

2. Promover o crescimento por meio do dinamismo das empresas²

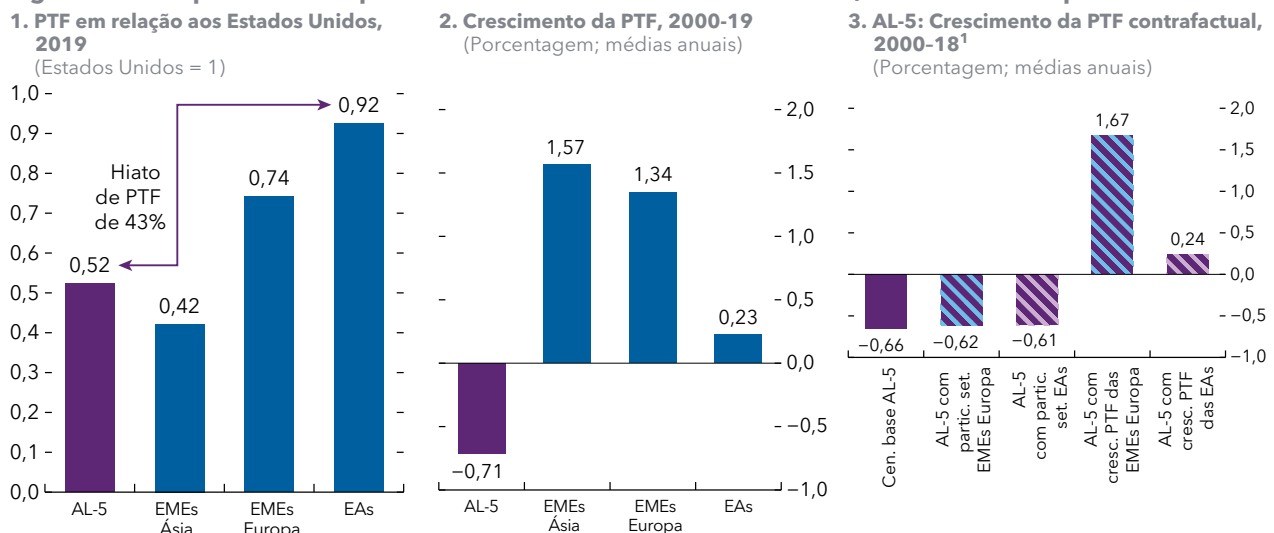
A baixa produtividade tem pesado sobre o crescimento da América Latina nas últimas décadas, em parte devido à persistência da má alocação de recursos e ao lento crescimento da produtividade das empresas, o que restringe a capacidade da região de fomentar o crescimento. Para enfrentar estes desafios, são necessárias reformas direcionadas às principais fricções, como as regulamentações baseadas no tamanho das empresas, as restrições financeiras e a limitada concorrência nos mercados. As reformas bem-sucedidas em outras regiões servem de orientação valiosa para revigorar a produtividade e aumentar o dinamismo das empresas.

2.1. Introdução

O fraco desempenho da América Latina (AL) em termos de produtividade continua sendo um grande obstáculo à convergência da renda da região com a das economias avançadas (EAs). Apesar dos períodos de forte acumulação de capital e crescimento da força de trabalho, a região tem encontrado dificuldades para alcançar uma convergência sustentada com as economias avançadas, ao contrário de outras economias de mercados emergentes (EMEs) que estão reduzindo gradualmente a diferença de produtividade em relação às economias avançadas (Figura 2.1, painéis 1 e 2).

No centro desse desempenho insatisfatório está um duplo desafio de produtividade: baixos níveis de produtividade total dos fatores (PTF) e o *crescimento* persistentemente fraco dessa produtividade. Esses desafios refletem, entre outras coisas, a má alocação de recursos e os lentos ganhos de produtividade correspondentes no nível das empresas. A má alocação persistente, com os recursos deixando de ser alocados para empresas mais produtivas, pode limitar não apenas a produtividade agregada, mas também os incentivos e a capacidade das empresas de fazer investimentos que aumentem a produtividade. Além disso, as empresas de alta produtividade enfrentam sistematicamente barreiras à expansão, o que as impede de crescer e chegar a um tamanho mais eficiente. As empresas de baixa produtividade, por outro lado, permanecem ativas por tempo excessivo. A má alocação também inibe a transferência de recursos entre as empresas. Combinados, esses fatores freiam o crescimento da produtividade na América Latina.

Figura 2.1. O duplo desafio da produtividade na América Latina: níveis PTF, crescimento e disparidades setoriais



Fontes: FMI, base de dados *World Economic Outlook*; base de dados EU KLEMS (Bontadini et al. 2023); base de dados LA KLEMS (Gu e Hofman 2021); autoridades nacionais; base de dados *Penn World Table 10.01*; e cálculos do corpo técnico do FMI.

Nota: Os agregados são médias ponderadas pelo PIB-PPC. Os agrupamentos regionais usam a classificação do *World Economic Outlook* de 2005. Os países estão abreviados de acordo com os códigos de países da Organização Internacional para Normalização (ISO). AL-5 = América Latina 5 (BRA, CHL, COL, MEX e PER); EAs = economias avançadas (AUT, BEL, DEU, DNK, FIN, FRA, GRC, ITA, JPN, LUX, NLD, NOR, ESP, SWE, GBR e USA); EMEs = economias de mercados emergentes; EMEs Ásia = IDN, IND, MYS, PHL e THA; EMEs Europa = CZE, EST, LTU, LVA, SVK, SVN, POL e ROU; PTF = produtividade total dos fatores. ¹Exclui EMEs Ásia e alguns países (NOR, POL e ROU) devido à disponibilidade de dados. Não há dados disponíveis referentes a 2019.

² Elaborado por Olusegun A. Akanbi, Armine Khachatryan (co-líder), Nils H. Lehr (co-líder) e Nicolás Gómez Parra.

