



Universidad: Universidad Torcuato Di Tella  
Escuela de Negocios

Posgrado MBA 2012

# Argentina y Brasil, desafíos en el Mercosur

Autor: José Ignacio Añaños  
Tutor: Mariano Turzi

Ciudad de Buenos Aires, Junio de 2014

*Agradezco a Vanessa Welsh, por su  
valiosa colaboración y apoyo  
en la realización de esta obra.*

## ABSTRACT

A pesar del consenso de extrema importancia entre los países que tiene el Mercosur para el crecimiento de sus economías, este proceso de integración se encuentra, actualmente en crisis. La *inversión externa directa*, la *integración comercial del bloque* y la *promoción de la competitividad*, son las dimensiones que se estudiaron en el presente trabajo y se verificó, que los países líderes en el transcurso de las últimas dos décadas no supieron articular esquemas para promover el fortalecimiento de la integración Mercosur.

Se recopiló y analizó fuentes secundarias de información, como literatura destacada y datos e informes de organismos mundiales de estas tres dimensiones con especial enfoque en los países referentes del Mercosur Argentina y Brasil.

PALABRAS CLAVE: Mercosur, inversión externa directa, integración comercial, competitividad.

---

## INDICE

	<b>Introducción</b>	1
	<b>Capítulo I: Países en desarrollo e inversión externa directa</b>	5
1.0	La importancia de IED para los países en desarrollo.	5
1.1	Panorama actual, evolución y motivaciones de la IED en los países en desarrollo.	7
1.2	Inversiones generadas en países en desarrollo.	10
	<b>Capítulo II: Países en desarrollo e integración comercial</b>	12
2.0	Panorama actual y evolución del comercio mundial.	12
	<b>Capítulo III: Integración comercial e inversión externa directa en América Latina y el Caribe</b>	19
3.0	Patrón de inserción comercial de América Latina y el Caribe.	19
3.1	Patrón de recepción de flujos IED.	23
	<b>Capítulo IV: Integración comercial e inversión en el Mercosur: Argentina y Brasil</b>	27
4.0	Integración comercial Mercosur.	27
4.1	Comercio intramercosur.	33
4.2	Recepción de IED en el Mercosur: Argentina y Brasil.	38
4.3	Flujos comerciales: Argentina y Brasil.	44
	<b>Capítulo V: Políticas de competitividad en el Mercosur: Argentina y Brasil</b>	54
5.0	Definición y alcance de políticas de competitividad.	54
5.1	Políticas de competitividad en la actualidad de Argentina y Brasil en bienes manufacturados.	56
5.2	Las políticas de competencia y potenciales conflictos entre Argentina y Brasil.	58

5.3	Los impactos de las asimetrías regulatorias.	59
5.4	Evidencias de la falta de coordinación institucional competitivo.	60
5.4.0	Indicador “Doing Business”.	60
5.4.0.0	Implicancias y conclusiones del índice “Doing Business”.	69
5.4.1	Indicador “Global Competitiveness Index”.	73
	Implicancias y conclusiones de la trayectoria “Global Competitiveness Index”.	75
	<b>Capítulo VI: Conclusiones</b>	75
	<b>Anexos</b>	81
1	Infográfico Mercosur.	
2	Tratado de Asunción.	
3	Protocolo de Ouro Preto.	
4	Perfil nacional Argentina.	
5	Perfil nacional Brasil.	
6	Resumen ejecutivo “ <i>Doing Business</i> ”.	
7	Resumen ejecutivo “ <i>Global Competitiveness Index</i> ”.	

---

## INTRODUCCION

Argentina y Brasil, considerados países en desarrollo, son economías con perfiles similares. En la primera mitad del siglo XX, se insertan al mundo con un esquema agro exportador. Después de la segunda guerra mundial y con la experiencia de la crisis de los años treinta, ambos países compartieron políticas de crecimiento autónomo bajo el modelo de sustitución de importaciones de enfoque sectorial y marcado apoyo estatal.

Esta concepción de crecimiento hacia adentro no logró sortear las frecuentes rigideces externas, impidiendo así el desarrollo de una economía competitiva, genuina y sustentable.

A pesar de su vecindad, históricamente los dos países no hicieron mayores esfuerzos por explotar su geografía y comercio en conjunto.

A comienzos de la década de los noventa, estos países implementaron regímenes de apertura económica con un tipo de **cambio fijo, desregulación, privatización y liberalización, siendo así receptores privilegiados de Inversión Externa Directa (en adelante IED)**. Bajo este marco, se crea el Mercosur<sup>1</sup> (ver anexo nº1) y, nace una etapa de fortalecimiento en las relaciones entre los países miembros, considerando ahora sí, las oportunidades que el mercado ampliado ofrece para el desarrollo conjunto de ventajas competitivas. En este sentido, cabe citar lo expresado por Kosacoff (2010), donde destaca que el aprovechamiento de ventajas competitivas en conjunto permitirán ganancias conjuntas de competitividad y creciente acceso a terceros mercados.<sup>2</sup>

Con el Mercosur en vigencia, Argentina y Brasil, comienzan un período de rápido crecimiento del comercio bilateral y fue evidente una nueva oleada de inversiones externas directas.

---

<sup>1</sup> El Mercado Común del Sur - MERCOSUR - está integrado por la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay, la República Oriental del Uruguay, la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia, este último en proceso de adhesión.

<sup>2</sup> Kosacoff, Bernardo: "La asignatura pendiente de la complementación y especialización productiva en el Mercosur. Desafío y oportunidades". Documento, marzo 2010.

Sin embargo, a la hora de hablar sobre integración económica y haciendo foco en las características y capacidades económicas de ambos países, la experiencia del Mercosur indica que existen muchos desencuentros debido a asimetrías políticas y estructurales, por la especialización productiva heredada del pasado y la falta de la colaboración de los gobiernos en actuar de forma solidaria hacia los intereses del Mercosur.

Esta mediocridad constituye un aspecto por demás interesante a analizar y por ello, se ubica en el centro de análisis del desarrollo del presente trabajo<sup>3</sup>. Así, por un lado, el objetivo general de estudio se centra en analizar la evolución de Argentina y Brasil, en el marco de integración Mercosur y por el otro, el objetivo específico es aportar lineamientos respecto de cuáles son las barreras que impiden que el Mercosur se consolide exitosamente de acuerdo a los tratados de Asunción (1991)<sup>4</sup> y Ouro Preto (1994)<sup>5</sup>. (Ver anexos nº 2 y 3 respectivamente).

El Mercosur, debe garantizar la vigencia del mercado ampliado regional y la igualación de las condiciones de competencia para todos los países socios. Sin embargo, desde su génesis al presente, este acuerdo no logró responder a estos objetivos. Los países socios no fueron capaces de generar condiciones para la absorción de nuevas tecnologías, mejoras en la calidad de la integración comercial hacia el mundo y el desempeño genuino de factores de competencia. Siendo Argentina y Brasil, por sus características propias, los principales responsables de esta situación del bloque.

Para poder comprender por qué el Mercosur no logra salir de esta encrucijada, el presente trabajo propone describir cómo Argentina y Brasil, conducen el destino de este acuerdo en un mundo cada vez más globalizado.

---

<sup>3</sup> Este trabajo a fines prácticos y de tradición, analiza al Mercosur en el marco de los países fundadores.

<sup>4</sup> Es el tratado fundacional firmado en 1991 para la formación del Mercosur, entre la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República Oriental del Uruguay y la República del Paraguay. (Países fundadores).

<sup>5</sup> Es el tratado anexo al de Asunción, firmado en 1994 donde define la estructura institucional del Mercosur y la implementación programada del arancel externo común.

Las asimetrías económicas y geográficas propias del Mercosur otorgan a Argentina y Brasil el liderazgo y la responsabilidad del éxito de la integración del Mercosur. Entre ambas economías representan más del 85% del PBI del bloque, localizan el 90% de la IED y explican el 95% del flujo comercial del Mercosur. Estas constituyen las razones por las cuales el trabajo se enfoca en Argentina y Brasil.

Para poder responder a esta problemática, se plantean interrogantes desde diferentes perspectivas: **(i) ¿El Mercosur está logrando alcanzar los objetivos de los tratados de Asunción y Ouro Preto?; (ii) ¿Cómo es la integración comercial del Mercosur hacia terceros mercados?; (iii) ¿Cómo es el patrón de comercio bilateral entre Argentina y Brasil?; (iv) ¿Cómo es el perfil y la IED en el Mercosur y en especial en Argentina y Brasil?; (v) ¿Los indicadores de competencia muestran resultados que se alinean a los objetivos fundacionales del Mercosur?; (vi) ¿El Mercosur constituye un vehículo genuino y eficaz capaz de proyectar a Argentina y Brasil hacia el crecimiento económico?**

Los determinantes que guiarán las respuestas a este dilema son tres: **(i) Inversiones externas directas (IED), (ii) Integración comercial, (iii) obstáculos en la promoción de competitividad**, cuestiones que inciden en el éxito del proceso de integración y ejes para extraer conclusiones que defina el panorama actual Mercosur.

Para poder avanzar en el estudio de estas cuestiones se consultaron bases de datos y publicaciones de organismos multilaterales como la CEPAL, Organización Mundial del Comercio, Banco de Desarrollo Interamericano (BID), entre otras. Se utilizó además bibliografía de autores especialistas en el tema.

El trabajo se estructura de la siguiente manera. En el primer capítulo se desarrolla la IED en países en desarrollo. En el segundo capítulo se describe el panorama de la integración comercial de los países en desarrollo. En el tercer capítulo se realiza una revisión de la IED e integración comercial en América Latina y Caribe y

cuáles son sus implicancias. En el cuarto capítulo se señala la IED e integración comercial Mercosur con especial énfasis en Argentina y Brasil. En el quinto capítulo se consideran aspectos de la dinámica competitiva e indicadores de niveles de competitividad de Argentina y Brasil en comparación al mundo. Finalmente en el sexto capítulo se concluye con conclusiones generales sobre este trabajo.

---

## ***CAPITULO I: PAISES EN DESARROLLO E INVERSION EXTERNA DIRECTA***

La literatura económica considera a los países en desarrollo a aquellos países donde el ingreso real por persona, la formación de capital y la inversión tienden a ser una fracción de los países desarrollados. Son consideradas naciones pobres, porque no cuentan con capacidades para lograr los mismos niveles de bienestar (por ejemplo: natalidad y mortalidad) de sus habitantes en comparación con las naciones ricas (desarrolladas). Respecto a su medición, el ingreso per cápita puede servir de parámetro, (no es una media exacta de mejores condiciones de desarrollo humano), porque existe una relación estrecha que explica que cuanto más niveles de ingreso per cápita tenga un país mejor bienestar habitantes tendrá.

La inversión externa directa, puede contribuir al desarrollo de un país, o ***al aumento del ingreso por persona***, creando condiciones a través de externalidades, como por ejemplo adopción de técnicas y conocimientos en nuevas técnicas de producción.

### **1.0 La importancia de IED para los países en desarrollo**

Para los países en desarrollo, el proceso de integración de mercados regionales instrumentada en forma solidaria y coordinada, constituye un vital estímulo para la atracción y localización de la IED.

La IED impulsa el crecimiento de las economías más atrasadas (en desarrollo), en el largo plazo logrando mejoras en la productividad y derrame económico sobre sus regiones. Otros instrumentos, al no promover la competencia, como por ejemplo protección y subsidios sectoriales, bajo nivel de apertura económica, sólo actúan en el corto plazo actuando en el grado de utilización productiva de los factores de producción instalados.

Chudnovsky (2001)<sup>6</sup>, describe las ventajas de la localización de IED a niveles macroeconómicos y microeconómicos para las naciones en desarrollo.

Macroeconómicos:

- Financiamiento de la balanza de pagos.
- Aumento de las exportaciones.
- Aumento de la productividad.
- Aumento de la eficiencia.
- Aumento de la inversión bruta en capital fijo.

Microeconómicos:

- Aporte de nuevas tecnologías de producto y de proceso.
- Transferencia de tecnología, conocimientos, gerenciamiento de negocios y mayor competencia en los mercados locales.
- Mejor acceso a los mercados externos.

Desde la perspectiva histórica, la IED en los países en desarrollo fue cambiando sus características de acuerdo a las transformaciones económicas y tecnológicas producidas en el globo. Además del aspecto impulsor en el crecimiento económico los cambios de perfiles IED dan lugar - o no - a cambios significativos en los agentes (empresas) que articulan el desarrollo económico de un país en desarrollo como: adelantos en técnicas de organización, informatización, flexibilidad en las operaciones, generación de conocimiento y cambios en el comportamiento organizacional.

---

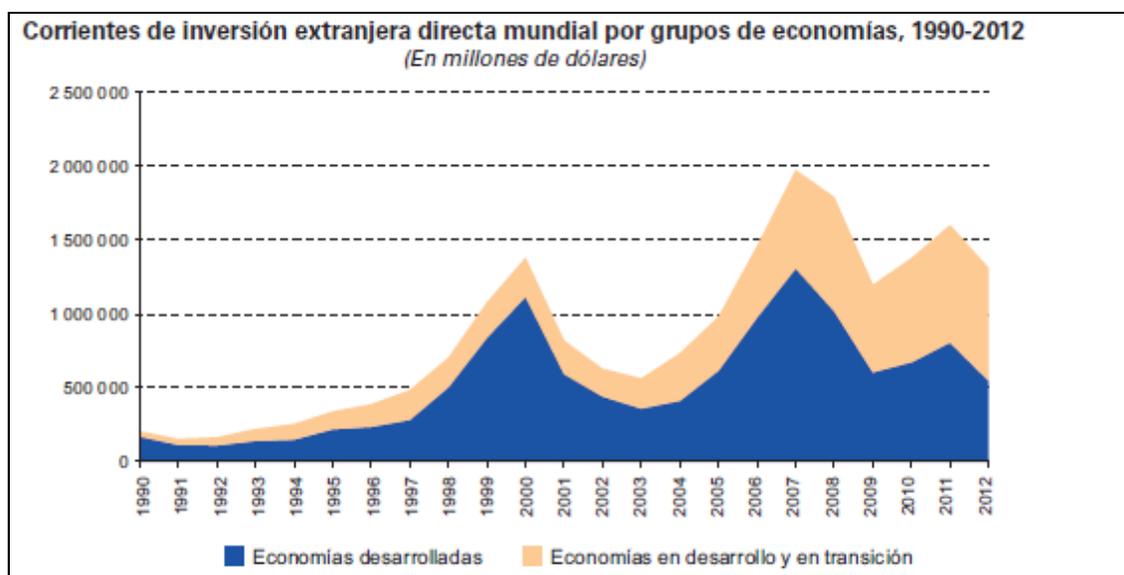
<sup>6</sup> Chudnovsky D. (2001). *El desafío de integrarse para crecer: Balance y perspectivas del Mercosur en su primera década*. Red Mercosur.

## 1.1 Panorama actual, evolución y motivaciones de la IED en los países en desarrollo

Desde principios de los años ochenta, el flujo global de IED creció a mayor velocidad que el comercio y el producto bruto mundial.

Hacia mediados de los noventa en un contexto de liberalización y apertura económica mundial, (década denominada “boom de la IED”) se registró una notable penetración de la IED en los países en desarrollo. La figura 1, muestra el comportamiento cada vez mayor en magnitud y participación de la IED en las economías en desarrollo respecto décadas atrás.

**Figura 1: Evolución de la magnitud y participación de la IED en países desarrollados y subdesarrollados**



Fuente: Informe: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* (2012). Cepal.

En el año 2012, la localización total de los flujos totales de IED (económicas desarrolladas y en desarrollo y transición) estuvieron en el orden de 1.400.000 millones de dólares y presentaron una contracción del 13% versus el 2011, (valores cercanos a 2010). Este retroceso se explica en la caída de los flujos de recepción en los países desarrollados y en menor medida por la caída (aproximadamente de 3%) en los flujos de inversión en los países en desarrollo.

A consecuencia de los diferentes tipos de magnitudes y caídas, en dicho período aumenta la participación de IED en los países en desarrollo pasando del 43% en 2011 al 49% en 2012.

Aportando al análisis una perspectiva más lejana y que permita comprender las tendencias de este fenómeno económico, Kosacoff, López, Pedrazzoli (2007)<sup>7</sup> en su documento de estudio para la CEPAL, destacan la tendencia del mayor protagonismo de los países en desarrollo en la localización de IED participando un 20% en 1980 al 36% en el año 2000.

Si bien para los países en desarrollo el trayecto a nivel cuantitativo es alentador, se debe mencionar que existen ciertos factores respecto al factor cualitativo de la localización de la IED. Un aspecto importante, se refiere a la concentración de los flujos de inversión en pocos países. El 70% de los flujos se localizan en 10 países (ejemplos: China, Honk Kong, México, Singapur, Brasil, Emiratos Árabes Unidos, Corea, India, Chile y Colombia). El aporte de los autores es de suma relevancia ya que es fundamental que el resto de los países (en especial los latinoamericanos) conozcan cuáles son las motivaciones de atracción de los flujos de inversión, así para formular y aplicar estrategias exitosas de localización para mejorar la el nivel de recepción de la IED en sus respectivos países.

En función, a lo citado en el párrafo anterior Dunning (1998)<sup>8</sup> enumera motivaciones en la localización de IED en los países en desarrollo:

- **Búsqueda de recursos.**
- **Búsqueda de mercados.**
- **Economías de procesos.**
- **Búsqueda eficiencias.**

Las motivaciones en la localización de la IED en los países en desarrollo, fueron ajustándose de acuerdo al transcurso de la historia económica. Hasta mediados

---

<sup>7</sup> Kosacoff, B.; Lopez, A.; Pedrazzoli, M.; (2007). Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina? CEPAL.

<sup>8</sup> Dunning J.H. (1998). Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? Journal of International Business. pp. 45-66.

del siglo XX las estrategias eran exclusivamente de búsqueda de mercados y recursos naturales, considerados activos estáticos (factores nacionales como tamaño de mercado o geografía). Entrados en la década de 1950, el cambio de contexto global configurado por el avance de las tecnologías de información (TI) y la reducción de los costes de transportes, entran en escena las estrategias de procesos y eficiencia que a diferencia de las anteriores no procuran activos estáticos, sino, localizaciones donde se oferten activos creados como nivel de educación y capacitación, sistemas nacionales de innovación y desarrollo, plataformas tecnológicas, infraestructura entre otros.

Estos dos últimos tipos de estrategias son relevantes para los países en desarrollo porque logran crecimiento a largo plazo. Las motivaciones de atracción por procesos y eficiencia permiten mayor transferencia de conocimientos, construcción de redes entre firmas (externas y domésticas) impulsando la inserción comercial a mercados de mayor dinamismo, de competencia por diferenciación y en consecuencia, mayores derrames económicos en la zona de influencia de localización de la IED. Respecto a las empresas que deciden sobre la localización de la inversión, estas ajustan su comportamiento y articulan la inversión y su operación bajo esquema de cadenas globales de valor (en adelante CGV).

Sin embargo, a pesar de las modificaciones en las estrategias, escenarios, y el comportamiento organizacional (a perfiles de tipo CGV), estos factores no incidieron respecto quienes deciden sobre los flujos de la IED ya que siguen siendo las mismas empresas transnacionales (en adelante ET) las responsables de los flujos de decisión de inversión.

El cambio de perfil de las ET hacia CGV (a consecuencia de las estrategias de localización basadas en procesos y eficiencia) implican a modificaciones hacia adentro de las ET adoptando nuevas formas de comportamiento organizacional. Las ET, convierten a sus filiales, subsidiarias y subcontratados, en eslabones específicos que están articulados y conectados entre sí integrando parte de una cadena para desarrollar el producto / servicio final de forma más eficiente.

Bajo esquemas de CGV, las ET centralizan sus operaciones de carácter estratégico y diferenciales en localizaciones donde se haya articulado esquemas de procesos y eficiencia, y respecto a las actividades de escaso valor que revisten de poco componente estratégico o tecnológico (ejemplo: logística, administración) son delegadas a las subsidiarias o contratistas que agregan a la eficiencia a la cadena a base de la operación a bajos costos (mano de obra o recursos naturales).

Para los países en desarrollo, es importante que se generen polos de atracción basados en activos creados, capaces de absorber y transferir conocimientos para la promoción e inserción de las CGV bajo estrategias de eficiencia o procesos. La inserción de las CGV bajo estas estrategias, colaboran en la diversificación de exportaciones, generación de nuevos empleos, y el desarrollo de nuevas capacidades tecnológicas según las mejores prácticas internacionales mejorando la productividad y competitividad y en consecuencia el desarrollo económico.

## **1.2 Inversiones originadas en países en desarrollo**

Además de mutaciones en la magnitud y características de los flujos de inversión, existen cambios también en la IED respecto al grupo de países que las impulsan. En países en desarrollo, como Sudáfrica, India, China, Brasil y México han surgido empresas con características de multinacional protagonizan un papel importante de inversiones en el exterior.

Si bien no constituye un fenómeno nuevo, esta tendencia muestra avances nunca observados anteriormente. Con los datos aportados por la CEPAL (2005)<sup>9</sup>, en el año 2006 la IED de los países en desarrollo habían alcanzado 174 mil millones de dólares, que implica una participación aproximada del 14% a nivel mundial.

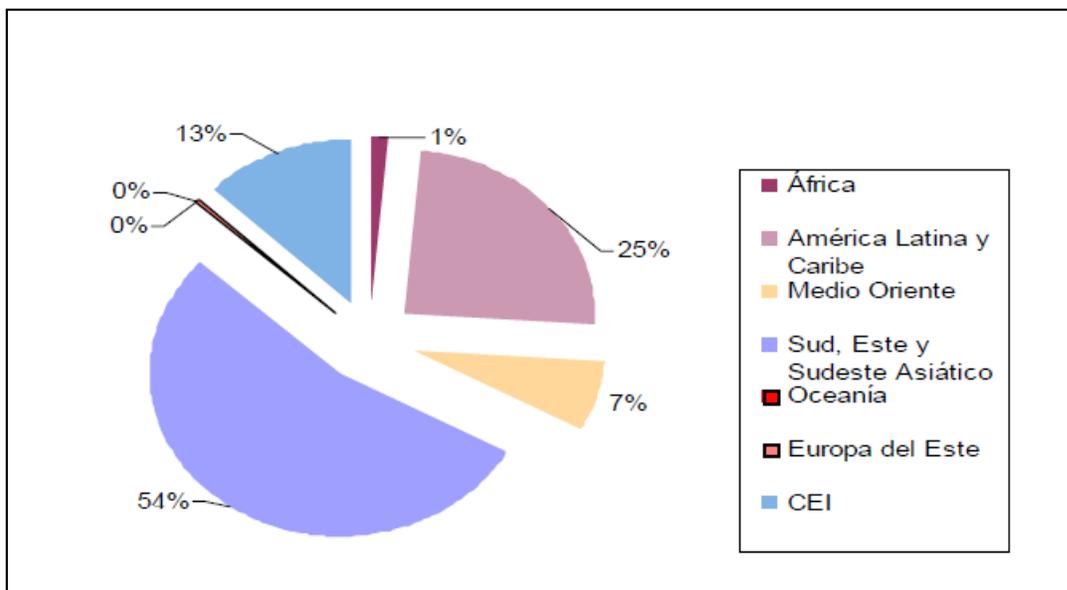
Según la figura 2, los países que más aportan a la IED de los países en desarrollo corresponden a los asiáticos (54%) y es seguida por los países de Latino América y el Caribe (25%). De las 100 principales multinacionales emergentes identificadas

---

<sup>9</sup> Santiso, J. (2008). La emergencia de las multilaterales. Revista de la CEPAL AL 95, agosto 2008. CEPAL.

por Cepal, 44 empresas corresponden a China, 21 a India, 11 a Brasil y 6 a México.

**Figura 2: Flujos de salida de IED desde PED por continente años 2003-2005**



Fuente: Porta, F.; Bianco, C.; Moldovan, P; (2008): La internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina. Documento de trabajo. *Cepal*

Las motivaciones que guían la IED emergentes corresponde a la búsqueda de la cercanía con los recursos naturales, a mejores condiciones de financiación, captura de ventajas competitivas estáticos (ejemplo: bajos salarios) y dinámicos (ejemplo: tecnologías y conocimiento).

Las implicancias del desarrollo de empresas con perfil transnacional en países en desarrollo radican que son instrumentos vitales para profundizar acuerdos de integración entre países en desarrollo de una misma región.

## **CAPITULO II: PAISES EN DESARROLLO E INTEGRACION COMERCIAL**

La inserción comercial refleja la especialización productiva de cada país y a su vez ésta es determinada o bien por los factores de ventajas competitivas basadas en capacidades estáticas (dotación de recursos naturales y salarios bajos) o por las capacidades creadas (activos creados basados en tecnología y conocimiento). Lograr una inserción al mundo basado en activos estáticos si bien es positivo, no constituye un motor con elementos que impulsen el desarrollo económico del país porque los derrames hacia adentro y las articulaciones económicas provistos por este tipo de inserción son limitados.

### **2.0 Panorama actual y evolución del comercio mundial**

Al igual que la IED globales, el perfil del comercio global, ha ido cambiando en magnitudes y perfilándose de acuerdo a los impulsos del desarrollo de las tecnologías de información (en adelante TI), avance tecnológico, productivos y de transportes, enmarcadas en la liberalización de los flujos de IED, y al protagonismo que de las empresas ET.

En la figura 3 se describen las magnitudes en dólares corrientes del flujo comercial mundial. El comercio mundial participa aproximadamente en 30% sobre el PBI mundial.<sup>10</sup>

**Figura 3: Comercio Mundial en miles de millones de dólares corrientes**

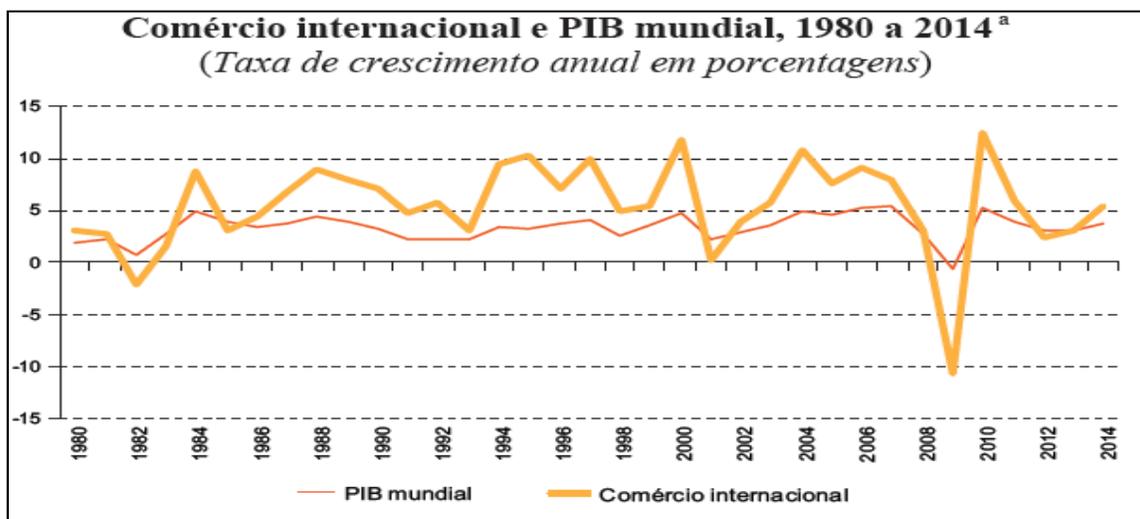
COMERCIO MUNDIAL EN MILES DE MILLONES DE DOLARES CORRIENTES	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BIENES	\$ 6,191	\$ 6,492	\$ 7,586	\$ 9,218	\$ 10,495	\$ 12,120	\$ 14,012	\$ 16,140	\$ 12,542	\$ 15,274	\$ 18,255
SERVICIOS	\$ 1,496	\$ 1,609	\$ 1,844	\$ 2,240	\$ 2,507	\$ 2,842	\$ 3,420	\$ 3,847	\$ 3,421	\$ 3,765	\$ 4,169
TOTAL COMERCIO MUNDIAL	\$ 7,687	\$ 8,102	\$ 9,429	\$ 11,458	\$ 13,001	\$ 14,961	\$ 17,432	\$ 19,987	\$ 15,962	\$ 19,039	\$ 22,424

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

<sup>10</sup> Se estima en 2011 que el PBI mundial rondo los 72.000 miles de millones de dólares.

La figura 4 destaca el comportamiento del comercio mostrando que es pro cíclico respecto al PBI y más sensible ante variaciones en el transcurso del tiempo. Por ello se observa mayor dinamismo del comercio global total versus el comportamiento del PBI mundial.

**Figura 4: Evolución del crecimiento anual del comercio internacional y PBI mundial a precios constantes.**



Fuente: Informe: *Panorama da Inserção Internacional da América Latina e Caribe*. (2012). Cepal.

Este comportamiento de mayor dinamismo del comercio mundial respecto al PBI mundial es porque el comercio de insumos y partes es superior a la de los bienes finales dado el contexto de fragmentación de la producción que parte de sistemas internacionales integrados de producción o CGV<sup>11</sup>. Este hecho evidencia la importancia de la CGV en el comercio mundial.

En la figura 5 se observan las participaciones en porcentajes de los dos macros componentes que integran el comercio mundial abarcando el período 2001 al 2011.

<sup>11</sup> La figura 3 muestra los flujos en dólares corrientes y la figura 4 muestra los crecimientos en dólares constantes.

**Figura 5: Participación de bienes y servicios en el total del comercio mundial**

PARTICIPACION % POR GRANDES RUBROS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BIENES	81%	80%	80%	80%	81%	81%	80%	81%	79%	80%	81%
SERVICIOS	19%	20%	20%	20%	19%	19%	20%	19%	21%	20%	19%
TOTAL COMERCIO MUNDIAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

Los datos la figura 5 reflejan un comportamiento estructurado en un 80% en bienes y el 20% restante en servicios. Sin embargo es necesario observar bajo una línea de tiempo más distante hacia atrás para poder capturar los efectos de los avances en la TI e IED sobre el patrón del comercio mundial.

Se toma para este fin, el estudio para la CEPAL, de Kosacoff, López, Pedrazzoli, (2007)<sup>12</sup> donde indican que en el año 1984 los servicios participaban un 16%, para que a principios del 2000 se consolide en torno de una participación del 20%. Los autores sugieren que la tendencia es que siga en aumento su participación de acuerdo al avance registrados en la TI.

La participación en el comercio mundial de los países desarrollados y en desarrollo se presenta en la figura 6:

**Figura 6: Participación de países desarrollados y países en desarrollo en el total del comercio mundial**

PARTICIPACION PAISES DESARROLLADOS Y PAISES EN DESARROLLO	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2003
PAISES DESARROLLADOS	66%	72%	69%	68%	70%	65%
PAISES EN DESARROLLO O EN TRANSICION	34%	28%	31%	32%	30%	35%

Fuente elaboración propia a base de Kosacoff, B.; Lopez, A.; Pedrazzoli, M.; (2007)<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Kosacoff, B.; Lopez, A.; Pedrazzoli, M.; (2007). Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina? CEPAL.

<sup>13</sup> Kosacoff, B.; Lopez, A.; Pedrazzoli, M.; (2007). Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina? CEPAL.

La composición del comercio exterior en los países en desarrollo (al igual que la localización de la IED), presenta estructuras concentradas. En el año 2000 las diez principales economías en desarrollo representaban el 80% del total comercializado en ese grupo de países.

Los patrones de especialización productiva han evolucionado. En 1985, los países en desarrollo se especializaban en colocar manufacturas de bajo contenido tecnológico, en el año 2000, estos países son responsables por abastecer manufacturas de alto contenido tecnológico.

La composición del comercio mundial de bienes se estructura según la figura 7.

**Figura 7: Composición sectorial de bienes en el comercio mundial trienio 2009 - 2011**



Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

La figura 7 adquiere relevancia de acuerdo a la especialización productiva de cada uno de los países ya que otorgará niveles de mercado potencial y e integración en el mercado mundial.

En el estudio para la CEPAL, Kosacoff, López, Pedrazzoli, (2007)<sup>14</sup>, en función de la estructura presentada en la figura 7, destacan la situación dual de integración comercial de los países en desarrollo. Al tiempo que los países de Asia se destinan sus exportaciones a los mercados más grandes (70% de lo comercializado globalmente) mediante productos de componente tecnológico y de conocimiento (diferenciados), los países de América Latina se insertan con bienes primarios, basados en recursos naturales con sensibilidad a cambios de precio (*commodities*), concluyendo los menores niveles de integración comercial de Latino América y el Caribe. Es por ello que al orientarse al mercado de bienes agropecuarios (10% de la participación del total comercializado mundialmente) la integración estará restringida a mercados de menor tamaño en dólares, de menor dinamismo (crecimiento) y mayor fragilidad externa ante los cambios en la economía mundial.

La perspectiva histórica aporta evidencias en las diferentes estrategias adoptadas por las regiones. Hasta las década 1950, los flujos comerciales mundiales estaban compuestos por *commodities* (materias primas elaboradas o de extracción primaria como por ejemplo derivados petroquímicos, acero, cereales, cultivos industriales etc.). Acompañando a las tendencias globalizadoras, la región de los países de Asia fueron capaces de ejecutar una estrategia para que en el siglo XXI estén integrados al comercio mundial abasteciendo mercados con manufacturas específicas, diferenciadas, y con potencial de crecimiento que requieren el uso de recursos humanos dotados de destrezas y conocimientos, para atender demandas seleccionadas.

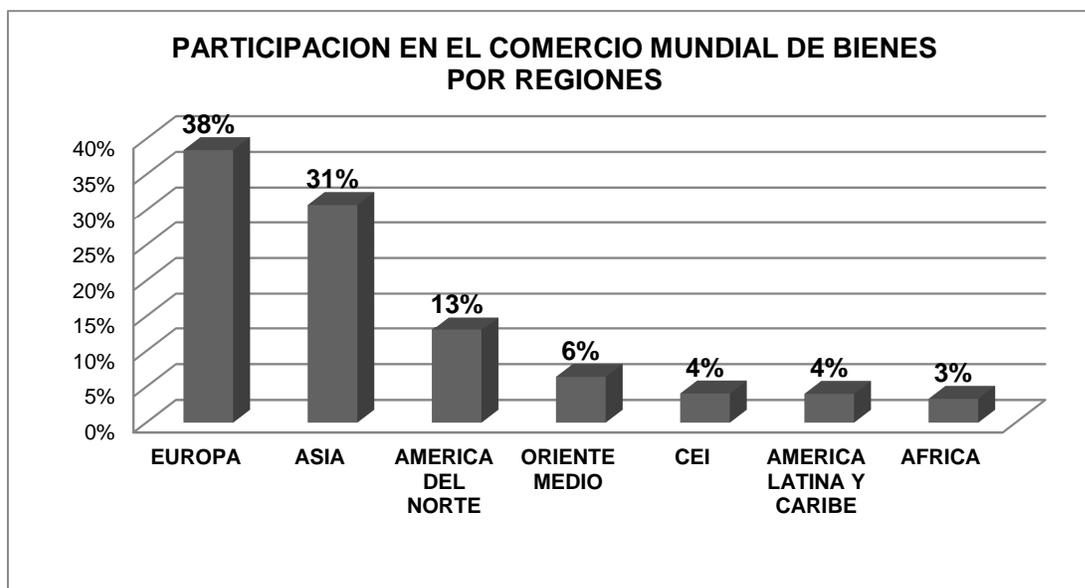
Latino América y el Caribe continúan con esquemas de integración similares a los de principios de siglo XX. Se incorporan al comercio mundial a través de productos agrícolas, caracterizados por su alta sensibilidad a los cambios de la economía mundial (PBI mundial).

---

<sup>14</sup> Kosacoff, B.; Lopez, A.; Pedrazzoli, M.; (2007). Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina? CEPAL.

En la figura 8 se observa los resultados de la estrategia asiática, quien logra insertarse y posicionarse en el comercio mundial a través de la especialización en manufacturas de contenido tecnológico, (al mismo tiempo genera un círculo virtuoso donde impulsa aún más la recepción de IED) obteniendo una considerable diferencia respecto a América Latina y Caribe. América Latina y el Caribe mientras se orienten a los sectores menos dinámicos y estrechos, presentarán rigideces para conseguir aumentos en su nivel de participación en el comercio mundial.

**Figura 8**



Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

Al igual que en los flujos de IED, las ET son las protagonistas del comercio internacional.

Las ET son responsables por el 70% del comercio global y cerca de 1/3 de esa porción consiste en transacciones intrafirma, enmarcados en sistemas internacionales fragmentados de producción o CGV.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Kosacoff, B.; Lopez, A.; Pedrazzoli, M.; (2007). Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina? CEPAL.

Por ello la importancia el desarrollo de sistemas de innovación y tecnología para la promoción de este tipo de esquema de organización ya que es condicionante para poder participar en el mercado de las manufacturas y servicios que requieren componentes diferenciados y de recursos humanos calificados.

## ***CAPITULO III: INTEGRACION COMERCIAL E INVERSION EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE***

Según Braun y Llach (2006)<sup>16</sup>, la teoría del crecimiento económico de los países a largo plazo se alcanza con la industrialización y mayor productividad por habitante. La **integración comercial** e **IED** impulsan la aceleración del crecimiento económico en el Mercosur (además de otros factores económicos, como ser: estabilidad en términos macroeconómicos- cambiaria; fiscal y externa-, y no económicos, tales como: calidad institucional; perfil del empresariado; sistema educativo).

No obstante, para que un país esté en el camino del crecimiento no solamente depende de los flujos IED y capacidad exportadora, sino es imprescindible que el país cuente con capacidades de absorción, aprendizaje y habilidades requeridas para capturar y poner en circuito los sistemas de innovación (difusión, mejora y generación de nuevas tecnologías). Para ello se necesita desarrollar acciones de política públicas orientadas a corregir las fallas de mercado y problemas de coordinación, a fin de incorporar técnicas contemporáneas de producción y servir como canal de transferencia a los empresarios, incorporándolos al manejo de los negocios.

### **3.0 Patrón de inserción comercial de América Latina y el Caribe:**

La figura 9 muestra el período de 10 años que va desde 2001 a 2011, donde América Latina y Caribe tienen una participación promedio en el comercio mundial total (bienes más servicios) del 5,2%.

**Figura 9: Participación de América Latina y Caribe en el comercio mundial**

PARTICIPACION DE AMERICA LATINA Y CARIBE EN EL COMERCIO MUNDIAL	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	5.4%	5.1%	4.8%	4.8%	5.1%	5.3%	5.1%	5.1%	5.1%	5.3%	5.5%

Fuente: Elaboración propia en base a informe Anuario Estadístico 2012. <http://www.cepal.org/>. CEPAL.

<sup>16</sup> Llach, L.; y Braun, M.; (2006). Macroeconomía Argentina, Buenos Aires, Alfaomega, 2006

Kosacoff, López, Pedrazzoli, (2007)<sup>17</sup> proporcionan una visión de largo plazo útil de mencionar. En 1950 la participación de las exportaciones de América Latina y el Caribe rondaban en el 9,7%. En la primera década del año 2000 la participación de América Latina y Caribe se situaba en el 5,4%.

Hasta mediados del siglo XX, estaba compuesto predominantemente por bienes primarios. Luego comienzan a desarrollarse los mercados de manufacturas acompañados de la estandarización de la manipulación de mercancías y el avance de sistemas multimodales de transportes. América Latina y el Caribe anclados en sus ventajas competitivas (recursos naturales) pierden capacidad de inserción en la medida que el comercio mundial evoluciona hacia sectores (manufacturas) que implican mercados de mayor dinamismo (crecimiento), por su componente de innovación y tecnológico. Esto explica en un primer lugar la caída en la participación de la región en el mercado mundial.

En segundo lugar como lo indica la figura 10 Latino América y Caribe pierden participación en el mercado mundial de servicios (que pondera en el comercio mundial alrededor del 20%. Ver figura 5).

### **Figura 10: Participación de América Latina y Caribe en el mercado mundial de servicios de exportación**

EVOLUCION PARTICIPACION DE SERVICIOS EN LATINOAMERICA Y CARIBE	1980	1990	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	3.8%	3.2%	2.8%	2.6%	2.4%	2.3%	2.4%	2.4%	2.3%	2.3%	2.4%	2.4%	2.5%

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

Su participación global en servicios muestra deterioros en los últimos 30 años (Asia crece en 5 puntos su participación 12% a 17%)<sup>18</sup>. Latinoamérica en los sectores de servicios (más dinámicos y contienen elementos difusores de conocimiento y capital humano), solo llega a participar con el 1% en las

<sup>17</sup> Kosacoff, B.; Lopez, A.; Pedrazzoli, M.; (2007). Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina? CEPAL.

<sup>18</sup> Kosacoff, B.; Lopez, A.; Pedrazzoli, M.; (2007). Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina? CEPAL

exportaciones (software y servicios informáticos). El mejor indicador corresponde a los *calls centers* que se encuentran asociados a costos laborales bajos.

La figura 11 muestra la composición de las exportaciones por grandes grupos América Latina y el Caribe tiene composición de servicios por debajo del promedio mundial (20%, ver figura 5) con caídas en la participación de los servicios en las exportaciones de la región en 4 puntos porcentuales desde los ochenta hasta la primer década de 2000, como lo indica la figura 11.

### Figura 11: Participación por grandes rubros de las exportaciones de América Latina y Caribe

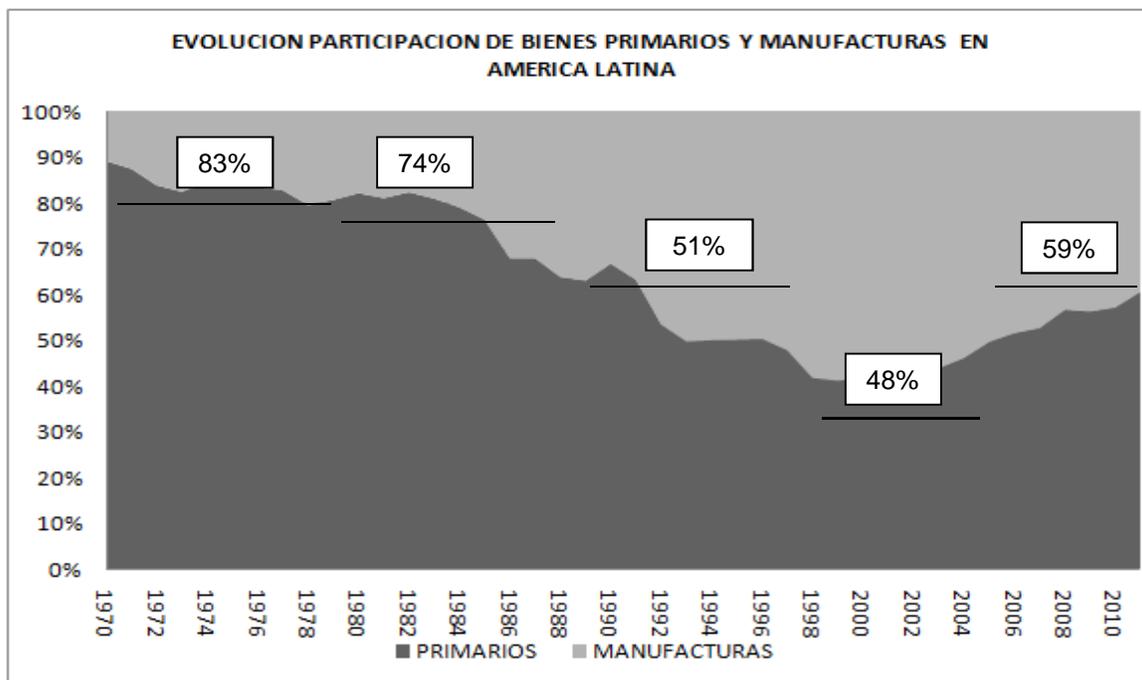
PARTICIPACION POR GRANDES RUBROS EXPORTACIONES AMERICA LATINA	1980 - 1989	1990 - 1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BIENES	85%	84%	86%	86%	87%	87%	87%	87%	88%	88%	89%	87%	88%	89%
SERVICIOS	15%	16%	14%	14%	13%	13%	13%	13%	12%	12%	11%	13%	12%	11%

Fuente: Elaboración propia en base a informe Anuario Estadístico 2012. <http://www.cepal.org/>. CEPAL.

La importancia de la evolución hacia mayores indicadores de participación de mercado en el rubro servicios es fundamental para que los países de la región puedan capturar las externalidades positivas de las inversiones (ejemplo: transferencias de conocimientos, avances en la tecnología y mejor oportunidades de derrames económicos).

En la categoría bienes, según la figura 12, se muestra la evolución de la exportación de bienes abierta por bienes primarios y manufacturados. Las exportaciones de bienes manufacturados desde 1970 hasta el 2000 mejoran su participación en 35 puntos porcentuales.

**Figura 12: Evolución de la composición de exportaciones de bienes en América Latina y Caribe,**



Fuente: Elaboración propia en base a informe Anuario Estadístico 2012. <http://www.cepal.org/>. CEPAL.

¿Porque Latinoamérica y el Caribe caen en su participación del comercio exterior global?

Como primer aporte se debe indicar que la mejora en el promedio de la composición manufacturera está explicada por el aumento de participación de las manufacturas hacia adentro de los países de la región y no hacia el resto del mundo.

Esto refleja que Latinoamérica posee una estructura poco orientada hacia los mercados más dinámicos. Dadas las estrategias de inversiones en búsqueda de recursos, los países del cono sur se basan su comercio en bienes primarios (recursos naturales) mientras que en México y el Caribe se ha avanzado en manufacturas de media y baja tecnología con alto componente salarial logrando insertarse a las CGV (bajos salarios).

Si bien, México y Caribe han avanzado en términos relativos en estos rubros en la difusión de conocimiento, tecnología, diferenciación y CGV estos no son lo suficientemente robustos para escalar una futura integración comercial hacia el mundo reflejando la fragilidad de su desarrollo.

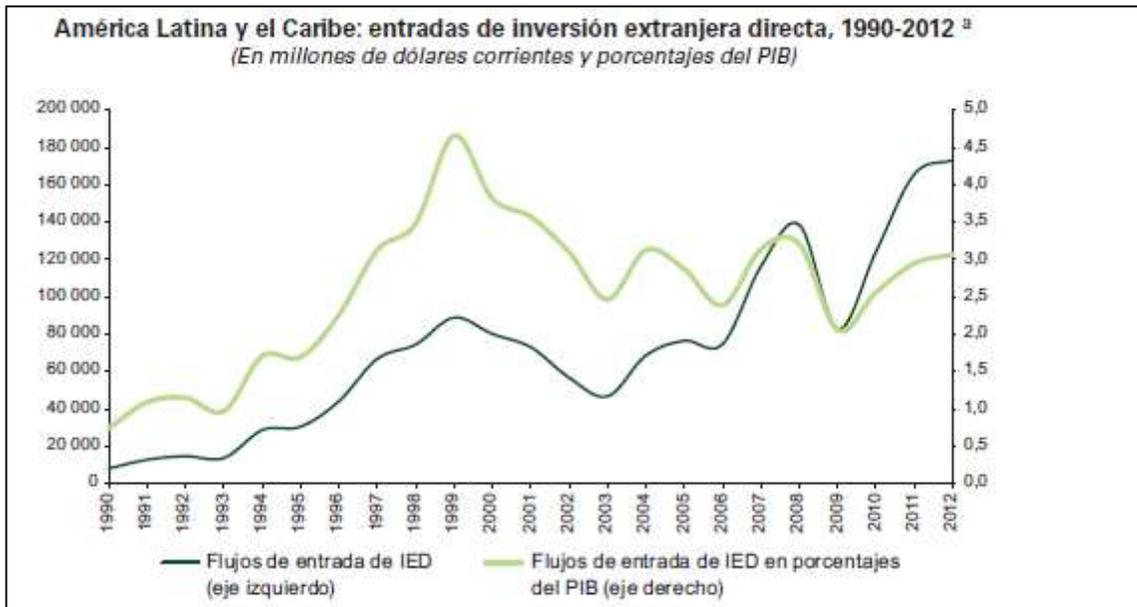
Se indica que la región presenta una especialización en la producción basado en recursos estáticos, constituyendo plataformas débiles de inserción comercial y dada sus características, son frágiles y permeables a shocks (por tener una canasta poco diversificada y basados en mercados de alta volatilidad) dificultando el crecimiento sustentable a lo largo del tiempo y en consecuencia bajo nivel de aprovechamiento del potencial asociado a la creación y difusión del conocimiento. En los casos de CGV, la características de gobierno de las ET impide a las contratistas avanzar en la jerarquización o *up grade* de las funciones en la cadena ya que el modelo se basa en la localización por la eficiencia que otorga bajos salarios.

### **3.1 Patrón de recepción flujos de IED:**

En el año 2008, **América Latina y el Caribe registraron recepciones de IED por 130 mil millones de dólares.**

En el 2012, los flujos de IED en América Latina llegaron a ser aproximadamente de 175 mil millones de dólares, alcanzado el pico de récord histórico, y consolidando una tendencia de crecimiento de flujos hacia la región desde el 2010.

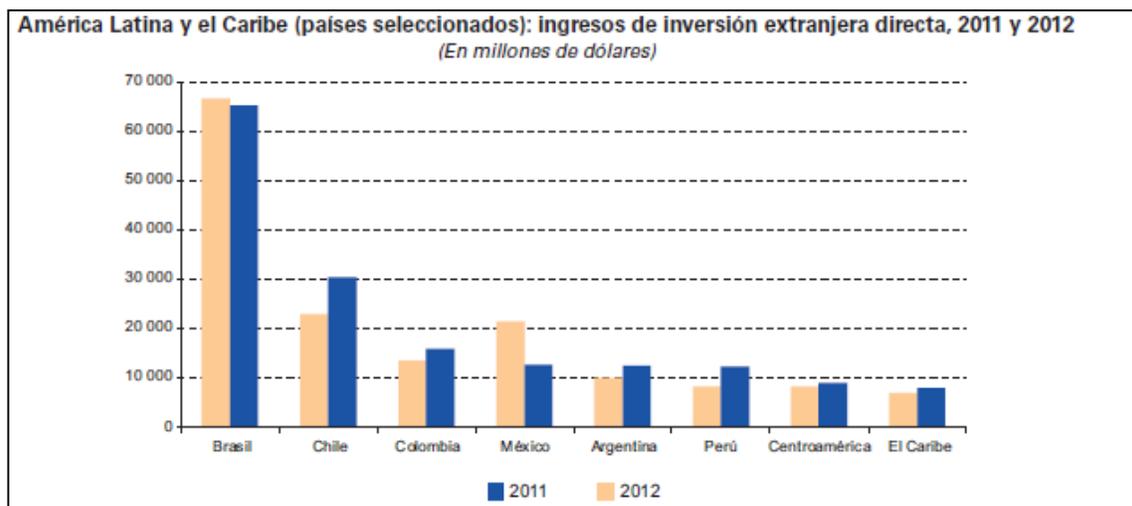
**Figura 13: Flujos de IED en América Latina y el Caribe**



Fuente: Informe: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* (2012). CEPAL.

Sin embargo, desde la perspectiva de largo plazo, Latinoamérica y el Caribe, en los últimos 40 años pierde peso en la recepción de la IED mundial, pasando de un 13% a un 10%. Asia recorre un camino diferente duplicando su presencia (7% a 15%).

En Latinoamérica y el Caribe la IED al igual que en el total del grupo de países en desarrollo, se realiza de forma concentrada (75% en las economías de mayor tamaño, México, Brasil, Argentina). Brasil en el ranking mundial de países receptores figura en la sexta posición y México decimonoveno. La figura 14 permite observar este patrón.

**Figura 14: Distribución de IED por países**

Fuente: Informe: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* (2012). CEPAL.

El nivel de concentración de las inversiones en los países constituye un dato relevante. Las desigualdades en valores absolutos en los niveles de inversión, en especial los países que se encuentran en el cono sur, originan guerras entre sí para capturar la mayor cantidad de flujos. Los instrumentos por los cuales se generan guerras son de diversa índole (fiscales, financieros, sectoriales). La importancia de esta observación radica es que así se originan las denominadas asimetrías políticas que resultan dañinas para los países, que se encuentran en proceso de integración comercial.

En la región la IED son impulsadas por estrategias de búsqueda de recursos y mercado. En los países del cono sur es orientada por el tamaño de mercado doméstico y el acceso a los recursos naturales (ejemplos: Argentina y Brasil) para la producción de bienes primarios y manufacturas de baja tecnología.

Esto implica que tales factores estáticos de atracción, las filiales o empresas subcontratadas de las ET tienen bajo *upgrading*, (participación en la cadena de valor en base a tecnología, conocimiento y procesos críticos) y son escasos los casos donde el país tiene jerarquía en la responsabilidad en la estructura global de generación de valor de la ET.

En México y el Caribe la atracción es generada por mejoras en la eficiencia fabril por bajos salarios, en los sectores de mano de obra intensiva, y escaso componente tecnológico.

Debido a los sesgos que los países tienen de la larga trayectoria de crecimiento hacia adentro (sumado a las motivaciones estáticas que promueven la IED) la región no ha sido capaz de participar en eslabones de las redes de producción de las ET que confieran potenciales derrames sobre las economías domésticas limitando el potencial desarrollo de las economías.

La IED realizadas por las ET no parecen haber generados impactos significativos sobre las economías de Latino América. En el caso del Mercosur los impactos fueron neutros y existe evidencias sobre las externalidades positivas en la micro logrando una mayor integración del comercio (intrafirma de ET), sin embargo esta mayor inserción no logra derrames horizontales (competidores) sobre el resto de las firmas nacionales. Sin embargo hay evidencias de derrames (verticales) sobre las firmas domesticas proveedoras de las ET.

En el caso de México y el Caribe responden a casos de mayor inserción a través de CGV. Pero si bien la IED mejoró las condiciones respecto a empleo, salario y exportaciones, no hubo registros de encadenamientos de las economías domesticas, capacitación de recursos humanos y desarrollo tecnológico a nivel local. El sector automotriz constituye un ejemplo que si bien logró consolidarse como una plataforma exportadora, su bajo contenido de piezas nacionales refleja un déficit a la hora de establecer un *cluster* de manufacturas automotriz. Si bien existieron avances en la jerarquización en CGV en la industria de vestimentas (productos y procesos), ello no ha impedido que el mayor polo de atracción de la IED corresponda a salarios bajos con la permanente amenaza de los países Asiáticos que también compiten por mano de obra barata.

## **CAPITULO IV: INTEGRACION COMERCIAL E INVERSION EN EL MERCOSUR: Argentina y Brasil**

Desde las tendencias presentadas de la región en los capítulos anteriores y por tratarse de países en transición de desarrollo, cabe esperar que el Mercosur con el mercado ampliado incentive el intercambio de manufacturas de componente de media y alta tecnología conjuntamente con el desarrollo de plataformas de innovación y tecnología, la calificación de recursos humanos, a fin de modernizar las economías y las condiciones de vida de sus habitantes.

La figura 15, muestra la evolución de la balanza comercial del Mercosur en década 2002 – 2011. En términos globales, la balanza comercial es positiva, con tendencia de crecimiento hasta el año 2005. Desde 2008, la balanza comienza a presentar rigideces y los últimos dos años presentan saldos deficitarios, a riesgo de mantenerse y originar una tendencia en aumento.

**Figura 15: Evolución Balanza comercial Mercosur 2002 - 2011**

BALANZA COMERCIAL MERCOSUR EN MILES DE MILLONES DE DOLARES	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EXPORTACIONES BIENES	\$ 89	\$ 106	\$ 136	\$ 164	\$ 190	\$ 224	\$ 278	\$ 217	\$ 281	\$ 354
IMPORTACIONES BIENES	\$ 62	\$ 69	\$ 95	\$ 114	\$ 140	\$ 183	\$ 258	\$ 186	\$ 267	\$ 334
SALDO COMERCIAL BIENES	\$ 27	\$ 37	\$ 41	\$ 50	\$ 51	\$ 41	\$ 21	\$ 31	\$ 15	\$ 20
EXPORTACIONES SERVICIOS	\$ 14	\$ 15	\$ 19	\$ 23	\$ 28	\$ 36	\$ 44	\$ 41	\$ 47	\$ 56
IMPORTACIONES SERVICIOS	\$ 19	\$ 21	\$ 24	\$ 31	\$ 37	\$ 47	\$ 60	\$ 58	\$ 76	\$ 92
SALDO COMERCIAL SERVICIOS	\$ -6	\$ -5	\$ -5	\$ -8	\$ -9	\$ -11	\$ -15	\$ -17	\$ -29	\$ -36
SALDO COMERCIAL TOTAL	\$ 21	\$ 32	\$ 36	\$ 42	\$ 42	\$ 30	\$ 5	\$ 14	\$ -14	\$ -17

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

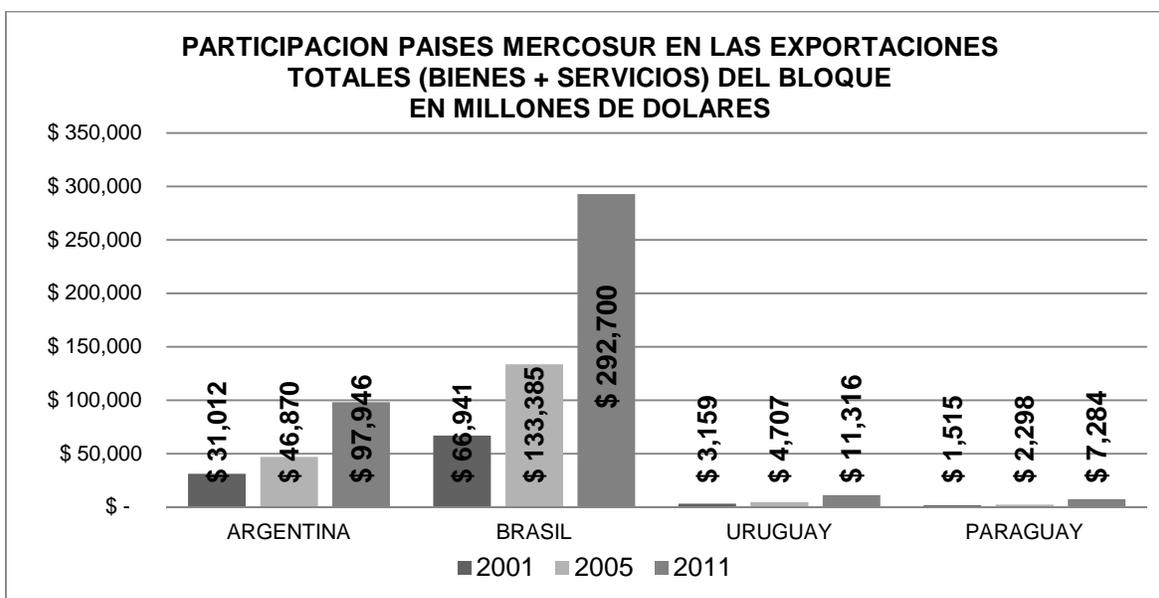
La explicación de los déficits se explica que saldos exportables de bienes no pudieron contener los recurrentes déficits (cada vez más grandes) de importaciones de servicios.

