

2. Fomentar el crecimiento mediante el dinamismo empresarial¹

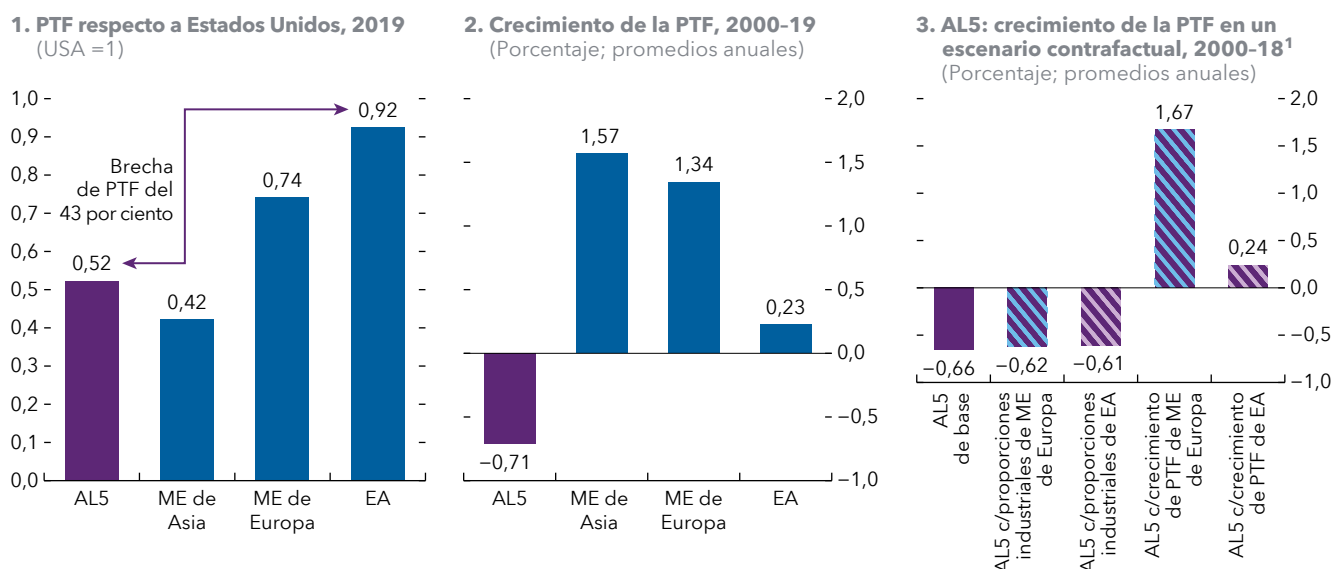
La baja productividad ha frenado el crecimiento de América Latina en las últimas décadas, en parte debido a una persistente asignación ineficiente de los recursos y al estancamiento de la productividad empresarial, lo que limita la capacidad de la región para impulsar su crecimiento. Para afrontar estos desafíos se necesitan reformas que aborden las fricciones fundamentales, como las regulaciones vinculadas al tamaño de las empresas, las restricciones financieras y la limitada competencia de mercado. Las reformas exitosas llevadas a cabo en otras regiones ofrecen una guía valiosa para reimpulsar la productividad y fortalecer el dinamismo empresarial.

2.1. Introducción

El débil desempeño de la productividad en América Latina (AL) continúa siendo un obstáculo importante para que los ingresos de la región converjan con los de las economías avanzadas (EA). Pese a haber registrado períodos de fuerte acumulación de capital y de expansión de la fuerza laboral, la región no ha logrado una convergencia sostenida con las EA, a diferencia de otras economías de mercados emergentes (EME), que sí han ido reduciendo gradualmente su brecha de productividad con las EA (gráfico 2.1, paneles 1 y 2).

El rezago obedece fundamentalmente a un doble desafío de productividad: los bajos *niveles* de productividad total de los factores (PTF) y un *crecimiento* de la PTF persistentemente débil. Estos desafíos reflejan, entre otros, una asignación ineficiente de los recursos y el consiguiente estancamiento de los aumentos de la productividad

Gráfico 2.1. El doble desafío de la productividad en América Latina: niveles, crecimiento y brechas sectoriales de la PTF



Fuentes: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial* (informe WEO); base de datos KLEMS UE (Bontadini et al., 2023); base de datos KLEMS AL (Gu y Hofman, 2021); autoridades nacionales; base de datos Penn World Table 10.01, y cálculos del personal técnico del FMI. Nota: Los agregados son promedios ponderados por el PIB en función de la paridad del poder adquisitivo. Las agrupaciones regionales utilizan la clasificación de *Perspectivas de la economía mundial* de 2005. Las abreviaturas de los países son los códigos de país de la Organización Internacional de Normalización (ISO). AL5 = cinco economías principales de América Latina (BRA, CHL, COL, MEX, PER); EA = economías avanzadas (AUT, BEL, DEU, DNK, FIN, FRA, GRC, ITA, JPN, LUX, NLD, NOR, ESP, SWE, GBR, USA); ME = mercados emergentes; ME de Asia = IDN, IND, MYS, PHL, THA; ME de Europa = CZE, EST, LTU, LVA, SVK, SVN, POL, ROU; PTF = productividad total de los factores.

¹Excluye ME de Asia y algunos países (NOR, POL, ROU) debido a la falta de datos. No hay datos disponibles para 2019.

¹ Preparado por Olusegun A. Akanbi, Armine Khachatryan (codirectora), Nils H. Lehr (codirector) y Nicolás Gómez Parra.

a nivel empresarial. La persistente asignación ineficiente, que hace que los recursos no se destinen a las empresas más productivas, puede limitar no solo la productividad agregada, sino también los incentivos y la capacidad de las empresas para realizar inversiones que la impulsen. Además, las empresas de alta productividad se enfrentan sistemáticamente a barreras para su expansión, lo que les impide alcanzar un tamaño más eficiente. Por el contrario, las empresas de baja productividad permanecen activas por períodos excesivamente largos. La asignación ineficiente también obstaculiza la reasignación de recursos entre empresas. En conjunto, estos márgenes frenan el crecimiento de la productividad en AL.