O baixo desempenho da região em termos de produtividade se estende a todos os setores da economia e não parece decorrer da sua composição setorial (por exemplo, predominância de setores caracterizados por um crescimento lento da produtividade). Por exemplo, se os setores tivessem conseguido alcançar taxas de crescimento da produtividade comparáveis às de outras economias de mercados emergentes semelhantes, o desempenho da América Latina poderia melhorar significativamente (Figura 2.1, painel 3; a metodologia consta no Anexo online 2).

Compreender esses desafios é essencial para a formulação de respostas de política eficazes. Este capítulo explora por que a produtividade continua baixa na América Latina, quais fatores estão freando o crescimento da produtividade, que tipo de fricções estruturais estão por trás desses fatores e que políticas poderiam destravar um maior crescimento da produtividade.³ Ele contribui para a literatura sobre o tema ao examinar como o dinamismo das empresas – o crescimento das empresas produtivas, a eficiência na realocação de recursos e na criação e fechamento de empresas – pode aumentar a produtividade e promover uma economia mais competitiva (Banerjee e Moll 2010, Busso *et al.* 2012, Hsieh e Klenow 2014, Hsieh e Olken 2014, Camacho *et al.* 2024, Eslava *et al.* 2024, Fentanes e Levy 2024, Amundsen *et al.* 2025).

2.2. Uma compreensão mais profunda do duplo desafio da produtividade

Avaliar os fatores por trás dos desafios da produtividade na América Latina exige conectar as tendências agregadas à dinâmica subjacente usando dados no nível das empresas. Esta seção decompõe o nível da PTF e sua taxa de crescimento em fatores subjacentes, com a má alocação de recursos e o baixo crescimento da produtividade das empresas surgindo como causas importantes.

A má alocação dos recursos contribui consideravelmente para os baixos níveis da produtividade total dos fatores

A PTF pode ser limitada pela baixa produtividade das empresas e pela má alocação de recursos entre elas. Embora a PTF aumente naturalmente quando existem muitas empresas de alta produtividade nos países, essas empresas só conseguem alcançar um tamanho eficiente quando têm acesso a recursos de produção adequados. Em uma economia sem fricções, insumos como mão de obra e capital fluem livremente para o uso mais produtivo em empresas com os maiores retornos marginais e assim se maximiza a produção agregada. Contudo, fricções, como restrições de crédito ou barreiras regulatórias, podem atrapalhar esse processo, provocando a má alocação dos recursos e, assim, reduzindo a produtividade agregada. Essas fricções criam distorções entre o benefício marginal das empresas e os custos dos insumos adicionais, impedindo que as empresas de alta produtividade se expandam e permitindo que as empresas de baixa produtividade retenham recursos.

Hsieh e Klenow (2009) apresentam a medida canônica da má alocação ao analisar as diferenças entre as relações receita/insumos das empresas. No caso da alocação ótima de recursos, essas relações devem ser semelhantes. Quando elas diferem, sua dispersão entre as empresas indica que algumas estão usando os insumos de forma mais eficiente do que outras, mas não estão recebendo recursos suficientes. Assim, a realocação de insumos das empresas com baixa relação receita/insumos (uso menos produtivo) para as empresas em que esse índice é elevado (uso mais produtivo) aumentaria a produção agregada sem o acréscimo de insumos. Formalizada em um quadro de equilíbrio geral, essa percepção permite calcular a eficiência alocativa agregada – a relação entre a PTF efetiva e um valor de referência sem variação nas relações receita/insumos – e, assim, estimar a perda de PTF resultante da má alocação (o Anexo online 2 contém mais detalhes).

Estimativas empíricas mostram que a má alocação impõe custos de PTF consideravelmente mais altos na América Latina do que nas economias avançadas.⁴

- A má alocação na indústria manufatureira faz com que a PTF no AL-3 (Brasil, Colômbia e México) fique 18% aquém do seu potencial. Essa perda é substancialmente superior à diferença de 12% nas economias

³ Este tema vem sendo analisado amplamente no FMI e em outras instituições encarregadas de políticas. Ver, por exemplo, Gonçalves (2018), BID (2018, 2024), David *et al.* (2021), Acosta-Ormaechea *et al.* (2022), Arena e Chau (2024) e Bakker *et al.* (2024).

⁴ As estimativas se baseiam em dados em nível da firma, a partir do banco de dados Orbis, ajustados para diferenças de amostragem entre os países, com a ponderação das observações construída com base nos dados da World Bank Enterprise Survey (WBES). A amostra abrange o período de 2005 a 2021. As estimativas para a América Latina se baseiam em dados do Brasil, Colômbia e México. Consulte as notas de rodapé das figuras com referência a outras regiões e o Anexo online 2 para detalhes sobre a construção dos dados e a implementação de Hsieh e Klenow (2009).

emergentes da Ásia e da Europa e ao valor das economias avançadas tomadas como referência, que apresentam níveis de má alocação consideravelmente mais baixos (Figura 2.2, painel 1).

- A má alocação é sistematicamente mais alta do que nas economias avançadas em todos os setores (Figura 2.2, painéis 2 e 3).
- De 2005 a 2021, a má alocação aumentou nas economias de mercados emergentes, mas recuou ligeiramente nas economias avançadas (Figura 2.2, painel 4).⁵
- A má alocação de insumos variáveis, como mão de obra e bens intermediários, responde por mais de 95% da perda total da PTF na América Latina e em outras economias de mercados emergentes (Figura 2.2, painel 5).⁶

Abordar os desafios da má alocação poderia reduzir a diferença geral da PTF em relação à das economias avançadas em mais de um terço. Alcançar a convergência para os níveis de má alocação observados nas economias avançadas (ou seja, aumentar a PTF da região em 16% na Figura 2.2, painel 3) reduziria 37% da atual diferença de produtividade da região em relação à das economias avançadas (estimada em 43% na Figura 2.1, painel 1), o que representaria um ganho substancial para a região.

