. Para hallar los valores agregados a través de todos los indicadores, los valores de los cambios de cada indicador se sitúan en una escala de 0 a 1, para que sean comparables. Un valor más alto en un indicador supone que una economía hizo una mejora absoluta superior respecto a otras economías. Como segundo paso, los valores se sitúan de nuevo en una escala para asignar una puntuación negativa a cualquier disminución de los valores de un indicador, y una puntuación positiva a las mejoras. Una puntuación de 0 indica que no hubo cambios.⁴

3. Para ilustrar los cambios en las nueve áreas de la regulación empresarial, se calcula un promedio simple de todas las puntuaciones obtenidas en los indicadores. De este modo se calcula el valor total anual de cambios de cada economía. Al utilizar el promedio simple, esta nueva medición sigue el enfoque empleado en la clasificación en facilidad de hacer negocios.

4. Finalmente, los valores de medición del cambio de cada economía se suman

para mostrar el cambio cumulativo en su entorno regulatorio empresarial a lo largo de los últimos cinco años.

CLASIFICACIÓN EN FACILIDAD DE HACER NEGOCIOS

El índice de facilidad de hacer negocios clasifica las economías del puesto 1 al 183. Consiste en una clasificación basada en el promedio simple de las clasificaciones percentiles de cada economía en cada una de las nueve áreas cubiertas en el índice de *Doing Business 2011*: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa. La clasificación en cada área es, a su vez, el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura 14.2).

Si una economía no cuenta con leyes o reglamentos que cubran un área específica (por ejemplo, la quiebra), se marca como “no hay práctica”. De igual modo, una economía se marca como “no hay práctica” o “no es posible” si existe regulación pero no se aplica nunca en la práctica o si hay otra norma contradictoria que prohíba dicha práctica. En cualquiera de los casos, una marca de esa índole sitúa a la economía entre las últimas de la clasificación del indicador de que se trate.

A continuación se muestra un ejemplo de cómo se realiza esta clasificación. En Islandia, para abrir una empresa son

TABLA 14.2

¿Qué indicadores conforman la clasificación?

Apertura de una empresa	Pago de impuestos
<ul style="list-style-type: none"> Procedimientos, tiempo, costo y capital mínimo pagado para abrir una nueva empresa 	<ul style="list-style-type: none"> Número de pagos tributarios, tiempo para preparar y presentar declaraciones tributarias y para pagar impuestos, total de impuestos como porcentaje de los beneficios antes del devengo de impuestos
Manejo de permisos de construcción	Comercio transfronterizo
<ul style="list-style-type: none"> Procedimientos, tiempo y costo para obtener permisos de construcción, licencias y conexiones a redes de suministros 	<ul style="list-style-type: none"> Documentos, tiempo y costo de exportar e importar
Registro de propiedades	Cumplimiento de contratos
<ul style="list-style-type: none"> Procedimientos, tiempo y costo para transferir una propiedad inmobiliaria 	<ul style="list-style-type: none"> Procedimientos, tiempo y costo para resolver una disputa comercial
Obtención de crédito	Cierre de una empresa
<ul style="list-style-type: none"> Índice de fortaleza de los derechos legales, índice de alcance la información crediticia 	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de recuperación en la quiebra
Protección de inversores	
<ul style="list-style-type: none"> Índice de fortaleza de protección de inversores: índice de grado de transparencia, índice de responsabilidad de los directores e índice de facilidad para juicios de accionistas. 	

necesarios cinco procedimientos, cinco días y el 2,3% del ingreso anual per cápita en tarifas. El capital mínimo requerido asciende al 11,97% del ingreso per cápita. En estos cuatro indicadores, Islandia obtiene, respectivamente, clasificaciones en los 13º, 4º, 13º y 63º percentiles. Por tanto, en promedio Islandia se clasifica en el 24º percentil en facilidad de hacer negocios. Se clasifica también en el 50º percentil en protección de inversores, en el 40º en comercio transfronterizo, en el 10º en cumplimiento de contratos, en el 9º en cierre de una empresa, y así sucesivamente. La clasificación en los puestos más altos indica una regulación más sencilla y una mayor protección de los derechos de propiedad. El promedio simple de todas las clasificaciones en percentiles de Islandia, para todas las áreas, es del 25%. Al ordenar todas las economías por la clasificación promedio de sus percentiles, Islandia se sitúa en el 15º puesto.

Métodos de agregación más complejos, como el análisis de los principales componentes y el de las variables no observadas, arrojan prácticamente clasificaciones idénticas.⁵ La elección del método de agregación tiene poca influencia en los resultados de clasificación, porque los nueve grupos de indicadores de *Doing Business* aportan una cobertura lo suficientemente amplia de todas las áreas. Por este motivo, *Doing Business* emplea el método más sencillo.

El índice en facilidad de hacer negocios tiene límites. No tiene en cuenta la proximidad de la economía a los grandes mercados, la calidad de las infraestructuras (las que no guarden relación con el comercio transfronterizo), la fortaleza de su sistema económico, la seguridad de la propiedad ante el hurto y el saqueo, sus condiciones macroeconómicas o la fortaleza de las instituciones subyacentes. Aún queda mucho por investigar para lograr identificar las regulaciones que suponen claros obstáculos para hacer negocios, y para saber qué paquete de reformas sería el más efectivo y cómo se ven influidas estas medidas por el contexto de cada economía. Los indicadores de *Doing Business* proporcionan un conjunto de datos empíricos que puede mejorar la comprensión de estos aspectos.

Doing Business 2011 también emplea un método sencillo para determinar qué economías han mejorado más en facilidad de hacer negocios. En primer lugar, selecciona las economías que han reformado en tres o más de las nueve áreas incluidas

este año en la clasificación en facilidad de hacer negocios. Veinticinco economías cumplieron este requisito: Belarús, Brunei Darussalam, Burkina Faso, Cabo Verde, República Democrática del Congo, Georgia, Grenada, Guyana, Hungría, Indonesia, República Islámica de Irán, Kazajstán, Lituania, Malí, Montenegro, Perú, Rwanda, Arabia Saudita, Sierra Leona, Eslovenia, Suecia, Tayikistán, Ucrania, Viet Nam y Zambia. En segundo lugar, *Doing Business* clasifica estas economías según los puestos que hayan subido en la clasificación en facilidad de hacer negocios respecto al año anterior, utilizando datos comparativos.

INDICADORES INCLUIDOS EN LA CLASIFICACIÓN DE FACILIDAD DE HACER NEGOCIOS

La clasificación en valores agregados de este año en cuanto a facilidad de hacer negocios se basa en nueve grupos de indicadores: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa.

APERTURA DE UNA EMPRESA

El informe *Doing Business* registra todos los procedimientos que se requieren oficialmente para que un empresario pueda abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial. Éstos incluyen la obtención de todas las licencias y permisos necesarios, y la realización de cualquier notificación, comprobación o inscripción ante las autoridades correspondientes, que se le exijan respecto de la empresa y sus empleados. La clasificación en facilidad de apertura de una empresa es el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura 14.1).

Después de estudiar las leyes, reglamentos y datos públicos sobre la puesta en marcha de una empresa, se desarrolla una detallada lista de los procedimientos, junto con el tiempo y costo de realizarlos en circunstancias normales y los requisitos de capital mínimo pagado. Después de esto, los abogados expertos en constitución de empresas, además de los funcionarios públicos de cada economía, completan y verifican los datos.

También se recopila información acerca de la secuencia en que se deben

FIGURA 14.1

Apertura de una empresa: crear y operar una sociedad local de responsabilidad limitada

Las clasificaciones se basan en cuatro subindicadores



completar los procedimientos, y si éstos se pueden realizar simultáneamente. Se establece la presunción de que toda la información necesaria está directamente disponible y que todas las autoridades involucradas en el proceso de apertura funcionan sin corrupción. Si las respuestas de los expertos locales difieren, continúan las consultas hasta que se resuelven las diferencias.

Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se usan varias suposiciones en lo que se refiere a la empresa y a los procedimientos.

SUPOSICIONES ACERCA DE LA EMPRESA

La empresa:

- Es una sociedad de responsabilidad limitada. Si hay más de un tipo de sociedad de responsabilidad limitada en la economía, se elige la forma de responsabilidad limitada más popular entre las empresas de la economía. La información acerca de la forma más popular se obtiene de los abogados expertos en constitución de empresas o de la oficina de estadística.
- Opera en la mayor ciudad comercial de la economía.
- Es 100% de titularidad nacional y tiene cinco propietarios, ninguno de los cuales es una persona jurídica.
- Tiene un capital inicial equivalente a diez veces el ingreso per cápita al final de 2009, pagado en efectivo.
- Realiza actividades generales industriales o comerciales, como la producción o venta de productos o la prestación de servicios al público. No desempeña operaciones de comercio internacional y no comercia con productos sujetos a un régimen

tributario especial, como por ejemplo licores o tabaco. La empresa no está utilizando procesos de producción altamente contaminantes.

- Alquila una planta comercial y oficinas y no es propietaria de bienes raíces.
- No reúne los requisitos para recibir incentivos a la inversión ni para cualquier beneficio especial.
- Tiene un mínimo de 10 y un máximo de 50 empleados al mes de comenzar las operaciones, y todos tienen la nacionalidad de la economía.
- Tiene una facturación de al menos 100 veces el ingreso per cápita.
- Su escritura de constitución tiene una extensión de diez páginas.

PROCEDIMIENTOS

Un procedimiento se define como cualquier interacción de los fundadores de la sociedad con terceras partes externas (por ejemplo, organismos del gobierno, abogados, auditores o notarios). Las interacciones entre los fundadores o ejecutivos de la compañía y los empleados no se consideran procedimientos. Los procedimientos que deben completarse en el mismo edificio pero en diferentes oficinas se cuentan como procedimientos separados. De igual modo, si los fundadores tienen que visitar el mismo organismo varias veces para realizar procedimientos diferentes, consecutivos en el tiempo, éstos se consideran procedimientos distintos. Se supone que los fundadores completan todos los procedimientos por sí mismos, sin intermediarios, mediadores, gestores,

contables o abogados, a menos que el empleo de una tercera persona sea exigido por ley, en cuyo caso dichos procedimientos se consideran aparte. Cada procedimiento electrónico se cuenta por separado. Si dos procedimientos pueden completarse a través del mismo sitio web pero requieren la presentación de documentos diferentes, se cuentan como dos procedimientos.

Se registran los procedimientos requeridos oficialmente antes y después de la inscripción para que un empresario gestione formalmente la empresa (tabla 14.3).

Se incluyen también los procedimientos exigidos para mantener oficialmente correspondencia o realizar operaciones con organismos públicos. Por ejemplo, se incluye la obtención de un sello o estampilla de la sociedad si dicho sello se requiere en documentos oficiales, como la declaración tributaria. De forma similar, si una empresa debe abrir una cuenta bancaria antes de registrarse ante la autoridad competente para la tramitación del impuesto sobre las ventas o sobre el valor agregado, esta operación se incluye como un procedimiento separado. La simplificación de procedimientos sólo se contabiliza si cumple con los siguientes cuatro criterios: es legal, está disponible para el público en general, se emplea por la mayoría de las sociedades y el evitarlo causa grandes retrasos.

Solamente están cubiertos los procedimientos exigidos para todas las empresas. Los procedimientos específicos para un sector industrial están excluidos.

Por ejemplo, los procedimientos necesarios para cumplir con reglamentos medioambientales se incluyen sólo si se aplican a todas las empresas que realicen actividades comerciales o industriales generales. No se incluyen aquellos procedimientos que la empresa necesite para obtener servicios de electricidad, de agua, de gas y de tratamiento de desechos.

TIEMPO

El tiempo se cuenta en días calendario. La medición captura la duración promedio que los abogados expertos en constitución de sociedades estiman como necesaria para completar los procedimientos que se requieran, con un seguimiento mínimo ante los organismos públicos y sin la realización de pagos extraordinarios. Se asume que el tiempo mínimo requerido para cada procedimiento es de un día, y que aunque haya procedimientos que puedan realizarse simultáneamente, éstos no pueden comenzar en el mismo día. Es decir, los procedimientos simultáneos comienzan en días consecutivos. Se considera que un procedimiento se ha completado una vez que la sociedad ha recibido el documento final, como por ejemplo el certificado de inscripción de la sociedad o el número de identificación fiscal. Si se puede acelerar un procedimiento a un costo adicional, se elige el procedimiento más rápido. Se presume igualmente que el empresario no pierde tiempo y se dedica a completar cada procedimiento restante sin demora. No se tiene en cuenta el tiempo que el empresario emplea en recopilar información. Se presume que el empresario conoce todas las regulaciones para la apertura de una empresa y el orden de ejecución desde el principio, pero no ha tenido contacto previo con ninguno de los funcionarios que realizarán los trámites.

COSTO

El costo se registra como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía. Incluye las tarifas oficiales y los honorarios por servicios legales o profesionales si la ley los exige. Se incluyen las tarifas para la adquisición y legalización de los libros societarios si dichas operaciones son exigidas por la ley. Para el cómputo de los costos se emplean como fuentes el texto de la ley de sociedades, el código de comercio y las regulaciones específicas, así como las tablas de tarifas oficiales. En ausencia de una tabla de tarifas, se toma como fuente oficial el valor que estime un funcionario del gobierno, y en ausencia de éste, se

TABLA 14.3

¿Qué analizan los indicadores de apertura de una empresa?

Procedimientos para crear y operar una empresa legalmente (número)

- Fase anterior al registro (por ejemplo, comprobación de la denominación social, certificación notarial)
- Registro en la ciudad más relevante para los negocios de la economía
- Fase posterior al registro (por ejemplo, inscripción ante la seguridad social, sello de empresa)

Tiempo necesario para completar cada procedimiento (días calendario)

- No incluye el tiempo empleado en recopilar información
- Cada procedimiento comienza en un día diferente
- El procedimiento se completa una vez que se reciba el documento final
- No existe contacto previo con los funcionarios

Costo necesario para completar cada procedimiento (% del ingreso per cápita)

- Únicamente costos oficiales, no sobornos
- No se incluyen los honorarios de profesionales a no ser que la ley exija su intervención

Capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)

- Depositado en un banco o ante notario antes del registro

emplean las estimaciones de los abogados expertos en constitución de sociedades. En caso de que haya diferentes estimaciones entre varios abogados expertos, se calcula el promedio de dichos datos. En todos los casos, el costo excluye los sobornos.

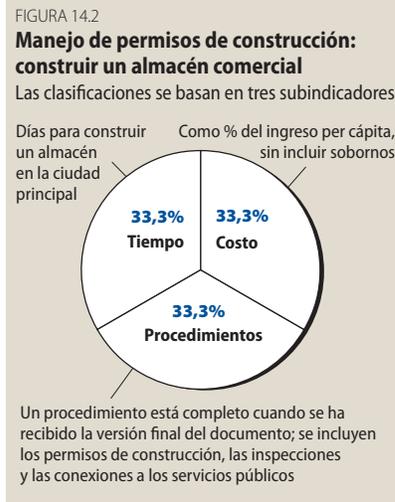
REQUISITO DE CAPITAL MÍNIMO PAGADO

El requisito de capital mínimo pagado refleja la cantidad que el empresario necesita depositar en un banco o ante un notario antes de la inscripción y hasta tres meses después de la constitución de la sociedad, y se computa como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía. Esta cantidad normalmente se especifica en el código de comercio o la ley de sociedades. Muchas economías requieren un capital mínimo pagado pero permiten a las sociedades abonar sólo una parte antes del registro, debiendo pagar el resto después del primer año de operación. Italia presentaba en junio de 2009 un requisito de capital mínimo pagado de € 10.000 para las sociedades de responsabilidad limitada, de los cuales al menos € 2.500 debían depositarse antes de la inscripción. Esto implica que el capital mínimo pagado en Italia es € 2.500 o el 10,1% del ingreso per cápita. En México el requisito de capital mínimo es de 50.000 pesos, de los cuales sólo la mitad debe depositarse antes de la inscripción. Esto implica que el capital mínimo pagado en México es 10.000 pesos, o el 9,2% del ingreso per cápita.

Los detalles de los datos de cada economía sobre apertura de una empresa se hallan en <http://www.doingbusiness.org>, seleccionando la economía de la lista desplegable. Esta metodología se desarrolló en Djankov y otros (2002) y se ha adoptado aquí con pequeñas modificaciones.

MANEJO DE PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN

El informe *Doing Business* registra todos los procedimientos que requiere una empresa del sector industrial de la construcción para construir un almacén estándar. Éstos incluyen la presentación ante las autoridades de todos los documentos específicos del proyecto de obra (por ejemplo, planos de edificación y mapas del lote), la obtención de todas las autorizaciones, licencias, permisos y certificados, la aprobación de todas las notificaciones necesarias y la recepción de todas las visitas de inspección exigidas. El informe *Doing Business* también registra



los procedimientos para conseguir las instalaciones de electricidad, agua, alcantarillado y teléfono fijo. También se tienen en cuenta los procedimientos necesarios para inscribir la propiedad, de modo que se pueda emplear como garantía o transmitir su titularidad. El estudio divide el proceso de construcción de un almacén en distintos procedimientos y calcula el tiempo y costo de completar cada procedimiento en circunstancias normales. La clasificación en facilidad de manejo de permisos de construcción es el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura 14.2).

Se recopila información de expertos en la concesión de licencias de obra, como arquitectos, abogados expertos en construcción, empresas de construcción, proveedores de suministros públicos y funcionarios públicos que se ocupan de las regulaciones sobre construcción, entre ellas las referidas a autorizaciones e inspecciones. Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se presumen ciertos aspectos de la empresa, el proyecto de almacén y las instalaciones de servicios públicos.

SUPOSICIONES ACERCA DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA

La empresa (BuildCo):

- Es una sociedad de responsabilidad limitada.
- Opera en la mayor ciudad comercial de la economía.
- Es 100% de titularidad nacional y privada.
- Tiene cinco propietarios, ninguno de los cuales es una persona jurídica.
- Dispone de todas las licencias y seguros para llevar a cabo proyectos de

construcción, como la construcción de un almacén.

- Cuenta con 60 constructores y otros empleados, todos ellos con la nacionalidad de la economía y con la pericia técnica y experiencia profesional necesarias para obtener permisos y licencias de obra.
- Tiene al menos un empleado que es arquitecto con licencia, inscrito en el colegio local de arquitectos.
- Ha pagado todos los impuestos y ha contratado todos los seguros que son necesarios para la actividad general de su negocio (por ejemplo, seguro de accidentes para los trabajadores de la construcción y seguros de responsabilidad frente a terceros).
- Es titular del terreno sobre el que se va a edificar.

SUPOSICIONES ACERCA DEL ALMACÉN

El almacén:

- Se dedicará a actividades de almacenaje en general, como por ejemplo almacenaje de libros o de material de oficina. El almacén no se empleará para mercancías que requieran condiciones especiales, como comida o productos químicos o farmacéuticos.
- Tiene dos plantas de altura, ambas en superficie, con una superficie total de aproximadamente 1.300,6 metros cuadrados (14.000 pies cuadrados). Cada piso tiene una altura de 3 metros (9 pies y 10 pulgadas).
- Es accesible por carretera y está ubicado en la periferia urbana de la ciudad más relevante para los negocios de la economía (es decir, está a las afueras de la ciudad, pero dentro de los límites oficiales del municipio).
- No está situado en una zona económica o industrial especial. El almacén reúne los requisitos de zonificación para almacenes, en un área donde se encuentran almacenes similares.
- Está ubicado en un terreno que es 100% propiedad de BuildCo, inscrito adecuadamente en el catastro y en el registro de bienes inmuebles, y cuenta con una extensión de 929 metros cuadrados (10.000 pies cuadrados).
- Es una obra nueva (no ha habido construcciones previas en ese terreno).
- Cuenta con planos arquitectónicos y técnicos completos, preparados por un arquitecto con licencia.
- Incluirá equipación técnica que permita que el almacén sea plenamente operativo.

- Se emplearán 30 semanas en la construcción, sin incluir las demoras ocasionadas por las exigencias legales y administrativas.

SUPOSICIONES SOBRE LAS CONEXIONES A LOS SERVICIOS PÚBLICOS

La instalación eléctrica:

- Se halla a 10 metros (32 pies y 10 pulgadas) de la red eléctrica principal.
- Es una instalación de media tensión, trifásica, cuatro hilos en estrella, 140 kVA. El suministro trifásico está disponible en la zona de construcción.
- Se suministrará por plataforma aérea, a no ser que no sea posible esta modalidad en la zona periférica de la ciudad.
- Consiste en un enganche simple, a no ser que se necesite una subestación privada (transformador) o una extensión de la red.
- Requiere la instalación de un único medidor eléctrico.

Se presume que BuildCo cuenta con un electricista acreditado en plantilla para completar el cableado interno del almacén. La instalación de agua y alcantarillado:

- Se halla a 10 metros (32 pies y 10 pulgadas) de la fuente de agua y la canalización de desagüe.
- No requiere agua con fines de prevención de incendios; en su lugar se emplea un sistema de extinción en seco. Si por ley se exige un sistema húmedo de extinción, se entiende que el consumo de agua que se especifica a continuación también cubre la cantidad de agua necesaria para la prevención de incendios.
- El consumo promedio de agua es de 662 litros (175 galones) al día y un flujo promedio de desagüe de 568 litros (150 galones) al día.
- Su pico máximo de consumo diario es de 1.325 litros (350 galones), mientras que el pico máximo de desagüe alcanza un flujo de 1.136 litros (300 galones) al día.
- Tendrá un nivel constante de demanda de agua y de flujo de desagüe a lo largo de todo el año.

La instalación de teléfono:

- Se halla a 10 metros (32 pies y 10 pulgadas) de la red telefónica principal.
- Se trata de una línea fija.