El bajo desempeño de la productividad en la región se extiende a todos los sectores de la economía y no parece deberse a la composición sectorial (por ejemplo, al predominio de sectores caracterizados por un crecimiento lento de la productividad). Por ejemplo, si los sectores hubieran logrado tasas de crecimiento de la productividad comparables a las de otras EME similares, el desempeño de AL podría mejorar significativamente (gráfico 2.1, panel 3; véase la metodología en el anexo 2 en línea).

Comprender estos desafíos es fundamental para formular respuestas de políticas eficaces. En este capítulo se analiza por qué la productividad se mantiene baja en AL, qué márgenes frenan su crecimiento, qué fricciones estructurales subyacen a dichos márgenes y qué políticas podrían impulsar un mayor dinamismo productivo². El análisis contribuye a la literatura al examinar cómo el dinamismo empresarial –es decir, el crecimiento de las empresas productivas, la reasignación eficiente de recursos y la entrada y salida de empresas– puede aumentar la productividad y promover la competitividad de la economía (Banerjee y Moll, 2010; Busso *et al.*, 2012; Hsieh y Klenow, 2014; Hsieh y Olken, 2014; Camacho *et al.*, 2024; Eslava *et al.*, 2024; Fentanes y Levy, 2024; Amundsen *et al.*, 2025).

2.2. Comprender en profundidad el doble desafío de la productividad

Para evaluar los factores determinantes de los desafíos de la productividad de AL es necesario vincular las tendencias agregadas con la dinámica subyacente, utilizando datos a nivel empresarial. En esta sección, el nivel de la PTF y su tasa de crecimiento se desglosan en sus principales factores subyacentes, entre los que destacan la asignación ineficiente de los recursos y el bajo crecimiento de la productividad a nivel empresarial.

La asignación ineficiente de los recursos contribuye de manera significativa a los bajos niveles de productividad total de los factores

La PTF puede verse limitada tanto por la baja productividad empresarial como por la asignación ineficiente de los recursos entre las empresas. Aunque la PTF tiende a aumentar cuando un país cuenta con un gran número de empresas de alta productividad, estas solo pueden alcanzar un tamaño eficiente si tienen acceso a recursos de producción adecuados. En una economía sin fricciones, insumos como la mano de obra y el capital fluyen libremente hacia los usos más productivos en las empresas con mayores rendimientos marginales, lo que maximiza la producción agregada. Sin embargo, las fricciones, como las restricciones de crédito o las barreras regulatorias, pueden perturbar este proceso, lo que da lugar a una asignación ineficiente de los recursos que reduce la productividad agregada. Estas fricciones crean “distorsiones” entre los beneficios y los costos marginales del uso adicional de insumos por parte de las empresas, lo que impide que las empresas de alta productividad se expandan y permite que las de baja productividad retengan recursos.

Hsieh y Klenow (2009) formulan la medida de referencia para evaluar la asignación ineficiente de los recursos, analizando las diferencias en las relaciones ingresos/insumos entre empresas. En una asignación óptima, dichas relaciones deberían ser similares. Cuando difieren, su dispersión indica que algunas empresas utilizan los insumos con mayor eficiencia que otras, pero no reciben suficientes recursos. En consecuencia, la reasignación de insumos desde las empresas con bajas relaciones ingresos/insumos (uso menos productivo) hacia aquellas con relaciones altas (uso más productivo) incrementaría la producción agregada sin requerir insumos adicionales. Este enfoque, formalizado en un marco de equilibrio general, permite calcular la eficiencia de la asignación de

² Este tema ha sido objeto de un amplio análisis tanto en el FMI y en otras instituciones dedicadas al estudio de políticas. Véanse, por ejemplo, Gonçalves (2018), BID (2018, 2024), David *et al.* (2021), Acosta-Ormaechea *et al.* (2022), Arena y Chau (2024) y Bakker *et al.* (2024).

recursos agregada –la relación entre la PTF observada y un valor de referencia sin dispersión en las relaciones ingresos/insumos– y, así, estimar la pérdida de PTF atribuible a la asignación ineficiente (véanse más detalles en el anexo 2 en línea).

Las estimaciones empíricas muestran que la asignación ineficiente impone costos de PTF significativamente más altos en AL que en las EA³.

- La asignación ineficiente en el sector manufacturero reduce la PTF en AL3 (Brasil, Colombia y México) un 18 por ciento por debajo de su potencial. Esta reducción es considerablemente superior a la brecha del 12 por ciento observada en las EME de Asia y Europa y al valor de referencia de las EA, que presentan niveles de asignación significativamente más bajos (gráfico 2.2, panel 1).
- La asignación ineficiente es sistemáticamente más alta que en las EA en todos los sectores (gráfico 2.2, paneles 2 y 3).
- Entre 2005 y 2021, la asignación ineficiente aumentó en las EME, mientras que en las EA se redujo ligeramente (gráfico 2.2, panel 4)⁴.
- La asignación ineficiente de insumos variables –como la mano de obra y los bienes intermedios– explica más del 95 por ciento de la pérdida total de PTF en AL y en otras EME (gráfico 2.2, panel 5)⁵.

Abordar los retos que plantea la asignación ineficiente podría reducir en más de un tercio la brecha total de la PTF con respecto a las EA. Lograr la convergencia con los niveles de asignación ineficiente observados en estas economías (es decir, aumentar la PTF de la región en un 16 por ciento en el panel 3 del gráfico 2.2) reduciría en un 37 por ciento la actual brecha de productividad de la región frente a las EA (estimada en un 43 por ciento en el gráfico 2.1, panel 1), lo que supondría un avance sustancial para la región.