### **4.0 Integración comercial Mercosur**

Las exportaciones totales del Mercosur (intrabloque y extrabloque) rondaban al 2011, aproximadamente los 409 mil millones de dólares.

La figura 16 muestra los niveles en millones de dólares corrientes de las exportaciones, de cada país integrante del bloque. Brasil es la economía que más aporta a la composición exportadora (71%), seguido por Argentina (24%), Uruguay (3%) y Paraguay (2%).

**Figura 16: Participación por países socios en las exportaciones del Mercosur**



Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio. [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

La figura 16 demuestra que en el Mercosur el tamaño de la economía y territorio sí importa. Se verifica que la participación exportadora de los países se relaciona con el tamaño de superficie geográfica y económica. (Ver anexo N° 1).

Estas diferencias en tamaños entre los socios en términos geográficos y económicos se denominan asimetrías estructurales. La implicancia de ello, es que al incidir en el nivel de participación en las exportaciones, define la especialización productiva de cada uno de los países. Este concepto reviste importancia porque define los niveles de competencia. Constituye un tema central de las instituciones del Mercosur para que apliquen medidas compensatorias que fomenten la igualdad y la promoción de la competencia para lograr el éxito en la integración comercial.

Las figuras 15 y 16 dan a luz que el bloque tiene patrones de especialización desactualizados (se asemeja al patrón de comercio exterior global de principios de los años 60). Este tipo de perfil exportador es uno de los motivos de por qué el Mercosur a largo plazo presenta rigidices en su balanza comercial.

**Figura 17: Volumen en dólares de las exportaciones Mercosur por grandes rubros**

COMERCIO MERCOSUR EN MILES DE MILLONES DE DOLARES	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EXP. DE BIENES	\$ 87.82	\$ 88.82	\$ 106.10	\$ 135.81	\$ 163.99	\$ 190.13	\$ 223.76	\$ 278.37	\$ 217.24	\$ 281.31	\$ 353.46
EXP. DE SERVICIOS	\$ 14.80	\$ 13.50	\$ 15.30	\$ 18.50	\$ 23.30	\$ 27.90	\$ 35.50	\$ 44.10	\$ 40.60	\$ 47.10	\$ 55.80
TOTAL	\$ 102.62	\$ 102.32	\$ 121.40	\$ 154.31	\$ 187.29	\$ 218.03	\$ 259.26	\$ 322.47	\$ 257.84	\$ 328.41	\$ 409.26

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

**Figura 18: Participación de las exportaciones Mercosur por grandes rubros**

PARTICIPACION % GRANDE RUBROS MERCOSUR	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EXP. DE BIENES	86%	87%	87%	88%	88%	87%	86%	86%	84%	86%	86%
EXP. DE SERVICIOS	14%	13%	13%	12%	12%	13%	14%	14%	16%	14%	14%

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

El Mercosur es un importador de servicios. Los niveles de participación de las exportaciones de servicios (14%) por debajo del promedio mundial (20%). Además de ser una de las causas en las rigideces de la balanza de pagos, puede constituir una posible causa que explica (al igual que la región) los bajos niveles actuales en la integración en el total del comercio del comercio mundial.

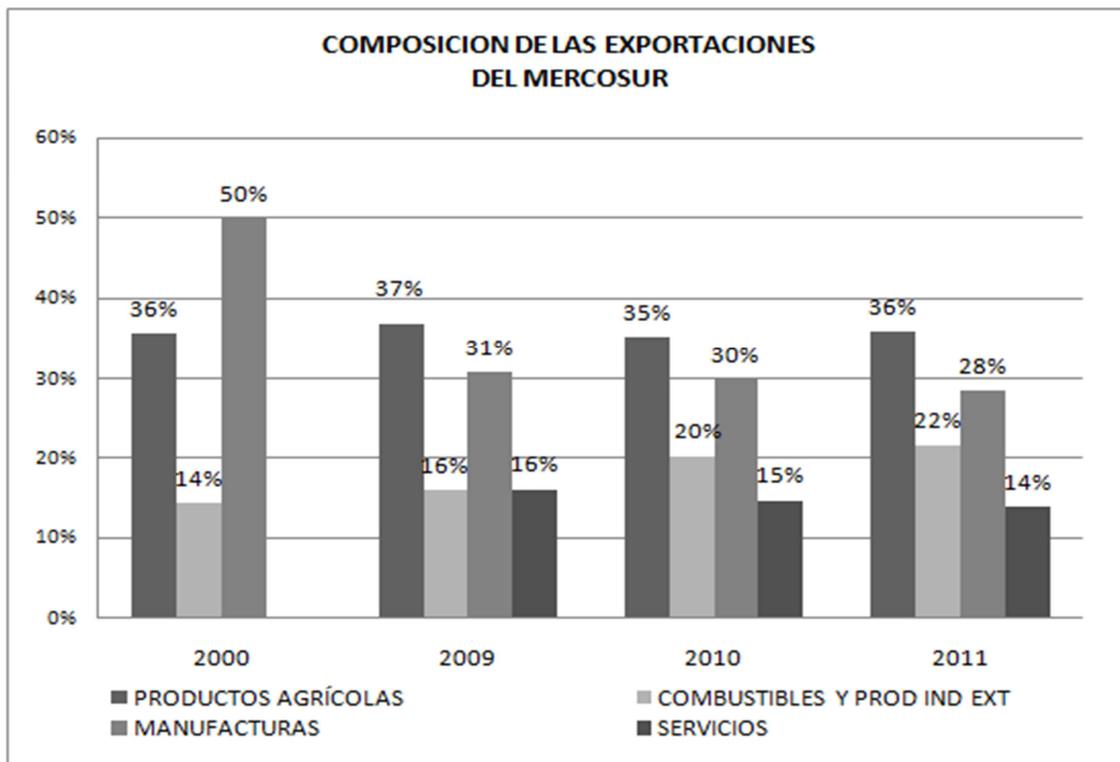
El bloque Mercosur participa en el comercio mundial aproximadamente 1,8%. La figura 19 muestra la tendencia de aumento. Este aumento corresponde a las mejoras de los precios de los *commodities* y no por diversificación en la oferta exportadora del bloque.

**Figura 19: Evolución de la participación mundial del Mercosur en el comercio internacional**



Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

La tendencia positiva si bien constituye un dato alentador, se debe tener en cuenta que desde el punto de vista del largo plazo es insuficiente. La figura 19 demuestra que si bien los precios de los *commodities* tuvieron picos históricos, estos fueron insuficientes para generar mayor niveles de integración hacia el globo. La robustez y la calidad de la integración son frágiles, siendo, volátil a los cambios de precios y con restricciones a seguir creciendo a ritmos más rápidos porque la canasta exportadora no se dirige a los mercados más dinámicos.

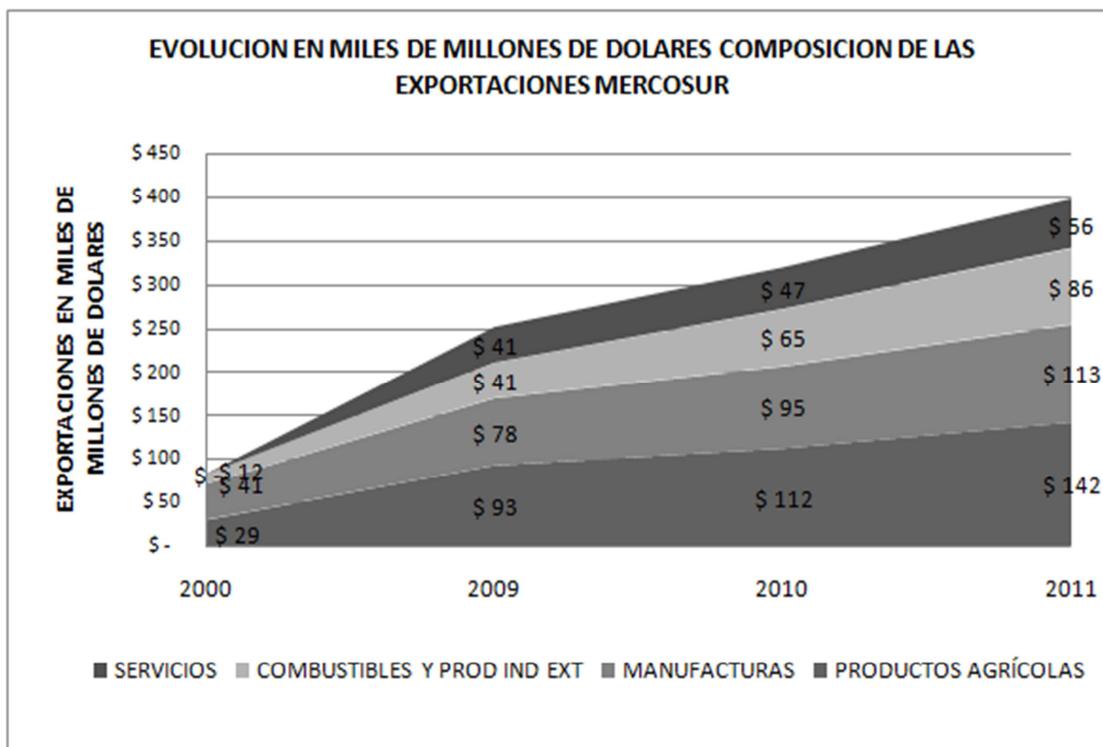
**Figura 20: Composición sectorial de las exportaciones Mercosur.**

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

La figura 20 permite observar una canasta de mayoría primaria y extractiva (55% promedio 2009 – 2011) donde la competencia e inserción a los mercados está determinada por los comportamientos de precios.

Respecto a la figura 20 es importante considerar que los niveles de participación de los *commodities* (productos agrícolas más combustibles y productos de la industria extractiva) son exportados a terceros mercados, mientras que las manufacturas, que son la segunda categoría en importancia son exportaciones a países socios del bloque.

**Figura 21: Evolución sectorial en dólares corrientes de las exportaciones Mercosur**



Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

La figura 21, refleja que las exportaciones de bienes (excluye servicios año 2000) en el Mercosur aumentó en dólares corrientes 2011 vs. 2000 en 259 mil millones de dólares. Siendo combustibles y productos de extracción las que más crecieron, seguido por los productos agrícolas y manufacturas.

La figura 22 muestra cuáles son los bienes de competencia de los países del bloque y resto del cono sur.

**Figura 22: Productos de exportación referentes en el comercio mundial**

País	1er lugar	Nº de apariciones	Productos de exportación donde el país califica entre los principales proveedores
Argentina	3 productos	11	Aceite de Girasol, Torta de Girasol, Limón, Jugo concentrado de limón, Granos de Maíz, Aceite de Maíz, Aceite de Oliva, Aceite de Soja, Torta de Soja, Trigo, Yerba Mate
Bolivia	ninguno	4	Torta de Girasol, Harina de Oleaginosas varias, Aceite de Soja, Torta de Soja
Brasil	3 productos	13	Azúcar refinada, extracto de café, granos de café, cerdo, limón, jugo concentrado de limón, aceite de maíz, maíz en grano, carne de pollo, aceite de soja, torta de soja, uvas, Yerba Mate
Chile	2 productos	6	Frutas rojas (Cherries), Kiwi, limones, maíz, manzanas, uvas
Colombia	1 producto	4	Bananas, extracto de café, café en granos, caña de azúcar
Ecuador	ninguno	1	Bananas
Paraguay	ninguno	3	Granos de maíz, Aceite de soja, Yerba Mate
Perú	1 producto	2	Granos de café, espárragos
Uruguay	ninguno	1	Yerba Mate

Fuente: La inserción de América Latina en las cadenas de valor<sup>19</sup>

La figura 21 y 22 demuestran evidencias sobre el posicionamiento desde la especialización productiva del Mercosur y cómo la ausencia de componente manufacturero y servicios (mercados de mayor dinamismo y diferenciación) afecta los saldos comerciales del Mercosur en el largo plazo (Ver figura n° 15).

#### **4.1 Comercio intramercosur**

El comercio intramercosur representa los niveles de integración que existe entre los países socios. La importancia este tipo de comercio es que constituye un elemento esencial al conjunto de socios a aprovechar el uso de la tecnología (gracias al mercado ampliado) y así aumentar su nivel de competencia para tener más posibilidades de competir en el mercado global. Las ventajas de la industrialización se obtienen logrando niveles de competitividad elevados, y estos niveles a su vez, se obtienen mediante el acceso a economías de escala y con mayor integración comercial y productiva.

<sup>19</sup> Víctor Prochnik y otros. (2012) La inserción de América Latina en las cadenas de valor. (pps. 80 – 92) Red Mercosur.

Las figuras 23 y 24, evidencian que en el comercio hacia adentro del Mercosur aún queda mucho por hacer. Los bajos niveles de comercio entre los países socios explican la poca integración que existe entre los países.

**Figura 23: Evolución balanza comercial Mercosur abierto por flujos extra e intrabloque**

MERCOSUR EN MILES DE MILLONES DE DOLARES	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EXPORTACIONES TOTALES	\$ 89	\$ 106	\$ 136	\$ 164	\$ 190	\$ 224	\$ 278	\$ 217	\$ 281	\$ 354
EXPORTACIONES INTRA	\$ 10	\$ 13	\$ 17	\$ 21	\$ 26	\$ 32	\$ 42	\$ 33	\$ 44	\$ 54
EXPORTACIONES EXTRA	\$ 79	\$ 93	\$ 119	\$ 143	\$ 164	\$ 191	\$ 237	\$ 185	\$ 237	\$ 300
IMPORTACIONES TOTALES	\$ 62	\$ 69	\$ 95	\$ 114	\$ 140	\$ 183	\$ 258	\$ 186	\$ 267	\$ 334
IMPORTACIONES INTRA	\$ 11	\$ 14	\$ 18	\$ 23	\$ 26	\$ 34	\$ 44	\$ 33	\$ 45	\$ 53
IMPORTACIONES EXTRA	\$ 52	\$ 56	\$ 77	\$ 91	\$ 114	\$ 149	\$ 214	\$ 154	\$ 222	\$ 280
SALDO COMERCIAL TOTAL	\$ 27	\$ 37	\$ 41	\$ 50	\$ 51	\$ 41	\$ 21	\$ 31	\$ 15	\$ 20

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.

[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

**Figura 24: Participación de flujos extra e intrabloque en los flujos totales**

MERCOSUR PARTICIPACION FLUJOS DE COMERCIO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EXPORTACIONES TOTALES	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
EXPORTACIONES INTRA	11%	12%	13%	13%	14%	14%	15%	15%	16%	15%
EXPORTACIONES EXTRA	89%	88%	87%	87%	86%	86%	85%	85%	84%	85%
IMPORTACIONES TOTALES	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
IMPORTACIONES INTRA	17%	20%	19%	20%	19%	19%	17%	18%	17%	16%
IMPORTACIONES EXTRA	83%	80%	81%	80%	81%	81%	83%	82%	83%	84%

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.

[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

Las figuras 23 y 24 destacan un cuadro de pobre integración intrabloque. Ello, se evidencia si se comparan los flujos intrabloques de otros acuerdos comerciales: ANSA<sup>20</sup> 25% importaciones y 25% exportaciones; TLCA<sup>21</sup> 51% exportaciones y 34% importaciones.

<sup>20</sup> Tratado de libre comercio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, que entró en vigencia en 1992 firmado por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania, Camboya.

<sup>21</sup> Tratado de Libre Comercio de América del norte, que entró en vigencia en 1994 firmado por Estados Unidos, Canadá, México.

**Figura 25 Crecimiento de los flujos extra e intrabloque en los flujos totales**

MERCOSUR EVOLUCION FLUJOS DE COMERCIO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EXPORTACIONES TOTALES	-	19%	28%	21%	16%	18%	24%	-22%	30%	26%
EXPORTACIONES INTRA	-	25%	35%	23%	22%	26%	28%	-21%	35%	22%
EXPORTACIONES EXTRA	-	19%	27%	20%	15%	16%	24%	-22%	29%	26%
IMPORTACIONES TOTALES	-	11%	38%	20%	22%	31%	41%	-28%	43%	25%
IMPORTACIONES INTRA	-	26%	33%	25%	15%	31%	29%	-25%	36%	20%
IMPORTACIONES EXTRA	-	8%	39%	19%	24%	31%	44%	-28%	45%	26%

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

Kosacoff (2010)<sup>22</sup> resalta la importancia del comercio intrabloque el cual favorece a la complementación productiva y comercial que permitirán el desarrollo de las ventajas competitivas de los países socios del Mercosur.

De acuerdo a las figura 25 se observa que del período 2011 vs. 2009 los flujos comerciales intrabloque crecieron a mayor nivel que los flujos extra bloque. (4,1 veces vs. 3,6 veces respectivamente).

Los crecimientos interanuales que presentan los flujos intrabloque son aproximadamente 21%. Estos crecimientos se mantuvieron constantes desde la década de los noventa. Mientras el componente extrabloque crecen excepcionalmente a un 20% (en la década del noventa crecían a 6%).

Se agrega que respecto al comercio mundial global, el crecimiento es intrabloque es significativo (4,1 veces vs. 1,9 veces.)

El bloque está se integra hacia adentro de forma más rápida y equilibrada que los flujos extrazona y el mercado global. Este resultado es alentador pero aún insuficiente debido aún a la escasa participación intrabloque en el total del flujo comercial en el bloque.

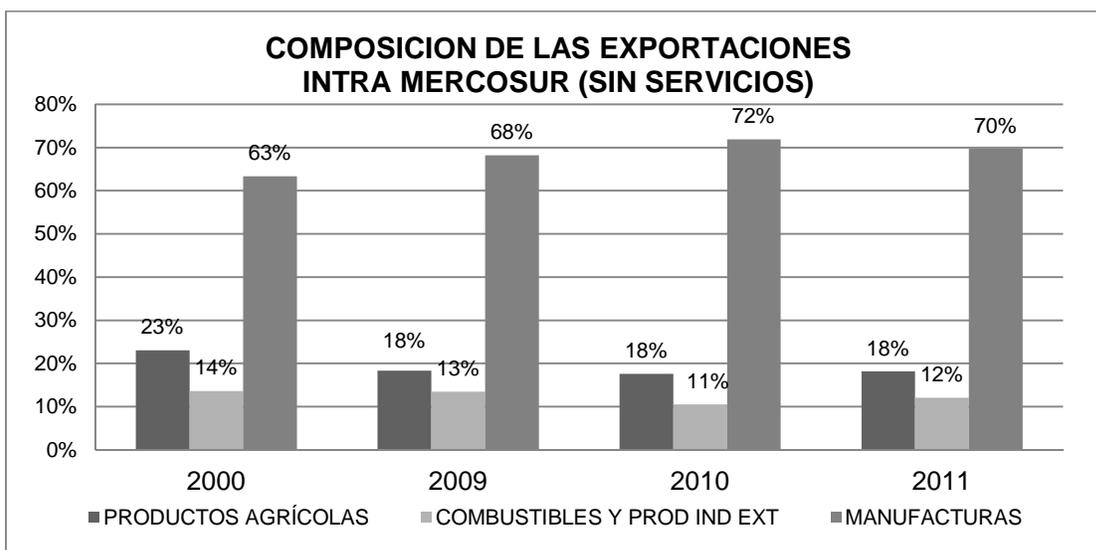
El mayor dinamismo respecto a los flujos extrabloque y el comercio mundial es gran medida consecuencia del funcionamiento de los flujos comerciales entre los

<sup>22</sup> Bernardo Kosacoff: "La asignatura pendiente de la complementación y especialización productiva en el Mercosur. Desafío y oportunidades" documento, marzo 2010.

mayores socios Argentina y Brasil ya que explican más del 90% de los flujos comerciales del Mercosur.

A pesar, de la poca integración que existe entre el comercio de Argentina y Brasil en términos cuantitativos, reflejado en la figura 26, desde una perspectiva cualitativa existen disparadores de análisis interesantes. El perfil de composición de la canasta exportadora de los flujos de ambos socios es de alta calidad y se ajusta mejor al perfil global de comercio internacional.

**Figura 26 Composición de las exportaciones intramercosur**



Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

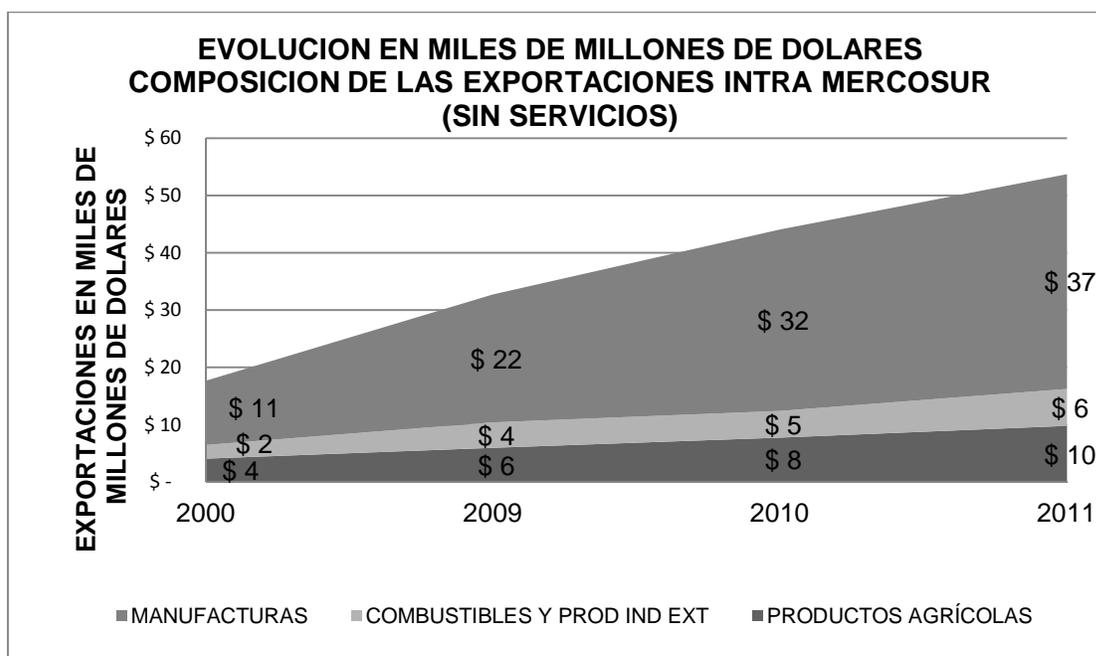
El perfil de comercio intrabloque coincide con la aspiración de los países del Mercosur (y países en desarrollo) por aumentar sus exportaciones de productos industrializados y por ello, es importante el estudio de las cifras de comercio global de ambos socios más detallado que comprenda la naturaleza de los productos intercambiados.

A partir de la creación del Mercosur, las filiales de las ET adoptaron una estrategia de especialización y complementación dentro de la estructura organizacional. El

líneas generales, así como el resto de la región y del mundo, el comercio intraindustrial del Mercosur es intrafirma.

La figura 27 muestra la composición de oferta exportadora intramercosur y arroja a luz implicancias de la actuación de las ET en el Mercosur.

**Figura 27: Evolución de la composición de las exportaciones intramercosur del 2000 al 2011**



Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

Se observa que el sector más dinámico del Mercosur corresponde a las manufacturas, con aumentos en los flujos de 2,5 veces más en el 2011 respecto al 2010. Si bien es cierto que el patrón exportador intramercosur es de mayor calidad respecto al patrón de comercio hacia otros bloques, no se trata de una dinámica generalizada de todos los sectores de las economías y tampoco es capaz de generar complementación productiva a escala regional (en todos los sectores) ya que las manufacturas intercambiadas se concentran en el sector de autopartes y transportes, con perfil de tecnología media y baja. Esta estructura concentrada no

puede por si sola generar niveles de derrame económico al potencial del mercosur.

Al igual que la estructura comercial mundial y regional la dinámica de la evolución de las manufacturas en el comercio intrabloque está bajo el control de las ET. A partir de la formación del Mercosur, las subsidiarias de las ET productoras de bienes adoptaron una estrategia de especialización y complementación dentro de la estructura de la corporación. La implicancia de ello es que al igual que al resto del mundo, el comercio manufacturero intramercosur es un comercio intrafirma. Las empresas medianas y pequeñas no han sido capaces de integrarse al comercio intrabloque.

Kosacoff (2010)<sup>23</sup>, respecto al perfil de comercio intrabloque, expresa que existe un aprovechamiento del mercado ampliado (escala) y de especialización ya que el flujo de bienes intercambiados dentro del bloque tienden a ser más intensivos en tecnología que respecto al comercio con el resto del mundo.

#### **4.2 La recepción de IED en el Mercosur: Argentina y Brasil**

Las filiales de las ET (principales responsables por el monto de IED) son claves para contribuir a la transmisión y absorción del conocimiento, en la medida que tienen ventajas derivadas del acceso a las tecnologías de producto, procesos, prácticas organizacionales, productivas y ambientales. Las ET, además, están integradas en redes corporativas que pueden facilitar el intercambio de bienes y servicios con otras filiales y terceras partes. Pueden también generar derrames positivos en la economía por diversas vías.

Brasil y Argentina al contar con importantes recursos naturales y tener los mercados domésticos más grandes y desarrollados de la región, son los responsables en conjunto aproximadamente por el 40% de la localización de la IED en los períodos del 2007 al 2012 en la región. Al igual que en el todo el mundo y en la región los flujos de IED se canalizan vía las ET.

---

<sup>23</sup> Kosacoff, Bernardo: "La asignatura pendiente de la complementación y especialización productiva en el Mercosur. Desafío y oportunidades". Documento, marzo 2010.

La integración Mercosur impulsó la IED. La evidencia está en que durante el período 1985 – 1990, ingresaron capitales por cifras promedios de 2.700 millones, a partir del año 2000 esta cifra es holgadamente superada, de acuerdo a la figura 28.

**Figura 28: Flujos de IED en el Mercosur**

FLUJOS DE INVERSION EN DOLARES CORRIENTES EN MILES DE DOLARES	2000 - 2006 (PROMEDIO)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
MUNDO	-	\$ 1,975,000	\$ 1,791,000	\$ 1,198,000	\$ 1,137,000	\$ 1,161,100	\$ 1,395,000
AMERICA LATINA Y CARIBE	\$ 68,183	\$ 116,382	\$ 138,698	\$ 82,948	\$ 124,368	\$ 165,815	\$ 174,546
MERCOSUR	\$ 24,227	\$ 53,062	\$ 37,099	\$ 31,590	\$ 58,871	\$ 79,262	\$ 80,806
ARG + BRA	\$ 23,617	\$ 51,531	\$ 34,784	\$ 29,966	\$ 56,354	\$ 76,542	\$ 77,823
ARGENTINA	\$ 4,473	\$ 6,473	\$ 9,726	\$ 4,017	\$ 7,848	\$ 9,882	\$ 12,551
BRASIL	\$ 19,144	\$ 45,058	\$ 25,058	\$ 25,949	\$ 48,506	\$ 66,660	\$ 65,272

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

El aumento de los flujos en Argentina y Brasil desde el 2010 se puede explicar por la combinación de dos factores:

- Al igual que en el resto de la región se debe a la atracción provocada por la suba de los precios de los *commodities* bajo el cual las economías de Argentina y Brasil están especializadas en exportar y en el crecimiento del mercado doméstico que presentan ambas economías.
- La estabilidad y la robustez macroeconómicas (políticas de tipo de cambio flexible, baja deuda internacional) ante la crisis del 2008 ha provocado sobre los inversores una percepción positiva que contribuyó al crecimiento en los flujos en ambos países.

**Figura 29: Participación del Mercosur en la IED mundiales**

PARTICIPACION EN % SOBRE IED TOTAL MUNDO	2007	2008	2009	2010	2011	2012
MUNDO	100%	100%	100%	100%	100%	100%
AMERICA LATINA Y CARIBE	6%	8%	7%	11%	14%	13%
MERCOSUR	3%	2%	3%	5%	7%	6%
ARG + BRA	3%	2%	3%	5%	7%	6%
ARGENTINA	0%	1%	0%	1%	1%	1%
BRASIL	2%	1%	2%	4%	6%	5%

Fuente: Elaboración propia en base de datos de la Organización mundial del Comercio.  
[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/statis\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm)

El Mercosur y en particular Argentina y Brasil son destinos de relevancia de la IED en la región. Retomando una tendencia de más largo plazo vemos que en su conjunto paso de absorber 1,4% en el período 1984 – 1989, al 6% a fines de los noventa para anclarse en las cifras que la figura detalla.

Si bien a nivel mundial la participación es baja, los últimos tres años analizados muestran una tendencia de crecimiento. Si se considera la participación de la IED sobre el PBI de Argentina y Brasil, esta cifra requiere suma importancia.

El crecimiento sostenido en los períodos de la figura 29 se explica en por factores estáticos (tamaño de mercado, potencial del crecimiento del bloque e incentivos sectoriales), combinados con la administración prudente de la macroeconomía en evitar situaciones de crisis.

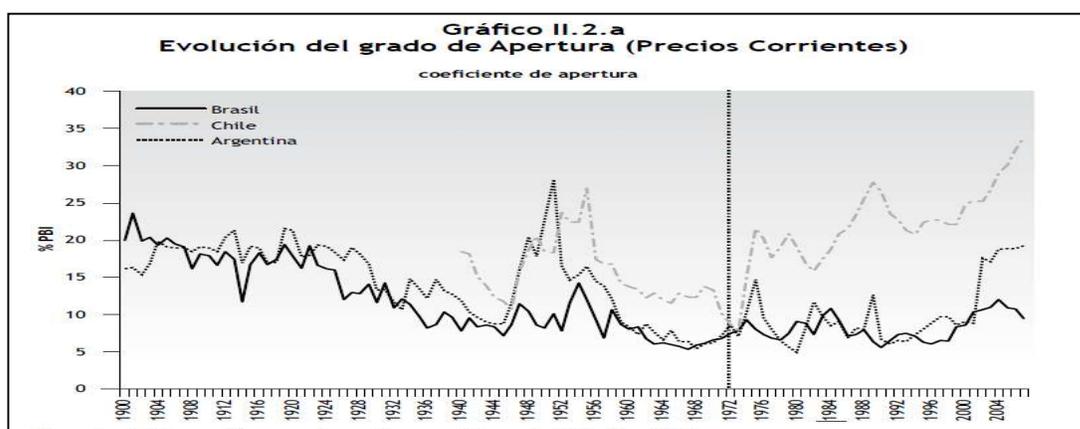
Existen implicancias respecto a las estrategias con que guían la localización de las corrientes de flujo de IED en ambos países. La IED en Argentina y Brasil (al igual que el resto de la región), al estar desarrolladas de acuerdo a estrategias de búsqueda de mercados y recursos no lograron conformar una plataforma común para generar mayor apertura comercial, ya que las inversiones se dirigen a manufacturas agropecuarias (bienes primarios) destinadas exportación y

manufacturas de bajo componente tecnológico para escalar en el los mercados doméstico. Las motivaciones de la IED en la región explican por qué la región no puede diversificar sus exportaciones para atenuar las rigideces en la balanza de pagos. Esto es, como consecuencia de que el tipo de estrategia basado en búsqueda de mercado por lo general no generan incentivos a las ET a fin de aumentar los niveles de competitividad y, cuando las ET se orientan a búsquedas de recursos no existe interés en desarrollar actividades intensivas en conocimiento.

Como resultado de ello, no existieron incentivos para la creación de plataforma de innovación. Así, los niveles de productividad manufacturera se encuentran distantes de la frontera de máxima eficiencia internacional, con escasos desarrollo de sectores competitivos.

La figura 30 aporta el efecto estéril de la IED sobre la apertura económica, con índices de apertura comercial similares a la época de los 70.

**Figura 30: Evolución del grado de apertura de Argentina, Brasil**



Fuente: Fanelli, J.M.; Bonelli, R.; Lopez, A.; (2008). Diagnóstico de Crecimiento para el Mercosur: La Dimensión Regional y la Competitividad (pag. 21). Red Mercosur.

Otra perspectiva de análisis se debe centrar sobre el rol de las ET en ambas economías. Porta (2004)<sup>24</sup>, aporta evidencias sobre el desempeño de las ET en Argentina y Brasil. Afirma que los patrones de asignación sectorial de la IED en el sector manufacturero argentino y brasilero son similares. Las ET ubicadas en sectores de bienes manufacturados adoptaron una estrategia de especialización en ciertos productos o líneas de producción capaces de complementarse entre los países socios y con impactos positivos en el comercio intramercosur.

Asimismo, los flujos de IED no han contribuido para la diversificación exportadora e integración hacia terceros países, constituyendo uno de los desafíos pendientes de la integración Mercosur. Desde el inicio del Mercosur, el destino de la IED hacia la industria se concentró en tres actividades refinerías de petróleo, químicos, cauchos y plásticos; maquinaria, electrónica y automotriz; y alimentos, bebidas y tabaco.

El Mercosur debe crear los incentivos para que la IED en el concepto de mercado ampliado promuevan desarrollos productivos novedosos y evitar que se refuercen los patrones de especialización actuales, encadenadas en los modelos de la sustitución de importaciones que ha demostrado ser limitado para el desarrollo económico.

---

<sup>24</sup> Porta, F.: (2004) Una nueva racionalidad: la importancia de la coordinación microeconómica. (pps. 111 – 128). Boletín informativo Techint 315.

**Figura 31: Principales productos de exportación abierto por país hasta 1950**

País	1º producto	%	2º producto	%	Total (%)
Argentina	Maíz	22,5	Trigo	20,7	43,2
Bolivia	Estaño	72,3	Plata	4,3	76,6
Brasil	Café	62,3	Caucho	15,9	78,2
Chile	Nitratos	71,3	Cobre	7	78,3
Colombia	Café	37,2	Oro	20,4	57,6
Ecuador	Cacao	64,1	Café	5,4	69,5
Paraguay	Yerba Mate	32,1	Tabaco	15,8	47,9
Perú	Cobre	22	Azúcar	15,4	37,4
Uruguay	Lana	42	Carne	24	66
Venezuela	Café	52	Cacao	21,4	73,4

Fuente: Prochnik, V.; De Negri, J.; Garrido, C.; Rodrigues Peçanha, V.; Stanley, L.; (2012) La inserción de América Latina en las cadenas de valor. (pps. 80 – 92) Red Mercosur.

El caso de Argentina la composición sectorial es menos concentrada respecto a Brasil. A pesar de que Brasil tiene una canasta bisectorial (agropecuaria más bienes extractivos), tiene un elevado nivel de concentración.

Ya en el inicio del siglo XXI, existe el mismo patrón primario pero con modificaciones en la oferta de producto de cada país, de acuerdo a la figura 32.

**Figura 32: Principales productos de exportación por país primera década del 2000.**

País	1º producto	%	2º producto	%	Acumulado 10 primeros (%)	Resto (%)
Argentina	Soja, torta de	10,18	Soja, aceite de	6,99	50,43	49,57
Bolivia	Petróleo y derivados	45,79	Minerales	10,71	84,32	15,68
Brasil	Petróleo y derivados	6,91	Minerales	5,58	37,91	62,09
Chile	Cobre, refinados de	30,35	Mineral de cobre	18,62	70,91	29,09
Colombia	Petróleo y derivados	24,73	Otros, carbón	12,21	61,24	38,76
Ecuador	Petróleo y derivados	57,09	Banana	8,86	86,59	13,41
Paraguay	Soja, porotos	33,83	Carne bovina	13,43	84,35	15,65
Perú	Oro no monetario	17,79	Mineral de cobre	15,72	68,18	31,82
Uruguay	Carne bovina	19,82	Soja, porotos	5,5	52,29	47,71
Venezuela	Petróleo y derivados	93,49	Aluminio y derivados	0,86	97,1	2,9

Fuente: Prochnik, V.; De Negri, J.; Garrido, C.; Rodrigues Peçanha, V.; Stanley, L.; (2012) La inserción de América Latina en las cadenas de valor. (pps. 80 – 92) Red Mercosur.

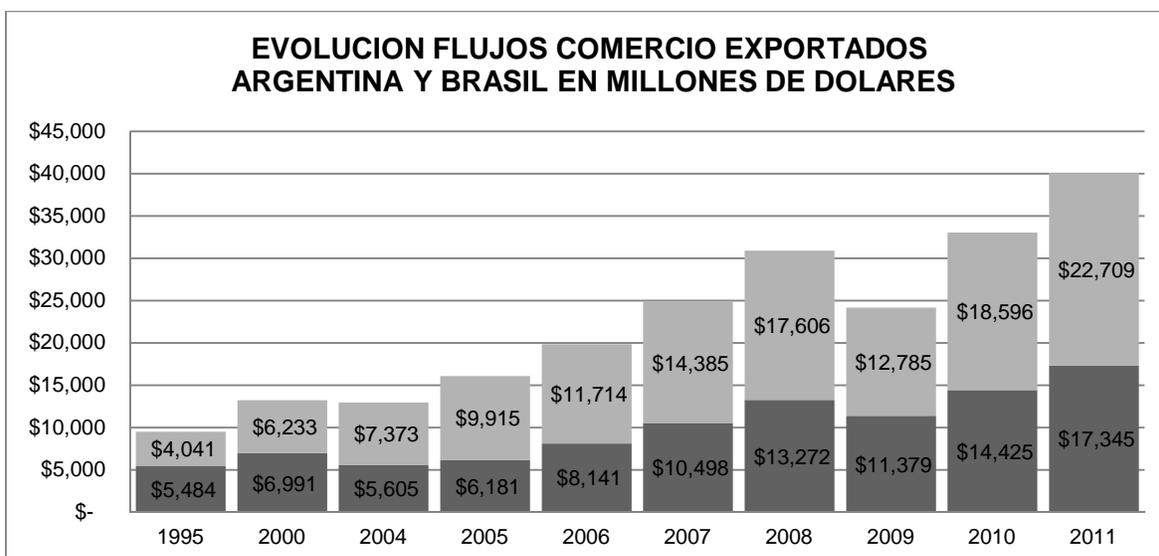
Respecto a Argentina, la composición pierde diversificación concentrando sus exportaciones con un único bien agropecuario (soja). En tanto, Brasil se diversifica

disminuyendo la concentración, sigue frágil en términos cualitativos, al tratarse de una canasta que se amplía sobre el rubro extractivo.

### **4.3 Flujos comerciales Argentina y Brasil**

De acuerdo a la figura 33, la corriente comercial entre Argentina y Brasil en el 2011 registra un pico de aproximadamente 40 mil millones, con aumento versus el 2000 de 3,2 veces. Si bien este dato es alentador, pierde relevancia al compararlo con la dinámica del comercio global.

**Figura 33: Evolución de flujos comerciales bilaterales Argentina y Brasil**



Fuente: Elaboración propia en base de datos del banco interamericano de desarrollo.  
<http://www10.iadb.org/dataintal/CnsConsultaCompleta.aspx>

Desde el 2004 (exceptuando el año 2009 donde se reflejó la crisis financiera en los países desarrollados) el ritmo de crecimiento promedio interanual fue de 26%. Estas cifras de crecimiento explican porque el comercio intrabloque crece más a ritmo más acelerado que el flujo extrazona. Estos aumentos se dan gracias a los avances en la especialización exportadora de ambos países en manufacturas de media y baja tecnología.

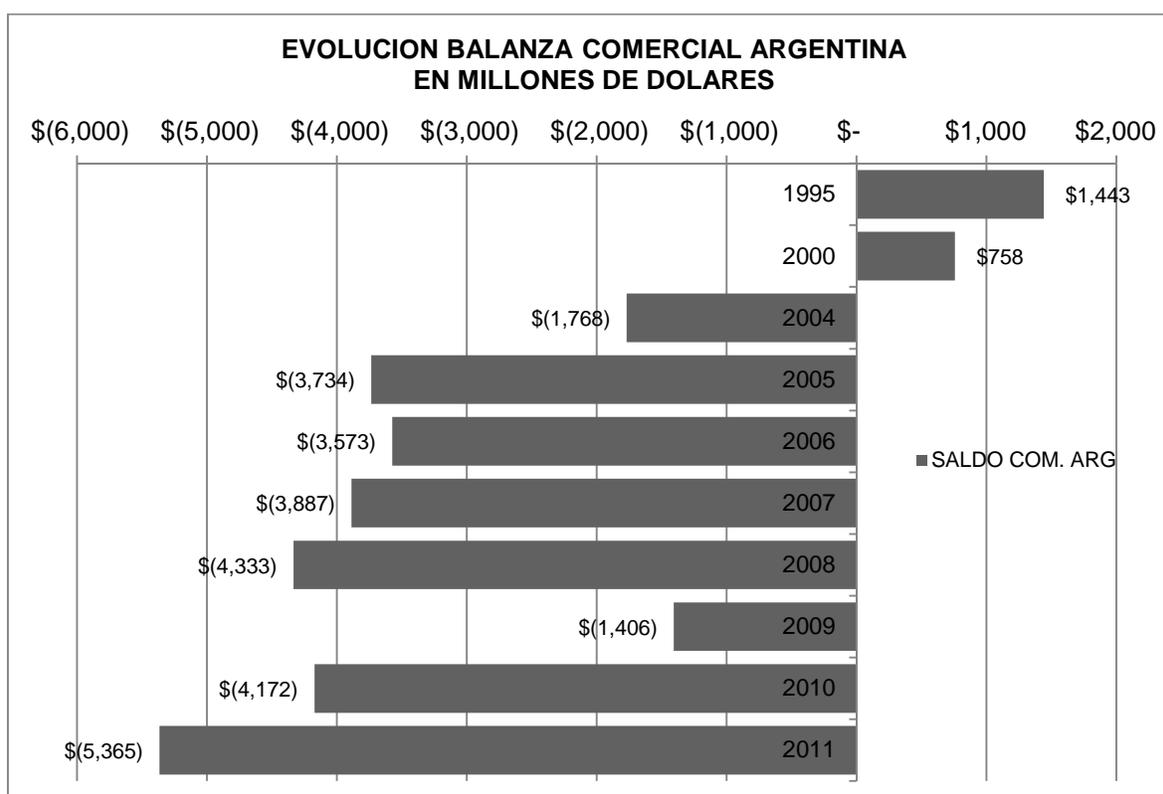
En los noventa y a principios del 2000, la composición de flujos estaba balanceada con leve inclinación a la Argentina. Los saldos en las cuentas comerciales, a pesar del sesgo argentino, mantenían un comportamiento sano. Esto es porque las

exportaciones bilaterales de cada país siguieron ritmo de exportaciones del otro país.

En los últimos años las exportaciones de Brasil crecen más que las exportaciones de Argentina. Esto provoca que Argentina presente de forma sostenida déficits en los saldos comerciales con Brasil.

A partir de la segunda mitad de los 2000 se observa predominio en las exportaciones brasileras aproximadamente del 63%. Este tipo de comportamiento con asimetrías se refleja en la balanza comercial bilateral detallada en la figura 34.

**Figura 34: Evolución balanza comercial Argentina en el comercio con Brasil**



Fuente: Elaboración propia en base de datos del banco interamericano de desarrollo.  
<http://www10.iadb.org/dataintal/CnsConsultaCompleta.aspx>

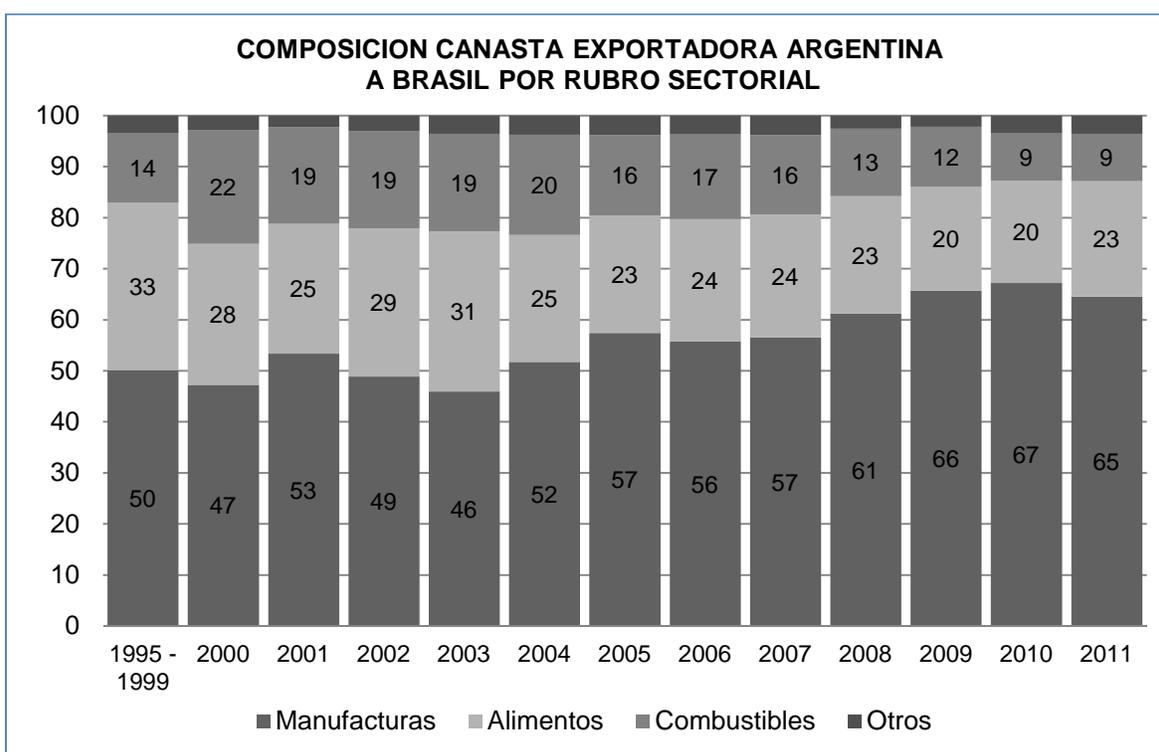
El efecto del desbalanceo hacia Brasil en la segunda parte de los 2004 hacia adelante tiene persistencia con y tendencia a acelerarse. Argentina presenta un dinamismo mayor al de sus importaciones respecto al de sus exportaciones a medida de que se afianzan los flujos en el tiempo. Las contracciones en las

exportaciones argentinas, sesgan hacia un incremento en la cuota de mercado por los bienes brasileños y una disminución en los bienes producidos por argentina.

A medida que el nivel de intercambio muestra avances con el país socio Argentina no puede sostener el ritmo de crecimiento de las exportaciones.

La literatura sugiere que las características de la diversificación y la especialización de la canasta exportadora no son neutrales a fines del crecimiento económico de los países socios del Mercosur. Las figuras 35 y 36 dan a luz la composición de las canasta exportadora en el intercambio Argentina / Brasil.

**Figura 35: Composición sectorial de las exportaciones argentinas a Brasil**



Fuente: Elaboración propia en base de datos del banco interamericano de desarrollo.  
<http://www10.iadb.org/dataintal/CnsConsultaCompleta.aspx>

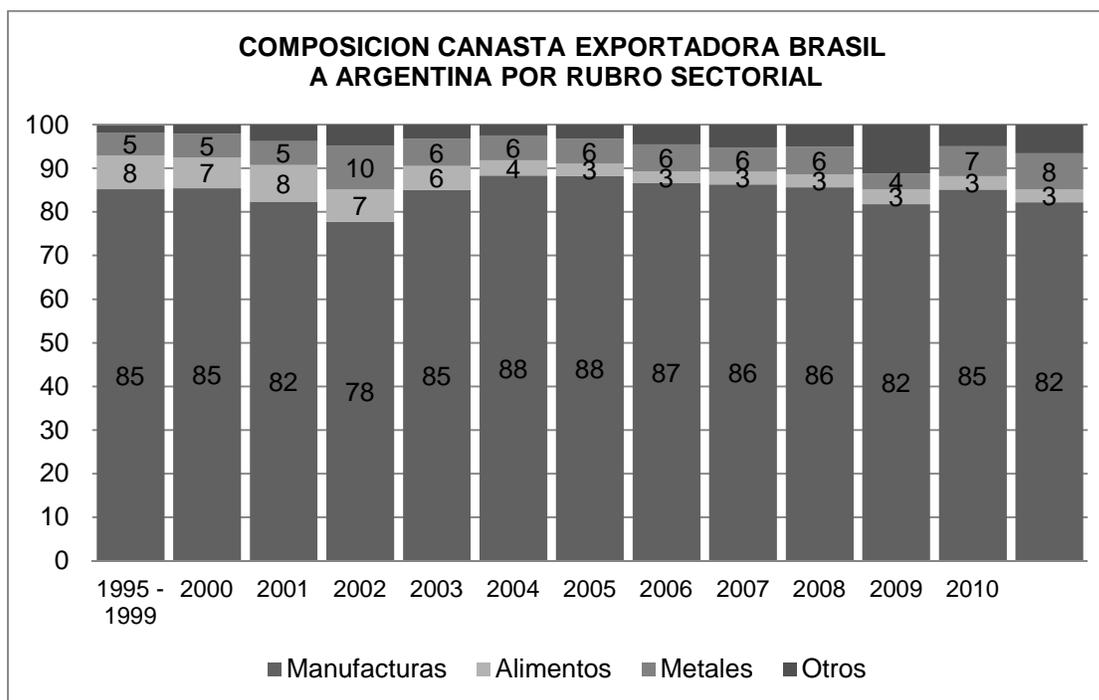
La composición argentina de exportaciones hacia el Brasil es de componente de mayoría manufacturera, con registro en el aumento de de la participación de

manufacturas aumentando 18 puntos porcentuales (2011 vs. 2000) a costa de los alimentos y combustibles.

La canasta abierta por sector que Argentina exporta a Brasil es:

- **Manufacturas:** Material de transporte terrestre (42,6%), productos químicos y conexos (6,1%), materias plásticas artificiales (4,6%), máquinas, aparatos y materiales eléctricos (4,5%), metales comunes y sus manufacturas (3,8%), cauchos y sus manufacturas (1,6%).
- **Alimentos:** Cereales (9,4%), hortalizas y legumbres sin elaborar (1,3%), productos de molinería (3%), lácteos y huevos (2%).
- **Combustibles:** carburantes, grasas y aceites lubricantes (6,3%), gas de petróleo y otros hidrocarburos (2,0%)

**Figura 36: Composición sectorial de las exportaciones de Brasil a Argentina**



Fuente: Elaboración propia en base de datos del banco interamericano de desarrollo.  
<http://www10.iadb.org/dataintal/CnsConsultaCompleta.aspx>

Cada uno de los sectores identificados en los cuadros 35 y 36 desde tanto desde el lado de la oferta como de la demanda tiene implicancias en la articulación de la complementación productiva.

La canasta exportadora de Brasil también es de mayoría de manufacturera con un 85%. La concentración en el componente manufacturero es de 35 puntos superior a la canasta argentina.

La canasta abierta por sector que Brasil exporta a Argentina es:

- Manufacturas: Material de transporte terrestre (37,4%), productos químicos y conexos (8,4%), materias plásticas artificiales (4,4%), máquinas, aparatos y materiales eléctricos (16,4%), metales comunes y sus manufacturas (8,6%), cauchos y sus manufacturas (2,7%), textiles y confecciones (2,1%)
- Alimentos: carnes (0,8%), productos de molinería (3%), azúcar y productos de confitería (1,0%).
- Combustibles: carburantes, grasas y aceites lubricantes (1,0%)

El análisis cruzado sectorial y por nivel tecnológico permite aproximarnos sobre la especialización productiva de ambos países.

Las figuras 35 y 36 dan a luz que la especialización productiva de los dos socios, corresponden al de 50 años atrás. Ninguno de los países fue capaz de generar especialización hacia industrias de altos requerimientos en innovación y tecnología.

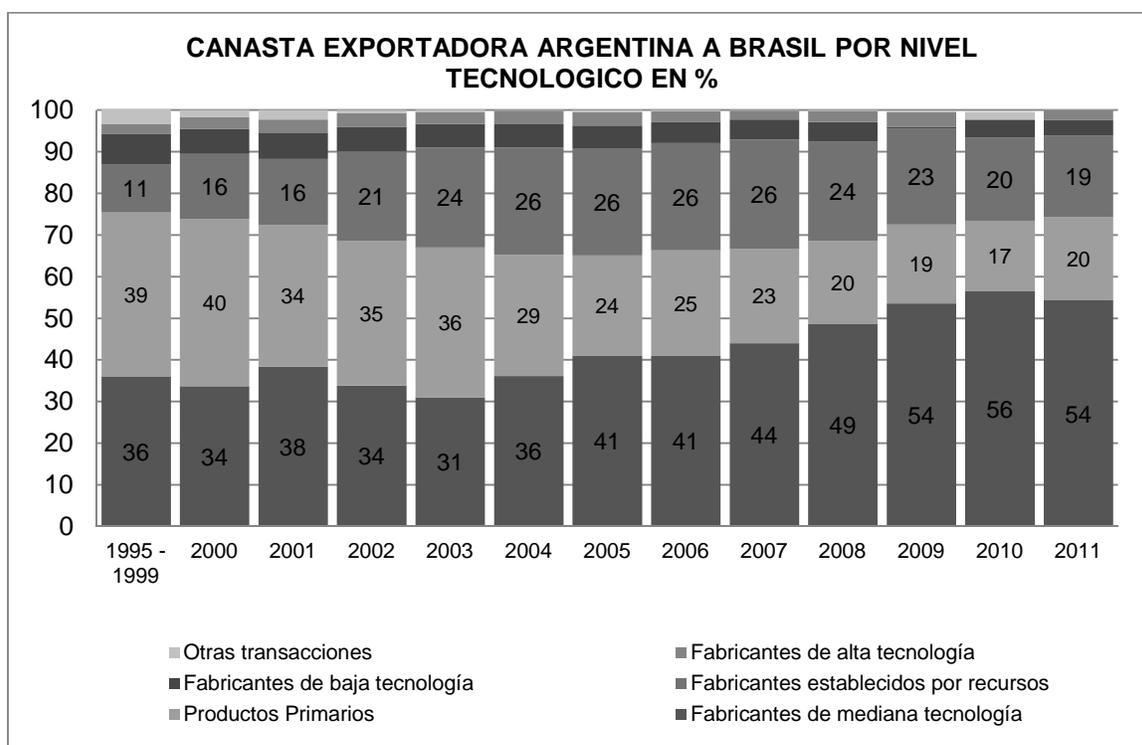
El rasgo predominante de las exportaciones de ambos países corresponde a manufacturas de tecnología media, como bienes duraderos, productos intermedios y bienes de capital. Para la producción de estas manufacturas se emplean tecnologías estables, conocimiento técnico, determinada capacidad organizativa y cierta inversión de capital hundido.

Las exportaciones de componentes primarios (manufacturas de origen agropecuario) y de baja tecnología, aplican técnicas de producción relativamente

simples y con baja densidad de capital. Resulta comparativamente fácil realizar las inversiones por el menor componente de capital bruto fijo y nivel de conocimientos.

Las figuras 37 y 38 muestran el perfil tecnológico del comercio bilateral entre los dos países.

**Figura 37: Composición de las exportaciones de Argentina a Brasil por nivel de tecnificación**



Fuente: Elaboración propia en base de datos del banco interamericano de desarrollo.  
<http://www10.iadb.org/dataintal/CnsConsultaCompleta.aspx>

**Figura 38: Composición de las exportaciones de Brasil a Argentina por nivel de tecnificación**



Fuente: Elaboración propia en base de datos del banco interamericano de desarrollo.  
<http://www10.iadb.org/dataintal/CnsConsultaCompleta.aspx>

El atraso en la tecnología productiva y la falta de capacidad de ambos países para aprovechar las ventajas del mercado ampliado tiene como consecuencia las cifras de la figura 39, que muestra los bajos niveles de apertura que existen entre los flujos de ambos socios.

**Figura 39: Apertura económica bilateral y Mercosur Argentina y Brasil**

Argentina					Brasil				
Año	Exportaciones a (% GDP)		Importaciones desde (% GDP)		Año	Exportaciones a... (% GDP)		Importaciones desde... (% GDP)	
	Brasil	MERCOSUR	Brasil	MERCOSUR		Argentina	MERCOSUR	Argentina	MERCOSUR
1990	1,01	1,30	0,51	0,59	1991	0,36	0,57	0,40	0,56
1991	0,79	1,04	0,81	0,92	1992	0,78	1,05	0,44	0,57
1992	0,73	1,02	1,47	1,61	1993	0,83	1,23	0,62	0,77
1993	1,19	1,56	1,55	1,70	1994	0,76	1,08	0,67	0,84
1994	1,42	1,87	1,68	1,86	1995	0,57	0,87	0,79	0,97
1995	2,13	2,62	1,62	1,78	1996	0,67	0,94	0,88	1,07
1996	2,43	2,91	1,96	2,13	1997	0,84	1,12	0,99	1,18
1997	2,78	3,28	2,36	2,60	1998	0,86	1,13	1,02	1,20
1998	2,66	3,15	2,36	2,65	1999	1,00	1,26	1,08	1,25
1999	2,01	2,49	1,97	2,22	2000	1,04	1,29	1,14	1,30
2000	2,46	2,95	2,27	2,52	2001	0,98	1,25	1,22	1,37
2001	2,33	2,79	1,95	2,18	2002	0,51	0,72	1,03	1,22
2002	4,73	5,58	2,47	2,84	2003	0,90	1,12	0,92	1,12
2003	3,55	4,28	3,63	3,98	2004	1,22	1,48	0,92	1,06
2004	3,58	4,34	4,94	5,34	2005	1,25	1,47	0,78	0,89
2005	3,46	4,20	5,56	5,96	2006	1,20	1,45	0,81	0,94
2006	3,82	4,67	5,58	5,96	2007	1,15	1,47	0,84	0,99
2007	3,97	4,72	5,63	6,21					

Fuente: Fuente: Fanelli, J.M.; Bonelli, R.; Lopez, A.; (2008). Diagnóstico de Crecimiento para el Mercosur: La Dimensión Regional y la Competitividad (pp. 26). Red Mercosur.

Con respecto al menor nivel de tecnología elevado es la que menos se emplea. En este rubro requieren activos y tecnologías totalmente especializadas, sobre todo en lo que se refiere a bienes de capital. Brasil tiene una participación más de 3 veces a la argentina es este ítem.

Si bien existe diferencias respecto a los patrones de especialización en donde Brasil tiene mayor componente manufacturero de mediana y alta tecnología, se destaca que a fines de los setenta las exportaciones hacia Brasil desde argentina eran aproximadamente del 65%. Se considera un punto positivo desde la agenda bilateral los avances en el cambio de composición.

El sector automotriz avanzó en cuestiones de complementación / especialización nombrados en el párrafo anterior. En la figura 40 se detalla los principales ítems del sector automotriz – autopartistas intercambiados entre Argentina y Brasil durante el año 2011.

**Figura 40**

EXP ARG	EN MILLONES 2011	PART. BRASIL EN %	EXP BRA	EN MILLONES 2011	PART. ARGENTINA EN %
Automóviles	4472	95%	automóviles	3.691	66%
Utilitarios y picks ups	1803	64%	Motos y sus componentes	1428	46%
Sistema de transmisión	645	63%	Sistema de transmisión	1174	48%
Motor y otros componentes	348	57%	Sistema eléctrico	773	28%
Ruedas, neumáticos y cámaras	183	74%	Utilitarios y picks ups	739	88%
otros	557	51%	otros	2602	46%
<b>TOTAL</b>	<b>8385</b>	<b>69%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>11652</b>	

Fuente: Elaboración propia a base de informe del centro de estudios para la producción. Ministerio de industria. (2012).