As fricções são particularmente graves no caso das empresas de alta produtividade (Figura 2.2, painel 6; Restuccia e Rogerson 2008). Essas empresas enfrentam maior exposição a fricções – por exemplo, devido a restrições crescentes em termos de acesso a financiamento, carga regulatória ou acesso aos mercados –, o que costuma frear seu crescimento (Ayerst et al. 2024).⁷ Embora seja observado em todo o mundo, esse padrão é mais pronunciado na América Latina, seguramente devido a fricções institucionais e de mercado mais profundas. Em consequência, as empresas de alta produtividade permanecem menores do que o ideal, o que também pode ajudar a explicar por que as grandes empresas na América Latina representam uma parcela relativamente menor do emprego total em comparação com as economias avançadas.

As empresas melhoram menos sua produtividade na América Latina

As diferenças da PTF têm sido persistentes em meio ao baixo crescimento da produtividade, o que pode ser decomposto em contribuições das empresas sobreviventes e da abertura e fechamento de empresas (Griliches e Regev 1995; Melitz e Polanec 2015).⁸ As sobreviventes – ou seja, as empresas que operam durante todo o período relevante – contribuem por meio de dois canais: pela melhoria de sua própria produtividade e pela realocação de recursos para as mais produtivas. A abertura de empresas contribui de forma positiva quando as novas empresas são mais produtivas do que as sobreviventes, ao passo que o fechamento contribui de forma positiva quando as empresas que deixam de existir são menos produtivas.

O lento crescimento da produtividade entre as empresas sobreviventes é o principal obstáculo ao crescimento da PTF no AL-3 (Figura 2.3, painel 1). No período de 2005 a 2019, o crescimento médio da PTF no AL-3 foi de -0,7%, com uma contribuição de 0,9% da abertura e fechamento de empresas e uma contribuição de -1,5% das empresas sobreviventes. As margens de abertura e fechamento de empresas contribuíram igualmente, refletindo uma forte dinâmica de seleção – as novas empresas costumam ser mais produtivas do que as empresas sobreviventes, enquanto as empresas que saem do mercado são consideravelmente menos produtivas –, atenuada por baixas taxas de abertura e fechamento. Isso pode refletir barreiras mais elevadas à abertura e fechamento, levando a uma seleção mais intensa quando as taxas são baixas.⁹ Embora a margem de abertura e fechamento da América

⁵ Em linha com essa constatação, o capítulo 3 do *World Economic Outlook* de abril de 2024 documenta que o aumento da má alocação contribuiu consideravelmente para o baixo crescimento da PTF nas economias de mercados emergentes entre 2000 e 2019.

⁶ Essa constatação é explicada pela baixa elasticidade estimada da produção em relação ao capital, e não pela baixa má alocação de capital. De fato, o capital é sistematicamente mais mal alocado em todos os países. Contudo, essa má alocação é atenuada por uma elasticidade da produção que geralmente é inferior a 0,1, enquanto os custos variáveis entram com uma elasticidade de 0,9 ou mais, sob a hipótese de retornos constantes à escala. Se a elasticidade da produção em relação ao capital fosse maior, sua contribuição para a má alocação também aumentaria.

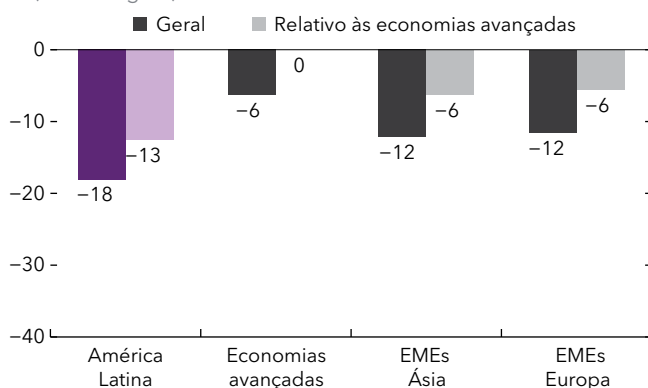
⁷ As empresas de alta produtividade tendem a expandir a produção, empregar mais mão de obra e investir mais para explorar sua vantagem em termos de eficiência, o que significa que precisam de mais financiamento e acesso mais amplo aos mercados do que as empresas menos produtivas. Como seus retornos marginais em relação ao capital ou à mão de obra são mais altos para um determinado nível de insumos de capital e de mão de obra, fricções como a falta de financiamento, barreiras comerciais e gargalos logísticos acarretam um nível maior de ganhos de produtividade não realizados.

⁸ O Anexo online 2 apresenta mais detalhes sobre a decomposição. Os resultados informados combinam a abordagem da decomposição proposta em Griliches e Regev (1995) e em Melitz e Polanec (2015). A produtividade no nível das empresas é estimada como o resíduo de uma função de produção Cobb-Douglas de dois fatores em capital e custos variáveis. As elasticidades dos fatores são estimadas empregando a abordagem de estimativa da função de produção seguida por Díez et al. (2021).

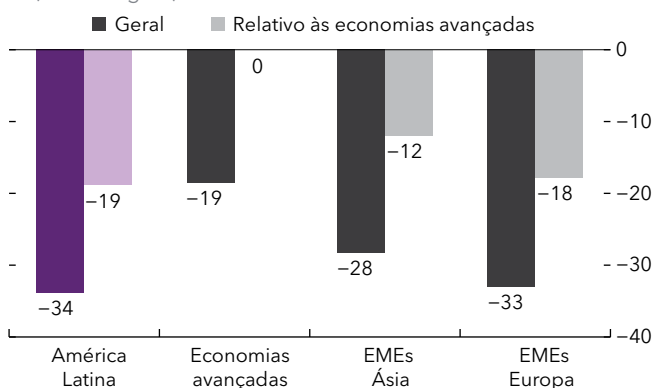
⁹ Como ressalva adicional, a amostra da Orbis referente ao Brasil e ao México é enviesada em direção a grandes empresas, normalmente listadas em bolsa, para as quais os níveis de abertura e fechamento podem ser inerentemente baixos. Embora este estudo faça ajustes para isso por meio da ponderação das amostras, tais ajustes podem ser imperfeitos quando se estudam aberturas e fechamentos.