Las fricciones afectan particularmente a las empresas de alta productividad (gráfico 2.2, panel 6; Restuccia y Rogerson, 2008). Estas empresas enfrentan una mayor exposición a las fricciones –por ejemplo, las derivadas de limitaciones cada vez más estrictas en el acceso al financiamiento, cargas regulatorias o acceso a los mercados– que con frecuencia limitan su crecimiento (Ayerst *et al.*, 2024)⁶. Aunque este patrón se observa a nivel mundial, es más pronunciado en AL, probablemente debido a fricciones institucionales y de mercado más profundas. Como resultado, las empresas más productivas operan por debajo de su escala óptima, lo cual también permitiría explicar por qué las empresas grandes en AL representan una proporción relativamente menor del empleo total en comparación con las EA.

Las empresas mejoran menos su productividad en América Latina

Las brechas de PTF han sido persistentes en un contexto de bajo crecimiento de la productividad, que puede desagregarse en las contribuciones de las empresas sobrevivientes y de los flujos de entrada y salida de las empresas (Griliches y Regev, 1995; Melitz y Polanec, 2015)⁷. Las empresas sobrevivientes –es decir, las que permanecen operativas durante todo el período de referencia– contribuyen a través de dos canales: la mejora de su propia productividad y la reasignación de recursos hacia las más productivas. La entrada contribuye positivamente cuando las nuevas empresas son más productivas que las que sobreviven, mientras que la salida lo hace cuando las que abandonan el mercado son menos productivas.

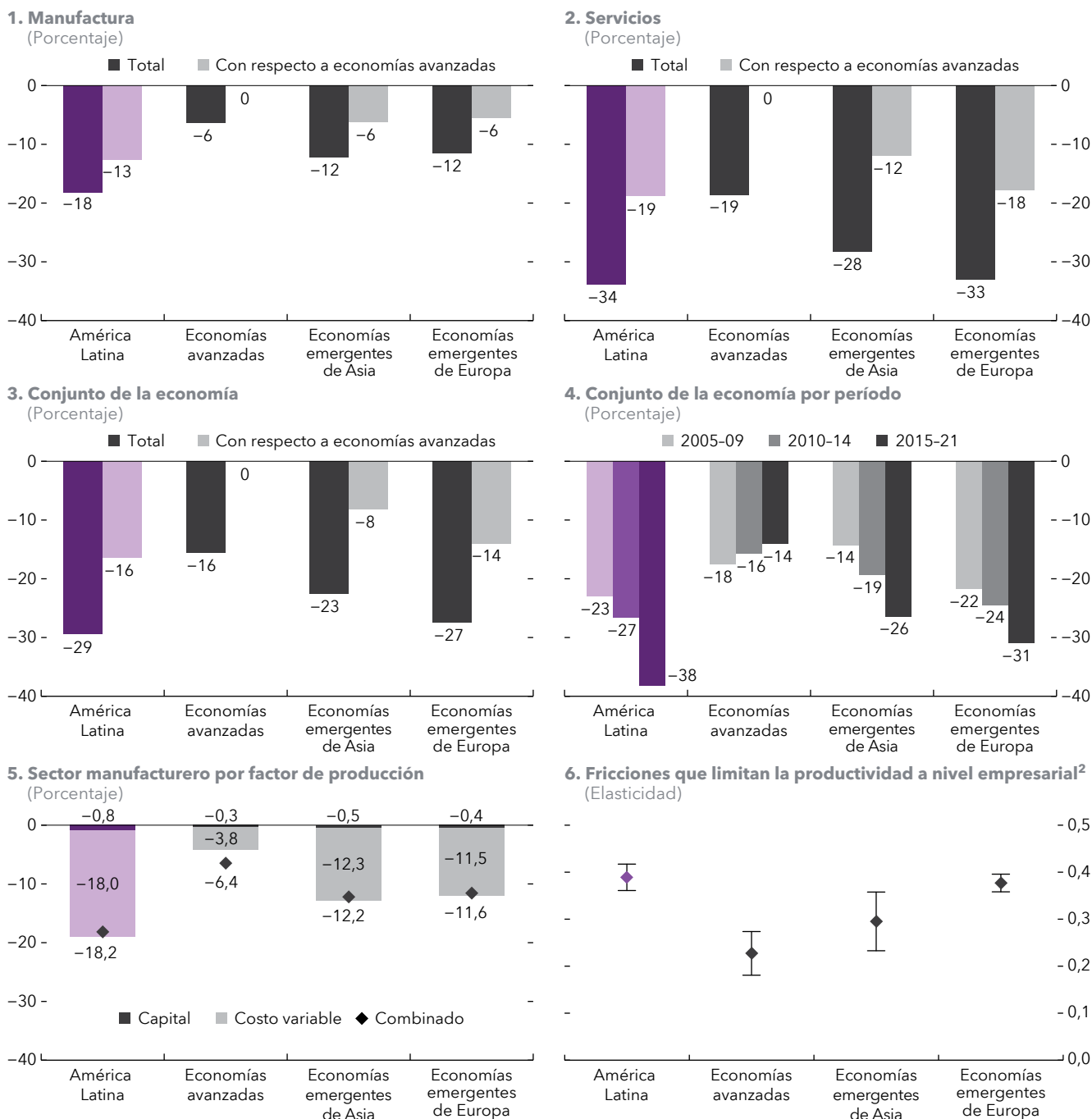
³ Las estimaciones se basan en datos de empresas del conjunto de datos de Orbis, ajustados para tener en cuenta las diferencias de muestreo entre países, utilizando ponderaciones de observación elaboradas a partir de las Encuestas Empresariales del Banco Mundial. La muestra abarca de 2005 a 2021. Las estimaciones para AL se basan en datos de Brasil, Colombia y México. Véanse en las notas al pie del gráfico para otras regiones y en el anexo 2 en línea los detalles sobre la elaboración de los datos y la implementación de Hsieh y Klenow (2009).