En la última década ambos países intensificaron sus exportaciones de productos del complejo automotor y en la actualidad, Brasil muestra una pequeña ventaja de especialización en ese sector.

Si bien existen avances el camino recorrido aún es muy limitado. Tanto Argentina como Brasil permanecen en situación de desventaja frente al resto del mundo. Argentina y Brasil, están distantes para el desarrollo de capacidades productivas que les permitan aprovechar ventajas competitivas para complementarse y estrechar más aún los vínculos comerciales e integrarse a las cadenas globales (coordinadas por las ET) de valor por medio de activos creados.

Basándose en los hechos presentados en este capítulo, se observa que los principales socios del Mercosur presentan dificultades para introducir el desarrollo de la complementación productiva.

Bajos diferentes programas para el fortalecimiento de la integración productiva regional se destacan áreas de desarrollo de proveedores regionales de petróleo y gas, integración de cadenas ligadas al turismo, formación de recursos humanos, y complementación en el sector automotriz. Sin embargo, al presente, sus alcances e impactos son minúsculos. Como contrapartida, han alcanzado mayor

protagonismo las tensiones comerciales en sectores sensibles con la aplicación de medidas de protección comercial, incluyendo la utilización de licencias no automáticas y la aplicación de derechos antidumping.

El desafío del Mercosur, es lograr el desarrollo de manufacturas competitivas internacionalmente, destinadas al resto del mundo y a nuevos mercados, siguiendo las tendencias internacionales en los esfuerzos de investigación y desarrollo.

Por último, respecto a la IED las empresas extranjeras, son una fuente de conocimiento y transferencia para las economías de Argentina y Brasil, pero no han cumplido un papel determinante en función de complementación y especialización productiva.

Cuando se analiza a Argentina y Brasil, se concluye que ambos países son similares entre sí cuando se los evalúa en términos de patrón exportador y motivaciones de IED, y como consecuencia de ello, el Mercosur aún está lejos de alcanzar los mercados más dinámicos y atractivos del globo.

---

## **CAPITULO V: POLITICAS DE COMPETITIVIDAD EN EL MERCOSUR: Argentina y Brasil**

Es vital determinar por dónde comenzar a crear los incentivos que lleven a un mejor aprovechamiento de la IED y mayores niveles de incrementos en la integración comercial del bloque. En este sentido, es clave revisar la experiencia y cómo se encuentra el bloque en lo que se refiere a políticas de competitividad e identificar fallas de mercado que impiden aprovechar estas oportunidades en Argentina y Brasil.

Las fallas de mercado son ocasionadas por instrumentos aplicados para la protección de los intereses macroeconómicos de cada uno de los países y que provocan profundos daños al nivel de integración, competencia, en especial entre las relaciones bilaterales entre Argentina y Brasil. Esto ocasiona el desarrollo de una agenda de negociación conflictiva en desmedro de una relación solidaria y colaborativa.

### **5.0 Definición y alcance de políticas de competitividad:**

En el presente capítulo se describirán las consecuencias de los comportamientos hacia adentro de los países y sus consecuencias en la integración, reflejados en el entorno de negocios y competitividad.

A partir de 1950, Argentina y Brasil adoptaron como estrategia de crecimiento económico de desarrollo autárquico. Estas estrategias de crecimiento y desarrollo fueron de importancia debido a que tuvieron consecuencias inmediatas sobre la actualidad del Mercosur.

La evidencia histórica en los aportes de Kosacoff, Baruj, Porta (2006)<sup>25</sup> explican que ya iniciados el siglo XX y por más de 40 años, Argentina y Brasil bajo la política sustitutiva de importaciones desarrollaron una batería de instrumentos para promocionar la actividad productiva manufacturera de orientación a sus

---

<sup>25</sup> Kosacoff, B. y otros (2006). *Políticas nacionales y la profundización del Mercosur. El impacto de las políticas de competitividad*. CEPAL.

mercados internos. Durante la aplicación de esta estrategia, existieron diferentes cambios de rumbos y criterios que derivaron actualmente en que cada una de las naciones se encuentre con una enorme cantidad de instrumentos de toda naturaleza (fiscales, financieros, técnicos) que, a efectos del proceso de integrador, son estériles y dañinos porque introducen sesgos en la localización de la IED y producción, alterando las condiciones de competencia.

Se incorporará la definición propuesta por Baruj, Kosacoff y Porta<sup>26</sup> que describe la política de competitividad del Mercosur como *“a las iniciativas que tienen los gobiernos en la aplicación de instrumentos orientados a la promoción de la IED y desarrollo del comercio en el marco del proceso de integración. Se supone que, de forma coordinada, colaborativa y asociativa las políticas se elaboran a fin de de igualar las condiciones de competencia de los países socios capturando el beneficio del mercado potencial para la estimulación de los países socios”*.

Al mismo tiempo la literatura considera que las diferentes iniciativas o mecanismos que pueden ser aplicadas para intervenir en las condiciones de competencia son:

- promoción de exportaciones
- promoción de inversiones
- fortalecimiento de las capacidades o competencias productivas de las firmas

Estos mecanismos se cuadran dentro de las políticas industriales, políticas comerciales y, políticas tecnológicas y de innovación.

Argentina y Brasil, por tratarse de países de extensa geografía, con un marco de régimen federal y profundas desigualdades regionales, denotan políticas que son iniciadas desde los gobiernos centrales, aplicando instrumentos de corte regional y sectorial que según la experiencia no son efectivos y, en términos del Mercosur, son dañinos.

---

<sup>26</sup> Baruj, G.; Kosacoff, B.; Porta F. (2006). *Políticas nacionales y la profundización del Mercosur. El impacto de las políticas de competitividad*. CEPAL.

La figura 41 proporciona el mapa bajo la cual se determinan los alcances de los instrumentos aplicados.

**Figura 41: Matriz de criterios de aplicación de instrumentos de promoción económica en Argentina y Brasil**

	NACIONAL	PROVINCIAL / ESTADO
HORIZONTAL		
SECTORIAL		
EMPRESA		

Fuente: Elaboración propia en base a Baruj, G.; Kosacoff, B.; Porta F. (2006). *Políticas nacionales y la profundización del Mercosur. El impacto de las políticas de competitividad*. CEPAL.

Esta matriz de decisión combinada a la inmadurez de la clase política de ambos países en afrontar compromisos genuinos, son los determinantes que generan fallas en la coordinación de las políticas contribuyendo a distorsiones que resultan peligrosas y dañinas. Como efecto de ello, se instalan en el Mercosur problemas de competencia, limitando el potencial de aprovechamiento del mercado ampliado para el desarrollo de estructuras competitivas genuinas.

### **5.1 Las políticas de competitividad en la actualidad de Argentina y Brasil de los bienes manufacturados.**

La estratégica iniciada en el período autárquico de desarrollo económico desde el año 1930 hasta fines de los 80, y el cambio radical con el impulso del mercado en los noventa evidenció, la inmadurez de la clase política. Es por ello que, ante la falta de políticas de estado y debilidad de las instituciones (en especial la que conforman el Mercosur) originaron mecanismos de promoción de competencia devenidos en estériles, puesto que éstos fueron evaluados y aplicados en condiciones macroeconómicas diferentes.

Baruj, Kosacoff y Porta (2006)<sup>27</sup>, destacan que los diferentes instrumentos no se complementan ni se integran (existen casos que los instrumentos tienen resultados divergentes), multiplicándose y superponiéndose entre sí como consecuencia la permeabilidad de los gobiernos a ceder ante presiones de diferentes sectores, y a la propia competencia de los gobiernos para generar presencia en algunas temáticas particulares.

Otro aspecto importante a fin de comprender el sesgo hacia la creación de instrumentos se explica por la volatilidad macroeconómica que tienen Argentina y Brasil, combinada con la defensa de los intereses políticos a fin de paliar las emergencias provocadas por los sucesivos shocks.

**Figura 39: Reseña histórica mecanismos de promoción autárquicos**

	<u>Argentina</u>	<u>Brasil</u>
<b>2000/ACTUAL</b>	Carácter provincial, orientados al sector empresarial pyme a fin de modernizar la economía.	Desgravaciones fiscales y financiamiento a las exportaciones e inversiones. Programa PITCE cuyo objetivo es coordinar los criterios de asignación de recursos.
1990-1999	Orientadas a grandes firmas del sector manufacturero en determinadas provincias. Incentivos de tipo fiscal.	Instrumentos horizontales orientados a la promoción de la competencia de la firmas.
1980-1989	Desde los planes orientada hacia toda la economía para la diversificación e instalación de actividades productivas.	Orientados en sostener el ritmo de industrialización de los 70. De corte estadual influenciada por grupos políticos e ideológicos.

<sup>27</sup> Baruj, G.; Kosacoff, B.; Porta F. (2006). *Políticas nacionales y la profundización del Mercosur. El impacto de las políticas de competitividad*. CEPAL.

Por otro lado, atendiendo a los instrumentos aplicados, de corte fiscal y apoyo financiero, no lograron evolucionar hacia un perfil que impulse un sistema genuino en términos de desarrollo competitivo. Esto refleja sólo, el interés para sostener los intereses políticos y económicos del período en particular. Mientras otras naciones (países Asiáticos) interpretaron la importancia de la creación de nuevos activos como el conocimiento y la capacitación, en el caso de Argentina y Brasil el desarrollo de la innovación, capacitación, tecnología fue nula y monopolizado por el estado y como consecuencia, la IED se organiza bajo factores estructurales y estáticos y no, en factores dinámicos y creados.

## **5.2 Las políticas de competencia y potenciales conflictos entre Argentina y Brasil.**

La falta de criterio y planeación estratégica en la creación y administración de instrumentos por parte de Argentina y Brasil, provocan distorsiones generando conflictos entre ambos países por la localización de nuevas actividades. Cuestión ésta, que se encuentra en contradicción con los intereses propuestos en el tratado fundacional de Asunción (ver anexo N°2).

Asimismo, tanto las reducciones de las desigualdades regionales como la estabilización de la macroeconomía ante shocks constituyen medidas legítimas. Sin embargo, la concesión de estos beneficios de forma generalizada, genera los siguientes inconvenientes a saber:

- Conflictos hacia adentro y afuera de los países reduciendo la capacidad de recaudación para todo el bloque.
- Fragilidad de las instituciones del Mercosur.
- Aumento de las controversias.
- Distorsiones que incentivan el desvío de inversiones y complementación productiva atentando contra la competencia genuina.

Baruj, Kosacoff y Porta<sup>28</sup> enumeran los instrumentos que dañan el proceso integrador. Ellos son:

- (i) regímenes de la promoción de las inversiones,
- (ii) regímenes de admisión temporaria de las importaciones,
- (iii) sistemas de Draw back y,
- (iv) zonas francas, instrumentos que restringen de manera importante el desarrollo de complementación productiva.

Dentro de este panorama, y teniendo presente el Tratado de Ouro Preto (ver anexo nº 3), que estas herramientas que promovidas en forma deliberada dañan los intereses de hacia una mayor integración del Mercosur.

Todo instrumento que no restrinja la libre circulación en el mercado ampliado o que no incorpore subsidios espurios ni otorgue una competitividad artificial a una actividad o sector, es perfectamente compatible y hasta promotor de la integración.

### **5.3 Los impactos de las asimetrías regulatorias.**

En el marco de la integración regional deben distinguirse dos tipos de asimetrías: las originadas en factores estructurales y las creadas por las políticas explícitas regulatorias de los países socios.

Las primeras están presentes desde el propio punto de partida de los acuerdos y pueden requerir algún tipo de medida compensatoria, las segundas tienden a distorsionar las condiciones de competencia y necesitan ser administradas.

Las principales asimetrías estructurales derivan de las diferencias significativas que existen en el tamaño económico; el grado de desarrollo; los niveles de ingreso; la posición geográfica; el acceso a la infraestructura regional; la calidad de instituciones o el nivel de desarrollo y la capacidad de las economías de apropiarse de los beneficios de una mayor integración. (Ver anexos nº1, 4 y 5).

---

<sup>28</sup> Baruj, G.; Kosacoff, B.; Porta F. (2006). Políticas nacionales y la profundización del Mercosur. El impacto de las políticas de competitividad. CEPAL.

Estas cuestiones no fueron internalizadas en el diseño de las normativas originales.

Las asimetrías políticas pueden propagarse según diferentes efectos que dañan la integración, generando externalidades negativas; pérdida de eficiencia; problemas de distributivos y por con ello, lesionar la cohesión política entre los países respecto a la política integracionista.

La dinámica de la aplicación generalizada de mecanismos, provocan asimetrías políticas y tienden a profundizar aún más las asimetrías entre los países. Este concepto tiene implicancias en la conformación y negociaciones del bloque regional.

#### **5.4 Evidencias de falta de coordinación Institucional - competitivo**

En este apartado se presentará los resultados y la evolución de coordinación de incentivos genuinos en Brasil y Argentina. Para ello se analizará los registros de dos indicadores:

- ***Doing Business***
- ***Global Competitiveness Index***

##### **5.4.0 Indicador “*Doing Business*”**

Se presenta la evolución del ranking “*Doing Business*” de Argentina y Brasil. El indicador “*Doing Business*”, elaborado por el Banco Mundial desde el año 2005, refleja las regulaciones que mejoran o limitan la actividad empresarial en una determinada economía. Se supone por ello, que a medida que Argentina y Brasil mejoran en el ranking de este indicador, habrá más incentivos para la atracción de IED de forma genuina, sin alterar o distorsionar las políticas que promuevan la atracción IED en el bloque. (Ver anexo nº 6).

El método de evaluación consiste en asignar por evaluación un puntaje a cada uno de los diez elementos que constituyen el ciclo de vida de una empresa, y obteniendo una media simple de los diez elementos se obtiene un valor final (correspondiente a cada país) que es objeto de medición y comparación, aportando mejor visión para la toma de decisiones de los inversores en las economías interesadas.

La importancia de este indicador es que define las reglas de juego y el tratamiento que cada país -y el bloque- le otorga a la IED. La empresa como instrumento legal de inversión, es por excelencia el canal por donde fluye la IED y por ello, determinante en la política de promoción por IED. Constituye así, un instrumento<sup>29</sup> (vía reglas) que se puede aplicar en los países socios para atracción, para el mantenimiento o a fin de incrementar el rol de la actividad empresarial de forma genuina. Todo ello, porque no requiere la transferencias de recursos del sector público mediante incentivos.

Asimismo, se considera genuina también porque al evitar transferencias de recursos del sector público, impide “guerras de incentivos” entre países para la atracción de IED o empresas, las que distorsionan el equilibrio competitivo.

El propósito de este indicador es, dado determinado panorama, evaluar su evolución a fin de apreciar los cambios para apreciar los cambios, observando que una trayectoria positiva implica desarrollo de mayor apertura y mejores capacidades de competencia para la atracción de IED y viceversa.

Esta evaluación otorgará una perspectiva aproximada a efectos de conocer si los *policy makers* han sido capaces de esbozar una política de promoción que atraiga a la IED de forma tal, que contribuyan al desarrollo del proceso económico y de integración.

El indicador en análisis constituye un primer marco (y debe considerarse un instrumento) para que Argentina y Brasil de manera coordinada y solidaria

---

<sup>29</sup> Según Fanelli J.M. y Chudnovky D. (2001), pueden existir dos tipos de modalidades de promoción de IED: vía reglas (acuerdos, ajuste de estándares, estabilidad) o vía incentivos (exenciones fiscales, ayuda fiscales, etc.)

promuevan atracción de IED con las siguientes prácticas sugeridas por Chudnosky (2001)<sup>30</sup>:

- compatibilizar enfoques;
- compartir experiencias;
- sugerir eventuales formas de cooperación que sirvan para evitar la competencia desleal y,
- promover la competencia por las inversiones a base de ventajas genuinas que ofrece cada localización.

Este enfoque propone que la mejora de cada uno de los aspectos integrantes del indicador “*Doing Business*” sea un tema de política nacional para la promoción de IED de ambos países, dentro de una política de desarrollo vía reglas.

A continuación, se presentan los datos y análisis del índice “*Doing Business*”

#### **Figura 40: Tabla de registros de posiciones en el ranking Argentina y Brasil 2006-2014 “*Doing Business*”**

La figura 40, muestra la evolución en el ranking de Argentina y Brasil desde el 2006 hasta el 2014.

RANKING	DB 2014	DB 2013	DB 2012	DB 2011	DB 2010	DB 2009	DB 2008	DB 2007	DB 2006
ARGENTINA	126	124	113	115	118	113	109	101	77
BRASIL	116	130	126	127	129	125	122	121	119
Q. PAISES	189	185	183	183	183	181	178	175	155

Fuente: elaboración propia en base a <http://espanol.doingbusiness.org/>

#### **Figura 41: Tabla de Evolución de performance Argentina y Brasil 2006-2014 “*Doing Business*”**

La figura 41 toma la posición relativa de cada país en función de la cantidad de países que se encuentran bajo estudio de la figura 40. Por ejemplo si Argentina o

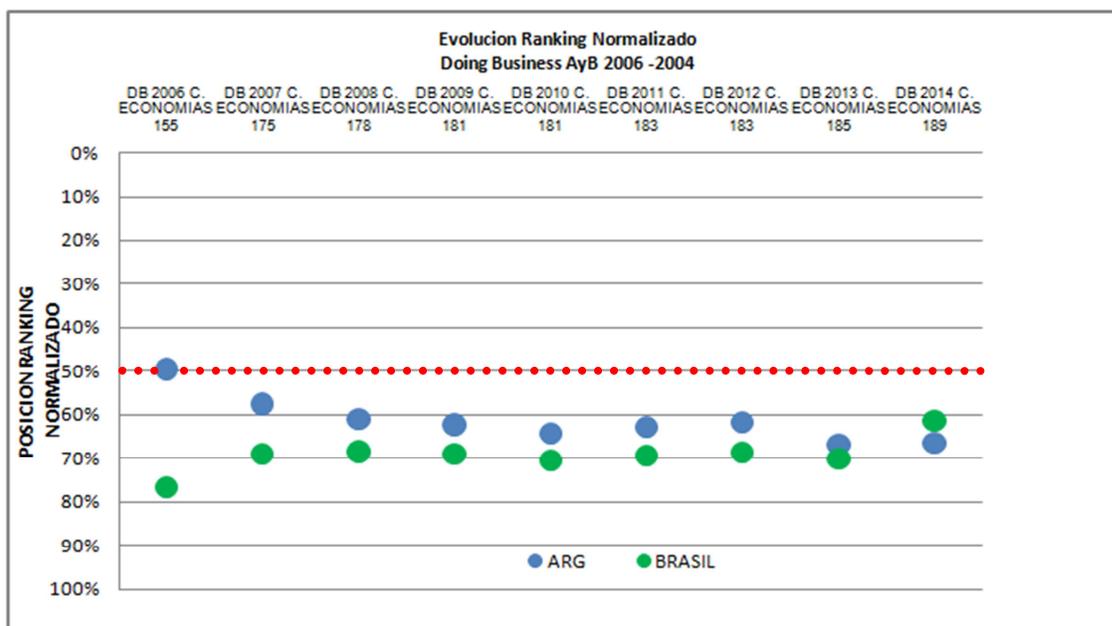
<sup>30</sup> Chudnovsky D. (2001). *El desafío de integrarse para crecer: Balance y perspectivas del Mercosur en su primera década*. Red Mercosur.

Brasil tienen un 0.7 de performance significa que dentro de 100 países estos se encuentran en la posición número 70.

RANKING NORMALIZADO	DB 2014	DB 2013	DB 2012	DB 2011	DB 2010	DB 2009	DB 2008	DB 2007	DB 2006
ARGENTINA	0.67	0.67	0.62	0.63	0.64	0.62	0.61	0.58	0.50
BRASIL	0.61	0.70	0.69	0.69	0.70	0.69	0.69	0.69	0.77

Fuente: elaboración propia en base a <http://espanol.doingbusiness.org/>

**Figura 42: Gráfico de Evolución de performance Argentina y Brasil 2006-2014 “Doing Business”**



Fuente: elaboración propia en base a <http://espanol.doingbusiness.org/>

La figura 42 grafica el recorrido de Argentina y Brasil. Los resultados son mediocres encontrándose en posiciones de mitad hacia abajo y distantes de las economías líderes del ranking.

Argentina y Brasil en promedio están en el último tercio, coincidiendo en el tercio de economías con peores prácticas para el incentivo y actividad empresarial a nivel global.

La trayectoria de ranking de ambos países no muestra evolución ni tendencia favorable. Existe una convergencia negativa explicada por la caída de Argentina y el recorrido estable de Brasil.

Es evidente en ambos casos que el escenario futuro es el de situarse entre el último tercio de países con peores condiciones para la actividad empresarial, si el Mercosur no articula en consecuencia.

**Figura 43: Tabla de registros de puntuación en el ranking Argentina y Brasil 2006-2014 “Doing Business”**

La figura 43, detalla los puntos asignados a cada uno de los países y los extremos máximos y mínimos. La medición por puntos permite la medición de Argentina y Brasil respecto a las fronteras de mejores y peores prácticas.

SCORE (medidos en puntos %)	DB 2014	DB 2013	DB 2012	DB 2011	DB 2010	DB 2009	DB 2008	DB 2007	DB 2006
ARGENTINA	0.53	0.55	0.56	0.56	0.56	0.56	0.56	0.54	0.54
BRASIL	0.47	0.48	0.48	0.48	0.49	0.49	0.49	0.49	0.50
MAX PUNTAJE	0.90	0.90	0.90	0.90	0.91	0.91	0.91	0.91	0.92
MIN PUNTAJE	0.25	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.29	0.29	0.29

Fuente: elaboración propia en base a <http://espanol.doingbusiness.org/>

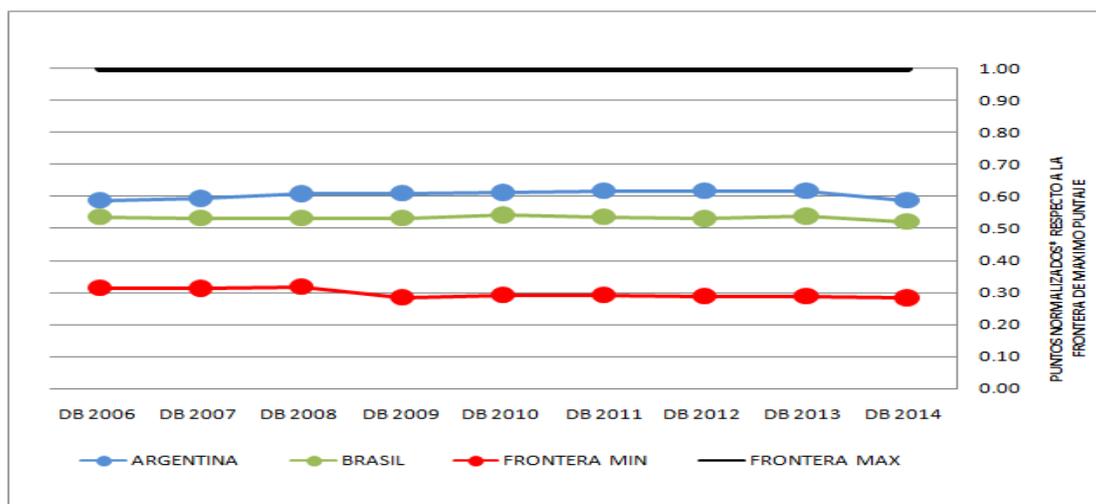
**Figura 44: Tabla de evolución de puntuación Argentina y Brasil respecto a la frontera máxima de desarrollo de clima empresarial**

La tabla 44, considera la práctica de mejor frontera a la puntuación máxima, y refleja el comportamiento de ambos países y la frontera menos eficiente de acuerdo a la frontera máxima.

GAP DE FRONTERA	DB 2014	DB 2013	DB 2012	DB 2011	DB 2010	DB 2009	DB 2008	DB 2007	DB 2006
ARGENTINA	0.59	0.62	0.62	0.62	0.61	0.61	0.61	0.59	0.59
BRASIL	0.52	0.54	0.53	0.54	0.54	0.53	0.53	0.53	0.54
FRONTERA MAX	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
FRONTERA MIN	0.28	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29	0.32	0.31	0.31

Fuente: elaboración propia en base a <http://espanol.doingbusiness.org/>

**Figura 45: Gráfico de Evolución de performance Argentina y Brasil 2008 – 2012 respecto a la frontera máxima de desarrollo de clima empresarial**



Fuente: elaboración propia en base a <http://espanol.doingbusiness.org/>

La figura 45 mide la distancia hacia la frontera internacional agregando mayor acidez al desempeño de las economías de Argentina y Brasil. No se mide por posición de ranking sino por la distancia en puntos de cada país sobre el mejor puntaje registrado o sobre el peor puntaje registrado. Ello, permite observar si existe una convergencia de ambos países hacia las fronteras de mayor o menor eficiencia.

Al igual que el análisis por rankings, la evolución de la performance de las economías están más cerca de las economías de peor performance, observando que la frontera mínima de promoción empresarial empieza a tener un comportamiento estable y que, Argentina y Brasil en los últimos tres años convergen (negativamente) hacia la zona de frontera mínima.

**Figura 45: Posición Argentina y Brasil respecto a países limítrofes “Doing Business” 2014 vs. 2006**

ECONOMIA	RANKING DB 2014	RANKING DB 2006
CHILE	34	25
PERÚ	42	71
COLOMBIA	43	66
MÉXICO	53	73
URUGUAY	88	85
PARAGUAY	109	88
BRASIL	116	119
ARGENTINA	126	77
ECUADOR	135	107
BOLIVIA	162	111
VENEZUELA, RB	181	120
C. PAISES	189	159

Fuente: elaboración propia en base a <http://espanol.doingbusiness.org/>

Si se compara en perspectiva versus los países vecinos (se toma México por su importancia regional y similitud estructural con Argentina y Brasil) la primera conclusión es que no existe relación entre tamaño de economía y ranking. O sea, tener bondades estructurales no implica mejores condiciones para la promoción de negocios.

Los socios de la Alianza Pacífico muestran un avance en la posición al referente de la región, Chile, con avances significativos en las posiciones del ranking.

**Figura 46: Tabla evolución en puntos porcentuales de Argentina y Brasil respecto a países limítrofes “Doing Business”**

ECONOMIA	SCORE DB 2006 EN PTOS %	SCORE DB 2014 EN PTOS %	CREC %
COLOMBIA	0.55	0.70	27%
URUGUAY	0.51	0.61	19%
PERÚ	0.60	0.70	17%
MÉXICO	0.62	0.72	16%
PARAGUAY	0.51	0.59	15%
ECUADOR	0.52	0.56	8%
CHILE	0.66	0.70	6%
BRASIL	0.47	0.50	6%
BOLIVIA	0.46	0.49	5%
ARGENTINA	0.53	0.54	3%
VENEZUELA, RB	0.40	0.38	-3%

fuelle: elaboración propia en base a <http://espanol.doingbusiness.org/>

El comportamiento estable de los países Argentina y Brasil en parte se explica porque fueron los países que menores medidas adoptaron para sumar puntos a su crecimiento.

#### **5.4.0.0 Implicancias y conclusiones de la trayectoria del índice “Doing Business”**

Según los datos presentados existe en los últimos años un deterioro en el ambiente para la facilidad de hacer negocios tanto en Argentina como Brasil. Los inversores asocian este indicador a la protección y rentabilidad de sus inversiones.

Las implicancias de la trayectoria del índice se observan sobre dos planos:

- *Económico*
- *Institucional*

Esta simetría en niveles bajos de promoción empresarial refleja una falta de coordinación política entre los países y falta de orientación hacia la promoción de IED de cada uno de ellos.

Existe entre la región asimetrías respecto al tratamiento de la actividad empresarial. Evidentemente constituye una amenaza para los países del Mercosur ya que la calidad del ambiente de promoción empresarial en el resto de países de la región es de mayor, constituyendo un imán para la captación de IED. Esto refuerza la idea de que los factores de atracción en el Mercosur se hace sobre las magnitudes estructurales (recursos naturales, mano de obra barata y mercados domésticos) y no sobre activos creados los cuales, tienen perfil de mayor componente integrador y de complementación productiva.

Se refleja la debilidad Argentina y Brasil, en conjunto con las instituciones Mercosur, en promover el rol de líderes y marcar el rumbo para complementar las asimetrías de tamaño en el Mercosur. Asimismo, es llamativo que, siendo Uruguay y Paraguay las economías más pequeñas y con mayores desafíos de integración, sean quienes marcan el rumbo hacia mejores condiciones para las empresas.

A largo plazo la falta de profundización de la capacidad institucional que refleja este indicador se traduce en restricciones para capturar mayores flujos de IED asociadas a la creación de plataformas de innovación. Esto provoca que las empresas que se encuentran instaladas en Argentina y Brasil encuentren barreras que las protejan “naturalmente”, constituyendo a su vez, elevadas barreras para potenciales empresas que quieran incorporar su actividad económica en el bloque.

Lo detallado en el párrafo precedente no es un tema menor. El no ingreso de otras empresas tiende a la concentración económica. Kosacoff, Baruj, y Porta (2006)<sup>31</sup> describen lo perjudicial de esta situación ya que las empresas radicadas tienen incentivos de prácticas anticompetitivas sobre todos los sectores de la economía (proveedores, clientes, consumidores) debido a su posición dominante, escasos efectos germinativos y de derrame en la economía, contrarios a los intereses del Mercosur.

---

<sup>31</sup> Baruj, G.; Kosacoff, B.; Porta F. (2006). *Políticas nacionales y la profundización del Mercosur. El impacto de las políticas de competitividad*. CEPAL.

#### **5.4.1 Indicador “Global Competitiveness Index”**

Otro vehículo para poder capturar y evaluar el rumbo que Argentina y Brasil están implementado es el indicador “*Global Competitiveness Index*” (GCI) publicación que corresponde al *World Economic Forum*. (Ver anexo nº 7.)

El *World Economic Forum* define la competitividad como el conjunto de instituciones, factores y políticas que permiten la mejora en la productividad de un país<sup>32</sup>. Kosacoff, Baruj, Porta (2006) definen en este ámbito como política de competitividad, al conjunto de instrumentos aplicados en los países del Mercosur para promover, sustentar o mejorar el desempeño de empresas y actividades residentes<sup>33</sup>.

Constituir una política activa de promoción de la integración comercial y IED debe ir más allá de reglas claras para las empresas e inversores. Debe ser complementada con otras tendientes a generar y mejorar la capacidad local de absorción. (El indicador “*Doing Business*” sólo contempla variables del ciclo de vida de la empresa, descartando otras como por ejemplo, estabilidad macroeconómica)

La creación de activos en las áreas de educación, capacitación terciaria, estabilidad macroeconómica, infraestructura, capacidad de mejoras en ciencia y tecnología (innovación), son pilares que forman parte en su conjunto del nivel competitivo de un país porque harán que las empresas operen en un ámbito de determinada eficiencia que otorgará la capacidad de generar resultados.

---

<sup>32</sup> World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2013–2014 Full Data Edition. Sept 2013. [http://www.weforum.org/reports?filter\[type\]=Competitiveness](http://www.weforum.org/reports?filter[type]=Competitiveness).

<sup>33</sup> Baruj, G.; Kosacoff, B.; Porta F. (2006). *Políticas nacionales y la profundización del Mercosur. El impacto de las políticas de competitividad*. CEPAL.

### Figura 47: Tabla de registros de posiciones en el ranking Argentina y Brasil 2008 – 2013 “CGI”<sup>34</sup>

La figura 47, muestra la evolución en el ranking de Argentina y Brasil desde el 2008 hasta el 2013.

RANKING	GCI 2013	GCI 2011	GCI 2010	GCI 2009	GCI 2008
ARGENTINA	104	85	87	85	88
BRASIL	56	53	58	56	64
Q. PAISES	148	142	139	133	134

Fuente: elaboración propia en base a <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

### Figura 48: Tabla de Evolución de performance Argentina y Brasil 2008 – 2012 “CGI”

La figura 48 toma la posición relativa de cada país en función de la cantidad de países que se encuentran bajo estudio de la figura 47.

RANKING NORMALIZADO	2013	2011	2010	2009	2008
ARGENTINA	0.70	0.60	0.63	0.64	0.66
BRASIL	0.38	0.37	0.42	0.42	0.48

Fuente: elaboración propia en base a <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

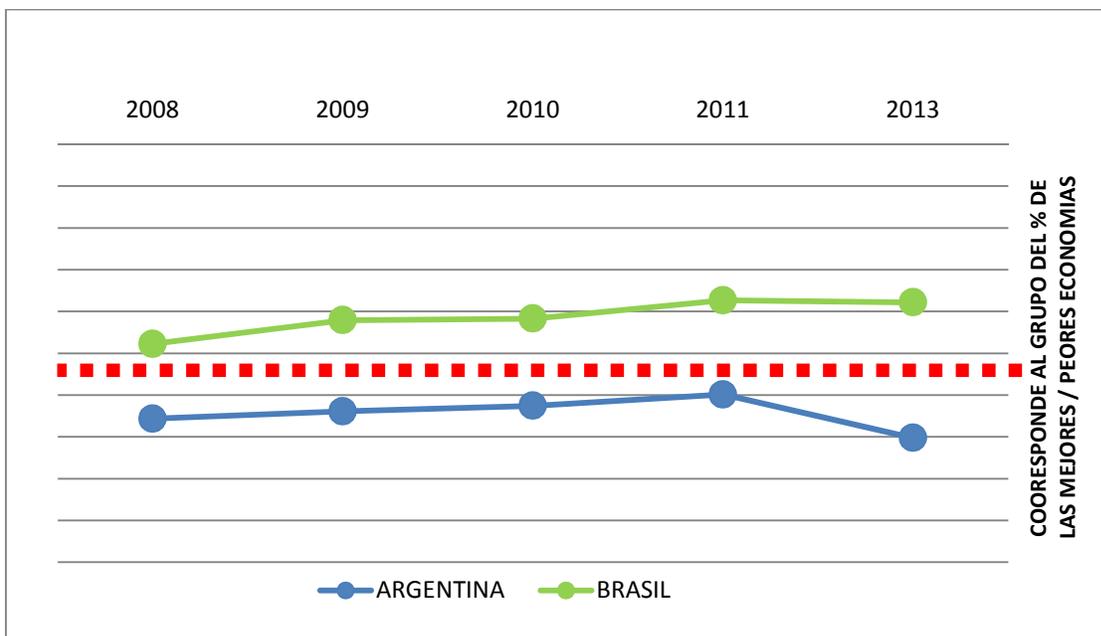
La figura 48 mide la evolución de forma más precisa ya que para obtener conclusiones sobre el desempeño de Argentina y Brasil es necesario normalizar la tabla de registros presentada, porque la cantidad de países varían por cada año y no se puede efectuar comparaciones a fin de conocer si una economía mejoró o no, si la cantidad de la muestra varía.

Las figuras 47 y 48, dan a luz que Argentina arranca en el tercio de economías con peor nivel de competitividad y desde el 2008 se deteriora y forma parte del último cuarto de economías peor posicionadas.

<sup>34</sup> Los datos del 2012 no fueron desarrollados.

Asimismo, Brasil presenta una mejora encontrándose en el medio de los registros de las economías, desprendiéndose del medio para ubicarse dentro del primer tercio de las economías mejor renqueadas.

**Figura 49: Gráfico de Evolución de performance Argentina y Brasil 2008 – 2013 “CGI”**



Fuente: elaboración propia en base a <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

La figura 49 permite observar una brecha que sitúa a Brasil entre el grupo de países con mejor condiciones y Argentina en el grupo de países con peor condiciones competitivas. Esta brecha se mantiene y al año 2013 se acentúa, lo cual se explica por la caída Argentina. Esto es sumamente dañino porque contribuye a la generación de asimetrías que dañan la competencia y pueden ser evitadas con coordinación.

### Figura 50: Tabla de registros de puntos en el ranking Argentina y Brasil 2008 - 2013“CGI”

La figura 50, detalla los puntos asignados a cada uno de los países y los extremos máximos y mínimos. La medición por puntos permite la medición de Argentina y Brasil respecto a las fronteras de mejores y peores condiciones de competencia.

SCORE	GCI 2013	GCI 2011	GCI 2010	GCI 2009	GCI 2008
ARGENTINA	3.76	3.99	3.95	3.91	3.87
BRASIL	4.33	4.32	4.28	4.23	4.13
MAX PUNTAJE	5.67	5.74	5.63	5.6	5.74
MIN PUNTAJE	2.85	2.87	2.73	2.58	2.85

Fuente: elaboración propia en base a <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

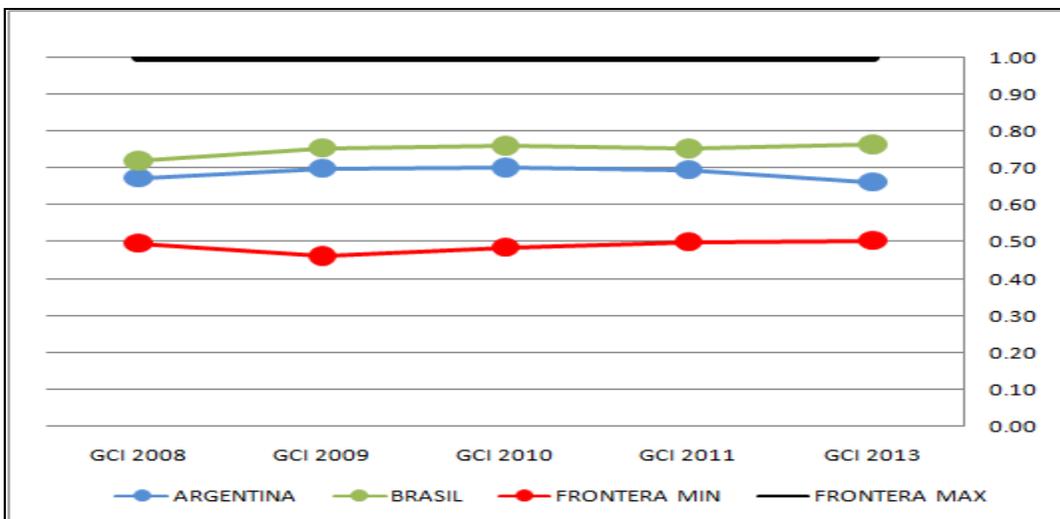
### Figura 51: Tabla de Evolución de puntos Argentina y Brasil respecto a la frontera máxima de competitividad internacional

La figura 51, considera la práctica de mejor frontera a la puntuación máxima y es la base sobre la cual se computarán los puntajes de ambos países y la puntuación mínima o la frontera de menos eficiencia. Los puntajes de Argentina y Brasil se miden como un porcentaje sobre la puntuación máxima.

GAP DE FRONTERA	GCI 2013	GCI 2011	GCI 2010	GCI 2009	GCI 2008
ARGENTINA	0.66	0.70	0.70	0.70	0.67
BRASIL	0.76	0.75	0.76	0.76	0.72
FRONTERA MAX	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
FRONTERA MIN	0.50	0.50	0.48	0.46	0.50

Fuente: elaboración propia en base a <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

### Figura 52: Gráfico de Evolución de performance Argentina y Brasil 2008 – 2012



Fuente: elaboración propia en base a <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

La figura 52, (la evolución graficada respecto a la frontera de máxima competitividad internacional permite otorgar mayor nivel de acidez respecto a al promedio) permite observar que la evolución de Argentina y Brasil están más próxima a las fronteras mínima de competencia internacional que implica una convergencia hacia la frontera de menores rendimientos competitivos internacionales.

#### **5.4.1.0 Implicancias y conclusiones de la trayectoria del índice “CGI”**

El estancamiento y deterioro en este indicador reflejan que a priori no existe política de promoción de competitividad y, como conclusión de la evolución hasta el 2013, que no existe coordinación entre los países.

Se debe prestar atención porque esta brecha contribuye a la asimetría estructural y si no existen mecanismos políticos que, mediante la coordinación y colaboración compensen esta brecha, los efectos de la distorsión en términos de la igualdad competitiva entran en un juego de sumas negativas para el proceso de profundización del Mercosur.

Actualmente, el mundo está evolucionando hacia estructuras cada vez más competitivas con la creación de activos que motivan las exportaciones y la IED. La evolución que tienen Argentina y Brasil es lenta respecto a la evolución mundial y

las consecuencias son: menores niveles de integración comercial y menor potenciación de la IED recurriendo a las mismas estrategias de desarrollo histórico de estos países. Así, el Mercosur no constituye una plataforma para liberar a los países del condicionante de productos primarios y de la atracción de la IED basadas en el mercado interno los cuales, de acuerdo a la experiencia, no poseen efectos germinativos en las economías y tampoco contribuye a la expansión de las innovaciones, teniendo como correlato la aislación del Mercosur. Sin duda, los empresarios y dirigentes políticos seguirán con los sesgos defensivos característicos de 50 años atrás.

---

## CAPITULO VI: CONCLUSIONES

El desarrollo del presente trabajo se estructuró en el estudio y análisis de: la IED, la integración comercial y el clima de competitivo, como algunas de las variables determinantes de las condiciones de los niveles de integración del Mercosur. La mejora de los factores estudiados, juegan un rol clave para guiar la integración aprovechando el acceso a las escalas (mercado ampliado), acumulación de capitales (IED), desarrollo científico y tecnológico (innovación).

Se observa que El Mercosur no está actuando como impulsor de aceleración del crecimiento económico de los países socios. De acuerdo a lo estudiado, se concluye que desde la creación del mismo los países líderes, Argentina y Brasil, no desarrollaron una plataforma productiva especializada que promueva la inserción de mayor calidad al Mercosur. También, carecen de un marco de programa de políticas de competitividad genuina, capaz de funcionar en forma sistémica para capturar las externalidades positivas de la IED. Los sesgos de las políticas de crecimiento puertas hacia adentro y la poca experiencia en regímenes democráticos, logran que los intereses nacionales y del poder político se antepongan a los intereses de la integración Mercosur.

La integración comercial hacia terceros mercados no evolucionó de acuerdo a la dinámica del comercio global. Las exportaciones del Mercosur se sustentan en productos de origen agrícola, con poca diferenciación y sujeto a las variaciones en el precio internacional. Ello, debido a que los países poseen una industria de poca competencia, cuestión característica de la etapa de crecimiento hacia adentro y con poca apertura.

Asimismo, el patrón de comercio entre Brasil y Argentina, si bien muestra un perfil manufacturero y tecnológico, su alcance en términos de complementación, especialización y derrame productivo, son extremadamente limitados debido a la concentración sectorial (autopartes) y de agentes (ET).

Respecto a la IED en el Mercosur, este no fue capaz de generar impulsos para cambiar la inercia de misma que procuran factores estáticos como tamaño de

mercado y recursos naturales. Este patrón, no es capaz de desarrollar polos de atracción dinámicos, limitando el crecimiento económico inserto bajo los mismos patrones de comercio. Este cuadro se torna desalentador cuando se advierte que el Mercosur, en especial esta última década, tuvo picos históricos de IED y donde no la pudo articular con sistemas de innovaciones domésticas. Este diagnóstico implica que el sector empresario de ambos países no fue capaz de promover la instalación de CGV y replicar casos de éxitos en el resto del mundo, perdiendo oportunidades de acceder y absorber conocimientos y cerrar negocios.

Por otro lado, las importantes asimetrías estructurales y políticas que existen en el Mercosur son agravadas por un contexto de descoordinación en los indicadores estudiados. Esta debilidad institucional significa la inexistencia del establecimiento de políticas comunes para crear condiciones equivalentes de competencia y señalar el rumbo estratégico del bloque. Las instituciones que rigen el Mercosur deben comenzar con un programa que esterilice las diferencias de estructuras que existen entre los países por tratarse esto, de una cuestión fundamental puesto que perjudica el desarrollo competitivo y solidario.

En este marco se observa que factores claves ligados a la competitividad y la IED son desaprovechadas, no posicionando al bloque en términos de competencia respecto a otros países emergentes de industrialización tardía (países del Sudeste Asiático).

Finalmente, más allá de este panorama de extrema dificultad al observar en perspectiva estos resultados, podemos concluir que son inmensas las oportunidades para comenzar a construir un círculo virtuoso y para iniciar un cambio en las estructuras actuales a fin de seguir avanzando en mejores niveles de profundización de la integración Mercosur. Oportunidades las cuales, tanto Argentina como Brasil, no deben permitir postergarlas aún más.

## ANEXOS

## MERCOSUR



Superficie: 14.869.755 km<sup>2</sup>  
Idiomas: Español, Portugués y Guaraní  
Población: 287.266.053

## ARGENTINA



Superficie: 3.761.274 km<sup>2</sup>  
Capital: Buenos Aires  
Idioma: Español  
Población: 40.765.000  
Indicadores sociales (IDH): 0,81  
Moneda: Peso argentino

## BOLIVIA



Superficie: 1.098.581 km<sup>2</sup>  
Capital: Sucre (capital constitucional)  
Idioma: Español y los 36 idiomas de las naciones y pueblos indígenas originarios campesinos  
Población: 10.461.053  
Indicadores sociales (IDH): 0,67  
Moneda: Boliviano

## BRASIL



Superficie: 8.514.880 km<sup>2</sup>  
Capital: Brasilia  
Idioma: Portugués  
Población: 196.655.000  
Indicadores sociales (IDH): 0,73  
Moneda: Real

## PARAGUAY



Superficie: 406.750 km<sup>2</sup>  
Capital: Asunción  
Idiomas: Español y Guaraní  
Población: 6.568.000  
Indicadores sociales (IDH): 0,66  
Moneda: Guaraní

## URUGUAY



Superficie: 176.220 km<sup>2</sup>  
Capital: Montevideo  
Idioma: Español  
Población: 3.380.000  
Indicadores sociales (IDH): 0,79  
Moneda: Peso uruguayo

## VENEZUELA



Superficie: 912.050 km<sup>2</sup>  
Capital: Caracas  
Idioma: Español  
Población: 29.437.000  
Indicadores sociales (IDH): 0,74  
Moneda: Bolívar



[www.mercosur.int](http://www.mercosur.int)

secretaria@mercosur.org.uy

Dr. Luis Piera 1992 - 1º piso

Edificio MERCOSUR

C.P. 11200

Montevideo - Uruguay

Tel: + 598 2412.9024/ Fax: +598 2412.9024 interno 2209

# ¿QUÉ ES EL MERCOSUR?

El Mercado Común del Sur – MERCOSUR – está integrado por la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay, la República Oriental del Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela. El 6 de diciembre de 2012 fue firmado el Protocolo de Adhesión del Estado Plurinacional de Bolivia al MERCOSUR, encontrándose actualmente el referido país en proceso de adhesión al bloque.

Además de los Estados Partes, el MERCOSUR tiene como Estados Asociados a Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Surinam. El estatus de Estado Asociado se establece mediante la firma de Acuerdos entre el MERCOSUR y el país interesado en recibir dicha condición, siendo su objetivo principal la gradual reducción de aranceles.

Entre los objetivos del MERCOSUR están la constitución de un Mercado Común que implica la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos; el establecimiento de un arancel externo común; la coordinación de políticas macroeconómicas; la adopción de una política comercial externa común y la armonización de las legislaciones.

## Principales Textos Normativos

1991 – Tratado de Asunción  
Constitución del MERCOSUR

1994 – Protocolo de Ouro Preto  
Define la Estructura Institucional del MERCOSUR

1998 – Protocolo de Ushuaia  
Sobre Compromiso Democrático en el MERCOSUR, la República de Bolivia y la República de Chile

2002 – Protocolo de Olivos  
Solución de Controversias en el MERCOSUR

2004 – Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR  
Creación del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR

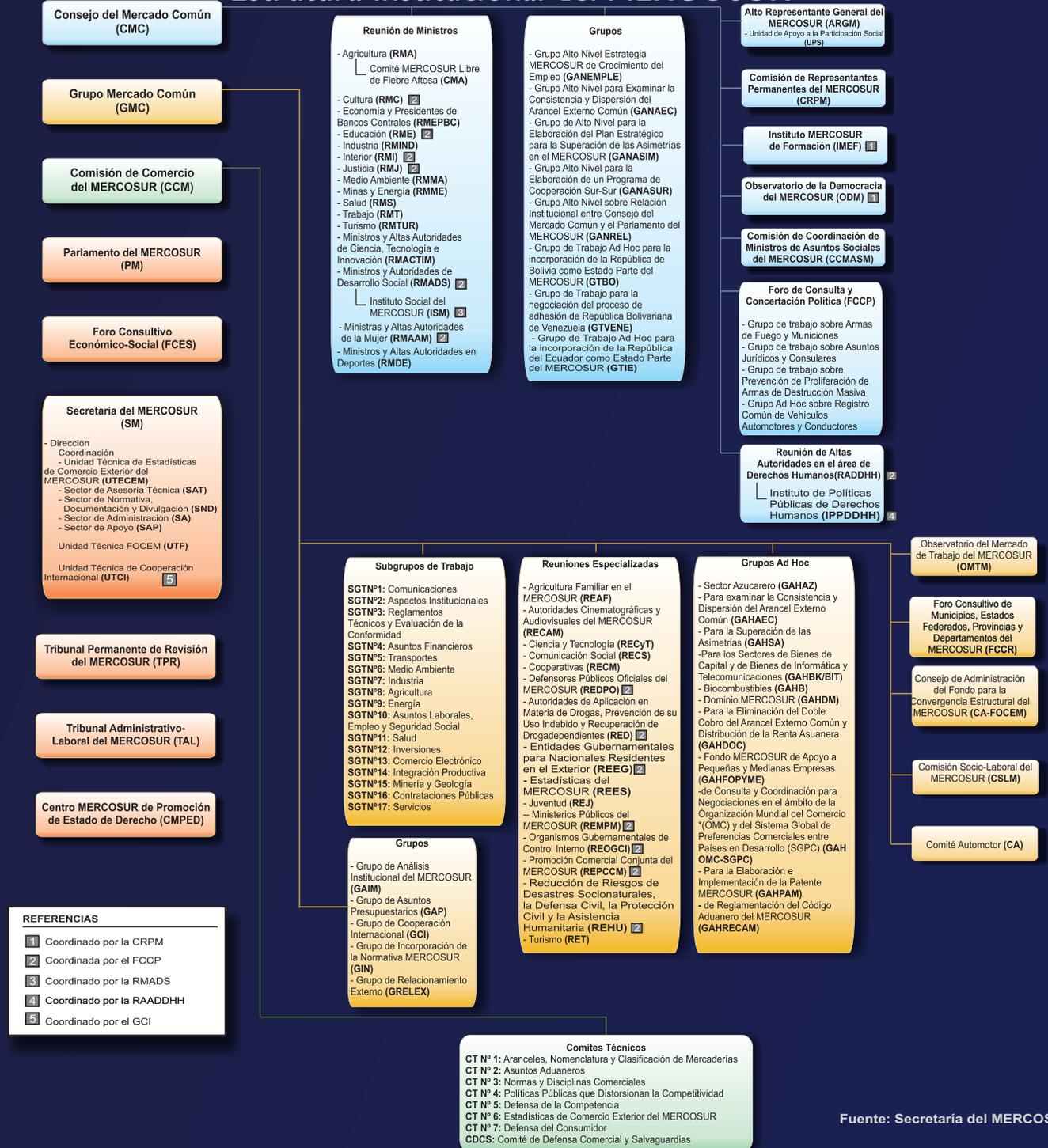
2005 – Protocolo Constitutivo del Parlamento del MERCOSUR  
Creación del Parlamento del MERCOSUR

2006 – Protocolo de Adhesión de Venezuela  
Adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR

2011 – Protocolo de Montevideo (Ushuaia II)  
Sobre Compromiso con la Democracia en el MERCOSUR

2012 – Protocolo de Adhesión de Bolivia  
Adhesión del Estado Plurinacional de Bolivia al MERCOSUR

# Estructura Institucional del MERCOSUR



## TRATADO PARA LA CONSTITUCION DE UN MERCADO COMUN

ENTRE

LA REPUBLICA ARGENTINA,  
LA REPUBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL,  
LA REPUBLICA DEL PARAGUAY

Y

LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY.



La República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, en adelante denominados "Estados Partes";

CONSIDERANDO que la ampliación de las actuales dimensiones de sus mercados nacionales, a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social;

ENTENDIENDO que ese objetivo debe ser alcanzado mediante el más eficaz aprovechamiento de los recursos disponibles, la preservación del medio ambiente, el mejoramiento de las interconexiones físicas, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación de los diferentes sectores de la economía, con base en los principios de gradualidad, flexibilidad y equilibrio;



.....

MERCOSUR

MERCOSUL

-2-

TENIENDO en cuenta la evolución de los acontecimientos internacionales, en especial la consolidación de grandes espacios económicos y la importancia de lograr una adecuada inserción internacional para sus países;

EXPRESANDO que este proceso de integración constituye una respuesta adecuada a tales acontecimientos;

CONSCIENTES de que el presente Tratado debe ser considerado como un nuevo avance en el esfuerzo tendiente al desarrollo en forma progresiva de la integración de América Latina, conforme al objetivo del Tratado de Montevideo de 1980;

CONVENCIDOS de la necesidad de promover el desarrollo científico y tecnológico de los Estados Partes y de modernizar sus economías para ampliar la oferta y la calidad de los bienes y servicios disponibles, con el fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes;

REAFIRMANDO su voluntad política de dejar establecidas las bases para una integración más estrecha entre sus pueblos, con la finalidad de alcanzar los objetivos arriba mencionados.

ACUERDAN:

## CAPITULO I

### PROPOSITOS, PRINCIPIOS E INSTRUMENTOS

#### ARTICULO 1

Los Estados Partes deciden constituir un Mercado Común, que deberá estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denominará "Mercado Común del Sur" (MERCOSUR).

Este Mercado Común implica:



...///...

MERCOSUR

MERCOSUL

-3-

La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente;

El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económico-comerciales regionales e internacionales;

La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes;

El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en los aspectos pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.



## ARTICULO 2

El Mercado Común estará fundado en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados Partes.

## ARTICULO 3

Durante el período de transición, que se extenderá desde la entrada en vigor del presente Tratado hasta el 31 de diciembre de 1994, y a fin de facilitar la constitución del Mercado Común, los Estados Partes adoptan un Régimen General de Origen, un Sistema de Solución de Controversias y Cláusulas de Salvaguardia, que constan como Anexos II, III y IV al presente Tratado.



.....

...///...

-4-

## ARTICULO 4

En las relaciones con terceros países, los Estados Partes asegurarán condiciones equitativas de comercio. A tal efecto, aplicarán sus legislaciones nacionales para inhibir importaciones cuyos precios estén influenciados por subsidios, dumping o cualquier otra práctica desleal. Paralelamente, los Estados Partes coordinarán sus respectivas políticas nacionales, con el objeto de elaborar normas comunes sobre competencia comercial.



Durante el período de transición, los principales instrumentos para la constitución del Mercado Común serán:

a) Un Programa de Liberación Comercial, que consistirá en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas, acompañadas de la eliminación de restricciones no arancelarias o medidas de efectos equivalentes, así como de otras restricciones al comercio entre los Estados Partes, para llegar al 31 de diciembre de 1994 con arancel cero, sin restricciones no arancelarias sobre la totalidad del universo arancelario (Anexo I);

b) La coordinación de políticas macroeconómicas que se realizará gradualmente y en forma convergente con los programas de desgravación arancelaria y de eliminación de restricciones no arancelarias indicados en el literal anterior;

c) Un arancel externo común, que incentive la competitividad externa de los Estados Partes;

d) La adopción de acuerdos sectoriales, con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción y de alcanzar escalas operativas eficientes.



...///...

...///...

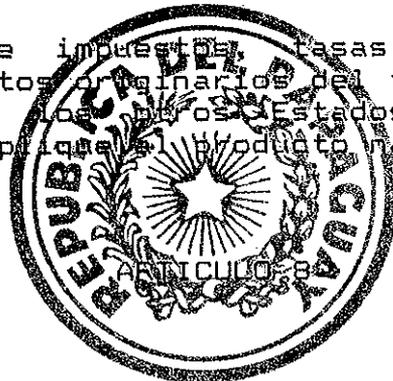
-5-

## ARTICULO 6

Los Estados Partes reconocen diferencias puntuales de ritmo para la República del Paraguay y para la República Oriental del Uruguay, las que constan en el Programa de Liberación Comercial (Anexo I).

## ARTICULO 7

En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de un Estado Parte gozarán, en los otros Estados Partes, del mismo tratamiento que se aplica al producto nacional.



## ARTICULO 8

Los Estados Partes se comprometen a preservar los compromisos asumidos hasta la fecha de la celebración del presente Tratado, inclusive los acuerdos firmados en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración, y a coordinar sus posiciones en las negociaciones comerciales externas que emprendan durante el periodo de transición. Para ello:

a) Evitarán afectar los intereses de los Estados Partes en las negociaciones comerciales que realicen entre sí hasta el 31 de diciembre de 1994;

b) Evitarán afectar los intereses de los demás Estados Partes o los objetivos del Mercado Común en los acuerdos que celebraren con otros países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración durante el periodo de transición;

c) Celebrarán consultas entre sí siempre que negocien esquemas amplios de desgravación arancelaria tendientes a la formación de zonas de libre comercio con los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración;

...///...



...///...

-6-

d) Extenderán automáticamente a los demás Estados Partes cualquier ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio que concedan a un producto originario de o destinado a terceros países no miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración.

## CAPITULO II

## ESTRUCTURA ORGANICA

## ARTICULO 9

La administración y ejecución del presente Tratado y de los acuerdos específicos y decisiones que se adopten en el marco jurídico que el mismo establece durante el periodo de transición, estará a cargo de los siguientes órganos:

- a) Consejo del Mercado Común
- b) Grupo Mercado Común



## ARTICULO 10

El Consejo es el órgano superior del Mercado Común, correspondiéndole la conducción política del mismo y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos y plazos establecidos para la constitución definitiva del Mercado Común.

## ARTICULO 11

El Consejo estará integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y los Ministros de Economía de los Estados Partes.

Se reunirá las veces que estimen oportuno, y por lo menos una vez al año lo hará con la participación de los Presidentes de los Estados Partes.



...///...

...///...

-7-

## ARTICULO 12

La Presidencia del Consejo se ejercerá por rotación de los Estados Partes y en orden alfabético, por períodos de seis meses.

Las reuniones del Consejo serán coordinadas por los Ministros de Relaciones Exteriores y podrán ser invitados a participar en ellas otros Ministros o autoridades de nivel ministerial.



El Grupo Mercado Común es el órgano ejecutivo del Mercado Común y será coordinado por los Ministerios de Relaciones Exteriores.

El Grupo Mercado Común tendrá facultad de iniciativa. Sus funciones serán las siguientes:

- velar por el cumplimiento del Tratado;
- tomar las providencias necesarias para el cumplimiento de las decisiones adoptadas por el Consejo;
- proponer medidas concretas tendientes a la aplicación del Programa de Liberación Comercial, a la coordinación de políticas macroeconómicas y a la negociación de acuerdos frente a terceros;
- fijar programas de trabajo que aseguren el avance hacia la constitución del Mercado Común.

El Grupo Mercado Común podrá constituir los Sub-grupos de Trabajo que fueren necesarios para el cumplimiento de sus cometidos. Inicialmente contará con los Sub-grupos mencionados en el Anexo V.