Figura 2.2. Perdas de PTF decorrentes da má alocação¹**1. Indústria manufatureira**

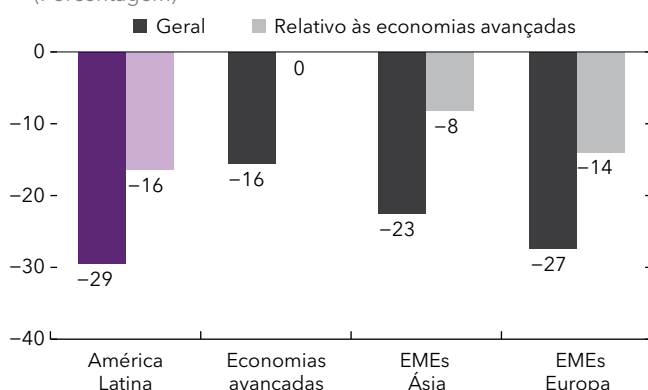
(Porcentagem)

**2. Serviços**

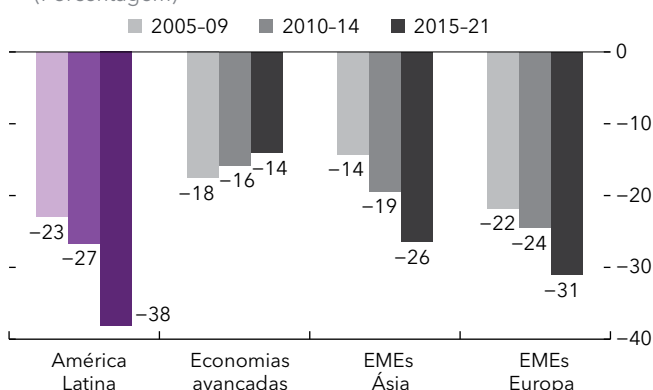
(Porcentagem)

**3. Economia total**

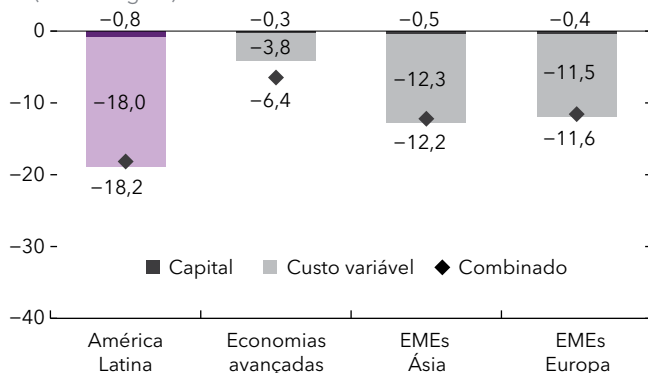
(Porcentagem)

**4. Economia total por período**

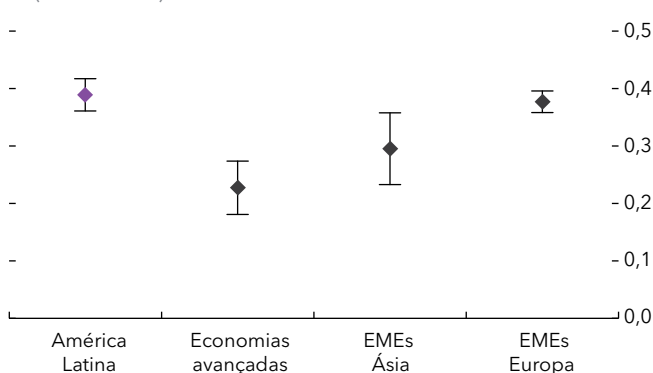
(Porcentagem)

**5. Indústria manufatureira por fator de produção**

(Porcentagem)

**6. Fricções para a produtividade no nível das empresas²**

(Elasticidade)



Fontes: FMI, base de dados *World Economic Outlook*; base de dados *Penn World Table 10.01*; Orbis; World Bank Enterprise Survey (WBES); e cálculos do corpo técnico do FMI.

Nota: Estimativas decorrentes da aplicação do quadro de Hsieh e Klenow (2009) de 2005 a 2021. Os agregados são ponderados pelo PIB-PPC. Os agrupamentos regionais usam a classificação do *World Economic Outlook* de 2005. Os países estão abreviados de acordo com os códigos de países da Organização Internacional para Normalização (ISO). As estimativas com relação às economias avançadas refletem os ganhos decorrentes de atingir o nível de má alocação das economias avançadas. As observações são ponderadas para corresponder à distribuição de tamanho nos dados da World Bank Enterprise Survey (WBES). América Latina = BRA, COL, MEX; Economias avançadas = DEU, FRA, ESP; EMEs Ásia = MYS, THA, VNM; EMEs Europa = SVN, SVK, LVA, LTU, ROU; PTF = produtividade total dos fatores.

¹Na análise do crescimento da PTF, os resultados são impulsionados pelo Brasil e pela Colômbia.

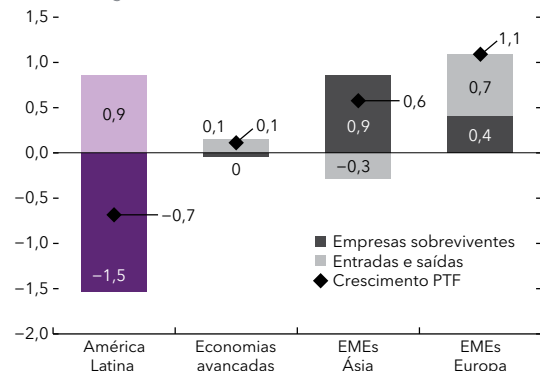
²Coefficientes de regressão para fazer a regressão da medida das fricções sobre a produtividade no nível das empresas de Hsieh e Klenow (2009). Um coeficiente positivo sugere que as empresas mais produtivas são mais limitadas pelas fricções, com o efeito aumentando na magnitude do coeficiente. Nas regressões, são controlados os efeitos fixos do ano, país e setor de quatro dígitos. Os erros padrão estão agrupados no nível do setor e do país.

Latina supere a de outras regiões, a margem das empresas sobreviventes é notadamente negativa, enquanto em outras regiões é positiva ou apenas ligeiramente negativa. Se a margem de sobrevivência da América Latina tivesse correspondido aos níveis observados nas economias avançadas, o crescimento da PTF teria correspondido à taxa regional mais alta, 0,9% ao ano, observada nas economias emergentes da Ásia. A contribuição negativa para a produtividade das empresas sobreviventes no AL-3 reflete a deterioração do seu desempenho ao longo do tempo. Esse padrão está alinhado com constatações mais amplas sobre o crescimento negativo da produtividade na América Latina. Muitas empresas sobreviventes parecem limitadas na capacidade de investir e se modernizar, por exemplo, em P&D, o que restringe o desempenho no longo prazo. Essa constatação sugere que pode haver mais espaço para fechamentos que aumentem a produtividade, pois algumas empresas sobreviventes prejudicam cada vez mais a produtividade.

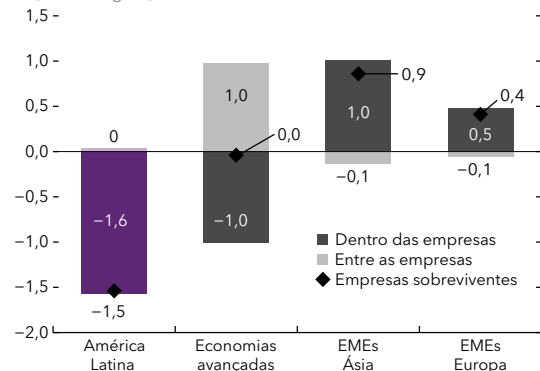
A margem negativa de sobrevivência na América Latina decorre do fraco crescimento da produtividade interna das empresas (Figura 2.3, painel 2). Embora as economias avançadas também apresentem crescimento negativo da produtividade entre as empresas sobreviventes, elas se beneficiam de um forte efeito de realocação que mitiga o impacto. Em contrapartida, outras economias de mercados emergentes apresentam forte crescimento da produtividade entre as sobreviventes, mesmo que os efeitos de realocação sejam mais fracos. Todavia, a América Latina apresenta produtividade estagnada dentro das empresas e realocação limitada, o que impede a região de aproveitar os ganhos de produtividade ao longo do tempo. Em termos qualitativos, os resultados estão alinhados com um mundo em que os recursos de produção estão estagnados e não respondem aos sinais da produtividade, as empresas falham em realizar investimentos que aumentem a produtividade.

Figura 2.3. Decomposição das taxas de crescimento da PTF¹

1. Crescimento da PTF por margens
(Porcentagem)



2. Margens por trás da contribuição das empresas sobreviventes
(Porcentagem)



Fontes: FMI, base de dados *World Economic Outlook*; base de dados *Penn World Table 10.01*; Orbis; World Bank Enterprise Survey (WBES); e cálculos do corpo técnico do FMI.

Nota: Decomposição das taxas de crescimento e de acordo com a metodologia de Melitz e Polanec (2015). Os agregados são ponderados pelo PIB-PPC. Os agrupamentos regionais usam a classificação do *World Economic Outlook* de 2005. Os países estão abreviados de acordo com os códigos de países da Organização Internacional para Normalização (ISO). As observações são ponderadas de modo a corresponder à distribuição de tamanho nos dados da World Bank Enterprise Survey (WBES). América Latina = BRA, COL, MEX; Economias avançadas = DEU, FRA, ESP; EMEs Ásia = MYS, THA, VNM; EMEs Europa = SVN, SVK, LVA, LTU, ROU; PTF = produtividade total dos fatores.

¹Na análise do crescimento da PTF, Brasil e México são os principais determinantes dos resultados.

2.3. Do diagnóstico às reformas: a ligação entre a produtividade e as fricções subjacentes

As análises acima destacam dois fatores inter-relacionados por trás da persistência do baixo desempenho da produtividade na América Latina: a má alocação de recursos entre as empresas e a estagnação da produtividade nas empresas sobreviventes. O capital e a mão de obra não estão fluindo para o uso mais produtivo – os recursos estão presos em atividades menos eficientes – e, assim, as empresas que continuam operando não conseguem elevar sua eficiência, ao contrário das tendências observadas em regiões mais dinâmicas.

A literatura sobre o assunto sugere que esses fatores decorrem de fricções institucionais, regulatórias e financeiras (FMI 2024b, 2024e, 2024f). A má alocação e a estagnação no nível das empresas refletem distorções estruturais, como o acesso limitado a financiamento, a carga regulatória excessiva ou o acesso restrito aos mercados, que prejudicam o comportamento das empresas (Hsieh e Klenow 2009). As empresas de alta produtividade costumam enfrentar barreiras desproporcionalmente altas que impedem o crescimento e a inovação (Restuccia e Rogerson 2008; Ayerst et al. 2024). Por sua vez, as empresas de baixa produtividade persistem, não raro protegidas por

subsídios, por crédito preferencial (subsidiado em certos casos) ou pela fraca aplicação da disciplina de mercado (por exemplo, em relação às empresas estatais).¹⁰ Isso resulta em um ambiente que enfraquece os incentivos à modernização e retarda os ganhos de produtividade (Konig *et al.* 2022).

A seguir, o capítulo se concentra em uma seleção de fricções que provavelmente atuam como limitantes no contexto da América Latina. Embora uma ampla gama de fricções possa restringir a produtividade, as avaliadas nesta seção estão intimamente ligadas à má alocação e às margens de estagnação reveladas nos dados e documentadas empiricamente por toda a região.

a. Fricções baseadas no tamanho das empresas. Muitos países da América Latina mantêm regimes regulatórios de duas vias. As empresas abaixo de um limite de tamanho enfrentam uma carga mais leve em termos de conformidade – tributação, regulamentação trabalhista ou contribuições para a seguridade social. Embora originalmente concebidos para apoiar a sobrevivência das pequenas empresas e combater a informalidade, esses regimes geram desincentivos ao crescimento das empresas e acabam por desencorajar ganhos de produtividade e a ampliação (Guner *et al.*, 2008; Benedek *et al.*, 2017). Evidências empíricas sugerem que as empresas tendem a se agrupar logo abaixo dos limites regulatórios de modo a evitar custos mais altos em matéria de tributação e conformidade. Essas distorções estruturais comprimem o tamanho das empresas, limitando a eficiência alocativa¹¹ (Figura 2.4, painéis 1 e 2; Anexo online 2).

b. Fricções financeiras. As ineficiências dos mercados financeiros restringem a expansão das empresas. O crédito em relação ao PIB na América Latina permanece bem abaixo das médias das economias de mercados emergentes, e mesmo as empresas produtivas podem não ter acesso suficiente a financiamento (Figura 2.4, painel 3).¹² Na América Latina, a concentração do setor bancário, a fraca proteção aos credores e o subdesenvolvimento das ferramentas de avaliação de risco agravam essas restrições. A flexibilização das fricções financeiras poderia permitir que as empresas sobreviventes se expandissem e que novas empresas ingressassem nos mercados.

c. Concorrência limitada. Essa fricção impede a realocação da participação de mercado para produtores mais eficientes e reduz os incentivos para que as empresas sobreviventes inovem. Na América Latina, é comum que a fraca aplicação das regras antitruste, os altos custos para ingressar nos mercados e a captura regulatória enfraqueçam a concorrência. A região é caracterizada por forte concentração dos mercados e pela presença de conglomerados dominantes (Figura 2.4, painel 4). Quando não há concorrência ou a concorrência é débil, diminui o incentivo a investimentos que aumentam a produtividade. Assim, sem a pressão da concorrência, as empresas estagnam, as forças de realocação enfraquecem e a produtividade agregada desacelera (Brooks *et al.* 2021; Armangué-Jubert *et al.* 2025; Schiffbauer *et al.* 2025).

Alavancas da política econômica para eliminar restrições

O desafio da produtividade na América Latina está bastante arraigado, mas poderia ser enfrentado com reformas bem elaboradas e direcionadas. A experiência com as reformas em outros lugares (Quadro 2.1) mostra que medidas direcionadas e bem sequenciadas em áreas de alto impacto podem gerar ganhos e aumentar o dinamismo, o investimento e o crescimento das empresas.¹³² Por exemplo, a eliminação gradual dos limites

¹⁰ A fraca aplicação da disciplina de mercado implica que as empresas ineficientes e de baixo desempenho não são forçadas a se reestruturar ou fechar as portas devido à aplicação insuficiente de pressão pela concorrência, à disciplina financeira ou à complacência regulatória.

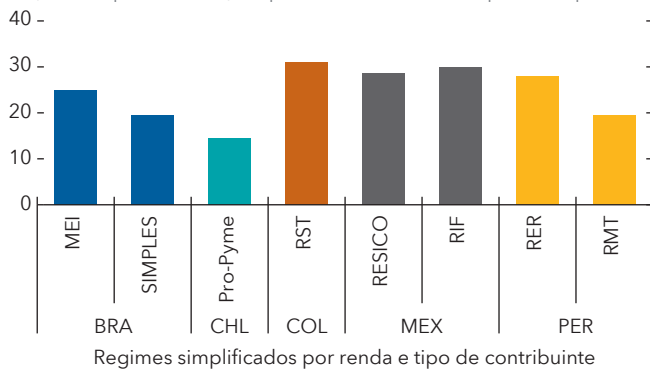
¹¹ Estudos empíricos corroboram essas conclusões. Garicano *et al.* (2016) e Aghion *et al.* (2023) documentam como esses limites distorcem o comportamento das empresas na França, levando a perdas de produtividade. Akcigit *et al.* (2025) estimam que eliminar esse tipo de regulamentação na Türkiye poderia ampliar a participação das grandes empresas e reforçar o PIB. Dabla-Norris (2018) constata que os regimes tributários baseados no tamanho levam à ineficiência nas contratações e ao subaproveitamento do talento gerencial no Peru. Por outro lado, Moreau (2019) constata que as empresas declaram informações incorretas sobre o número de empregados para receberem tratamento preferencial sem efetivamente reduzir as contratações, o que sugere que as políticas baseadas no tamanho podem fomentar ainda mais a evasão fiscal.

¹² Modelos teóricos sugerem que as fricções estruturais agravam a má alocação ao afastar o capital das empresas mais produtivas. Banerjee e Moll (2010) e Moll (2014) ressaltam que a persistência das restrições de crédito pode reduzir a PTF agregada de longo prazo. Empiricamente, Midrigan e Xu (2014) mostram que essas fricções explicam diferenças substanciais de produtividade nas economias de mercados emergentes. Cavalcanti *et al.* (2024) destacam que essas fricções são importantes no contexto dos mercados em desenvolvimento.