⁴ En consonancia con esta conclusión, el capítulo 3 de las *Perspectivas de la economía mundial* (informe WEO) de abril de 2024 documenta que el aumento de la asignación ineficiente contribuyó de manera significativa al bajo crecimiento de la PTF en los mercados emergentes entre 2000 y 2019.

⁵ Este resultado obedece más a la baja elasticidad estimada de la producción con respecto al capital, que a una baja asignación ineficiente del capital. De hecho, la asignación ineficiente es sistemáticamente mayor en el capital en todos los países. Sin embargo, esta asignación ineficiente se ve atenuada por una elasticidad de la producción con respecto al capital que suele situarse por debajo de 0,1, mientras que los costos variables presentan una elasticidad de 0,9 o superior, suponiendo rendimientos constantes a escala. Si la elasticidad de la producción con respecto al capital fuera mayor, su contribución a la asignación ineficiente también aumentaría.

⁶ Las empresas de alta productividad suelen aumentar su producción, contratar más trabajadores e invertir más para aprovechar su ventaja de eficiencia, lo que hace que necesiten más financiamiento y un acceso más amplio a los mercados que las empresas menos productivas. Como sus rendimientos marginales del capital y del trabajo son más altos para un mismo nivel de insumos, fricciones como la falta de financiamiento, las barreras comerciales o los cuellos de botella logísticos provocan pérdidas de productividad aún mayores.

⁷ Véanse más detalles sobre la descomposición en el anexo 2 en línea. Los resultados presentados combinan los enfoques de descomposición propuestos por Griliches y Regev (1995) y Melitz y Polanec (2015). La productividad a nivel de empresa se estima como el residuo de una función de producción Cobb-Douglas de dos factores (capital y costos variables). Las elasticidades de los factores se calculan siguiendo el método de estimación de funciones de producción utilizado por Díez *et al.* (2021).

Gráfico 2.2. Pérdidas de PTF debidas a una asignación ineficiente de los recursos¹

Fuentes: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial* (informe WEO); base de datos Penn World Table 10.01; Orbis; Encuestas Empresariales del Banco Mundial, y cálculos del personal técnico del FMI.

Nota: Las estimaciones se obtienen aplicando el marco formulado en Hsieh y Klenow (2009) de 2005 a 2021. Los agregados son promedios ponderados por el PIB en función de la paridad del poder adquisitivo. Las agrupaciones regionales utilizan la clasificación de *Perspectivas de la economía mundial* de 2005. Las abreviaturas de los países son los códigos de país de la Organización Internacional de Normalización (ISO). Las estimaciones relativas a las economías avanzadas muestran los aumentos obtenidos al alcanzar el nivel de asignación ineficiente observado en esas economías. Las observaciones se ponderan de acuerdo con la distribución por tamaño de las Encuestas Empresariales del Banco Mundial. América Latina = BRA, COL, MEX; economías avanzadas = DEU, FRA, ESP; economías emergentes de Asia = MYS, THA, VNM; economías emergentes de Europa = SVN, SVK, LVA, LTU, ROU; PTF = productividad total de los factores.

¹En la descomposición del nivel de la PTF, los resultados están impulsados por Brasil y Colombia.

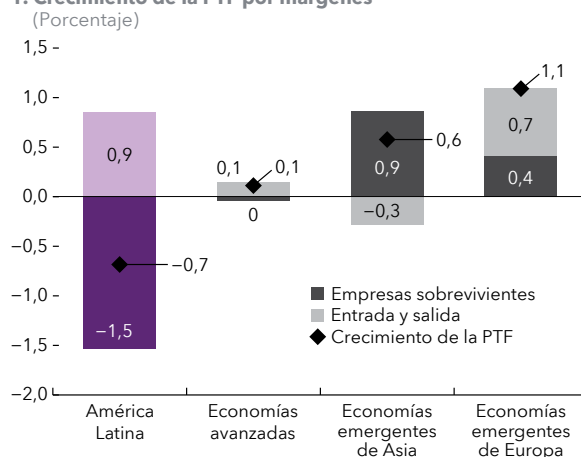
²Coefficientes de regresión para la regresión de la medida de fricciones de Hsieh y Klenow (2009) sobre la productividad a nivel de empresa. Un coeficiente positivo indica que las empresas más productivas están más limitadas por las fricciones, y que dicho efecto aumenta con la magnitud del coeficiente. Las regresiones controlan por efectos fijos de año, país y sector de cuatro dígitos. Los errores estándar están agrupados a nivel de sector y de país.

El lento crecimiento de la productividad entre las empresas sobrevivientes es el principal freno para el crecimiento de la PTF en AL3 (gráfico 2.3, panel 1). Entre 2005 y 2019, el crecimiento medio de la PTF en AL3 fue de un -0,7 por ciento, con una contribución positiva del 0,9 por ciento de la entrada y salida de empresas y una negativa del -1,5 por ciento de las empresas que sobreviven. Los márgenes de entrada y salida de la empresa contribuyeron en igual medida, lo que denota una fuerte dinámica de selección: las nuevas empresas suelen ser más productivas que las sobrevivientes, mientras que las que cierran son mucho menos productivas. Sin embargo, estas dinámicas se ven atenuadas por las bajas tasas de entrada y salida, lo que hace pensar que existen barreras de entrada y salida más altas, que dan lugar a una selección más intensa con tasas bajas⁸. Aunque el margen de entrada y salida de AL es mayor que el de otras regiones, el margen de las empresas supervivientes es considerablemente negativo, mientras que en otras regiones es positivo o ligeramente negativo. Si ese margen en AL hubiera alcanzado los niveles de las EA, el crecimiento de la PTF habría llegado a la tasa regional más alta, de 0,9 por ciento anual, observada en las EME de Asia. La contribución negativa de las empresas sobrevivientes en AL3 refleja el deterioro de su desempeño a lo largo del tiempo, en línea con la evidencia más amplia de crecimiento negativo de la productividad en la región. Muchas de estas empresas parecen tener una capacidad limitada para invertir y modernizarse, incluso en investigación y desarrollo, lo que restringe su desempeño a largo plazo. Este resultado apunta a que un mayor dinamismo en las salidas podría contribuir positivamente a la productividad, ya que algunas empresas sobrevivientes inciden de manera negativa sobre la productividad.