El Grupo Mercado Común establecerá su Reglamento interno en el plazo de 60 días a partir de su instalación.

...///...



...///...

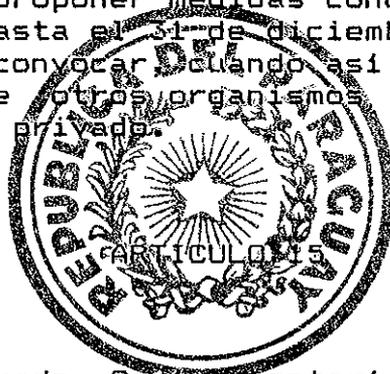
-8-

## ARTICULO 14

El Grupo Mercado Común estará integrado por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por país, que representen a los siguientes organismos públicos:

- Ministerio de Relaciones Exteriores,
- Ministerio de Economía o sus equivalentes (áreas de Industria, Comercio Exterior y/o Coordinación Económica),
- Banco Central.

Al elaborar y proponer medidas concretas en el desarrollo de sus trabajos, hasta el 31 de diciembre de 1994, el Grupo Mercado Común podrá convocar, cuando así lo juzgue conveniente, a representantes de otros organismos de la Administración Pública y del sector privado.



El Grupo Mercado Común contará con una Secretaría Administrativa, cuyas principales funciones consistirán en la guarda de documentos y comunicación de actividades del mismo. Tendrá su sede en la ciudad de Montevideo.

## ARTICULO 16

Durante el período de transición las decisiones del Consejo del Mercado Común y del Grupo Mercado Común serán tomadas por consenso y con la presencia de todos los Estados Partes.

## ARTICULO 17

Los idiomas oficiales del Mercado Común serán el español y el portugués y la versión oficial de los documentos de trabajo será la del idioma del país sede de cada reunión.

...///...



...///...

-9-

## ARTICULO 18

Antes del establecimiento del Mercado Común, el 31 de diciembre de 1994, los Estados Partes convocarán a una reunión extraordinaria con el objeto de determinar la estructura institucional definitiva de los órganos de administración del Mercado Común, así como las atribuciones específicas de cada uno de ellos y su sistema de adopción de decisiones.

## CAPITULO III



El presente Tratado tendrá duración indefinida y entrará en vigor treinta días después de la fecha de depósito del tercer instrumento de ratificación. Los instrumentos de ratificación serán depositados ante el Gobierno de la República del Paraguay que comunicará la fecha de depósito a los Gobiernos de los demás Estados Partes.

El Gobierno de la República del Paraguay notificará al Gobierno de cada uno de los demás Estados Partes la fecha de entrada en vigor del presente Tratado.

## CAPITULO IV

## ADHESION

## ARTICULO 20

El presente Tratado estará abierto a la adhesión, mediante negociación, de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, cuyas solicitudes podrán ser examinadas por los Estados Partes después de cinco años de vigencia de este Tratado.



...///...

-10-

No obstante, podrán ser consideradas antes del referido plazo las solicitudes presentadas por países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración que no formen parte de esquemas de integración subregional o de una asociación extraregional.

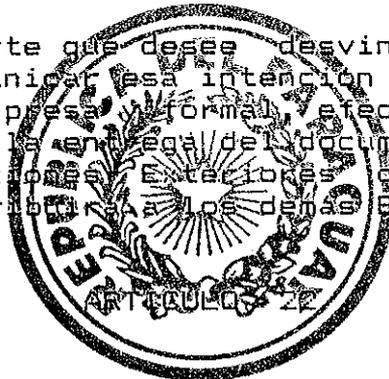
La aprobación de las solicitudes será objeto de decisión unánime de los Estados Partes.

## CAPITULO V

## DENUNCIA

## ARTICULO 21

El Estado Parte que desee desvincularse del presente Tratado deberá comunicar esa intención a los demás Estados Partes de manera expresa y formal, efectuando dentro de los sesenta (60) días la entrega del documento de denuncia al Ministerio de Relaciones Exteriores de la República del Paraguay que lo distribuirá a los demás Estados Partes.



Formalizada la denuncia, cesarán para el Estado denunciante los derechos y obligaciones que correspondan a su condición de Estado Parte, manteniéndose los referentes al programa de liberación del presente Tratado y otros aspectos que los Estados Partes, junto con el Estado denunciante, acuerden dentro de los sesenta (60) días posteriores a la formalización de la denuncia. Esos derechos y obligaciones del Estado denunciante continuarán en vigor por un periodo de dos (2) años a partir de la fecha de la mencionada formalización.

## CAPITULO VI

## DISPOSICIONES GENERALES

## ARTICULO 23

El presente Tratado se denominará "Tratado de Asunción".

...///...



...///...

ARTICULO 24

Con el objeto de facilitar el avance hacia la conformación del Mercado Común se establecerá una Comisión Parlamentaria Conjunta del MERCOSUR. Los Poderes Ejecutivos de los Estados Partes mantendrán informados a los respectivos Poderes Legislativos sobre la evolución del Mercado Común objeto del presente Tratado.

HECHO en la ciudad de Asunción, a los veinte y seis días del mes de marzo del año mil novecientos noventa y uno, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente auténticos. El Gobierno de la República del Paraguay será el depositario del presente Tratado y enviará copia debidamente autenticada del mismo a los Gobiernos de los demás Estados Partes signatarios y adyacentes.



FOR EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA ARGENTINA

*[Handwritten signature]*  
CARLOS SAUL MENEM

*[Handwritten signature]*  
GUIDO DI TELLA



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL QUE OBRA EN LA DIRECCION DE TRATADOS DEL MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

*[Handwritten signature]*  
LOURDES RIVAS CUEVAS  
Directora de Tratados

FOR EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL

*f. Collor*

FERNANDO COLLOR

FRANCISCO REZEK

FOR EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DEL PARAGUAY



ANDRES RODRIGUEZ

*Alexis Frutos Vaesken*  
ALEXIS FRUTOS VAESKEN

FOR EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

*Luis Alberto Lacalle Herrera*  
LUIS ALBERTO LACALLE HERRERA

*Hector Gros Espiella*  
HECTOR GROS ESPIELLA



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL  
QUE OBRA EN LA DIRECCION DE  
TRATADOS DEL MINISTERIO DE  
RELACIONES EXTERIORES

LOURDES RIVAS CUEVAS  
Directora de Tratados

## ANEXO I

PROGRAMA DE LIBERACION COMERCIALARTICULO PRIMERO

Los Estados Partes acuerdan eliminar a más tardar el 31 de diciembre de 1994 los gravámenes y demás restricciones aplicadas en su comercio recíproco.

En lo referente a las Listas de Excepciones presentadas por la República del Paraguay y por la República Oriental del Uruguay, el plazo para su eliminación se extenderá hasta el 31 de diciembre de 1995, en los términos del Artículo séptimo del presente Anexo.

ARTICULO SEGUNDO

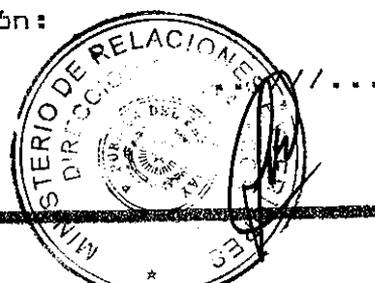
A los efectos dispuestos en el Artículo anterior, se entenderá:

a) por "gravámenes" los derechos aduaneros y cualesquiera otros recargos de efectos equivalentes, sean de carácter fiscal, monetario, cambiario o de cualquier naturaleza, que incidan sobre el comercio exterior. No quedan comprendidos en dicho concepto las tasas y recargos análogos cuando respondan al costo aproximado de los servicios prestados; y

b) por "restricciones", cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de cualquier naturaleza, mediante la cual un Estado Parte impida o dificulte, por decisión unilateral, el comercio recíproco. No quedan comprendidos en dicho concepto las medidas adoptadas en virtud de las situaciones previstas en el Artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980.

ARTICULO TERCERO

A partir de la fecha de entrada en vigor del Tratado, los Estados Partes iniciarán un programa de desgravación progresivo, lineal y automático, que beneficiará a los productos comprendidos en el universo arancelario clasificados de conformidad con la nomenclatura arancelaria utilizada por la Asociación Latinoamericana de Integración de acuerdo al cronograma que se establece a continuación:



...///...

-2-

## FECHA/PORCENTAJE DE DESGRAVACION

30/VI/91	31/XII/91	30/VI/92	31/XII/92	30/VI/93	31/XII/93	30/VI/94	31/XII/94
47	54	61	68	75	82	89	100

Las preferencias se aplicarán sobre el arancel vigente en el momento de su aplicación y consisten en una reducción porcentual de los gravámenes más favorables aplicados a la importación de los productos provenientes desde terceros países no miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración.

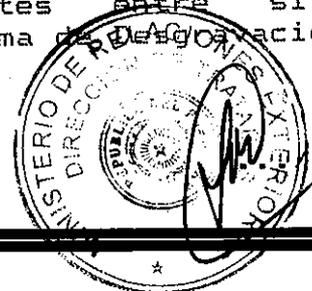
En caso que alguno de los Estados Partes eleve dicho arancel para la importación desde terceros países, el cronograma establecido se continuará aplicando sobre el nivel de arancel vigente al 1 de enero de 1991.

Si se redujeran los aranceles, la preferencia correspondiente se aplicará automáticamente sobre el nuevo arancel en la fecha de entrada en vigencia del mismo.

Para tales efectos los Estados Partes se intercambiarán y remitirán a la Asociación Latinoamericana de Integración, dentro de los treinta días de la entrada en vigor del Tratado, copias actualizadas de sus aranceles aduaneros, así como de los vigentes al 1 de enero de 1991.

ARTICULO CUARTO

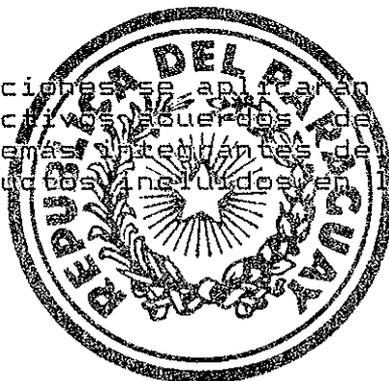
Las preferencias acordadas en los acuerdos de alcance parcial celebrados en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración por los Estados Partes entre sí, se profundizarán dentro del presente Programa de Desgravación de acuerdo al siguiente cronograma:



FECHA/PORCENTAJE DE DESGRAVACION

31/XII/90	30/VI/91	31/XII/91	30/VI/92	31/XII/92	30/VI/93	31/XII/93	30/VI/94	31/XII/94
00 A 40	47	54	61	68	75	82	89	100
41 A 45	52	59	66	73	80	87	94	100
46 A 50	57	64	71	78	85	92	100	
51 A 55	61	67	73	79	86	93	100	
56 A 60	67	74	81	88	95	100		
61 A 65	71	77	83	89	96	100		
66 A 70	75	80	85	90	95	100		
71 A 75	80	85	90	95	100			
76 A 80	85	90	95	100				
81 A 85	89	93	97	100				
86 A 90	95	100						
91 A 95	100							
96 A 100								

Estas desgravaciones se aplicarán exclusivamente en el marco de los respectivos acuerdos de alcance parcial, no beneficiando a los demás integrantes del Mercado Común, y no alcanzarán a los productos incluidos en las respectivas Listas de Excepciones.



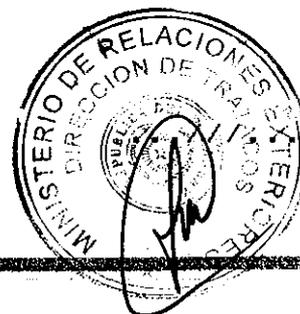
ARTICULO QUINTO

Sin perjuicio del mecanismo descrito en los Artículos tercero y cuarto, los Estados Partes podrán profundizar, adicionalmente, las preferencias mediante negociaciones a efectuarse en el marco de los acuerdos previstos en el Tratado de Montevideo 1980.

ARTICULO SEXTO

Quedarán excluidos del cronograma de desgravación al que se refieren los Artículos tercero y cuarto del presente Anexo, los productos comprendidos en las Listas de Excepciones presentadas por cada uno de los Estados Partes con las siguientes cantidades de ítem NALADI:

República Argentina:	394
República Federativa del Brasil:	324
República del Paraguay:	439
República Oriental del Uruguay:	960



...///...

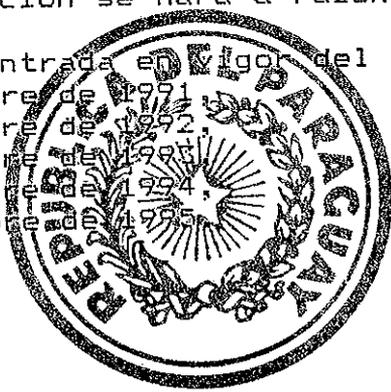
ARTICULO SEPTIMO

Las Listas de Excepciones se reducirán al vencimiento de cada año calendario conforme al cronograma que se detalla a continuación:

a) Para la República Argentina y la República Federativa del Brasil a razón de un veinte por ciento (20%) anual de los ítem que las componen, reducción que se aplica desde el 31 de diciembre de 1990.

b) Para la República del Paraguay y para la República Oriental del Uruguay, la reducción se hará a razón de :

- 10 % en la fecha de entrada en vigor del Tratado,
- 10 % al 31 de diciembre de 1991,
- 20 % al 31 de diciembre de 1992,
- 20 % al 31 de diciembre de 1993,
- 20 % al 31 de diciembre de 1994,
- 20 % al 31 de diciembre de 1995.



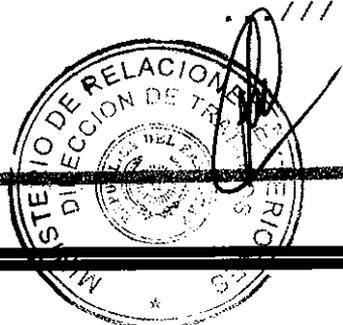
ARTICULO OCTAVO

Las Listas de Excepciones incorporadas en los Apéndices I, II, III y IV incluyen la primera reducción contemplada en el Artículo anterior.

ARTICULO NOVENO

Los productos que se retiren de las Listas de Excepciones en los términos previstos en el Artículo séptimo se beneficiarán automáticamente de las preferencias que resulten del Programa de Desgravación establecido en el Artículo tercero del presente Anexo con, por los menos, el porcentaje de desgravación mínimo previsto en la fecha en que se opere su retiro de dichas listas.

...///...



...//...

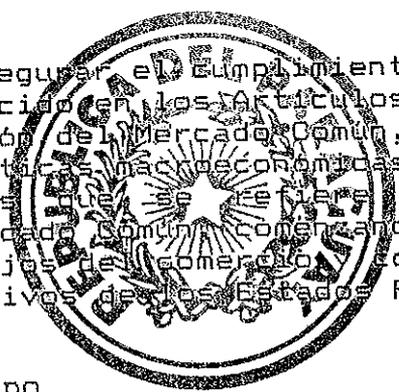
ARTICULO DECIMO

Los Estados Partes solo podrán aplicar hasta el 31 de diciembre de 1994, a los productos comprendidos en el programa de desgravación, las restricciones no arancelarias expresamente declaradas en las Notas Complementarias al acuerdo de complementación que los Estados Partes celebrarán en el marco del Tratado de Montevideo de 1980.

Al 31 de diciembre de 1994 y en el ámbito del Mercado Común, quedarán eliminadas todas las restricciones no arancelarias.

ARTICULO DECIMOPRIMERO

A fin de asegurar el cumplimiento del cronograma de desgravación establecido en los artículos tercero y cuarto, así como la conformación del Mercado Común, los Estados Partes coordinarán las políticas macroeconómicas y las sectoriales que se acuerden, a las que se refiere el Tratado para la Constitución del Mercado Común, comenzando por aquellas que se vinculan con los flujos de comercio, con la configuración de los sectores productivos de los Estados Partes.



ARTICULO DECIMOSEGUNDO

Las normas contenidas en el presente Anexo, no se aplicarán a los Acuerdos de Alcance Parcial, de Complementación Económica Números 1, 2, 13 y 14, ni a los comerciales y agropecuarios, suscriptos en el marco del Tratado de Montevideo 1980, los cuales se regirán exclusivamente por las disposiciones en ellos establecidas.

*[Handwritten signatures]*



ANEXO IIREGIMEN GENERAL DE ORIGENCAPITULO IRégimen General de Calificación de Origen

ARTICULO PRIMERO: Serán considerados originarios de los Estados Partes:

a) Los productos elaborados íntegramente en el territorio de cualquiera de ellos, cuando en su elaboración se utilicen, exclusivamente, materiales originarios de los Estados Partes;

b) Los productos comprendidos en los capítulos o posiciones de la Nomenclatura Arancelaria de la Asociación Latinoamericana de Integración que se identifican en el Anexo 1 de la Resolución 78 del Comité de Representantes de la citada Asociación, por el solo hecho de ser producidos en sus respectivos territorios.

Se considerarán como producidos en el territorio de un Estado Parte:

i) Los productos de los reinos mineral, vegetal y animal, incluyendo los de la caza y de la pesca, extraídos, cosechados o recolectados, nacidos y criados en su territorio o en sus Aguas Territoriales o Zona Económica Exclusiva;

ii) Los productos del mar extraídos fuera de sus Aguas Territoriales y Zona Económica Exclusiva por barcos de su bandera o arrendados por empresas establecidas en su territorio; y

iii) Los productos que resulten de operaciones o procesos efectuados en su territorio por los que adquieran la forma final en que serán comercializados, excepto cuando dichos procesos u operaciones consistan solamente en simples montajes o ensambles, embalaje, fraccionamiento en lotes o volúmenes, selección y clasificación, marcación, composición de surtidos de mercaderías u otras operaciones o procesos equivalentes.



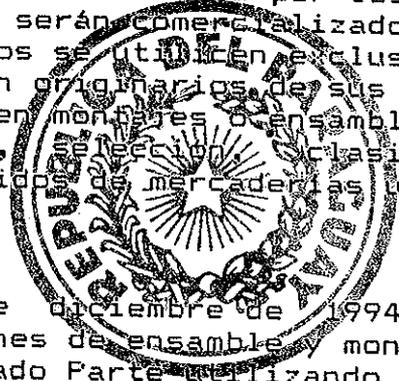
MERCOSUR

MERCOSUL

...///...

c) Los productos en cuya elaboración se utilicen materiales que no sean originarios de los Estados Partes cuando resulten de un proceso de transformación realizado en el territorio de alguno de ellos, que les confiera una nueva individualidad, caracterizada por el hecho de estar clasificados en la Nomenclatura Arancelaria de la Asociación Latinoamericana de Integración en posición diferente a la de dichos materiales, excepto en los casos en que los Estados Partes determinen que, además se cumpla con el requisito previsto en el Artículo 2 del presente Anexo.

No obstante, no serán considerados como originarios los productos que resulten de operaciones o procesos efectuados en el territorio de un Estado Parte por los cuales adquieran la forma final en que serán comercializados, cuando en dichas operaciones o procesos se utilicen exclusivamente materiales o insumos que no sean originarios de sus respectivos países y consistan solamente en montajes o ensamblajes, fraccionamiento en lotes o volúmenes, selección de clasificación, marcación, composición de surtidos de mercaderías u otras operaciones o procesos semejantes;



d) Hasta el 31 de diciembre de 1994, los productos que resulten de operaciones de ensamble y montaje realizados en el territorio de un Estado Parte utilizando materiales originarios de los Estados Partes y de terceros países, cuando el valor de los materiales originarios no sea inferior al 40 % del valor FOB de exportación del producto final; y

e) Los productos que, además de ser producidos en su territorio, cumplan con los requisitos específicos establecidos en el Anexo 2 de la Resolución 78 del Comité de Representantes de la Asociación Latinoamericana de Integración.

ARTICULO SEGUNDO: En los casos en que el requisito establecido en el literal c) del Artículo primero no pueda ser cumplido porque el proceso de transformación operado no implica cambio de posición en la nomenclatura, bastará con que el valor CIF puerto de destino o CIF puerto marítimo de los materiales de terceros países no exceda del 50 (cincuenta) ciento del valor FOB de exportación de las mercancías de que se trate.

...///...

.../



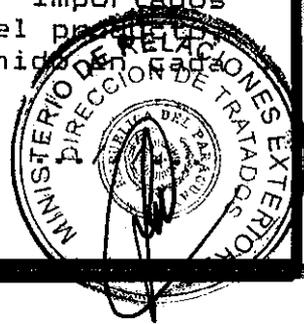
...///...

En la ponderación de los materiales originarios de terceros países para los Estados Partes sin litoral marítimo, se tendrán en cuenta, como puerto de destino, los depósitos y zonas francas concedidos por los demás Estados Partes y cuando los materiales arriben por vía marítima.

ARTICULO TERCERO: Los Estados Partes podrán establecer, de común acuerdo, requisitos específicos de origen los que prevalecerán sobre los criterios generales de calificación.

ARTICULO CUARTO: En la determinación de los requisitos específicos de origen a que se refiere el Artículo tercero, así como en la revisión de los que se hubieran establecido, los Estados Partes tomarán como base, individual o conjuntamente, los siguientes elementos:

- I. Materiales y otros insumos empleados en la producción:
  - a) Materias primas:
    - i) Materia prima preponderante o que confiera al producto su característica esencial; y
    - ii) Materias primas principales.
  - b) Partes o piezas:
    - i) Parte o pieza que confiera al producto su característica esencial;
    - ii) Partes o piezas principales; y
    - iii) Porcentaje de las partes o piezas en relación al peso total.
  - c) Otros insumos.
- II. Proceso de transformación o elaboración utilizado.
- III. Proporción máxima del valor de los materiales importados de terceros países en relación con el valor total del producto que resulte del procedimiento de valorización convenido en cada caso.



...///...

ARTICULO QUINTO: En casos excepcionales, cuando los requisitos específicos no puedan ser cumplidos porque ocurran problemas circunstanciales de abastecimiento: disponibilidad, especificaciones técnicas, plazo de entrega y precio, teniendo presente lo dispuesto en el Artículo 4 del Tratado, podrán ser utilizados materiales no originarios de los Estados Partes.

Dada la situación prevista en el párrafo anterior, el país exportador emitirá en el certificado correspondiente informando al Estado Parte importador y al Grupo Mercado Comun, acompañando los antecedentes y constancias que justifiquen la expedición de dicho documento.

De producirse una continua reiteración de estos casos el Estado Parte exportador o el Estado Parte importador comunicará esta situación al Grupo Mercado Común a efectos de la revisión del requisito específico.

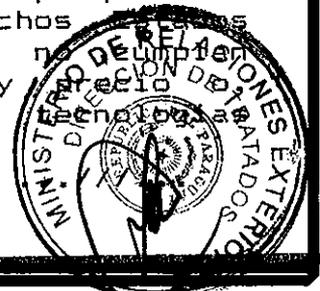
Este Artículo no comprende a los productos que resulten de operaciones de ensamble o montaje, y será de aplicación hasta la entrada en vigor del Arancel Externo Común para los productos objeto de requisitos específicos de origen y sus materiales o insumos.



ARTICULO SEXTO: Cualquiera de los Estados Partes podrá solicitar la revisión de los requisitos de origen establecidos de conformidad con el Artículo primero. En su solicitud deberá proponer y fundamentar los requisitos aplicables al producto o productos de que se trate.

ARTICULO SEPTIMO: A los efectos del cumplimiento de los requisitos de origen, los materiales y otros insumos, originarios del territorio de cualquiera de los Estados Partes, incorporados por un Estado Parte en la elaboración de determinado producto, serán considerados originarios del territorio de este último.

ARTICULO OCTAVO: El criterio de máxima utilización de materiales u otros insumos originarios de los Estados Partes no podrá ser considerado para fijar requisitos que impliquen la imposición de materiales u otros insumos de dichos Estados Partes, cuando a juicio de los mismos, estos no reúnen condiciones adecuadas de abastecimiento, calidad y precio, que no se adapten a los procesos industriales o aplicaciones.



MERCOSUR

MERCOSUL

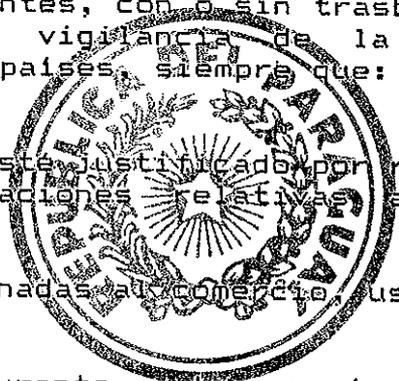
....//....

ARTICULO NOVENO: Para que las mercancías originarias se beneficien con los tratamientos preferenciales, las mismas deben haber sido expedidas directamente del país exportador al país importador. Para tales efectos, se considera como expedición directa:

a) Las mercancías transportadas sin pasar por el territorio de algún país no participante del Tratado.

b) Las mercancías transportadas en tránsito por uno o más países no participantes, con o sin trasbordo o almacenamiento temporal, bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente en tales países, siempre que:

- i) el tránsito esté justificado por razones geográficas o por consideraciones relativas a requerimientos del transporte;
- ii) no estén destinadas al comercio, uso o empleo en el país de tránsito; y
- iii) no sufran, durante su transporte y depósito, ninguna operación distinta a la carga y descarga o manipuleo para mantenerlas en buenas condiciones o asegurar su conservación.



ARTICULO DECIMO: A los efectos del presente Régimen General se entenderá:

a) que los productos provenientes de las zonas francas ubicadas dentro de los límites geográficos de cualquiera de los Estados Partes deberán cumplir los requisitos previstos en el presente Régimen General;

b) que la expresión "materiales" comprende las materias primas, los productos intermedios y las partes y piezas, utilizados en la elaboración de las mercancías.



MERCOSUR

MERCOSUL

...///...

-6-

CAPITULO IIDeclaración, certificación y comprobación

ARTICULO DECIMOPRIMERO: Para que la importación de los productos originarios de los Estados Partes pueda beneficiarse con las reducciones de gravámenes y restricciones, otorgadas entre sí, en la documentación correspondiente a las exportaciones de dichos productos deberá constar una declaración que acredite el cumplimiento de los requisitos de origen establecidos conforme a lo dispuesto en el Capítulo anterior.

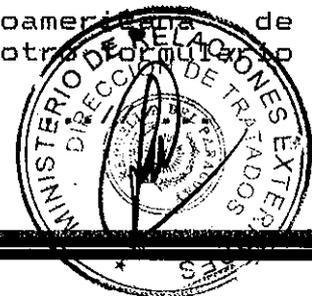
ARTICULO DECIMOSEGUNDO: La declaración a que se refiere el Artículo precedente será expedida por el productor final o el exportador de la mercancía y certificada por una repartición oficial o entidad gremial con personería jurídica, habilitada por el Gobierno del Estado Parte exportador.

Al habilitar a entidades gremiales, los Estados Partes procurarán que se trate de organizaciones que actúen con jurisdicción nacional, pudiendo delegar atribuciones en entidades regionales o locales, conservando siempre la responsabilidad directa por la veracidad de las certificaciones que se expidan.

Los Estados Partes se comprometen en un plazo de 90 días, a partir de la entrada en vigencia del Tratado, a establecer un régimen armonizado de sanciones administrativas para casos de falsedad en los certificados, sin perjuicio de las acciones penales correspondientes.

ARTICULO DECIMOTERCERO: Los certificados de origen emitidos para los fines del presente Tratado tendrán plazos de validez de 180 días, a contar de la fecha de su expedición.

ARTICULO DECIMOCUARTO: En todos los casos se utilizará el formulario tipo que figura anexo al Acuerdo 25 del Comité de Representantes de la Asociación Latinoamericana de Integración, hasta tanto no entre en vigencia otro formulario aprobado por los Estados Partes.



...///...

ARTICULO DECIMOQUINTO: Los Estados Partes comunicarán a la Asociación Latinoamericana de Integración la relación de las reparticiones oficiales y entidades gremiales habilitadas para expedir la certificación a que se refiere el Artículo anterior, con el registro y facsímil de las firmas autorizadas.

ARTICULO DECIMOSEXTO: Siempre que un Estado Parte considere que los certificados emitidos por una repartición oficial o entidad gremial habilitada de otro Estado Parte no se ajustan a las disposiciones contenidas en el presente Régimen General, lo comunicará a dicho Estado Parte para que éste adopte las medidas que estime necesarias para dar solución a los problemas planteados.

En ningún caso el país importador detendrá el trámite de importación de los productos amparados en los certificados a que se refiere el párrafo anterior, pero podrá, además de solicitar las informaciones adicionales que correspondan a las autoridades gubernamentales del país exportador, adoptar las medidas que considere necesarias para resguardar el interés fiscal.

ARTICULO DECIMOSÉTIMO: Para los fines de un posterior control, las copias de los certificados y los respectivos documentos deberán ser conservados durante dos años a partir de su emisión.

ARTICULO DECIMOCTAVO: Las disposiciones del presente Régimen General y las modificaciones que se introduzcan, no afectarán las mercaderías embarcadas a la fecha de su adopción.

ARTICULO DECIMONOVENO: Las normas contenidas en el presente Anexo no se aplicarán a los Acuerdos de Alcance Parcial, de Complementación Económica Ns. 1, 2, 13 y 14 ni a los comerciales y agropecuarios, suscriptos en el marco del Tratado de Montevideo 1980, los cuales se regirán exclusivamente por las disposiciones en ellos establecidas.

Handwritten signatures and official stamp of the Ministerio de Relaciones Exteriores, Dirección de Tratados.

ANEXO III

SOLUCION DE CONTROVERSIAS

1) Las controversias que pudieren surgir entre los Estados Partes como consecuencia de la aplicación del Tratado serán resueltas mediante negociaciones directas.

En caso de no lograr una solución, dichos Estados Partes someterán la controversia a consideración del Grupo Mercado Común, el que luego de evaluar la situación formulará en el lapso de sesenta (60) días las recomendaciones pertinentes a las Partes para la solución del diferendo. A tal efecto, el Grupo Mercado Común podrá establecer o convocar paneles de expertos o grupos de peritos con el objeto de contar con asesoramiento técnico.

Si en el ámbito del Grupo Mercado Común tampoco se alcanzara una solución, se elevará la controversia al Consejo del Mercado Común para que adopte las recomendaciones pertinentes.



2) Dentro de los ciento veinte (120) días de la entrada en vigor del Tratado, el Grupo Mercado Común elevará a los Gobiernos de los Estados Partes una propuesta de Sistema de Solución de Controversias que regirá durante el período de transición.

3) Antes del 31 de diciembre de 1994, los Estados Partes adoptarán un Sistema Permanente de Solución de Controversias para el Mercado Común.

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten signature]*



MERCOSUR

MERCOSUL

ANEXO IVCLAUSULAS DE SALVAGUARDIA

ARTICULO 1: Cada Estado Parte podrá aplicar, hasta el 31 de diciembre de 1994, cláusulas de salvaguardia a la importación de los productos que se beneficien del Programa de Liberación Comercial establecido en el ámbito del Tratado.

Los Estados Partes acuerdan que solamente deberán recurrir al presente régimen en casos excepcionales.

ARTICULO 2: Si las importaciones de determinado producto causaran daño o amenaza de daño grave a su mercado, como consecuencia de un sensible aumento de las importaciones de ese producto, en un corto período, provenientes de los otros Estados Partes, el país importador solicitará al Grupo Mercado Común la realización de consultas a fin de eliminar esa situación.

El pedido del país importador estará acompañado de una declaración pormenorizada de los hechos, razones y justificativos del mismo.

El Grupo Mercado Común deberá iniciar las consultas en un plazo máximo de diez (10) días corridos a partir de la presentación del pedido del país importador y deberá concluirlas, habiendo tomado una decisión al respecto, dentro de los veinte (20) días corridos desde su iniciación.

ARTICULO 3: La determinación del daño o amenaza de daño grave en el sentido del presente régimen será analizada por cada país, teniendo en cuenta la evolución, entre otros, de los siguientes aspectos relacionados con el producto en cuestión:

- a) Nivel de producción y capacidad utilizada;
- b) Nivel de empleo;



...///...

- c) Participación en el mercado;
- d) Nivel de comercio entre las Partes involucradas o participantes en la consulta;
- e) Desempeño de las importaciones y exportaciones en relación a terceros países.

Ninguno de los factores antes mencionados constituye, por sí solo, un criterio decisivo para la determinación del daño o amenaza de daño grave.

No serán considerados, en la determinación del daño o amenaza de daño grave, factores tales como los cambios tecnológicos o cambios en las preferencias de los consumidores en favor de productos similares y/o directamente competitivos dentro del mismo sector.



La aplicación de la cláusula de salvaguardia dependerá, en cada país, de la aprobación final de la sección nacional del Grupo Mercado Común.

ARTICULO 4: Con el objetivo de no interrumpir las corrientes de comercio que hubieran sido generadas, el país importador negociará una cuota para la importación del producto objeto de salvaguardia, que se regirá por las mismas preferencias y demás condiciones establecidas en el Programa de Liberación Comercial.

La mencionada cuota será negociada con el Estado Parte de donde se originan las importaciones, durante el periodo de consulta a que se refiere el Artículo 2. Vencido el plazo de la consulta y no habiéndose alcanzado un acuerdo, el país importador que se considere afectado podrá fijar una cuota, que será mantenida por el plazo de un año.

En ningún caso la cuota fijada unilateralmente por el país importador será menor que el promedio de los volúmenes fijados importados en los últimos tres años calendario.



...///...

ARTICULO 5: Las cláusulas de salvaguardia tendrán un año de duración y podrán ser prorrogadas por un nuevo período anual y consecutivo, aplicándose los términos y condiciones establecidos en el presente Anexo. Estas medidas solamente podrán ser adoptadas una vez para cada producto.

En ningún caso la aplicación de cláusulas de salvaguardia podrá extenderse más allá del 31 de diciembre de 1994.

ARTICULO 6: La aplicación de las cláusulas de salvaguardia no afectará las mercaderías embarcadas en la fecha de su adopción, las cuales serán computadas en la cuota prevista en el Artículo 4.

ARTICULO 7: Durante el período de transición en caso de que algún Estado Parte considere que se ve afectado por graves dificultades en sus actividades económicas, solicitará al Grupo Mercado Común la realización de consultas a fin de que se tomen las medidas correctivas que fueren necesarias.



El Grupo Mercado Común, dentro de los plazos establecidos en el Artículo 2 del presente Anexo, evaluará la situación y se pronunciará sobre las medidas a adoptarse, en función de las circunstancias.

Handwritten signatures of the representatives of the member states.



## ANEXO V

SUBGRUPOS DE TRABAJO DEL GRUPO MERCADO COMUN

El Grupo Mercado Común, a los efectos de la coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales constituirá, dentro de los 30 días de su instalación, los siguientes Subgrupos de Trabajo:

- Subgrupo 1: Asuntos Comerciales
- Subgrupo 2: Asuntos Aduaneros
- Subgrupo 3: Normas Técnicas
- Subgrupo 4: Políticas Fiscal y Monetaria Relacionada con el Comercio
- Subgrupo 5: Transporte Terrestre
- Subgrupo 6: Transporte Marítimo
- Subgrupo 7: Política Industrial y Tecnológica
- Subgrupo 8: Política Agrícola
- Subgrupo 9: Política Energética
- Subgrupo 10: Coordinación de Políticas Macroeconómicas

*[Handwritten signatures]*



Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la  
Estructura Institucional del Mercosur  
- Protocolo de Ouro Preto -

La República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, en adelante denominados "Estados Partes",

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 18 del Tratado de Asunción, del 26 de marzo de 1991;

Conscientes de la importancia de los avances alcanzados y de la puesta en funcionamiento de la unión aduanera como etapa para la construcción del mercado común;

Reafirmando los principios y objetivos del Tratado de Asunción y atentos a la necesidad de una consideración especial para los países y regiones menos desarrollados del Mercosur;

Atentos a la dinámica implícita en todo proceso de integración y a la consecuente necesidad de adaptar la estructura institucional del Mercosur a las transformaciones ocurridas;

Reconociendo el destacado trabajo desarrollado por los órganos existentes durante el período de transición,

Acuerdan:



## Capítulo I Estructura del Mercosur

### Artículo 1

La estructura institucional del Mercosur contará con los siguientes órganos:

- I - El Consejo del Mercado Común (CMC);
- II - El Grupo Mercado Común (GMC);
- III - La Comisión de Comercio del Mercosur (CCM);
- IV - La Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC);
- V - El Foro Consultivo Económico-Social (FCES);
- VI - La Secretaría Administrativa del Mercosur (SAM).

Parágrafo único - Podrán ser creados, en los términos del presente Protocolo, los órganos auxiliares que fueren necesarios para la consecución de los objetivos del proceso de integración.

### Artículo 2

Son órganos con capacidad decisoria, de naturaleza intergubernamental: el Consejo del Mercado Común, el Grupo Mercado Común y la Comisión de Comercio del Mercosur.

### Sección I Del Consejo del Mercado Común

### Artículo 3

El Consejo del Mercado Común es el órgano superior del Mercosur al cual incumbe la conducción política del proceso de integración y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos establecidos por el Tratado de



Asunción y para alcanzar la constitución final del mercado común.

#### Artículo 4

El Consejo del Mercado Común estará integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores; y por los Ministros de Economía, o sus equivalentes, de los Estados Partes.

#### Artículo 5

La Presidencia del Consejo del Mercado Común será ejercida por rotación de los Estados Partes, en orden alfabético, por un período de seis meses.

#### Artículo 6

El Consejo del Mercado Común se reunirá todas las veces que lo estime oportuno, debiendo hacerlo por lo menos una vez por semestre con la participación de los Presidentes de los Estados Partes.

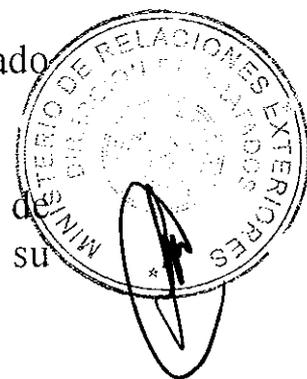
#### Artículo 7

Las reuniones del Consejo del Mercado Común serán coordinadas por los Ministerios de Relaciones Exteriores y podrán ser invitados a participar en ellas otros Ministros o autoridades de nivel ministerial.

#### Artículo 8

Son funciones y atribuciones del Consejo del Mercado Común:

I - Velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción, de sus Protocolos y de los acuerdos firmados en su marco;



II - Formular políticas y promover las acciones necesarias para la conformación del mercado común;

III - Ejercer la titularidad de la personalidad jurídica del Mercosur;

IV - Negociar y firmar acuerdos, en nombre del Mercosur, con terceros países, grupos de países y organismos internacionales. Dichas funciones podrán ser delegadas por mandato expreso al Grupo Mercado Común en las condiciones establecidas en el inciso VII del artículo 14;

V - Pronunciarse sobre las propuestas que le sean elevadas por el Grupo Mercado Común;

VI - Crear reuniones de ministros y pronunciarse sobre los acuerdos que le sean remitidos por las mismas;

VII - Crear los órganos que estime pertinentes, así como modificarlos o suprimirlos;

VIII - Aclarar, cuando lo estime necesario, el contenido y alcance de sus Decisiones;

IX - Designar al Director de la Secretaría Administrativa del Mercosur;

X - Adoptar Decisiones en materia financiera y presupuestaria;

XI - Homologar el Reglamento Interno del Grupo Mercado Común.

### Artículo 9

El Consejo del Mercado Común se pronunciará mediante Decisiones, las que serán obligatorias para los Estados Partes.

### Sección II Del Grupo Mercado Común

### Artículo 10

El Grupo Mercado Común es el órgano ejecutivo del Mercosur.



## Artículo 11

El Grupo Mercado Común estará integrado por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por país, designados por los respectivos Gobiernos, entre los cuales deben constar obligatoriamente representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores, de los Ministerios de Economía (o equivalentes) y de los Bancos Centrales. El Grupo Mercado Común será coordinado por los Ministerios de Relaciones Exteriores.

## Artículo 12

Al elaborar y proponer medidas concretas en el desarrollo de sus trabajos, el Grupo Mercado Común podrá convocar, cuando lo juzgue conveniente, a representantes de otros órganos de la Administración Pública o de la estructura institucional del Mercosur.

## Artículo 13

El Grupo Mercado Común se reunirá de manera ordinaria o extraordinaria, tantas veces como fuere necesario, en las condiciones establecidas en su Reglamento Interno.

## Artículo 14

Son funciones y atribuciones del Grupo Mercado Común:

I - Velar, dentro de los límites de su competencia, por el cumplimiento del Tratado de Asunción, de sus Protocolos y de los acuerdos firmados en su marco;

II - Proponer proyectos de Decisión al Consejo del Mercado Común;



III - Tomar las medidas necesarias para el cumplimiento de las Decisiones adoptadas por el Consejo del Mercado Común;

IV - Fijar programas de trabajo que aseguren avances para el establecimiento del mercado común;

V - Crear, modificar o suprimir órganos tales como subgrupos de trabajo y reuniones especializadas, para el cumplimiento de sus objetivos;

VI - Manifestarse sobre las propuestas o recomendaciones que le fueren sometidas por los demás órganos del Mercosur en el ámbito de sus competencias;

VII - Negociar, con la participación de representantes de todos los Estados Partes, por delegación expresa del Consejo del Mercado Común y dentro de los límites establecidos en mandatos específicos concedidos con esa finalidad, acuerdos en nombre del Mercosur con terceros países, grupos de países y organismos internacionales. El Grupo Mercado Común, cuando disponga de mandato para tal fin, procederá a la firma de los mencionados acuerdos. El Grupo Mercado Común, cuando sea autorizado por el Consejo del Mercado Común, podrá delegar los referidos poderes a la Comisión de Comercio del Mercosur;

VIII - Aprobar el presupuesto y la rendición de cuentas anual presentada por la Secretaría Administrativa del Mercosur;

IX - Adoptar Resoluciones en materia financiera y presupuestaria, basado en las orientaciones emanadas del Consejo;

X - Someter al Consejo del Mercado Común su Reglamento Interno;

XI - Organizar las reuniones del Consejo del Mercado Común y preparar los informes y estudios que éste le solicite;

XII - Elegir al Director de la Secretaría Administrativa del Mercosur;

XIII - Supervisar las actividades de la Secretaría Administrativa del Mercosur;



XIV - Homologar los Reglamentos Internos de la Comisión de Comercio y del Foro Consultivo Económico-Social.

#### Artículo 15

El Grupo Mercado Común se pronunciará mediante Resoluciones, las cuales serán obligatorias para los Estados Partes.

#### Sección III De la Comisión de Comercio del Mercosur

#### Artículo 16

A la Comisión de Comercio del Mercosur, órgano encargado de asistir al Grupo Mercado Común, compete velar por la aplicación de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados Partes para el funcionamiento de la unión aduanera, así como efectuar el seguimiento y revisar los temas y materias relacionados con las políticas comerciales comunes, con el comercio intra-Mercosur y con terceros países.

#### Artículo 17

La Comisión de Comercio del Mercosur estará integrada por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por Estado Parte y será coordinada por los Ministerios de Relaciones Exteriores.

#### Artículo 18

La Comisión de Comercio del Mercosur se reunirá por lo menos una vez al mes o siempre que le fuera solicitado por el Grupo Mercado Común o por cualquiera de los Estados Partes.



## Artículo 19

Son funciones y atribuciones de la Comisión de Comercio del Mercosur:

- I - Velar por la aplicación de los instrumentos comunes de política comercial intra-Mercosur y con terceros países, organismos internacionales y acuerdos de comercio;
- II - Considerar y pronunciarse sobre las solicitudes presentadas por los Estados Partes con respecto a la aplicación y al cumplimiento del arancel externo común y de los demás instrumentos de política comercial común;
- III - Efectuar el seguimiento de la aplicación de los instrumentos de política comercial común en los Estados Partes;
- IV - Analizar la evolución de los instrumentos de política comercial común para el funcionamiento de la unión aduanera y formular Propuestas a este respecto al Grupo Mercado Común;
- V - Tomar las decisiones vinculadas a la administración y a la aplicación del arancel externo común y de los instrumentos de política comercial común acordados por los Estados Partes;
- VI - Informar al Grupo Mercado Común sobre la evolución y la aplicación de los instrumentos de política comercial común, sobre la tramitación de las solicitudes recibidas y sobre las decisiones adoptadas respecto de las mismas;
- VII - Proponer al Grupo Mercado Común nuevas normas o modificaciones de las normas existentes en materia comercial y aduanera del Mercosur;
- VIII - Proponer la revisión de las alícuotas arancelarias de ítem específicos del arancel externo común, inclusive para contemplar casos referentes a nuevas actividades productivas en el ámbito del Mercosur;
- IX - Establecer los comités técnicos necesarios para el adecuado cumplimiento de sus funciones, así como dirigir y supervisar las actividades de los mismos;
- X - Desempeñar las tareas vinculadas a la política comercial común que le solicite el Grupo Mercado Común;



XI - Adoptar el Reglamento Interno, que someterá al Grupo Mercado Común para su homologación.

#### Artículo 20

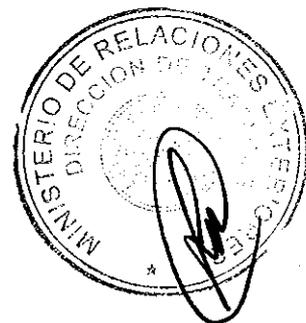
La Comisión de Comercio del Mercosur se pronunciará mediante Directivas o Propuestas. Las Directivas serán obligatorias para los Estados Partes.

#### Artículo 21

Además de las funciones y atribuciones establecidas en los artículos 16 y 19 del presente Protocolo, corresponderá a la Comisión de Comercio del Mercosur la consideración de las reclamaciones presentadas por las Secciones Nacionales de la Comisión de Comercio del Mercosur, originadas por los Estados Partes o en demandas de particulares - personas físicas o jurídicas -, relacionadas con las situaciones previstas en los artículos 1 o 25 del Protocolo de Brasilia, cuando estuvieran dentro de su área de competencia.

Parágrafo primero - El examen de las referidas reclamaciones en el ámbito de la Comisión de Comercio del Mercosur no obstará la acción del Estado Parte que efectuó la reclamación, al amparo del Protocolo de Brasilia para Solución de Controversias.

Parágrafo segundo - Las reclamaciones originadas en los casos establecidos en el presente artículo se tramitarán de acuerdo con el procedimiento previsto en el Anexo de este Protocolo.



Sección IV  
De la Comisión Parlamentaria Conjunta

Artículo 22

La Comisión Parlamentaria Conjunta es el órgano representativo de los Parlamentos de los Estados Partes en el ámbito del Mercosur.

Artículo 23

La Comisión Parlamentaria Conjunta estará integrada por igual número de parlamentarios representantes de los Estados Partes.

Artículo 24

Los integrantes de la Comisión Parlamentaria Conjunta serán designados por los respectivos Parlamentos nacionales, de acuerdo con sus procedimientos internos.

Artículo 25

La Comisión Parlamentaria Conjunta procurará acelerar los procedimientos internos correspondientes en los Estados Partes para la pronta entrada en vigor de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el Artículo 2 de este Protocolo. De la misma manera, coadyuvará en la armonización de legislaciones, tal como lo requiera el avance del proceso de integración. Cuando fuere necesario, el Consejo solicitará a la Comisión Parlamentaria Conjunta el examen de temas prioritarios.



Sección IV  
De la Comisión Parlamentaria Conjunta

Artículo 22

La Comisión Parlamentaria Conjunta es el órgano representativo de los Parlamentos de los Estados Partes en el ámbito del Mercosur.

Artículo 23

La Comisión Parlamentaria Conjunta estará integrada por igual número de parlamentarios representantes de los Estados Partes.

Artículo 24

Los integrantes de la Comisión Parlamentaria Conjunta serán designados por los respectivos Parlamentos nacionales, de acuerdo con sus procedimientos internos.

Artículo 25

La Comisión Parlamentaria Conjunta procurará acelerar los procedimientos internos correspondientes en los Estados Partes para la pronta entrada en vigor de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el Artículo 2 de este Protocolo. De la misma manera, coadyuvará en la armonización de legislaciones, tal como lo requiera el avance del proceso de integración. Cuando fuere necesario, el Consejo solicitará a la Comisión Parlamentaria Conjunta el examen de temas prioritarios.



## Artículo 26

La Comisión Parlamentaria Conjunta remitirá Recomendaciones al Consejo del Mercado Común, por intermedio del Grupo Mercado Común.

## Artículo 27

La Comisión Parlamentaria Conjunta adoptará su Reglamento Interno.

Sección V  
Del Foro Consultivo Económico-Social

## Artículo 28

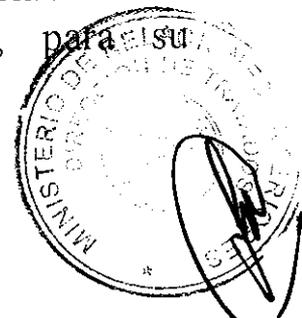
El Foro Consultivo Económico-Social es el órgano de representación de los sectores económicos y sociales y estará integrado por igual número de representantes de cada Estado Parte.

## Artículo 29

El Foro Consultivo Económico-Social tendrá función consultiva y se manifestará mediante Recomendaciones al Grupo Mercado Común.

## Artículo 30

El Foro Consultivo Económico-Social someterá su Reglamento Interno al Grupo Mercado Común, para su homologación.



Sección VI  
De la Secretaría Administrativa del Mercosur

Artículo 31

El Mercosur contará con una Secretaría Administrativa como órgano de apoyo operativo. La Secretaría Administrativa del Mercosur será responsable de la prestación de servicios a los demás órganos del Mercosur y tendrá sede permanente en la ciudad de Montevideo.

Artículo 32

La Secretaría Administrativa del Mercosur desempeñará las siguientes actividades:

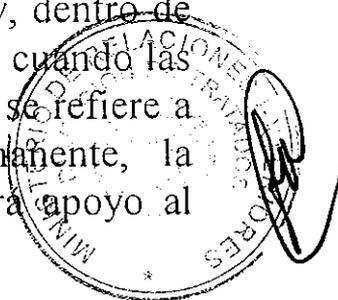
I - Servir como archivo oficial de la documentación del Mercosur;

II - Realizar la publicación y la difusión de las normas adoptadas en el marco del Mercosur. En este contexto, le corresponderá:

i) Realizar, en coordinación con los Estados Partes, las traducciones auténticas en los idiomas español y portugués de todas las decisiones adoptadas por los órganos de la estructura institucional del Mercosur, conforme lo previsto en el artículo 39;

ii) Editar el Boletín Oficial del Mercosur.

III - Organizar los aspectos logísticos de las reuniones del Consejo del Mercado Común, del Grupo Mercado Común y de la Comisión de Comercio del Mercosur y, dentro de sus posibilidades, de los demás órganos del Mercosur, cuando las mismas se celebren en su sede permanente. En lo que se refiere a las reuniones realizadas fuera de su sede permanente, la Secretaría Administrativa del Mercosur proporcionará apoyo al Estado en el que se realice la reunión;



IV - Informar regularmente a los Estados Partes sobre las medidas implementadas por cada país para incorporar en su ordenamiento jurídico las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el Artículo 2 de este Protocolo;

V - Registrar las listas nacionales de los árbitros y expertos, así como desempeñar otras tareas determinadas por el Protocolo de Brasilia, del 17 de diciembre de 1991;

VI - Desempeñar las tareas que le sean solicitadas por el Consejo del Mercado Común, el Grupo Mercado Común y la Comisión de Comercio del Mercosur;

VII - Elaborar su proyecto de presupuesto y, una vez que éste sea aprobado por el Grupo Mercado Común, practicar todos los actos necesarios para su correcta ejecución;

VIII - Presentar anualmente su rendición de cuentas al Grupo Mercado Común, así como un informe sobre sus actividades.

### Artículo 33

La Secretaría Administrativa del Mercosur estará a cargo de un Director, quien tendrá la nacionalidad de uno de los Estados Partes. Será electo por el Grupo Mercado Común, en forma rotativa, previa consulta a los Estados Partes y será designado por el Consejo del Mercado Común. Tendrá mandato de dos años, estando prohibida la reelección.

### Capítulo II Personalidad Jurídica

### Artículo 34

El Mercosur tendrá personalidad jurídica de Derecho Internacional.



## Artículo 35

El Mercosur podrá, en el uso de sus atribuciones, practicar todos los actos necesarios para la realización de sus objetivos, en especial contratar, adquirir o enajenar bienes muebles e inmuebles, comparecer en juicio, conservar fondos y hacer transferencias.

## Artículo 36

El Mercosur celebrará acuerdos de sede.

### Capítulo III

#### Sistema de Toma de Decisiones

## Artículo 37

Las decisiones de los órganos del Mercosur serán tomadas por consenso y con la presencia de todos los Estados Partes.

### Capítulo IV

#### Aplicación Interna de las Normas Emanadas de los Organos del Mercosur

## Artículo 38

Los Estados Partes se comprometen a adoptar todas las medidas necesarias para asegurar, en sus respectivos territorios, el cumplimiento de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el artículo 2 de este Protocolo.

Parágrafo Unico - Los Estados Partes informarán a la Secretaría Administrativa del Mercosur las medidas adoptadas para este fin.



## Artículo 39

Serán publicados en el Boletín Oficial del Mercosur, íntegramente, en los idiomas español y portugués, el tenor de las Decisiones del Consejo del Mercado Común, de las Resoluciones del Grupo Mercado Común, de las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur y de los Laudos Arbitrales de solución de controversias, así como cualquier acto al cual el Consejo del Mercado Común o el Grupo Mercado Común entiendan necesario atribuirle publicidad oficial.

## Artículo 40

Con la finalidad de garantizar la vigencia simultánea en los Estados Partes de las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el Artículo 2 de este Protocolo, deberá seguirse el siguiente procedimiento:

i) Una vez aprobada la norma, los Estados Partes adoptarán las medidas necesarias para su incorporación al ordenamiento jurídico nacional y comunicarán las mismas a la Secretaría Administrativa del Mercosur;

ii) Cuando todos los Estados Partes hubieren informado la incorporación a sus respectivos ordenamientos jurídicos internos, la Secretaría Administrativa del Mercosur comunicará el hecho a cada Estado Parte;

iii) Las normas entrarán en vigor simultáneamente en los Estados Partes 30 días después de la fecha de comunicación efectuada por la Secretaría Administrativa del Mercosur, en los términos del literal anterior. Con ese objetivo, los Estados Partes, dentro del plazo mencionado, darán publicidad del inicio de la vigencia de las referidas normas, por intermedio de sus respectivos diarios oficiales.



## Capítulo V Fuentes Jurídicas del Mercosur

### Artículo 41

Las fuentes jurídicas del Mercosur son:

- I - El Tratado de Asunción, sus protocolos y los instrumentos adicionales o complementarios;
- II - Los acuerdos celebrados en el marco del Tratado de Asunción y sus protocolos;
- III - Las Decisiones del Consejo del Mercado Común, las Resoluciones del Grupo Mercado Común y las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur, adoptadas desde la entrada en vigor del Tratado de Asunción.

### Artículo 42

Las normas emanadas de los órganos del Mercosur previstos en el Artículo 2 de este Protocolo tendrán carácter obligatorio y, cuando sea necesario, deberán ser incorporadas a los ordenamientos jurídicos nacionales mediante los procedimientos previstos por la legislación de cada país.

## Capítulo VI Sistema de Solución de Controversias

### Artículo 43

Las controversias que surgieran entre los Estados Partes sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Tratado de Asunción, de los acuerdos celebrados en el marco del mismo, así como de las Decisiones del Consejo del Mercado Común, de las Resoluciones del Grupo Mercado Común y de las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur, serán sometidas a los procedimientos de



solución establecidos en el Protocolo de Brasilia, del 17 de diciembre de 1991.

Parágrafo Unico - Quedan también incorporadas a los Arts. 19 y 25 del Protocolo de Brasilia las Directivas de la Comisión de Comercio del Mercosur.

#### Artículo 44

Antes de culminar el proceso de convergencia del Arancel Externo Común, los Estados Partes efectuarán una revisión del actual sistema de solución de controversias del Mercosur con miras a la adopción del sistema permanente a que se refieren el ítem 3 del Anexo III del Tratado de Asunción, y el artículo 34 del Protocolo de Brasilia.

#### Capítulo VII Presupuesto

#### Artículo 45

La Secretaría Administrativa del Mercosur contará con un presupuesto para atender sus gastos de funcionamiento y aquellos que disponga el Grupo Mercado Común. Tal presupuesto será financiado, en partes iguales, por contribuciones de los Estados Partes.

#### Capítulo VIII Idiomas

#### Artículo 46

Los idiomas oficiales del Mercosur son el español y el portugués. La versión oficial de los documentos de trabajo será la del idioma del país sede de cada reunión.



## Capítulo IX Revisión

### Artículo 47

Los Estados Partes convocarán, cuando lo juzguen oportuno, a una conferencia diplomática con el objetivo de revisar la estructura institucional del Mercosur establecida por el presente Protocolo, así como las atribuciones específicas de cada uno de sus órganos.

## Capítulo X Vigencia

### Artículo 48

El presente Protocolo, parte integrante del Tratado de Asunción, tendrá duración indefinida y entrará en vigor 30 días después de la fecha del depósito del tercer instrumento de ratificación. El presente Protocolo y sus instrumentos de ratificación serán depositados ante el Gobierno de la República del Paraguay.

### Artículo 49

El Gobierno de la República del Paraguay notificará a los Gobiernos de los demás Estados Partes la fecha del depósito de los instrumentos de ratificación y de la entrada en vigor del presente Protocolo.

### Artículo 50

En materia de adhesión o denuncia, regirán como un todo, para el presente Protocolo, las normas establecidas por el



Tratado de Asunción. La adhesión o denuncia al Tratado de Asunción o al presente Protocolo significan, *ipso iure*, la adhesión o denuncia al presente Protocolo y al Tratado de Asunción.

## Capítulo XI Disposición Transitoria

### Artículo 51

La estructura institucional prevista en el Tratado de Asunción del 26 de marzo de 1991, así como los órganos por ella creados, se mantendrán hasta la fecha de entrada en vigencia del presente Protocolo.

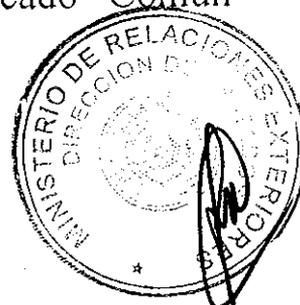
## Capítulo XII Disposiciones Generales

### Artículo 52

El presente Protocolo se denominará "Protocolo de Ouro Preto".

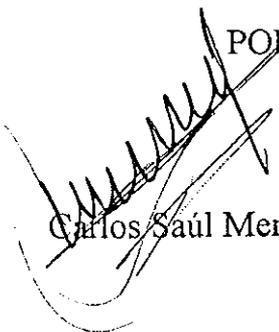
### Artículo 53

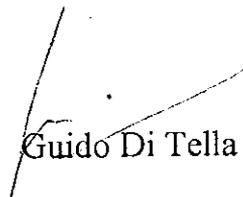
Quedan derogadas todas las disposiciones del Tratado de Asunción, del 26 de marzo de 1991, que estén en conflicto con los términos del presente Protocolo y con el contenido de las Decisiones aprobadas por el Consejo del Mercado Común durante el período de transición.