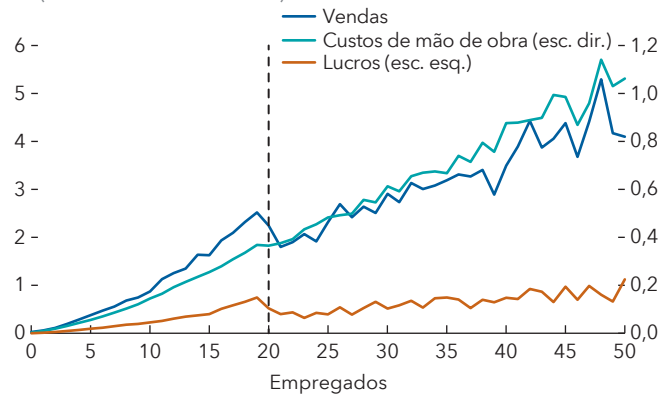
¹³² Budina *et al.* (2023) constata que reformas estruturais melhoram o desempenho econômico dos países em desenvolvimento, enquanto Eslava *et al.* (2004) estudam as reformas estruturais na Colômbia durante a década de 1990 e detectam uma melhora no dinamismo das empresas. Nesse mesmo sentido, Bustos (2011) constata que a expansão dos mercados devido ao acordo do Mercosul levou ao investimento na adoção de tecnologias por empresas argentinas e elevou a produtividade agregada.

Figura 2.4. Fricções**1. AL-5: Diferença de incentivo no imposto de renda da pessoa jurídica¹**

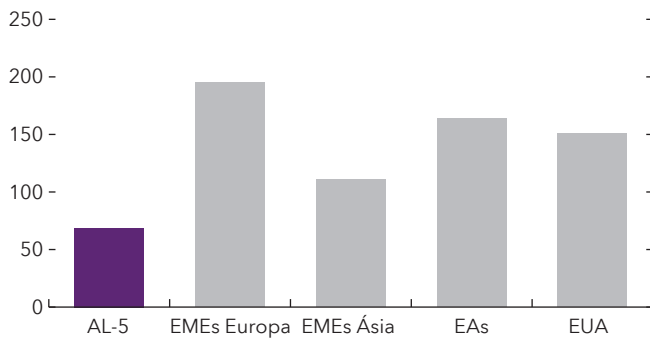
(Pontos percentuais; alíquota oficial menos alíquota simplificada)

**2. Peru: Desempenho das empresas e fricções nos limites²**

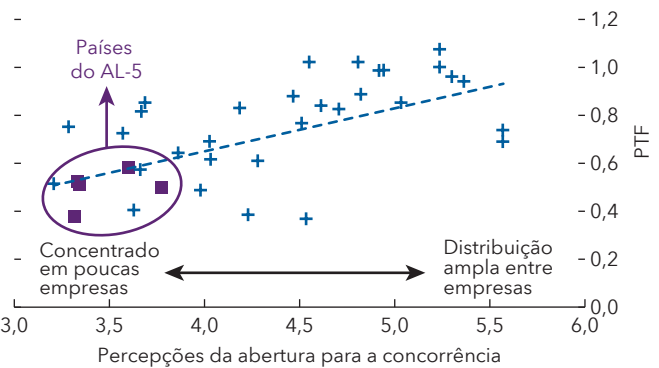
(Milhões de moeda local)

**3. Crédito total ao setor não financeiro, 2022-24³**

(Porcentagem do PIB; média trimestral)

**4. PTF e concorrência, 2019⁴**

(Eixo Y: EUA = 1; eixo X: índice)



Fontes: Banco de Compensações Internacionais; Dabla-Norris et al. (2018); FMI, base de dados *World Economic Outlook*; base de dados EU KLEMS (Bontadini et al. 2023); base de dados LA KLEMS (Gu e Hofman 2021); autoridades nacionais; base de dados *Penn World Table 10.01*; Fórum Econômico Mundial; e cálculos do corpo técnico do FMI.

Nota: Os rótulos dos países referem-se aos códigos de países da Organização Internacional de Normalização (ISO). AL-5 = América Latina 5 (BRA, CHL, COL, MEX e PER); EAs = economias avançadas (AUT, BEL, DEU, DNK, ESP, FIN, FRA, GBR, GRC, ITA, JPN, LUX e SWE); EMEs = economias de mercados emergentes; EMEs Ásia = CHN, IDN, IND, MYS e THA; EMEs Europa = CZE, EST, HUN, LVA, LTU, NLD, SVK e SVN; PTF = produtividade total dos fatores.

¹Os regimes simplificados incluídos aqui são os seguintes: BRA = Microempreendedor Individual (MEI), Simples Nacional (Simples); CHL = Régimen Tributario enfocado a pequeños y medianos contribuyentes (Pro-Pyme); COL = Régimen Simple de Tributación (RST); MEX = Régimen simplificado de confianza (RESICO), Régimen de Incorporación Fiscal (RIF); PER = Régimen Especial de Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT). No caso do BRA (Simples), COL (RST) e MEX (RESICO), é usada a mediana do imposto de renda da pessoa jurídica (IRPJ) oficial dentro de cada tabela do regime tributário simplificado (RTS) por faixa de receita e/ou setor. Isso ilustra a presença de brechas nos incentivos desses regimes. As alíquotas do Simples (BRA) agrupam vários impostos, como o IRPJ e as contribuições para a seguridade social. Para fins de comparabilidade com o imposto sobre o IRPJ de 25% no regime geral, após a sobretaxa, o IRPJ do Simples é calculado ao subtrair a contribuição social de 9% da mediana da alíquota nominal do Simples em todas as faixas de receita e setores. No caso do RIF (MEX), a tabela do ano 1 (desconto de 100% no IRPJ em relação à alíquota do regime geral) é usada de modo a refletir os incentivos à abertura; o desconto diminui 10% ao ano ao longo de dez anos. Já no caso do RER (PER), não há IRPJ anual, mas sim uma alíquota mensal oficial de 1,5% baseada na receita. IRPJ = imposto de renda da pessoa jurídica; RTS = regime tributário simplificado.

²Regulamentações trabalhistas mais rigorosas se aplicam apenas a empresas com mais de 20 funcionários assalariados. Cada número de identificação do contribuinte é tratado como uma empresa distinta; algumas empresas podem se dividir em subunidades com números de identificação diferentes para ficar abaixo do limite.

³Os agregados são médias ponderadas pelo PIB-PPC.

⁴O índice de dominância do mercado de 2019 reflete as respostas à seguinte pergunta da pesquisa: "Como caracterizaria a atividade empresarial em seu país?" no conjunto de dados *Global Competitiveness Index 4.0* (WEF, 2019). Este indicador se baseia em uma pesquisa de percepção entre executivos de empresas e deve ser interpretado com cautela. Os indicadores baseados na percepção podem refletir as opiniões dos entrevistados no momento da pergunta e podem ser afetados por vieses na amostragem, pelo enquadramento e por mudanças de opinião.

baseados no tamanho das empresas e a adoção de regimes de conformidade mais brandos podem eliminar *distorções baseadas no tamanho das empresas* (Anexo online 2). Sistemas de informação de crédito ampliados, quadros jurídicos melhores quanto aos direitos dos credores e uma concorrência bancária mais forte podem atenuar as fricções financeiras. As soluções de tecnologia financeira e as plataformas de crédito digitais podem ampliar o acesso e reduzir os prêmios de risco. O fortalecimento dos órgãos antitruste, a simplificação do registro de empresas e o aumento da transparência das compras e contratações públicas podem ajudar a fortalecer a *concorrência*.

Abordar as principais fricções pode ajudar a destravar o dinamismo das empresas e impulsionar o crescimento da produtividade. Reformas na região seriam essenciais para promover um crescimento mais forte, libertar todo o potencial dos recursos humanos e de capital e apoiar a convergência de renda com a das economias avançadas.

Quadro 2.1. Reformas bem-sucedidas na revitalização do dinamismo das empresas: Nova Zelândia e países comparáveis

Este quadro descreve casos de reformas transversais e bem alinhadas para destravar a produtividade (os detalhes técnicos constam do Anexo online 2).

Reformas abrangentes e bem sequenciadas revitalizaram a economia da Nova Zelândia em meados da década de 1980. A economia passou de uma das mais regulamentadas da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico para um ambiente dinâmico, propício à abertura de empresas, ao crescimento e à inovação. As reformas abrangeram a política comercial, os mercados financeiros, a tributação e as políticas para o trabalho, o que aumentou a concorrência, ampliou o acesso a crédito, eliminou fricções e reforçou a produtividade.

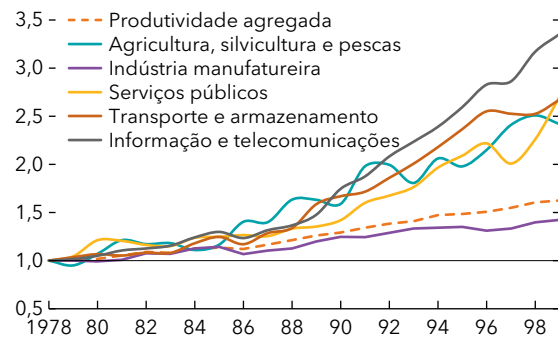
Os ganhos de produtividade foram impulsionados tanto por melhorias dentro dos setores como pela realocação de recursos para setores de maior produtividade. Destaca-se que a produtividade do trabalho disparou nos setores reformados, como informação e telecomunicações, transportes e agricultura (Figura 2.1.1 do Quadro, painel 1). Embora os ganhos de produtividade agregados tenham sido moderados, a amplitude setorial das melhorias evidencia o aumento do dinamismo das empresas.

As reformas do setor financeiro tiveram um papel fundamental. O crédito ao setor privado passou de cerca de 50% para cerca de 115% do PIB após as reformas, enquanto os fluxos de investimento estrangeiro direto subiram de 1,3% para 4,5% do PIB (Figura 2.1.1 do Quadro, painel 2). Essas mudanças refletem uma alocação de capital mais forte, a elevação dos investimentos e um maior faturamento das empresas.

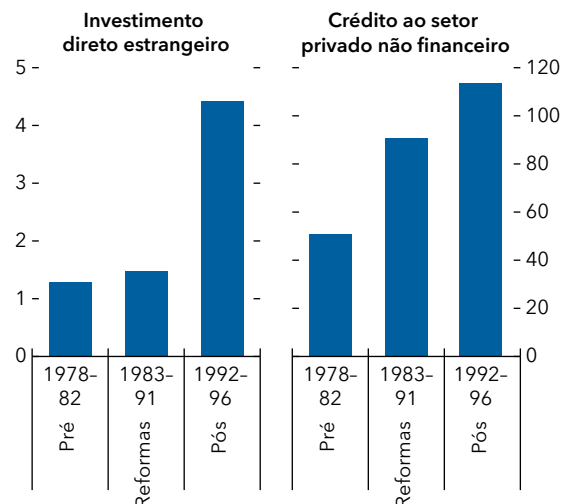
Outros países comparáveis que fizeram reformas oferecem lições paralelas. As reformas na Estônia nas áreas de desregulamentação e governança digital no início dos anos 2000 aumentaram a transparência, reduziram a burocracia e promoveram a criação de empresas. De forma semelhante, as reformas na década de 1990 no Peru abordaram a rigidez do mercado de trabalho, impulsionaram os fluxos de capital e ampliaram a intermediação financeira – seguindo os passos da Nova Zelândia para fortalecer o dinamismo das empresas.

Figura 2.1.1 do Quadro. Indicadores da Nova Zelândia

1. Crescimento da produtividade da mão de obra por setor¹ (1978 = 1; índice)



2. Investimento estrangeiro direto e crédito ao setor privado não financeiro² (Porcentagem do PIB)



Fontes: Banco da Reserva Federal de St. Louis, base de dados *Federal Reserve Economic Data (FRED)*; Stats New Zealand; Banco Mundial, Indicadores do Desenvolvimento Mundial; e cálculos do corpo técnico do FMI.

¹Crescimento do PIB real por unidade de insumo de trabalho.

²O investimento direto estrangeiro mostra fluxos de entrada líquidos. O crédito é concedido por bancos locais, demais setores da economia e não residentes. O "setor privado não financeiro" abrange empresas não financeiras (privadas e públicas), famílias e instituições sem fins lucrativos a serviço das famílias.