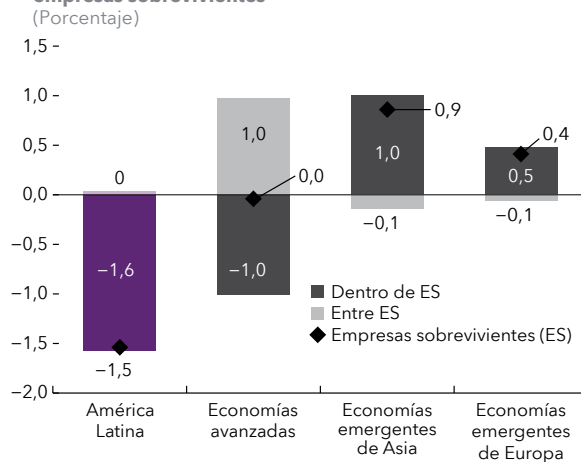
El margen negativo de las empresas sobrevivientes en AL se debe al débil crecimiento de la productividad dentro de las empresas (gráfico 2.3, panel 2). Aunque las EA también muestran un crecimiento negativo de la productividad entre las empresas sobrevivientes, se benefician de un efecto de reasignación que mitiga dicho impacto. En cambio, en otras EME se observa un sólido crecimiento de la productividad entre las empresas sobrevivientes, aun cuando sus efectos de reasignación sean más limitados. Sin embargo, en AL confluyen un estancamiento de la productividad dentro de las empresas con una reasignación reducida, lo que impide a la región aprovechar los incrementos de la productividad a lo largo del tiempo. En términos cualitativos, los resultados son compatibles con un escenario en el que los recursos productivos permanecen estancados y no responden a las señales de productividad, mientras que las empresas no realizan las inversiones necesarias para mejorarla.

Gráfico 2.3. Descomposición de las tasas de crecimiento de la PTF¹

1. Crecimiento de la PTF por márgenes



2. Márgenes subyacentes a la contribución de las empresas sobrevivientes



Fuentes: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial* (informe WEO); base de datos Penn World Table 10.01; Orbis; Encuestas Empresariales del Banco Mundial, y cálculos del personal técnico del FMI.

Nota: Descomposición de Melitz y Polanec (2015) de las tasas de crecimiento y las contribuciones. Los agregados son promedios ponderados por el PIB en función de la paridad del poder adquisitivo. Las agrupaciones regionales utilizan la clasificación de *Perspectivas de la economía mundial* de 2005. Las abreviaturas de los países son los códigos de país de la Organización Internacional de Normalización (ISO). Las observaciones se ponderan de acuerdo con la distribución por tamaño de las Encuestas Empresariales del Banco Mundial. América Latina = BRA, COL, MEX; economías avanzadas = DEU, FRA, ESP; economías emergentes de Asia = MYS, THA, VNM; economías emergentes de Europa = SVN, SVK, LVA, LTU, ROU; PTF = productividad total de los factores.

¹En el análisis del crecimiento de la PTF, los resultados están dominados por Brasil y México.

⁸ Cabe señalar que la muestra de Orbis para Brasil y México está sesgada hacia empresas grandes, a menudo cotizadas en bolsa, cuya entrada y salida son naturalmente bajas. Aunque el estudio corrige este sesgo mediante ponderaciones de muestreo, estos ajustes pueden no ser precisos para analizar las entradas y salidas.

2.3. Del diagnóstico a las reformas: vincular la productividad con las fricciones subyacentes

Los análisis precedentes destacan dos factores interrelacionados detrás del rezago persistente de la productividad en AL: la asignación ineficiente de recursos entre las empresas y el estancamiento de la productividad entre las empresas sobrevivientes. El capital y la mano de obra no se destinan a sus usos más productivos –los recursos permanecen estancados en lugares inadecuados– y, como resultado, las empresas que siguen operando no logran ser más eficientes, a diferencia de lo que ocurre en regiones más dinámicas.

Los estudios apuntan a que estos factores tienen su origen en fricciones institucionales, regulatorias y financieras (FMI, 2024b, 2024e, 2024f). La asignación ineficiente y el estancamiento a nivel de empresa reflejan distorsiones estructurales –como el acceso limitado al financiamiento, las cargas regulatorias o las restricciones de acceso a los mercados– que condicionan el comportamiento de las empresas (Hsieh y Klenow, 2009). Las empresas de alta productividad a menudo enfrentan barreras desproporcionadamente altas que obstaculizan su crecimiento e innovación (Restuccia y Rogerson, 2008; Ayerst *et al.*, 2024). Mientras tanto, las empresas de baja productividad persisten, a menudo protegidas por subsidios, crédito preferente (por ejemplo, subsidiado) o por una imposición laxa de la disciplina de mercado (en particular a las empresas estatales)⁹. Esto genera un entorno que debilita los incentivos a la modernización y ralentiza las ganancias en productividad (Konig *et al.*, 2022).