PROCEDIMIENTOS

Un procedimiento es cualquier interacción de los empleados o gerentes de la empresa con terceras partes,

incluidos los organismos del gobierno, notarios, registro de bienes inmuebles, catastro, empresas de suministros públicos, inspectores públicos y privados y expertos técnicos que no sean arquitectos e ingenieros contratados internamente por la empresa. Las interacciones desarrolladas entre los empleados de la sociedad, para por ejemplo diseñar los planos del almacén, o las inspecciones que realicen los empleados, no se cuentan como procedimientos. Se incluyen los procedimientos que emprenda la sociedad para conectar el almacén a la red de electricidad, agua corriente, alcantarillado y teléfono. Se computan también todos los procedimientos que son exigidos por la ley o se emplean en la práctica para construir un almacén, incluso si se pueden evitar en casos excepcionales (tabla 14.4).

TIEMPO

El tiempo se cuenta en días calendario. Su cómputo se refiere a la duración en promedio que los expertos locales indiquen como necesaria para completar un procedimiento en la práctica. Se asume que el tiempo mínimo requerido para cada procedimiento es de un día, y que aunque haya procedimientos que puedan realizarse simultáneamente, éstos no pueden comenzar en el mismo día. Es decir, los procedimientos simultáneos comienzan en días consecutivos. Si se puede acelerar legalmente un procedimiento a un costo adicional, se elige el procedimiento más rápido. Se presume igualmente que BuildCo no pierde tiempo y se dedica a completar cada procedimiento

restante sin demora. No se tiene en cuenta el tiempo que BuildCo emplea en recopilar información. Se presupone igualmente que BuildCo conoce todos los requisitos del sector de la construcción y el orden de ejecución desde el principio.

COSTO

El costo se registra como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía. Sólo se registran los costos oficiales. Se registran todas las tarifas oficiales asociadas a los procedimientos de construcción legal de un almacén, incluidas las asociadas a la obtención de autorizaciones para edificar sobre el terreno, las licencias anteriores a la construcción que exigen la presentación de un proyecto previo, los costos de las inspecciones anteriores, simultáneas y posteriores a la construcción, las tarifas de conexión a los servicios públicos y el registro de la propiedad del terreno. También se incluyen las tarifas que se exijan, sin una periodicidad establecida, para completar el proyecto de construcción del almacén. Sirven como fuentes de los costos: el código de construcción, la información de los expertos locales, las regulaciones específicas y las tablas de tarifas oficiales. En caso de que haya diferentes estimaciones entre los expertos locales, se calcula el promedio de dichos datos.

Los detalles de los datos de cada economía sobre manejo de permisos de construcción se hallan en <http://www.doingbusiness.org>, seleccionando la economía de la lista desplegable.

TABLA 14.4

¿Qué analizan los indicadores de manejo de permisos de construcción?

Procedimientos para construir legalmente un almacén (número)

- Remitir todos los documentos pertinentes y obtener las autorizaciones, licencias, permisos y certificados necesarios
- Cumplir con todas las notificaciones y recibir todas las inspecciones necesarias
- Obtener la instalación de la electricidad, agua, servicio de alcantarillado y línea de teléfono fijo
- Inscribir el almacén en el registro una vez construido (si se necesita emplearlo como garantía o para su transmisión)

Tiempo necesario para completar cada procedimiento (días calendario)

- No incluye el tiempo empleado en recopilar información
- Cada procedimiento comienza en días diferentes
- Procedimiento completado una vez que se entrega el último documento
- No existe contacto previo con los funcionarios

Costo necesario para completar cada procedimiento (% del ingreso per cápita)

Únicamente costos oficiales, no sobornos

Fuente: base de datos de Doing Business.

REGISTRO DE PROPIEDADES

El informe *Doing Business* registra la totalidad de los procedimientos necesarios para que una empresa (compradora) pueda adquirir la propiedad de otra empresa (vendedora) y transferir el título de propiedad a nombre de la compradora con el fin de emplear dichas propiedades para expandir su negocio, como garantía de nuevos préstamos, o si es necesario, para venderlas a otra empresa. El procedimiento parte de obtener los documentos necesarios, como por ejemplo una copia del título de propiedad del vendedor, y realizar un estudio del estado de esa titularidad, si se requiere. La transacción se considera completa cuando el comprador puede oponer su titularidad frente a terceros, utilizar la propiedad, emplearla como garantía para un préstamo bancario o venderla. La clasificación en facilidad de registro de propiedades es el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura 14.3).

Se incluyen todos los procedimientos que prevé la ley o son necesarios en la práctica, ya sea responsabilidad del vendedor o del comprador o deba ser completado por una tercera parte en su nombre. Los abogados expertos en propiedades, los notarios y los registros de la propiedad aportan información sobre los procedimientos, el tiempo y costo necesarios para completarlos.

Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se emplean varias presunciones sobre las partes de la transacción, la propiedad y los procedimientos.

SUPOSICIONES ACERCA DE LAS PARTES

Las partes (comprador y vendedor):

- Son sociedades de responsabilidad limitada.
- Están localizadas en la periferia urbana de la ciudad más relevante para los negocios de la economía.
- Son 100% de propiedad nacional y privada.
- Cada una tiene 50 empleados, todos con nacionalidad de la economía.
- Realizan actividades comerciales generales.

SUPOSICIONES ACERCA DE LA PROPIEDAD

La propiedad:

- Tiene un valor de 50 veces el ingreso anual per cápita. El precio de venta es igual a este valor.
- La titularidad es 100% de la sociedad vendedora.
- No está gravada con hipotecas y ha tenido un único titular durante los últimos diez años.
- Está registrada en el registro de bienes inmuebles o en el catastro, o en ambos, y no existen disputas en cuanto a quien ostenta la titularidad.
- Está localizada en una zona comercial de la periferia urbana, y no se requiere una re zonificación del terreno.
- Consta de un terreno y un edificio. El área del terreno es de 557,4 metros cuadrados (6.000 pies cuadrados). Un almacén de 929 metros cuadrados (10.000 pies cuadrados) de dos pisos está ubicado en el terreno. El almacén tiene 10 años de antigüedad, está en buenas condiciones y cumple con todas las normas generales de seguridad,

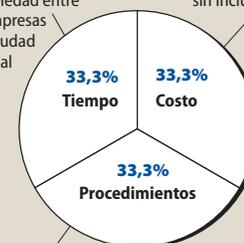
FIGURA 14.3

Registro de propiedades: transferencia de una propiedad entre dos empresas locales

Las clasificaciones se basan en tres subindicadores

Días para transferir la propiedad entre dos empresas de la ciudad principal

Como % del ingreso per cápita, sin incluir sobornos



Procedimientos para comprobar las cargas, obtener licencias y preparar el acta de venta y transferir la propiedad de modo que pueda ocuparse, venderse o emplearse como garantía

así como con las normas sobre construcción y otros requisitos legales. La propiedad del terreno y del edificio será transmitida en su totalidad.

- No se someterá a renovaciones o construcciones adicionales después de la compra.
- No tiene árboles, fuentes de agua naturales, reservas naturales o monumentos históricos de ninguna clase.
- No se empleará para fines especiales, y no se requieren permisos especiales, como los que requieren las zonas residenciales, las plantas industriales, los depósitos de desechos o ciertos tipos de actividades agrícolas.
- No tiene ocupantes (legales o ilegales), y ninguna otra parte posee un interés legal en ella.

PROCEDIMIENTOS

Un procedimiento se define como cualquier interacción del comprador o del vendedor, de sus agentes (si legalmente o en la práctica se requiere un agente) o de la propiedad con partes externas, incluyendo organismos gubernamentales, inspectores, notarios y abogados. Las interacciones entre los ejecutivos de la empresa y los empleados no se consideran procedimientos. Se consideran todos los procedimientos que legalmente o en la práctica se requieren para registrar una propiedad, incluso si se pudieran evitar en casos excepcionales (tabla 14.5). Se presume que el comprador emplea las opciones legales más rápidas disponibles, a las que también recurren la mayoría de los titulares de propiedades. A pesar de que la empresa puede usar abogados u otros profesionales, cuando sea necesario, a lo

TABLA 14.5

¿Qué analizan los indicadores de registro de propiedades?

Procedimientos para transferir legalmente un título de propiedad inmobiliaria (número)

- Con anterioridad al registro (por ejemplo, comprobación de hipotecas, legalización del contrato de compraventa, pago de impuestos de transferencia)
- Registro en la ciudad más relevante para los negocios de la economía
- Con posterioridad al registro (por ejemplo, registro ante la municipalidad, la autoridad fiscal o el catastro)

Tiempo necesario para completar cada procedimiento (días calendario)

- No incluye el tiempo empleado recopilando información
- Cada procedimiento comienza en días diferentes
- Procedimiento completado una vez que se entrega el último documento
- No existe contacto previo con los funcionarios

Costo necesario para completar cada procedimiento (% del valor de la propiedad)

- Únicamente costos oficiales, no sobornos
- No se incluye el impuesto sobre el valor añadido o sobre las ganancias de capital

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

largo del proceso de registro, se supone que no emplea un mediador externo en dicho proceso a menos que se exija legalmente o sea la práctica habitual.

TIEMPO

El tiempo se cuenta en días calendario. Su cómputo se refiere a la duración en promedio que los abogados expertos en propiedades, así como los notarios o los funcionarios del registro indiquen como necesarios para completar un procedimiento. Se presume que el tiempo mínimo requerido para cada procedimiento es de un día. Es decir, aunque haya procedimientos que puedan realizarse simultáneamente, éstos no pueden comenzar en el mismo día. Se presume igualmente que el empresario no pierde tiempo y se dedica a completar cada procedimiento restante sin demora. Si se puede acelerar un procedimiento con un costo adicional, se refleja el procedimiento más rápido, que emplee la mayoría de los titulares de propiedades. Si hay procedimientos que se pueden realizar simultáneamente, se presume que se realizan de ese modo. Se presupone igualmente que las partes involucradas conocen todas las regulaciones y el orden de ejecución desde el principio. No se tiene en cuenta el tiempo dedicado a la recopilación de información.

COSTO

El costo se registra como un porcentaje del valor de la propiedad, que se presume equivalente a 50 veces el ingreso per cápita. Sólo se consideran los costos oficiales que exija la ley, que incluyen tarifas, impuestos sobre la transferencia, impuestos sobre el timbre y cualquier otro pago efectuado al registro de bienes inmuebles, notarios, organismos públicos o abogados. Otros impuestos, como los impuestos sobre el incremento de capital, o el impuesto al valor agregado, se excluyen de la medida del costo. Se incluyen tanto los costos que asume el comprador, como los que asume el vendedor. Si los costos estimados difieren entre las diversas fuentes empleadas, se utiliza el promedio de dichos valores.

Los detalles de los datos de cada economía sobre registro de propiedades se hallan en <http://www.doingbusiness.org>, seleccionando la economía de la lista desplegable.

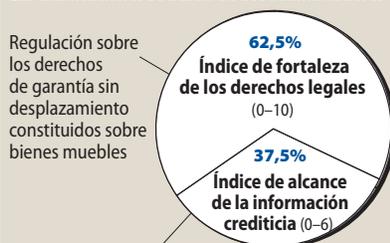
OBTENCIÓN DE CRÉDITO

El informe *Doing Business* mide los derechos legales de los acreedores y

FIGURA 14.4

Obtención de crédito: regulación de la garantía e información crediticia

Las clasificaciones se basan en dos subindicadores



Ámbito de cobertura, calidad y accesibilidad de la información crediticia a través de los registros públicos y privados de crédito

Nota: se mide la cobertura de los burós privados y de los registros públicos pero no se tiene en cuenta en las clasificaciones.

deudores respecto a las transacciones garantizadas a través de un grupo de indicadores, y la transparencia de la información crediticia a través de otro. El primer grupo de indicadores describe la efectividad de las leyes sobre garantías mobiliarias y la quiebra para facilitar los préstamos. El segundo grupo mide la cobertura, alcance, calidad y accesibilidad de la información crediticia disponible a través de los registros de crédito públicos y privados. La clasificación en facilidad de obtención de crédito es el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura 14.4).

Los datos sobre los derechos legales de prestatarios y prestamistas se recopilan con una encuesta a abogados financieros, cuyos resultados se verifican mediante el análisis de las leyes y regulaciones, así como de las fuentes públicas de información sobre leyes de garantía y de la quiebra. Los datos sobre la divulgación de la información crediticia se construyen en dos etapas. En primer lugar se realizan consultas a las autoridades de control de la banca y a otras fuentes de información pública para confirmar la existencia de registros públicos de crédito y burós privados de crédito. En caso afirmativo, en segundo lugar se realiza una encuesta detallada a cada buró de crédito público o privado sobre su estructura y las leyes y normas que lo regulan. Las respuestas de la encuesta se verifican a través de varias rondas de comunicaciones de seguimiento, tanto con los participantes como con terceras partes con las que se contacta, así como con fuentes públicas. Los datos de la encuesta se confirman mediante teleconferencias o visitas in situ en todas las economías.

ÍNDICE DE FORTALEZA DE LOS DERECHOS LEGALES

El índice de fortaleza de los derechos legales mide el grado en que las leyes de garantía mobiliarias y de la quiebra protegen los derechos de prestatarios y prestamistas, y facilitan así los préstamos (tabla 14.6). Para determinar el alcance del sistema de transacciones garantizadas se emplea un estudio de caso con dos escenarios teóricos, el caso A y el caso B, los cuales incluyen la intervención de un prestatario garantizado, la empresa ABC, y un prestamista garantizado, BizBank. En determinadas economías el marco legal de las transacciones garantizadas supone que sólo puede darse el caso A o el caso B (y no ambos). Ambos casos examinan el mismo grupo de restricciones legales sobre el uso de bienes muebles en garantía.

Éstas son las suposiciones sobre el prestamista y el prestatario:

- ABC es una sociedad nacional de responsabilidad limitada.
- ABC tiene su sede y única base de operaciones en la ciudad más relevante para los negocios de la economía.
- Para financiar sus planes de expansión comercial, ABC recibe un préstamo de BizBank por un importe que equivale a diez veces el ingreso per cápita en la divisa local.
- Tanto ABC como BizBank son de propiedad nacional al 100%.

TABLA 14.6

¿Qué analizan los indicadores de obtención de crédito?

Índice de fortaleza de los derechos legales (0-10)

- Protección de los derechos de prestamistas y prestatarios mediante leyes de garantías mobiliarias
- Protección de los derechos de los acreedores garantizados mediante leyes de la quiebra

Índice de alcance de la información crediticia (0-6)

- Alcance y accesibilidad de la información crediticia que se halla a disposición en los registros públicos y en los burós privados de crédito

Cobertura de registros públicos de crédito (% de adultos)

- Número de individuos y empresas cubiertos por los registros públicos de crédito como porcentaje de población adulta

Cobertura de burós privados de crédito (% de adultos)

- Número de individuos y empresas cubiertos por los burós privados de crédito como porcentaje de población adulta

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

Los casos también presentan una serie de suposiciones. En el caso A, para garantizar el préstamo ABC concede a BizBank un derecho de garantía sin desplazamiento sobre una categoría de bienes muebles, por ejemplo las cuentas por cobrar o el inventario. ABC quiere conservar tanto la posesión como la propiedad del bien sobre el que constituye garantía. En las economías en las que ley no permita la constitución de derechos de garantía sin desplazamiento sobre bienes muebles, ABC y BizBank recurren a un acuerdo de transferencia fiduciaria del título (u otra modalidad similar que sustituya al derecho de garantía sin desplazamiento).

En el caso B, ABC establece a favor de BizBank una obligación comercial o flotante, o cualquier otra obligación que otorgue a BizBank un derecho de garantía sobre un grupo de bienes muebles de ABC (o tantos bienes muebles de ABC como sea posible). ABC conserva la propiedad y la posesión de los bienes.

El índice de fortaleza de los derechos legales incluye ocho aspectos relacionados con las leyes relativas a las garantías mobiliarias y dos aspectos relacionados con las leyes de la quiebra. Se asigna una puntuación de 1 para cada una de las siguientes características de las leyes:

- Cualquier empresa puede emplear bienes muebles para constituir garantía, sin perder la posesión de dichos bienes, y cualquier institución financiera puede aceptar dichos bienes como garantía.
- La ley permite que una empresa conceda una garantía sin desplazamiento sobre una categoría de bienes muebles (como las cuentas por cobrar o el inventario), sin exigir una descripción detallada de los bienes que conforman la garantía.
- La ley permite que una empresa conceda un derecho de garantía sobre prácticamente la totalidad de sus bienes muebles, sin exigir una descripción detallada de los mismos.
- Un derecho de garantía se puede constituir sobre bienes futuros o de futura adquisición, y se extiende automáticamente a los frutos, productos y reemplazos de los bienes originales.
- En los contratos de garantía y en los documentos del registro se permite una descripción genérica de las deudas y obligaciones, de modo que cualquier tipo de obligación y de deuda se puede constituir entre las partes, y el contrato

de garantía puede mencionar un importe máximo por el que se gravan los bienes.

- En la economía opera un registro de garantías mobiliarias unificado geográficamente y por tipo de bien, y que dispone de una base de datos indexada por nombre de deudor.
- Los acreedores garantizados tienen prioridad sobre la deuda (por ejemplo, con prioridad sobre reclamaciones tributarias y de índole laboral) cuando se produce el impago de un deudor ajeno a un proceso de insolvencia.
- Los acreedores garantizados tienen prioridad sobre la deuda (por ejemplo, con prioridad sobre reclamaciones tributarias y de índole laboral) cuando se produce la liquidación de una empresa.
- Las ejecuciones de los acreedores garantizados sobre los bienes prendados no están sujetas a un moratorio o medida cautelar de embargo, en el caso de que el deudor se halle inmerso en un procedimiento judicial de reorganización.
- La ley permite que las partes acuerden en el contrato de garantía que el acreedor podrá ejecutar extrajudicialmente la garantía en caso de impago por parte del deudor.

El índice varía de 0 a 10; los valores superiores indican que las leyes de garantías mobiliarias y de la quiebra están mejor diseñadas para ampliar las posibilidades de acceso al crédito.

ÍNDICE DE ALCANCE DE LA INFORMACIÓN CREDITICIA

El índice de alcance de la información crediticia analiza las reglas que influyen en la cobertura, alcance y accesibilidad de la información crediticia disponible en los registros públicos de crédito o en los burós privados de crédito. Se asigna una puntuación de 1 para cada una de las siguientes seis características de los registros públicos o los burós privados de crédito (o ambos):

- Se divulga información crediticia tanto positiva (por ejemplo, cantidad del préstamo e historial de pagos puntuales) como negativa (por ejemplo, pagos demorados y número y cantidad de impagos, así como las quiebras).
- Se distribuye información tanto de empresas como de individuos.
- Se dispone de datos de minoristas, empresas de suministros públicos, y también de instituciones financieras.
- Hay disponibilidad de datos históricos durante más de dos años. Los registros

que eliminan los datos de los impagos tan pronto como se salda la deuda obtienen una puntuación de 0 para este indicador.

- Se dispone de información sobre préstamos inferiores al 1% del ingreso per cápita. Nótese que un registro o buró de crédito debe tener una cobertura mínima del 1% de la población adulta para obtener una puntuación de 1 en este indicador.
- Por ley, los prestatarios tienen derecho a acceder a sus datos en el registro o buró de crédito más grande de la economía.

El índice varía de 0 a 6; los valores superiores indican una mayor disponibilidad de información crediticia ya sea de registros públicos o de burós privados de crédito, lo que facilita las decisiones sobre concesión de préstamos. Si el registro no es operativo o tiene una cobertura inferior al 0,1% de la población adulta, la puntuación en este índice de alcance es 0.

Por ejemplo, en Lituania funcionan ambos tipos de institución, un registro público y un buró privado de crédito. Ambos registros divulgan tanto información positiva como negativa (puntuación de 1). Ambos registros divulgan tanto información sobre empresas como sobre individuos (puntuación de 1). Aunque el registro público de crédito no distribuye datos de minoristas o empresas de suministro, el buró privado de crédito sí lo hace (puntuación de 1). Aunque el buró privado de crédito no distribuye datos históricos de más de dos años, el registro público de crédito sí lo hace (puntuación de 1). Aunque el registro público de crédito tiene un límite de 50.000 litai, el buró privado de crédito distribuye datos sobre préstamos de cualquier importe (puntuación de 1). Los prestatarios tienen derecho a acceder a sus datos tanto ante el buró privado como ante el registro público (puntuación de 1). Tras sumar estos indicadores, resulta que Lituania obtiene una puntuación total de 6.

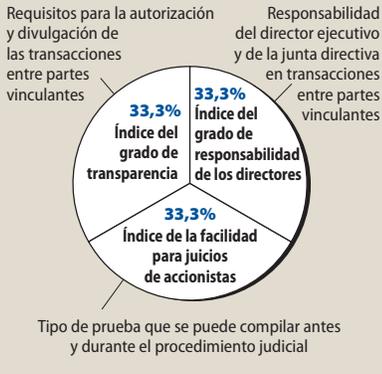
COBERTURA DEL REGISTRO PÚBLICO DE CRÉDITO

El indicador de cobertura del registro público de crédito informa del número de individuos y empresas con datos en el registro público de crédito, correspondientes a los últimos cinco años de historial de préstamo. El número se expresa como un porcentaje de la población adulta (población con edad de 15 o más años en 2009, de acuerdo con los Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial).

FIGURA 14.5

Protección de inversores: derechos de los accionistas minoritarios en transacciones entre partes vinculantes

Las clasificaciones se basan en tres subindicadores



Un registro público de crédito se define como una base de datos gestionada por el sector público, normalmente por el banco central o la superintendencia bancaria, que recopila información sobre la solvencia de los prestatarios (personas o empresas) en el sistema financiero y lo pone a disposición de las instituciones financieras. Si no hay un registro público operativo, el valor de cobertura es 0.