Hecho en la ciudad de Ouro Preto, República Federativa del Brasil, a los diecisiete días del mes de diciembre de mil novecientos noventa y cuatro, en un original, en los idiomas portugués y español, siendo ambos textos igualmente auténticos. El Gobierno de la República del Paraguay enviará copia debidamente autenticada del presente Protocolo a los Gobiernos de los demás Estados Partes.

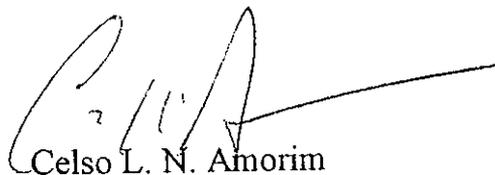
POR LA REPUBLICA ARGENTINA

  
Carlos Saúl Menem

  
Guido Di Tella

POR LA REPUBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL

  
Itamar Franco

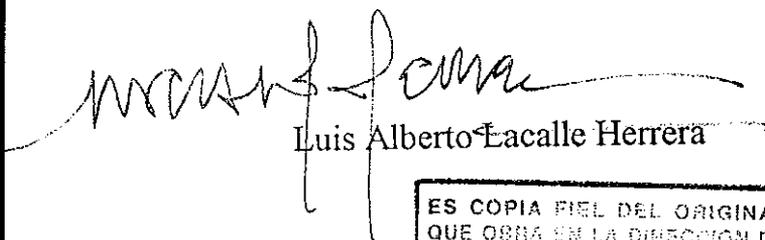
  
Celso L. N. Amorim

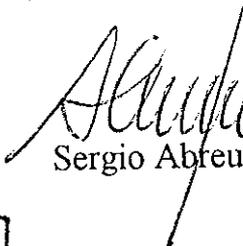
POR LA REPUBLICA DEL PARAGUAY

  
Juan Carlos Wasmosy

  
Lujs María Ramirez Boettner

POR LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

  
Luis Alberto Lacalle Herrera

  
Sergio Abreu

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL  
QUE OBRA EN LA DIRECCION DE  
TRATADOS DEL MINISTERIO DE  
RELACIONES EXTERIORES



## ANEXO AL PROTOCOLO DE OURO PRETO

PROCEDIMIENTO GENERAL PARA RECLAMACIONES  
ANTE LA COMISION DE COMERCIO DEL MERCOSUR

## Artículo 1

Las reclamaciones presentadas por las Secciones Nacionales de la Comisión de Comercio del Mercosur, originadas en los Estados Partes o en reclamaciones de particulares - personas físicas o jurídicas - de acuerdo con lo previsto en el artículo 21 del Protocolo de Ouro Preto, se ajustarán al procedimiento establecido en el presente Anexo.

## Artículo 2

El Estado Parte reclamante presentará su reclamación ante la Presidencia Pro-Tempore de la Comisión de Comercio del Mercosur, la que tomará las providencias necesarias para la incorporación del tema en la Agenda de la primera reunión siguiente de la Comisión de Comercio del Mercosur con un plazo mínimo de una semana de antelación. Si no se adoptare una decisión en dicha reunión, la Comisión de Comercio del Mercosur remitirá los antecedentes, sin más trámite, a un Comité Técnico.



## Artículo 3

El Comité Técnico preparará y elevará a la Comisión de Comercio del Mercosur, en el plazo máximo de treinta (30) días corridos, un dictamen conjunto sobre la materia. Dicho dictamen o las conclusiones de los expertos integrantes del Comité Técnico, cuando no existiera dictamen conjunto, serán tomados en consideración por la Comisión de Comercio del Mercosur, al decidir sobre la reclamación.

## Artículo 4

La Comisión de Comercio del Mercosur decidirá sobre la cuestión en su primera reunión ordinaria posterior a la recepción del dictamen conjunto, o en caso de no existir éste, de las conclusiones de los expertos, pudiendo también ser convocada una reunión extraordinaria con esa finalidad.

## Artículo 5

Si no se alcanzare el consenso en la primera reunión mencionada en el Artículo 4, la Comisión de Comercio del Mercosur elevará al Grupo Mercado Común las distintas alternativas propuestas, así como el dictamen conjunto o las conclusiones de los expertos del Comité Técnico, a fin de que se adopte una decisión sobre la cuestión planteada. El Grupo Mercado Común se pronunciará al respecto en un plazo de



MERCOSUR

MERCOSUL

treinta (30) días corridos, contados desde la recepción, por la Presidencia Pro-Tempore, de las propuestas elevadas por la Comisión de Comercio del Mercosur.

#### Artículo 6

Si hubiere consenso sobre la procedencia de la reclamación, el Estado Parte reclamado deberá adoptar las medidas aprobadas en la Comisión de Comercio del Mercosur o en el Grupo Mercado Común. En cada caso, la Comisión de Comercio del Mercosur o, posteriormente el Grupo Mercado Común, determinarán un plazo razonable para la instrumentación de dichas medidas. Transcurrido dicho plazo sin que el Estado reclamado haya cumplido con lo dispuesto en la decisión adoptada, sea por la Comisión de Comercio del Mercosur o por el Grupo Mercado Común, el Estado reclamante podrá recurrir directamente al procedimiento previsto en el Capítulo IV del Protocolo de Brasilia.

#### Artículo 7

Si no se lograra el consenso en la Comisión de Comercio del Mercosur y posteriormente en el Grupo Mercado Común, o si el Estado reclamado no cumpliera en el plazo previsto en el artículo 6° con lo dispuesto en la decisión adoptada, el Estado reclamante podrá recurrir directamente al procedimiento establecido en el Capítulo IV del Protocolo de Brasilia, hecho



MERCOSUR

MERCOSUL

que será comunicado a la Secretaría Administrativa del Mercosur.

El Tribunal Arbitral deberá, antes de emitir su Laudo, dentro del plazo de hasta quince (15) días contados a partir de la fecha de su constitución, pronunciarse sobre las medidas provisionales que considere apropiadas en las condiciones establecidas por el artículo 18 del Protocolo de Brasilia.





## South America :: Argentina

### Introduction :: Argentina

#### Background:

In 1816, the United Provinces of the Rio Plata declared their independence from Spain. After Bolivia, Paraguay, and Uruguay went their separate ways, the area that remained became Argentina. The country's population and culture were heavily shaped by immigrants from throughout Europe, with Italy and Spain providing the largest percentage of newcomers from 1860 to 1930. Up until about the mid-20th century, much of Argentina's history was dominated by periods of internal political conflict between Federalists and Unitarians and between civilian and military factions. After World War II, an era of Peronist populism and direct and indirect military interference in subsequent governments was followed by a military junta that took power in 1976. Democracy returned in 1983 after a failed bid to seize the Falkland Islands (Islas Malvinas) by force, and has persisted despite numerous challenges, the most formidable of which was a severe economic crisis in 2001-02 that led to violent public protests and the successive resignations of several presidents. In January 2013, Argentina assumed a nonpermanent seat on the UN Security Council for the 2013-14 term.

### Geography :: Argentina

#### Location:

Southern South America, bordering the South Atlantic Ocean, between Chile and Uruguay

#### Geographic coordinates:

34 00 S, 64 00 W

#### Map references:

South America

#### Area:

**total:** 2,780,400 sq km

**country comparison to the world:** 8

**land:** 2,736,690 sq km

**water:** 43,710 sq km

#### Area - comparative:

slightly less than three-tenths the size of the US

**Land boundaries:**

**total:** 9,861 km

**border countries:** Bolivia 832 km, Brazil 1,261 km, Chile 5,308 km, Paraguay 1,880 km, Uruguay 580 km

**Coastline:**

4,989 km

**Maritime claims:**

**territorial sea:** 12 nm

**contiguous zone:** 24 nm

**exclusive economic zone:** 200 nm

**continental shelf:** 200 nm or to the edge of the continental margin

**Climate:**

mostly temperate; arid in southeast; subantarctic in southwest

**Terrain:**

rich plains of the Pampas in northern half, flat to rolling plateau of Patagonia in south, rugged Andes along western border

**Elevation extremes:**

**lowest point:** Laguna del Carbon -105 m (located between Puerto San Julian and Comandante Luis Piedra Buena in the province of Santa Cruz)

**highest point:** Cerro Aconcagua 6,960 m (located in the northwestern corner of the province of Mendoza; highest point in South America)

**Natural resources:**

fertile plains of the pampas, lead, zinc, tin, copper, iron ore, manganese, petroleum, uranium

**Land use:**

**arable land:** 13.68%

**permanent crops:** 0.36%

**other:** 85.96% (2011)

**Irrigated land:**

15,500 sq km (2003)

**Total renewable water resources:**

814 cu km (2011)

**Freshwater withdrawal (domestic/industrial/agricultural):**

**total:** 32.57 cu km/yr (23%/13%/64%)

**per capita:** 864.9 cu m/yr (2005)

**Natural hazards:**

San Miguel de Tucuman and Mendoza areas in the Andes subject to earthquakes; pamperos are violent windstorms that can strike the pampas and northeast; heavy flooding in some areas

**volcanism:** volcanic activity in the Andes Mountains along the Chilean border; Copahue (elev. 2,997 m) last erupted in 2000; other historically active volcanoes include Lullaillico, Maipo, Planchon-Peteroa, San Jose, Tromen, Tupungatito, and Viedma

**Environment - current issues:**

environmental problems (urban and rural) typical of an industrializing economy such as deforestation, soil degradation, desertification, air pollution, and water pollution

**note:** Argentina is a world leader in setting voluntary greenhouse gas targets

**Environment - international agreements:**

**party to:** Antarctic-Environmental Protocol, Antarctic-Marine Living Resources, Antarctic Seals, Antarctic Treaty, Biodiversity, Climate Change, Climate Change-Kyoto Protocol, Desertification, Endangered Species, Environmental Modification, Hazardous Wastes, Law of the Sea, Marine Dumping, Ozone Layer Protection, Ship Pollution, Wetlands, Whaling

**signed, but not ratified:** Marine Life Conservation

**Geography - note:**

second-largest country in South America (after Brazil); strategic location relative to sea routes between the South Atlantic and the South Pacific Oceans (Strait of Magellan, Beagle Channel, Drake Passage); diverse geophysical landscapes range from tropical climates in the north to tundra in the far south; Cerro Aconcagua is the Western Hemisphere's tallest mountain, while Laguna del Carbon is the lowest point in the Western Hemisphere

## People and Society :: Argentina

### Nationality:

**noun:** Argentine(s)

**adjective:** Argentine

### Ethnic groups:

white (mostly Spanish and Italian) 97%, mestizo (mixed white and Amerindian ancestry), Amerindian, or other non-white groups 3%

### Languages:

Spanish (official), Italian, English, German, French, indigenous (Mapudungun, Quechua)

### Religions:

nominally Roman Catholic 92% (less than 20% practicing), Protestant 2%, Jewish 2%, other 4%

### Demographic profile:

Argentina's population continues to grow but at a slower rate because of its steadily declining birth rate. Argentina's fertility decline began earlier than in the rest of Latin America, occurring most rapidly between the early 20th century and the 1950s and then becoming more gradual. Life expectancy has been improving, most notably among the young and the poor. While the population under age 15 is shrinking, the youth cohort - ages 15-24 - is the largest in Argentina's history and will continue to bolster the working-age population. If this large working-age population is well-educated and gainfully employed, Argentina is likely to experience an economic boost and possibly higher per capita savings and investment. Although literacy and primary school enrollment are nearly universal, grade repetition is problematic and secondary school completion is low. Both of these issues vary widely by region and socioeconomic group.

Argentina has been primarily a country of immigration for most of its history, welcoming European immigrants after its independence in the 19th century and attracting especially large numbers from Spain and Italy. European immigration diminished in the 1950s, when Argentina's military dictatorships tightened immigration rules and European economies rebounded. Regional migration, however, continued to supply low-skilled workers and today it accounts for three-quarters of Argentina's immigrant population. The first waves of highly skilled Argentine emigrant workers headed mainly to the United States and Spain in the 1960s and 1970s. The ongoing European economic crisis is driving the return migration of some Argentinean and other Latin American nationals, as well as the immigration of Europeans to South America, where Argentina is a key recipient.

### Population:

43,024,374 (July 2014 est.)

**country comparison to the world:** 33

### Age structure:

**0-14 years:** 24.9% (male 5,486,989/female 5,233,968)

**15-24 years:** 15.7% (male 3,445,086/female 3,301,168)

**25-54 years:** 38.9% (male 8,345,893/female 8,391,445)

**55-64 years:** 11.4% (male 1,895,965/female 2,017,330)

**65 years and over:** 11.3% (male 2,036,545/female 2,869,985) (2014 est.)

### Dependency ratios:

**total dependency ratio:** 54.3 %

**youth dependency ratio:** 37.4 %

**elderly dependency ratio:** 16.9 %

**potential support ratio:** 5.9 (2013)

### Median age:

**total:** 31.2 years

**male:** 30.1 years

**female:** 32.3 years (2014 est.)

### Population growth rate:

0.95% (2014 est.)

**country comparison to the world:** 123

**Birth rate:**

16.88 births/1,000 population (2014 est.)

**country comparison to the world:** 113

**Death rate:**

7.34 deaths/1,000 population (2014 est.)

**country comparison to the world:** 120

**Net migration rate:**

0 migrant(s)/1,000 population (2014 est.)

**country comparison to the world:** 95

**Urbanization:**

**urban population:** 92% of total population (2010)

**rate of urbanization:** 1.1% annual rate of change (2010-15 est.)

**Major urban areas - population:**

BUENOS AIRES (capital) 13.528 million; Cordoba 1.493 million; Rosario 1.231 million; Mendoza 917,000; San Miguel de Tucuman 831,000 (2011)

**Sex ratio:**

**at birth:** 1.05 male(s)/female

**0-14 years:** 1.05 male(s)/female

**15-24 years:** 1.04 male(s)/female

**25-54 years:** 1 male(s)/female

**55-64 years:** 0.97 male(s)/female

**65 years and over:** 0.7 male(s)/female

**total population:** 0.97 male(s)/female (2014 est.)

**Maternal mortality rate:**

77 deaths/100,000 live births (2010)

**country comparison to the world:** 84

**Infant mortality rate:**

**total:** 9.96 deaths/1,000 live births

**country comparison to the world:** 141

**male:** 11.15 deaths/1,000 live births

**female:** 8.71 deaths/1,000 live births (2014 est.)

**Life expectancy at birth:**

**total population:** 77.51 years

**country comparison to the world:** 66

**male:** 74.28 years

**female:** 80.91 years (2014 est.)

**Total fertility rate:**

2.25 children born/woman (2014 est.)

**country comparison to the world:** 97

**Contraceptive prevalence rate:**

78.9% (2004/05)

**Health expenditures:**

8.1% of GDP (2011)

**country comparison to the world:** 60

**Physicians density:**

3.16 physicians/1,000 population (2004)

**Hospital bed density:**

4.5 beds/1,000 population (2011)

**Drinking water source:**

**improved:**

urban: 99.5% of population

rural: 95.4% of population

total: 99.2% of population

**unimproved:**

urban: 0.5% of population

rural: 4.6% of population

total: 0.8% of population (2011 est.)

**Sanitation facility access:****improved:**

urban: 96.1% of population

rural: 98.1% of population

total: 96.3% of population

**unimproved:**

urban: 3.9% of population

rural: 1.9% of population

total: 3.7% of population (2011 est.)

**HIV/AIDS - adult prevalence rate:**

0.4% (2012 est.)

country comparison to the world: 75

**HIV/AIDS - people living with HIV/AIDS:**

97,900 (2012 est.)

country comparison to the world: 45

**HIV/AIDS - deaths:**

3,700 (2012 est.)

country comparison to the world: 47

**Obesity - adult prevalence rate:**

29.7% (2008)

country comparison to the world: 29

**Children under the age of 5 years underweight:**

2.3% (2005)

country comparison to the world: 117

**Education expenditures:**

6.3% of GDP (2011)

country comparison to the world: 32

**Literacy:**

**definition:** age 10 and over can read and write

**total population:** 97.9%

**male:** 97.8%

**female:** 97.9% (2011 est.)

**School life expectancy (primary to tertiary education):**

**total:** 17 years

**male:** 16 years

**female:** 18 years (2011)

**Child labor - children ages 5-14:**

**total number:** 435,252

**percentage:** 7 %

**note:** data represents children ages 5-13 (2003 est.)

**Unemployment, youth ages 15-24:**

**total:** 18.3%

**country comparison to the world:** 68

**male:** 15.3%

**female:** 23.1% (2011)

## Government :: Argentina

### Country name:

**conventional long form:** Argentine Republic

**conventional short form:** Argentina

**local long form:** Republica Argentina

**local short form:** Argentina

### Government type:

republic

### Capital:

**name:** Buenos Aires

**geographic coordinates:** 34 35 S, 58 40 W

**time difference:** UTC-3 (2 hours ahead of Washington, DC during Standard Time)

**daylight saving time:** none scheduled for 2013

### Administrative divisions:

23 provinces (provincias, singular - provincia) and 1 autonomous city\*; Buenos Aires, Catamarca, Chaco, Chubut, Ciudad Autonoma de Buenos Aires\*, Cordoba, Corrientes, Entre Rios, Formosa, Jujuy, La Pampa, La Rioja, Mendoza, Misiones, Neuquen, Rio Negro, Salta, San Juan, San Luis, Santa Cruz, Santa Fe, Santiago del Estero, Tierra del Fuego - Antartida e Islas del Atlantico Sur (Tierra del Fuego), Tucuman

*note:* the US does not recognize any claims to Antarctica

### Independence:

9 July 1816 (from Spain)

### National holiday:

Revolution Day, 25 May (1810)

### Constitution:

several previous; latest effective 11 May 1853; amended many times, last in 1994 (2013)

### Legal system:

civil law system based on West European legal systems; note - as of January 2013, Congress was deliberating a government-backed reform to the civil code

### International law organization participation:

has not submitted an ICJ jurisdiction declaration; accepts ICCT jurisdiction

### Suffrage:

18-70 years of age; universal and compulsory; 16-17 years of age - optional

### Executive branch:

**chief of state:** President Cristina FERNANDEZ DE KIRCHNER (since 10 December 2007); Vice President Amado BOUDOU (since 10 December 2011); note - the president is both the chief of state and head of government

**head of government:** President Cristina FERNANDEZ DE KIRCHNER (since 10 December 2007); Vice President Amado BOUDOU (since 10 December 2011)

**cabinet:** Cabinet appointed by the president  
(For more information visit the [World Leaders website](#) ■)

**elections:** president and vice president elected on the same ticket by popular vote for four-year terms (eligible for a second consecutive term); election last held on 23 October 2011 (next election to be held in October 2015)

**election results:** Cristina FERNANDEZ DE KIRCHNER reelected president; percent of vote - Cristina FERNANDEZ DE KIRCHNER 54%, Hermes BINNER 16.9%, Ricardo ALFONSIN 11.1%, Alberto Rodriguez SAA 8%, Eduardo DUHALDE 5.9%, other 4.1%

### Legislative branch:

bicameral National Congress or Congreso Nacional consists of the Senate (72 seats; members are elected by direct vote; presently one-third of the members elected every two years to serve six-year terms) and the Chamber of Deputies (257 seats; members are elected by direct vote; one-half of the members elected every two years to serve four-year terms)

**elections:** Senate - last held on 27 October 2013 (next to be held October 2015); Chamber of Deputies - last held on 27 October 2013 (next to be held October 2015)

**election results:** Senate - percent of vote by bloc or party - NA; seats by bloc or party - FpV 32,

FpV allies 6, UCR 17, dissident Peronists 7, FAP and UNEN 7, PRO and allies 3, other 14  
 Deputies - percent of vote by bloc or party - NA; seats by bloc or party - FpV 18, FpV allies 14,  
 UCR 10, dissident Peronists 34, FAP and UNEN 21, PRO 16, CC 3, other 14

### Judicial branch:

**highest court(s):** Supreme Court or Corte Suprema (consists of the court president, vice-president, and 5 judges)

note - Argentina has a system of federal and provincial courts

**judge selection and term of office:** judges nominated by the president and approved by the Senate; judges serve for life

**subordinate courts:** federal level appellate, district, and territorial courts; provincial level supreme, appellate, and first instance courts

### Political parties and leaders:

Broad Progressive Front or FAP [Hermes BINNER]

Civic Coalition or CC (a broad coalition loosely affiliated with Elisa CARRIO)

Dissident Peronists (PJ Disidente) or Federal Peronism (a sector of the Justicialist Party opposed to the Kirchners)

Front for Victory or FpV (a broad coalition, including elements of the PJ, UCR, and numerous provincial parties) [Cristina FERNANDEZ DE KIRCHNER]

Peronist (or Justicialist) Party or PJ [vacant]

Radical Civic Union or UCR [Mario BARLETTA]

Republican Proposal or PRO [Mauricio MACRI]

Socialist Party or PS [Ruben GIUSTINIANI]

numerous provincial parties

### Political pressure groups and leaders:

Argentine Association of Pharmaceutical Labs (CILFA)

Argentine Industrial Union (manufacturers' association)

Argentine Rural Confederation or CRA (small to medium landowners' association)

Argentine Rural Society (large landowners' association)

Central of Argentine Workers or CTA (a union for employed and unemployed workers)

General Confederation of Labor or CGT (Peronist-leaning umbrella labor organization)

Roman Catholic Church

White and Blue CGT (dissident CGT labor confederation)

**other:** business organizations, Peronist-dominated labor movement, Piquetero groups (popular protest organizations that can be either pro or anti-government), students

### International organization participation:

AfDB (nonregional member), Australia Group, BCIE, BIS, CAN (associate), CD, CELAC, FAO, FATF, G-15, G-20, G-24, G-77, IADB, IAEA, IBRD, ICAO, ICC (national committees), ICRM, IDA, IFAD, IFC, IFRCs, IHO, ILO, IMF, IMO, IMSO, Interpol, IOC, IOM, IPU, ISO, ITSO, ITU, ITUC (NGOs), LAES, LAIA, Mercosur, MIGA, MINURSO, MINUSTAH, NAM (observer), NSG, OAS, OPANAL, OPCW, Paris Club (associate), PCA, SICA (observer), UN, UN Security Council (temporary), UNASUR, UNCTAD, UNESCO, UNFICYP, UNHCR, UNIDO, Union Latina (observer), UNTSO, UNWTO, UPU, WCO, WFTU (NGOs), WHO, WIPO, WMO, WTO, ZC

### Diplomatic representation in the US:

**chief of mission:** Ambassador Maria Cecilia NAHON (since 19 February 2013)

**chancery:** 1600 New Hampshire Avenue NW, Washington, DC 20009

**telephone:** [1] (202) 238-6400

**FAX:** [1] (202) 332-3171

**consulate(s) general:** Atlanta, Chicago, Houston, Los Angeles, Miami, New York

### Diplomatic representation from the US:

**chief of mission:** Ambassador (vacant); Charge d'Affaires Kevin K. SULLIVAN (since June 2013)

**embassy:** Avenida Colombia 4300, C1425GMN Buenos Aires

**mailing address:** international mail: use embassy street address; APO address: US Embassy Buenos Aires, Unit 4334, APO AA 34034

**telephone:** [54] (11) 5777-4533

**FAX:** [54] (11) 5777-4240

### Flag description:

three equal horizontal bands of light blue (top), white, and light blue; centered in the white band is a radiant yellow sun with a human face known as the Sun of May; the colors represent the clear skies and snow of the Andes; the sun symbol commemorates the appearance of the sun through cloudy skies on 25 May 1810 during the first mass demonstration in favor of independence; the sun features are those of Inti, the Inca god of the sun

#### National symbol(s):

Sun of May (a sun-with-face symbol)

#### National anthem:

**name:** "Himno Nacional Argentino" (Argentine National Anthem)

**lyrics/music:** Vicente LOPEZ y PLANES/Jose Blas PARERA

**note:** adopted 1813; Vicente LOPEZ was inspired to write the anthem after watching a play about the 1810 May Revolution against Spain

## Economy :: Argentina

### Economy - overview:

Argentina benefits from rich natural resources, a highly literate population, an export-oriented agricultural sector, and a diversified industrial base. Although one of the world's wealthiest countries 100 years ago, Argentina suffered during most of the 20th century from recurring economic crises, persistent fiscal and current account deficits, high inflation, mounting external debt, and capital flight. A severe depression, growing public and external indebtedness, and an unprecedented bank run culminated in 2001 in the most serious economic, social, and political crisis in the country's turbulent history. Interim President Adolfo RODRIGUEZ SAA declared a default - at the time the largest ever - on the government's foreign debt in December of that year, and abruptly resigned only a few days after taking office. His successor, Eduardo DUHALDE, announced an end to the peso's decade-long 1-to-1 peg to the US dollar in early 2002. The economy bottomed out that year, with real GDP 18% smaller than in 1998 and almost 60% of Argentines under the poverty line. Real GDP rebounded to grow by an average 8.5% annually over the subsequent six years, taking advantage of previously idled industrial capacity and labor, an audacious debt restructuring and reduced debt burden, excellent international financial conditions, and expansionary monetary and fiscal policies. Inflation also increased, however, during the administration of President Nestor KIRCHNER, which responded with price restraints on businesses, as well as export taxes and restraints, and beginning in 2007, with understating inflation data. Cristina FERNANDEZ DE KIRCHNER succeeded her husband as President in late 2007, and the rapid economic growth of previous years began to slow sharply the following year as government policies held back exports and the world economy fell into recession. The economy in 2010 rebounded strongly from the 2009 recession, but has slowed since late 2011 even as the government continued to rely on expansionary fiscal and monetary policies, which have kept inflation in the double digits. The government expanded state intervention in the economy throughout 2012. In May the Congress approved the nationalization of the oil company YPF from Spain's Repsol. The government expanded formal and informal measures to restrict imports during the year, including a requirement for pre-registration and pre-approval of all imports. In July the government also further tightened currency controls in an effort to bolster foreign reserves and stem capital flight.

### GDP (purchasing power parity):

\$771 billion (2013 est.)

**country comparison to the world:** 23

\$745.2 billion (2012 est.)

\$731.3 billion (2011 est.)

**note:** data are in 2013 US dollars

### GDP (official exchange rate):

\$484.6 billion (2013 est.)

### GDP - real growth rate:

3.5% (2013 est.)

**country comparison to the world:** 94

1.9% (2012 est.)

8.9% (2011 est.)

### GDP - per capita (PPP):

\$18,600 (2013 est.)

**country comparison to the world: 75**

\$18,200 (2012 est.)

\$18,000 (2011 est.)

*note:* data are in 2013 US dollars

#### **Gross national saving:**

24.6% of GDP (2013 est.)

**country comparison to the world: 52**

24% of GDP (2012 est.)

25.6% of GDP (2011 est.)

#### **GDP - composition, by end use:**

**household consumption: 55.5%**

**government consumption: 18%**

**investment in fixed capital: 22%**

**investment in inventories: 3.1%**

**exports of goods and services: 20.3%**

**imports of goods and services: -18.9%**  
(2013 est.)

#### **GDP - composition, by sector of origin:**

**agriculture: 9.3%**

**industry: 29.7%**

**services: 61% (2013 est.)**

#### **Agriculture - products:**

sunflower seeds, lemons, soybeans, grapes, corn, tobacco, peanuts, tea, wheat; livestock

#### **Industries:**

food processing, motor vehicles, consumer durables, textiles, chemicals and petrochemicals, printing, metallurgy, steel

#### **Industrial production growth rate:**

2.7%

**country comparison to the world: 111**

*note:* based on private estimates (2013 est.)

#### **Labor force:**

17.32 million

**country comparison to the world: 36**

*note:* urban areas only (2013 est.)

#### **Labor force - by occupation:**

**agriculture: 5%**

**industry: 23%**

**services: 72% (2009 est.)**

#### **Unemployment rate:**

7.5% (2013 est.)

**country comparison to the world: 82**

7.2% (2012 est.)

#### **Population below poverty line:**

30%

*note:* data are based on private estimates (2010)

#### **Household income or consumption by percentage share:**

**lowest 10%: 1.5%**

**highest 10%: 32.3% (2010 est.)**

#### **Distribution of family income - Gini index:**

45.8 (2009)

**country comparison to the world: 36**

#### **Budget:**

**revenues:** \$129.6 billion  
**expenditures:** \$145.3 billion (2013 est.)

**Taxes and other revenues:**

26.8% of GDP (2013 est.)

**country comparison to the world:** 111

**Budget surplus (+) or deficit (-):**

-3.2% of GDP (2013 est.)

**country comparison to the world:** 127

**Public debt:**

45.8% of GDP (2013 est.)

**country comparison to the world:** 80

44.8% of GDP (2012 est.)

**Fiscal year:**

calendar year

**Inflation rate (consumer prices):**

20.8% (2013 est.)

**country comparison to the world:** 218

25.3% (2012 est.)

*note:* data are derived from private estimates

**Central bank discount rate:**

NA%

**Commercial bank prime lending rate:**

16.4% (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world:** 50

14.06% (31 December 2012 est.)

**Stock of narrow money:**

\$70.25 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world:** 44

\$65.63 billion (31 December 2012 est.)

**Stock of broad money:**

\$145 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world:** 47

\$145.9 billion (31 December 2012 est.)

**Stock of domestic credit:**

\$157.7 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world:** 46

\$161.9 billion (31 December 2012 est.)

**Market value of publicly traded shares:**

\$34.24 billion (31 December 2012 est.)

**country comparison to the world:** 52

\$43.58 billion (31 December 2011)

\$63.91 billion (31 December 2010 est.)

**Current account balance:**

-\$2.371 billion (2013 est.)

**country comparison to the world:** 149

\$106.9 million (2012 est.)

**Exports:**

\$85.08 billion (2013 est.)

**country comparison to the world:** 44

\$80.91 billion (2012 est.)

**Exports - commodities:**

soybeans and derivatives, petroleum and gas, vehicles, corn, wheat

**Exports - partners:**

Brazil 20.4%, China 7.4%, Chile 6%, US 5.2% (2012)

**Imports:**

\$71.3 billion (2013 est.)

**country comparison to the world: 41**

\$65.55 billion (2012 est.)

**Imports - commodities:**

machinery, motor vehicles, petroleum and natural gas, organic chemicals, plastics

**Imports - partners:**

Brazil 27.2%, US 15.6%, China 11.9%, Germany 4.5% (2012)

**Reserves of foreign exchange and gold:**

\$33.65 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 50**

\$43.25 billion (31 December 2012 est.)

**Debt - external:**

\$111.5 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 44**

\$113.7 billion (31 December 2012 est.)

**Stock of direct foreign investment - at home:**

\$115.9 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 39**

\$107.1 billion (31 December 2012 est.)

**Stock of direct foreign investment - abroad:**

\$34.21 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 40**

\$32.91 billion (31 December 2012 est.)

**Exchange rates:**

Argentine pesos (ARS) per US dollar -

5.447 (2013 est.)

4.5369 (2012 est.)

3.8963 (2010 est.)

3.7101 (2009)

3.1636 (2008)

**Energy :: Argentina**

---

**Electricity - production:**

119.3 billion kWh (2010 est.)

**country comparison to the world: 30**

**Electricity - consumption:**

111.1 billion kWh (2010 est.)

**country comparison to the world: 30**

**Electricity - exports:**

1.701 billion kWh (2010 est.)

**country comparison to the world: 45**

**Electricity - imports:**

10.3 billion kWh (2010 est.)

**country comparison to the world: 23**

**Electricity - installed generating capacity:**

32.87 million kW (2010 est.)

**country comparison to the world: 26**

**Electricity - from fossil fuels:**

66.2% of total installed capacity (2010 est.)

**country comparison to the world: 118**

**Electricity - from nuclear fuels:**

3.1% of total installed capacity (2010 est.)

**country comparison to the world: 24**

**Electricity - from hydroelectric plants:**

27.6% of total installed capacity (2010 est.)

**country comparison to the world: 82**

**Electricity - from other renewable sources:**

0.2% of total installed capacity (2010 est.)

**country comparison to the world: 92**

**Crude oil - production:**

723,200 bbl/day (2012 est.)

**country comparison to the world: 27**

**Crude oil - exports:**

90,920 bbl/day (2010 est.)

**country comparison to the world: 38**

**Crude oil - imports:**

0 bbl/day (2010 est.)

**country comparison to the world: 155**

**Crude oil - proved reserves:**

2.805 billion bbl (1 January 2013 es)

**country comparison to the world: 32**

**Refined petroleum products - production:**

622,200 bbl/day (2010 est.)

**country comparison to the world: 27**

**Refined petroleum products - consumption:**

678,100 bbl/day (2011 est.)

**country comparison to the world: 27**

**Refined petroleum products - exports:**

94,500 bbl/day (2010 est.)

**country comparison to the world: 45**

**Refined petroleum products - imports:**

76,550 bbl/day (2010 est.)

**country comparison to the world: 58**

**Natural gas - production:**

38.77 billion cu m (2011 est.)

**country comparison to the world: 25**

**Natural gas - consumption:**

43.29 billion cu m (2010 est.)

**country comparison to the world: 22**

**Natural gas - exports:**

200 million cu m (2011 est.)

**country comparison to the world: 49**

**Natural gas - imports:**

7.57 billion cu m (2011 est.)

**country comparison to the world: 33**

**Natural gas - proved reserves:**

332.5 billion cu m (1 January 2013 es)

**country comparison to the world: 39**

**Carbon dioxide emissions from consumption of energy:**

190.6 million Mt (2011 est.)

**country comparison to the world:** 32**Communications :: Argentina**

---

**Telephones - main lines in use:**

10 million (2012)

**country comparison to the world:** 22**Telephones - mobile cellular:**

58.6 million (2012)

**country comparison to the world:** 23**Telephone system:**

**general assessment:** in 1998 Argentina opened its telecommunications market to competition and foreign investment encouraging the growth of modern telecommunications technology; fiber-optic cable trunk lines are being installed between all major cities; major networks are entirely digital and the availability of telephone service is improving

**domestic:** microwave radio relay, fiber-optic cable, and a domestic satellite system with 40 earth stations serve the trunk network; fixed-line teledensity is increasing gradually and mobile-cellular subscribership is increasing rapidly; broadband Internet services are gaining ground

**international:** country code - 54; landing point for the Atlantis-2, UNISUR, South America-1, and South American Crossing/Latin American Nautilus submarine cable systems that provide links to Europe, Africa, South and Central America, and US; satellite earth stations - 112; 2 international gateways near Buenos Aires (2011)

**Broadcast media:**

government owns a TV station and a radio network; more than 2 dozen TV stations and hundreds of privately owned radio stations; high rate of cable TV subscription usage (2007)

**Internet country code:**

.ar

**Internet hosts:**

11.232 million (2012)

**country comparison to the world:** 13**Internet users:**

13.694 million (2009)

**country comparison to the world:** 28**Transportation :: Argentina**

---

**Airports:**

1,138 (2013)

**country comparison to the world:** 6**Airports - with paved runways:****total:** 161**over 3,047 m:** 4**2,438 to 3,047 m:** 29**1,524 to 2,437 m:** 65**914 to 1,523 m:** 53**under 914 m:** 10 (2013)**Airports - with unpaved runways:****total:** 977**over 3,047 m:** 1**2,438 to 3,047 m:** 1**1,524 to 2,437 m:** 43**914 to 1,523 m:** 484**under 914 m:**

448 (2013)

**Heliports:**

**Pipelines:**

gas 29,930 km; liquid petroleum gas 41 km; oil 6,248 km; refined products 3,631 km (2013)

**Railways:**

**total:** 36,966 km

**country comparison to the world:** 8

**broad gauge:** 26,475 km 1.676-m gauge (94 km electrified)

**standard gauge:** 2,780 km 1.435-m gauge (42 km electrified)

**narrow gauge:** 7,711 km 1.000-m gauge (2008)

**Roadways:**

**total:** 231,374 km

**country comparison to the world:** 21

**paved:** 69,412 km (includes 734 km of expressways)

**unpaved:** 161,962 km (2004)

**Waterways:**

11,000 km (2012)

**country comparison to the world:** 11

**Merchant marine:**

**total:** 36

**country comparison to the world:** 80

**by type:** bulk carrier 1, cargo 5, chemical tanker 6, container 1, passenger/cargo 1, petroleum tanker 18, refrigerated cargo 4

**foreign-owned:** 14 (Brazil 1, Chile 6, Spain 3, Taiwan 2, UK 2)

**registered in other countries:** 15 (Liberia 1, Panama 5, Paraguay 5, Uruguay 1, unknown 3) (2010)

**Ports and terminals:**

**major seaport(s):** Bahia Blanca, Buenos Aires, La Plata, Punta Colorada, Ushuaia

**river port(s):** Arroyo Seco, Rosario, San Lorenzo-San Martin (Parana)

**container port(s) (TEUs):** Buenos Aires (1,851,701)

**Military :: Argentina****Military branches:**

Argentine Army (Ejercito Argentino), Navy of the Argentine Republic (Armada Republica; includes naval aviation and naval infantry), Argentine Air Force (Fuerza Aerea Argentina, FAA) (2013)

**Military service age and obligation:**

18-24 years of age for voluntary military service (18-21 requires parental consent); no conscription; if the number of volunteers fails to meet the quota of recruits for a particular year, Congress can authorize the conscription of citizens turning 18 that year for a period not exceeding one year (2012)

**Manpower available for military service:**

**males age 16-49:** 10,038,967

**females age 16-49:** 9,959,134 (2010 est.)

**Manpower fit for military service:**

**males age 16-49:** 8,458,362

**females age 16-49:** 8,414,460 (2010 est.)

**Manpower reaching militarily significant age annually:**

**male:** 339,503

**female:** 323,170 (2010 est.)

**Military expenditures:**

0.91% of GDP (2012)

**country comparison to the world:** 108

0.9% of GDP (2011)

0.91% of GDP (2010)

**Military - note:**

the Argentine military is a well-organized force constrained by the country's prolonged economic hardship; the country has recently experienced a strong recovery, and the military is implementing a modernization plan aimed at making the ground forces lighter and more responsive (2008)

## **Transnational Issues :: Argentina**

---

### **Disputes - international:**

Argentina continues to assert its claims to the UK-administered Falkland Islands (Islas Malvinas), South Georgia, and the South Sandwich Islands in its constitution, forcibly occupying the Falklands in 1982, but in 1995 agreed to no longer seek settlement by force; UK continues to reject Argentine requests for sovereignty talks; territorial claim in Antarctica partially overlaps UK and Chilean claims; uncontested dispute between Brazil and Uruguay over Braziliera/Brasiliera Island in the Quarai/Cuareim River leaves the tripoint with Argentina in question; in 2010, the ICJ ruled in favor of Uruguay's operation of two paper mills on the Uruguay River, which forms the border with Argentina; the two countries formed a joint pollution monitoring regime; the joint boundary commission, established by Chile and Argentina in 2001 has yet to map and demarcate the delimited boundary in the inhospitable Andean Southern Ice Field (Campo de Hielo Sur); contraband smuggling, human trafficking, and illegal narcotic trafficking are problems in the porous areas of the border with Bolivia

### **Illicit drugs:**

a transshipment country for cocaine headed for Europe, heroin headed for the US, and ephedrine and pseudoephedrine headed for Mexico; some money-laundering activity, especially in the Tri-Border Area; law enforcement corruption; a source for precursor chemicals; increasing domestic consumption of drugs in urban centers, especially cocaine base and synthetic drugs (2008)

## The World Factbook



## South America :: Brazil

## Introduction :: Brazil

**Background:**

Following more than three centuries under Portuguese rule, Brazil gained its independence in 1822, maintaining a monarchical system of government until the abolition of slavery in 1888 and the subsequent proclamation of a republic by the military in 1889. Brazilian coffee exporters politically dominated the country until populist leader Getulio VARGAS rose to power in 1930. By far the largest and most populous country in South America, Brazil underwent more than a half century of populist and military government until 1985, when the military regime peacefully ceded power to civilian rulers. Brazil continues to pursue industrial and agricultural growth and development of its interior. Exploiting vast natural resources and a large labor pool, it is today South America's leading economic power and a regional leader, one of the first in the area to begin an economic recovery. Highly unequal income distribution and crime remain pressing problems.

## Geography :: Brazil

**Location:**

Eastern South America, bordering the Atlantic Ocean

**Geographic coordinates:**

10 00 S, 55 00 W

**Map references:**

South America

**Area:**

**total:** 8,514,877 sq km

**country comparison to the world:** 5

**land:** 8,459,417 sq km

**water:** 55,460 sq km

**note:** includes Arquipelago de Fernando de Noronha, Atol das Rocas, Ilha da Trindade, Ilhas Martin Vaz, and Penedos de Sao Pedro e Sao Paulo

**Area - comparative:**

slightly smaller than the US

**Land boundaries:**

**total:** 16,885 km

**border countries:** Argentina 1,261 km, Bolivia 3,423 km, Colombia 1,644 km, French Guiana 730 km, Guyana 1,606 km, Paraguay 1,365 km, Peru 2,995 km, Suriname 593 km, Uruguay 1,068 km, Venezuela 2,200 km

#### **Coastline:**

7,491 km

#### **Maritime claims:**

**territorial sea:** 12 nm

**contiguous zone:** 24 nm

**exclusive economic zone:** 200 nm

**continental shelf:** 200 nm or to edge of the continental margin

#### **Climate:**

mostly tropical, but temperate in south

#### **Terrain:**

mostly flat to rolling lowlands in north; some plains, hills, mountains, and narrow coastal belt

#### **Elevation extremes:**

**lowest point:** Atlantic Ocean 0 m

**highest point:** Pico da Neblina 2,994 m

#### **Natural resources:**

bauxite, gold, iron ore, manganese, nickel, phosphates, platinum, tin, rare earth elements, uranium, petroleum, hydropower, timber

#### **Land use:**

**arable land:** 8.45%

**permanent crops:** 0.83%

**other:** 90.72% (2011)

#### **Irrigated land:**

54,000 sq km (2011)

#### **Total renewable water resources:**

8,233 cu km (2011)

#### **Freshwater withdrawal (domestic/industrial/agricultural):**

**total:** 58.07 cu km/yr (28%/17%/55%)

**per capita:** 306 cu m/yr (2006)

#### **Natural hazards:**

recurring droughts in northeast; floods and occasional frost in south

#### **Environment - current issues:**

deforestation in Amazon Basin destroys the habitat and endangers a multitude of plant and animal species indigenous to the area; there is a lucrative illegal wildlife trade; air and water pollution in Rio de Janeiro, Sao Paulo, and several other large cities; land degradation and water pollution caused by improper mining activities; wetland degradation; severe oil spills

#### **Environment - international agreements:**

**party to:** Antarctic-Environmental Protocol, Antarctic-Marine Living Resources, Antarctic Seals, Antarctic Treaty, Biodiversity, Climate Change, Climate Change-Kyoto Protocol, Desertification, Endangered Species, Environmental Modification, Hazardous Wastes, Law of the Sea, Marine Dumping, Ozone Layer Protection, Ship Pollution, Tropical Timber 83, Tropical Timber 94, Wetlands, Whaling

**signed, but not ratified:** none of the selected agreements

#### **Geography - note:**

largest country in South America; shares common boundaries with every South American country except Chile and Ecuador

## People and Society :: Brazil

### Nationality:

**noun:** Brazilian(s)

**adjective:** Brazilian

### Ethnic groups:

white 47.7%, mulatto (mixed white and black) 43.1%, black 7.6%, Asian 1.1%, indigenous 0.4% (2010 est.)

### Languages:

Portuguese (official and most widely spoken language)

**note:** less common languages include Spanish (border areas and schools), German, Italian, Japanese, English, and a large number of minor Amerindian languages

### Religions:

Roman Catholic 64.6%, other Catholic 0.4%, Protestant 22.2% (includes Adventist 6.5%, Assembly of God 2.0%, Christian Congregation of Brazil 1.2%, Universal Kingdom of God 1.0%, other Protestant 11.5%), other Christian 0.7%, Spiritist 2.2%, other 1.4%, none 8%, unspecified 0.4% (2010 est.)

### Demographic profile:

Brazil's rapid fertility decline since the 1960s is the main factor behind the country's slowing population growth rate, aging population, and fast-paced demographic transition. Brasilia has not taken full advantage of its large working-age population to develop its human capital and strengthen its social and economic institutions. The current favorable age structure will begin to shift around 2025, with the labor force shrinking and the elderly starting to compose an increasing share of the total population. Well-funded public pensions have nearly wiped out poverty among the elderly, but limited social spending on children has restricted investment in education - a primary means of escaping poverty. Brazil's poverty and income inequality levels remain high despite improvements in the 2000s and continue to disproportionately affect the Northeast, North, and Center-West, women, and black, mixed race, and indigenous populations. Disparities in opportunities foster social exclusion and contribute to Brazil's high crime rate, particularly violent crime in cities and favelas.

Brazil has traditionally been a net recipient of immigrants, with its southeast being the prime destination. After the importation of African slaves was outlawed in the mid-19th century, Brazil sought Europeans (Italians, Portuguese, Spaniards, and Germans) and later Asians (Japanese) to work in agriculture, especially coffee cultivation. Recent immigrants come mainly from Argentina, Chile, and Andean countries (many are unskilled illegal migrants) or are returning Brazilian nationals. Since Brazil's economic downturn in the 1980s, emigration to the United States, Europe, and Japan has been rising but is negligible relative to Brazil's total population. The majority of these emigrants are well-educated and middle-class. Fewer Brazilian peasants are emigrating to neighboring countries to take up agricultural work.

### Population:

202,656,788 (July 2014 est.)

**country comparison to the world:** 6

### Age structure:

**0-14 years:** 23.8% (male 24,534,129/female 23,606,332)

**15-24 years:** 16.5% (male 16,993,708/female 16,521,057)

**25-54 years:** 43.7% (male 43,910,790/female 44,674,915)

**55-64 years:** 7.6% (male 8,067,022/female 9,036,519)

**65 years and over:** 7.3% (male 6,507,069/female 8,805,247) (2014 est.)

### Dependency ratios:

**total dependency ratio:** 46.2 %

**youth dependency ratio:** 35.2 %

**elderly dependency ratio:** 11 %

**potential support ratio:** 9.1 (2013)

### Median age:

**total:** 30.7 years  
**male:** 29.9 years  
**female:** 31.5 years (2014 est.)

**Population growth rate:**

0.8% (2014 est.)

**country comparison to the world:** 137

**Birth rate:**

14.72 births/1,000 population (2014 est.)

**country comparison to the world:** 134

**Death rate:**

6.54 deaths/1,000 population (2014 est.)

**country comparison to the world:** 149

**Net migration rate:**

-0.15 migrant(s)/1,000 population (2014 est.)

**country comparison to the world:** 117

**Urbanization:**

**urban population:** 87% of total population (2010)

**rate of urbanization:** 1.1% annual rate of change (2010-15 est.)

**Major urban areas - population:**

Sao Paulo 19.96 million; Rio de Janeiro 11.836 million; Belo Horizonte 5.736 million; Porto Alegre 4.034 million; BRASILIA (capital) 3.813 million (2011)

**Sex ratio:**

**at birth:** 1.05 male(s)/female

**0-14 years:** 1.04 male(s)/female

**15-24 years:** 1.03 male(s)/female

**25-54 years:** 0.98 male(s)/female

**55-64 years:** 0.97 male(s)/female

**65 years and over:** 0.74 male(s)/female

**total population:** 0.98 male(s)/female (2014 est.)

**Maternal mortality rate:**

56 deaths/100,000 live births (2010)

**country comparison to the world:** 103

**Infant mortality rate:**

**total:** 19.21 deaths/1,000 live births

**country comparison to the world:** 94

**male:** 22.47 deaths/1,000 live births

**female:** 15.78 deaths/1,000 live births (2014 est.)

**Life expectancy at birth:**

**total population:** 73.28 years

**country comparison to the world:** 126

**male:** 69.73 years

**female:** 77 years (2014 est.)

**Total fertility rate:**

1.79 children born/woman (2014 est.)

**country comparison to the world:** 155

**Contraceptive prevalence rate:**

80.3% (2006)

**Health expenditures:**

8.9% of GDP (2011)

**country comparison to the world:** 47

**Physicians density:**

1.76 physicians/1,000 population (2008)

**Hospital bed density:**

2.3 beds/1,000 population (2011)

**Drinking water source:****improved:**

urban: 99.5% of population

rural: 84.5% of population

total: 97.2% of population

**unimproved:**

urban: 0.5% of population

rural: 15.5% of population

total: 2.8% of population (2011 est.)

**Sanitation facility access:****improved:**

urban: 86.7% of population

rural: 48.4% of population

total: 80.8% of population

**unimproved:**

urban: 13.3% of population

rural: 51.6% of population

total: 19.2% of population (2011 est.)

**HIV/AIDS - adult prevalence rate:**

NA

**HIV/AIDS - people living with HIV/AIDS:**

NA

**HIV/AIDS - deaths:**

NA

**Obesity - adult prevalence rate:**

18.8% (2008)

country comparison to the world: 102

**Children under the age of 5 years underweight:**

2.2% (2007)

country comparison to the world: 119

**Education expenditures:**

5.8% of GDP (2010)

country comparison to the world: 49

**Literacy:**

**definition:** age 15 and over can read and write

**total population:** 90.4%

**male:** 90.1%

**female:** 90.7% (2010 est.)

**Child labor - children ages 5-14:**

**total number:** 959,942

**percentage:** 3 %

**note:** data represents children ages 5-13 (2009 est.)

**Unemployment, youth ages 15-24:**

**total:** 15.4%  
**country comparison to the world:** 82  
**male:** 12.2%  
**female:** 19.8% (2011)

## Government :: Brazil

---

### Country name:

**conventional long form:** Federative Republic of Brazil

**conventional short form:** Brazil

**local long form:** Republica Federativa do Brasil

**local short form:** Brasil

### Government type:

federal republic

### Capital:

**name:** Brasilia

**geographic coordinates:** 15 47 S, 47 55 W

**time difference:** UTC-3 (2 hours ahead of Washington, DC during Standard Time)

**daylight saving time:** +1hr, begins third Sunday in October; ends third Sunday in February

**note:** Brazil is divided into three time zones, including one for the Fernando de Noronha Islands

### Administrative divisions:

26 states (estados, singular - estado) and 1 federal district\* (distrito federal); Acre, Alagoas, Amapa, Amazonas, Bahia, Ceara, Distrito Federal\*, Espirito Santo, Goias, Maranhao, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Para, Paraiba, Parana, Pernambuco, Piaui, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Rondonia, Roraima, Santa Catarina, Sao Paulo, Sergipe, Tocantins

### Independence:

7 September 1822 (from Portugal)

### National holiday:

Independence Day, 7 September (1822)

### Constitution:

several previous; latest ratified 5 October 1988; amended many times, last in 2012 (2012)

### Legal system:

civil law; note - a new civil law code was enacted in 2002 replacing the 1916 code

### International law organization participation:

has not submitted an ICJ jurisdiction declaration; accepts ICCt jurisdiction

### Suffrage:

voluntary between 16 to under 18 years of age and over 70; compulsory 18 to 70 years of age; note - military conscripts do not vote by law

### Executive branch:

**chief of state:** President Dilma ROUSSEFF (since 1 January 2011); Vice President Michel Miguel Elias TEMER Lulia (since 1 January 2011); note - the president is both the chief of state and head of government

**head of government:** President Dilma ROUSSEFF (since 1 January 2011); Vice President Michel Miguel Elias TEMER Lulia (since 1 January 2011)

**cabinet:** Cabinet appointed by the president

(For more information visit the **World Leaders website** ■)

**elections:** president and vice president elected on the same ticket by popular vote for a single four-year term; election last held on 3 October 2010 with runoff on 31 October 2010 (next to be held on 5 October 2014 and, if necessary, a runoff election on 26 October 2014)

**election results:** Dilma ROUSSEFF (PT) elected president in a runoff election; percent of vote - Dilma ROUSSEFF 56.01%, Jose SERRA (PSDB) 43.99%

### Legislative branch:

bicameral National Congress or Congresso Nacional consists of the Federal Senate or Senado Federal (81 seats; 3 members from each state and federal district elected according to the principle of majority to serve eight-year terms; one-third and two-thirds of members elected every four years, alternately) and the Chamber of Deputies or Camara dos Deputados (513 seats; members are elected by proportional representation to serve four-year terms)

**elections:** Federal Senate - last held on 3 October 2010 for two-thirds of the Senate (next to be held in October 2014 for one-third of the Senate); Chamber of Deputies - last held on 3 October 2010 (next to be held in October 2014)

**election results:** Federal Senate - percent of vote by party - NA; seats by party - PMDB 20, PT 13, PSDB 10, DEM (formerly PFL) 7, PTdoB 6, PP 5, PDT 4, PR 4, PSB 4, PPS 1, PRB 1, other 3; Chamber of Deputies - percent of vote by party - NA; seats by party - PT 87, PMDB 80, PSDB 53, DEM (formerly PFL) 43, PP 41, PR 41, PSB 34, PDT 28, PTdoB 21, PSC 17, PCdoB 15, PV 15, PPS 12, other 26

### Judicial branch:

**highest court(s):** Supreme Federal Court (consists of 11 justices)

**judge selection and term of office:** justices appointed by the president and approved by the Federal Senate; justices appointed to serve until mandatory retirement at age 70

**subordinate courts:** Federal Appeals Court, Superior Court of Justice, Superior Electoral Court, regional federal courts; state court system

### Political parties and leaders:

Brazilian Communist Party or PCB [Ivan Martins PINHEIRO]  
 Brazilian Democratic Movement Party or PMDB [Michel TEMER]  
 Brazilian Labor Party or PTB [Benito GAMA]  
 Brazilian Renewal Labor Party or PRTB [Jose Levy FIDELIX da Cruz]  
 Brazilian Republican Party or PRB [Marcos Antonio PEREIRA]  
 Brazilian Social Democracy Party or PSDB [Aecio NEVES]  
 Brazilian Socialist Party or PSB [Eduardo CAMPOS]  
 Christian Labor Party or PTC [Daniel TOURINHO]  
 Christian Social Democratic Party or PSDC [Jose Maria EYMAEL]  
 Communist Party of Brazil or PCdoB [Jose Renato RABELO]  
 Democratic Labor Party or PDT [Carlos Roberto LUPI]  
 the Democrats or DEM [Jose AGRIPINO] (formerly Liberal Front Party or PFL)  
 Free Homeland Party or PPL [Sergio RUBENS]  
 Green Party or PV [Jose Luiz PENNA]  
 Humanist Party of Solidarity or PHS [Eduardo MACHADO]  
 Labor Party of Brazil or PTdoB [Luis Henrique de Oliveira RESENDE]  
 National Ecologic Party or PEN [Adilson Barroso OLIVEIRA]  
 National Labor Party or PTN [Jose Masci de ABREU]  
 National Mobilization Party or PMN [Oscar Noronha FILHO]  
 Party of the Republic or PR [Alfredo NASCIMENTO]  
 Popular Socialist Party or PPS [Roberto Joao Pereira FREIRE]  
 Progressive Party or PP [Ciro NOGUEIRA]  
 Progressive Republican Party or PRP [Ovasco Roma Altimari RESENDE]  
 Social Christian Party or PSC [Vitor Jorge Abdala NOSSEIS]  
 Social Democratic Party or PSD [Gilberto KASSAB]  
 Social Liberal Party or PSL [Luciano Caldas BIVAR]  
 Socialism and Freedom Party or PSOL [Luiz ARAUJO]  
 United Socialist Workers' Party or PSTU [Jose Maria DE ALMEIDA]  
 Workers' Cause Party or PCO [Rui Costa PIMENTA]  
 Workers' Party or PT [Rui FALCAO]

### Political pressure groups and leaders:

Landless Workers' Movement or MST

**other:** industrial federations; labor unions and federations; large farmers' associations; religious groups including evangelical Christian churches and the Catholic Church

#### International organization participation:

AfDB (nonregional member), BIS, BRICS, CAN (associate), CD, CELAC, CPLP, FAO, FATF, G-15, G-20, G-24, G-77, IADB, IAEA, IBRD, ICAO, ICC (national committees), ICRM, IDA, IFAD, IFC, IFRCS, IHO, ILO, IMF, IMO, IMSO, Interpol, IOC, IOM, IPU, ISO, ITSO, ITU, ITUC (NGOs), LAES, LAIA, LAS (observer), Mercosur, MIGA, MINURSO, MINUSTAH, NAM (observer), NSG, OAS, OECD (Enhanced Engagement, OPANAL, OPCW, Paris Club (associate), PCA, SICA (observer), UN, UNASUR, UNCTAD, UNESCO, UNFICYP, UNHCR, UNIDO, UNIFIL, Union Latina, UNISFA, UNITAR, UNMIL, UNMISS, UNMIT, UNOCI, UNWTO, UPU, WCO, WFTU (NGOs), WHO, WIPO, WMO, WTO

#### Diplomatic representation in the US:

**chief of mission:** Ambassador Mauro Luiz Iecker VIEIRA (since 11 January 2010)

**chancery:** 3006 Massachusetts Avenue NW, Washington, DC 20008

**telephone:** [1] (202) 238-2805

**FAX:** [1] (202) 238-2827

**consulate(s) general:** Atlanta, Boston, Chicago, Hartford (CT), Houston, Los Angeles, Miami, New York, San Francisco

#### Diplomatic representation from the US:

**chief of mission:** Ambassador Liliana AYALDE (since 1 August 2013)

**embassy:** Avenida das Nacoes, Quadra 801, Lote 3, Distrito Federal Cep 70403-900, Brasilia

**mailing address:** Unit 7500, DPO, AA 34030

**telephone:** [55] (61) 3312-7000

**FAX:** [55] (61) 3225-9136

**consulate(s) general:** Rio de Janeiro, Sao Paulo

**consulate(s):** Recife

#### Flag description:

green with a large yellow diamond in the center bearing a blue celestial globe with 27 white five-pointed stars; the globe has a white equatorial band with the motto ORDEM E PROGRESSO (Order and Progress); the current flag was inspired by the banner of the former Empire of Brazil (1822-1889); on the imperial flag, the green represented the House of Braganza of Pedro I, the first Emperor of Brazil, while the yellow stood for the Habsburg Family of his wife; on the modern flag the green represents the forests of the country and the yellow rhombus its mineral wealth; the blue circle and stars, which replaced the coat of arms of the original flag, depict the sky over Rio de Janeiro on the morning of 15 November 1889 - the day the Republic of Brazil was declared; the number of stars has changed with the creation of new states and has risen from an original 21 to the current 27 (one for each state and the Federal District)

#### National symbol(s):

Southern Cross constellation

#### National anthem:

**name:** "Hino Nacional Brasileiro" (Brazilian National Anthem)

**lyrics/music:** Joaquim Osorio Duque ESTRADA/Francisco Manoel DA SILVA

**note:** music adopted 1890, lyrics adopted 1922; the anthem's music, composed in 1822, was used unofficially for many years before it was adopted

## Economy :: Brazil

#### Economy - overview:

Characterized by large and well-developed agricultural, mining, manufacturing, and service sectors, Brazil's economy outweighs that of all other South American countries, and Brazil is expanding its presence in world markets. Since 2003, Brazil has steadily improved its macroeconomic stability, building up foreign reserves, and reducing its debt profile by shifting its debt burden toward real denominated and domestically held instruments. In 2008, Brazil became a net external creditor and two ratings agencies awarded investment grade status to its debt. After strong growth in 2007 and 2008, the onset of the global financial crisis hit Brazil in 2008. Brazil experienced two quarters of recession, as global demand for Brazil's commodity-based exports dwindled and external credit dried up. However, Brazil was one of the

first emerging markets to begin a recovery. In 2010, consumer and investor confidence and GDP growth reached 7.5%, the highest growth rate in the past 25 years. Rising inflation led the authorities to take measures to cool the economy; these actions and the deteriorating international economic situation slowed growth in 2011-13. Unemployment is at historic lows and Brazil's traditionally high level of income inequality has declined for each of the last 14 years. Brazil's historically high interest rates have made it an attractive destination for foreign investors. Large capital inflows over the past several years have contributed to the appreciation of the currency, hurting the competitiveness of Brazilian manufacturing and leading the government to intervene in foreign exchange markets and raise taxes on some foreign capital inflows. President Dilma ROUSSEFF has retained the previous administration's commitment to inflation targeting by the central bank, a floating exchange rate, and fiscal restraint.