A continuación, se analiza una selección de fricciones que probablemente constituyan verdaderos obstáculos en el contexto de AL. Si bien una amplia gama de fricciones puede frenar la productividad, las que se evalúan en esta sección están estrechamente relacionadas con los márgenes de asignación ineficiente y de estancamiento evidenciados por los datos y documentados empíricamente en toda la región.

a. Fricciones basadas en el tamaño. Muchos países de AL aplican regímenes regulatorios de doble vía. Las empresas que no superan un umbral de tamaño específico enfrentan cargas más ligeras en materia tributaria, laboral o de contribuciones a la seguridad social. Aunque inicialmente estos regímenes fueron diseñados para favorecer la supervivencia de las micro y pequeñas empresas y reducir la informalidad, generan desincentivos al crecimiento y desalientan los incrementos de productividad y escala (Guner *et al.*, 2008; Benedek *et al.*, 2017). La evidencia empírica indica que las empresas tienden a concentrarse justo por debajo de los umbrales regulatorios para evitar mayores cargas tributarias y reducir los costos de cumplimiento. Estas distorsiones estructurales reducen el tamaño efectivo de las empresas, lo que limita la eficiencia distributiva¹⁰ (gráfico 2.4, paneles 1 y 2; anexo 2 en línea).

b. Fricciones financieras. Las ineficiencias en los mercados financieros limitan la expansión de las empresas. En AL, la relación crédito/PIB sigue muy por debajo de los promedios de las EME, y aun las empresas productivas pueden no tener acceso suficiente al financiamiento (gráfico 2.4, panel 3)¹¹. Estas limitaciones se ven agravadas por la alta concentración de los sectores bancarios, la protección insuficiente de los acreedores y las herramientas de evaluación de riesgos poco desarrolladas. Aliviar las fricciones financieras podría permitir que las empresas sobrevivientes se expandan y las nuevas empresas (*start-ups*) ingresen a los mercados.

⁹ La permisividad en la aplicación de la disciplina de mercado significa que las empresas ineficientes y de bajo rendimiento no se ven obligadas a reestructurarse, a abandonar el mercado porque las presiones competitivas o la disciplina financiera son insuficientes, o por una aplicación poco estricta de las normas.

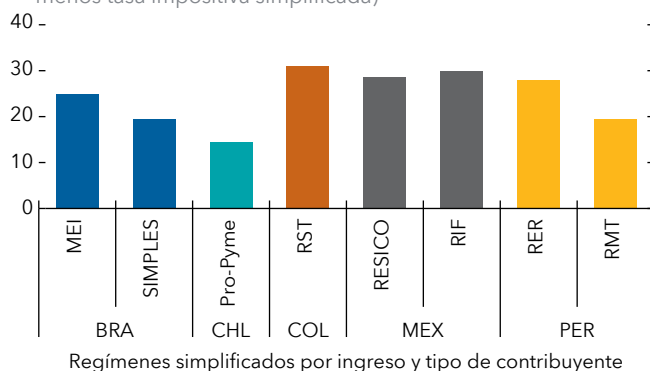
¹⁰ Las investigaciones empíricas confirman estas conclusiones. Garicano *et al.* (2016) y Aghion *et al.* (2023) muestran cómo esos umbrales en Francia distorsionan el comportamiento empresarial y generan pérdidas de productividad. Akcigit *et al.* (2025) estiman que eliminar esas regulaciones en Türkiye podría incrementar la proporción de grandes empresas e impulsar el PIB. Dabla-Norris *et al.* (2018) concluyen que los regímenes tributarios basados en el tamaño de las empresas en Perú provocan contrataciones ineficientes y una infrautilización del talento directivo. Sin embargo, Moreau (2019) señala que algunas empresas manipulan sus datos de empleo para obtener un trato preferencial sin reducir realmente las contrataciones, lo que induce a pensar que las políticas basadas en el tamaño podrían incluso propiciar la evasión fiscal.

¹¹ Los modelos teóricos muestran que estas fricciones agravan la asignación ineficiente de los recursos al desviar capital de las empresas más productivas. Banerjee y Moll (2010) y Moll (2014) hacen hincapié en que las restricciones crediticias persistentes pueden reducir la PTF agregada a largo plazo. En el plano empírico, Midrigan y Xu (2014) demuestran que esas fricciones explican gran parte de las brechas de productividad en los mercados emergentes. Cavalcanti *et al.* (2024) destacan que estas fricciones son importantes en el contexto de los mercados en desarrollo.

Gráfico 2.4. Fricciones

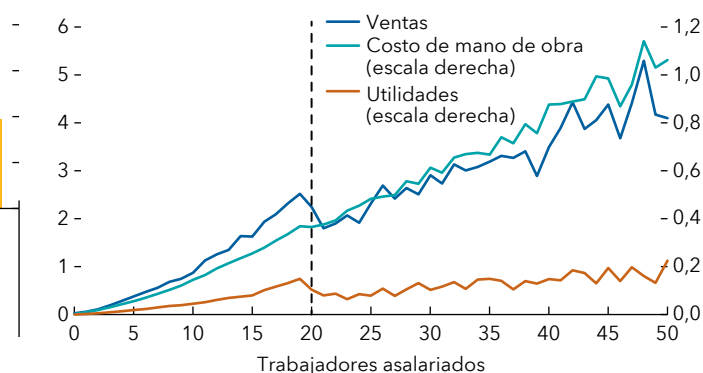
1. AL5: brecha de incentivos en el impuesto sobre la renta de las personas jurídicas¹

(Puntos porcentuales; tasa impositiva generalizada menos tasa impositiva simplificada)



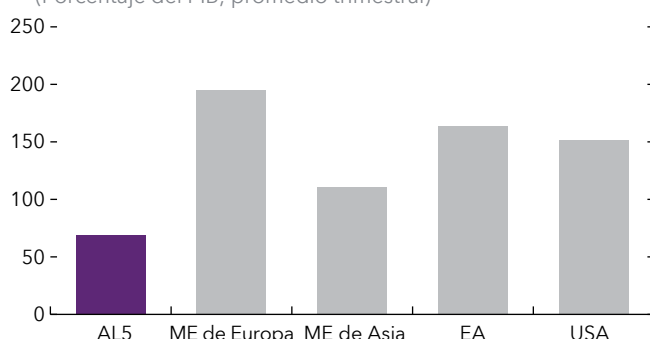
2. Perú: desempeño de las empresas y fricciones en los umbrales²