COBERTURA DEL BURÓ PRIVADO DE CRÉDITO

El indicador de cobertura del buró privado de crédito informa del número de individuos y empresas con datos en un buró privado de crédito, correspondientes a los últimos cinco años de historial de préstamo. El número se expresa como un porcentaje de la población adulta (población con edad de 15 o más años en 2009, de acuerdo con los *Indicadores de Desarrollo Mundial* del Banco Mundial). Un buró privado de crédito se define como una empresa privada u organización sin fines de lucro que gestiona una base de datos acerca de la solvencia de los prestatarios (personas o empresas) en el sistema financiero y facilita el intercambio de información crediticia entre bancos e instituciones financieras. No son objeto de estudio las oficinas de investigación de crédito y las empresas de información de crédito que no permitan directamente el intercambio de información entre bancos e instituciones financieras. Si no existe un buró privado de crédito, el valor de cobertura es 0.

Los detalles de los datos de cada economía sobre obtención de crédito se hallan en <http://>

www.doingbusiness.org, seleccionando la economía de la lista desplegable. Esta metodología se desarrolló en Djankov, McLiesh y Shleifer (2007) y se ha adoptado aquí con pequeñas modificaciones.

PROTECCIÓN DE INVERSORES

El informe *Doing Business* mide el nivel de protección que disponen legalmente los accionistas minoritarios contra el uso abusivo de los activos de una compañía por parte de los directores para beneficio propio. Los indicadores distinguen tres dimensiones de protección de los inversores: transparencia de las transacciones entre partes vinculantes (índice del grado de transparencia), responsabilidad de los administradores en caso de transacciones perjudiciales entre partes vinculantes (índice del grado de responsabilidad de los directores) y la capacidad de los accionistas de llevar a juicio a los directores y ejecutivos por mala conducta (índice de la facilidad para juicios de accionistas). Los datos provienen de una encuesta de abogados corporativos y del mercado de valores y están basados sobre las leyes de los mercados de valores, las leyes sobre sociedades comerciales y reglas de procedimiento civil. La clasificación en fortaleza de protección de los inversores es el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura 14.5).

Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se usan varias hipótesis en lo que se refiere a la empresa y a la transacción.

HIPÓTESIS ACERCA DE LA EMPRESA

La empresa (Compradora):

- Es una sociedad que cotiza en el mercado de valores más importante de la economía. Si el número de empresas que cotizan en el mercado de valores es menor de diez, o si no hay mercado de valores en la economía, se presume que Compradora es una sociedad privada de gran tamaño con muchos accionistas.
- Tiene una junta directiva y un director ejecutivo con capacidad legal para actuar en nombre de Compradora en lo que esté autorizado, incluso aunque no lo exija específicamente la ley.
- Es un fabricante de comida.
- Tiene su propia red de distribución.

SUPOSICIONES ACERCA DE LA EMPRESA

- El Sr. James es accionista de control y miembro de la junta directiva de

Compradora. Es titular del 60% de Compradora y eligió dos directores para la junta directiva (de cinco miembros) de Compradora.

- El Sr. James también es dueño del 90% de Vendedora, una empresa que opera una cadena de ferreterías minoristas. Vendedora cerró recientemente un gran número de sus tiendas.
- El Sr. James le propone a Compradora que compre la flota de camiones sin utilizar de Vendedora para ampliar la capacidad de distribución de los productos alimenticios de Compradora. Compradora se muestra conforme. El precio de compra equivale al 10% de los activos de Compradora, y es superior a su valor de mercado.
- La transacción propuesta forma parte del curso ordinario de negocios de la empresa y por ende no se encuentra fuera de la autoridad de la empresa.
- Compradora inicia los trámites de la transacción. Se obtienen todas las autorizaciones necesarias y se realizan las comunicaciones exigidas (es decir, la transacción no es fraudulenta).
- La transacción causa un perjuicio para Compradora. Los accionistas interponen una demanda contra el Sr. James y contra las otras partes que aprobaron la transacción.

ÍNDICE DEL GRADO DE TRANSPARENCIA

El índice del grado de transparencia tiene cinco componentes (tabla 14.7):

- Qué órgano societario puede proporcionar autorización legal suficiente para la transacción. Se asigna una puntuación de 0 si sólo puede autorizar el director ejecutivo o director gerente; una puntuación de 1 si la junta directiva o los accionistas deben votar y se permite votar al Sr. James; una puntuación de 2 si la junta directiva debe votar y no se permite votar al Sr. James; una puntuación de 3 si los accionistas deben votar y no se permite votar al Sr. James.
- Si se requiere una divulgación inmediata de la transacción al público, a la autoridad pública o a los accionistas.⁶ Se asigna una puntuación de 0 si no se requiere divulgación de la transacción; una puntuación de 1, si se requiere una divulgación de los términos de la transacción pero no del conflicto de interés del Sr. James; una puntuación de 2, si se requiere una divulgación de los términos de la transacción y del conflicto de intereses del Sr. James.

- Si se requiere una divulgación en el informe anual de la sociedad. Se asigna una puntuación de 0 si no se requiere divulgación de la transacción; una puntuación de 1, si se requiere una divulgación de los términos de la transacción pero no del conflicto de interés del Sr. James; una puntuación de 2, si se requiere una divulgación de los términos de la transacción y del conflicto de intereses del Sr. James.
- Si se requiere la divulgación por parte del Sr. James a la junta directiva. Se asigna una puntuación de 0 si no se requiere dicha divulgación; una puntuación de 1, si se exige la divulgación general del conflicto de interés del Sr. James pero sin detalles específicos; una puntuación de 2, si se requiere una divulgación de todos los hechos materiales asociados al interés del Sr. James en la transacción entre Compradora y Vendedora.
- Si se requiere que un órgano externo, por ejemplo, un auditor independiente, supervise los términos de la transacción antes de que ésta tenga lugar. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.

El índice varía entre 0 y 10; los valores superiores indican una mayor divulgación. En Polonia, por ejemplo, se exige que la junta directiva apruebe la transacción y el Sr. James no puede votar (puntuación de 2). Compradora debe divulgar inmediatamente toda información que influya en el precio de las acciones,

incluyendo cualquier conflicto de interés (puntuación de 2). En su informe anual Compradora debe también divulgar los términos de la transacción y el hecho de que el Sr. James ostenta titularidad en ambas empresas, Compradora y Vendedora (puntuación de 2). Antes de la transacción el Sr. James debe comunicar su conflicto de interés a los otros directores, pero no necesita entregar información específica al respecto (puntuación de 1). Polonia no requiere que un órgano externo examine la transacción (puntuación 0). La suma de estas cifras le da a Polonia una puntuación de 7 en el índice del grado de divulgación.

ÍNDICE DEL GRADO DE RESPONSABILIDAD DE LOS DIRECTORES

El índice del grado de responsabilidad de los directores tiene siete componentes:⁷

- Si un accionista demandante puede conseguir que se declare responsable al Sr. James por los daños y perjuicios que le ha causado a la empresa la transacción entre Compradora y Vendedora. Se asigna una puntuación de 0 si el Sr. James no es considerado responsable o sólo puede ser considerado responsable por fraude o mala fe; una puntuación de 1, si el Sr. James puede ser considerado responsable si influyó en la aprobación de la transacción o fue negligente; una puntuación de 2, si el Sr. James puede ser considerado responsable si la transacción fue injusta o perjudicial para los otros accionistas.
- Si un accionista demandante puede conseguir que se declare la respon-

sabilidad del órgano que autorizó la operación (director ejecutivo o junta directiva) por los daños y perjuicios que ha causado a la empresa. Se asigna una puntuación de 0 si dicho órgano no puede ser considerado responsable o sólo puede serlo en caso de fraude o mala fe; 1, si el órgano autorizante puede considerarse responsable por negligencia; una puntuación de 2, si dicho órgano puede considerarse responsable cuando la transacción es injusta o perjudicial para los otros accionistas.

- Si un tribunal puede anular la transacción basándose en la demanda de un accionista. Se asigna una puntuación de 0 si la anulación no es posible o sólo en caso de fraude o mala fe; una puntuación de 1, si la anulación es posible si la transacción fue limitativa o perjudicial para los otros accionistas; una puntuación de 2, si la anulación es posible si la transacción fue injusta o implica un conflicto de intereses.
- Si el Sr. James debe pagar una indemnización por los daños y perjuicios causados a la sociedad con motivo de una demanda exitosa de un accionista. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.
- Si el Sr. James debe restituir a la sociedad los beneficios obtenidos por la transacción con motivo de una demanda exitosa de un accionista. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.
- Si se pueden imponer multas y penas de prisión al Sr. James. Se asigna una puntuación de 0 en caso negativo, y 1 en caso afirmativo.
- Si los abogados de los accionistas pueden interponer directa o colectivamente una demanda por los daños y perjuicios que la transacción ha causado a la sociedad. Se asigna una puntuación de 0 si no es posible ir a juicio o si sólo es posible si los accionistas tienen más del 10% del capital de la sociedad; una puntuación de 1, si los juicios principales o subsidiarios son posibles para accionistas con una titularidad del capital igual o inferior al 10%.

El índice varía entre 0 y 10 y los valores mayores indican una mayor responsabilidad de los directores. Suponiendo que la transacción perjudicial cumplió con los requisitos de autorización y transparencia, para demostrar la responsabilidad del Sr. James en Panamá, por ejemplo, un

TABLA 14.7

¿Qué analizan los indicadores de protección de inversores?

Índice de grado de transparencia (0–10)

- ¿Quién puede autorizar las transacciones entre partes vinculadas?
- Requisitos de divulgación en caso de transacciones entre partes vinculadas

Índice de responsabilidad de los directores (0–10)

- Instrumentos legales disponibles para que los accionistas para inicien acciones en responsabilidad de las partes interesadas y del organismo que autorizó la transacción perjudicial entre partes vinculadas
- Acciones legales disponibles para resolver la situación (daños y perjuicios, reembolso de los beneficios, sanciones, privación de libertad y anulación de la transacción)
- Instrumentos legales disponibles para que los accionistas interpongan demandas judiciales de forma directa (en su propio nombre) o colectiva (en nombre de la sociedad comercial)

Índice de facilidad para juicios de accionistas (0–10)

- Documentos e información disponibles durante un juicio
- Acceso directo a documentos societarios internos (directamente o través de un inspector del gobierno)

Índice de fortaleza de protección de inversores (0–10)

- Promedio simple de los índices de grado de transparencia, responsabilidad de los directores y facilidad para juicios de accionistas.

Fuente: base de datos de Doing Business.

demandante debe probar que el Sr. James tuvo una influencia decisiva en el órgano que autorizó la transacción o que actuó negligentemente (puntuación de 1). Para demostrar la responsabilidad de los otros directores, un demandante debe probar que actuaron negligentemente (puntuación de 1). La transacción perjudicial no puede anularse (puntuación de 0). Si se dictamina que el Sr. James es responsable, debe pagar daños y perjuicios (puntuación de 1), pero no se requiere que devuelva los beneficios o utilidades obtenidos (puntuación de 0). No se puede multar o enviar a prisión al Sr. James (puntuación de 0). Los juicios directos son una opción disponible para los accionistas con un porcentaje igual o inferior al 10% del capital social (puntuación de 1). Sumando estas puntuaciones se obtiene una puntuación de 4 para Panamá en el índice del grado de responsabilidad de los directores.

ÍNDICE DE LA FACILIDAD PARA JUICIOS DE ACCIONISTAS

El índice de la facilidad para juicios de accionistas tiene seis componentes:

- Qué tipo de documentos del demandado y de los testigos están disponibles para el demandante durante el juicio. Se asigna una puntuación de 1 para cada uno de los siguientes tipos de documentos disponibles: información que el demandado ha indicado que usará en su defensa; información que prueba directamente hechos específicos incluidos en la demanda; cualquier información pertinente al contenido de la demanda; y cualquier información que pueda conducir a la revelación de información pertinente.
- Si el demandante puede interrogar directamente al demandado y a los testigos durante el juicio. Se asigna una puntuación de 0 si no tiene esa capacidad; una puntuación de 1, si la tiene, previa autorización de las preguntas por el juez; una puntuación de 2, si la tiene sin aprobación previa.
- Si el demandante puede obtener cualquier tipo de documentos del demandado sin identificarlos específicamente. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.
- Si los accionistas que controlan el 10% o menos de las acciones de capital de la compañía pueden requerir que un inspector del gobierno investigue la transacción entre Compradora y Vendedora, sin presentar una demanda

judicial. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.

- Si los accionistas que controlan el 10% o menos de las acciones de capital de la compañía tienen derecho a inspeccionar los documentos de la transacción antes de iniciar un procedimiento judicial. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.
- Si la exigencia de pertinencia de la prueba para juicios civiles es menos severa que para un caso penal. Se asigna una puntuación de 0 si la respuesta es negativa; una puntuación de 1, si es positiva.

El índice varía entre 0 y 10 y los valores superiores indican una mayor facilidad de los accionistas para acceder a información en relación a la transacción. En Grecia, por ejemplo, el demandante puede acceder a documentos que el acusado intenta usar para su defensa y que directamente prueban hechos relacionados con la demanda (puntuación de 2). El demandante puede interrogar al acusado y a los testigos durante el juicio, si bien solamente con la aprobación previa de las preguntas por el tribunal (puntuación de 1). El demandante tiene que identificar específicamente los documentos que quiera examinar en el juicio (por ejemplo, el contrato de compraventa entre Compradora y Vendedora del 15 de julio de 2006) y no puede simplemente solicitar categorías genéricas de documentos (por ejemplo, todos los documentos relacionados con la transacción) (puntuación de 0). Asimismo, un accionista que posea el 5% de las acciones de Compradora puede solicitar que un inspector del gobierno revise la supuesta mala conducta del Sr. James y del director ejecutivo sin presentar una demanda en el juzgado (puntuación de 1), y cualquier accionista puede inspeccionar los documentos de la transacción antes de decidir si ir o no a juicio (puntuación de 1). La exigencia de pertinencia de la prueba para los juicios civiles es el mismo que para los juicios penales (puntuación de 0). Sumando estas puntuaciones se observa que Grecia presenta una puntuación de 5 en el índice de la facilidad para juicios de accionistas.

ÍNDICE DE FORTALEZA DE PROTECCIÓN DE INVERSORES

El índice de fortaleza de protección de inversores es el promedio de los índices de

transparencia, de grado de responsabilidad de los directores y de facilidad para los juicios de accionistas. El índice varía entre 0 y 10 y los valores mayores indican mayor protección de los inversores.

Los detalles de los datos de cada economía sobre protección de inversores se hallan en <http://www.doingbusiness.org>, seleccionando la economía de la lista desplegable. Esta metodología se desarrolló en Djankov, La Porta, López de Silanes y Shleifer (2008).

PAGO DE IMPUESTOS

El informe *Doing Business* registra los impuestos que una empresa de tamaño medio debe pagar en un determinado año, y también mide la carga administrativa asociada con el pago de impuestos y contribuciones. El proyecto se ha desarrollado y llevado a cabo en cooperación con PricewaterhouseCoopers. Entre los impuestos y las contribuciones que se analizan se incluye el impuesto sobre las ganancias o el impuesto sobre los ingresos de las empresas, las contribuciones a la seguridad social e impuestos laborales correspondientes al empleador, los impuestos sobre la propiedad, sobre la transmisión de la propiedad, sobre los dividendos, sobre las ganancias de capital y sobre las transacciones financieras, así como los impuestos de recolección de residuos, de vehículos y de circulación y otros impuestos o tasas de menor cuantía. La clasificación en facilidad de pago de impuestos es el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura 14.6).

FIGURA 14.6

Pago de impuestos: cumplimiento de exigencias tributarias de una empresa manufacturera local

Las clasificaciones se basan en tres subindicadores

Número de horas al año para preparar la declaración y el pago de impuestos

Obligación de tributar de las empresas como % de los beneficios antes del devengo de impuestos



Número de pagos tributarios al año

Doing Business analiza todos los impuestos y contribuciones exigidos por el gobierno a cualquier nivel (federal, estatal o municipal) que se aplican a una empresa estándar y que tienen una repercusión en sus estados de cuenta. Por este motivo, *Doing Business* va más allá del concepto tradicional de impuesto. Bajo el concepto de las cuentas nacionales del estado se suelen incluir solamente los pagos obligatorios y sin contrapartida al gobierno central. *Doing Business* se separa de esta acepción porque analiza todos los tributos que afectan las cuentas societarias, no sólo los que influyen en las cuentas nacionales. Las principales diferencias estriban en el caso de las cuotas laborales. *Doing Business* estudia las contribuciones que, por mandato del gobierno, debe pagar el empleador a un fondo compensatorio privado de pensiones o a un seguro para los trabajadores. El indicador incluye, por ejemplo, la prestación obligatoria de jubilación y el seguro compensatorio de los trabajadores de Australia. Para el cálculo de la tasa de impuesto total (definida a continuación), sólo se incluyen los impuestos devengados. Por ejemplo, generalmente se excluyen los impuestos sobre el valor agregado (suponiendo que no puedan ser reembolsados) porque no tienen un impacto en los estados contables referidos a los ingresos de una empresa, es decir, no se plasma en su declaración de ingresos. Sin embargo, sí se tienen en cuenta por contribuir a la carga administrativa (en forma de tiempo y pagos) que supone el cumplimiento con el régimen fiscal, de ahí que se tengan en cuenta en el análisis de las medidas exigidas para el cumplimiento.

Doing Business emplea un estudio de caso para medir los impuestos y contribuciones que paga una empresa estándar y la complejidad del régimen fiscal de una economía. Para este caso se utiliza una serie de suposiciones sobre la situación financiera y sobre las transacciones que se han hecho a lo largo del ejercicio. Expertos fiscales y tributarios de cada economía, procedentes de diferentes empresas (en muchas economías se incluye PricewaterhouseCoopers) calculan los impuestos y contribuciones debidos en su jurisdicción sobre la base de los hechos del estudio de caso. También se recopila información acerca de la frecuencia de presentación de las declaraciones tributarias y los pagos, así como el tiempo necesario para cumplir con leyes tributarias en una economía.

Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se emplean varias presunciones sobre la empresa, así como sobre los impuestos y las contribuciones aplicables.

SUPOSICIONES ACERCA DE LA EMPRESA

La empresa:

- Es una sociedad de responsabilidad limitada, sujeta a impuestos. Si hay más de un tipo de sociedad de responsabilidad limitada en la economía, se elige la forma de responsabilidad limitada más popular entre las empresas de la economía. La información acerca de cuál es la forma más popular se obtiene de abogados expertos en constitución de sociedades o de la oficina de estadística.
- Comenzó su actividad el 1 de enero de 2008. En ese momento la empresa adquirió todos los activos que aparecen en su balance y contrató a todos sus trabajadores.
- Opera en la mayor ciudad comercial de la economía.
- Es 100% de propiedad nacional y tiene cinco propietarios, todos ellos personas naturales.
- A finales de 2008 tiene un capital inicial de 102 veces el ingreso per cápita.
- Realiza actividades industriales o comerciales generales. En concreto, produce macetas de cerámica y las vende al por menor. No participa en el comercio exterior (no importa ni exporta) ni comercia con productos sujetos a un régimen tributario especial, por ejemplo, licor o tabaco.
- A principios de 2009 posee dos terrenos, un edificio, maquinaria, equipación de oficina, ordenadores y un camión. Además, alquila un camión.
- No reúne los requisitos para recibir incentivos a la inversión o cualquier beneficio especial excepto aquéllos relacionados con la antigüedad o el tamaño de la empresa.
- Tiene 60 empleados: cuatro gerentes, ocho auxiliares y 48 obreros. Todos tienen la nacionalidad de la economía, y uno de los gerentes es también propietario de la empresa. La empresa paga el seguro médico de los empleados (no obligatorio por ley) como un beneficio adicional. Además, en algunas economías los gastos reembolsables de transporte por negocios y los gastos de representación se consideran beneficios adicionales. Si tal es el caso, se considera que la empresa se hace cargo del

impuesto que grava dichos beneficios o que se convierte en un ingreso tributable para el empleado. El estudio de caso no toma en consideración abonos salariales adicionales por dietas, transporte, formación u otros. Por tanto, incluso aunque dichos beneficios sean frecuentes, no se añaden o se suprimen del importe de salario bruto sujeto a impuestos para hallar el cómputo de tributos o contribuciones laborales que resultan aplicables.

- Tiene una facturación equivalente a 1.050 veces el ingreso per cápita.
- Incurre en pérdidas en el primer año de actividad.
- Tiene un margen de utilidad (antes de impuestos) del 20%, es decir, el precio de venta es el 120% del costo de los bienes vendidos.
- Distribuye un 50% de sus utilidades como dividendos a los socios al final de su segundo año.
- Vende uno de sus lotes de terreno con ganancias al principio del segundo año.
- Tiene gastos anuales de combustible para los camiones que equivalen al doble del ingreso per cápita.
- Está sujeta a una serie de suposiciones detalladas acerca de los gastos y transacciones para que el caso sea estándar. Todas las variables de los estados financieros son proporcionales al ingreso per cápita de 2005. Por ejemplo, el socio que es también gerente gasta un 10% del ingreso per cápita en viajes para la empresa (un 20% de dichos gastos son estrictamente privados, el 20% para gastos de representación y el 60% para viajes de negocios).

SUPOSICIONES ACERCA DE LOS IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES

- Se registran todos los impuestos y contribuciones pagados durante el segundo año de operaciones (ejercicio 2009). Se considera que un impuesto o contribución es distinto si tiene un nombre diferente o si lo recauda un organismo diferente. Los impuestos y contribuciones referidos a un mismo concepto y organismo, pero recaudados a un tipo impositivo diferente dependiendo del tipo de sociedad, se consideran el mismo impuesto o contribución.
- El número de veces que la compañía paga impuestos y contribuciones en un año se refiere al número de los diferentes impuestos y contribuciones multiplicado por su frecuencia anual de pago o retención. La frecuencia de pago incluye

los pagos o retenciones anticipados, así como los pagos o retenciones regulares.

PAGO DE IMPUESTOS

El indicador de pago de impuestos mide el número total de impuestos y contribuciones pagados, el método de pago, la frecuencia de pago, la frecuencia de presentación de declaraciones y el número de organismos intervinientes en este caso estandarizado durante el segundo año de actividad de la sociedad (tabla 14.8). Incluye pagos que la empresa ha efectuado por impuestos al consumo, como los impuestos sobre las ventas o impuestos sobre el valor agregado. Estos impuestos son retenidos tradicionalmente a costo del consumidor, en nombre de las agencias tributarias. Aunque no afectan los estados financieros de la empresa, se suman a la carga administrativa que supone el cumplimiento con el régimen fiscal, de ahí que se tengan en cuenta en el análisis de los pagos de impuestos.

El número de pagos tiene en cuenta las declaraciones electrónicas. En aquellas economías donde se permiten las declaraciones electrónicas completas y esta modalidad de pago se emplea por la mayoría de las empresas de tamaño medio, el pago se considera que se realiza una sola vez al año, aunque haya habido más pagos y declaraciones. En cuanto a los impuestos realizados a través de terceras partes, como por ejemplo los impuestos sobre los intereses que cobran las instituciones financieras o el impuesto

sobre el carburante que cobra la empresa suministradora de carburante, se considera que existe un único pago aunque se realicen con mayor frecuencia.

Cuando dos o más impuestos se declaren y paguen de manera conjunta utilizando un mismo formulario, cada uno de estos pagos conjuntos se contabiliza como un solo pago. Por ejemplo, si los aportes obligatorios a seguros sanitarios y de pensiones se diligencian y pagan de manera conjunta, sólo se contaría uno de ellos.

TIEMPO

El tiempo se registra en horas por año. Este indicador mide el tiempo que se requiere para preparar, presentar y pagar tres tipos principales de impuestos y contribuciones: el impuesto sobre los ingresos de las empresas, el impuesto sobre el valor agregado o impuesto sobre las ventas, y los impuestos laborales, incluyendo los impuestos de las nóminas y las cuotas a la seguridad social. El tiempo de preparación incluye el tiempo para recopilar toda la información necesaria para calcular el tipo impositivo y el importe que hay que pagar. Si se deben mantener diferentes libros de contabilidad con fines tributarios, o bien realizar cálculos separados, se incluye el tiempo asociado a estos procesos, siempre que el trabajo contable habitual no sea suficiente para cumplir los requisitos de cómputo de impuestos. El tiempo de presentación incluye el tiempo para completar todos los

formularios de declaración de impuestos y presentarlos ante las autoridades tributarias. El tiempo de pago recopila las horas necesarias para efectuar el pago en línea o en la agencia tributaria. Cuando los impuestos y contribuciones se pagan en persona, el tiempo incluye las demoras por la espera.

TASA DE IMPUESTO TOTAL

La tasa de impuesto total mide la totalidad de impuestos y contribuciones obligatorias que debe abonar una empresa durante su segundo año de actividad, expresada como una porción de los beneficios comerciales. El informe *Doing Business 2011* informa de la tasa de impuesto total del ejercicio 2009. La cantidad total de impuestos es la suma de todos los diferentes impuestos y contribuciones que se han de pagar después de contabilizar las deducciones y exenciones aplicables. Se excluyen los impuestos retenidos (como el impuesto sobre los ingresos de las personas) o los que retienen las empresas y luego son remitidos a la agencia tributaria (como el impuesto sobre las ventas, sobre bienes y servicios o sobre el valor agregado). Los impuestos incluidos pueden dividirse en cinco categorías: impuesto sobre los beneficios o ganancias de las empresas, cuotas a la seguridad social y otros impuestos laborales pagados por el empleador (incluidas todas las contribuciones obligatorias, aunque deban ingresarse a una entidad privada, como un fondo de pensiones), impuestos sobre las propiedades, impuestos sobre la facturación y otros impuestos menores (como tasas municipales e impuestos de circulación y sobre los carburantes).

La tasa de impuesto total está diseñada para proporcionar una medida exhaustiva de la carga impositiva a que está sometida una empresa. Difiere de la tasa de impuesto legal, que simplemente aporta el factor que se debe aplicar a la base impositiva. Al computar la tasa de impuesto total, el impuesto a pagar resultante se divide por el beneficio comercial. Los datos de Suecia ilustran este cómputo (tabla 14.9).

Los beneficios comerciales son básicamente los beneficios netos antes del devengo de los impuestos. Difieren del tradicional concepto de beneficio antes de impuestos, que se refleja en los estados de cuenta. Al computar el beneficio antes de impuestos, muchos de los impuestos devengados por la empresa son deducibles. Por el contrario, al computar los beneficios comerciales, estos impuestos no son deducibles, por lo que los beneficios

TABLA 14.8

¿Qué analizan los indicadores de pago de impuestos?

Pagos de impuestos de una empresa manufacturera en 2009 (número al año ajustado a los pagos electrónicos o a la presentación y pago conjuntos)

- Número de impuestos y contribuciones pagadas, incluidos los impuestos al consumo (impuesto sobre el valor agregado, impuesto sobre las ventas o impuesto sobre bienes y servicios)
- Método y frecuencia de declaraciones y pagos

Tiempo necesario para cumplir con tres impuestos principales (horas al año)

- Recopilar información para calcular la deuda tributaria
- Completar los formularios de declaración tributaria y presentarlos ante los organismos adecuados
- Gestionar el pago o la retención
- Preparar por separado los libros contables fiscales, si es aplicable

Tasa de impuesto total (% de la ganancia)

- Impuestos sobre los beneficios o ingresos de las empresas
- Cuotas sociales e impuestos laborales pagados por el empleador
- Impuestos sobre la propiedad y la transmisión de la propiedad
- Impuestos sobre los dividendos, las ganancias de capital y las transacciones financieras
- Impuestos de recolección de desechos, impuestos de vehículos, de circulación y otros

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

TABLA 14.9

Cálculo de la tasa de impuesto total de Suecia

	Tasa legal (r)	Base legal gravable (b)	Impuesto a pagar (a)	Beneficio comercial ¹ (c)	Tasa de impuesto total (t)
			$a = r \times b$		$t = a/c$
Tipo de impuesto (base gravable)		SKr	SKr	SKr	
Impuesto al ingreso de las empresas (ingresos gravables)	28%	10.330.966	2.892.670	17.619.223	16,40%
Impuesto sobre bienes inmuebles (terrenos y edificios)	0,38%	26.103.545	97.888	17.619.223	0,60%
Impuesto sobre la nómina (salarios gravables)	32,42%	19.880.222	6.445.168	17.619.223	36,60%
Impuesto sobre el combustible (precio del combustible)	SKr 4,16 por litro	45.565 litros	189.550	17.619.223	1,10%
TOTAL			9.625.276		54,56%

1. Beneficio antes del devengo de impuestos.

Nota: SKr son coronas suecas. Se entiende que los beneficios comerciales ascienden a 59,4 veces el ingreso per cápita.

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

comerciales proporcionan una perspectiva clara del beneficio real de una empresa a lo largo del ejercicio fiscal antes de que se vea gravada por impuestos.

Los beneficios comerciales se definen como las ventas menos el costo de las mercaderías vendidas, menos los salarios brutos, menos los gastos administrativos, menos otros gastos, menos las provisiones, más las ganancias de capital (de la venta de propiedades), menos los gastos asociados a intereses, más los ingresos de intereses y menos la depreciación comercial. Para computar la depreciación comercial, se aplica un método lineal de depreciación con las siguientes tasas: 0% para el terreno, 5% para el edificio, 10% para la maquinaria, 33% para las computadoras, 20% para los equipos de oficina, 20% para el camión y 10% para gastos de desarrollo de la empresa. Por tanto, los beneficios comerciales ascienden a 59,4 veces el ingreso per cápita.

La metodología para calcular la tasa de impuesto total es coherente a grandes rasgos con el marco de Contribución Total de Impuestos desarrollado por PricewaterhouseCoopers y el cálculo de impuestos devengados que realizan dentro de este marco. No obstante, si bien PricewaterhouseCoopers basa comúnmente sus cálculos en datos sobre las empresas más grandes de la economía, *Doing Business* se centra en el estudio de caso basándose en una empresa estándar de tamaño medio.

La metodología de los indicadores de pago de impuestos se ha beneficiado además del debate con miembros de Diálogo Fiscal Internacional, que condujo

a un refinamiento de las preguntas de la encuesta relativas al indicador del tiempo para pagar impuestos, así como a la recopilación de datos piloto para una posterior investigación sobre las cuñas fiscales de índole laboral.

Los detalles de los datos de cada economía sobre pago de impuestos se hallan en <http://www.doingbusiness.org>, seleccionando la economía de la lista desplegable. Esta metodología se desarrolló en Djankov y otros (2010).

COMERCIO TRANSFRONTERIZO

El informe *Doing Business* recopila los procedimientos que se requieren para exportar e importar un cargamento estándar de mercaderías por transporte oceánico. Se registran todos los procedimientos oficiales para exportar e importar la mercadería —desde el acuerdo contractual entre las dos partes hasta la entrega— junto con el tiempo y el costo requeridos para completarlos. También se registran todos los documentos necesarios para superar los controles fronterizos de las mercaderías. Para mercaderías destinadas a la exportación, los procedimientos abarcan desde el empaquetamiento de la mercadería en fábrica hasta su partida desde el puerto de salida. Para mercaderías destinadas a la importación, los procedimientos abarcan desde la llegada del barco al puerto de entrada hasta la entrega del cargamento en el almacén de la fábrica. El tiempo y costo del transporte oceánico no se incluyen. El pago se realiza con una carta

de crédito, por lo que se tienen en cuenta el tiempo, costo y documentos necesarios para que se emita dicho documento. La clasificación en facilidad de comercio transfronterizo es el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura 14.7).

Los transportadores de mercancías de la economía, las líneas navales, los agentes de aduana y los empleados públicos del puerto han proporcionado información sobre los documentos que se requieren, así como el costo y el tiempo para completar cada procedimiento. Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se emplean varias presunciones sobre la empresa y las mercaderías comercializadas.

SUPOSICIONES ACERCA DE LA EMPRESA

La empresa:

- Tiene al menos 60 empleados.

FIGURA 14.7

Comercio transfronterizo: exportar e importar por transporte oceánico

Las clasificaciones se basan en tres subindicadores



US\$ por un contenedor de 20 pies, sin incluir sobornos o aranceles

- Opera en la mayor ciudad comercial de la economía.
- Es una sociedad privada de responsabilidad limitada. No opera dentro de una zona de procesamiento de exportaciones o una zona industrial con privilegios especiales de exportación o importación.
- Es 100% de propiedad nacional, sin titularidad extranjera.
- Exporta más del 10% de sus ventas.

SUPOSICIONES ACERCA DE LAS MERCADERÍAS COMERCIALIZADAS

El producto comercializado viaja en un contenedor completo para cargamento seco de 20 pies. Pesa 10 toneladas y se ha valorado en US\$ 20.000. El producto:

- No es peligroso ni incluye armas o equipos militares.
- No requiere refrigeración ni cualquier otro entorno especial.
- No requiere ningún estándar fitosanitario o de seguridad medioambiental especial diferentes de los estándares internacionales acostumbrados.
- Es uno de los productos más exportados o importados de la economía.

DOCUMENTOS

Se registran todos los documentos necesarios para exportar e importar las mercaderías (tabla 14.10). Se presume que

TABLA 14.10

¿Qué analizan los indicadores de comercio transfronterizo?

Documentos para exportar e importar (número)

- Documentos bancarios
- Documentos para el despacho en aduanas
- Documentos de manejo en los puertos y terminales
- Documentos de transporte

Tiempo necesario para exportar e importar (días)

- Obtención de todos los documentos
- Transporte terrestre y manejo de la mercadería
- Despacho de aduanas e inspecciones
- Manejo en los puertos y terminales
- No incluye el transporte oceánico

Costo necesario para exportar e importar (US\$ por contenedor)

- Obtención de todos los documentos
- Transporte terrestre y manejo de la mercadería
- Despacho de aduanas e inspecciones
- Manejo en los puertos y terminales
- Únicamente costos oficiales, no sobornos

ambas partes ya han concertado el contrato de común acuerdo y lo han firmado. Se tienen en cuenta los documentos que exigen los ministerios, autoridades aduaneras, autoridades portuarias y de las terminales de carga, los organismos de sanidad y de control técnico y los bancos. Dado que el pago se realiza por carta de crédito, se toman en consideración también todos los documentos que exigen los bancos para emitir o avalar una carta de crédito. No se incluyen los documentos que se renuevan anualmente y no requieren una renovación por cada envío (por ejemplo, un certificado anual de liquidación tributaria).

TIEMPO

El tiempo para exportar e importar se registra en días calendario. El cálculo de tiempo de un procedimiento comienza desde el momento en que se inicia éste hasta el momento en que se completa. Si se puede acelerar un procedimiento a un costo adicional, y la medida está disponible para todas las empresas de comercio internacional, se elige el procedimiento legal más rápido. No se tienen en cuenta los procedimientos de vía rápida que beneficien exclusivamente a las empresas ubicadas en una zona de procesamiento de exportaciones, puesto no están a disposición de todas las empresas de comercio internacional. No se incluye tampoco el tiempo empleado en el trayecto oceánico. Se supone que ni el importador ni el exportador pierden tiempo y que cada uno se dedica a completar cada procedimiento restante sin retraso. Los procedimientos que se pueden completar en paralelo son tratados como simultáneos. El tiempo de espera entre procedimientos (por ejemplo, durante la descarga del cargamento) se incluye en la medición del tiempo.

COSTO

El costo se refiere a las tarifas aplicadas sobre un contenedor de 20 pies en dólares estadounidenses. Se incluyen todas las tarifas asociadas a la realización de los procedimientos para exportar o importar las mercaderías. Estas tarifas incluyen costos por documentos, tarifas administrativas para despacho de aduanas y control técnico, gastos por manipulación en la terminal y transporte por el interior del país. El cómputo del costo no incluye aranceles o impuestos comerciales relacionados con el transporte oceánico. Sólo se registran los costos oficiales.

Los detalles de los datos de cada economía sobre comercio transfronterizo se hallan en <http://www.doingbusiness.org>, seleccionando la economía de la lista desplegable. Esta metodología se desarrolló en Djankov, Freund y Pham (2010) y se ha adoptado aquí con pequeñas modificaciones.

CUMPLIMIENTO DE CONTRATOS

Los indicadores sobre el cumplimiento de contratos miden la eficiencia del sistema judicial en la resolución de una disputa comercial. La información se construye siguiendo la evolución paso a paso de una disputa de pago ante los tribunales locales. Los datos se recolectan a través de un estudio de los códigos de procedimiento civil y otras regulaciones de tribunales así como también mediante encuestas realizadas a abogados procesalistas locales y jueces. La clasificación en facilidad de cumplimiento de contratos es el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura 14.8).

Los nombres de los tribunales correspondientes de cada economía —el tribunal de la ciudad más importante para los negocios con competencia para dirimir las causas comerciales de cuantía equivalente al 200% del ingreso per cápita— se hallan publicados en <http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/EnforcingContracts/>.

SUPOSICIONES ACERCA DEL CASO

- El valor de la demanda equivale al 200% del ingreso per cápita de la economía.
- La controversia se refiere a una transacción legal realizada entre dos

FIGURA 14.8

Cumplimiento de contratos: resolver una disputa comercial en los tribunales

Las clasificaciones se basan en tres subindicadores

Días para resolver una disputa comercial sobre compraventa ante los tribunales

Costo de un abogado, del juicio y de la ejecución de la sentencia como % del valor de demanda



Trámites para presentar una demanda y obtener y ejecutar la sentencia

empresas (Compradora y Vendedora) que se hallan en la ciudad más relevante para los negocios de la economía. Vendedora vende a Compradora mercaderías por un valor equivalente al 200% del ingreso per cápita de la economía. Tras la entrega de los bienes, Compradora no realiza el pago alegando que la mercadería que ha recibido no es de calidad adecuada.

- Vendedora (demandante) interpone una demanda contra Compradora (demandada) para cobrar el importe pactado en el contrato de compraventa (es decir, el 200% del ingreso per cápita de la economía). Compradora se opone a la demanda, manifestando que la calidad de los bienes no es adecuada. La controversia es exclusivamente sobre el fondo del asunto.
- La demanda la resuelve un tribunal en la ciudad más relevante para los negocios de la economía, con competencia en casos comerciales con un valor equivalente al 200% del ingreso per cápita.
- Vendedora embarga los bienes muebles de Compradora (por ejemplo, equipación de oficina y vehículos) antes de que se dicte sentencia por temor a que Compradora se declare insolvente.
- Durante el juicio se pronuncian varios peritos sobre la calidad de las mercaderías entregadas. Si es una práctica habitual que las partes convoquen a sus propios peritos para opinar sobre la calidad de los bienes, cada una de las partes llamará a un perito. Si es práctica habitual es que el juez designe un perito independiente, el juez tomará esta medida. En tal caso, el juez no permitirá que la opinión del experto que haya designado pueda ser disputada por ninguna de las partes.
- La sentencia es 100% a favor de Vendedora: el juez decide que las mercaderías son de calidad adecuada y que Compradora debe pagar el precio convenido.
- Compradora no apela la sentencia y ésta es firme.
- Vendedora adopta todas las medidas necesarias para una rápida ejecución de la sentencia. La deuda se cobra exitosamente a través de la subasta pública de los bienes muebles de Compradora (por ejemplo, equipamiento de oficina y vehículos).

PROCEDIMIENTOS

La lista de fases procedimentales recopilada de cada economía establece la cronología

de una disputa comercial ante el tribunal correspondiente. Un procedimiento se define como cualquier interacción, exigida por ley o empleada comúnmente en la práctica, entre las partes, o entre ellas y el juez o funcionario del tribunal. Esto incluye los pasos para presentar la demanda, las fases del procedimiento, la obtención de la sentencia y todos los trámites necesarios para su ejecución (tabla 14.11).

La encuesta permitió a los participantes registrar procedimientos que existen en economías con código civil pero que no existen en economías con legislación consuetudinaria (*common law*) y viceversa. Por ejemplo, en las economías de derecho civil el juez puede designar un perito independiente, mientras que en las economías con *common law* las partes remiten al tribunal una lista de sus peritos. Para medir la eficiencia global de los procedimientos judiciales, se elimina un procedimiento para las economías que cuenten con tribunales comerciales especializados y otro procedimiento para las economías que permitan la presentación electrónica de demandas. Aquellas fases del procedimiento que tengan lugar simultáneamente con otras, o bien se hallen a su vez subsumidas en otras fases, no se cuentan en el número total de procedimientos.

TIEMPO

El tiempo se registra en días calendario, contados desde el momento en que el demandante presenta la demanda en el juzgado hasta el momento del pago. Esto incluye los días en que tiene lugar el juicio y también los períodos de espera entre las diferentes fases. Se registra la duración promedio de las diferentes etapas de resolución de la disputa: notificación del procedimiento (tiempo de presentación y comunicación de la demanda), el dictado de la sentencia (tiempo para el juicio y la comunicación de la sentencia), y el momento de pago (tiempo para la ejecución).

COSTO

El costo se registra como un porcentaje de la demanda, que se entiende equivalente al 200% del ingreso per cápita. No se registran los sobornos. Se compilan tres tipos de costos: costas judiciales, costos de ejecución y honorarios promedio de los abogados.

Las costas judiciales consisten en todos los costos y honorarios que Vendedora (demandante) debe adelantar al tribunal o al perito, independientemente del costo

TABLA 14.11

¿Qué analizan los indicadores de cumplimiento de contratos?

Procedimientos para el cumplimiento de contratos (número)

- Cualquier interacción entre las partes de una disputa comercial, o entre ellos y un juez o funcionario del tribunal
- Procedimientos para interponer una acción legal
- Procedimientos para llegar a juicio y a una sentencia
- Procedimientos para ejecutar la sentencia

Tiempo necesario para completar los procedimientos (días calendario)

- Tiempo para interponer una acción legal
- Tiempo para llegar a juicio y a una sentencia
- Tiempo para ejecutar la sentencia

Costo necesario para completar los procedimientos (% de la demanda)

- Sin sobornos
- Honorarios promedio de los abogados
- Costos judiciales, incluidos los honorarios de peritos
- Costos de ejecución

Fuente: base de datos de Doing Business.

final que deba afrontar Vendedora. Los honorarios de los peritos, si los exige la ley o son necesarios en la práctica, se incluyen en las costas judiciales. Los costos de ejecución son aquellos que debe anticipar Vendedora (demandante) para ejecutar lo dispuesto en la sentencia a través de una subasta pública de los bienes muebles de Compradora, independientemente del costo final a cargo del Vendedora. El promedio de honorarios de abogados son los costos que Vendedora (demandante) debe facilitar a un abogado local para su representación legal en la situación del caso estandarizado.

Los detalles de los datos de cada economía sobre cumplimiento de contratos se hallan en <http://www.doingbusiness.org>, seleccionando la economía de la lista desplegable. Esta metodología se desarrolló en Djankov y otros (2003) y se ha adoptado aquí con pequeñas modificaciones.

CIERRE DE UNA EMPRESA

El informe Doing Business estudia el tiempo, el costo y los resultados de los procedimientos de insolvencia que afectan a las empresas de cada economía. Los datos se derivan de encuestas respondidas por abogados expertos en insolvencia en

FIGURA 14.9

Cierre de una empresa: tiempo, costo y resultado de la quiebra de una empresa local

Las clasificaciones se basan en un subindicador

La tasa de recuperación es una función del tiempo, costo y otros factores como la tasa de interés y las posibilidades de que la empresa siga operando



Nota: el tiempo y el costo no se tienen en cuenta por separado para esta clasificación.

cada economía, que han sido contrastadas con un estudio de las leyes y regulaciones así como con información pública sobre sistemas de quiebra. La clasificación en facilidad de cierre de una empresa se basa en el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los indicadores que la componen (figura 14.9).

Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se usan varias suposiciones en lo que se refiere a la empresa y al caso.

SUPOSICIONES ACERCA DE LA EMPRESA

La empresa:

- Es una sociedad de responsabilidad limitada.
- Opera en la mayor ciudad comercial de la economía.
- Es 100% de propiedad nacional, y el fundador, que es también el director ejecutivo de la junta supervisora, es titular del 51% de las acciones (ningún otro accionista posee más del 5% de las acciones).
- Tiene bienes inmuebles en el centro de la ciudad, donde maneja un hotel, que es su activo principal. El hotel tiene un valor de 100 veces el ingreso anual per cápita o US\$ 200.000 (el importe que resulte superior).
- Tiene un director general profesional.
- Tiene 201 empleados y 50 proveedores, a cada uno de los cuales se le debe dinero por la última entrega.
- Tiene un contrato de préstamo por diez años firmado con un banco local, garantizado por una carga sobre la empresa de validez universal (por ejemplo, un derecho de garantía flotante) en economías donde son posibles dichas

garantías, o bien mediante la propiedad del hotel. Si la ley no permite una garantía de validez universal pero los contratos usan comúnmente algún otro tipo de disposición a tal efecto, dicha disposición se incluye en el contrato del préstamo.

- Hasta ahora ha cumplido con los pagos y todas las restantes condiciones del préstamo.
- Ha suscrito una hipoteca y el monto de la hipoteca es exactamente igual al valor de mercado del hotel.

SUPOSICIONES ACERCA DEL CASO

La empresa está experimentando problemas de liquidez. Las pérdidas de la compañía en 2009 llevaron su valor neto a una cifra negativa. A fecha 1 de enero de 2010, no hay dinero para pagar el interés bancario ni el monto principal en su totalidad, en el plazo establecido –que es el día siguiente, 2 de enero. Por ende, la empresa incurre en mora en su préstamo. La gerencia cree que también habrá pérdidas en 2010 y 2011.

El importe debido por el contrato de préstamo equivale exactamente al valor de mercado del negocio hotelero y representa el 74% de la deuda total de la empresa. El 26% restante de la deuda corresponde a acreedores no garantizados (proveedores, empleados y organismos tributarios).

La empresa tiene demasiados acreedores para negociar una solución extrajudicial. Las opciones disponibles son las siguientes: un procedimiento destinado a una rehabilitación o reorganización de la empresa que permita la continuidad de su actividad; un procedimiento judicial de liquidación o disolución de la empresa, o bien la ejecución de la deuda o de la hipoteca por medio de los tribunales (o por una autoridad gubernamental) o por vía extrajudicial (por ejemplo, nombrando un administrador).

SUPOSICIONES ACERCA DE LAS PARTES

El banco quiere recuperar todo lo que sea posible de su préstamo, con rapidez y con el menor costo posible. Los acreedores no garantizados harán todo lo que esté permitido por la ley aplicable para evitar una venta por partes de los activos de la empresa. El accionista mayoritario quiere que la empresa siga operativa y bajo su control. La gerencia quiere mantener la empresa en funcionamiento y conservar los puestos de trabajo. Todas las partes son entidades o ciudadanos locales; no intervienen partes extranjeras.

TABLA 14.12

¿Qué analizan los indicadores de cierre de una empresa?**Tiempo necesario para recuperar la deuda (años)**

- Medido en días calendario
- Se incluye el tiempo de apelación y las solicitudes de prórroga

Costo necesario para recuperar la deuda (% de los bienes)

- Medido como porcentaje del valor de los bienes
- Costas judiciales
- Honorarios de los administradores de la insolvencia
- Honorarios de abogados
- Honorarios de asesores y contadores

Tasa de recuperación de los acreedores (centavos por dólar)

- Mide los centavos por dólar que recuperan los acreedores
- Valor actual de la deuda cobrada
- Se deducen los costos de los procedimientos de insolvencia
- Se toma en cuenta la depreciación de los bienes
- El resultado de la empresa (reflote o no) influye en el máximo valor que puede recuperarse

Fuente: base de datos de Doing Business.

TIEMPO

El tiempo necesario para que los acreedores recuperen su deuda se registra en años calendario (tabla 14.12). El período de tiempo que mide *Doing Business* abarca desde el impago de la empresa hasta el pago de parte o de la totalidad del importe debido al banco. Se consideran las demoras surgidas por las tácticas legales dilatorias empleadas por las partes, como la interposición de apelaciones o solicitudes de aplazamiento.

COSTO

El costo de los procedimientos se registra como un porcentaje del valor de los bienes del deudor. Se calcula sobre la base de las encuestas realizadas e incluye las costas de los tribunales y las tasas gubernamentales, los honorarios de los administradores, subastadores, asesores y abogados, así como cualquier otra tarifa o costo. Los encuestados estiman los costos entre las siguientes opciones: menos de 2%, 2–5%, 5–8%, 8–11%, 11–18%, 18–25%, 25–33%, 33–50%, 50–75% y más del 75% del valor de los bienes de la empresa.

RESULTADO

Lo que recuperen los acreedores dependerá de si el negocio hotelero se vende como

empresa en funcionamiento o de si los activos de la empresa se venden por partes. Si la empresa se mantiene operativa, se considera que no se pierde ningún valor y el banco puede satisfacer la totalidad de su reclamación, es decir, recuperará 100 centavos por dólar. Si los activos de la empresa se venden por partes, el importe máximo de recuperación no superará el 70% de la reclamación del banco, lo que se traduce en 70 centavos por dólar.

TASA DE RECUPERACIÓN

La tasa de recuperación se registra como los centavos por dólar recuperados por los acreedores a través de procedimientos de reorganización, liquidación o ejecución (hipotecaria) de la deuda. El cálculo toma en consideración el resultado: si la empresa se vende como empresa en funcionamiento o si los activos de la empresa se venden por partes. Posteriormente se deducen los costos del procedimiento (un centavo por cada punto porcentual del valor de los bienes del deudor). Finalmente, se considera el lucro cesante debido al tiempo que el dinero permanece inmóvil en los procedimientos de insolvencia, incluyendo la pérdida de valor debido a la depreciación del mobiliario del hotel. De acuerdo con la práctica internacional contable, la tasa de depreciación para muebles se considera que es del 20%. Se supone que el valor del mobiliario es un cuarto del valor total de los activos. La tasa de recuperación es el valor presente de los fondos restantes, sobre la base de las tasas de préstamo establecidas a finales del ejercicio 2009 por el informe *International Financial Statistics* del Fondo Monetario Internacional, complementadas con datos de los bancos centrales y de *Economist Intelligence Unit*.

ECONOMÍAS SIN PRÁCTICA

Si una economía ha tenido menos de cinco casos al año en los últimos cinco años relativos a procedimientos judiciales de reorganización, liquidación o ejecución (hipotecaria) de deuda, la economía se clasifica en la categoría “no hay práctica”. Esto supone que es poco probable que los acreedores recuperen su dinero mediante un procedimiento legal formal (judicial o extrajudicial). La tasa de recuperación de las economías con un “no hay práctica” es cero.

Esta metodología se desarrolló en Djankov, Hart, McLiesh y Shleifer (2008) y se ha adoptado aquí con pequeñas modificaciones.

NO INCLUIDOS EN LA CLASIFICACIÓN EN FACILIDAD DE HACER NEGOCIOS

Dos grupos de indicadores no están incluidos en la clasificación general de este año sobre facilidad de hacer negocios. Se trata de los indicadores de obtención de electricidad, un grupo de datos piloto, y los indicadores de empleo de trabajadores, para los que actualmente se está perfeccionando la metodología.

OBTENCIÓN DE ELECTRICIDAD

El informe *Doing Business* registra todos los procedimientos que requiere una empresa para obtener una conexión permanente y suministro de electricidad en un almacén estándar. Estos procedimientos incluyen la solicitud y la firma de contratos con empresas de suministro de electricidad, así como todas las autorizaciones necesarias de otros organismos y las tareas externas y definitivas de conexión (tabla 14.3).

Los datos se recopilan de la empresa de distribución eléctrica y posteriormente son completados y verificados por los organismos que regulan dicho suministro y profesionales independientes como los ingenieros eléctricos, contratistas y empresas de construcción. La empresa de distribución encuestada es la que presta ese servicio al área (o áreas) donde están ubicados los almacenes. Si se puede elegir entre distintas empresas de distribución, se utilizará la que atienda al mayor número de clientes.

Para poder comparar los datos entre las diferentes economías, se usan varias

suposiciones en lo que se refiere a la conexión eléctrica.

SUPOSICIONES ACERCA DEL ALMACÉN

El almacén:

- Es titularidad de un empresario local.
- Opera en la mayor ciudad comercial de la economía.
- Se halla dentro de los límites oficiales de la ciudad, en un área en que se encuentran otros almacenes (una zona no residencial).
- No se halla en ninguna zona económica especial o zona de inversión; es decir, la conexión eléctrica no reúne los requisitos para recibir subsidios o una prestación de servicios más ágil por estar sujeta a un régimen especial de fomento a la inversión. Si hay diferentes opciones de ubicación, se elige la situación donde sea más fácil acceder a la electricidad.
- Tiene acceso por carretera. Las tareas de enganche a la red requieren el cruce de una o varias carreteras (mediante soterramiento, líneas aéreas o similar), pero el terreno es público, es decir, no se atraviesa ninguna propiedad privada.
- Está situado en un área sin obstáculos físicos. Por ejemplo, la propiedad no está cerca de la línea ferroviaria.
- Se usa para el almacenamiento de productos refrigerados.
- Es una obra nueva (no ha habido construcciones previas en el terreno en que se halla). Se conecta a la electricidad por primera vez.
- Tiene dos plantas de altura, ambas en superficie, con una superficie total

TABLA 14.13

¿Qué analizan los indicadores de obtención de electricidad?

Procedimientos para obtener una conexión de electricidad (número)

- Remitir todos los documentos pertinentes y obtener todas las autorizaciones y permisos necesarios
- Cumplir con todas las notificaciones y recibir las inspecciones necesarias
- Obtener las instalaciones del exterior y posiblemente comprar todo el material necesario
- Concertar todo contrato de suministro necesario y finalmente obtener el suministro

Tiempo necesario para completar cada procedimiento (días calendario)

- Al menos un día calendario
- Cada procedimiento comienza en días diferentes
- No incluye el tiempo empleado recopilando información
- Refleja el tiempo que se emplea en la práctica, con escaso seguimiento y sin contacto previo con funcionarios

Costo necesario para completar cada procedimiento (% del ingreso per cápita)

- Únicamente costos oficiales, no sobornos
- Se excluye el impuesto sobre el valor agregado

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

de aproximadamente 1.300,6 metros cuadrados (14.000 pies cuadrados). El área del terreno donde se construirá es de 929 metros cuadrados (10.000 pies cuadrados).

SUPOSICIONES SOBRE LA CONEXIÓN ELÉCTRICA

La instalación eléctrica:

- Es fija.
- Es una instalación trifásica, de cuatro hilos en estrella y de 140 kVA (capacidad contratada).
- Es una conexión de bajo voltaje de 150 metros de longitud (a no ser que se haya instalado un transformador de distribución en la propiedad del cliente, en cuyo caso la longitud de la conexión de bajo voltaje es 0).⁸ La conexión es aérea o soterrada, según sea la opción más común en la economía y en el área en que está ubicado el almacén. La extensión de la propiedad privada del cliente no tiene relevancia.
- Requiere la instalación de un único medidor eléctrico. El consumo mensual de electricidad será de 0,07 gigavatios por hora (GWh).

El tendido de cables del interior ya se ha completado.

PROCEDIMIENTOS

Un procedimiento se define como cualquier interacción de los empleados de la empresa o de su principal electricista o ingeniero eléctrico (es decir, el técnico que se ha ocupado del tendido de cables en el interior) con partes externas, tales como la empresa de suministro o de distribución de electricidad, organismos gubernamentales, contratistas o empresas del sector de la electricidad. Las interacciones entre empleados de la empresa y los trámites relacionados con el tendido de los cables de interior del almacén, tales como el diseño y la ejecución de los planos de instalación de la red eléctrica del interior, no se cuentan entre los procedimientos. Los procedimientos que deben completarse con la misma empresa de suministros pero en diferentes departamentos se cuentan como procedimientos separados.

Se supone que los empleados de la empresa completan todos los procedimientos por sí mismos, a menos que el empleo de una tercera persona sea exigido por ley (por ejemplo, si sólo puede remitir una solicitud el electricista que esté registrado en la empresa de suministro). Si la empresa puede (aunque

no esté obligada) a recurrir a los servicios de profesionales (por ejemplo, si las tareas externas las realizan empresas privadas, en lugar de la empresa pública de suministro), se registran estos procedimientos si es habitual recurrir a ellos. Para todos los procedimientos, sólo se recopilan los casos más frecuentes (por ejemplo, en más del 50% de las ocasiones, la empresa de suministros tiene los materiales), así como los que se siguen en la práctica para conectar un almacén a la red eléctrica.

TIEMPO

El tiempo se cuenta en días calendario. La medición captura la duración promedio que la empresa de electricidad y los expertos estiman como necesarios en la práctica, más que lo estipulado por la ley, para completar un procedimiento con un seguimiento mínimo y sin la realización de pagos extraordinarios. Se presume también que el tiempo mínimo requerido para cada procedimiento es de un día. Es decir, aunque haya procedimientos simultáneos, se entiende que no pueden comenzar en el mismo día (los procedimientos simultáneos comienzan en días consecutivos). Se presume igualmente que la empresa no pierde tiempo y se dedica a completar cada procedimiento restante sin demora. No se tiene en cuenta el tiempo que la empresa emplea en recopilar información. Se presupone que la empresa conoce todos los requisitos para obtener una conexión eléctrica y su orden de ejecución desde el principio.

COSTO

El costo se registra como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía. Los costos se registran con exclusión del impuesto sobre el valor agregado. Se registran todas las tarifas y costos asociados a completar los procedimientos de conexión de un almacén a la red eléctrica, incluidos las asociadas a la obtención de autorizaciones de organismos públicos, la solicitud del enganche, la recepción de visitas de inspección del almacén y del cableado del interior, la compra de material, las tareas de enganche propiamente dichas y el pago de una fianza. Se utilizan como fuentes de información de los costos los expertos locales, las regulaciones específicas y las tablas de tarifas oficiales. En caso de que haya diferentes estimaciones entre los expertos locales, se calcula el promedio de dichos datos. En todos los casos, el costo excluye los sobornos.

DEPÓSITO DE UNA FIANZA

Las empresas de suministro exigen el depósito de una fianza como garantía frente al posible fallo de los clientes a la hora de pagar sus facturas al consumo. Por este motivo, la fianza de un cliente nuevo suele ser calculada en función del consumo estimado del cliente.

Doing Business no registra el importe completo del depósito de fianza. En lugar de eso, recopila el valor actual del lucro cesante por intereses que experimenta el cliente a causa de que la empresa de suministro retenga el importe de fianza durante un período prolongado, en la mayoría de los casos hasta el fin de contrato (que se ha fijado en cinco años en este caso). No se registra en el caso de que la fianza se utilice para cubrir las facturas de consumo del primer mes. Para calcular el valor actual del lucro cesante por los intereses, se emplean las tasas de préstamo de finales de 2009 del informe *International Financial Statistics*, del Fondo Monetario Internacional. En los casos en que el depósito de fianza se devuelva con intereses, se emplea la diferencia entre la tasa de préstamo y el interés pagado por la empresa de suministro para calcular el valor actual.

En algunas economías el depósito de fianza puede adoptar la forma de un bono: la empresa puede obtener de un banco o entidad aseguradora una garantía constituida sobre los activos que tiene en dicha institución financiera. En contraste con la situación en la que el cliente abona la fianza en efectivo a la empresa de suministros, en este caso la empresa no pierde la titularidad del importe completo y puede seguir utilizándolo. A cambio, la empresa pagará al banco una comisión por la obtención del bono. La comisión que se cobra puede variar dependiendo de la situación acreedora de la empresa. Se presupone que está en la mejor posición acreedora, por que se entiende que la comisión es la menor posible. Si es posible constituir un bono, el valor que se registra para la fianza es la comisión anual multiplicada por los cinco años de duración estimada del contrato. Si existen ambas posibilidades, se registra la alternativa más barata.

En Belice, en junio de 2010 un cliente que solicitara una conexión de electricidad de 140-kVA hubiera tenido que aportar una fianza de 22.662 dólares beliceños, en efectivo o mediante cheque, y la fianza se hubiera devuelto sólo al fin del contrato.

En lugar de esto, el cliente podía haber invertido este dinero al tipo de interés prevalente de 14,05%. Durante los cinco años de duración del contrato, esto hubiera supuesto un valor real de lucro cesante en los intereses de BZ\$ 10.918. En contrate, si el cliente hubiera podido dejar la fianza en el banco como garantía, a una tasa anual de 1,75%, la pérdida de esos cinco años hubiera ascendido solamente a BZ\$ 1.983.

Los detalles de los datos de cada economía sobre obtención de electricidad se hallan en <http://www.doingbusiness.org>.

EMPLEO DE TRABAJADORES

El informe *Doing Business* mide la regulación del empleo, concretamente lo que se refiere a la contratación y el despido de trabajadores y la rigidez de los horarios de trabajo. En 2007 se introdujeron mejoras para adecuar la metodología de los indicadores sobre empleo de trabajadores a las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Sólo cuatro de las 188 convenciones de la OIT se ocupan de las áreas que analiza *Doing Business*: despido de trabajadores, trabajo en fin de semana, vacaciones pagadas y trabajo nocturno. La metodología de *Doing Business* es totalmente coherente con estas cuatro convenciones. Es posible que una economía obtenga la puntuación más alta en facilidad de empleo de trabajadores y respete todas las convenciones de la OIT (en concreto, las cuatro relacionadas con las áreas que analiza *Doing Business*), y además ninguna economía puede mejorar su puntuación si las infringe.

Las convenciones de la OIT que versan sobre las áreas asociadas a los indicadores de empleo de trabajadores no incluyen los estándares laborales básicos de la OIT, es decir, las ocho convenciones que se ocupan del derecho a la negociación colectiva, la eliminación del trabajo forzado, la abolición del trabajo infantil y el trato equitativo en las prácticas de empleo.

En 2009 se introdujeron nuevos cambios a la metodología de los indicadores sobre empleo de trabajadores.

En primer lugar, el estudio de caso estandarizado se ha modificado para referirse a una pequeña o mediana empresa con 60 empleados, en lugar de 201. En segundo lugar, las restricciones al trabajo nocturno y en días de descanso semanal se tienen en cuenta si se refieren a actividades del sector manufacturero

donde sea necesario, desde un punto de vista económico, realizar operaciones sin interrupción. En tercer lugar, las primas salariales establecidas por ley para el trabajo nocturno y el trabajo durante el descanso semanal se clasifican según una escala con cuatro niveles. En cuarto lugar, las economías que establecen ocho o menos semanas de indemnización por despido y no ofrecen cobertura de desempleo, no pueden obtener la mayor puntuación. Finalmente, se ha ajustado el cálculo de la proporción del salario mínimo para garantizar que una economía no pueda beneficiarse en la clasificación si ha disminuido el salario mínimo diario por debajo de 1,25 dólares, ajustado para obtener paridad del poder adquisitivo. Este nivel es coherente con los recientes ajustes a la línea de pobreza absoluta.

Este año también se hicieron otras modificaciones en la metodología basadas en el asesoramiento de un grupo consultivo formado por importantes expertos y partes interesadas. Para obtener más información sobre el proceso de asesoramiento, se puede consultar el sitio web de *Doing Business* (<http://www.doingbusiness.org>). Los cambios acordados hasta la fecha de publicación son los siguientes: en lo relativo al cálculo de la proporción del salario mínimo, ninguna economía puede obtener la máxima puntuación si no tiene ningún salario mínimo establecido, o bien si la ley establece un mecanismo legal de regulación del salario mínimo que no se aplica en la práctica, si el salario mínimo es sólo un uso o costumbre o si el salario mínimo sólo se aplica al sector público. Se estableció también un límite a la excesiva flexibilidad en el establecimiento de períodos de vacaciones anuales pagadas y en el número máximo de días laborables por semana. Además, para calcular el período de vacaciones anuales, dentro del índice de rigidez de los horarios, y para calcular el período de preaviso y la indemnización a que se refiere la variable de costo del despido, se usa el valor promedio de un trabajador con un año de antigüedad en su empleo, un trabajador con cinco años de antigüedad y un trabajador con diez años de antigüedad, en lugar de utilizarse el valor de un trabajador con 20 años de antigüedad.

Los datos sobre empleo de trabajadores se basan en una detallada encuesta completada por abogados locales y funcionarios públicos. Las leyes y regulaciones sobre empleo, así como las fuentes secundarias, se revisan para

garantizar la exactitud de los datos. Para poder comparar los datos entre las diferentes economías se emplean varias suposiciones acerca del trabajador y de la empresa.

SUPOSICIONES ACERCA DEL TRABAJADOR

El trabajador:

- Es un varón de 42 años de edad, con contrato a tiempo completo y un puesto de trabajo que no es de alta dirección.
- Percibe, durante la totalidad de la relación laboral, un salario (más beneficios) equivalente al promedio salarial de la economía.
- Obtiene su salario con la periodicidad que sea más común entre los trabajadores de la economía.
- Es un ciudadano con residencia legal, que pertenece a la misma raza y religión que la mayoría de la población de la economía.
- Reside en la mayor ciudad comercial de la economía.
- No es miembro de un sindicato de trabajadores, a menos que la afiliación sea obligatoria.

SUPOSICIONES ACERCA DE LA EMPRESA

La empresa:

- Es una sociedad de responsabilidad limitada.
- Opera en la mayor ciudad comercial de la economía.
- Es 100% de propiedad nacional.
- Opera en el sector manufacturero.
- Tiene 60 empleados.
- Está sujeta a los convenios colectivos de trabajo en las economías en que dichos convenios tengan una cobertura de más de la mitad del sector manufacturero, y sean vinculantes incluso para las empresas que no sean parte del convenio.
- Cumple todas las leyes y regulaciones pero no otorga a los trabajadores más beneficios que los que establecen las leyes, los reglamentos y los convenios colectivos que sean aplicables.

ÍNDICE DE RIGIDEZ DEL EMPLEO

El índice de rigidez del empleo es el promedio de tres subíndices: el índice de dificultad de contratación, el índice de rigidez en los horarios y el índice de dificultad de despido (tabla 14.14). Cada subíndice tiene varios componentes, y todos asumen valores entre 0 y 100. Los valores superiores indican una regulación más rígida.

TABLA 14.14

¿Qué miden los indicadores de empleo de trabajadores?

Índice de dificultad de contratación (0–100)
<ul style="list-style-type: none"> • Aplicabilidad y duración máxima de los contratos de duración determinada • Salario mínimo para empleados en prácticas o con su primer contrato
Índice de rigidez en los horarios (0–100)
<ul style="list-style-type: none"> • Restricciones al trabajo nocturno y en fin de semana • Duración máxima permitida de la jornada semanal en días y horas, incluyendo horas extraordinarias • Días de vacaciones anuales pagadas
Índice de dificultad de despido (0–100)
<ul style="list-style-type: none"> • Requisitos de notificación y aprobación para el despido de uno o varios trabajadores por exceso de plantilla • Obligación de reubicar o formar a trabajadores, y reglas de prioridad para el despido por exceso de plantilla
Índice de rigidez del empleo (0–100)
<ul style="list-style-type: none"> • Promedio simple de los índices de dificultad de contratación, rigidez en los horarios y dificultad de despido
Costo del despido (semanas de salario)
<ul style="list-style-type: none"> • Requisitos de preaviso, pago de indemnizaciones y penalizaciones al despedir un trabajador por exceso de plantilla, expresado en semanas de salario

Fuente: base de datos de Doing Business.

El índice de dificultad de contratación mide: (1) si los contratos de duración determinada están prohibidos para tareas permanentes; (2) la máxima duración acumulada de los contratos de duración determinada; y (3) la proporción del salario mínimo para un aprendiz o empleado de primer año respecto del promedio del valor agregado por trabajador.⁹ A una economía se le asigna una puntuación de 1 si se prohíbe la utilización de contratos de duración determinada para tareas permanentes, y una puntuación de 0 si se pueden utilizar para cualquier tarea. Igualmente, se asigna una puntuación de 1 si la máxima duración acumulada de los contratos de duración determinada es inferior a tres años, 0,5 si es de tres o más pero menos de cinco años y 0 si los contratos de duración determinada pueden durar cinco o más años. Por último, se asigna una puntuación de 1 si la relación entre el salario mínimo y el promedio del valor agregado por trabajador es mayor de 0,75, una puntuación de 0,67 para una relación igual o superior al 0,50 pero menor de 0,75, una puntuación de 0,33 para una relación igual o superior a 0,25 pero menor de 0,50; y de 0 para una relación menor de 0,25. También se aplica una puntuación de 0 si el salario mínimo está establecido por un convenio colectivo que se aplique a menos de la mitad del sector manufacturero o que no se aplique a las empresas que no sean partes firmantes, o bien si el salario mínimo está establecido

por ley pero no se aplica a los trabajadores que están en fase de formación. Se asigna una proporción de 0,251 (y por tanto, una puntuación de 0,33) a los siguientes cuatro supuestos: si no hay un salario mínimo establecido, si la ley establece un mecanismo legal de regulación del salario mínimo que no se aplica en la práctica, si el salario mínimo es un uso o costumbre no legislada o si el salario mínimo sólo se aplica al sector público pero no al privado.

En Benín, por ejemplo, los contratos de duración determinada no están prohibidos para tareas permanentes (puntuación de 0), y pueden suscribirse como máximo para cuatro años (puntuación de 0,5). La relación entre el salario mínimo obligatorio y el valor agregado por trabajador es de 0,58 (puntuación de 0,67). Tras el cálculo del valor de estos tres componentes y su ubicación en el índice sobre 100, se observa que Benín recibe una puntuación de 39 en el índice de dificultad de contratación.

El índice de rigidez en los horarios tiene cinco componentes: (1) si hay restricciones al trabajo nocturno; (2) si hay restricciones al trabajo durante el descanso semanal; (3) si la jornada laboral semanal puede consistir en 5,5 días o es más de seis días; (4) si dicha jornada semanal puede extenderse 50 o más horas (incluyendo horas extraordinarias) durante dos meses al año, en respuesta a un incremento estacional de la producción; y (5) si el promedio de las vacaciones anuales pagadas para un trabajador con

un año de antigüedad, un trabajador con cinco años de antigüedad y un trabajador con diez años de antigüedad supera los 26 días laborables o no llega a 15 días laborables. Para las preguntas (1) y (2), si hay restricciones diferentes a las primas, se aplica una puntuación de 1. Si la única restricción es una prima por trabajo nocturno o por trabajo durante el descanso semanal, se da una puntuación de 0,33, 0,66 o 1, dependiendo del cuartil en que se sitúe la prima. Si no hay restricciones, la economía recibe una puntuación de 0. Para la pregunta (3) se otorga una puntuación de 1 si la jornada semanal de trabajo legalmente permitida es inferior a 5,5 días o más de seis días; en caso contrario, la puntuación es 0. Para la pregunta (4), si la respuesta es negativa, se asigna una puntuación de 1; en caso contrario, la puntuación es 0. Para la pregunta (5), se asigna una puntuación de 0 si el promedio de las vacaciones anuales pagadas oscila entre 15 y 21 días laborables, y 0,5 en caso que sea entre 22 y 26 días laborables. La puntuación es 1 si es menos de 15 días o más de 26 días laborables.

Por ejemplo, Honduras impone restricciones al trabajo nocturno (puntuación de 1) pero no al trabajo en período de descanso semanal (puntuación de 0); permite jornadas semanales de seis días (puntuación 0), pudiendo alcanzar además las 50 horas semanales durante dos meses (puntuación 0); asimismo, exige que haya un promedio de 16,7 días de vacaciones pagadas (puntuación de 0). El promedio de las puntuaciones, llevado a la escala sobre 100, hace que Honduras obtenga una puntuación de 20 en el índice de rigidez en los horarios.

El índice de dificultad de despido tiene ocho componentes: (1) si el despido por motivos económicos no constituye una causa justa de despido; (2) si el empleador necesita notificar a una tercera parte (como por ejemplo un organismo del gobierno) su decisión de despedir a un trabajador por motivos económicos; (3) si el empleador necesita notificar a una tercera parte para despedir a un grupo de nueve trabajadores por motivos económicos; (4) si el empleador necesita la aprobación de una tercera parte para despedir a un trabajador por motivos económicos; (5) si el empleador necesita la aprobación de una tercera parte para despedir a un grupo de nueve trabajadores por motivos económicos; (6) si la ley exige que el empleador intente la reubicación o la formación del trabajador previa a un despido por motivos económicos; (7) si se

aplican reglas de prioridad para el despido por motivos económicos; y (8) si se aplican reglas de prioridad para volver a contratar. Para la pregunta (1), una respuesta afirmativa para trabajadores de cualquier nivel salarial proporciona una puntuación de 10 y significa que no se aplican el resto de las preguntas. Una respuesta afirmativa a la pregunta (4) conlleva una puntuación de 2. Para cualquier otra pregunta se asigna una puntuación de 1 si la respuesta es afirmativa; en caso contrario se asigna una puntuación de 0. Las preguntas (1) y (4), por contener las regulaciones más restrictivas, tienen mayor peso en la elaboración del índice.

En Túnez, por ejemplo, se permite el despido por motivos económicos como causa de despido (puntuación de 0). Un empleador tiene que notificar a una tercera parte (puntuación de 1) y obtener su autorización (puntuación de 2) para despedir a un solo trabajador por motivos económicos, y también ha de notificar a una tercera parte (puntuación de 1) y obtener su autorización (puntuación de 1) para despedir a un grupo de nueve trabajadores por motivos económicos. La ley exige que se considere la formación o la reubicación antes de un despido (puntuación de 1). Hay reglas de prioridad para el despido (puntuación de 1) y para una nueva contratación (puntuación de 1). La suma de las puntuaciones, llevada a la escala sobre 100, hace que Túnez obtenga una puntuación de 80 en el índice de dificultad de despido.

COSTO DEL DESPIDO

El indicador de costo de despido mide el costo de los requisitos de preaviso, de las indemnizaciones por despido y de las sanciones por despedir a un trabajador por motivos económicos, expresado en salarios semanales. Para asignar la puntuación se usa el valor promedio de los requisitos de preaviso y el pago de indemnizaciones aplicable a un trabajador con un año de antigüedad, un trabajador con cinco años de antigüedad y un trabajador con diez años de antigüedad. Si el costo de despido asciende a ocho o menos semanas de salario y los trabajadores pueden beneficiarse de la protección por desempleo, se asigna una puntuación de 0, pero se publica el número real de semanas. Si el costo de despido asciende a ocho o menos semanas de salario y los trabajadores no pueden beneficiarse de la protección por desempleo, se asigna una puntuación de 8,1 semanas, pero se publica el número real de semanas. Si el costo as-

ciende a más de ocho semanas de salario, la puntuación es el número de semanas. Un mes se registra como 4 con 1/3 semanas.

En Mauritania, por ejemplo, un empleador debe preavisar con un mes de antelación en promedio antes de emprender un despido por motivos económicos, y el importe de la indemnización promedio para trabajadores con uno, cinco y diez años de antigüedad en su empleo equivale a 1,42 meses de salario. No se impone ninguna sanción. En total, el empresario paga el equivalente a 10,5 semanas de salario para despedir a este empleado.

Los detalles de los datos de cada economía sobre empleo de trabajadores se hallan en <http://www.doingbusiness.org>, seleccionando la economía de la lista desplegable. Esta metodología se desarrolló en Botero y otros (2004) y se ha adoptado aquí con modificaciones.

1. Los datos para pago de impuestos se refieren a enero-diciembre de 2009.
2. Están disponibles en <http://subnational.doingbusiness.org>.
3. El sitio web de *Doing Business* (<http://www.doingbusiness.org>) proporciona un repertorio comparable de datos históricos en el tiempo, útiles para la investigación, y además se realiza un cálculo retroactivo de los datos, para ajustarlo a los cambios de metodología y a las revisiones de los datos, fruto de correcciones.
4. Los cambios en los indicadores de *Doing Business* siguen incrementos muy diferentes. Por ejemplo, la puntuación que puede obtener una economía en los indicadores de protección de inversores oscilan entre 0 y 10, mientras que al referirse a los procedimientos, por ejemplo el tiempo y costo para la apertura de una empresa, los valores en potencia pueden ir desde 1 hasta el infinito.

Para minimizar el elemento de relatividad que supone normalizar las puntuaciones, se emplea un enfoque determinado: las puntuaciones de normalizan en una escala de 0 a 1, sustrayendo de cada valor el cambio menor y dividiendo el resultado por la diferencia entre el dato más alto y el más bajo. Un enfoque alternativo es sustraer de cada valor la media del muestreo de cada indicador y dividir el resultado por la desviación típica de dicho muestreo. La

estadística resultante es lo que se denomina comúnmente puntuación Z. El principal punto de divergencia entre el enfoque de normalización elegido para esta nueva medición y el método de puntuación Z es el punto de referencia empleado para comparar la mejora de una economía. En el primer enfoque la medición de mejora de una economía respecto a un indicador determinado se compara con el mejor y el peor comportamiento en ese indicador. En el segundo enfoque el punto de referencia para la comparación del comportamiento de una economía es el promedio de las otras 182 economías de la muestra. Esto quiere decir que los esfuerzos reformadores de una economía se puntúan, en última instancia, en relación con las otras economías restantes. Dado que la nueva medición se ha creado para evitar la relatividad de la clasificación en facilidad de hacer negocios y poder centrar la atención en las mejoras absolutas de las economías, se ha elegido el primer enfoque.

Con las alternativas disponibles, se realizó un análisis de sensibilidad para comprobar si los resultados serían muy diferentes en caso de adoptar el método de puntuación Z. Se utilizaron los datos de *Doing Business 2009* y *Doing Business 2010* para calcular el coeficiente de correlación entre los resultados del principal enfoque utilizado y el de la puntuación Z. Los resultados demuestran un alto grado de correlación entre los dos enfoques (el coeficiente de correlación es de 0,81).

- 5 Véase Djankov y otros (2005).
- 6 Esta cuestión normalmente está regulada por el mercado de valores o por las leyes sobre garantía. Sólo se dan puntos a las economías si en su mercado de valores más importante cotizan más de 10 sociedades.
- 7 Al evaluar el régimen de responsabilidad de los directores en una transacción entre partes vinculantes, *Doing Business* presupone que la transacción fue debidamente divulgada y autorizada. *Doing Business* no cubre la responsabilidad de los directores en caso de fraude.
- 8 La distancia al enganche a la red se modificó de 10 metros a la cifra más realista, sugerida por los encuestados, de 150 metros. En algunos casos, este cambio se tradujo en un costo mayor o en un mayor tiempo (o ambos) para realizar la conexión.
- 9 El valor agregado en promedio para cada trabajador es la relación entre el PNB per cápita de una economía y la población en edad de trabajar, como porcentaje del total de la población.

Resúmenes de las reformas de *Doing Business*

Reformas de *Doing Business* que influyen en todos los grupos de indicadores incluidos en la clasificación en facilidad de hacer negocios de este año, entre junio de 2009 y mayo de 2010

✓ Reformas de *Doing Business* que facilitan los negocios

✗ Reformas de *Doing Business* que dificultan los negocios

ALBANIA

✓ Pago de impuestos

Albania facilitó el pago de impuestos por parte de las empresas, a un costo menor, al enmendar diversas regulaciones, reducir las contribuciones a la seguridad social e introducir el pago y la presentación de documentos por vía electrónica.

ALEMANIA

✓ Apertura de una empresa

Alemania facilitó la apertura de empresas a través del aumento de la eficiencia en las comunicaciones entre los notarios y el registro mercantil y la supresión de la necesidad de publicar un anuncio en un periódico.

ANGOLA

✓ Comercio transfronterizo

Angola redujo el tiempo para el comercio transfronterizo mediante inversiones en infraestructura y administración portuarias.

ANTIGUA Y BARBUDA

✗ Registro de propiedades

Antigua y Barbuda ahora exige que la transmisión de propiedades reciba la

autorización del perito oficial, para así evitar cualquier declaración de mala fe.

ARABIA SAUDITA

✓ Manejo de permisos de construcción

Arabia Saudita, por segundo año consecutivo, facilitó el manejo de los permisos de construcción a través de la aplicación de un proceso nuevo y agilizado.

✓ Obtención de crédito

Arabia Saudita introdujo modificaciones a la ley sobre la prenda comercial y mejoró el acceso al crédito, al dotar al préstamo garantizado de mayor flexibilidad y permitir la ejecución extrajudicial en caso de impago.

✓ Comercio transfronterizo

Arabia Saudita, con la apertura de una nueva terminal de contenedores en el puerto islámico de Jeddah, redujo el tiempo para la importación.

✓ Cierre de una empresa

Arabia Saudita aceleró el proceso de insolvencia, al proporcionar un pronto acceso a las negociaciones amistosas, y establecer límites de tiempo para dichos acuerdos, lo que estimula la participación de los acreedores.

ARMENIA

✓ Comercio transfronterizo

Armenia facilitó el comercio transfronterizo mediante la apertura de burós de autodeclaración en aduanas y depósitos, la inversión en equipos nuevos para mejorar las operaciones en frontera, y la introducción de sistemas de gestión del riesgo.

AUSTRIA

✓ Registro de propiedades

Austria facilitó la transmisión de propiedad al exigir que todas las solicitudes de inscripción de propiedades se presenten por internet.

AZERBAIYÁN

✓ Obtención de crédito

Azerbaiyán mejoró el acceso al crédito mediante la puesta en marcha de una plataforma electrónica que permite a las instituciones financieras proporcionar, y también obtener, información del registro público de crédito.

✓ Pago de impuestos

Una revisión del código tributario disminuyó las tasas de varios impuestos, entre ellos el impuesto sobre los beneficios, y simplificó el proceso de pago del impuesto al ingreso de las empresas y el del impuesto sobre el valor agregado.

BAHRAIN

✗ Registro de propiedades

Bahrain hizo más gravoso el registro de propiedades al aumentar las tarifas en su Registro de la Propiedad.

✓ Comercio transfronterizo

Bahrain facilitó el comercio mediante la construcción de un nuevo puerto, la mejora del sistema electrónico de intercambio de datos y la introducción de inspecciones basadas en el riesgo.

BANGLADESH

✓ Apertura de una empresa

Bangladesh facilitó la apertura de empresas, al suprimir el requisito de compra de estampillas adhesivas y a la mejora de su sistema de registro en línea.

✓ Registro de propiedades

Bangladesh redujo las tarifas del registro de la propiedad a un 6,7% del valor de la propiedad.

BELARÚS

✓ Obtención de crédito

Belarús mejoró el acceso al crédito al facilitar el uso de la prenda como mecanismo de garantía y al permitir la ejecución extrajudicial de la prenda en caso de impago.

✓ Pago de impuestos

Belarús redujo el impuesto sobre el volumen de negocios, las contribuciones a la seguridad social y la base impositiva gravable sobre los bienes inmuebles. Esto, junto con los esfuerzos constantes por fomentar la presentación electrónica, facilitó los procesos y redujo los costos de las empresas a la hora de pagar impuestos.

✓ Comercio transfronterizo

Belarús redujo el tiempo para la exportación y la importación a través de la presentación electrónica de declaraciones aduaneras.

✓ Cierre de una empresa

Belarús introdujo cambios en la normativa que regula las actividades de

los administradores de la insolvencia y aumentó la protección de los derechos de los acreedores en caso de quiebra.

BÉLGICA

X Registro de propiedades

Bélgica dificultó la transmisión de propiedades al establecer como requisito un certificado de estar libre de cargas.

✓ Cierre de una empresa

Bélgica adoptó una nueva ley que promoverá y facilitará la conservación de empresas viables que experimenten dificultades financieras.

BENIN

✓ Manejo de permisos de construcción

Benin creó una nueva comisión municipal para agilizar la concesión de permisos de construcción y creó una comisión ad hoc para hacer frente a los retrasos en la gestión de las solicitudes de permisos.

BOSNIA Y HERZEGOVINA

✓ Registro de propiedades

Bosnia y Herzegovina redujo los retrasos a la hora de registrar propiedades en el registro de la propiedad de Sarajevo.

✓ Pago de impuestos

Bosnia y Herzegovina simplificó sus procesos correspondientes a los impuestos laborales, redujo las contribuciones del empleador a la seguridad social y abolió el impuesto de nómina.

BRASIL

✓ Apertura de una empresa

Brasil facilitó la apertura de empresas mediante la mejora en la sincronización electrónica entre las autoridades tributarias a nivel estatal y federal.

BRUNEI DARUSSALAM

✓ Apertura de una empresa

Brunei Darussalam facilitó la apertura de empresas al mejorar la eficiencia en el registro mercantil e implementar un sistema electrónico para la búsqueda de nombres.

✓ Pago de impuestos

Brunei Darussalam redujo la tasa del impuesto al ingreso de las empresas, del 23,5% al 22%, y también introdujo una tasa menor del impuesto para las pequeñas empresas que oscila entre el 5,5% y el 11%.

✓ Comercio transfronterizo

Brunei Darussalam puso en marcha un sistema aduanero electrónico, lo que facilitó las actividades comerciales.

BULGARIA

✓ Apertura de una empresa

Bulgaria facilitó la apertura de empresas mediante la reducción del requisito de capital mínimo de 5.000 levas (US\$ 3.250) a 2 levas (US\$ 1,30).

✓ Pago de impuestos

Bulgaria redujo las contribuciones de los empleadores a la seguridad social.

BURKINA FASO

✓ Manejo de permisos de construcción

Burkina Faso facilitó el manejo de los permisos de construcción al reducir a la mitad el costo de los estudios geotécnicos, y al disminuir en un tercio el tiempo para tramitar una solicitud de permiso de construcción.

✓ Pago de impuestos

Burkina Faso redujo el tipo impositivo legal y el número de impuestos que deben abonar las empresas, además de introducir unos procedimientos más sencillos y uniformes para el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

✓ Comercio transfronterizo

Burkina Faso facilitó el comercio internacional al reducir los requisitos de documentación de importadores y exportadores.

✓ Cumplimiento de contratos

Burkina Faso facilitó el cumplimiento de contratos al establecer un tribunal comercial especializado y suprimir las tarifas para registrar las sentencias judiciales.

BURUNDI

✓ Pago de impuestos

Burundi simplificó el pago de impuestos mediante la sustitución del impuesto sobre las transmisiones por un impuesto sobre el valor agregado.

CAMBOYA

✓ Comercio transfronterizo

Camboya eliminó las inspecciones previas a la expedición, reduciendo así el tiempo y la cantidad de documentos requeridos para importar y exportar.

CAMERÚN

✓ Apertura de una empresa

Camerún facilitó la apertura de empresas al establecer una nueva oficina de ventanilla única y suprimir el requisito de verificación de las instalaciones de la empresa y los honorarios asociados a ese trámite.

CABO VERDE

✓ Apertura de una empresa

Cabo Verde facilitó la apertura de empresas mediante la supresión de la necesidad de una inspección municipal de la empresa antes de comenzar a operar, y también mediante la informatización del sistema de remisión de las licencias municipales.

✓ Registro de propiedades

Cabo Verde facilitó el registro de propiedades al modificar el sistema de tarifas basadas en un porcentaje del valor de la propiedad por una tarifa fija más baja.

✓ Pago de impuestos

Cabo Verde suprimió los derechos del timbre en las ventas e inspecciones.

CANADÁ

✓ Pago de impuestos

Canadá armonizó las declaraciones tributarias federales y las de Ontario y redujo las tasas de los impuestos sobre las empresas y los empleados.

✓ Cumplimiento de contratos

Canadá aumentó la eficiencia de los tribunales gracias a la presentación de documentos por vía electrónica y a la agilización de procedimientos.

CHAD

X Pago de impuestos

Chad aumentó los impuestos a las empresas a través de cambios en las contribuciones a la seguridad social.

CHILE

✓ Apertura de una empresa

Chile facilitó la apertura de empresas mediante la puesta en marcha de un sistema en línea de registro y presentación de solicitudes para publicar la inscripción.

✓ Protección de inversores

Chile, con su modificación de la ley de mercados de valores, fortaleció la protección de inversores, al imponer una mayor divulgación de información

corporativa y regular la autorización de transacciones entre partes vinculadas.

CHINA

✓ Pago de impuestos

En China, la nueva ley del impuesto al ingreso de las empresas unificó los regímenes impositivos para las empresas nacionales y extranjeras y clarificó el cálculo de los ingresos gravables a efectos del impuesto a los ingresos de las empresas.

COLOMBIA

✓ Manejo de permisos de construcción

Colombia facilitó la concesión de permisos de construcción, al mejorar la verificación electrónica de los certificados necesarios en las fases previas a la construcción.

CONGO, REP. DEM.

✓ Apertura de una empresa

República Democrática del Congo facilitó la apertura de empresas mediante la eliminación de procedimientos, entre ellos el sello de empresa.

✓ Manejo de permisos de construcción

República Democrática del Congo facilitó el manejo de permisos de construcción, gracias a una reducción del costo de obtención de un permiso de construcción del 1% del costo de construcción estimado al 0,6%, y también por la imposición de un plazo de tiempo para emitir los permisos de construcción.

✓ Registro de propiedades

República Democrática del Congo redujo a la mitad el impuesto sobre la transferencia de propiedad, quedando en un 3% del valor de la propiedad.

CONGO, REP.

✓ Pago de impuestos

República del Congo redujo la tasa del impuesto al ingreso de las empresas del 38% al 36% en 2010.

COSTA DE MARFIL

✓ Manejo de permisos de construcción

Costa de Marfil facilitó la concesión de permisos de construcción, suprimiendo la necesidad de obtener una autorización previa.

CROACIA

✓ Apertura de una empresa

Croacia facilitó la apertura de empresas al permitir a las sociedades de responsabilidad limitada presentar sus solicitudes por vía electrónica ante los registros de los tribunales, a través del notario público.

✓ Manejo de permisos de construcción

Croacia sustituyó el permiso de zona y la confirmación del proyecto por un certificado único, simplificando y agilizando así el proceso de concesión de permisos de construcción.

COREA, REP.

✓ Cierre de una empresa

República de Corea facilitó la gestión de la insolvencia al adoptar un sistema de financiación posterior a la presentación de la declaración de insolvencia, garantizando así una prioridad privilegiada para la recuperación de préstamos realizados a empresas que se sometan a un proceso de reorganización.

DINAMARCA

✓ Apertura de una empresa

Dinamarca facilitó la apertura de empresas a través de la reducción del requisito de capital mínimo para las sociedades de responsabilidad limitada, de 125.000 coronas danesas (US\$ 22.850) a 80.000 coronas danesas (US\$ 14.620).

✓ Registro de propiedades

La informatización del registro de la propiedad redujo a la mitad el número de procedimientos necesarios para registrar una propiedad.

ECUADOR

✓ Apertura de una empresa

Ecuador facilitó la apertura de empresas mediante la puesta en marcha de un sistema en línea para la inscripción en la seguridad social.

EGIPTO, REP. ÁRABE

✓ Apertura de una empresa

República Árabe de Egipto redujo el costo de apertura de una empresa.

✓ Comercio transfronterizo

República Árabe de Egipto facilitó el comercio internacional al poner en marcha un sistema electrónico de presentación

de documentos para la importación y exportación.

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

✓ Obtención de crédito

Emiratos Árabes Unidos mejoró el acceso al crédito al establecer un marco legal para el funcionamiento de un buró privado de crédito y exigir a las instituciones financieras que compartan la información crediticia.

✓ Comercio transfronterizo

En comercio, Emiratos Árabes Unidos agilizó la preparación de documentos y se redujo el tiempo para el comercio mediante el lanzamiento, en la aduana de Dubai, de un nuevo y completo sistema aduanero: Mirsal 2.

ESLOVENIA

✓ Apertura de una empresa

Eslovenia facilitó la apertura de empresas mediante mejoras en su oficina de ventanilla única que permitieron más servicios en línea.

✓ Registro de propiedades

Eslovenia informatizó el registro de la propiedad, lo que redujo al 75% los retrasos a la hora de inscribir una propiedad.

✓ Pago de impuestos

Eslovenia redujo su tasa del impuesto sobre el ingreso de las empresas

ESPAÑA

✓ Comercio transfronterizo

España agilizó la documentación para las importaciones al incluir información tributaria en su documento administrativo único.

✓ Cierre de una empresa

España modificó la normativa que regula los procedimientos de insolvencia a fin de reducir tanto el costo como el tiempo. La nueva normativa también introdujo la conciliación extrajudicial.

ESTADOS UNIDOS

X Pago de impuestos

En Estados Unidos, la adopción de un nuevo impuesto sobre las nóminas aumentó el gravamen de las empresas que operan en el distrito de transporte metropolitano de la ciudad de Nueva York.

ESTONIA**X Manejo de permisos de construcción**

Estonia hizo más complejo el manejo de los permisos de construcción, al aumentar el tiempo necesario para la obtención de los criterios del proyecto por parte de la municipalidad.

✓ Obtención de crédito

Estonia mejoró el acceso al crédito gracias a la modificación del Código de Procesos de Ejecución, permitiendo la ejecución extrajudicial de garantías sobre bienes muebles por parte de los acreedores garantizados.

X Pago de impuestos

Estonia aumentó la tasa de aportación al seguro por desempleo y la tasa estándar del impuesto sobre el valor agregado del 18% al 20%.

✓ Cierre de una empresa

Enmiendas a la reciente ley de insolvencia de Estonia han aportado una mejora de los procesos de insolvencia e introducido un cambio en los requisitos de cualificación para los administradores de la quiebra, aumentando así las posibilidades de supervivencia de las empresas viables, en caso de insolvencia.

ETIOPÍA**✓ Comercio transfronterizo**

Etiopía facilitó el comercio internacional al resolver varias ineficiencias burocráticas internas.

FIJI**✓ Comercio transfronterizo**

Fiji facilitó el comercio mediante la apertura de centros de atención al cliente y la mejora de la gestión en aduana.

FILIPINAS**✓ Apertura de una empresa**

Filipinas facilitó la apertura de empresas al establecer una oficina de ventanilla única a nivel municipal.

X Manejo de permisos de construcción

Filipinas complicó la concesión de permisos de construcción al actualizar los costos de conexión a la red eléctrica.

✓ Comercio transfronterizo

Filipinas redujo el costo y el tiempo para el comercio internacional, a través de mejoras de sus sistemas aduaneros

electrónicos, dotándolos de funciones como el pago electrónico y la presentación de declaraciones en línea.

GEORGIA**✓ Obtención de crédito**

Georgia mejoró el acceso al crédito tras implementar un registro central de garantías, dotado de una base de datos electrónica y en línea.

✓ Protección de inversores

Georgia aumentó las protecciones de los inversores al permitir un mayor acceso a la información de las empresas durante el juicio.

✓ Cumplimiento de contratos

Georgia facilitó el cumplimiento de contratos mediante la agilización de los procedimientos de subasta pública, el uso de agentes judiciales privados y la modernización de su sistema de resolución de disputas.

✓ Cierre de una empresa

Georgia mejoró los procesos de insolvencia al agilizar la regulación de las ventas en subasta.

GHANA**✓ Obtención de crédito**

Ghana mejoró el acceso al crédito tras poner en marcha un registro de garantías mobiliarias centralizado y otorgar una licencia de actividad a un buró privado de crédito, que empezó a operar en abril de 2010.

GRANADA**✓ Apertura de una empresa**

Granada facilitó la apertura de empresas mediante la transferencia de la responsabilidad sobre el registro mercantil de los tribunales a la administración pública.

✓ Registro de propiedades

En Granada, el nombramiento de un encargado del registro que sólo se ocupa de las propiedades redujo casi a la mitad el tiempo necesario para transmitir propiedades.

✓ Comercio transfronterizo

La administración de aduanas de Granada agilizó el comercio internacional mediante la simplificación de procedimientos y la reducción del número de inspecciones, así como la mejora en la formación del personal y en la comunicación con los usuarios.

GRECIA**X Registro de propiedades**

Grecia aumentó el costo de la transmisión de propiedades al incrementar el impuesto de transmisiones del 1% al 10% del valor de la propiedad.

GUINEA**X Manejo de permisos de construcción**

Guinea aumentó el costo de obtención de un permiso de construcción.

GUINEA-BISSAU**✓ Cumplimiento de contratos**

Guinea-Bissau estableció un tribunal comercial especializado que ha agilizado el cumplimiento de contratos.

GUYANA**✓ Apertura de una empresa**

Guyana facilitó la apertura de empresas al digitalizar los datos de las empresas, con lo que se ha agilizado el proceso de búsqueda y reserva del nombre de la empresa.

✓ Obtención de crédito

Guyana mejoró el acceso al crédito al establecer un marco regulatorio que permite la autorización de burós privados de crédito y otorga a los prestatarios el derecho a consultar sus datos.

✓ Comercio transfronterizo

Guyana introdujo mejoras en su sistema de perfiles de riesgo para la inspección en aduana, reduciendo tanto las inspecciones físicas de los cargamentos como el tiempo de la actividad comercial.

HAITÍ**✓ Apertura de una empresa**

Haití facilitó la apertura de empresas mediante la supresión de la revisión, por parte de la oficina del presidente o del primer ministro, de la escritura de constitución que se remite para su publicación.

HONG KONG RAE, CHINA**✓ Pago de impuestos**

Hong Kong RAE, China, suprimió el impuesto sobre el carburante para el diésel.

✓ Cumplimiento de contratos

Las reformas introducidas por Hong Kong RAE, China, en el sistema judicial civil del país ayudarán a aumentar la eficiencia y la

relación costo-eficacia de la resolución de disputas comerciales.

HUNGRÍA

✓ Manejo de permisos de construcción

Hungría implantó un límite de tiempo para la emisión de permisos de construcción.

✓ Registro de propiedades

Hungría redujo las tarifas del registro de la propiedad a un 6% del valor de la propiedad.

✓ Pago de impuestos

Hungría simplificó los impuestos y las bases impositivas.

✓ Cierre de una empresa

Hungría introdujo modificaciones de la ley de quiebras que estimulan a las empresas insolventes a que consideren la posibilidad de llegar a acuerdos extrajudiciales con los acreedores, para evitar así la quiebra.

INDIA

✓ Apertura de una empresa

India facilitó la apertura de empresas al establecer un sistema de registro en línea y substituir la estampilla física anteriormente exigida por una versión digital.

✓ Pago de impuestos

India redujo la carga administrativa para pagar impuestos mediante la abolición del impuesto sobre los beneficios marginales y la mejora del pago electrónico.

INDONESIA

✓ Apertura de una empresa

Indonesia facilitó la apertura de empresas mediante la reducción del costo de la autorización y reserva del nombre de una empresa, así como el tiempo necesario para reservar el nombre y aprobar la escritura de constitución.

✓ Pago de impuestos

Indonesia redujo la tasa del impuesto sobre el ingreso a las empresas.

✓ Comercio transfronterizo

Indonesia, con el lanzamiento de un sistema de ventanilla única, redujo el tiempo necesario para exportar.

IRÁN, REP. ISLÁMICA

✓ Apertura de una empresa

República Islámica de Irán facilitó la apertura de empresas al lanzar un portal digital que permite a los empresarios

la búsqueda y reserva de un nombre de empresa.

✓ Obtención de crédito

El establecimiento de un nuevo buró privado de crédito mejoró el acceso a la información crediticia.

✓ Cumplimiento de contratos

República Islámica de Irán agilizó el cumplimiento de contratos a través de la presentación electrónica de varios documentos, la notificación por mensaje de texto (sms) y un sistema electrónico de gestión de casos.

ISLANDIA

X Manejo de permisos de construcción

Islandia aumentó el costo de gestión de los permisos de construcción al incrementar las tarifas para la autorización del proyecto y para las inspecciones.

X Pago de impuestos

Islandia aumentó la tasa del impuesto al ingreso de las empresas del 15% al 18%, además de ampliar la contribución a la seguridad social y a las pensiones.

ISLAS MARSHALL

✓ Obtención de crédito

Islas Marshall mejoró el acceso al crédito a través de una nueva ley sobre transacciones garantizadas que dispone de un registro central de garantías mobiliarias, amplía la gama de bienes que pueden constituirse en garantía, permite una descripción genérica de las deudas, obligaciones y activos para constituir garantía y establece unas claras normas de prioridad, al margen de la quiebra, para acreedores garantizados.

ISLAS SALOMÓN

✓ Obtención de crédito

Islas Salomón mejoró el acceso al crédito al promulgar una nueva ley sobre las transacciones garantizadas que ha ampliado la gama de bienes muebles que pueden constituirse en garantía y permite una descripción genérica de las deudas y obligaciones garantizadas, además de autorizar la ejecución extrajudicial y crear un registro de garantías.

ISRAEL

✓ Comercio transfronterizo

Israel está ampliando su sistema electrónico de intercambio de datos y desarrollando un marco de ventanilla única, lo que permitirá

una mayor facilidad a la hora de recopilar los documentos exigidos por diversas instituciones y una reducción del tiempo para la exportación.

ITALIA

✓ Apertura de una empresa

Italia facilitó la apertura de empresas mediante la puesta en marcha de un sistema de registro en línea.

JAMAICA

✓ Registro de propiedades

Jamaica facilitó la transmisión de propiedades al reducir las tarifas e impuestos sobre la transmisión y ofrecer procedimientos de inscripción más ágiles, además de poner a disposición, en línea, la información del registro mercantil.

JAPÓN

✓ Cierre de una empresa

Japón facilitó el manejo de la insolvencia al establecer una nueva entidad, Enterprise Turnaround Initiative Corporation, con el objeto de contribuir a la revitalización de empresas que se vean asfixiadas por una deuda excesiva pese a gozar de una buena gestión empresarial.

JORDANIA

✓ Obtención de crédito

Jordania mejoró su sistema de información crediticia mediante la creación de un marco regulatorio para establecer un buró privado de crédito, además de reducir los umbrales respecto de los préstamos que hay que comunicar al registro público de crédito.

✓ Pago de impuestos

Jordania suprimió determinados impuestos e hizo posible la presentación electrónica de declaraciones de impuestos sobre los ingresos y las ventas.

KAZAJSTÁN

✓ Apertura de una empresa

Kazajstán facilitó la apertura de empresas al reducir el requisito de capital mínimo a 100 tengues (US\$ 0,70) y suprimir la necesidad de haber legalizado ante notario la escritura de constitución y los estatutos de la empresa.

✓ Manejo de permisos de construcción

Kazajstán facilitó el manejo de permisos de construcción al implementar una oficina de ventanilla única en torno a las condiciones

técnicas para los proveedores de servicios públicos.

✓ Protección de inversores

Kazajstán aumentó la protección de inversores a través una mayor divulgación empresarial de los informes anuales de las sociedades.

✓ Comercio transfronterizo

Kazajstán agilizó el comercio a través de esfuerzos para modernizar su aduana, entre los que se incluyen la implementación de un sistema de gestión del riesgo y la mejora en la automatización de la misma.

KENYA

✓ Apertura de una empresa

Kenya facilitó la apertura de empresas al reducir el tiempo necesario para el estampillado de las escrituras de constitución y los estatutos de las empresas, al combinar los procedimientos para la inscripción tributaria y la del impuesto sobre el valor agregado, y al digitalizar los expedientes en el registro.

X Pago de impuestos

Kenya aumentó la carga administrativa en pago de impuestos al exigir la declaración trimestral de los impuestos de nómina.

✓ Comercio transfronterizo

Kenya agilizó el comercio internacional mediante la implementación de un sistema electrónico de seguimiento de la carga y la vinculación de dicho sistema al de intercambio de datos de despacho en aduana de la administración tributaria de Kenya.

KOSOVO

X Apertura de una empresa

Kosovo dificultó la apertura de empresas, al sustituir el código de inscripción fiscal exigido en el pasado por un “número fiscal” cuya obtención lleva más tiempo y requiere una inspección previa de las instalaciones de la empresa por parte de la administración tributaria.

LAO RDP

✓ Pago de impuestos

Lao RDP sustituyó el impuesto sobre el volumen de negocios por un nuevo impuesto sobre el valor agregado.

LETONIA

✓ Comercio transfronterizo

Letonia redujo el tiempo para la exportación y la importación a través de la presentación electrónica de declaraciones aduaneras.

✓ Cierre de una empresa

Letonia introdujo un mecanismo para la resolución extrajudicial de insolvencias, y así aliviar la carga de trabajo de los tribunales, además de establecer plazos de tiempo más rígidos para algunos procesos.

LÍBANO

X Apertura de una empresa

Líbano aumentó el costo de apertura de una empresa.

✓ Obtención de crédito

Líbano mejoró su sistema de información crediticia al permitir el acceso en línea de los bancos a los informes del registro público de crédito.

LITUANIA

✓ Apertura de una empresa

Lituania estableció límites de tiempo más estrictos para completar la inscripción de una empresa.

✓ Obtención de crédito

El buró privado de crédito de Lituania ahora recopila y distribuye información positiva sobre prestatarios, lo que supone una mejora del sistema de información crediticia.

✓ Pago de impuestos

Lituania redujo las tasas de los impuestos a las empresas.

✓ Comercio transfronterizo

Lituania redujo el tiempo para la importación a través de la adopción, en cumplimiento con la legislación de la UE, de un sistema electrónico de presentación de declaraciones aduaneras.

✓ Cierre de una empresa

Lituania adoptó una normativa relativa a los administradores de la insolvencia que establece unas reglas claras de responsabilidad en caso de infracción de la ley.

LUXEMBURGO

✓ Apertura de una empresa

Luxemburgo facilitó la apertura de empresas mediante la agilización del proceso de concesión de licencias comerciales.

MACEDONIA, ERY

✓ Apertura de una empresa

Ex República Yugoslava de Macedonia facilitó la apertura de empresas al mejorar su oficina de ventanilla única.

✓ Pago de impuestos

Ex República Yugoslava de Macedonia redujo los costos de impuestos para empresas al exigir que el impuesto al ingreso de las empresas sólo sea gravable sobre los beneficios distribuidos.

MADAGASCAR

✓ Pago de impuestos

Madagascar prosiguió con su reducción de las tasas de impuestos a las empresas.

✓ Comercio transfronterizo

En el área de comercio transfronterizo, Madagascar mejoró la comunicación y la coordinación entre la aduana y los operadores de la terminal del puerto, gracias a su sistema de ventanilla única (GASYNET). Esto permitió reducir tanto el tiempo como el costo para la importación y la exportación.

MALASIA

✓ Apertura de una empresa

Malasia facilitó la apertura de empresas tras aumentar sus servicios en línea.

✓ Registro de propiedades

Malasia, al adoptar el estampillado en línea, redujo el tiempo y el costo de transmitir propiedades.

MALAWI

✓ Registro de propiedades

Malawi facilitó la transferencia de propiedades al reducir a la mitad el tiempo de espera para obtener autorizaciones y la inscripción de documentos legales.

✓ Cumplimiento de contratos

Malawi simplificó el cumplimiento de contratos mediante el aumento del umbral de admisión a trámite de una demanda comercial ante el tribunal de primera instancia.

MALDIVAS

✓ Registro de propiedades

Maldivas ahora permite a las empresas registradas poseer tierras, siempre que la totalidad de las acciones de la empresa pertenezcan a ciudadanos maldivos.

MALÍ**✓ Manejo de permisos de construcción**

Malí facilitó la concesión de permisos de construcción a través de la implementación de una evaluación de impacto ambiental para los edificios comerciales que no sean complejos.

✓ Registro de propiedades

Malí facilitó la transmisión de propiedad al reducir el impuesto sobre la transmisión de propiedad para las empresas del 15% del valor de la propiedad al 7%.

✓ Comercio transfronterizo

Malí eliminó las inspecciones innecesarias de las mercaderías importadas y redujo el tiempo para el comercio transfronterizo.

MARRUECOS**✓ Protección de inversores**

Marruecos aumentó la protección de inversores a través una mayor divulgación empresarial obligatoria de los informes anuales de las sociedades.

MAURICIO**X Pago de impuestos**

Mauricio estableció un nuevo impuesto sobre la responsabilidad social de las empresas.

✓ Cumplimiento de contratos

Mauricio agilizó la resolución de disputas comerciales mediante la contratación de más jueces y la creación de más tribunales.

MÉXICO**✓ Apertura de una empresa**

México facilitó la apertura de empresas mediante el lanzamiento de una oficina de ventanilla única en línea para los primeros trámites de la inscripción de las empresas.

✓ Manejo de permisos de construcción

México mejoró la concesión de permisos de construcción al combinar y agilizar los procedimientos relacionados con la zonificación y las conexiones a los servicios de suministro.

X Pago de impuestos

México aumentó los impuestos a las empresas a través del incremento de varios tipos impositivos, entre los que se incluyen un impuesto sobre los ingresos de las empresas y una tasa sobre los ingresos en metálico. A su vez, ha seguido reduciendo la carga administrativa de tributar, gracias

a que ofrece más opciones de pago en línea y el uso de programas informáticos de contabilidad.

MOLDAVIA**✓ Pago de impuestos**

Moldavia redujo las contribuciones de los empleadores a la seguridad social.

MONTENEGRO**✓ Apertura de una empresa**

Montenegro eliminó diversos procedimientos para la apertura de empresas a través de un formulario único de registro destinado a la administración tributaria.

✓ Pago de impuestos

Montenegro modificó su ley sobre el impuesto al ingreso de las empresas, suprimiendo la obligatoriedad de los pagos anticipados y el impuesto sobre la adquisición de terrenos para edificar.

✓ Comercio transfronterizo

La administración aduanera de Montenegro simplificó el comercio al suprimir la necesidad de presentar un recibo de los derechos de manutención en contenedor para las importaciones y exportaciones.

MOZAMBIQUE**✓ Apertura de una empresa**

Mozambique facilitó la apertura de empresas al adoptar un proceso simplificado de concesión de licencias.

NICARAGUA**X Pago de impuestos**

Nicaragua aumentó la tributación de las empresas, al incrementar las cuotas de contribución a la seguridad social y aplicar un 10% de retención sobre el interés bruto procedente de depósitos. Asimismo, mejoró el pago electrónico de impuestos a través de transferencia bancaria.

✓ Comercio transfronterizo

Nicaragua agilizó el comercio internacional, al migrar hacia un nuevo sistema de intercambio electrónico de datos para las aduanas, además de crear una oficina física de ventanilla única para las exportaciones, e invertir en equipamiento nuevo en el puerto de Corinto.

NÍGER**✓ Pago de impuestos**

Níger redujo su tasa del impuesto sobre el ingreso de las empresas.

NUEVA ZELANDA**✓ Cumplimiento de contratos**

Nueva Zelanda adoptó nuevas normas para los tribunales de primera instancia que han hecho el proceso de cumplimiento de contratos más accesibles a los usuarios.

PAÍSES BAJOS**✓ Pago de impuestos**

Países Bajos redujo la frecuencia, de mensual a cuatrimestral, de la declaración y pago del impuesto sobre el valor agregado y permitió a las entidades pequeñas emplear sus cuentas anuales como base impositiva para calcular el impuesto al ingreso de las empresas.

PAKISTÁN**X Registro de propiedades**

Pakistán encareció el registro de propiedades al duplicar el impuesto sobre el valor del capital, situándolo en el 4%.

✓ Comercio transfronterizo

En Pakistán, las mejoras de la comunicación electrónica entre las autoridades del puerto de Karachi y las terminales privadas redujeron el tiempo necesario para la exportación.

PANAMÁ**✓ Apertura de una empresa**

Panamá facilitó la apertura de empresas al aumentar la eficiencia en el registro.

X Registro de propiedades

Panamá encareció la transferencia de propiedades al exigir el pago, en el momento del registro, de un importe igual al 3% del valor de la propiedad.

✓ Pago de impuestos

Panamá redujo la tasa del impuesto sobre el ingreso de las empresas, modificó diversos impuestos y creó un nuevo tribunal de apelaciones en materia de impuestos.

PAPUA NUEVA GUINEA**✓ Obtención de crédito**

En Papua Nueva Guinea, el establecimiento de un nuevo buró privado de crédito mejoró el sistema de información crediticia.

PARAGUAY**✓ Manejo de permisos de construcción**

Paraguay facilitó el manejo de permisos de construcción mediante la creación de

una nueva estructura administrativa y un sistema de seguimiento mejorado en la municipalidad de Asunción.

PERÚ

✓ Apertura de una empresa

Perú facilitó la apertura de empresas, al simplificar los requisitos de concesión de licencias de actividad y crear una oficina en línea de ventanilla única para la inscripción de empresas.

✓ Manejo de permisos de construcción

La adopción de reformas administrativas agilizó el proceso de concesión de permisos de construcción en Perú.

✓ Registro de propiedades

Perú introdujo procedimientos de vía rápida en el registro de la propiedad, con lo que se recortó a la mitad el tiempo necesario para registrar la propiedad.

✓ Comercio transfronterizo

Perú facilitó el comercio internacional, al implantar un sistema electrónico de intercambio de datos basado en internet, así como las inspecciones basadas en el riesgo y los pagos diferidos.

POLONIA

✓ Registro de propiedades

Polonia facilitó la inscripción de propiedades al informatizar su registro de la propiedad.

PORTUGAL

✓ Registro de propiedades

Portugal estableció una oficina de ventanilla única para el registro de propiedades.

✓ Pago de impuestos

Portugal adoptó un nuevo código de seguridad social y redujo las tasas del impuesto a los ingresos de las empresas.

PUERTO RICO

✗ Pago de impuestos

Puerto Rico encareció el pago de impuestos para las empresas mediante la aplicación de un sobrecargo especial del 5% sobre la deuda tributaria, además del impuesto normal a los ingresos de las empresas.

QATAR

✗ Apertura de una empresa

Qatar dificultó la apertura de una empresa al añadir un procedimiento para la inscripción tributaria y la obtención de un sello de empresa.

REINO UNIDO

✓ Cumplimiento de contratos

Reino Unido mejoró el proceso para el cumplimiento de contratos mediante la modernización de procedimientos civiles en el tribunal comercial.

✓ Cierre de una empresa

En Reino Unido las modificaciones de las normas de insolvencia agilizaron los procedimientos de la quiebra, impulsaron la venta de la empresa en su totalidad y mejoraron el cálculo de las tarifas administrativas.

REPÚBLICA ÁRABE DE SIRIA

✓ Apertura de una empresa

República Árabe de Siria facilitó la apertura de empresas al reducir en dos tercios el requisito de capital mínimo para las empresas de responsabilidad limitada. Además, descentralizó la aprobación de los estatutos de las empresas.

✓ Obtención de crédito

República Árabe de Siria mejoró el acceso al crédito a través de la eliminación del umbral mínimo para los préstamos que ya figuran en la base de datos, ampliando así, en un 2,2% de la población adulta, la cobertura de empresas y particulares.

REPÚBLICA CHECA

✓ Pago de impuestos

República Checa simplificó los procedimientos relativos a los impuestos laborales y redujo las contribuciones del empleador a la seguridad social.

✓ Cierre de una empresa

República Checa facilitó la gestión de los casos de insolvencia, al realizar nuevos cambios en la ley a fin de restringir la compensación de deuda, y suprimir, para algunos deudores insolventes, la obligación de presentar la declaración de quiebra.

REPÚBLICA DOMINICANA

✗ Apertura de una empresa

República Dominicana dificultó la apertura de empresas al establecer un requisito de capital mínimo de 100.000 pesos dominicanos (US\$ 2.855) para las sociedades de responsabilidad limitada, un tipo societario de reciente creación en el país.

REPÚBLICA KIRGUISA

✓ Apertura de una empresa

República Kirguisa facilitó la apertura de empresas mediante la supresión del requisito de legalizar ante notario las firmas de los socios fundadores de las empresas.

✗ Cierre de una empresa

República Kirguisa agilizó los procesos de insolvencia y actualizó los requisitos para los administradores. Sin embargo, unos trámites nuevos cuya finalidad es impedir el abuso en el reparto han hecho más difícil el cierre de una empresa.

RIBERA OCCIDENTAL Y GAZA

✗ Apertura de una empresa

En Ribera Occidental y Gaza se dificultó la apertura de empresas a través del aumento de los honorarios de los abogados que hay que contratar para la inscripción de la misma.

✓ Comercio transfronterizo

En Ribera Occidental y Gaza, procesos más eficientes en las aduanas facilitaron el comercio internacional.

RUMANIA

✓ Manejo de permisos de construcción

Rumania modificó la normativa en materia de concesión de permisos de construcción a fin de reducir las tarifas y agilizar el proceso.

✗ Pago de impuestos

Rumania realizó cambios en los impuestos, entre los que se incluye un nuevo impuesto sobre un mínimo de beneficios, el cual encareció el pago de los impuestos por parte de las empresas.

✓ Cierre de una empresa

Rumania llevó a cabo modificaciones significativas sobre las leyes de la quiebra, entre las cuales figura un nuevo procedimiento de negociación extrajudicial, que facilitaron la gestión de la insolvencia.

RUSIA, FEDERACIÓN DE

✓ Manejo de permisos de construcción

Facilitó la concesión de permisos de construcción a través de la implementación de una ventanilla única para todos los procedimientos relacionados con la utilización del suelo.

✓ Cierre de una empresa

Federación Rusa adoptó una serie de medidas legislativas en 2009 a fin de mejorar los derechos de los acreedores y el sistema de insolvencia.

RWANDA

✓ Manejo de permisos de construcción

Rwanda facilitó el manejo de los permisos de construcción mediante la aprobación de una nueva normativa en materia de construcción a finales de abril de 2010 y la implementación de nuevos límites de tiempo para la concesión de varios permisos.

✓ Obtención de crédito

Rwanda ha mejorado el acceso al crédito, puesto que ahora los prestatarios tienen derecho a examinar su propio expediente de crédito. Además, todos los préstamos, independientemente de su cuantía, deben reportarse al registro público de crédito del banco central.

✓ Comercio transfronterizo

Rwanda mejoró el entorno logístico comercial, gracias a una reducción del número de documentos necesarios para el comercio internacional, y a los esfuerzos por mejorar los procedimientos de gestión conjunta de las fronteras con Uganda y otras economías vecinas.

SAMOA

✓ Registro de propiedades

Samoa pasó de un sistema de escrituras a uno de títulos, además de informatizar por completo su registro de la propiedad, todo lo cual redujo en cuatro meses el tiempo necesario para inscribir propiedades.

SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE

X Apertura de una empresa

Santo Tomé y Príncipe dificultó la apertura de una empresa al adoptar un requisito de capital mínimo para las empresas de responsabilidad limitada.

✓ Pago de impuestos

Santo Tomé y Príncipe redujo la tasa del impuesto a los ingresos de las empresas a un estándar 25%.

SERBIA

✓ Cierre de una empresa

Serbia aprobó una nueva ley sobre la quiebra que introdujo la conciliación

extrajudicial y un procedimiento de reorganización unificada.

SEYCHELLES

✓ Pago de impuestos

Seychelles eliminó el umbral límite de la exención de impuestos y rebajó las tasas del impuesto sobre el ingreso de las empresas.

SIERRA LEONA

✓ Manejo de permisos de construcción

Sierra Leona facilitó el manejo de los permisos de construcción a través de la agilización de la concesión de licencias de zona y permisos de construcción.

✓ Registro de propiedades

Sierra Leona también levantó una moratoria sobre las ventas de propiedades privadas.

✓ Pago de impuestos

Sierra Leona sustituyó los impuestos sobre las ventas y los servicios por un impuesto sobre bienes y servicios.

SUECIA

✓ Apertura de una empresa

Suecia redujo a la mitad el requisito de capital mínimo para las empresas de responsabilidad limitada, facilitando así la apertura de empresas.

✓ Registro de propiedades

Suecia facilitó el registro de propiedades al eliminar la necesidad de obtener un certificado de anulación del derecho de tanteo de la municipalidad.

✓ Protección de inversores

Suecia aumentó la protección de los inversores al imponer una mayor divulgación corporativa y al regular la autorización de transacciones entre partes interesadas.

SWAZILANDIA

✓ Protección de inversores

Swazilandia aumentó la protección de los inversores al imponer a las empresas una mayor divulgación corporativa, unos mejores estándares de responsabilidad de los directivos de las empresas y un más fácil acceso a la información corporativa por parte de los inversores minoritarios.

✓ Comercio transfronterizo

La implementación de un sistema electrónico de intercambio de datos para

aduanas en sus puestos de frontera redujo el tiempo para importar a Swazilandia.

TAILANDIA

X Registro de propiedades

Tailandia encareció el registro de propiedades al derogar una reducción temporal de los impuestos que llevaba dos años en marcha, relativa a la transmisión de propiedades.

✓ Pago de impuestos

Tailandia aplicó una reducción temporal sobre los impuestos a las empresas mediante una rebaja por 12 meses del impuesto específico para empresas.

TAIWÁN, CHINA

✓ Apertura de una empresa

Taiwán (China) facilitó la apertura de empresas al reducir el tiempo necesario para comprobar los nombres de las empresas, registrar planes de pensiones o solicitar un seguro sanitario, de pensiones o de trabajo.

✓ Pago de impuestos

Taiwán (China) también redujo la tasa del impuesto al ingreso de las empresas y simplificó los formularios de las declaraciones de impuestos, las normas para determinar el impuesto al ingreso de las empresas y el cálculo de pagos anticipados de impuestos.

TAYIKISTÁN

✓ Apertura de una empresa

Tayikistán facilitó la apertura de empresas mediante la creación de una oficina de ventanilla única que consolida el registro con el estado y las autoridades tributarias.

✓ Protección de inversores

Tayikistán aumentó la protección de inversores a través una mayor divulgación empresarial obligatoria de los informes anuales de las sociedades y un mayor acceso a la información corporativa por parte de los inversores minoritarios.

✓ Pago de impuestos

Tayikistán redujo su tasa del impuesto sobre el ingreso de las empresas.

TIMOR-LESTE

✓ Cumplimiento de contratos

Timor-Leste aumentó la eficiencia de los tribunales al nombrar y formar jueces

nuevos y aprobar un nuevo código de procedimiento civil.

TONGA

✓ Pago de impuestos

Tonga simplificó el pago de impuestos al sustituir un sistema de dos tramos por un 25% de la tasa del impuesto al ingreso de las empresas, tanto para las empresas nacionales como para las extranjeras. Además, adoptó incentivos fiscales, con un sistema general de desgravaciones sobre el capital destinado a reemplazar las excedencias tributarias y otros beneficios fiscales.

TÚNEZ

✓ Pago de impuestos

Túnez adoptó la utilización de sistemas electrónicos para el pago de las tasas del impuesto al ingreso de las empresas y el del valor agregado.

✓ Comercio transfronterizo

Túnez también mejoró su sistema electrónico de intercambio de datos para la importación y la exportación, con lo que consiguió agilizar la recopilación de documentos para la importación.

UCRANIA

✓ Apertura de una empresa

Ucrania facilitó la apertura de empresas a través de la reducción considerable del requisito de capital mínimo.

✓ Manejo de permisos de construcción

Ucrania facilitó el manejo de permisos de construcción mediante la adopción de normativas a nivel nacional y local, las cuales agilizaron los procedimientos.

✓ Pago de impuestos

Ucrania facilitó el cumplimiento tributario al poner en marcha y mejorar constantemente un sistema electrónico de presentación de declaraciones del impuesto sobre el valor agregado.

UGANDA

X Apertura de una empresa

Uganda dificultó la apertura de empresas al aumentar las tarifas de concesión de licencias para actividades comerciales.

✓ Obtención de crédito

Uganda mejoró el acceso al crédito tras establecer un nuevo buró privado de crédito.

✓ Cumplimiento de contratos

Uganda sigue mejorando la eficiencia de su sistema judicial, con el que se reduce de manera considerable el tiempo para presentar y notificar una demanda.

URUGUAY

✓ Registro de propiedades

En Uruguay, la Municipalidad de Montevideo facilitó el registro de propiedades, al suprimir la necesidad de obtener un certificado obligatorio de anulación del derecho de tanteo.

UZBEKISTÁN

X Manejo de permisos de construcción

Uzbekistán aumentó todas las tarifas para los procedimientos en materia de permisos de construcción.

VENEZUELA, RB

X Apertura de una empresa

República Bolivariana de Venezuela dificultó la apertura de empresas mediante la adopción de un nuevo procedimiento para la inscripción de sociedades.

✓ Pago de impuestos

República Bolivariana de Venezuela abolió el impuesto a las transacciones financieras.

VIET NAM

✓ Apertura de una empresa

Viet Nam facilitó la apertura de empresas a través de la creación de una oficina de ventanilla única que combina los procesos de obtención de licencia de actividades económicas con la obtención de licencia tributaria, además de eliminar la necesidad del sello de la empresa para la obtención de licencias corporativas.

✓ Manejo de permisos de construcción

Viet Nam redujo un 50% del costo de inscribir edificios de nueva construcción, y transfirió la potestad para el registro de edificios desde las autoridades locales al Ministerio de Recursos Nacionales y Medioambiente.

✓ Obtención de crédito

En Viet Nam ahora los prestatarios pueden examinar su informe de crédito y corregir errores.

ZAMBIA

✓ Apertura de una empresa

Zambia facilitó la apertura de empresas a través de la supresión del requisito de capital mínimo.

✓ Comercio transfronterizo

Zambia facilitó el comercio internacional al implementar un puesto fronterizo de ventanilla única con Zimbabwe, lanzar la presentación en línea de declaraciones aduaneras e introducir escáners en los puestos fronterizos.

✓ Cumplimiento de contratos

Zambia ha conseguido la referenciación electrónica de casos, una base de datos de leyes, información de los tribunales en tiempo real y acceso público a los expedientes de los tribunales.

ZIMBABWE

✓ Apertura de una empresa

Zimbabwe facilitó la apertura de empresas mediante la reducción de las tarifas de inscripción y la agilización del proceso de búsqueda de nombres y el registro fiscal de la empresa.

✓ Pago de impuestos

Zimbabwe redujo del 30% al 25% la tasa del impuesto al ingreso de las empresas, redujo el impuesto sobre la ganancia de capital del 20% al 5% y simplificó el pago del impuesto al ingreso de las empresas al permitir el pago trimestral a través de bancos comerciales.

Agradecimientos

Los datos de contacto de los colaboradores locales están disponibles en el sitio web de *Doing Business*, en <http://www.doingbusiness.org>

Doing Business 2011 fue preparado por un equipo liderado por Sylvia Solf, Penelope Brook (hasta mayo de 2010) y Neil Gregory (a partir de junio de 2010) bajo la dirección general de Janamitra Devan. El equipo estuvo compuesto por Svetlana Bagaudinova, José Becerra Marta, Karim O. Belayachi, Frederic Bustelo, César Chaparro Yedro, Maya Choueiri, Santiago Croci Downes, Karen Sarah Cuttaree, Marie Delion, Allen Dennis, Raian Divanbeigi, Jacqueline den Otter, Alejandro Espinosa-Wang, Antonio Garcia Cueto, Carolin Geginat, Cemile Hacibeyoglu, Betina Hennig, Sabine Hertveldt, Mikiko Imai Ollison, Nan Jiang, Ludmila Januan, Palarp Jumpasut, Dahlia Khalifa, Eugenia Levine, Jean Michel Lobet, Valerie Marechal, Andrés Martínez, Frederic Meunier, Alexandra Mincu, Robert Murillo, Joanna Nasr, Titilayo Oke, Oleksandr Olshanskyy, Dana Omran, Caroline Otonglo, Yara Salem, Pilar Salgado-Otónel, Jayashree Srinivasan, Susanne Szymanski, Tea Trumbic, Marina Turlakova, y Lior Ziv. Koichi Ito, Lizhi Liu, Junko Miyazaki, Janet Morris, Di Wang y Bryan Welsh prestaron su asistencia en los meses anteriores a la publicación.

La versión en línea de la base de datos de *Doing Business* está gestionada por Ramin Aliyev, Preeti Endlaw, Felipe Iturralde Escudero, Graeme Littler, Kunal H. Patel, Vinod Thottikkatu y Hashim Zia. Las labores estratégicas relativas a los medios de comunicación y al marketing del informe *Doing Business 2011* están gestionadas por Nadine Ghannam. Los eventos y la estrategia de divulgación pública están gestionados por Jamile Ramadan. La gestión del conocimiento y las actividades de promoción se hallan bajo la dirección y asesoramiento de Suzanne Smith.

El equipo de *Doing Business* desea extender su agradecimiento a los colegas del Grupo del Banco Mundial por sus valiosos comentarios, así como a los Directores

Ejecutivos del Grupo del Banco Mundial, por sus consejos.

Oliver Hart y Andrei Shleifer aportaron asesoramiento académico al proyecto. El proyecto sobre pago de impuestos se realizó con la colaboración de PricewaterhouseCoopers, bajo la dirección de Robert Morris. El desarrollo de los indicadores sobre obtención de electricidad fue financiado por Norwegian Trust Fund.

Alison Strong editó el original. Gerry Quinn diseñó el informe y los gráficos. Alexandra Quinn y Karen Jackson prestaron servicios de soporte técnico.

Este informe ha sido posible gracias a la generosa contribución de más de 8.200 abogados, contadores, jueces, empresarios y funcionarios públicos de 183 economías.¹ Los colaboradores globales y regionales son empresas que han completado numerosas encuestas en sus diferentes sedes de todo el mundo.

Las citas contenidas en este informe corresponden a los colaboradores locales de *Doing Business*, a no ser que se indique lo contrario. Los nombres de los colaboradores que accedieron a ser incluidos a título individual en este apartado aparecen listados en las páginas siguientes. Otros datos de contacto están publicados en el sitio web de *Doing Business*, en <http://www.doingbusiness.org>.

1. Nuestro equipo desea expresar sus condolencias por la pérdida de Courtney Fowler, que falleció en 2010. Como socia de PricewaterhouseCoopers, la Sra. Fowler contribuyó con su trabajo a los indicadores sobre pago de impuestos desde que se introdujeron en el informe *Doing Business 2006*. También revisó las encuestas de numerosas economías de Asia Central.



WWW.DOINGBUSINESS.ORG