**GDP (purchasing power parity):**

\$2.422 trillion (2013 est.)

**country comparison to the world: 8**

\$2.362 trillion (2012 est.)

\$2.342 trillion (2011 est.)

*note:* data are in 2013 US dollars

**GDP (official exchange rate):**

\$2.19 trillion (2013 est.)

**GDP - real growth rate:**

2.5% (2013 est.)

**country comparison to the world: 132**

0.9% (2012 est.)

2.7% (2011 est.)

**GDP - per capita (PPP):**

\$12,100 (2013 est.)

**country comparison to the world: 105**

\$11,900 (2012 est.)

\$11,900 (2011 est.)

*note:* data are in 2013 US dollars

**Gross national saving:**

14.8% of GDP (2013 est.)

**country comparison to the world: 112**

15.2% of GDP (2012 est.)

17.6% of GDP (2011 est.)

**GDP - composition, by end use:**

**household consumption: 62.5%**

**government consumption: 21.7%**

**investment in fixed capital: 18.3%**

**investment in inventories: 0%**

**exports of goods and services: 12.4%**

**imports of goods and services: -14.9%**  
(2013 est.)

**GDP - composition, by sector of origin:**

**agriculture: 5.5%**

**industry: 26.4%**

**services: 68.1%**

(2013 est.)

**Agriculture - products:**

coffee, soybeans, wheat, rice, corn, sugarcane, cocoa, citrus; beef

**Industries:**

**Industrial production growth rate:**

3% (2013 est.)

**country comparison to the world:** 106

**Labor force:**

107.3 million (2013 est.)

**country comparison to the world:** 6

**Labor force - by occupation:**

**agriculture:** 15.7%

**industry:** 13.3%

**services:** 71%

(2011 est.)

**Unemployment rate:**

5.7% (2013 est.)

**country comparison to the world:** 53

5.5% (2012 est.)

**Population below poverty line:**

21.4%

*note:* official Brazilian data show 4.2% of the population being below the "extreme" poverty line in 2011 (2009 est.)

**Household income or consumption by percentage share:**

**lowest 10%:** 0.8%

**highest 10%:** 42.9% (2009 est.)

**Distribution of family income - Gini index:**

51.9 (2012)

**country comparison to the world:** 17

55.3 (2001)

**Budget:**

**revenues:** \$851.1 billion

**expenditures:** \$815.6 billion (2013 est.)

**Taxes and other revenues:**

38.9% of GDP (2013 est.)

**country comparison to the world:** 47

**Budget surplus (+) or deficit (-):**

1.6% of GDP (2013 est.)

**country comparison to the world:** 21

**Public debt:**

59.2% of GDP (2013 est.)

**country comparison to the world:** 49

58.8% of GDP (2012 est.)

**Fiscal year:**

calendar year

**Inflation rate (consumer prices):**

6.2% (2013 est.)

**country comparison to the world:** 179

5.4% (2012 est.)

**Central bank discount rate:**

7.25% (31 December 2012 est.)

**country comparison to the world: 23**

11% (31 December 2011 est.)

#### **Commercial bank prime lending rate:**

26.9% (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 2**

36.64% (31 December 2012 est.)

#### **Stock of narrow money:**

\$157.6 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 25**

\$159.1 billion (31 December 2012 est.)

#### **Stock of broad money:**

\$870.8 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 19**

\$863.5 billion (31 December 2012 est.)

#### **Stock of domestic credit:**

\$2.435 trillion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 11**

\$2.381 trillion (31 December 2012 est.)

#### **Market value of publicly traded shares:**

\$1.23 trillion (31 December 2012 est.)

**country comparison to the world: 8**

\$1.229 trillion (31 December 2011)

\$1.546 trillion (31 December 2010 est.)

#### **Current account balance:**

-\$77.63 billion (2013 est.)

**country comparison to the world: 191**

-\$54.23 billion (2012 est.)

#### **Exports:**

\$244.8 billion (2013 est.)

**country comparison to the world: 24**

\$242.6 billion (2012 est.)

#### **Exports - commodities:**

transport equipment, iron ore, soybeans, footwear, coffee, autos

#### **Exports - partners:**

China 17%, US 11.1%, Argentina 7.4%, Netherlands 6.2% (2012)

#### **Imports:**

\$241.4 billion (2013 est.)

**country comparison to the world: 24**

\$223.2 billion (2012 est.)

#### **Imports - commodities:**

machinery, electrical and transport equipment, chemical products, oil, automotive parts, electronics

#### **Imports - partners:**

China 15.3%, US 14.6%, Argentina 7.4%, Germany 6.4%, South Korea 4.1% (2012)

#### **Reserves of foreign exchange and gold:**

\$378.3 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 8**

\$373.1 billion (31 December 2012 est.)

**Debt - external:**

\$475.9 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 27**

\$438.9 billion (31 December 2012 est.)

**Stock of direct foreign investment - at home:**

\$663.3 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 13**

\$604.5 billion (31 December 2012 est.)

**Stock of direct foreign investment - abroad:**

\$179.6 billion (31 December 2013 est.)

**country comparison to the world: 25**

\$177.1 billion (31 December 2012 est.)

**Exchange rates:**

reals (BRL) per US dollar -

2.153 (2013 est.)

1.9546 (2012 est.)

1.7592 (2010 est.)

2 (2009)

1.8644 (2008)

**Energy :: Brazil**

---

**Electricity - production:**

530.7 billion kWh (2011 est.)

**country comparison to the world: 8**

**Electricity - consumption:**

455.8 billion kWh (2010 est.)

**country comparison to the world: 10**

**Electricity - exports:**

2.544 billion kWh (2011 est.)

**country comparison to the world: 39**

**Electricity - imports:**

38.43 billion kWh (2011 est.)

**country comparison to the world: 4**

**Electricity - installed generating capacity:**

113.7 million kW (2010 est.)

**country comparison to the world: 11**

**Electricity - from fossil fuels:**

19.6% of total installed capacity (2010 est.)

**country comparison to the world: 193**

**Electricity - from nuclear fuels:**

1.8% of total installed capacity (2010 est.)

**country comparison to the world: 29**

**Electricity - from hydroelectric plants:**

71% of total installed capacity (2010 est.)

**country comparison to the world: 21**

**Electricity - from other renewable sources:**

7.7% of total installed capacity (2010 est.)

**country comparison to the world: 30**

**Crude oil - production:**

2.652 million bbl/day (2012 est.)

**country comparison to the world: 11**

**Crude oil - exports:**

619,100 bbl/day (2010 est.)

**country comparison to the world: 21**

**Crude oil - imports:**

343,600 bbl/day (2010 est.)

**country comparison to the world: 25**

**Crude oil - proved reserves:**

13.15 billion bbl (1 January 2013 es)

**country comparison to the world: 15**

**Refined petroleum products -  
production:**

2.108 million bbl/day (2010 est.)

**country comparison to the world: 9**

**Refined petroleum products -  
consumption:**

2.594 million bbl/day (2011 est.)

**country comparison to the world: 8**

**Refined petroleum products - exports:**

158,400 bbl/day (2010 est.)

**country comparison to the world: 36**

**Refined petroleum products - imports:**

457,400 bbl/day (2010 est.)

**country comparison to the world: 14**

**Natural gas - production:**

17.03 billion cu m (2012 est.)

**country comparison to the world: 35**

**Natural gas - consumption:**

25.2 billion cu m (2010 est.)

**country comparison to the world: 31**

**Natural gas - exports:**

400 million cu m (2012 est.)

**country comparison to the world: 46**

**Natural gas - imports:**

13.3 billion cu m (2012 est.)

**country comparison to the world: 25**

**Natural gas - proved reserves:**

395.5 billion cu m (1 January 2013 es)

**country comparison to the world: 34**

**Carbon dioxide emissions from  
consumption of energy:**

475.4 million Mt (2011 est.)

**country comparison to the world: 13**

**Communications :: Brazil**

---

**Telephones - main lines in use:**

44.3 million (2012)

**country comparison to the world: 5**

#### Telephones - mobile cellular:

248.324 million (2012)

**country comparison to the world: 6**

#### Telephone system:

**general assessment:** good working system including an extensive microwave radio relay system and a domestic satellite system with 64 earth stations

**domestic:** fixed-line connections have remained relatively stable in recent years and stand at about 20 per 100 persons; less expensive mobile-cellular technology has been a major driver in expanding telephone service to the lower-income segments of the population with mobile-cellular teledensity roughly 120 per 100 persons

**international:** country code - 55; landing point for a number of submarine cables, including Americas-1, Americas-2, Atlantis-2, GlobeNet, South America-1, South American Crossing/Latin American Nautilus, and UNISUR that provide direct connectivity to South and Central America, the Caribbean, the US, Africa, and Europe; satellite earth stations - 3 Intelsat (Atlantic Ocean), 1 Inmarsat (Atlantic Ocean region east), connected by microwave relay system to Mercosur Brazilsat B3 satellite earth station (2011)

#### Broadcast media:

state-run Radiobras operates a radio and a TV network; more than 1,000 radio stations and more than 100 TV channels operating - mostly privately owned; private media ownership highly concentrated (2007)

#### Internet country code:

.br

#### Internet hosts:

26.577 million (2012)

**country comparison to the world: 3**

#### Internet users:

75.982 million (2009)

**country comparison to the world: 4**

### Transportation :: Brazil

---

#### Airports:

4,093 (2013)

**country comparison to the world: 2**

#### Airports - with paved runways:

**total:** 698

**over 3,047 m:** 7

**2,438 to 3,047 m:** 27

**1,524 to 2,437 m:** 179

**914 to 1,523 m:** 436

**under 914 m:** 49 (2013)

#### Airports - with unpaved runways:

**total:** 3,395

**1,524 to 2,437 m:** 92

**914 to 1,523 m:** 1,619

**under 914 m:**

1,684 (2013)

#### Heliports:

13 (2013)

#### Pipelines:

condensate/gas 251 km; gas 17,312 km; liquid petroleum gas 352 km; oil 4,831 km; products 4,722 km (2013)

### **Railways:**

**total:** 28,538 km

**country comparison to the world:** 10

**broad gauge:** 5,627 km 1.600-m gauge (467 km electrified)

**standard gauge:** 194 km 1.440-m gauge

**narrow gauge:** 22,717 km 1.000-m gauge (2008)

### **Roadways:**

**total:** 1,580,964 km

**country comparison to the world:** 4

**paved:** 212,798 km

**unpaved:** 1,368,166 km

**note:** does not include urban roads (2010)

### **Waterways:**

50,000 km (most in areas remote from industry and population) (2012)

**country comparison to the world:** 3

### **Merchant marine:**

**total:** 109

**country comparison to the world:** 48

**by type:** bulk carrier 18, cargo 16, chemical tanker 7, container 13, liquefied gas 11, petroleum tanker 39, roll on/roll off 5

**foreign-owned:** 27 (Chile 1, Denmark 3, Germany 6, Greece 1, Norway 3, Spain 12, Turkey 1)

**registered in other countries:** 36 (Argentina 1, Bahamas 1, Ghana 1, Liberia 20, Marshall Islands 1, Panama 3, Singapore 9) (2010)

### **Ports and terminals:**

**major seaport(s):** Belem, Paranagua, Rio Grande, Rio de Janeiro, Santos, Sao Sebastiao, Tubarao

**river port(s):** Manaus (Amazon)

**dry bulk cargo port(s):** Sepetiba ore terminal

**container ports (TEUs):** Santos (2,985,922), Itajai (983,985)(2011)

**oil/gas terminal(s):** DTSE/Gegua oil terminal, Ilha Grande (Gebig), Guaiba Island terminal, Guamare oil terminal

## **Military :: Brazil**

---

### **Military branches:**

Brazilian Army (Exercito Brasileiro, EB), Brazilian Navy (Marinha do Brasil (MB), includes Naval Air and Marine Corps (Corpo de Fuzileiros Navais)), Brazilian Air Force (Forca Aerea Brasileira, FAB) (2011)

### **Military service age and obligation:**

18-45 years of age for compulsory military service; conscript service obligation is 9-12 months; 17-45 years of age for voluntary service; an increasing percentage of the ranks are "long-service" volunteer professionals; women were allowed to serve in the armed forces beginning in early 1980s when the Brazilian Army became the first army in South America to accept women into career ranks; women serve in Navy and Air Force only in Women's Reserve Corps (2012)

### **Manpower available for military service:**

**males age 16-49:** 53,350,703

**females age 16-49:** 53,433,918 (2010 est.)

### **Manpower fit for military service:**

**males age 16-49:** 38,993,989

**females age 16-49:** 44,841,661 (2010 est.)

### **Manpower reaching militarily significant age annually:**

**male:** 1,733,168

**female:** 1,672,477 (2010 est.)

**Military expenditures:**

1.47% of GDP (2012)

**country comparison to the world:** 63

1.49% of GDP (2011)

1.47% of GDP (2010)

**Transnational Issues :: Brazil**

---

**Disputes - international:**

uncontested boundary dispute between Brazil and Uruguay over Braziliera/Brasiliera Island in the Quarai/Cuareim River leaves the tripoint with Argentina in question; smuggling of firearms and narcotics continues to be an issue along the Uruguay-Brazil border; Colombian-organized illegal narcotics and paramilitary activities penetrate Brazil's border region with Venezuela

**Illicit drugs:**

second-largest consumer of cocaine in the world; illicit producer of cannabis; trace amounts of coca cultivation in the Amazon region, used for domestic consumption; government has a large-scale eradication program to control cannabis; important transshipment country for Bolivian, Colombian, and Peruvian cocaine headed for Europe; also used by traffickers as a way station for narcotics air transshipments between Peru and Colombia; upsurge in drug-related violence and weapons smuggling; important market for Colombian, Bolivian, and Peruvian cocaine; illicit narcotics proceeds are often laundered through the financial system; significant illicit financial activity in the Tri-Border Area (2008)



# DOING BUSINESS 2013

Regulaciones inteligentes para las pequeñas y medianas empresas



COMPARANDO LAS REGULACIONES EMPRESARIALES PARA LAS EMPRESAS LOCALES DE 185 ECONOMÍAS

10ª EDICIÓN

© 2013 Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial

1818 H Street NW  
Washington, DC 20433  
Teléfono: 202-473-1000  
Internet: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Algunos derechos reservados.  
1 2 3 4 15 14 13 12

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

Este volumen es un producto del personal del Grupo del Banco Mundial, junto con colaboradores externos. Téngase en cuenta que el Banco Mundial no es necesariamente el propietario de todos y cada uno de los contenidos de este trabajo. Por consiguiente, el Banco Mundial no garantiza que el uso del contenido de la presente obra no vulnere los derechos de terceros. Las posibles demandas que resulten de la vulneración de tales derechos serán responsabilidad de sus usuarios.

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. Las fronteras, colores, denominaciones o cualquier otra información mostrada en cualquier mapa no suponen, por parte del Banco Mundial, ningún juicio sobre la situación legal de ningún territorio, o ningún apoyo o aceptación de dichas fronteras.

Nada de lo incluido en el presente informe constituirá o se considerará una limitación o una renuncia de los privilegios e inmunidades del Banco Mundial, que se reservan específicamente.

#### Derechos y permisos



Este trabajo se encuentra disponible bajo la licencia Creative Commons Attribution 3.0 Unported (CC BY 3.0) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0>. La licencia Creative Commons Attribution permite la copia, distribución, transmisión y modificación de este trabajo, incluida la utilización con fines comerciales, con arreglo a las condiciones siguientes:

**Atribución**—Por favor, mencione el trabajo con la referencia siguiente: Banco Mundial. 2013. *Doing Business 2013: Regulaciones más inteligentes para las pequeñas y medianas empresas*. Washington, DC: Grupo del Banco Mundial. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. Licencia: Creative Commons Attribution CC BY 3.0

**Traducciones**—Si realiza una traducción de este trabajo, por favor, adjunte la advertencia siguiente a la atribución: *La presente traducción no es obra del Banco Mundial y no puede considerarse como una traducción oficial del Banco Mundial. El Banco Mundial no se hará responsable del contenido o de los posibles errores que contenga esta traducción.*

Todas las preguntas sobre derechos y licencias deberán enviarse a Office of the Publisher, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; fax: 202-522-2625; correo electrónico: [pubrights@worldbank.org](mailto:pubrights@worldbank.org).

Si desea copias adicionales de las 10 ediciones de *Doing Business*, puede comprarlas a través de [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org).

*Diseño y diagramación:* Corporate Visions, Inc.



# DOING BUSINESS 2013

Regulaciones inteligentes para las pequeñas y medianas empresas



COMPARANDO LAS REGULACIONES EMPRESARIALES PARA LAS EMPRESAS LOCALES DE 185 ECONOMÍAS

## INFORMACIÓN EN EL SITIO WEB DE DOING BUSINESS

### Actualidad

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

### Clasificaciones

Clasificaciones de las economías (de 1 a 185)  
<http://www.doingbusiness.org/rankings/>

### Datos

Todos los datos de 185 economías: clasificaciones por área, valores por indicador, listas de procedimientos regulatorios y otros detalles relativos a los indicadores  
<http://www.doingbusiness.org/data/>

### Informes

Acceso a los informes de *Doing Business*, así como a informes a nivel subnacional y regional, estudios de caso de reformas y perfiles económicos y regionales personalizados  
<http://www.doingbusiness.org/reports/>

### Metodología

Metodologías y trabajos de investigación en los que se basa *Doing Business*  
<http://www.doingbusiness.org/methodology/>

### Artículos académicos

Resúmenes de artículos sobre las áreas de *Doing Business* y cuestiones relacionadas en torno a las políticas  
<http://www.doingbusiness.org/research/>

### Reformas de *Doing Business*

Resúmenes breves de las reformas de la regulación empresarial de DB2013, listados de reformas desde DB2008 y un simulador de clasificaciones  
<http://www.doingbusiness.org/reforms/>

### Datos históricos

Grupos de datos personalizados desde DB2004  
<http://www.doingbusiness.org/custom-query/>

### Biblioteca jurídica

Recopilación en línea de disposiciones legales y reglamentarias en materia económica, relacionadas con cuestiones de economía y de género  
<http://www.doingbusiness.org/law-library/>  
<http://wbl.worldbank.org/>

### Colaboradores

Más de 9600 expertos de 185 economías que participan en *Doing Business*  
<http://www.doingbusiness.org/contributors/doing-business/>

### iNOVEDAD! Datos sobre creación de empresas

Datos sobre densidad empresarial (número de empresas de nueva creación por cada 1000 personas en edad de trabajar) respecto de 130 economías  
<http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/entrepreneurship/>

### Próximas publicaciones

Próximamente, en *Doing Business*: información sobre buenas prácticas y datos relativos a la transparencia y la distancia a la frontera

2007 2012  
2005 2009 2011  
2008 2006 2010  
**2004**  
**2013**

# Índice

- v Prefacio
- 1 Resumen ejecutivo
- 15 Acerca de *Doing Business*: medir para obtener resultados

*Doing Business 2013* es el décimo 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 185 economías, desde Afganistán hasta Zimbabwe, y a través del tiempo.

El informe cubre las regulaciones que influyen en once áreas del ciclo vital de una empresa: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos, resolución de la insolvencia y empleo de trabajadores. Los datos sobre empleo de trabajadores no figuran en la clasificación de este año en facilidad de hacer negocios.

Los datos de *Doing Business 2013* están actualizados a fecha 1 de junio de 2012. Los indicadores se emplean para estudiar resultados económicos e identificar qué reformas en materia de regulación empresarial han tenido éxito, dónde y por qué.



2007 2012 2011  
2005 2009 2004  
2008 2006 2010 2013

# Prefacio

Ésta es la décima edición del informe *Doing Business*. Desde la primera publicación en 2003, que incluía cinco grupos de indicadores y analizaba las regulaciones empresariales de 133 economías, el informe ha evolucionado hasta convertirse en una publicación anual que engloba 11 grupos de indicadores y 185 economías. En estos diez años, *Doing Business* ha registrado cerca de 2000 reformas de regulaciones empresariales en las áreas que analizan los indicadores. Además, valiéndose de los datos publicados por *Doing Business*, varios miembros de la comunidad científica han divulgado más de 1000 artículos en publicaciones académicas con revisión paritaria, una labor que contribuye a investigar sobre muchas de las cuestiones clave de nuestro tiempo en torno al desarrollo.

*Doing Business 2013* aporta información novedosa para inspirar a los investigadores y a los responsables políticos. Uno de los hallazgos es que Polonia fue la economía que más mejoró en las mediciones de *Doing Business* en 2011/12, mientras que Singapur mantiene su primer puesto en la clasificación general. Otro hallazgo es que las economías europeas con dificultades económicas están esforzándose en mejorar el clima empresarial, algo que empieza a reflejarse en los indicadores que estudia *Doing Business*: Grecia se halla entre las 10 economías que más mejoraron en las mediciones de *Doing Business* de este año. Frente a una situación de endeudamiento agudo, parte de la solución pasa por recuperar el crecimiento económico, y para lograr este objetivo es por todos conocido el papel clave que desempeña la creación de un entorno favorable a los emprendedores. Sin embargo, quizás el hallazgo más revelador sea la confirmación de que, desde 2003 hasta 2012, un amplio abanico de economías incluidas en el informe han caminado con paso firme hacia unas mejores regulaciones empresariales. Salvo algunas excepciones, la práctica totalidad de las economías examinadas por *Doing Business* ha reducido, en las áreas analizadas por los indicadores, la distancia entre sus prácticas regulatorias y el mejor rendimiento a nivel global. Ahora no resta sino seguir esforzándose para recorrer el trecho que falta y llegar a la meta.

La recopilación anual de más de 57 000 ítems de datos exclusivos para *Doing Business* y su extrapolación a un contexto más amplio de política económica y desarrollo constituye una labor de gran envergadura. Queremos agradecer al equipo y a los colaboradores de *Doing Business* todos sus esfuerzos. El Departamento de Indicadores Globales y Análisis, bajo la dirección general de Augusto López Claros, llevó a cabo la recopilación y el análisis de los datos de *Doing Business 2013*. Sylvia Solf y Rita Ramalho, con la colaboración de Carolin Geginat y Adrián González, se encargaron de la gestión del proyecto. Otros miembros del equipo son los siguientes: Beatriz Mejía Asserías, Andrés Baquero Franco, Karim O. Belayachi, Iryna Bilotserkivska, Mariana Carvalho, Hayane Chang Dahmen, Rong Chen, Maya Choueiri, Dariga Chukmaitova, Santiago Croci Downes, Fernando Dancausa Díaz, Marie Lily Delion, Raian Divanbeigi, Alejandro Espinosa-Wang, Margherita Fabbri, Caroline Frontigny, Betina Hennig, Sarah Holmberg, Hussam Hussein, Joyce Ibrahim, Ludmila Jantuan, Nan Jiang, Hervé Kaddoura, Paweł Kopko, Jean Michel Lobet, Jean-Philippe Lodugnon-Harding, Frédéric Meunier, Robert Murillo, Joanna Nasr, Marie-Jeanne Ndiaye, Núria de Oca, Mikiko Imai Ollison, Nina Paustian, Galina Rudenko, Valentina Saltane, Lucas Seabra, Paula García Serna, Anastasia Shegay, Jayashree Srinivasan, Susanne Szymanski, Moussa Traoré, Tea Trumbic, Marina Turlakova, Julien Vilquin, Yasmin Zand y Yucheng Zheng.

Más de 9600 abogados y otros profesionales dedicaron generosamente su tiempo a proporcionar los análisis jurídicos en los que se sustentan los datos. Queremos agradecer, en especial, a los colaboradores globales: Advocates for International Development; Allen & Overy LLP; American Bar Association, Section of International Law; Baker & McKenzie; Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP; Ernst & Young; 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; Panalpina; PwC; Raposo Bernardo & Asociados; Russell Bedford International; SDV International Logistics; y Security Cargo Network. Los esfuerzos de estos colaboradores ayudan a que *Doing Business* conserve la voz que le caracteriza, y que realice su contribución anual a la reforma de las regulaciones empresariales.

Este período de diez años supone un buen momento para hacer balance sobre las prácticas regulatorias empresariales a nivel mundial y reflexionar sobre los desafíos pendientes. Le invitamos a que visite el sitio web de *Doing Business* (<http://www.doingbusiness.org>) y se una al debate a medida que damos forma al proyecto en los años venideros.

Atentamente,



Janamitra Devan  
Vicepresidente y Jefe de la Red  
Desarrollo del Sector Privado y Financiero  
Grupo Banco Mundial

# Resumen ejecutivo

2007 2012 2011  
2005 2009 2004  
2008 2006 2010 2013

Esta décima edición del informe *Doing Business* marca un buen momento para hacer balance y comprobar dónde se ha llegado a nivel mundial en lo relativo a las prácticas regulatorias empresariales, y qué retos quedan por afrontar. En el primer informe, una de las conclusiones principales fue que las economías de bajos ingresos presentaban sistemas regulatorios muy gravosos. Al cabo de diez años, no cabe duda que las prácticas regulatorias empresariales en estas economías han ido convergiendo, paulatinamente pero de manera notable, con unas prácticas más eficaces, propias de las economías de altos ingresos (cuadro 1.1). ¿Cuánto se ha reducido la distancia? ¿Han logrado algunas regiones reducir la brecha regulatoria con más rapidez que otras? El informe de este año responde a estas preguntas, además de mostrar tendencias importantes en materia de reforma regulatoria e identificar las regiones y las economías que consiguen las mejoras más significativas para los emprendedores

locales. Asimismo destaca tanto las áreas de regulación empresarial a las que se ha prestado más atención como aquéllas en las que aún es necesario mejorar.

El informe también analiza qué reformas regulatorias han funcionado y de qué modo lo han hecho. Tras diez años haciendo un seguimiento de las reformas y prácticas regulatorias de todo el mundo, hoy disponemos de más datos en los que basar nuestras respuestas. Algunas de las conclusiones principales se resumen en el presente informe. Entre éstas, destacamos las siguientes: las regulaciones empresariales más inteligentes contribuyen al crecimiento económico, y un registro de empresas más sencillo fomenta la creación de empresas e incrementa la productividad empresarial. Si éste además conlleva un menor costo, se amplían las oportunidades de empleo formal. Por otro lado, un entorno regulatorio efectivo mejora el rendimiento comercial; finalmente,

## CUADRO 1.1 CONCLUSIONES PRINCIPALES DESDE 2003 Y EL PRIMER INFORME *DOING BUSINESS*

- A lo largo de estos diez años, 180 economías han implantado cerca de 2000 reformas regulatorias en materia empresarial, según las mediciones de *Doing Business*.
- Europa oriental y Asia central fue quien mejoró en mayor medida, superando a Asia oriental y el Pacífico como la segunda región más favorable para las empresas, según los indicadores de *Doing Business*. Las economías de altos ingresos de la OCDE siguen contando con las regulaciones más favorables para las empresas.
- Las prácticas regulatorias en materia empresarial han ido convergiendo lentamente, a medida que unas economías que inicialmente presentaban un rendimiento pobre iban reduciendo distancias con otras economías de mejor comportamiento. Entre las 50 economías con las mejoras más importantes desde 2005, se observa que la mayor parte (un tercio) procede de África Subsahariana.
- En cuanto a las categorías de prácticas regulatorias en materia empresarial que estudia *Doing Business*, la convergencia ha sido mayor en las áreas que atañen a la complejidad y el costo de los procesos regulatorios (apertura de una empresa, registro de propiedades, permisos de construcción, conexiones eléctricas, pago de impuestos y de comercio transfronterizo), que en aquéllas relacionadas con la fortaleza de las instituciones (cumplimiento de contratos, regímenes de insolvencia, información crediticia, derechos de acreedores y prestamistas y protección de accionistas minoritarios).
- Dos tercios de las cerca de 2000 reformas registradas en *Doing Business* se centraron en la reducción de la complejidad y el costo de los procesos regulatorios.
- Un corpus de investigación creciente ha permitido observar los efectos de conseguir regulaciones empresariales más sencillas en diversos resultados económicos, como por ejemplo la agilización de la creación de empleo y de nuevas empresas.

## CONCLUSIONES PRINCIPALES DE 2011/2012

- Según las mediciones de *Doing Business*, 108 economías en el mundo han introducido 201 reformas regulatorias en 2011/2012 que facilitaron los negocios.
- Polonia fue la economía que más mejoró en facilidad de hacer negocios, a través de cuatro reformas que hacen más sencillo el registro de propiedades, el pago de impuestos, el cumplimiento de contratos y la resolución de la insolvencia.
- Una vez más, Europa oriental y Asia central contó con el mayor número de economías que llevaron a cabo reformas regulatorias: el 88% de ellas reformaron en al menos una de las áreas analizadas por *Doing Business*.
- Las economías europeas con dificultades están empleándose en mejorar el clima empresarial, algo que empieza a reflejarse en los indicadores que analiza *Doing Business*. Grecia es una de las economías que más ha mejorado globalmente en 2011/2012.
- A nivel mundial, los esfuerzos reformadores se han centrado en facilitar la apertura de empresas, en aumentar la eficiencia de la administración tributaria y en facilitar el comercio transfronterizo. De las 201 reformas regulatorias registradas el año pasado, el 45% estuvieron centradas únicamente en estas tres áreas.

una infraestructura sólida en el mercado financiero (tribunales, legislación en materia de acreedores e insolvencia, así como registros de crédito y de garantías) facilita el acceso al crédito (véase el capítulo “Acerca de *Doing Business*” disponible en el sitio web [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)).

## ¿QUÉ SON LAS REGULACIONES EMPRESARIALES INTELIGENTES (SMART)?

Del mismo modo en que se necesitan buenas normas para regular el tráfico de una ciudad, éstas también son indispensables para el flujo de transacciones comerciales. Una buena regulación empresarial contribuye al desarrollo del sector privado y a la expansión de la red de transacciones de las empresas. Sin embargo, si no se elaboran de forma adecuada, unas regulaciones que inicialmente debían velar por la actividad económica y facilitar las operaciones comerciales pueden convertirse en un obstáculo para los negocios. Es como un semáforo que se instala para evitar los atascos pero resulta ineficiente si la luz roja dura una hora: la mayoría de los conductores acabaría por saltarse el semáforo, de la misma manera en que la mayoría de empresas que deben hacer frente a regulaciones gravosas intentarán evitarlas para poder mantenerse a flote.

De por sí, encontrar el justo equilibrio en materia de regulación empresarial puede suponer todo un desafío. Y en un mundo cambiante, en el que las regulaciones deben adaptarse sin cesar a las nuevas realidades, la magnitud de este desafío es aún mayor. Así, del mismo modo que la regulación del tráfico debe reajustarse cuando se construye una carretera nueva, las regulaciones deben adaptarse a las nuevas demandas del mercado y a los cambios tecnológicos, como, por ejemplo, al uso creciente de las tecnologías de la información y comunicación en los procesos comerciales.

Este desafío es uno de los objetos de estudio de este informe. A través de unos indicadores que comparan 185 economías, *Doing Business* realiza un análisis y un seguimiento de los cambios en las regulaciones que afectan 11 áreas del ciclo de vida de las pequeñas y medianas empresas nacionales. La clasificación general de este año en facilidad de hacer negocios se basa en grupos de indicadores que miden y comparan las regulaciones que influyen en diez de estas áreas: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito,

protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia. *Doing Business* también documenta las regulaciones sobre empleo de trabajadores, que este año no se incluyen en la clasificación general ni se tienen en cuenta a la hora de contabilizar las reformas.

Las economías con mejores clasificaciones en facilidad para hacer negocios no son las que carecen de regulaciones, sino aquéllas donde los gobiernos han logrado promulgar normas que faciliten las interacciones en el mercado sin obstaculizar de forma innecesaria el desarrollo del sector privado. En esencia, *Doing Business* no promueve necesariamente una reducción de las regulaciones, sino regulaciones empresariales inteligentes, SMART business regulations, acrónimo de Simplificadas, Mensurables, Adaptables, Relevantes y Transparentes (véase la figura 2.1 del capítulo “Acerca de *Doing Business*”).

*Doing Business* engloba dos tipos de indicadores: los relacionados con la *fortaleza de las instituciones* competentes en materia de regulación empresarial, y los que tienen que ver con la *complejidad y el costo de los procesos regulatorios*. Los indicadores del primer grupo se centran en el marco legal y regulatorio de las áreas obtención de crédito, protección de inversores, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia. Los del segundo grupo se refieren al costo y la eficiencia de los procesos regulatorios de las áreas apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, pago de impuestos y comercio transfronterizo. Dichos indicadores se basan en estudios de caso de tiempo y movimiento desde la perspectiva del negocio, y analizan los procedimientos, el tiempo y el costo necesarios para completar un procedimiento de acuerdo con las regulaciones aplicables. (Para una explicación más detallada de la metodología de *Doing Business*, véanse las notas de los datos y el capítulo “Acerca de *Doing Business*” disponibles en el sitio web [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)).

Las economías con buenos puestos en la clasificación en facilidad de hacer negocios suelen combinar procesos regulatorios eficientes con instituciones robustas que protegen los derechos de propiedad y de los inversores (figura 1.1). Las economías de altos ingresos de la OCDE cuentan, por un amplio margen de diferencia, con la regulación más favorable para las empresas en ambas dimensiones. Otras regiones, como

Asia oriental y el Pacífico, y Oriente Medio y Norte de África, gozan de unos procesos regulatorios relativamente eficientes, pero carecen de la fortaleza de las instituciones necesaria para aplicar la regulación empresarial. Las buenas prácticas a nivel mundial proporcionan un análisis introspectivo del modo en que los gobiernos han mejorado en el pasado el entorno regulatorio de las áreas que analiza *Doing Business* (véase la tabla 1.4 al final del resumen ejecutivo).

## ¿QUIÉN LOGRÓ REDUCIR LA BRECHA REGULATORIA EN 2011/2012?

Tal y como muestra la clasificación en facilidad de hacer negocios, las 10 economías con la regulación más favorable para las empresas son Singapur; Hong Kong RAE, China; Nueva Zelanda; Estados Unidos; Dinamarca; Noruega; Reino Unido; República de Corea; Georgia y Australia (tabla 1.1). Por séptimo año consecutivo, Singapur vuelve a ocupar el primer puesto de la clasificación global.

El hecho de que una economía ocupe el primer puesto de la clasificación en facilidad de hacer negocios no significa que ésta ocupe el primer puesto en las diez áreas regulatorias que conforman la clasificación general. De hecho, Singapur ocupa el primer puesto en comercio transfronterizo, pero el 36 en registro de propiedades. Los mejores tres puestos que ocupa (en comercio transfronterizo, manejo de permisos de construcción y protección de inversores) lo sitúan, en promedio, en la segunda posición. A su vez, sus tres peores puestos (en registro de propiedades, obtención de crédito y cumplimiento de contratos) ubican al país, en promedio, en el vigésimo puesto. De forma análoga, los tres mejores puestos de Guatemala (en obtención de crédito, registro de propiedades y obtención de electricidad) le otorgan el puesto 22 en promedio, mientras que sus tres peores (en pago de impuestos, protección de inversores y apertura de una empresa) sitúan al país en el puesto 151, en promedio. En conclusión, pese a que la clasificación en facilidad de hacer negocios supone una medición agregada muy útil, los estudios que se basan en ella también deben tener en cuenta la dispersión de la eficiencia reguladora a través de las diferentes áreas que analiza *Doing Business* (figura 1.2).

El año pasado, el 58% de las economías analizadas por *Doing Business* adoptaron al menos una reforma institucional o regulatoria que contribuyó a la facilidad de hacer negocios en las áreas objeto de medición; y

**TABLA 1.1 Clasificaciones en facilidad de hacer negocios**

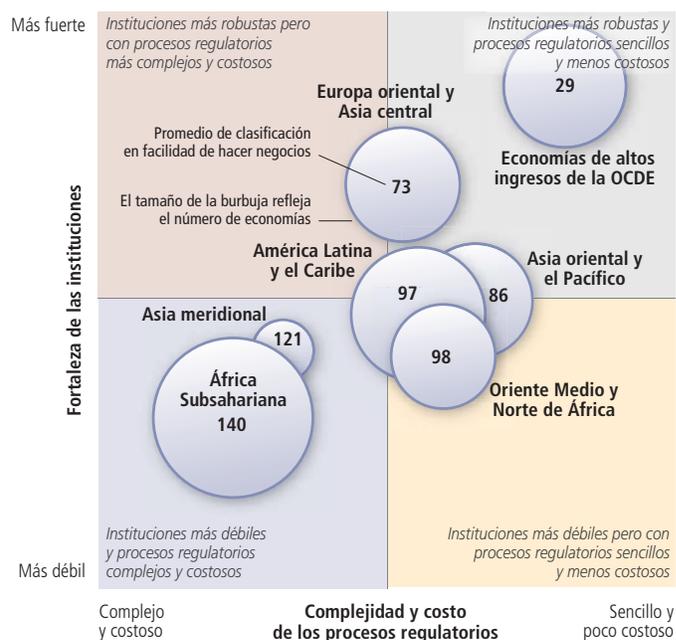
Puesto	Economía	Reformas DB 2013	Puesto	Economía	Reformas DB 2013	Puesto	Economía	Reformas DB 2013
1	Singapur	0	63	Antigua y Barbuda	0	125	Honduras	0
2	Hong Kong RAE, China	0	64	Ghana	0	126	Bosnia y Herzegovina	2
3	Nueva Zelanda	1	65	República Checa	3	127	Etiopía	1
4	Estados Unidos	0	66	Bulgaria	1	128	Indonesia	1
5	Dinamarca	1	67	Azerbaiyán	0	129	Bangladesh	1
6	Noruega	2	68	Dominica	1	130	Brasil	1
7	Reino Unido	1	69	Trinidad y Tobago	2	131	Nigeria	0
8	Corea, Rep.	4	70	República Kirguisa	0	132	India	1
9	Georgia	6	71	Turquía	2	133	Camboya	1
10	Australia	1	72	Rumania	2	134	Tanzania	1
11	Finlandia	0	73	Italia	2	135	Ribera Occidental y Gaza	1
12	Malasia	2	74	Seychelles	0	136	Lesotho	2
13	Suecia	0	75	San Vicente y las Granadinas	0	137	Ucrania	3
14	Islandia	0	76	Mongolia	3	138	Filipinas	0
15	Irlanda	2	77	Bahamas	0	139	Ecuador	0
16	Taiwán, China	2	78	Grecia	3	140	Sierra Leona	2
17	Canadá	1	79	Brunei Darussalam	2	141	Tayikistán	1
18	Tailandia	2	80	Vanuatu	0	142	Madagascar	1
19	Mauricio	2	81	Sri Lanka	4	143	Sudán	0
20	Alemania	2	82	Kuwait	0	144	República Árabe de Siria	1
21	Estonia	0	83	Moldavia	2	145	Irán, Rep. Islámica	1
22	Arabia Saudita	2	84	Croacia	1	146	Mozambique	0
23	Macedonia, ERY	1	85	Albania	2	147	Gambia	0
24	Japón	1	86	Serbia	3	148	Bhután	0
25	Letonia	0	87	Namibia	1	149	Liberia	3
26	Emiratos Árabes Unidos	3	88	Barbados	0	150	Micronesia, EE. Feds.	0
27	Lituania	2	89	Uruguay	2	151	Malí	1
28	Suiza	0	90	Jamaica	2	152	Argelia	1
29	Austria	0	91	China	2	153	Burkina Faso	0
30	Portugal	3	92	Islas Salomón	0	154	Uzbekistán	4
31	Países Bajos	4	93	Guatemala	1	155	Bolivia	0
32	Armenia	2	94	Zambia	1	156	Togo	1
33	Bélgica	0	95	Maldivas	0	157	Malawi	1
34	Francia	0	96	Saint Kitts y Nevis	0	158	Comoras	2
35	Eslovenia	3	97	Marruecos	1	159	Burundi	4
36	Chipre	1	98	Kosovo	2	160	Santo Tomé y Príncipe	0
37	Chile	0	99	Viet Nam	1	161	Camerún	1
38	Israel	1	100	Granada	1	162	Guinea Ecuatorial	0
39	Sudáfrica	1	101	Islas Marshall	0	163	Lao RPD	3
40	Qatar	1	102	Malta	0	164	Suriname	0
41	Puerto Rico (EE.UU.)	1	103	Paraguay	0	165	Irak	0
42	Bahrein	0	104	Papua Nueva Guinea	0	166	Senegal	0
43	Perú	2	105	Belice	1	167	Mauritania	0
44	España	2	106	Jordania	0	168	Afganistán	0
45	Colombia	1	107	Pakistán	0	169	Timor-Leste	0
46	República Eslovaca	4	108	Nepal	0	170	Gabón	0
47	Omán	1	109	Egipto, Rep. Árabe	0	171	Djibouti	0
48	México	2	110	Costa Rica	4	172	Angola	1
49	Kazajstán	3	111	Palau	0	173	Zimbabwe	0
50	Túnez	0	112	Federación Rusa	2	174	Haití	0
51	Montenegro	2	113	El Salvador	1	175	Benin	4
52	Rwanda	2	114	Guyana	0	176	Niger	1
53	Santa Lucía	0	115	Líbano	0	177	Costa de Marfil	0
54	Hungría	3	116	República Dominicana	0	178	Guinea	3
55	Polonia	4	117	Kiribati	0	179	Guinea-Bissau	0
56	Luxemburgo	0	118	Yemen, Rep.	0	180	Venezuela, RB	0
57	Samoa	0	119	Nicaragua	0	181	Congo, Rep. Dem.	1
58	Belarús	2	120	Uganda	1	182	Eritrea	0
59	Botswana	1	121	Kenya	1	183	Congo, Rep.	2
60	Fiji	1	122	Cabo Verde	0	184	Chad	1
61	Panamá	3	123	Swazilandia	1	185	República Centroafricana	0
62	Tonga	0	124	Argentina	0			

Nota: las clasificaciones de todas las economías son válidas a fecha junio de 2012 y figuran en las tablas por países disponibles en el sitio web [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org). Las clasificaciones de este año en facilidad de hacer negocios suponen el promedio de las clasificaciones por percentil de la economía en las diez áreas que se han tenido en cuenta para realizar la clasificación general de este año. En el número de reformas no se contabilizan las reformas que dificultan los negocios.

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

**FIGURA 1.1** Las economías de altos ingresos de la OCDE combinan procesos regulatorios eficientes con instituciones robustas

Promedio de clasificación según los grupos de indicadores de *Doing Business*



*Nota:* la *fortaleza de las instituciones* se refiere a la clasificación en promedio en obtención de crédito, protección de inversores, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia. La *complejidad y el costo de los procesos regulatorios* se refiere a la clasificación en promedio en apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, pago de impuestos y comercio transfronterizo.

*Fuente:* base de datos de *Doing Business*.

23 de ellas llevaron a cabo reformas en tres o más áreas. De estas 23 economías, diez destacan por haber escalado más que el resto en la clasificación relativa (tabla 1.2). Y otras del mismo grupo no lograron mejores puestos en la clasificación general porque ya ocupaban posiciones altas. Dos ejemplos son Corea y Países Bajos. Ambas figuraban entre las 35 mejores de la clasificación general del año pasado y adoptaron reformas regulatorias que contribuyeron a la facilidad de hacer negocios en cuatro de las áreas que analiza *Doing Business*.

Cuatro de las diez economías que mejoraron en mayor medida su facilidad de hacer negocios se encuentran en Europa oriental y Asia central, una región que el año pasado también contó con la mayor cantidad de reformas por economía. Cuatro de estas diez son economías de ingreso medio-bajo; del resto, 1 es de ingreso bajo, 3 son de ingreso medio-alto y 2 de ingreso alto. Además, por primera vez en siete años, una economía de Asia meridional, Sri Lanka, figura entre las que han mejorado en mayor medida en facilidad de hacer negocios.

Ocho de las diez economías facilitaron la apertura de una empresa. Kazajstán, Mongolia y Ucrania redujeron o suprimieron

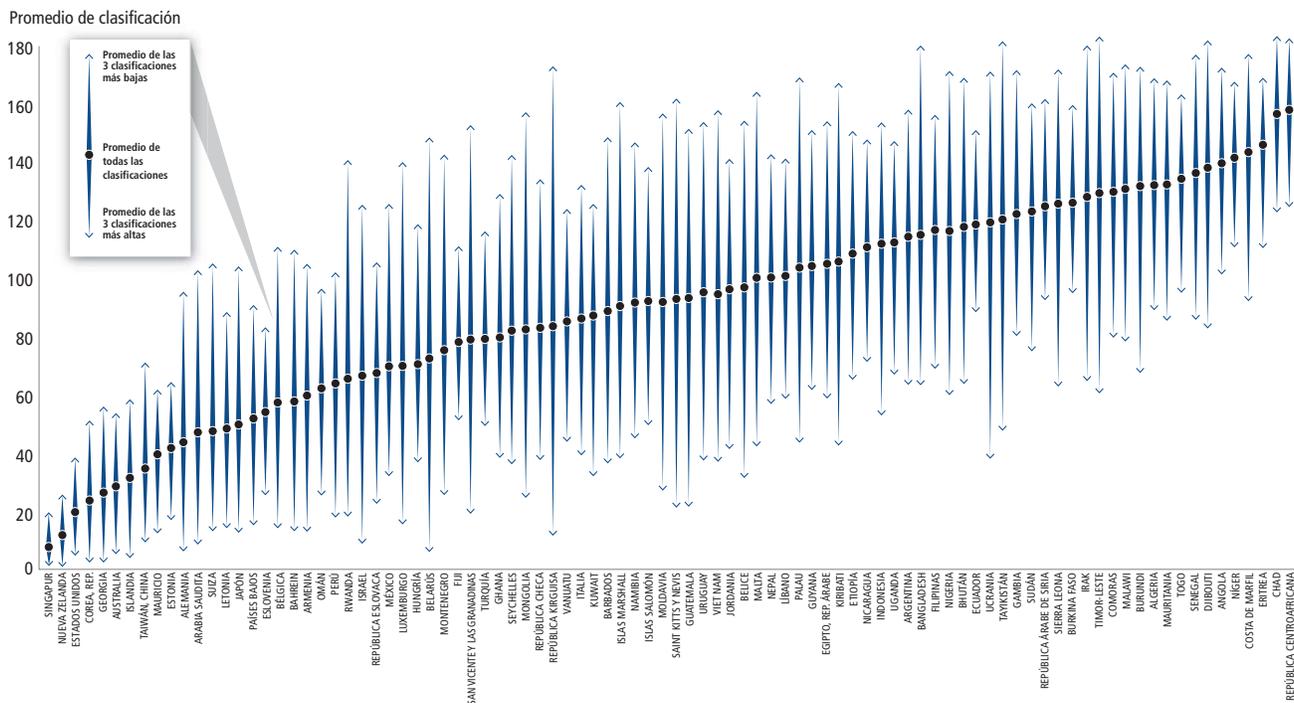
**TABLA 1.2** Las diez economías que más han mejorado en 2011/2012 en tres o más áreas analizadas por *Doing Business*

Economía	Clasificación en facilidad de hacer negocios	Reformas que facilitan el hacer negocios										
		Apertura de una empresa	Manejo de permisos de construcción	Obtención de electricidad	Registro de propiedades	Obtención de crédito	Protección de inversores	Pago de impuestos	Comercio transfronterizo	Cumplimiento de contratos	Resolución de la insolvencia	
1 Polonia	55				✓			✓		✓	✓	
2 Sri Lanka	81	✓			✓	✓			✓			
2 Ucrania	137	✓			✓			✓				
4 Uzbekistán	154	✓				✓			✓		✓	
5 Burundi	159	✓	✓		✓				✓			
6 Costa Rica	110	✓	✓			✓		✓				
6 Mongolia	76	✓				✓	✓					
8 Grecia	78		✓					✓			✓	
9 Serbia	86	✓								✓	✓	
10 Kazajstán	49	✓				✓					✓	

*Nota:* la clasificación de las economías responde a la cantidad de reformas y a la mejora en la clasificación en facilidad de hacer negocios. En primer lugar, *Doing Business* selecciona las economías que adoptaron reformas que contribuyen a la facilidad de hacer negocios en tres o más de las áreas que conforman la clasificación general. Las reformas regulatorias que dificultan hacer negocios se restan de la cantidad de aquellas que facilitan el hacer negocios. Acto seguido, *Doing Business* clasifica estas economías según su mejora en la clasificación en facilidad de hacer negocios respecto del año anterior. La mejora en la clasificación no se calcula en función de la clasificación publicada el año pasado, sino utilizando una clasificación general comparable de DB2012 que tiene en cuenta los efectos de otros factores, tales como la inclusión, este año, de dos nuevas economías en la muestra: Barbados y Malta. El nivel de mejora en las clasificaciones de las economías con al menos tres reformas adoptadas, determina la elección de las economías que más han mejorado.

*Fuente:* base de datos de *Doing Business*.

FIGURA 1.2 El entorno regulatorio de una economía puede resultar más favorable para las empresas en algunas áreas más que en otras



mejoras en 2011/2012 en las áreas que analiza Doing Business. Se registraron reformas en un total de 108 economías, con 201 reformas institucionales y regulatorias. Además, desde la publicación del primer informe en 2003, 180 de las 185 analizadas por Doing Business llevaron a cabo mejoras en al menos una de estas áreas, alcanzando cerca de 2000 reformas en total.

En 2011/2012 la apertura de una empresa volvió a ser el área con más reformas regulatorias. Según el seguimiento de Doing Business, en los últimos ocho años el procedimiento de constitución de empresas supuso el área de regulación empresarial en la que los responsables políticos volcaron más su atención, con 368 reformas en 149 economías. Estos esfuerzos a nivel mundial redujeron el tiempo promedio de apertura de una empresa de 50 días a 30, además del costo promedio, del 89% al 31% de la renta per cápita.

El año pasado, Europa oriental y Asia central volvió a contar con el mayor porcentaje de economías que lograron mejoras, puesto que el 88% de las economías adoptaron al menos una reforma institucional o regulatoria que contribuyó a la facilidad de hacer negocios, y el 67% realizaron al menos dos

(figura 1.3). Esta región se ha mantenido siempre activa a lo largo de los años analizados por Doing Business, con 397 reformas institucionales o regulatorias adoptadas desde 2005. Esta apuesta por las reformas regulatorias pone de manifiesto, en cierto modo, los esfuerzos realizados por las economías que en 2004 pasaron a formar parte de la Unión Europea para reducir la distancia en materia de eficiencia regulatoria que les separa de otros Estados miembros, así como sucede con las economías para las que en la actualidad se está negociando el acceso a la UE.

### ¿QUIÉN HA REDUCIDO LA DISTANCIA A LO LARGO DE LOS AÑOS?

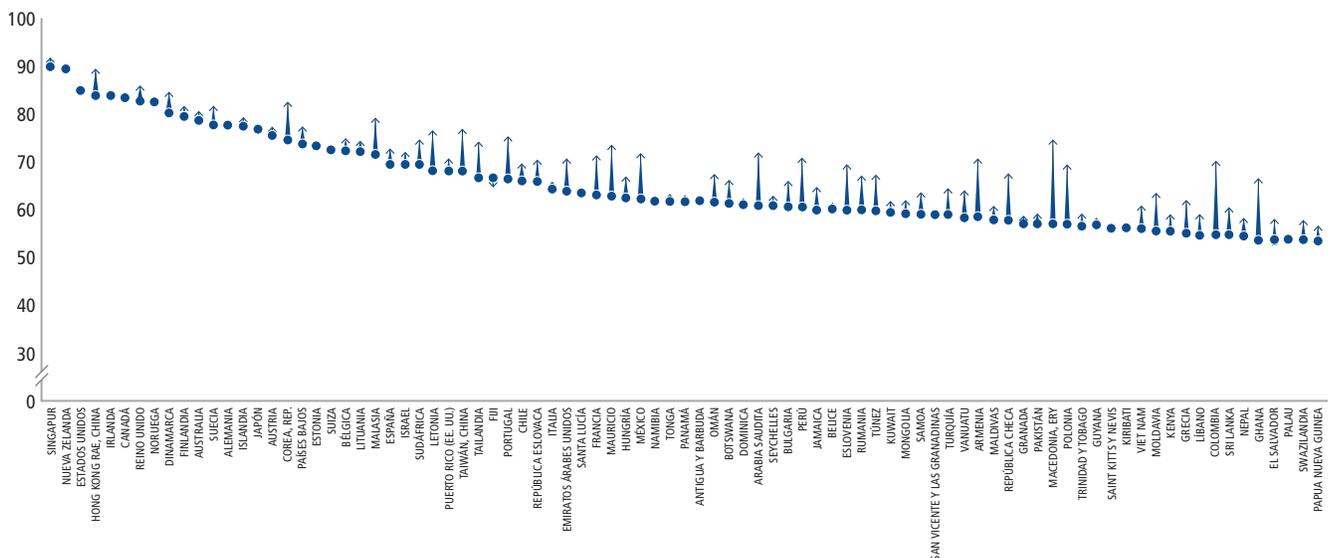
Como complemento a la clasificación en facilidad de hacer negocios, una medición de índole relativa, el informe Doing Business del año pasado introdujo la distancia hasta la frontera, una medición absoluta de la eficiencia de las regulaciones empresariales. Esta medición contribuye a la valoración de la mejora, en términos absolutos y a través del tiempo, del entorno regulatorio de los empresarios nacionales, al mostrar la distancia a la que cada economía se encuentra de la "frontera". La frontera marca el mejor rendimiento observado en cada uno de los

indicadores de Doing Business en todas las economías y a lo largo de los años desde 2005. Se trata de una medida normalizada que abarca del 0 al 100, siendo 100 la frontera. Por consiguiente, una puntuación alta supone un sistema regulatorio empresarial más eficiente (para una explicación más detallada de la metodología, véase el capítulo sobre facilidad de hacer negocios y distancia hasta la frontera).

Los estudios basados en la medición de la distancia hasta la frontera indican que, desde 2005, la carga regulatoria ha disminuido en las áreas analizadas por Doing Business. En promedio, las 174 economías que analiza Doing Business desde ese año se encuentran, a día de hoy, más cerca de la frontera en prácticas regulatorias (figura 1.4). En 2005 estas economías se encontraban, en promedio, a una distancia de 46 puntos porcentuales de la frontera; la economía más cercana estaba a 10 puntos porcentuales de la frontera y la más alejada, a 74. En la actualidad, estas 174 economías están a una distancia de 40 puntos porcentuales de la frontera, en promedio; la economía más próxima a la frontera está a 8 puntos porcentuales, mientras que la más lejana se encuentra a 69.

FIGURA 1.4 En la actualidad, casi la totalidad de las economías están más cerca de la frontera en prácticas regulatorias que en 2005

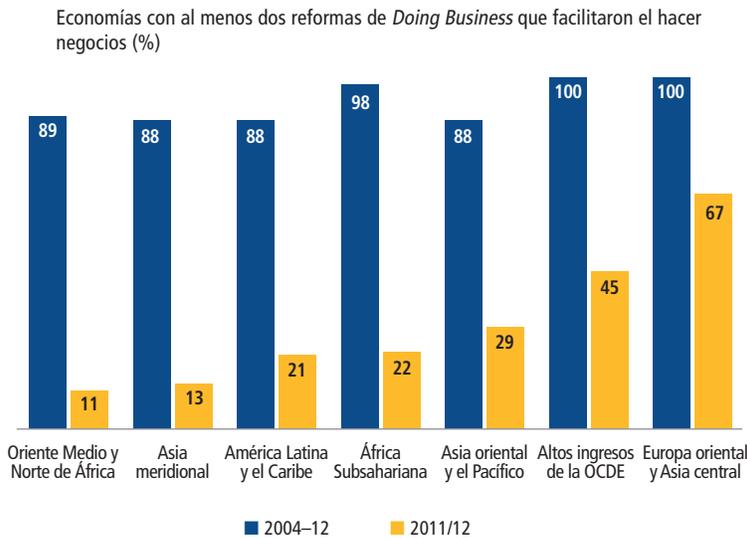
Distancia hasta la frontera (puntos porcentuales)



Nota: la medición de la distancia hasta la frontera muestra cuán lejos se encuentra una economía del mejor rendimiento recogido por Doing Business en cada indicador a nivel global desde 2005. La medida está normalizada para variar entre 0 y 100, siendo 100 el mejor resultado (la frontera). Los datos se refieren a las 174 economías incluidas en el informe Doing Business 2006 (2005). En los años posteriores se añadieron once economías.

Fuente: base de datos de Doing Business.

FIGURA 1.3 Europa oriental y Asia central contó con el mayor porcentaje de economías que reformaron la regulación empresarial en 2011/2012



Fuente: base de datos de *Doing Business*.

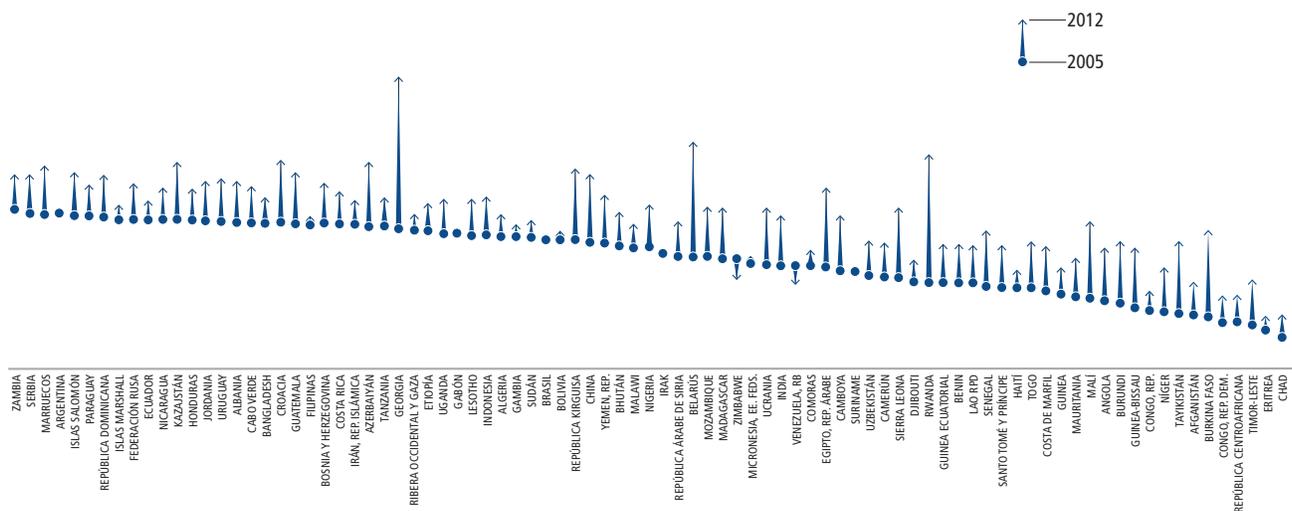
En promedio, las economías de altos ingresos de la OCDE se encuentran más cerca de la frontera. Con todo, otras regiones están reduciendo la distancia. Con alrededor de 17 reformas institucionales y regulatorias por economía desde 2005, la región que más ha reducido la brecha ha sido Europa

oriental y Asia central (figura 1.5). Las economías de Oriente Medio y Norte de África, así como las de África Subsahariana, han puesto en marcha un promedio de 9 reformas institucionales y regulatorias. A su vez, Asia oriental y el Pacífico, América Latina y el Caribe y Asia meridional han realizado

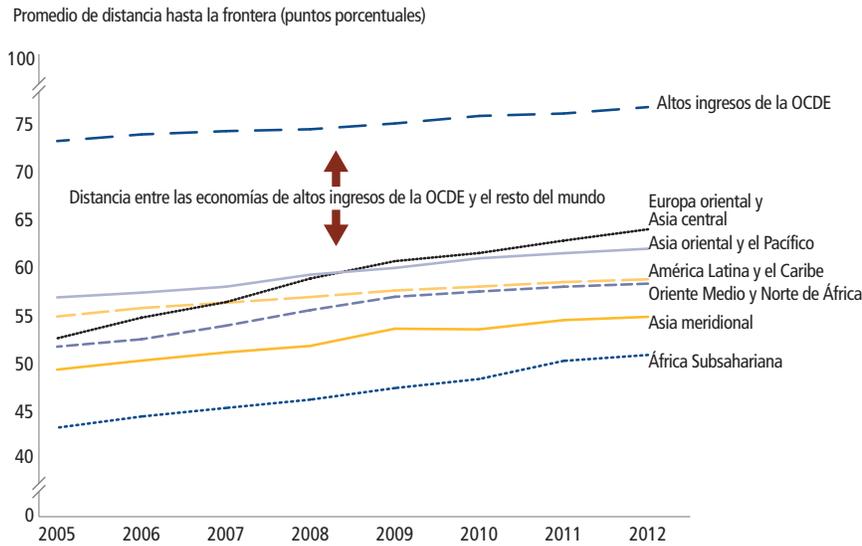
cerca de ocho. Gracias a un ritmo más rápido de mejora, Europa oriental y Asia central superó a Asia oriental y el Pacífico y se erige como la segunda región más favorable para las empresas, según los indicadores de *Doing Business*.

Sin embargo, las diferencias en el seno de cada región son muy grandes. En América Latina y el Caribe, por ejemplo, Colombia adoptó 25 reformas institucionales y regulatorias en los últimos ocho años, mientras que Suriname no adoptó ninguna. En Asia oriental y el Pacífico, Viet Nam adoptó 18 reformas, por ninguna de Kiribati. En unas pocas economías, tales como la República Bolivariana de Venezuela y Zimbabwe, el entorno empresarial se deterioró tras la adopción de medidas que aumentaron la complejidad y el costo de los procesos regulatorios o supusieron un perjuicio de los derechos de la propiedad y la protección de inversores. En la Unión Europea, cuatro economías de Europa meridional han incrementado recientemente sus esfuerzos dirigidos a realizar reformas regulatorias (cuadro 1.2).

Encontramos mejoras en todas las áreas regulatorias analizadas por *Doing Business* entre 2005 y 2012. Sin embargo, los gobiernos fueron más propensos a centrar



**FIGURA 1.5** Hacer negocios resulta más fácil hoy que en 2005, especialmente en África Subsahariana y en Europa oriental y Asia central



Nota: la medición de la distancia hasta la frontera muestra cuán lejos se encuentra una economía del mejor rendimiento recogido por *Doing Business* en cada indicador a nivel global desde 2005. La medida está normalizada para variar entre 0 y 100, siendo 100 el mejor resultado (la frontera). Los datos proceden de las 174 economías que figuran en *Doing Business* 2006 (2005), así como de las clasificaciones regionales de 2012. En los años posteriores se añadieron once economías. Fuente: base de datos de *Doing Business*.

**FIGURA 1.6** En todo el globo, los esfuerzos reformadores se han centrado más en la reducción de la complejidad y el costo de los procesos regulatorios, que en reforzar las instituciones



Nota: la figura ilustra hasta qué punto el promedio de las prácticas regulatorias de las economías se ha acercado a las más eficientes en cada área analizada por *Doing Business*. La medición de la distancia hasta la frontera muestra cuán lejos se encuentra una economía del mejor rendimiento recogido por *Doing Business* en cada indicador a nivel global desde 2005. La medida está normalizada para variar entre 0 y 100, siendo 100 el mejor resultado (la frontera). Los datos se refieren a las 174 economías que figuran en el informe *Doing Business* 2006 (2005). En los años posteriores se añadieron once economías. Fuente: base de datos de *Doing Business*.

sus esfuerzos reformadores en reducir la complejidad y el costo de los procesos regulatorios, con 1227 reformas registradas en *Doing Business* desde 2005, en lugar de reforzar las instituciones, tarea a la que dedicaron cerca de 600 reformas (figura 1.6).

Mejorar la regulación empresarial supone un desafío, y éste es mayor todavía si se pretende realizarlo de manera constante a través del tiempo. No obstante, algunas economías han tenido un éxito notable desde 2005 precisamente en ese empeño (tabla 1.3). Algunas de ellas destacan en su propia región: Georgia, Rwanda, Colombia, China y Polonia.

La economía con la mejora fue más notable desde 2005, tanto en Europa oriental y Asia central como en general, fue Georgia. Con 35 reformas institucionales y regulatorias desde 2005, Georgia ha mejorado en todas las áreas analizadas por *Doing Business*. Sólo el año pasado, mejoró en seis áreas. A modo de ejemplo, Georgia facilitó el comercio transfronterizo mediante el establecimiento de zonas de despacho en aduana en ciudades como Tbilisi y Poti. Se trata de oficinas de ventanilla única para tramitar el despacho de mercancías y están abiertas las 24 horas del día, todos los días de la semana, lo que permite a los comerciantes presentar documentación aduanera y realizar otros trámites en el mismo lugar. Georgia también mejoró su sistema de transacciones garantizadas. Una nueva modificación de su código civil permite que el derecho de garantía se amplíe a los productos, rendimientos y sustituciones de un bien que se haya constituido en garantía.

Georgia también ha destacado por seguir un camino de reforma regulatoria relativamente equilibrado. Muchas economías que persiguen mejorar su entorno regulatorio empiezan con la reducción de la complejidad y el costo de los procesos regulatorios (en áreas como la apertura de una empresa). Posteriormente puede que continúen con reformas dirigidas a reforzar las instituciones competentes en materia de regulación empresarial (en áreas como la obtención de crédito). Éstas suelen suponer un desafío mayor, que en ocasiones no se consigue con cambios sencillos en los procedimientos administrativos, sino que requiere modificaciones de leyes importantes. Georgia siguió estas pautas: inicialmente se centró en la reducción de la complejidad y el costo de los procesos regulatorios y luego reforzó las instituciones. Con todo, en un grupo con

**CUADRO 1.2 DESEQUILIBRIOS FISCALES Y REFORMA REGULATORIA EN EUROPA MERIDIONAL**

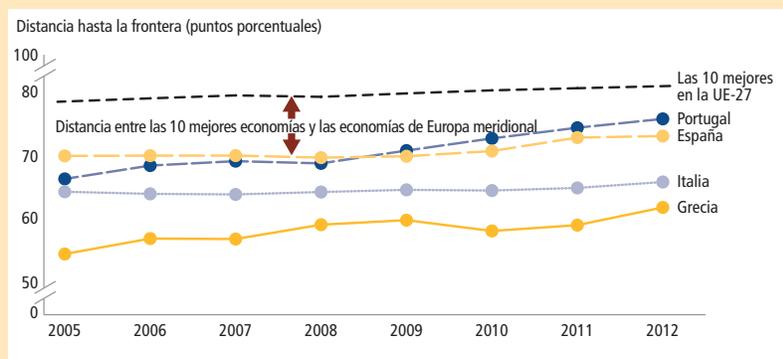
La crisis financiera global de 2008–2009 contribuyó a un rápido aumento de los niveles de deuda pública en las economías de altos ingresos. La recesión llevó a una disminución de la recaudación tributaria y obligó a los gobiernos a aumentar el gasto, para así paliar los efectos de la crisis. Los gobiernos se valieron del estímulo del sector público para amortiguar el impacto de la acusada contracción de la producción. Muchos se vieron incluso obligados a intervenir para fortalecer los balances de los bancos comerciales y a salir en ayuda de los sectores que se vieron más perjudicados por la crisis. El deterioro fiscal en el contexto de una demanda global exigua supuso una mayor aversión al riesgo entre los inversores. Este hecho complicó la gestión fiscal en muchas economías, en concreto en aquéllas cuyo nivel de deuda ya era de por sí elevado o cuyo déficit crecía con rapidez.

Entre las economías que se vieron más afectadas se encuentran Grecia, Italia, Portugal y España. Conscientes de que la reactivación del crecimiento económico sería imprescindible para regresar a una situación fiscal sostenible, las autoridades de estas economías se dispusieron a adoptar reformas considerables.

Tal y como reflejan los resultados de *Doing Business*, las reformas regulatorias empresariales supusieron un componente clave de estos programas. Mientras que Grecia figura entre las diez economías con las mejoras más importantes en facilidad de hacer negocios del año pasado, las otras tres, a su vez, también realizaron progresos notables. Italia facilitó la obtención de electricidad y el registro de propiedades. Portugal simplificó el proceso de obtención de permisos de construcción, el de importación y exportación y el de resolución de la insolvencia. España modificó su ley sobre la quiebra e hizo el comercio transfronterizo más sencillo. Además, a fin de conseguir mercados laborales más flexibles, las cuatro economías reformaron o están en proceso de reformar sus legislaciones laborales.

Las reformas de *Doing Business* no son una novedad para estas economías. Desde 2004 han adoptado reformas institucionales o regulatorias, en concreto Portugal 25, España y Grecia 17, e Italia 14. La repercusión de estas reformas ha contribuido a que estas cuatro economías reduzcan la brecha en el marco regulatorio empresarial que les separa de las economías que presentan el mejor rendimiento de la Unión Europea (véase la figura).

**En Europa meridional se ha acelerado el ritmo de reforma regulatoria**



*Nota:* la medición de la distancia hasta la frontera muestra cuán lejos se encuentra una economía del mejor rendimiento recogido por *Doing Business* en cada indicador a nivel global desde 2005. La medida está normalizada para variar entre 0 y 100, siendo 100 el mejor resultado (la frontera). Las 10 economías mejor clasificadas en los 27 países de la UE son aquéllas que más se acercan a la frontera entre los miembros actuales de la Unión Europea. *Fuente:* base de datos de *Doing Business*.

las cinco economías que más mejoraron en cada región, Georgia es la que ha logrado mejoras más notables en ambos aspectos (figura 1.7).

Rwanda, la segunda economía que más mejoró a nivel global y la primera en África Subsahariana desde 2005, ha reducido a casi la mitad su distancia hasta la frontera.

Para destacar lecciones básicas que pueden deducirse de los esfuerzos sostenidos de Rwanda, el informe de este año destaca un caso de estudio de su proceso de reforma. Con todo, Rwanda está lejos de ser la única reformadora de su región: de las 50 economías con mayores progresos hacia la frontera desde 2005, 17 proceden de África Subsahariana.

**TABLA 1.3 Las 50 economías que más han reducido la distancia hasta la frontera desde 2005**

Puesto	Economía	Región	Mejora (puntos porcentuales)
1	Georgia	ECA	31,6
2	Rwanda	SSA	26,5
3	Belarús	ECA	23,5
4	Burkina Faso	SSA	18,5
5	Macedonia, ERY	ECA	17,4
6	Egipto, Rep. Árabe	MENA	16,3
7	Malí	SSA	15,8
8	Colombia	LAC	15,3
9	Tayikistán	ECA	15,2
10	República Kirguisa	ECA	14,8
11	Sierra Leona	SSA	14,7
12	China	EAP	14,3
13	Azerbaiyán	ECA	12,9
14	Croacia	ECA	12,8
15	Ghana	SSA	12,7
16	Burundi	SSA	12,6
17	Polonia	OECD	12,3
18	Guinea-Bissau	SSA	12,2
19	Armenia	ECA	12,2
20	Ucrania	ECA	12,0
21	Kazajistán	ECA	11,9
22	Senegal	SSA	11,5
23	Camboya	EAP	11,1
24	Angola	SSA	11,0
25	Mauricio	SSA	10,9
26	Arabia Saudita	MENA	10,7
27	India	SAS	10,6
28	Guatemala	LAC	10,4
29	Madagascar	SSA	10,3
30	Marruecos	MENA	10,1
31	Yemen, Rep.	MENA	10,1
32	Perú	LAC	10,1
33	Mozambique	SSA	10,0
34	República Checa	OECD	9,8
35	Timor-Leste	EAP	9,7
36	Côte d'Ivoire	SSA	9,5
37	Togo	SSA	9,5
38	Eslovenia	OECD	9,5
39	México	LAC	9,4
40	Níger	SSA	9,4
41	Nigeria	SSA	9,0
42	Portugal	OECD	9,0
43	Islas Salomón	EAP	8,9
44	Uruguay	LAC	8,8
45	República Dominicana	LAC	8,8
46	Taiwán, China	EAP	8,8
47	Santo Tomé y Príncipe	SSA	8,7
48	Francia	OECD	8,6
49	Bosnia y Herzegovina	ECA	8,4
50	Albania	ECA	8,3

*Nota:* las clasificaciones se basan en la diferencia absoluta, respecto de cada economía, entre su distancia hasta la frontera en 2005 y la de 2012. Los datos se refieren a las 174 economías que figuran en el informe *Doing Business 2006 (2005)*. En los años posteriores se añadieron once economías. La medición de la distancia hasta la frontera muestra cuán lejos se encuentra una economía del mejor rendimiento recogido por *Doing Business* en cada indicador a nivel global desde 2005. La medida está normalizada para variar entre 0 y 100, siendo 100 el mejor resultado (la frontera). EAP = Asia oriental y el Pacífico; ECA = Europa oriental y Asia central; LAC = América Latina y el Caribe; MENA = Oriente Medio y Norte de África; OCDE = altos ingresos de la OCDE; AM = Asia meridional; SSA = África Subsahariana.

*Fuente:* base de datos de *Doing Business*.

En todo el mundo, las economías de todos los niveles de ingresos están reduciendo la distancia hasta la frontera, aunque las de ingreso bajo superan a las de ingreso alto en este aspecto, lo que supone un logro importante. De hecho, si bien las prácticas regulatorias de todos los grupos de ingreso más bajo van convergiendo con las de las economías de ingreso alto en promedio, las economías de ingreso bajo son las que más han reducido la distancia, en 4 puntos porcentuales desde 2005. Las economías de ingreso medio-bajo han reducido la distancia con las de ingreso alto en 3 puntos porcentuales, mientras que las de ingreso medio-alto lo han hecho en 2 puntos. Con todo, queda mucho para completar este proceso de convergencia.

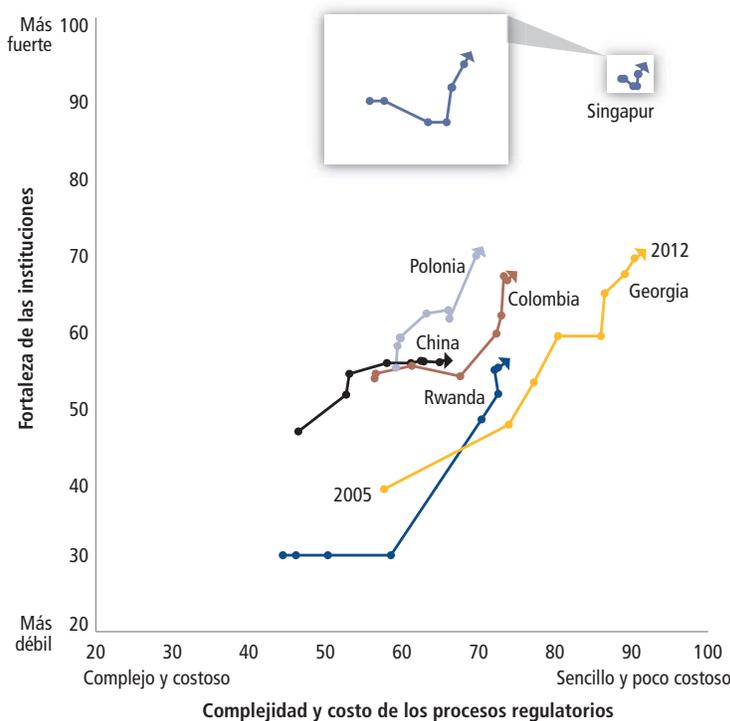
Pese a que República Árabe de Egipto es la economía con mayores reformas en Oriente Medio y Norte de África desde 2005, las mejoras se concentraron en los años previos a 2009. En los últimos cuatro años no ha logrado mejoras visibles en las áreas que analiza *Doing Business*. A nivel regional, durante el año pasado las economías se centraron en reformar la regulación empresarial menos que en ningún otro año analizado por *Doing Business*; tan sólo un 11% de economías implantaron al menos dos reformas regulatorias (cuadro 1.3).

Colombia, la economía que más consiguió reducir la distancia hasta la frontera en América Latina y el Caribe, también se halla presente en el caso de estudio de este año. Entre 2006 y 2009, Colombia dedicó la mayor parte de sus esfuerzos a mejorar la eficiencia de sus procesos regulatorios, con especial hincapié en el registro de empresas y la administración tributaria. Sin embargo, en 2010 comenzó a reformar las instituciones, con medidas como el refuerzo de la protección de los accionistas minoritarios y la mejora del régimen de insolvencia.

Dos de los países BRIC, China e India, se han clasificado entre los 50 países con mayores reformas y también se hallan a la cabeza de sus regiones respectivas desde 2005. Ambas adoptaron reformas regulatorias, en concreto en los primeros años en que se empezó a publicar el informe de *Doing Business*. China promulgó una nueva ley de sociedades en 2005, un nuevo registro de crédito en 2006, su primera ley sobre la quiebra en 2007, una nueva ley de la propiedad en 2007, una nueva ley de procedimiento civil en 2008 y una nueva ley del impuesto sobre los ingresos de las empresas en 2008. Tras la entrada en funcionamiento de su primer buró de crédito en 2004, India

FIGURA 1.7 Diversas economías han seguido distintos caminos de reforma regulatoria

Promedio de distancia hasta la frontera según grupos de indicadores de *Doing Business* (puntos porcentuales)



Nota: la *fortaleza de las instituciones* se refiere a la distancia a la frontera en promedio de las áreas obtención de crédito, protección de inversores, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia. La *complejidad y el costo de los procesos regulatorios* se refiere a la distancia hasta la frontera en promedio en las áreas apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, pago de impuestos y comercio transfronterizo. Cada punto indica un año distinto, entre 2005 y 2012. Con el fin de establecer comparaciones, se muestra la tendencia reformadora de Singapur, la economía con las regulaciones más favorables para las empresas por séptimo año consecutivo. Para mayor claridad, la serie de Singapur comienza en 2007. La medición de la distancia hasta la frontera utiliza porcentajes para mostrar a qué distancia se encuentra una economía de su mejor rendimiento, desde 2005 y para cada uno de los indicadores de *Doing Business*. Se trata de una medición estandarizada que va del 0 al 100, siendo 100 la cifra que indica el mejor rendimiento (la frontera).

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

centró la mayor parte de sus esfuerzos en simplificar y reducir el costo de los procesos regulatorios en áreas como apertura de una empresa, pago de impuestos y comercio transfronterizo.

Cinco economías de altos ingresos de la OECD figuran en la lista de las 50 economías con las mejoras más notables: Polonia, la República Checa, Eslovenia, Portugal y Francia. Sólo el año pasado, Polonia adoptó 4 reformas institucionales y regulatorias, de entre las 20 registradas por *Doing Business* desde 2005: mejoró el proceso de transmisión de la propiedad, facilitó el pago de impuestos a través de la promoción del uso de sistemas electrónicos, redujo el tiempo de ejecución de contratos; y reforzó el procedimiento de resolución de la insolvencia.

## ¿EN QUÉ ÁREAS SE ESTÁ REDUCIENDO MÁS LA DISTANCIA?

Desde 2005 las prácticas regulatorias han ido convergiendo en dos tercios de las áreas que analiza *Doing Business*: apertura de una empresa, pago de impuestos, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, obtención de crédito y cumplimiento de contratos. Esto significa que las leyes, regulaciones y procedimientos que las distintas economías adoptan en estas áreas son más parecidos en la actualidad que hace ocho años. En todo el globo, la coincidencia ha sido mayor en las áreas analizadas por *Doing Business* que se refieren a la complejidad y el costo de los procesos regulatorios que en las relacionadas con la fortaleza de las instituciones<sup>1</sup>.

La mayor convergencia en las prácticas regulatorias se ha dado en la apertura de una empresa. Considerando el promedio de las 174 economías que *Doing Business* comenzó a analizar 2005, el tiempo de apertura de una empresa aquel año fue de 112 días en el peor cuartil, según la clasificación por comportamiento en este indicador; por el contrario, el promedio durante el resto del tiempo fue de 29 días (figura 1.8). Desde entonces, gracias a 368 reformas en 149 economías, el tiempo en promedio en el peor cuartil se ha reducido a 63 días, con lo que se acerca al promedio de 18 días del resto del ejercicio. En los indicadores de tiempo, procedimientos y costo de las áreas de pago de impuestos; manejo de permisos de construcción y registro de propiedades se han identificado patrones similares pero no tan consistentes.

Con todo, existen tres áreas en las que la tendencia fluye, débilmente, en sentido opuesto. En las áreas de protección de inversores, comercio transfronterizo y resolución de la insolvencia las situaciones de las distintas economías se han ido alejando poco a poco, en vez de convergir. Esto no significa que en estas tres áreas el entorno regulatorio general sea peor en la actualidad que en 2005; de hecho, es mejor (véase la figura 1.6). Significa que las economías que figuraban en los tres mejores cuartiles de la distribución en estas tres áreas en 2005 han mejorado prácticas e instancias con cierta mayor rapidez que las que se hallaban en el peor cuartil.

### ¿QUÉ IMPACTO TIENE EN LOS RESULTADOS ECONÓMICOS?

Más allá de los análisis de *Doing Business*, ¿han tenido alguna consecuencia las reformas regulatorias adoptadas por los gobiernos desde 2005? Para dar respuesta a esta cuestión, las ediciones anteriores de *Doing Business* presentaban análisis comparativos que ponían en relación la regulación empresarial con variables económicas tales como la corrupción o los índices de informalidad de la economía.

Puesto que en la actualidad se dispone de un volumen de datos mayor, los estudios anteriores sobre las consecuencias de las reformas en las áreas que analiza *Doing Business* pueden ampliarse a lo largo del tiempo y vincularse a más resultados económicos. A la hora de hacer análisis comparativos entre distintas economías, el utilizar datos acumulados durante varios años respecto de la misma economía permite tener en cuenta características del país que permanecen constantes a lo largo

del tiempo, algo que no era posible en los estudios de este tipo de años anteriores. Uno de dichos estudios realizados a economías en un período de cinco años concluyó que, respecto de las economías de ingreso medio-bajo que adoptaron reformas conducentes a facilitar los negocios, el índice de crecimiento aumentó en 0,4 puntos porcentuales al año siguiente<sup>2</sup>. Los resultados de un estudio basado en ocho años de recopilación de datos de *Doing Business*, así como en los estudios anteriores, muestran que las mejoras en la creación de empresas y en otros aspectos de las regulaciones empresariales también repercuten en el crecimiento global. Con todo, calcular la magnitud de esta repercusión de manera creíble resulta más difícil<sup>3</sup>.

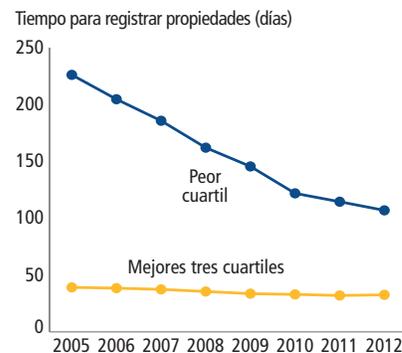
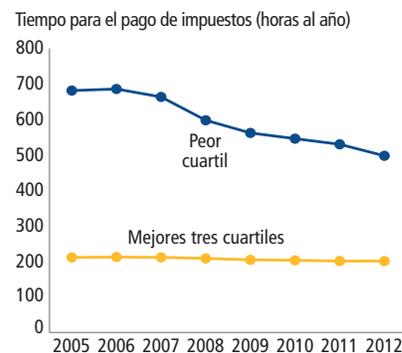
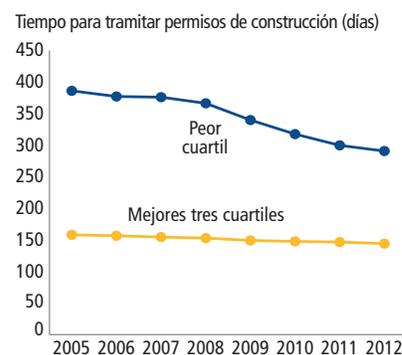
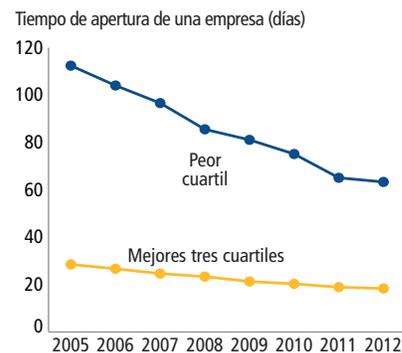
La investigación sobre las consecuencias de las reformas regulatorias sigue progresando, con especial rapidez en torno al área de apertura de una empresa. Un corpus creciente de investigación ha demostrado que unas regulaciones más sencillas para acceder al mercado fomentan la constitución de nuevas empresas y la creación de empleo en el sector formal. Tras adoptar reformas de esta índole, las economías de distintas regiones y distintos niveles de ingresos experimentaron un notable aumento en el número de empresas de nueva creación registradas (figura 1.9). Los análisis individuales de países como Colombia, India, México y Portugal han confirmado la relación positiva entre las mejoras en el registro de empresas y el aumento en el número de inscripciones de negocios de nueva creación. Estos análisis establecen incrementos del 5-17% en el volumen de registro de empresas de nueva creación, una vez que se adoptan reformas en el procedimiento de inscripción de empresas (para más información, véase el capítulo "Acercas de *Doing Business*").

Según las mediciones de *Doing Business*, unas regulaciones empresariales mejoradas contribuyen al aumento en el número de inscripciones de empresas de nueva creación. Los estudios en curso de *Doing Business*, basados en los datos recopilados a lo largo de ocho años, confirman que la reducción de la distancia hasta la frontera en 10 puntos porcentuales contribuye a una nueva inscripción empresarial al año por cada 1000 personas en edad de trabajar. Este resultado es muy significativo, si se tiene en cuenta el promedio mundial de 3,2 nuevas empresas registradas al año por cada 1000 personas en edad de trabajar<sup>4</sup>.

Además, otra de las conclusiones se remite a la relación entre la inversión extranjera

FIGURA 1.8 Fuerte convergencia entre economías desde 2005

Promedios por cuartil



Nota: las clasificaciones de las economías se realizan según cuartiles de rendimiento en 2005 respecto de los indicadores que se muestran. Los datos se refieren a las 174 economías incluidas en el informe *Doing Business 2006* (2005). En los años posteriores se añadieron once economías.

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

### CUADRO 1.3 LA REGULACIÓN EMPRESARIAL EN ORIENTE MEDIO Y NORTE DE ÁFRICA: LOS PRÓXIMOS DESAFÍOS

En ediciones anteriores del informe *Doing Business* se destacaron los esfuerzos notables de los gobiernos en Oriente Medio y Norte de África por mejorar las regulaciones empresariales que afectan a los empresarios nacionales. Sin embargo, este ímpetu reformador se vio ralentizado con el comienzo de la Primavera Árabe en enero de 2011, a medida que algunos países iniciaban un complejo período de transición hacia formas de gobierno más democráticas. Los gobiernos que surgieron tras la Primavera Árabe debieron hacer frente a una amplia variedad de asuntos de índole económica, social y política, y sus esfuerzos por adaptarse a las importantes transformaciones en el panorama político y económico condujeron, a su vez, a una ralentización del proceso global de reforma.

La región afronta desafíos estructurales que pueden obstaculizar la actividad del sector privado. Los antecedentes de intervención pública han propiciado más oportunidades para prácticas rentistas, en detrimento de la creación de empresas. Las encuestas a empresas concluyen que tanto las empresas del sector industrial como sus directivos superan en el promedio de edad a sus homólogos de otras regiones, lo que pone de manifiesto la debilidad de los mecanismos de incorporación al mercado y de extinción. La densidad de incorporación empresarial en Oriente Medio y Norte de África es una de las más bajas del mundo<sup>1</sup>.

Además, la región pasa por una crisis de gobernanza y confianza: las empresas no se fían de los funcionarios del gobierno y éstos

no confían en las empresas. Algunas de las preocupaciones principales de los directivos de empresas de la región son la corrupción, las prácticas anticompetitivas y la incertidumbre política en materia de regulación. Asimismo, el 60% de los funcionarios públicos entrevistados en la región percibe el sector privado como rentista y corrupto. Los bancos, por su parte, mencionan la falta de transparencia empresarial entre los obstáculos principales a la ampliación del crédito a las pequeñas y medianas empresas<sup>2</sup>.

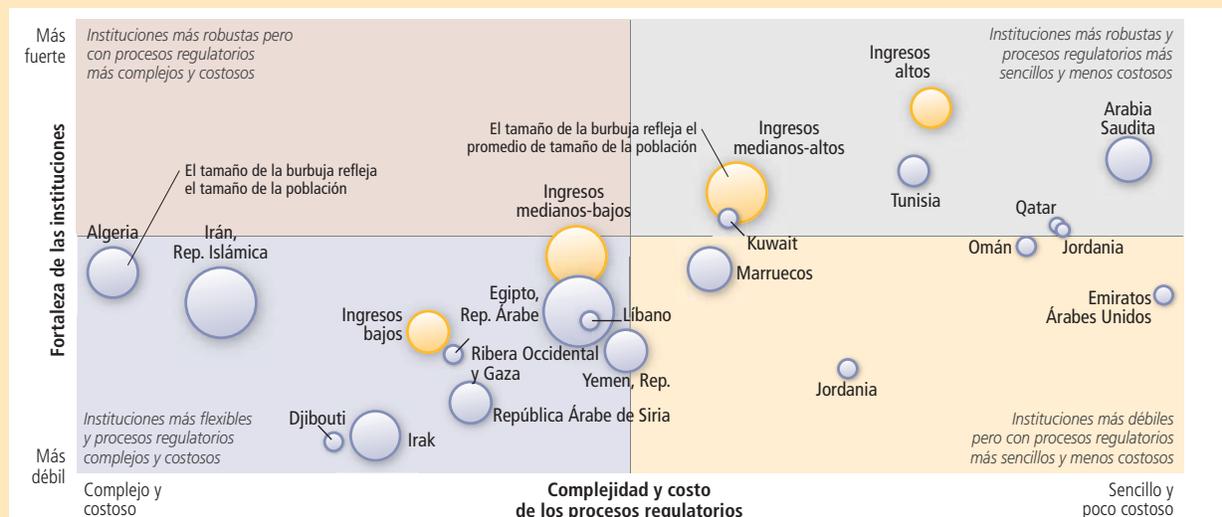
Algunos gobiernos de la región han intentado llevar a cabo en el pasado reformas agresivas del entorno empresarial, pero su empuje se ha visto frenado por una falta de compromiso sostenido hacia la realización de cambios sustanciales y por el riesgo relacionado de trastornar el orden establecido. Una creencia común es que sólo los empresarios con contactos llegan al éxito, lo que sugiere un doble rasero en la normativa y un trato preferencial para los allegados de las élites en el poder. Esta situación plantea la necesidad de que los gobiernos inviertan en estructuras de buena gobernanza y en una mayor transparencia, y a la vez dediquen esfuerzos en mejorar el entorno regulatorio empresarial. El caso de estudio sobre transparencia en el informe de este año analiza un área que bien podría suponerles un punto de partida: Oriente Medio y Norte de África es una de las regiones con el acceso más restringido a información regulatoria fundamental como, por ejemplo, las listas de tarifas oficiales.

Pese a que las economías de la región han dado algunos pasos hacia la reducción de la complejidad y el costo de los procesos regulatorios, los empresarios todavía tienen que afrontar protecciones poco rigurosas de los derechos de los inversores y propietarios (véase la figura). Con un promedio de 98 en la clasificación en facilidad de hacer negocios, la región todavía tiene mucho margen para facilitar la vida a las empresas nacionales, a través de unas normas más claras y transparentes que se apliquen con mayor constancia. Este tipo de normas no harían sino facilitar la actividad del sector privado de unas economías en las que el Estado tradicionalmente ha ejercido un peso desmesurado en la economía nacional, y en una región donde la necesidad de fomentar el espíritu emprendedor resulta por ende más imperiosa que en cualquier otra.

Pese a estos desafíos, los recientes cambios políticos en la región, de consecuencias inmediatas, caóticas, impredecibles y de amplio alcance, brindan una oportunidad única para los gobiernos de ocuparse de manera exhaustiva de muchos de los obstáculos al desarrollo del sector privado que han asolado la región en las últimas décadas. El cambio hacia un sistema con unas normas más transparentes y sensatas, más competentes a la hora de responder a las necesidades de la comunidad empresarial y que proporcionen incentivos a la supresión de las diferencias entre el texto literal de la ley y su práctica, contribuirá en gran medida a establecer las condiciones para un crecimiento económico más equitativo y a acelerar la creación de empleo.

#### Los empresarios de Oriente Medio y Norte de África cuentan con protecciones relativamente débiles de los inversores y del derecho a la propiedad

Promedio de clasificación según grupos de indicadores de *Doing Business* por economía y grupo global de ingresos



Nota: la fortaleza de las instituciones se refiere al promedio de clasificación en las áreas de obtención de crédito, protección de inversores, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia. La complejidad y el costo de los procesos regulatorios se refiere al promedio de clasificación en las áreas apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, pago de impuestos y comercio transfronterizo. El tamaño de la burbuja ilustra el volumen de población de cada economía. Las burbujas grises representan los promedios para las economías de cada grupo de ingresos, excepto las de Oriente Medio y Norte de África.

Fuente: base de datos de *Doing Business*.

1. Banco Mundial, De los privilegios a la competencia: Desbloqueo del crecimiento impulsado por el sector privado en Oriente Medio y Norte de África (*From Privilege to Competition: Unlocking Private-Led Growth in the Middle East and North Africa*) (Washington, DC: Banco Mundial (2009). La densidad de entrada se refiere al número de empresas de responsabilidad limitada registradas recientemente por cada 1000 personas en edad de trabajar (edades entre 15 y 64).

2. Roberto Rocha, Subika Farazi, Rania Khouri y Douglas Pearce, "La situación de los préstamos bancarios a PYMEs en la región de Oriente Medio y Norte de África: Resultados de una encuesta conjunta de la Unión de Bancos Árabes y el Banco Mundial" (Banco Mundial, Washington, DC; y Unión de Bancos Árabes, Beirut, 2010).

**TABLA 1.4 Buenas prácticas a nivel mundial, por área de *Doing Business***

Área	Práctica	Economías <sup>a</sup>	Ejemplos
Facilitar la apertura de una empresa	Establecer procedimientos en línea	106	Hong Kong RAE, China; ERY Macedonia; Nueva Zelanda; Perú; Singapur
	No incluir un requisito de capital mínimo	91	Kazajstán; Kenya; Kosovo; Madagascar; México; Mongolia; Marruecos; Portugal; Rwanda; Serbia; Emiratos Árabes Unidos; Reino Unido
	Contar con una oficina de ventanilla única	88	Bahrein; Burkina Faso; Georgia; República de Corea; Perú; Viet Nam
Facilitar el manejo de permisos de construcción	Facilitar el manejo de permisos de construcción	135	Croacia; Kenya; Nueva Zelanda; República de Yemen
	Utilizar permisos de construcción basados en el riesgo	86	Armenia; Alemania; Mauricio; Singapur
	Contar con una oficina de ventanilla única	31	Bahrein; Chile; Hong Kong RAE, China; Rwanda
Facilitar la obtención de electricidad	Agilizar los procesos de autorización (la empresa de suministro obtiene el permiso de excavación o el derecho de paso si es necesario)	104 <sup>b</sup>	Armenia; Austria; Benin; Camboya; República Checa; Panamá
	Proporcionar tarifas y procedimientos de conexión transparentes	103	Francia; Alemania; Irlanda; Países Bajos; Trinidad y Tobago
	Reducir la carga económica de los depósitos de garantía para nuevas conexiones	96	Argentina; Austria; República Kirguisa; Letonia; Mozambique; Nepal
	Asegurar la seguridad del tendido de cables mediante la regulación de la profesión de electricista, en vez de el procedimiento de conexión	40	Dinamarca; Alemania; Islandia; Japón
Facilitar el registro de propiedades	Utilizar una base de datos electrónica de cargas y gravámenes	108	Jamaica; Suecia; Reino Unido
	Ofrecer información catastral en línea	50	Dinamarca; Lituania; Malasia
	Ofrecer procedimientos más ágiles	16	Azerbaiján; Bulgaria; Georgia
	Establecimiento de tarifas de transmisión fijas	10	Nueva Zelanda; Federación Rusa; Rwanda
Facilitar la obtención de crédito	<b>Derechos Legales</b>		
	Permitir el cumplimiento extrajudicial	122	Australia; India; Nepal; Perú; Federación Rusa; Serbia; Sri Lanka
	Permitir una descripción genérica de los bienes constituidos en garantías	92	Camboya; Canadá; Guatemala; Nigeria; Rumania; Rwanda; Singapur
	Mantener un registro único	67	Bosnia y Herzegovina; Ghana; Honduras; Islas Marshall; México; Montenegro; Nueva Zelanda
	<b>Información crediticia</b>		
	Poner a disposición datos sobre préstamos por debajo del 1% de la renta per cápita	123	Brasil; Bulgaria; Alemania; Kenya; Malasia; Sri Lanka; Túnez
	Poner a disposición información crediticia positiva y negativa	105	China; Croacia; India; Italia; Jordania; Panamá; Sudáfrica
	Poner a disposición información sobre minoristas, prestamistas comerciales o empresas de suministros, así como sobre instituciones financieras	55	Fiji; Lituania; Nicaragua; Rwanda; Arabia Saudita; España
Proteger a los inversores	Permitir la anulación de transacciones perjudiciales entre partes vinculadas <sup>c</sup>	73	Brasil; Mauricio; Rwanda; Estados Unidos
	Regular la autorización de transacciones entre partes vinculadas	60	Albania; Francia; Reino Unido
	Requerir la divulgación de información detallada	53	Hong Kong REA, China; Nueva Zelanda; Singapur
	Autorizar el acceso a toda la documentación corporativa durante el juicio	46	Chile; Irlanda; Israel
	Requerir la revisión por terceras partes de transacciones entre partes vinculadas	43	Australia; República Árabe de Egipto; Suecia
	Autorizar el acceso a toda la documentación corporativa antes del juicio	30	Japón; Suecia; Tayikistán
	Definir claramente las obligaciones de los directores	28	Colombia; Malasia; México; Estados Unidos
Facilitar el pago de impuestos	Permitir la autoliquidación	156	Argentina; Canadá; China; Rwanda; Sri Lanka; Turquía
	Permitir la presentación y pago electrónicos	74	Australia; Colombia; India; Lituania; Malta; Mauricio; Túnez
	Contar con un impuesto por cada base impositiva	48	ERY Macedonia; Namibia; Paraguay; Reino Unido
Facilitar el comercio transfronterizo <sup>d</sup>	Permitir la presentación y tramitación electrónicas	149 <sup>e</sup>	Belice; Chile; Estonia; Pakistán; Turquía
	Emplear inspecciones basadas en el riesgo	133	Marruecos; Nigeria; Palau; Viet Nam
	Proporcionar una oficina de ventanilla única	71 <sup>f</sup>	Colombia; Ghana; República de Corea; Singapur
Facilitar el cumplimiento de contratos	Poner a disposición pública, en la práctica, todas las sentencias de casos comerciales tramitados ante tribunales de primera instancia	121 <sup>g</sup>	Chile; Islandia; Nigeria; Federación Rusa; Uruguay
	Mantener un juez, división o tribunal especializado en casos de Derecho comercial	82	Burkina Faso; Francia; Liberia; Polonia; Sierra Leona; Singapur
	Permitir la presentación electrónica de demandas	19	Brasil; República de Corea; Malasia; Rwanda; Arabia Saudita
Facilitar la resolución de la insolvencia	Permitir las juntas de acreedores con voz en decisiones sobre procedimientos de insolvencia	109	Australia; Bulgaria; Filipinas; Estados Unidos; Uzbekistán
	Requerir por ley cualificaciones profesionales o académicas para ser administrador de la insolvencia	107	Armenia; Belarús; Colombia; Namibia; Polonia; Reino Unido
	Especificar límites de tiempo para la mayoría de los procedimientos de insolvencia	94	Albania; Italia; Japón; República de Corea; Lesotho
	Proporcionar un marco legal para arreglos extrajudiciales	82	Argentina; Hong Kong RAE, China; Letonia; Filipinas; Rumania

a. Entre 185 economías analizadas, siempre que no se indique lo contrario.

b. Entre 151 economías analizadas.

c. La anulación es el derecho de las partes que participan en un contrato a volver al mismo estado en el que se encontraban antes de participar en dicho contrato.

d. Entre 181 economías entrevistadas.

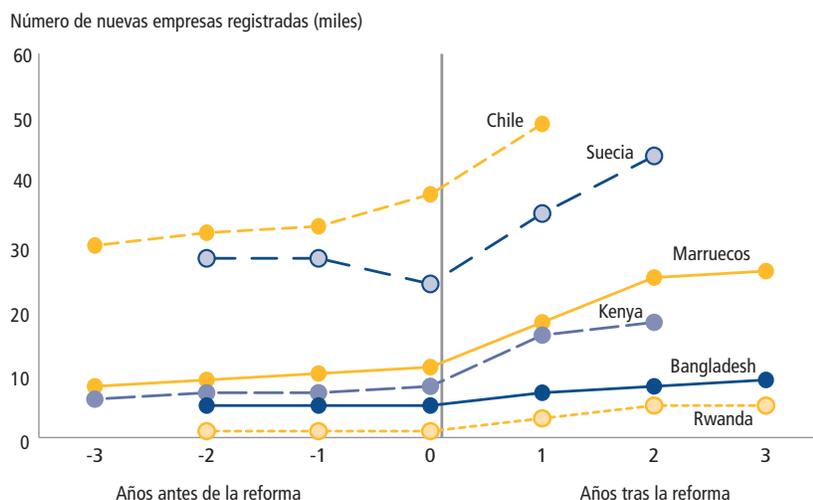
e. Treinta y una economías cuentan con un sistema electrónico completo de intercambio de datos, mientras que 118 disponen de uno parcial.

f. Dieciocho economías disponen de un sistema de ventanilla única que conecta todas las instituciones gubernamentales competentes, mientras que en 53 economías el sistema vincula de forma parcial.

g. Entre 184 economías entrevistadas.

Fuente: base de datos de *Doing Business*; para apertura de una empresa, también Banco Mundial (2009b).

**FIGURA 1.9** Inscripción de más empresas de nueva creación tras adoptar reformas que simplifican la apertura de una empresa



Nota: las seis economías implantaron una reforma que facilitó la apertura de empresas, según las mediciones de *Doing Business*. El año de reforma varía según la economía y se halla representado en el eje vertical de la gráfica. Es 2009 en el caso de Bangladesh y Rwanda, 2011 en el de Chile, 2007 respecto de Kenya, 2006 para Marruecos, y 2010 para Suecia.

Fuente: Instantáneas de emprendeduría del Grupo del Banco Mundial (*World Bank Group Entrepreneurship Snapshots*, edición de 2012).

directa y las regulaciones empresariales. Uno de los casos de estudio del informe de este año muestra que, pese a que los indicadores de *Doing Business* analizan las regulaciones aplicables a las empresas nacionales, las economías que se comportan de manera positiva en este área proporcionan un entorno regulatorio atractivo para empresas extranjeras. De nuevo, gracias a la recopilación de datos a lo largo de los años, el caso de estudio demuestra que las economías que más se acercan a la frontera en las prácticas regulatorias atraen una mayor afluencia de inversión extranjera directa.

## ¿QUÉ NOVEDADES HAY EN EL INFORME DE ESTE AÑO?

El informe de este año, al igual que el del año anterior, incluye casos de estudio de los países. Este año es el turno de Colombia, Letonia y Rwanda. Además, el informe incluye un caso de estudio regional referido al foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) que se centra en el aprendizaje interpaíses.

Además, por primera vez el informe incluye casos de estudio temáticos sobre inversión extranjera directa y sobre la transparencia en las regulaciones empresariales.

El informe de este año vuelve a incluir los capítulos de las diferentes áreas. Sin embargo, los presenta con un formato distinto, en forma de “notas de las áreas” más breves que se centran en los cambios en los datos respecto del año anterior y del resto de años cubiertos por el informe *Doing Business*. Las notas de las áreas también informan acerca de las reformas más notables del año anterior. En el sitio web de *Doing Business* encontrará información detallada sobre cada área, con ejemplos de buenas prácticas y estudios relevantes<sup>5</sup>. El sitio web también contiene la lista completa de buenas prácticas por área que se resume en la tabla 1.4.

## NOTAS

1. Para analizar la convergencia, *Doing Business* calculó la variación de la distancia hasta la frontera, respecto

de cada área, en 174 economías desde 2005. Los resultados apuntan a que la mayor convergencia se da en el área de apertura de una empresa, con una varianza que ha disminuido en un 49% desde 2005. Las áreas que siguen en volumen de convergencia son pago de impuestos (con un cambio en la varianza de (-24%), manejo de permisos de construcción (-21%), registro de propiedades (-19%), obtención de crédito (-12%) y cumplimiento de contratos (-4%). En otras áreas la divergencia es menor: comercio transfronterizo (7%), protección de inversores (2%) y resolución de la insolvencia (1%). La modificación global de la varianza es -16%, lo que sugiere una convergencia generalizada en todas las áreas de *Doing Business*.

2. Eifert 2009.

3. El análisis, de Divanbeigi y Ramalho (2012), concluye que la disminución de la distancia hasta la frontera del grupo de indicadores que analizan la complejidad y el costo de los procesos regulatorios en 10 puntos porcentuales se asocia a un aumento de cerca de un 1 punto porcentual en el índice de crecimiento del PIB. Puesto que la distancia hasta la frontera mejora, en promedio, 1 punto porcentual al año, estas simulaciones se basan en los resultados previstos para un período de 10 años. Los resultados proceden de la estimación de panel dinámico de Arellano-Bond para el control del ciclo económico y de los factores invariables con el tiempo, específicos para cada país. Con base en Eifert (2009) y Djankov, McLeish y Ramalho (2006), el análisis se centra en el gasto público, la calidad de las instituciones y la percepción de la corrupción, y además en la apertura total del comercio internacional y en las rentas procedentes de los recursos naturales.

4. Este estudio responde al de Klapper y Love (2011a). Se refiere al gasto público, la calidad de las instituciones y la percepción de la corrupción, y además a la apertura total del comercio internacional y a las rentas procedentes de los recursos naturales.

5. <http://www.doingbusiness.org>.

# Acercas de *Doing Business*: medir para obtener resultados

2007 2012 2011  
2005 2009 2004  
2008 2006 2010 2013

Se estima que el 90% de los empleos de los países en desarrollo proviene del sector privado<sup>1</sup>. Cuando las políticas de los gobiernos favorecen un entorno empresarial dinámico —con empresas que realizan inversiones, crean empleo e incrementan la productividad— las oportunidades son mayores para toda la población. Un corpus de investigación creciente sugiere que los responsables políticos que busquen reforzar el sector privado necesitan prestar atención no sólo a los factores macroeconómicos, sino también a la calidad de las leyes, regulaciones y disposiciones institucionales que rigen la vida económica a diario<sup>2</sup>.

Este es el décimo informe *Doing Business*. Cuando se publicó el primer informe en 2003, había pocos indicadores globales disponibles y actualizados regularmente que controlaran aspectos microeconómicos tales como el impacto de las regulaciones empresariales sobre las empresas locales. Las investigaciones anteriores, de la década de 1980, se basaban en datos procedentes de apreciaciones, si bien se trataba de encuestas a expertos o empresarios centradas en aspectos generales del entorno empresarial y a menudo captaban experiencias aisladas de las empresas. Estas encuestas también carecían del carácter pormenorizado y del potencial de comparación entre países que ahora ofrece *Doing Business*, centrado en transacciones bien definidas y en las leyes e instituciones, en lugar de analizar cuestiones del entorno empresarial con carácter genérico y con base en opiniones.

*Doing Business* pretende medir desde un punto de vista objetivo las regulaciones empresariales que afectan a empresas nacionales. El proyecto se centra principalmente en las pequeñas y medianas empresas que operan en la ciudad más importante para hacer negocios de cada economía. Basado en estudios de casos estandarizados, el informe presenta indicadores cuantitativos de las regulaciones aplicables a las empresas en diferentes etapas de su ciclo de vida. Los resultados de cada economía pueden

compararse con los de otras 184 economías, y a través del tiempo.

La decisión respecto a qué indicadores integrar en el *Doing Business* se ha visto influenciada por una gran cantidad de datos obtenidos a través de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial. Estos datos destacan los principales obstáculos que restringen la actividad comercial, según la percepción de empresarios de más de 100 economías. Entre los factores que las encuestas han indicado como importantes para las empresas se hallan los impuestos (administración fiscal y tasas de impuestos) y la electricidad, lo que ha inspirado el diseño de los indicadores de pago de impuestos y obtención de electricidad. Además, el diseño de los indicadores de *Doing Business* se ha beneficiado de los conocimientos teóricos provenientes de una dilatada literatura científica<sup>3</sup>. La metodología de *Doing Business* hace que sea posible actualizar los indicadores de un modo relativamente poco costoso y fácil de reproducir.

La metodología de *Doing Business* también tiene en cuenta las necesidades de los responsables políticos. Puesto que son ellos quienes controlan directamente las normas y regulaciones, aquellos responsables políticos que tengan la intención de cambiar la experiencia y el comportamiento de las empresas a menudo comenzarán por modificar las normas y las regulaciones que afectan a las empresas. El proyecto *Doing Business* no se contenta con identificar un problema sino que pone en evidencia las reglamentaciones y los procedimientos administrativos que podrían ser objeto de una reforma reglamentaria. Asimismo, sus mediciones cuantitativas de la regulación empresarial permiten investigar cómo influyen determinadas regulaciones en el comportamiento de las empresas y en los resultados económicos.

El primer informe *Doing Business* se ocupaba de cinco áreas y 133 economías. El informe de este año cubre once áreas y 185 economías. Diez de las áreas se incluyen en la clasificación general sobre facilidad de hacer

negocios, y nueve de ellas en la medición de la distancia hasta la frontera<sup>4</sup>. El proyecto se ha beneficiado de información proveniente de gobiernos, académicos, profesionales y revisores<sup>5</sup>. El objetivo inicial sigue siendo el mismo: proporcionar una base objetiva para la comprensión y mejora del entorno regulatorio de las empresas.

## ASPECTOS QUE CUBRE DOING BUSINESS

*Doing Business* mide varias dimensiones importantes del entorno regulatorio que afectan a las empresas locales. Proporciona mediciones cuantitativas de las regulaciones sobre apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia. *Doing Business* también observa las regulaciones sobre el empleo de trabajadores. Dado que aún continúan las investigaciones en este área, el informe de este año no presenta clasificaciones de las economías en los indicadores de empleo de trabajadores ni incluye este grupo de indicadores en la clasificación general sobre la facilidad de hacer negocios. Sí presenta, en cambio, los datos de los indicadores de empleo de trabajadores. Otros datos adicionales acerca de las regulaciones en material laboral, recopilados en 185 economías, se encuentran en la página web de *Doing Business*<sup>6</sup>.

Una premisa fundamental de *Doing Business* es la idea de que la actividad económica, y en particular el desarrollo del sector privado, se beneficia en gran medida de normas claras y coherentes: normas que establezcan y esclarezcan los derechos de propiedad y faciliten la resolución de disputas, además de otras que permitan que las interacciones económicas sean más predecibles y que proporcionen a las partes contratantes importantes medidas de protección contra los abusos y la arbitrariedad. Cuando dichas normas se diseñan para que sean razonablemente eficientes, transparentes y accesibles para sus destinatarios, y además puedan aplicarse con un costo razonable, resultan mucho más efectivas a la hora de incentivar a los agentes económicos para que conduzcan su actividad hacia el crecimiento y el desarrollo. La calidad de las normas también influye de manera decisiva en la manera en que las sociedades distribuyen los beneficios y sobrellevan los costos de las políticas y estrategias de desarrollo.

Siguiendo con el precepto de que las normas importan, algunos de los indicadores de

*Doing Business* atribuyen puntuaciones mejores en aquellos casos en los que se identifican grados de regulación mayores y un mejor funcionamiento de las instituciones (tales como los tribunales o burós de crédito). En el área de protección de los inversores, por ejemplo, se atribuye una mejor puntuación cuando las exigencias relativas a la divulgación de información en las transacciones entre partes vinculadas son más exigentes. También se atribuye una mejor puntuación a las economías que simplifican la puesta en práctica de regulaciones y reducen los costos - por ejemplo, ofreciendo la posibilidad a las empresas de formalizar todos los trámites de constitución a través de un sistema de ventanilla única o a través de un portal electrónico que permite cumplir con las formalidades de apertura de una empresa en línea. Finalmente, la puntuación de *Doing Business* recompensa a las economías que apliquen a sus regulaciones un enfoque basado en el riesgo a la hora de ocuparse de problemas sociales o medioambientales —por ejemplo, al imponer una mayor carga regulatoria a actividades que causen un alto riesgo a la población, y al gravar en menor medida las actividades con un menor riesgo.

De este modo, las economías con mejores clasificaciones en facilidad para hacer negocios no son las que carecen de regulaciones, sino aquellas donde los gobiernos han logrado promulgar normas que faciliten las interacciones en el mercado sin obstaculizar de forma innecesaria el desarrollo del sector privado. En esencia, *Doing Business* no promueve necesariamente una reducción de las regulaciones, sino regulaciones empresariales inteligentes (figura 2.1).

Al construir los indicadores, el proyecto *Doing Business* utiliza dos tipos de datos. El primer tipo proviene de la revisión de las leyes y regulaciones de cada economía. El equipo de *Doing Business*, en colaboración con los expertos locales encuestados, examina las leyes comerciales para averiguar los requisitos de divulgación para transacciones entre partes vinculadas. También consulta los códigos civiles para conocer el número de procedimientos necesarios para resolver una disputa comercial por compraventa ante los tribunales locales, y revisa las regulaciones laborales para encontrar datos relativos a diversos aspectos que rigen la relación empleado-empedor. Igualmente, sondea otras fuentes de información en busca de otros datos de vital importancia para los indicadores, muchos de ellos con una amplia repercusión legal. De hecho, aproximadamente tres cuartas partes de los datos utilizados en *Doing Business* son de este tipo fáctico, reduciendo así la necesidad de recurrir a una

FIGURA 2.1 ¿Qué son las regulaciones empresariales INTELIGENTES según *Doing Business*?



muestra mayor de respuestas de expertos para mejorar la exactitud de los datos. Los expertos locales encuestados desempeñan un papel vital a la hora de corroborar si el equipo de *Doing Business* ha entendido e interpretado correctamente las leyes y regulaciones.

Los datos del segundo tipo aportan a los indicadores información sobre la complejidad y el costo de los procesos regulatorios. Estos indicadores miden la eficiencia en alcanzar un objetivo regulatorio. Se trata de datos como el número de trámites requeridos para obtener un permiso de construcción o el tiempo empleado para otorgar identidad legal a una empresa. Las estimaciones del costo en este grupo de indicadores se basan en tarifas oficiales, en los casos en que sea aplicable. Las estimaciones del tiempo a menudo se basan en la opinión informada de los especialistas encuestados, quienes de forma rutinaria realizan gestiones o asesoran en lo concerniente a las regulaciones analizadas<sup>7</sup>. Estos expertos son contactados numerosas veces por el equipo de *Doing Business*, a través de videoconferencias, correspondencia escrita y visitas de miembros del equipo, hasta que convergen plenamente los resultados. Para elaborar estos indicadores del tiempo, un procedimiento regulatorio como el de apertura de una empresa se desglosa en fases y trámites claramente definidos (para obtener

información más detallada, véase la sección de metodología de este capítulo). En este sentido, *Doing Business* se ha construido sobre los cimientos del trabajo pionero en su día de Hernando de Soto, quien en los años 1980 aplicó el enfoque de tiempo y movimiento para mostrar los obstáculos a la hora de establecer una fábrica de ropa en las afueras de Lima<sup>8</sup>.

## ASPECTOS QUE DOING BUSINESS NO CUBRE

Los datos de *Doing Business* presentan importantes limitaciones que los usuarios de este informe deben tener en cuenta.

### Limitados en el ámbito

Los indicadores de *Doing Business* presentan limitaciones en su ámbito de cobertura. En concreto:

- *Doing Business* no analiza la totalidad de los factores, políticas e instituciones que influyen en la calidad del entorno empresarial de una economía o en su competitividad nacional. Por ejemplo, no recopila cuestiones relativas a la seguridad, la prevalencia de los sobornos o la corrupción, el tamaño del mercado, la estabilidad macroeconómica (tampoco si los gobiernos gestionan las finanzas públicas de forma sostenible), el estado del sistema financiero o el grado de formación y capacitación de la mano de obra.
- Incluso en el relativamente pequeño grupo de indicadores de *Doing Business*, el enfoque es deliberadamente restringido. Los indicadores de obtención de electricidad, por ejemplo, miden los procedimientos, tiempo y costo que requiere una empresa para obtener una conexión permanente a una red de suministro eléctrico que abastezca un almacén estándar. Ello implica que, a través de estos indicadores, *Doing Business* proporciona una visión limitada sobre el conjunto de desafíos a nivel de infraestructura a los que se enfrentan las empresas, en particular en los países en desarrollo. El informe no examina hasta qué punto el estado defectuoso de las carreteras, las líneas ferroviarias, los puertos y las comunicaciones puede incidir negativamente en los costos de las empresas y en la pérdida de competitividad. *Doing Business* se ocupa de once áreas del ciclo de vida de una empresa a través de once grupos de indicadores específicos (tabla 2.1). De forma similar a los indicadores de obtención de electricidad, los referidos a la apertura de una empresa o a la protección de inversores no cubren todos los aspectos de la legislación empresarial. Asimismo, los de empleo de trabajadores no tratan todas las áreas de la

TABLA 2.1 *Doing Business*: comparando 11 áreas de la regulación empresarial

Complejidad y costo de los procesos regulatorios	
Apertura de una empresa	Procedimientos, tiempo, costo y requisito de capital mínimo
Manejo de permisos de construcción	Procedimientos, tiempo y costo
Obtención de electricidad	Procedimientos, tiempo y costo
Registro de propiedades	Procedimientos, tiempo y costo
Pago de impuestos	Pagos, tiempo y tasa de impuesto total
Comercio transfronterizo	Documentos, tiempo y costo
Fortaleza de las instituciones	
Obtención de crédito	Leyes de garantía sobre bienes muebles y sistemas de información crediticia
Protección de los inversores	Divulgación y responsabilidad por transacciones entre partes vinculadas
Cumplimiento de contratos	Procedimientos, tiempo y costo para resolver una disputa comercial
Resolución de la insolvencia	Tiempo, costo, resultado y tasa de recuperación
Empleo de trabajadores <sup>a</sup>	Flexibilidad en la regulación del empleo

a. Los indicadores de empleo de trabajadores no están incluidos en la clasificación de este año en facilidad de hacer negocios, ni en el cálculo de ningún dato sobre fortaleza de las instituciones legales de los incluidos en el informe.

regulación laboral; por ejemplo, no analizan las regulaciones relativas a cuestiones de salud y seguridad en el entorno de trabajo ni los derechos de negociación colectiva.

- *Doing Business* no pretende analizar todos los costos y beneficios que una ley o regulación en particular proporciona a la sociedad en conjunto. Por ejemplo, los indicadores del pago de impuestos miden la tasa de impuesto total, que de forma aislada supone un costo para las empresas. Los indicadores no miden, ni están diseñados para medir, los beneficios obtenidos por los programas sociales y económicos financiados a través de la recaudación fiscal. El análisis de las leyes y regulaciones empresariales aporta ingredientes para el debate sobre la carga que supone el cumplimiento de objetivos regulatorios. Estos objetivos pueden diferir entre las distintas economías.

### Limitados a supuestos de casos estandarizados

Un fundamento clave de los indicadores de *Doing Business* es que deben garantizar que los datos de una globalidad de economías sean comparables. Con este fin, los indicadores de *Doing Business* están constituidos sobre la base de casos estandarizados con presunciones específicas. Una de esas presunciones es que se trata de una empresa nacional ubicada en la ciudad más relevante para esa economía desde el punto de vista empresarial. La realidad es que las regulaciones empresariales y su aplicación, particularmente en Estados federales y grandes economías, pueden presentar diferencias en un mismo país. Sin embargo, recopilar datos de las particiones jurisdiccionales de cada una de las 185

economías analizadas por *Doing Business* sería demasiado costoso.

*Doing Business* reconoce las limitaciones de emplear supuestos de casos estandarizados y presunciones. Con todo, si bien tales presunciones conllevan el costo inevitable de la generalización, lo cierto es que también contribuyen a garantizar que los datos sean comparables. Por este motivo es habitual observar presunciones limitativas de este tipo en los indicadores económicos. Las estadísticas de inflación, por ejemplo, se basan a menudo en los precios de un conjunto de productos de consumo de algunas pocas áreas urbanas, debido al hecho de que recopilar asiduamente datos de precios que sean representativos de toda la nación podría acarrear un costo prohibitivo en muchos países. Para analizar las variaciones regionales en el entorno empresarial de las economías, *Doing Business* ha complementado sus indicadores globales con estudios subnacionales en diversas economías donde convergieron los recursos y el interés en invertirlos (cuadro 2.1).

Algunos grupos de indicadores de *Doing Business* incluyen áreas complejas y altamente diferenciadas. Ante dicha circunstancia, se realiza un cuidadoso diseño y definición de los casos estandarizados y las presunciones. Por ejemplo, el supuesto del caso estandarizado a menudo se refiere a una sociedad de responsabilidad limitada o a su equivalente legal. Hay una doble motivación para establecer esta presunción: en primer lugar, las sociedades privadas de responsabilidad limitada son, empíricamente, la forma empresarial más frecuente en muchas de las economías del mundo. En segundo lugar, esta elección también refleja

uno de los enfoques claves de *Doing Business* sobre la ampliación de oportunidades para los emprendedores: los inversores se animan a aventurarse en el mundo de los negocios cuando las potenciales pérdidas se limitan a su participación de capital.

## Se limitan al sector formal

Los indicadores de *Doing Business* se elaboran con la presunción de que los empresarios

conocen todas las regulaciones aplicables y las cumplen. En la práctica, es posible que los empresarios no conozcan los trámites necesarios o cómo cumplirlos, y pueden perder un tiempo considerable en averiguarlo. Asimismo, es posible que eludan deliberadamente el cumplimiento de sus obligaciones, por ejemplo al no darse de alta en la seguridad social. Cuando la regulación es particularmente gravosa, los niveles de informalidad tienden a ser mayores (figura 2.2).

La informalidad tiene un costo: en comparación con sus homólogas del sector formal, las empresas en el sector informal suelen crecer a un ritmo menor, tienen más dificultades en el acceso al crédito y emplean menos trabajadores, los cuales quedan excluidos de la protección del derecho laboral<sup>9</sup>. Esta situación puede agravarse si se trata de empresas pertenecientes a mujeres, según los estudios específicos de países<sup>10</sup>. Las empresas en el sector informal son también más propensas a evadir impuestos.

### CUADRO 2.1 COMPARANDO LA REGULACIÓN A NIVEL LOCAL: INFORMES SUBNACIONALES DE DOING BUSINESS

Los informes subnacionales de *Doing Business* expanden el análisis de los indicadores más allá de la ciudad más relevante para los negocios de una economía. Destacan diferencias locales en materia de legislación o en la aplicación de las regulaciones nacionales entre diferentes ciudades de una economía (como es el caso de Colombia) o región (como Europa Sudoriental). Los proyectos se llevan a cabo a petición de los gobiernos centrales, quienes a menudo contribuyen a financiarlos, como México. En algunos casos los gobiernos locales también aportan financiación, como ocurre en la Federación Rusa.

Los indicadores subnacionales proporcionan a los gobiernos mediciones estándar, basadas en leyes y regulaciones, que permiten comparaciones objetivas tanto a nivel nacional como internacional. Como instrumento de análisis, sirven para identificar obstáculos, así como para resaltar buenas prácticas que sean fácilmente reproducibles en otras ciudades con las que compartan un marco legal similar.

Los gobiernos asumen la titularidad de un proyecto subnacional, al participar en todas las fases de su diseño y aplicación: eligen las ciudades sujetas a comparación, los indicadores que pueden capturar diferencias locales y la frecuencia de las evaluaciones. Todos los niveles del gobierno están implicados: nacional, regional y municipal.

Los proyectos subnacionales crean un espacio para debatir sobre reformas regulatorias y brindan a los gobiernos e instituciones la oportunidad de aprender unos de otros por medio del informe y de los talleres de aprendizaje inter pares. Las instituciones comparten sus conocimientos incluso tras la publicación del informe. En México, 28 de sus 32 estados intercambian información con regularidad.

La reiteración de análisis comparativos genera una competitividad sana entre las ciudades para mejorar su entorno regulatorio. La difusión de los resultados refuerza este proceso y da ocasión a las ciudades de aportar sus testimonios. Quince economías han solicitado dos o más rondas de análisis comparativo desde 2005 (entre ellas Colombia, Indonesia y Nigeria), y muchas han ampliado la cobertura geográfica a más ciudades (por ejemplo, Rusia). En México, cada nueva ronda ha puesto de manifiesto un incremento en el número de estados que mejoraron su entorno regulatorio en cada uno de los cuatro grupos de indicadores analizados, llegando hasta el 100% de los estados en 2011.

Desde 2005 los informes subnacionales han analizado 335 ciudades de 54 economías, entre ellas Brasil, China, República Árabe de Egipto, India, Kenya, Marruecos, Pakistán y Filipinas<sup>1</sup>.

Este año se actualizaron los estudios realizados en Indonesia, Kenya, México, Rusia y Emiratos Árabes Unidos. Hay análisis en marcha en Hargeisa (Somalilandia) además de en 23 ciudades y 4 puertos de Colombia, 15 ciudades y 3 puertos de Egipto y 13 ciudades y 7 puertos de Italia. Además se han publicado tres informes regionales:

- *Doing Business en OHADA*, que compara las regulaciones empresariales de los 16 Estados miembros de la Organización para la Armonización del Derecho Mercantil en África (Benín, Burkina Faso, Camerún, República Centroafricana, Chad, Comoras, República del Congo, Côte d'Ivoire, Guinea Ecuatorial, Gabón, Guinea, Guinea Bissau, Malí, Níger, Senegal y Togo).
- *Doing Business en la comunidad de África del Este*, con cobertura de cinco economías de la Comunidad del África Oriental (Burundi, Kenya, Rwanda, Tanzania y Uganda).
- *Doing Business en el mundo árabe*, que analiza 20 economías del mundo árabe (Argelia, Bahrein, Comoras, Djibouti, Egipto, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Mauritania, Marruecos, Omán, Qatar, Arabia Saudita, Sudán, República Árabe de Siria, Túnez, Emiratos Árabes Unidos, Ribera Occidental y Gaza, y República del Yemen).

1. Los informes subnacionales están disponibles en el sitio web de *Doing Business*: <http://www.doingbusiness.org/subnational>.

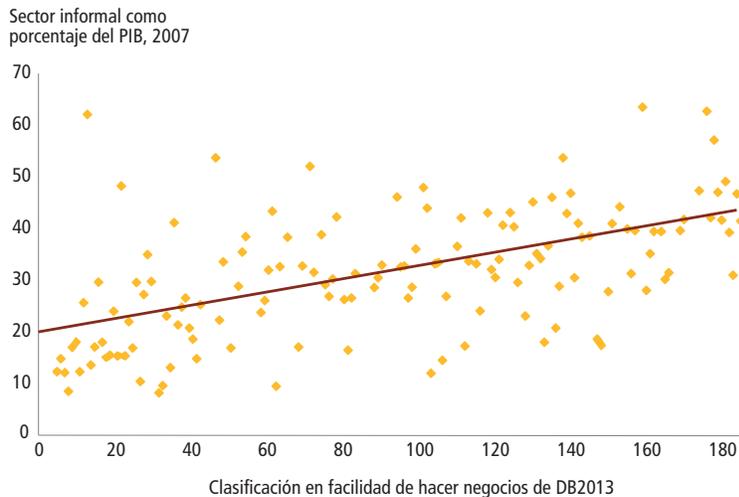
*Doing Business* mide un grupo de factores que ayudan a explicar la incidencia de la informalidad y ofrecen a los responsables políticos perspectivas de las posibles áreas de reforma regulatoria. Para alcanzar una comprensión más completa del entorno empresarial y una visión más amplia de los desafíos de las políticas de reforma, se requiere la observación combinada del informe *Doing Business* con datos de otras fuentes, por ejemplo las Encuestas de Empresas del Banco Mundial<sup>11</sup>.

## ¿POR QUÉ ESTE ENFOQUE?

¿Por qué *Doing Business* se centra en el entorno regulatorio de las pequeñas y medianas empresas? Porque estas empresas son los principales motores de la competencia, el crecimiento y la creación de empleo, sobre todo en economías en desarrollo. No obstante, en estas economías el 65% de la actividad económica se realiza en el sector informal, a menudo debido a una burocracia y regulación excesivas. Las empresas del sector informal se ven privadas del acceso a las oportunidades y la protección que brinda la ley, si bien puede darse el caso que incluso empresas que operan en el sector formal no tengan un acceso igualitario a dichas oportunidades y protecciones. En los países donde la regulación es gravosa y hay limitaciones a la competencia, el éxito tiende a depender de los contactos que se tienen. En cambio, cuando la regulación es transparente, eficiente y de fácil puesta en práctica, el competir, innovar y crecer resulta más sencillo para cualquier aspirante a empresario.

¿Influyen las áreas de las que se ocupa *Doing Business* 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<sup>12</sup>. Las respuestas fueron unánimes: tanto las mujeres como los hombres centraban 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 todo el mundo, con independencia del nivel de ingresos, pueda participar de sus

**FIGURA 2.2** Unos niveles elevados de informalidad se asocian a una peor clasificación en *Doing Business*



Nota: la correlación entre las dos variables es 0,57. Las relaciones son significativa a un nivel del 5% cuando se tiene en cuenta el ingreso per cápita. La muestra de datos abarca 143 economías.

Fuente: base de datos de *Doing Business*; Schneider, Buehn y Montenegro 2010.

beneficios, requiere un entorno donde empresarios noveles con iniciativa y buenas ideas sean capaces de comenzar sus negocios y donde las buenas empresas puedan invertir, crecer y, de esta manera, crear más empleo. En este sentido, *Doing Business* considera que contar con buenas regulaciones es clave para la integración social.

En realidad, *Doing Business* sirve de barómetro del marco regulador de las empresas nacionales. A modo de analogía médica, *Doing Business* vendría a ser como un análisis de colesterol. El análisis de colesterol no nos revela todo sobre el estado de nuestra salud. Sin embargo, nuestro nivel de colesterol se examina con más facilidad que nuestra salud en general. Asimismo, su análisis nos aporta información importante y nos pone en estado de alerta para modificar ciertas conductas. De igual modo, *Doing Business* no nos dice todo lo que necesitamos saber acerca del entorno regulatorio de las empresas nacionales, pero sus indicadores cubren aspectos que resultan más fáciles de medir que la totalidad del entorno regulatorio, además de aportar información importante sobre las áreas susceptibles de mejora. Con todo, el tipo de reforma regulatoria que resulte más adecuado puede variar de manera significativa entre las distintas economías.

Un modo de evaluar si *Doing Business* es representativo de la mayor parte del entorno empresarial y de la competencia consiste en observar la correlación existente 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 es el grupo de indicadores de regulación de mercado de productos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Estos indicadores se diseñaron para ayudar a determinar hasta qué punto el entorno regulatorio fomenta o impide la competencia. Incluyen mediciones del alcance del control de los precios, el sistema de concesión de licencias y permisos, el grado de simplificación de las normas y procedimientos, las cargas administrativas y los obstáculos legales y regulatorios, la preponderancia de procedimientos discriminatorios y el grado en que los gobiernos controlan las

empresas comerciales<sup>13</sup>. Estos indicadores, respecto de los 39 países cubiertos —algunos de ellos importantes mercados emergentes— guardan relación con las clasificaciones de *Doing Business* (el coeficiente de correlación se sitúa en 0,53; figura 2.3).

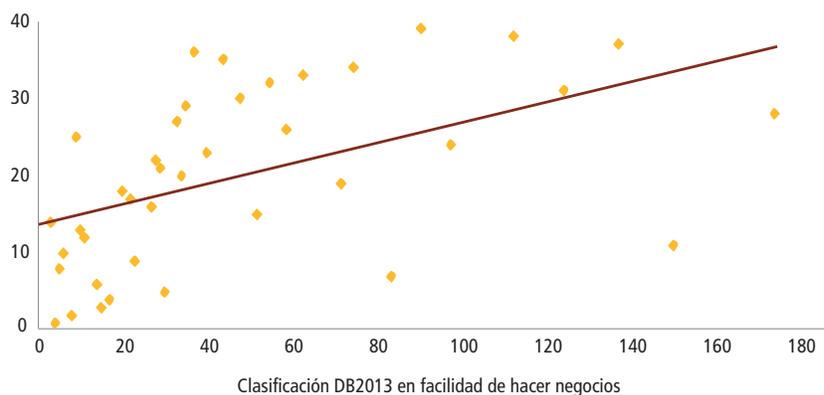
Asimismo, hay un elevado coeficiente de correlación (0,83) entre las clasificaciones de *Doing Business* y las del Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, una medición mucho más amplia que abarca factores como la estabilidad macroeconómica, el capital humano, la solidez de las instituciones públicas y la complejidad de la comunidad empresarial (figura 2.4)<sup>14</sup>. Las experiencias declaradas en materia de regulación empresarial, como las que figuran en el Índice de Competitividad Global, son susceptibles de una variación mayor en el seno de las economías (entre los encuestados de una misma economía) que entre las distintas economías<sup>15</sup>. En consecuencia, este elevado coeficiente de correlación puede coexistir con diferencias sustanciales dentro de las economías.

## DOING BUSINESS COMO EJERCICIO COMPARATIVO

Al medir aspectos clave de los regímenes regulatorios, *Doing Business* brinda la posibilidad de utilizar el informe como un instrumento comparativo. Con todo, dicho instrumento resulta necesariamente incompleto, puesto que los datos de *Doing Business* presentan un ámbito limitado. Resulta útil cuando contribuye al juicio, pero no cuando lo reemplaza.

**FIGURA 2.3** Correlación significativa entre las clasificaciones de *Doing Business* y la clasificación de la OCDE en regulación de los mercados de productos

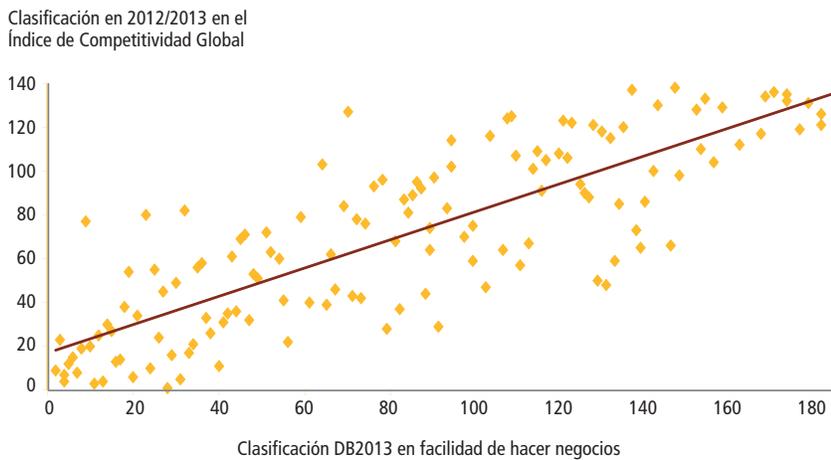
Clasificación de la OCDE en 2008 según los indicadores de la regulación de los mercados de productos



Nota: la correlación es significativa a un nivel del 5% cuando se tiene en cuenta el ingreso per cápita.

Fuente: base de datos de *Doing Business*, datos de la OCDE.

**FIGURA 2.4 Fuerte correlación entre las clasificaciones de *Doing Business* y la clasificación en competitividad global del Foro Económico Mundial**



Nota: la correlación es significativa a un nivel del 5% cuando se controla por el ingreso per cápita.  
Fuente: base de datos de *Doing Business*, datos del FEM 2012.

Desde 2006, *Doing Business* ha querido aportar dos puntos de vista sobre 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 diez ámbitos, tanto por cada área como en conjunto. Se necesita discernimiento para interpretar estas mediciones respecto de cada economía, y también para determinar una vía razonable y políticamente viable hacia una reforma regulatoria.

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

A medida que las economías se desarrollan, pueden ampliar o mejorar las regulaciones que protegen a los inversores y los derechos de propiedad. Muchas intentan dar con modos más eficientes para las regulaciones existentes y eliminar las obsoletas. Uno de los hallazgos de *Doing Business* es que las economías dinámicas y en crecimiento reforman continuamente y actualizan tanto sus regulaciones empresariales como el modo de aplicarlas, mientras que muchos países pobres aún disponen de sistemas regulatorios que datan de finales del siglo XIX.

Para los gobiernos decididos a reformar, el nivel de mejora en términos absolutos del entorno regulatorio de los empresarios locales

resulta más importante que su clasificación respecto de otras economías. A fin de evaluar tanto el nivel absoluto de rendimiento regulatorio como su mejora en el tiempo, el informe de este año vuelve a incluir la medición de la distancia hasta la frontera. Ésta muestra la distancia de una economía respecto de la “frontera”, que es el mejor comportamiento observado en cada uno de los indicadores respecto de todas las economías que figuran en *Doing Business* desde 2003.

En cualquier momento en el tiempo, la medición de la distancia hasta la frontera muestra a qué distancia de su mejor rendimiento se encuentra una economía. Además, comparar la puntuación de una economía en dos puntos en el tiempo permite a los usuarios valorar el cambio absoluto que ha experimentado el entorno regulatorio de dicha economía a lo largo de los años, según el análisis de *Doing Business*, en vez de limitarse al cambio en el rendimiento de esa economía respecto de otras. De este modo, la medición de la distancia hasta la frontera complementa la clasificación anual en facilidad de hacer negocios, la cual compara unas economías con otras en un punto en el tiempo.

Cada área cubierta por *Doing Business* se refiere a un aspecto distinto del entorno regulatorio empresarial. Las clasificaciones de cada economía varían, a veces de manera significativa, entre las distintas áreas. Una manera rápida de evaluar la variabilidad en el rendimiento regulatorio de una economía en las diversas áreas de regulación empresarial se consigue acudiendo a las clasificaciones por área (véanse las tablas de los países disponibles en el sitio web [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)).

Guatemala, por ejemplo, ocupa el puesto 93 en la clasificación general en facilidad de hacer negocios. Ocupa el puesto 12 en la clasificación de obtención de crédito, 20 en la de facilidad de registro de propiedades y 34 en la de facilidad de obtención de electricidad. Asimismo, ocupa el puesto 124 en la clasificación de facilidad de pago de impuestos, 158 en la de fortaleza de protección de los inversores y 172 en la de facilidad de apertura de una empresa (véase la figura 1.2 del Resumen ejecutivo).

## LO QUE MUESTRAN 10 AÑOS DE DATOS

Un corpus creciente de investigación empírica muestra que ciertas áreas de regulación empresarial, así como ciertas reformas en dichas áreas, están relacionadas con resultados claves de ámbito social y económico. Entre éstos se incluyen la creación de empresas, el empleo, la formalidad, el comercio internacional, el acceso a servicios financieros y la supervivencia de empresas que son viables a pesar de estar en situación de crisis<sup>16</sup>. Su obtención ha sido posible gracias a una década de recopilación de datos de *Doing Business*, junto con otros grupos de datos. En varias publicaciones académicas con revisión paritaria han aparecido alrededor de 1245 artículos científicos, y unos 4071 documentos de trabajo están disponibles a través de Google Scholar en los que se mencionan datos de *Doing Business*<sup>17</sup>.

Establecer el impacto empírico de las reformas no es tarea fácil. Un enfoque posible es el análisis de las correlaciones entre países. Sin embargo, con este método resulta difícil aislar la influencia de una reforma regulatoria determinada, puesto que el resto de factores es susceptible de variación de una economía a otra y, además, puede haberse ignorado en dicho análisis. Entonces, ¿cómo determinan los expertos si los resultados de los ámbitos social y económico podrían haber sido otros de no haber realizado una reforma regulatoria específica? Un número creciente de estudios han logrado evaluar este tipo de cuestiones mediante el análisis de los cambios en las regulaciones de un país a lo largo del tiempo, o bien mediante paneles de datos. Otros estudios se han centrado en las reformas que afectaron únicamente a determinados sectores o empresas de un país. La literatura más amplia en la materia, haciendo uso de diversas estrategias empíricas, ha llegado a conclusiones interesantes, entre las que se incluyen las descritas a continuación:

*Una regulación empresarial más inteligente favorece el crecimiento.* Las economías con mejor regulación empresarial crecen más

rápido. Un estudio concluyó que, respecto de las economías en su mejor cuartil de regulación empresarial según las mediciones de *Doing Business*, las diferencias en la regulación empresarial con aquéllas en el peor cuartil guardan relación con un aumento de 2,3 puntos porcentuales en sus tasas de crecimiento anual<sup>18</sup>. Otro estudio afirmó que, en economías de ingresos relativamente bajos, las reformas que facilitan los negocios se asocian a una tasa de crecimiento en el año siguiente que asciende a 0,4 puntos porcentuales<sup>19</sup>.

*Una inscripción más simple de nuevas empresas favorece la creación y la productividad de las empresas.* Las economías con un sistema eficiente de inscripción de empresas suelen gozar de un coeficiente más alto de entrada y de una mayor densidad comercial<sup>20</sup>. Una inscripción más ágil de las empresas se asocia a la adscripción a sectores con mayor potencial de crecimiento, como por ejemplo aquéllos que experimentan cambios tecnológicos o una expansión de su demanda a nivel global<sup>21</sup>. Además, el facilitar la apertura de empresas está asociado a una mayor inversión en sectores que suelen estar a resguardo de la competencia, entre los que se incluyen el transporte, las comunicaciones o la prestación de servicios<sup>22</sup>. Los datos empíricos también establecen que las regulaciones más eficientes en materia de inscripción de empresas mejoran la productividad de las empresas y el rendimiento a nivel macroeconómico<sup>23</sup>.

*Unos costos más reducidos de inscripción de nuevas empresas aumentan las oportunidades de empleo formales.* Puesto que las empresas de nueva creación suelen estar fundadas por trabajadores altamente cualificados, la reducción de los costos de inscripción de nuevas empresas suele comportar unos índices superiores de inscripción en centros de formación, mayor creación de empleo para mano de obra altamente cualificada y un índice mayor de productividad<sup>24</sup>. Además, el aumento de la inscripción formal también puede fomentar la seguridad jurídica, puesto que las empresas formales de nueva creación pasan a estar protegidas por el sistema jurídico, para beneficio propio y el de sus clientes y proveedores<sup>25</sup>.

Los estudios de impacto específicos a nivel de economía concluyen que la simplificación de las regulaciones relativas al registro de empresas puede promover la creación de nuevas empresas formales en el sector:

- En Colombia, la implantación de una oficina de ventanilla única para el registro de empresas supuso un aumento del 5,2% en la inscripción de nuevas empresas<sup>26</sup>.
- En México, un estudio que analizaba las consecuencias de un programa para

simplificar la obtención de licencias municipales concluyó que éste condujo a un aumento del 5% en el número de empresas registradas y a un crecimiento del 2,2% en el empleo. Además, la competencia de los nuevos empresarios hizo caer los precios un 0,6%, y los ingresos de las empresas dominantes, un 3,2%<sup>27</sup>. Un segundo estudio concluyó que el programa era más eficaz en municipios con menor corrupción y procedimientos de registro menos costosos<sup>28</sup>. Además, otro estudio afirmó que, en función de las características individuales de los propietarios de las empresas informales, un sistema de obtención de licencias más simple puede aumentar tanto el número de trabajadores asalariados como el de empresas formales: aquellos cuyas características se asemejaban a las de los trabajadores asalariados eran más susceptibles de convertirse en trabajadores asalariados, mientras que aquellos cuyas características se parecían más a las de los empresarios del sector formal eran más susceptibles de convertirse en propietarios de empresas formales<sup>29</sup>.

- En India, un estudio concluyó que la eliminación gradual del “license raj” (“soberano por permiso”), el sistema que regula el registro y la productividad a nivel industrial, supuso un aumento del 6% en el número de empresas registradas<sup>30</sup>. Otro estudio afirmó que una regulación más sencilla en materia de inscripción de empresas y la flexibilidad del mercado laboral resultaron ser complementarias: los estados indios con regulaciones de empleo más flexibles observaron un descenso adicional del 25% en el número de empresas informales y un aumento del 18% en los beneficios de producción real, respecto de los estados con regulaciones laborales menos flexibles<sup>31</sup>. Un tercer estudio concluyó que la reforma en materia de licencias condujo a una mejora de la productividad agregada de alrededor del 22% en las empresas amparadas por dicha reforma<sup>32</sup>.
- En Portugal, la introducción de una oficina de ventanilla única para empresas desembocó en un aumento del 17% en el número de nuevas empresas inscritas. La reforma favoreció sobre todo a los titulares de pequeñas empresas con bajos niveles de formación que operaban en sectores de baja tecnología, como la agricultura, la construcción o el comercio minorista<sup>33</sup>.

*Un entorno regulatorio eficaz mejora el rendimiento comercial.* Fortalecer el entorno institucional del comercio internacional (por ejemplo mediante el incremento de la eficacia de los departamentos de aduanas) puede impulsar el volumen de comercio<sup>34</sup>. En

África Subsahariana se detectó que uno de los principales motivos del pobre rendimiento comercial fue la ineficiencia del entorno regulatorio comercial<sup>35</sup>. Un estudio demostró que la reducción en un día del tiempo invertido en desplazamientos interiores conduce a un aumento del 7% en las exportaciones<sup>36</sup>. Otro estudio concluyó que entre los factores de mejora del rendimiento comercial se encuentran el acceso a la financiación, la calidad de la infraestructura y la capacidad de los gobiernos para formular e implementar políticas y regulaciones coherentes que promuevan el desarrollo del sector privado<sup>37</sup>. El mismo estudio afirmó que las economías con mayores obstáculos para acceder a los mercados extranjeros obtienen mayores beneficios por las mejoras en el clima inversor. Otro estudio confirmó que, en las economías de ingresos bajos, las mejoras en la eficacia del transporte y el entorno empresarial tienen un efecto marginal mayor sobre las exportaciones que en las economías de ingresos altos<sup>38</sup>. Incluso existe otro estudio que afirma que las medidas para mejorar el rendimiento logístico y facilitar el comercio en el interior de los países pueden acarrear consecuencias mayores para el comercio, en particular para las exportaciones, que las que comportaría la reducción arancelaria<sup>39</sup>.

Otros ámbitos regulatorios resultan importantes para el rendimiento comercial. Las economías con un buen sistema de cumplimiento de contratos tienden a producir y exportar más productos elaborados que aquellas con sistemas de cumplimiento más débiles<sup>40</sup>. Puesto que la producción de alta calidad es un prerrequisito para que las empresas adquieran la condición de exportadoras, las reformas que disminuyen el costo de la producción de alta calidad incrementan la influencia positiva de las reformas en el comercio transfronterizo<sup>41</sup>. Además, la supresión de las barreras al comercio internacional debe complementarse con otras reformas, tales como una mayor flexibilidad del mercado laboral, a fin de conseguir una productividad y crecimiento mayores<sup>42</sup>.

Una sólida infraestructura de mercado financiero —contando con tribunales, con una legislación en materia de acreedores e insolvencia, así como con registros de crédito y de garantías, mejora el acceso al crédito. El acceso al crédito es uno de los obstáculos principales que reconocen las empresas en todo el mundo<sup>43</sup>. Unos sistemas efectivos de información crediticia y una legislación firme sobre garantías mobiliarias contribuyen a superar este obstáculo. Un estudio de las reformas que mejoraron la legislación en materia de garantías mobiliarias en 12 economías en transición concluyó que

dichas reformas tuvieron una influencia positiva sobre el volumen de préstamos bancarios<sup>44</sup>. Un mayor intercambio de información entre los burós de crédito se asocia a una mayor rentabilidad de las instituciones financieras y a un menor riesgo bancario. Además, la solidez de los derechos de los acreedores y la existencia de registros de crédito, ya sean públicos o privados, se asocian a un porcentaje más elevado de crédito privado respecto del PIB<sup>45</sup>.

Los estudios específicos a nivel de país confirman que unos sistemas eficaces de recuperación de deudas y unos procesos eficientes de resolución de la insolvencia resultan clave para marcar las pautas de concesión de créditos y garantizar que las empresas menos rentables sean reestructuradas o abandonen el mercado:

- En India, la creación de tribunales especializados en el cobro de deudas generó una serie de efectos positivos. Entre ellos, el de agilizar la resolución de demandas por impago y permitir a los prestamistas embargar más bienes garantizados cuando sus deudores incumplían. Además, también aumentó un 28% la probabilidad de recuperación, mientras que las tasas de interés sobre los préstamos disminuyeron entre 1 y 2 puntos porcentuales<sup>46</sup>.
- En Brasil, la amplia reforma de las leyes de la quiebra en el año 2005 se asoció con la reducción del costo de la deuda en un 22% y con un aumento del nivel agregado de crédito en un 39%<sup>47</sup>.
- La introducción de mecanismos agilizados para la reorganización de empresas ha resultado ser útil para disminuir el número de liquidaciones, ya que ello anima a que más empresas viables opten por la reestructuración. Así lo demuestra la reducción del número de liquidaciones en un 14% en Colombia y en un 8,4% en Bélgica.<sup>48</sup> Una de las características a destacar del nuevo sistema de Colombia es que mejora la distinción entre las empresas viables y las que no lo son, lo que aumenta las posibilidades de continuidad para las empresas que, pese a sus dificultades financieras, pueden salir adelante.
- La mejora de la protección de inversores, el desarrollo de mercados financieros y la promoción de mercados más activos para el control corporativo dificultan la continuidad de las empresas familiares en el tiempo, a la vez que amplían las oportunidades para empresas con estructuras de capital más diversificadas<sup>49</sup>.

## ¿CÓMO UTILIZAN DOING BUSINESS LOS GOBIERNOS?

*Doing Business* ofrece a los responsables políticos estudios comparativos que pueden ser útiles para estimular el debate sobre las políticas existentes, tanto por poner al descubierto los desafíos potenciales, como por identificar las lecciones aprendidas y las buenas prácticas. El debate inicial acerca de las conclusiones que se extraen de los datos suele desembocar en un análisis más profundo para explorar la relevancia de dichos datos para esa economía y las áreas donde podría tener sentido reformar, incluso más allá del ámbito de estudio de *Doing Business*.

Los gobiernos decididos a reformar que buscan historias de éxito en la regulación empresarial utilizan *Doing Business* a modo de referencia (cuadro 2.2). 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 e inspiración para posibles reformas en sus países. Los gobiernos ya compartían sus conocimientos en materia de regulación empresarial antes de la llegada del proyecto *Doing Business*. No obstante, *Doing Business* ha facilitado este intercambio mediante la creación de un lenguaje común procedente de la comparación de las regulaciones empresariales en todo el mundo.

Durante los últimos diez años los gobiernos han participado activamente en la mejora del marco regulatorio de las empresas nacionales. La mayor parte de las reformas relacionadas con las áreas de *Doing Business* han radicado en amplios programas de reforma orientados a impulsar 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 utilizan numerosas fuentes de datos e indicadores. Esto pone de manifiesto el hecho que los datos de *Doing Business* por sí solos conforman una hoja de ruta incompleta para reformas de éxito en materia de regulación empresarial<sup>50</sup>. Ello también refleja la necesidad de responder ante muchas partes implicadas 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 la mejora del clima de inversión persigue estimular un uso crítico de los datos de *Doing Business*, para así agudizar su análisis y promover reformas de

amplio alcance que mejoren el clima inversor, en vez de limitar los enfoques a la mejora en las clasificaciones de *Doing Business*. El Grupo del Banco Mundial utiliza una amplia variedad de indicadores y herramientas analíticas en este diálogo sobre políticas, entre los que se incluyen sus indicadores de Global Poverty Monitoring Indicators (*Indicadores de reducción Global de la Pobreza*), los Indicadores del Desarrollo Mundial, los Indicadores de Desempeño de Logística, y muchos más. La iniciativa de datos de libre acceso ha permitido que todos los datos e indicadores estén a disposición del público en <http://data.worldbank.org>

## METODOLOGÍA Y DATOS

Los datos de *Doing Business* se basan en las leyes y regulaciones nacionales, así como en los requisitos administrativos. Estos datos abarcan 185 economías, incluidas las economías pequeñas y algunas de las economías más pobres, de las que hay pocos datos o ninguno en otros grupos de indicadores ajenos a *Doing Business* (para obtener una explicación más detallada de la metodología de *Doing Business*, véanse las Notas de los datos en el sitio web [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)).

### Las personas encuestadas por *Doing Business*

En los últimos diez años, más de 18 000 profesionales de 185 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 9600 profesionales<sup>51</sup>. La tabla 20.2 de la sección de Notas de los datos contiene el número de encuestados por cada grupo de indicadores. En el sitio web de *Doing Business* figura el número de encuestados por cada economía y cada indicador. Los encuestados son profesionales que de forma rutinaria realizan gestiones o asesoran en lo concerniente a los requisitos legales y regulatorios que cubre cada área de *Doing Business*. Son seleccionados en función de su ámbito de especialización dentro de las áreas específicas que cubre *Doing Business*. Dado que el enfoque está centrado en las gestiones legales y regulatorias, la mayor parte de los encuestados son profesionales del Derecho, como abogados, jueces o notarios. De la encuesta sobre registros de crédito se ocupan funcionarios de los registros o de los burós de crédito. Los transportadores de mercancías, contadores, arquitectos, ingenieros y otros profesionales contestan a las encuestas que versan sobre comercio transfronterizo, pago de impuestos y permisos de construcción. Determinados funcionarios públicos, tales como los de los registros mercantiles y de la

## CUADRO 2.2 ¿CÓMO HAN UTILIZADO LAS ECONOMÍAS DOING BUSINESS EN SUS PROGRAMAS DE REFORMA REGULATORIA?

Para garantizar la coordinación de los esfuerzos de reforma entre los distintos organismos públicos, economías como Brunei Darussalam, Colombia y Rwanda han constituido comités de reforma, los cuales deben informar directamente al presidente y utilizan los indicadores de *Doing Business* como datos que guían sus programas de mejora del entorno empresarial. Otras 35 economías más han constituido comités de esta índole a nivel interministerial. Entre ellas se incluyen economías de varias regiones. En Asia oriental y meridional: Corea, Malasia, Filipinas, Taiwán, China y Viet Nam; en Oriente Medio y Norte de África: Marruecos, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos; en Europa oriental y Asia central: Georgia, Kazajstán, Kosovo, República Kirguisa, ex República Yugoslava de Macedonia, Moldavia, Montenegro y Tayikistán; en África Subsahariana: Botswana, Burundi, Comoras, Côte d'Ivoire, Kenya, Liberia, Malawi, Malí, Nigeria, República Centroafricana, República del Congo, República Democrática del Congo, Sierra Leona, Togo y Zambia; en América Latina: Chile, Guatemala, México, Panamá, Perú y República Dominicana. Desde 2003, los gobiernos han introducido más de 300 reformas regulatorias que han sido recopiladas por *Doing Business*<sup>1</sup>.

Muchas economías comparten conocimientos sobre los procesos de reforma regulatoria respecto de las áreas analizadas en *Doing Business*. Entre los eventos más comunes para este intercambio de conocimiento, encontramos los de formación entre pares: talleres en los que funcionarios de distintos gobiernos de una región, o incluso de todo el mundo, asisten para intercambiar experiencias y hablar de los desafíos de la reforma regulatoria. En los últimos años se han celebrado eventos de esta índole en Colombia (América Latina y el Caribe), en Rwanda (África Subsahariana), en Georgia (Europa oriental y Asia central), en Malasia (Asia oriental y el Pacífico) y en Marruecos (Oriente Medio y Norte de África). Además, algunas organizaciones regionales, como por ejemplo el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) —que apareció en un caso de estudio del informe de este año— utilizan los datos de *Doing Business* como herramienta y lenguaje común para establecer un programa de reforma en materia de regulación empresarial.

1. Se trata de reformas cuyos programas se diseñaron con base en la información facilitada por el informe de *Doing Business*, según le consta al equipo de *Doing Business*.

propiedad, aportan información que también se incluye en los indicadores.

### Fuentes de información de los datos

La mayor parte de los indicadores de *Doing Business* se basan en las leyes y regulaciones. De forma adicional, la mayoría de los indicadores de costos se basan en tablas de tarifas oficiales. Los colaboradores de *Doing Business* completan cuestionarios por escrito y aportan referencias sobre las leyes, regulaciones y tarifas aplicables, lo que contribuye a contrastar los datos y garantizar su calidad. Obtener muestras representativas no es necesario, ya que las respuestas son comparadas con las leyes y reglamentos vigentes para garantizar su exactitud.

En algunos indicadores, tales como los de manejo de permisos de construcción, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia, el componente del tiempo y parte del componente del costo (en países que carecen de tarifas oficiales) se basan en lo que realmente sucede en la práctica, más que en el texto de la ley. Esta circunstancia da lugar a 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 de una empresa o la inscripción de un edificio en el Registro, 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. Cuando las estimaciones difieren, se establecen rondas de interacción con los colaboradores para que las diferentes afirmaciones converjan en una estimación única que refleje la mayoría de casos aplicables.

El enfoque de *Doing Business* para la recopilación de datos contrasta con el de las encuestas a empresas, que a menudo capturan impresiones y experiencias de las empresas. Un abogado comercial que inscriba 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 decenas de casos de quiebra al año tendrá una mayor perspectiva sobre este tipo de procesos que el gerente de una empresa que tal vez se haya enfrentado una sola vez a dicha situación.

### 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<sup>52</sup>.

*Doing Business* emplea un sistema de promediación simple para ponderar los distintos indicadores y calcular las clasificaciones y la medida de la distancia hasta la frontera. Se estudiaron otros enfoques, entre los que se incluyen aquellos basados en componentes principales y componentes no observados<sup>53</sup>. A la postre, arrojaron resultados casi idénticos a los de promediación simple. Ante la falta de un marco teórico sólido que asigne distintos pesos a las áreas que abarcan las 185 economías de *Doing Business*, se emplea el método más sencillo: atribuir el mismo peso a todas las áreas, y dentro de cada área, atribuir el mismo peso a cada uno de sus componentes (para más información, véase el capítulo sobre facilidad de hacer negocios y el de la medición de la distancia hasta la frontera disponible en el sitio web [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org))<sup>54</sup>.

### Mejoras en la metodología

La metodología ha estado sujeta a continuas mejoras a lo largo de los años. Para el cumplimiento de contratos, por ejemplo, el importe de deuda disputada en el caso de estudio 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 de los cambios se refirió a la apertura de empresas. El requisito de un capital mínimo puede ser un obstáculo para emprendedores en potencia. *Doing Business* analizaba el requisito de capital mínimo independientemente de que este capital se tuviera que poner a disposición de inmediato, al crear la empresa, o no. Sin embargo, en muchas economías sólo una parte del capital mínimo requerido debe ser pagado inmediatamente. Para reflejar la relevancia de este obstáculo para la creación de empresas, se ha utilizado el capital mínimo que efectivamente debe pagarse, en vez del capital mínimo requerido.

El informe de este año incluye una actualización en la metodología de clasificación para el pago de impuestos. El informe del año pasado presentó un umbral para la tasa de impuesto total, con el objetivo de calcular la clasificación en facilidad de pago de impuestos. Este cambio se produjo como resultado del debate sobre los mecanismos de sondeo y la metodología de los indicadores de pago de impuestos con las partes interesadas externas, entre ellos los participantes de Diálogo Fiscal Internacional. Todas las economías con una tasa de impuesto total por debajo de este umbral, que se calculará y ajustará cada año, ocuparán ahora la misma posición en el indicador de la tasa de impuesto total. El umbral de este año se establece en el percentil número 15 de la distribución de la tasa de impuesto total, lo que se traduce en un umbral de tasa de impuesto total del 25,7%.

### Ajustes de los datos

Todos los cambios en la metodología se explican en las 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 el indicador o la economía se incluyeron en el informe. 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 cálculo retroactivo del repertorio de datos no se realiza para revisiones anuales de los datos del ingreso per cápita (esto es, si los datos del ingreso per capita se someten a revisión mediante las fuentes de datos originales, *Doing Business* no actualiza las mediciones de los costos de años anteriores). El sitio web también cuenta con todos los datos originales empleados en los documentos de trabajo.

La información sobre las correcciones en los datos se aporta en las Notas de los datos y en 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.

### NOTAS

1. Banco Mundial 2005; Stampini y otros 2011.
2. Véase, por ejemplo, Alesina y otros (2005); Perotti y Volpin (2005); Fisman y Sarria-Allende (2010); Antunes y Cavalcanti (2007); Barseghyan (2008); Klapper, Lewin y Quesada Delgado (2009); Freund y

3. Véase, por ejemplo, Alesina y otros (2005); Perotti y Volpin (2005); Fisman y Sarria-Allende (2010); Antunes y Cavalcanti (2007); Barseghyan (2008); Klapper, Lewin y Quesada Delgado (2009); Freund y Bolaky (2008); Chang, Kaltani y Loayza (2009); Helpman, Melitz y Rubinstein (2008); Klapper, Laeven y Rajan (2006); Banco Mundial (2005); y Ardagna y Lusardi (2010).
4. Para más información sobre el modo en que se ha creado la clasificación general, véase el capítulo sobre facilidad de hacer negocios y distancia hasta la frontera.
5. Ha incluido una revisión por el Grupo de Evaluación Independiente del Grupo del Banco Mundial (2008), así como información del Diálogo Fiscal Internacional y constantes aportaciones del Grupo Consultivo sobre Indicadores.
6. <http://www.doingbusiness.org>.
7. Los expertos locales de 185 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>) y en el apartado de agradecimientos al final del presente informe.
8. De Soto 2000.
9. Schneider 2005; La Porta y Shleifer 2008.
10. Amin 2011.
11. <http://www.enterprisesurveys.org>.
12. Narayan y otros 2000.
13. OCDE, Indicadores de Regulación de los Mercados de Productos, <http://www.oecd.org/>. Las mediciones se agrupan en tres grandes familias que plasman el control del Estado, los obstáculos a los empresarios y los obstáculos al comercio internacional y a la inversión. Los 39 países incluidos en los indicadores de regulación de mercado son, por orden alfabético, Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Corea, República Checa, Dinamarca, Eslovenia, España, EE. UU., Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, India, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Nueva Zelanda, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rusia, República Eslovaca,

Rumania, Serbia, Sudáfrica, Suecia y Turquía.

14. El *Índice de Competitividad Global* del Foro Económico Mundial utiliza los grupos de datos de *Doing Business* sobre apertura de una empresa, empleo de trabajadores, protección de inversores y obtención de crédito (derechos legales), lo que representa 7 de un total de 113 indicadores distintos (o 6,19%).
15. Hallward-Driemeier, Khun-Jush y Pritchett (2010): el análisis de los datos de las Encuestas de Empresas del Banco Mundial de África Subsahariana muestra que medidas de iure como las que utilizan los indicadores de *Doing Business* no obtienen correspondencia virtual en la respuesta de facto de las empresas, algo que aporta pruebas de que en África lo que prevalece son los arreglos ilícitos y no la legislación. Los autores concluyen que las diferencias entre las condiciones de jure y las de facto son mayores a medida que incrementa la carga regulatoria. Las conclusiones demuestran que los procesos más complicados existentes en África invitan a que se hagan arreglos ilícitos y que las empresas prefieran no pagar los costos oficiales, pero sí pagar para evitar dichos costos.
16. Es mucha la atención prestada a la exploración de vínculos entre los resultados de *Doing Business* y los resultados microeconómicos, tales como la creación de empresas o el empleo. Existen estudios recientes que se centran en el modo en que las regulaciones empresariales influyen en el comportamiento de las empresas mediante la creación de incentivos (o desincentivos) para inscribirse y operar de manera formal, crear empleo, innovar o aumentar la productividad. Para más información, véanse: Djankov y otros (2002); Alesina y otros (2005); Banerjee y Duflo (2005); Perotti y Volpin (2005); Klapper, Laeven y Rajan (2006); Fisman y Sarria-Allende (2010); Antunes y Cavalcanti (2007); Barseghyan (2008); Eifert (2009); Klapper, Lewin y Quesada Delgado (2009); Djankov, Freund y Pham (2010); Klapper y Love (2011a); Chari (2011); y Bruhn (2011).
17. Según búsquedas de citas en Social Science Citation Index y en Google Scholar (<http://scholar.google.com>) sobre los nueve documentos de trabajo en los que se basan los indicadores de *Doing Business*.

18. Djankov, McLiesh y Ramalho 2006.
19. Eifert 2009.
20. 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).
21. Ciccone y Papaioannou 2007.
22. Alesina y otros 2005.
23. Loayza, Oviedo y Servén 2005; Barseghyan 2008.
24. Dulleck, Frijters y Winter-Ebmer 2006; Calderon, Chong y Leon 2007; Micco y Pagés 2006.
25. Masatlioglu y Rigolini 2008; Djankov 2009.
26. Cardenas y Roza 2009.
27. Bruhn 2011.
28. Kaplan, Piedra y Seira 2007.
29. Bruhn 2012.
30. Aghion y otros 2008.
31. Sharma 2009.
32. Chari 2011.
33. Branstetter y otros 2010.
34. Djankov, Freund y Pham 2010.
35. Iwanow y Kirkpatrick 2009.
36. Freund y Rocha 2011.
37. Seker 2011.
38. Portugal-Pérez y Wilson 2011.
39. Hoekman y Nicita 2011.
40. Nunn 2007.
41. Rauch 2010.
42. Chang, Kaltani y Loayza 2009; Cuñat y Melitz 2007.
43. <http://www.enterprisesurveys.org>.
44. Haselmann, Pistor y Vig 2010. Los países estudiados fueron Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumania, República Eslovaca, Eslovenia y Ucrania.
45. Djankov, McLiesh y Shleifer 2007; Houston y otros 2010.
46. Visaria 2009. En un estudio de seguimiento, von Lilienfeld-Toal, Mookherjee y Visaria (2012) averiguaron que, en promedio, los efectos identificados por Visaria (2009) difieren entre prestatarios ricos y pobres cuando la provisión de crédito es inelástica (debido a limitaciones en recursos como los fondos, personal e información). En particular, hallaron que a corto plazo, una vez que se han establecido tribunales para la recuperación de la deuda, los prestatarios con menos garantía constituida pueden experimentar una reducción en el acceso al crédito, mientras que aquéllos con más garantía constituida pueden experimentar un incremento. En todo caso, los autores también destacan que este efecto a corto plazo desaparece con el tiempo, a medida que los bancos pueden incrementar sus recursos y la provisión del crédito se torna elástica.
47. Funchal 2008.
48. Dewaelheyns y Van Hulle (2008) sobre Bélgica; Giné y Love (2010) sobre Colombia.
49. Franks y otros 2011.
50. Un estudio reciente haciendo uso de los indicadores de *Doing Business* muestra los obstáculos en el uso de indicadores muy desagregados con el fin de identificar prioridades de reforma (Kraay y Tawara 2011).
51. Si bien 9600 colaboradores proporcionaron datos para el informe de este año, muchos de ellos completaron las encuestas para más de un grupo de indicadores de *Doing Business*. De hecho, el número de encuestas completadas para el informe de este año supera los 12 000 ejemplares, lo que ilustra claramente el volumen de datos recibidos. En promedio, el número de encuestas recibidas por cada grupo de indicadores y economía se sitúa por debajo de 8. Para más detalles, véase <http://www.doingbusiness.org/contributors/doing-business>.
52. En el sitio web de *Doing Business* (<http://www.doingbusiness.org/>) se encuentran los documentos de referencia.
53. Para más información, véase el capítulo sobre la facilidad de hacer negocios y el de la medición de la distancia hasta la frontera.
54. En el sitio web de *Doing Business* (<http://www.doingbusiness.org/>) se encuentra una nota técnica sobre los distintos métodos de agregación y ponderación.







[WWW.DOINGBUSINESS.ORG](http://WWW.DOINGBUSINESS.ORG)



## News Release



Oliver Cann, Director Asociado, Medios, Tel.: +41 (0)79 799 3405 [oliver.cann@weforum.org](mailto:oliver.cann@weforum.org)

## El estancamiento de la competitividad en América Latina indica la necesidad de reformas estructurales e inversiones que aumenten la productividad

- *The Global Competitiveness Report 2013-14* (Informe Global de Competitividad 2013-14) señala que la competitividad se está estancando en América Latina y que se necesitan desde hace tiempo reformas e inversiones que aseguren el futuro crecimiento económico.
- Excelencia en innovación e instituciones robustas son factores cada vez más importantes para lograr competitividad.
- Varios países y regiones, incluidas las economías europeas y los BRICS, tienen que aplicar más reformas estructurales para mejorar su competitividad. Estados Unidos invierte su tendencia de cuatro años a la baja y sube dos puestos.
- Descargar el informe completo de 148 economías, aspectos destacados, clasificaciones y otros datos en <http://www.weforum.org/gcr>. Ver [video interviews](#) (video-entrevistas) sobre los resultados del Informe.

**Ginebra, Suiza, 4 de septiembre de 2013** – El *Informe Global de Competitividad 2013-2014*, difundido hoy, señala que a pesar del robusto crecimiento económico de años anteriores, **América Latina** sigue contando con bajas tasas de productividad. El Índice de Competitividad Global del Informe señala un estancamiento generalizado de la competitividad en la región. Chile (34º) sigue a la cabeza de la clasificación regional, aventajando a Panamá (40º), Costa Rica (54º) y México (55º), que se mantienen relativamente estables. Brasil pierde ocho puestos (56º). La región sigue afectada por un funcionamiento de las instituciones débil, infraestructura deficiente e ineficiencia en la asignación de factores de producción, como resultado de un nivel insuficiente de competencia y – aspecto muy importante – una brecha en materia de formación y capacitación, tecnología e innovación que impide a muchas compañías y naciones avanzar hacia actividades de mayor valor añadido.

A nivel mundial, un nivel de innovación excelente y entornos institucionales robustos influyen crecientemente sobre la competitividad de las economías. Según el informe, Suiza encabeza la clasificación por quinto año consecutivo. Singapur y Finlandia permanecen en segundo y tercer lugar, respectivamente. Alemania sube dos lugares (4º) y Estados Unidos invierte una tendencia de cuatro años a la baja, subiendo dos lugares, a quinto. Hong Kong SAR (7º) y Japón (9º) también están cerrando la brecha con las economías más competitivas, en tanto que Suecia (6º), Países Bajos (8º) y Reino Unido (10º) pierden lugares.

Estados Unidos sigue siendo uno de los líderes mundiales en cuanto a la comercialización de productos y servicios innovadores. Su ascenso en la clasificación se debe a la mejora percibida en el mercado financiero del país así como a una mayor confianza en sus instituciones públicas. Sin embargo, persisten graves inquietudes acerca de su estabilidad macroeconómica, clasificada 117 de un total de 148 economías.

En **Europa**, los esfuerzos por resolver los problemas de la deuda pública y evitar una desintegración del euro han desviado la atención sobre los problemas de competitividad. Las economías de Europa meridional como España (35º), Italia (49º), Portugal (51º) y especialmente Grecia (91º) tienen todas que seguir esforzándose en resolver aspectos ligados a las débiles del funcionamiento y eficiencia de sus mercados, impulsar la innovación y mejorar el acceso a la financiación para reducir la brecha que las separa de otros países europeos en materia de competitividad.

<b>Diez principales</b>	Índice 2013	Índice 2012	
Suiza	1	1	→
Singapur	2	2	→
Finlandia	3	3	→
Alemania	4	6	↑
Estados Unidos	5	7	↑
Suecia	6	4	↓
Hong Kong SAR	7	9	↑
Países Bajos	8	5	↓
Japón	9	10	↑
R. Unido	10	8	↓

Algunas de las **mayores economías emergentes** del mundo también tienen que entablar un esfuerzo colaborativo entre el mundo de los negocios, el gobierno y la sociedad civil para aplicar las reformas que son necesarias desde hace mucho tiempo. De los cinco países BRICS, la República Popular China (29º) sigue a la cabeza del grupo, seguida por Sudáfrica (53º), Brasil (56º), India (60º) y Rusia (64º). Entre los BRICS, sólo Rusia mejora su clasificación.

Entre las **economías de Asia**, Indonesia sube al puesto 38º, lo cual hace que sea la economía del G20 que más ha mejorado desde 2006, en tanto que Corea (25º) pierde seis lugares. Detrás de Singapur; Hong Kong SAR, Japón y Taiwan (China) (12º) continúan clasificadas entre las 20 primeras. Las naciones en desarrollo de Asia presentan desempeños y tendencias muy dispares: Malasia está en 24º lugar en tanto que países como Nepal (117º), Pakistán (133º) y Timor-Leste (138º) están cerca de la parte inferior de la clasificación. Bután (109º), la República Democrática Popular de Laos (81º) y Myanmar (139º) se incorporan al índice por primera vez.

En **Medio Oriente y África del Norte**, Catar (13º) está a la cabeza de la región y los Emiratos Árabes Unidos (19º) aparece por primera vez entre los 20 primeros. Arabia Saudí (20º) pierde dos lugares pero sigue estando entre los 20 primeros. Israel se encuentra en 27º lugar. Egipto (118º) baja 11 puestos con respecto al índice del año pasado. Bahrein (43º), Jordania (68º) y Marruecos (77º) también pierden terreno. Entre otros países de la región, Argelia avanza a 100 y Túnez se reincorpora al índice, en 83º lugar.

En **África subsahariana**, Isla Mauricio (45º) aventaja a Sudáfrica (53º) como la economía más competitiva de la región. Sólo ocho países de la región se encuentran entre los 100 primeros, es evidente que hay que hacer profundos esfuerzos en todas las áreas para mejorar la competitividad. Entre las economías de bajos ingresos, Kenia es la que más mejora, subiendo diez lugares, al puesto 96º. Nigeria (120º) sigue ocupando un lugar bajo, situación que destaca la necesidad de diversificar su economía.

“La innovación se está tornando esencial en términos de la capacidad de una economía para mejorar su futura prosperidad,” dijo Klaus Schwab, Fundador y Presidente Ejecutivo del Foro Económico Mundial. “La competitividad exige tener los elementos adecuados para la innovación; desde instituciones públicas sólidas hasta la educación y un entorno facilitador. Es fundamental que los líderes de la esfera de los negocios, el gobierno y la sociedad civil cooperen y actúen de forma transparente y comprometido para lograr este objetivo compartido, en beneficio mutuo”.

Xavier Sala-i-Martin, Profesor de Economía de la Universidad de Columbia, Estados Unidos dijo: “El informe destaca un cambio en los acontecimientos de la economía mundial con respecto a la situación de hace un año, cuando apagar las llamas de las urgencias económicas seguía caracterizando en gran medida la política económica mundial y regional. Ahora, en cambio, se observa una creciente urgencia de que los líderes hagan reformas estructurales amplias en sus economías”.

## Notas a Editores

La clasificación de competitividad del *Informe Global de Competitividad* se basa en el Índice Global de Competitividad, adoptado por el Foro Económico Mundial en 2004. Las puntuaciones de este índice, que define la competitividad como *la serie de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país*, se calculan reuniendo datos a nivel de país que comprenden 12 categorías – los pilares de la competitividad – y que juntos presentan un amplio panorama de la competitividad de un país. Los 12 pilares son los siguientes: instituciones, infraestructuras, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación en materia de negocios e innovación. Para más información acerca de la metodología del informe, hacer clic [aquí](#).

Leer *The Global Competitiveness Report 2013-2014* en <http://wef.ch/gcr13reader>

Descargar el documento completo *The Global Competitiveness rankings* (formato [PDF](#) o [Excel](#))

Hacerse fan del Foro en **Facebook** en <http://wef.ch/facebook>

Seguir al Foro en **Twitter** en <http://wef.ch/twitter> and <http://wef.ch/livetweet>

Leer el **blog del Foro** en <http://wef.ch/blog>

Ver **próximos** acontecimientos del Foro en <http://wef.ch/events>

Suscribirse a los **Comunicados de Prensa** del Foro en <http://wef.ch/news>

El Foro, constituido como fundación sin fines de lucro en 1971 y con sede en Ginebra, Suiza, no está vinculado a ningún interés político, partidario o nacional. (<http://www.weforum.org>).



World Economic Forum, 91-93 route de la Capite, CH-1223 Cologny/Geneva  
Tel. +41 (0)22 869 1212, Fax +41 (0)22 786 2744, <http://www.weforum.org>