(En millones de la moneda local)



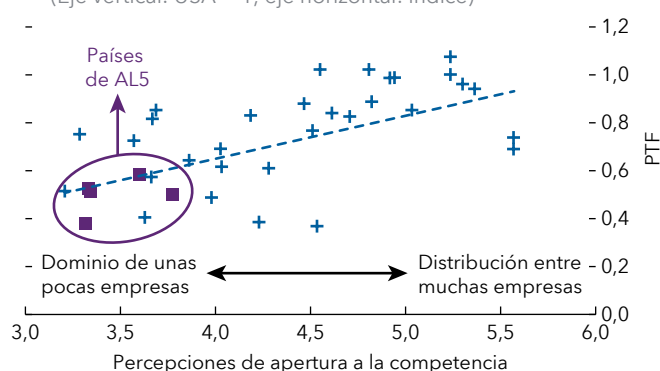
3. Crédito total al sector no financiero, 2022-24³

(Porcentaje del PIB; promedio trimestral)



4. PTF y competencia, 2019⁴

(Eje vertical: USA = 1; eje horizontal: índice)



Fuentes: Banco de Pagos Internacionales; Dabla Norris et al. (2018); FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial* (informe WEO); base de datos KLEMS EU (Bontadini et al., 2023); base de datos KLEMS AL (Gu y Hofman, 2021); autoridades nacionales; base de datos Penn World Table 10.01, Foro Económico Mundial, y cálculos del personal técnico del FMI.

Nota: En las leyendas de los datos se utilizan los códigos de países de la Organización Internacional de Normalización (ISO). AL5 = cinco economías principales de América Latina (BRA, CHL, COL, MEX, PER); EA = economías avanzadas (AUT, BEL, DEU, DNK, ESP, FIN, FRA, GBR, GRC, ITA, JPN, LUX, SWE); ME = mercados emergentes; ME de Asia = CHN, IDN, IND, MYS, THA; ME de Europa = CZE, EST, HUN, LVA, LTU, NLD, SVK, SVN; PTF = productividad total de los factores.

¹ Los regímenes simplificados aquí incluidos son los siguientes: BRA = Microemprendedor Individual (MEI), Simple 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). Para BRA (SIMPLES), COL (RST) y MEX (RESICO), se usa la mediana del IRPJ legal dentro de cada escala del RTS por tramo de ingreso y/o sector. Esto demuestra la presencia de brechas de incentivos en estos regímenes. Las tasas de BRA (SIMPLES) agrupan múltiples impuestos, incluidos en el IRPJ y cotizaciones a la seguridad social. Para fines de comparación con el IRPJ del régimen general del 25 por ciento, después de la sobretasa, la variable representativa del IRPJ de SIMPLES se obtiene restando la contribución social del 9 por ciento de la mediana de la tasa nominal de SIMPLES en todos los tramos de ingresos y sectores. En el caso de MEX (RIF), se ha utilizado la escala del año 1 (descuento del 100 por ciento del IRPJ de la tasa de régimen general) para reflejar los incentivos de entrada; el descuento disminuye en un 10 por ciento cada año durante 10 años. En el caso de PER (RER), no existe un IRPJ anual, sino una cuota mensual basada en el ingreso equivalente al 1,5 por ciento. IRPJ = impuesto sobre la renta de las personas jurídicas; RTS = régimen tributario simplificado.

² Las regulaciones laborales más estrictas se aplican solo a las empresas con más de 20 trabajadores asalariados. Cada número de identificación de contribuyente se trata como una empresa independiente; algunas empresas pueden dividirse en subunidades con diferentes números de identificación para mantenerse por debajo del umbral.

³ Los agregados son promedios ponderados por el PIB en función de la paridad del poder adquisitivo.

⁴ El índice de dominio del mercado de 2019 refleja las respuestas a la siguiente pregunta de la encuesta: "¿Cómo caracterizaría la actividad empresarial en su país?" en el conjunto de datos del Índice de Competitividad Global (WEF, 2019). Este indicador se basa en una encuesta de percepción realizada a ejecutivos de empresas y debe interpretarse con cautela. Los indicadores de este tipo reflejan las opiniones de los encuestados en el momento de la encuesta y pueden verse afectados por sesgos de muestreo, por la forma en que se plantean las preguntas o por cambios en el clima de opinión.

c. Competencia limitada. Esta fricción impide la reasignación de cuotas de mercado hacia los productores más eficientes y reduce los incentivos de las empresas sobrevivientes para innovar. En AL, la competencia suele verse debilitada por la escasa aplicación de normas antimonopolio, los elevados costos de entrada en los mercados y la captura regulatoria. La región se caracteriza por una alta concentración de mercado y la presencia de conglomerados dominantes (gráfico 2.4, panel 4). Cuando la competencia es débil o ausente, disminuyen los incentivos para invertir en mejoras de la productividad. De este modo, sin presión competitiva, las empresas se estancan, las dinámicas de reasignación se debilitan y la productividad agregada se desacelera (Brooks *et al.*, 2021; Armangué-Jubert *et al.*, 2025; Schiffbauer *et al.*, 2025).

Instrumentos de política para superar las restricciones

Los desafíos en materia de productividad en AL están arraigados, pero podrían abordarse mediante reformas bien diseñadas y focalizadas. Las experiencias de otras regiones (recuadro 2.1) muestran que medidas focalizadas y adecuadamente secuenciadas en ámbitos de alto impacto pueden generar avances e impulsar el dinamismo empresarial, la inversión y el crecimiento¹². Por ejemplo, la eliminación gradual de los umbrales asociados al tamaño y la adopción de regímenes de cumplimiento más flexibles pueden corregir las distorsiones basadas en el tamaño (anexo 2 en línea). La ampliación de los sistemas de información crediticia, el fortalecimiento de los marcos jurídicos de protección de los derechos de los acreedores y una mayor competencia bancaria pueden mitigar las *fricciones financieras*. Asimismo, las soluciones de tecnofinanzas y las plataformas de crédito digital pueden ampliar el acceso al financiamiento y disminuir las primas de riesgo. Asimismo, reforzar las autoridades de competencia, simplificar los trámites de registro empresarial y aumentar la transparencia en la contratación pública contribuiría a fortalecer la competencia.

Abordar las fricciones fundamentales puede liberar el dinamismo empresarial y favorecer un mayor crecimiento de la productividad. Las reformas en la región serían decisivas para impulsar un crecimiento más robusto, aprovechar el potencial completo de los recursos humanos y de capital, y apoyar la convergencia del ingreso con las EA.

¹² Budina *et al.* (2023) concluyen que las reformas estructurales mejoran el desempeño económico en los países en desarrollo, mientras que Eslava *et al.* (2004) estudian las reformas estructurales de Colombia en la década de 1990, mostrando un aumento en el dinamismo empresarial. En la misma línea, Bustos (2011) demuestra que la expansión de mercados derivada del acuerdo del Mercosur impulsó la inversión en adopción de tecnología por parte de empresas argentinas y mejoró la productividad agregada.

Recuadro 2.1. Reformas exitosas para revitalizar el dinamismo empresarial: Nueva Zelanda y países similares

En este recuadro se describen casos de reformas transversales y bien coordinadas destinadas a liberar el potencial de productividad (pueden verse más detalles técnicos en el anexo 2 en línea).

A mediados de la década de 1980, se llevaron a cabo reformas integrales y debidamente secuenciadas que revitalizaron la economía de Nueva Zelanda. Las reformas transformaron uno de los entornos más regulados de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) en un entorno dinámico que propiciaba la entrada de empresas, el crecimiento y la innovación. Las reformas incluyeron la política comercial, los mercados financieros, la tributación y las políticas laborales, lo que fortaleció la competencia, amplió el acceso al crédito, eliminó fricciones y mejoró la productividad.

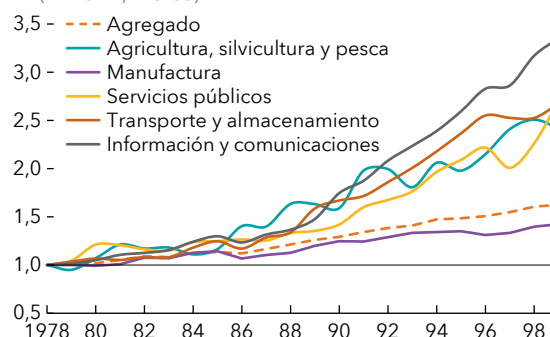
Los incrementos de productividad provinieron tanto de mejoras dentro de los sectores como de la reasignación de recursos hacia sectores más productivos. Destaca el notable aumento de la productividad laboral en los sectores reformados, como información y telecomunicaciones, transporte y agricultura (gráfico del recuadro 2.1.1, panel 1). Aunque los incrementos de la productividad agregada fueron moderados, la amplitud sectorial de las mejoras pone de relieve un mayor dinamismo empresarial.

Las reformas del sector financiero fueron decisivas. Tras su implementación, el crédito al sector privado aumentó de alrededor del 50 por ciento a cerca del 115 por ciento del PIB, mientras que las entradas de inversión extranjera directa pasaron del 1,3 por ciento al 4,5 por ciento del PIB (gráfico del recuadro 2.1.1, panel 2). Estos cambios denotan una asignación de capital más sólida, un aumento de la inversión y un mayor volumen de operaciones de las empresas.

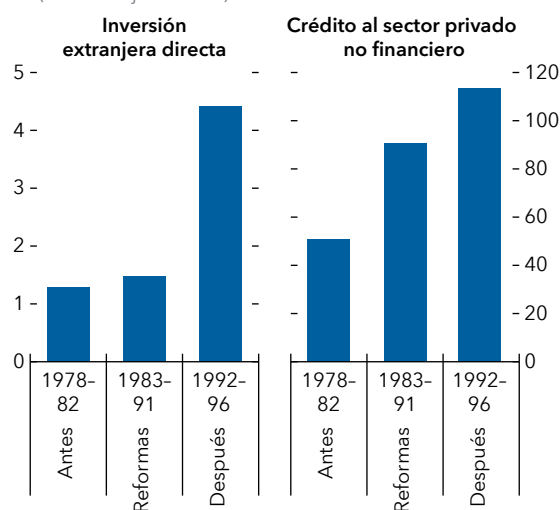
Otros países que han llevado a cabo reformas similares ofrecen lecciones comparables. Las reformas de Estonia a comienzos de la década de 2000 en materia de desregulación y gobernanza digital reforzaron la transparencia, redujeron la burocracia y promovieron la creación de empresas. En Perú, las reformas de los años noventa abordaron rigideces laborales, fomentaron los flujos de capital y ampliaron la intermediación financiera, en una trayectoria similar a la de Nueva Zelanda, para dinamizar la actividad empresarial.

Gráfico del recuadro 2.1.1. Indicadores de Nueva Zelanda

1. Crecimiento de la productividad laboral por sector¹ (1978=1; índice)



2. Inversión extranjera directa y crédito al sector privado no financiero² (Porcentaje del PIB)



Fuentes: Banco de la Reserva Federal de St. Louis, datos económicos de la Reserva Federal; Oficina de Estadística de Nueva Zelanda; Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial, y cálculos del personal técnico del FMI.
¹El crecimiento corresponde al producto interno bruto real por unidad de insumo de trabajo.
²La inversión extranjera directa muestra entradas netas. El crédito incluye los préstamos otorgados por bancos nacionales, el resto de los sectores de la economía y los no residentes. El "sector privado no financiero" incluye empresas no financieras (tanto privadas como públicas), hogares e instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares.