

Obstáculos para la generación de competencia y el desarrollo económico

Autor: Wildo González P.

1. Motivación

El Banco Mundial en su estudio sistemático del 2018, menciona que Paraguay tiene un número reducido de barreras reglamentarias que limitan la competencia en relación con sus pares regionales, y de su mismo nivel de ingreso, pero ciertas limitaciones reglamentarias y estructurales podrían estar restringiendo la competencia, esto en relación con la mayoría de sus pares de la región y de su mismo nivel de ingreso.

En este sentido, el mismo informe del Banco Mundial resalta los resultados de la edición de la Encuesta Empresarial (Enterprise Survey), señala que los empresarios del Paraguay consideran que la informalidad, la corrupción, la falta de educación de la mano de obra, el acceso limitado a la financiación y el suministro de electricidad poco fiable son los principales obstáculos para un entorno empresarial adecuado para las empresas¹.

Con todo esto, se entiende claramente que uno de los principales problemas de competencia en Paraguay, no se sitúa exactamente en la probable concentración de algunos mercados, o por el poder monopólico posible, sino más bien en los obstáculos que presentan estas empresas, y que en algunos casos actúan de barreras naturales a la entrada de nuevas empresas en determinados sectores. Por ello, pasaremos a analizar el problema de la informalidad, acceso al crédito, innovación empresarial, y calidad de las políticas públicas, elementos esenciales en la generación de competencia y de desarrollo económico. Para concluir con recomendaciones y propuesta de trabajo que pueden ser desarrolladas por la CONACOM.

¹ Las restricciones por tipo de empresas, comunicado por las pequeñas empresas es la corrupción, seguida de la competencia del sector no formal y una fuerza de trabajo insuficientemente capacitada. Las empresas medianas identifican el sector informal, la corrupción y el acceso a la financiación como el principal obstáculo. Por último, las grandes empresas informan de que las prácticas del sector informal, una fuerza de trabajo insuficientemente capacitada y la corrupción son los principales obstáculos para el crecimiento.

2. Informalidad y acceso al crédito

Existe una amplia literatura que describe la relación de la formalización con el acceso al crédito, así como también las diferencias y las principales características de las empresas formales e informales, estas diferencias ocurren por el impacto de la menor productividad de la informalidad. Parte de la reducción de las pérdidas por la menor productividad, requieren procesos de formalización exitosos, en estos el acceso a los mercados financieros constituye un elemento clave, logrando ganancias de productividad e ingresos en las empresas.

La formalización de la economía no se refiere únicamente al registro de las empresas, sino más bien implica el desarrollo económico que éste trae aparejado para un país. Los beneficios de ser una empresa formal consisten en el acceso a distintos tipos de bienes públicos y servicios, los que pueden facilitar la producción y/o mejora de productividad. Adicionalmente, el acceso a estos bienes y/o servicios asegura derechos contractuales y de propiedad, junto al acceso a mercados específicos, donde las interacciones entre agentes privados son posibles y más eficientes (como los mercados financieros).

El proceso de formalización ha sido visto como una fuente potencial de desarrollo económico, en las que se considera a las empresas informales como una reserva de energía empresarial, listas a ser liberadas por medio de la formalización de estas, De Soto (1989, 2000). Pero como menciona Straub (2005), la mayor parte de la literatura adopta una posición simple respecto a la formalización, con énfasis a las mejoras de productividad que genera el proceso de formalización. Las empresas informales sufren de muy baja productividad por la falta de acceso a estos beneficios. En el aporte de los bienes públicos que contribuyen a mejorar la productividad, es de suma importancia el mercado del crédito. Los mercados financieros se encuentran en el centro de las actividades productivas, al suavizar los ciclos mediante el crédito a corto plazo, pero su función más importante, es sostener y promover la inversión a través del crédito.

También Straub (2005) menciona el trabajo de Pagano (2001), donde se enfatiza la eficiencia del proceso de formalización y acceso al crédito como el resultado del apoyo de una serie de instituciones, con el buen funcionamiento aseguran una tasa de interés razonable, dando paso a un correcto financiamiento de los proyectos, reduciendo las probabilidades de default. Pero el adecuado funcionamiento de estas instituciones requiere la imposición de ciertos procedimientos, en los cuales es sumamente necesaria la documentación de las empresas (estados financieros, operaciones bancarias, etc.).

Respecto a las diferencias de productividad entre empresas formales e informales, La Porta y Shleifer (2008, 2014), establecen hechos críticos que caracterizan a las empresas informales, siendo las dos principales su gran tamaño en las economías en vías en desarrollo, junto a la una muy baja productividad de las empresas informales. Esto último, se mantiene incluso considerando las ventajas originadas por la evasión de impuestos y de regulaciones.

Antes de cuantificar el tamaño de la economía informal, es de suma importancia comprender la dificultad en la medición de este fenómeno. La informalidad implica varios aspectos, empresas que se ocultan totalmente de las autoridades y reguladores, así como también otras ocultan su producción comúnmente para reducir el pago de impuestos. En la medición de empresas y sus resultados ocultos, existen serios problemas prácticos.

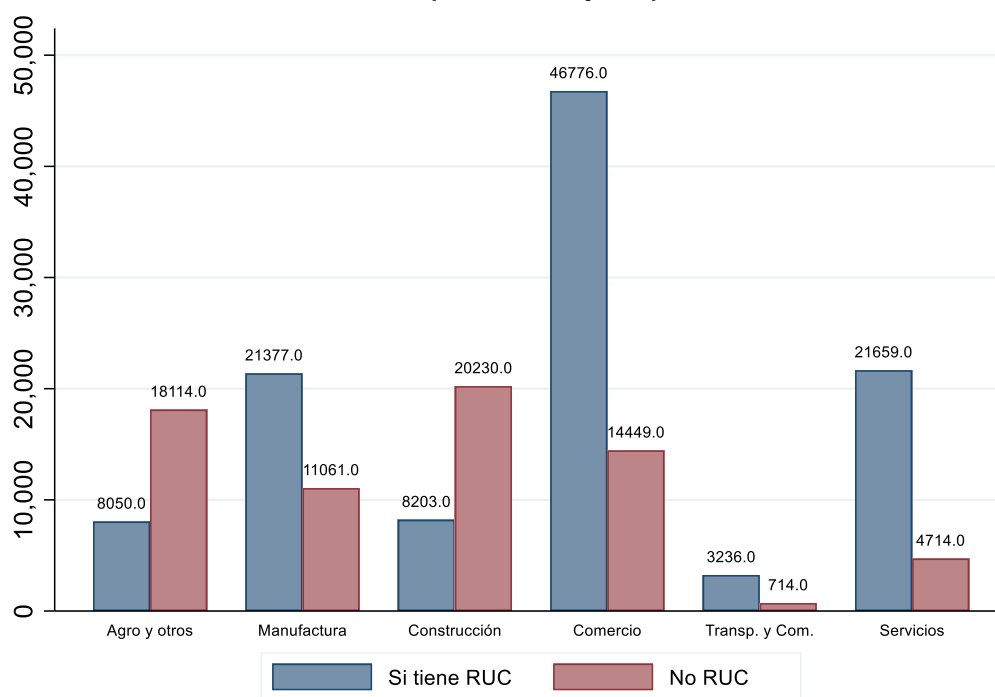
2.1 Situación actual de informalidad

Para el análisis de la situación actual de la informalidad, es necesario realizar aproximaciones para la obtención del número de empresas formales e informales. En nuestro país, no se realiza encuestas continuas a nivel firmas que permitan identificar a las empresas informales, o en que sectores de la economía se encuentran más concentradas. Una alternativa, son los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares del 2018 (EPH 2018), elaborado por la Dirección General

de Estadísticas, Encuestas y Censos (DGEEC) es factible identificar a las empresas existentes en nuestro país².

En el gráfico 1, se presenta los resultados de esta cadena de respuestas utilizando la EPH 2018. El número total de empresas en la economía sería 178.583 empresas, de estas 109.301 empresas poseen RUC, las que serán consideradas como formales. Mientras un total de 69.282 empresas no poseen RUC, siendo estas catalogadas como informales. La informalidad inferida a través de la EPH 2018 es igual a 39% del total de las empresas.

Gráfico 1: ¿Tiene RUC el establecimiento o negocio?
(número de empresas)



Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH(2018) DGEEC

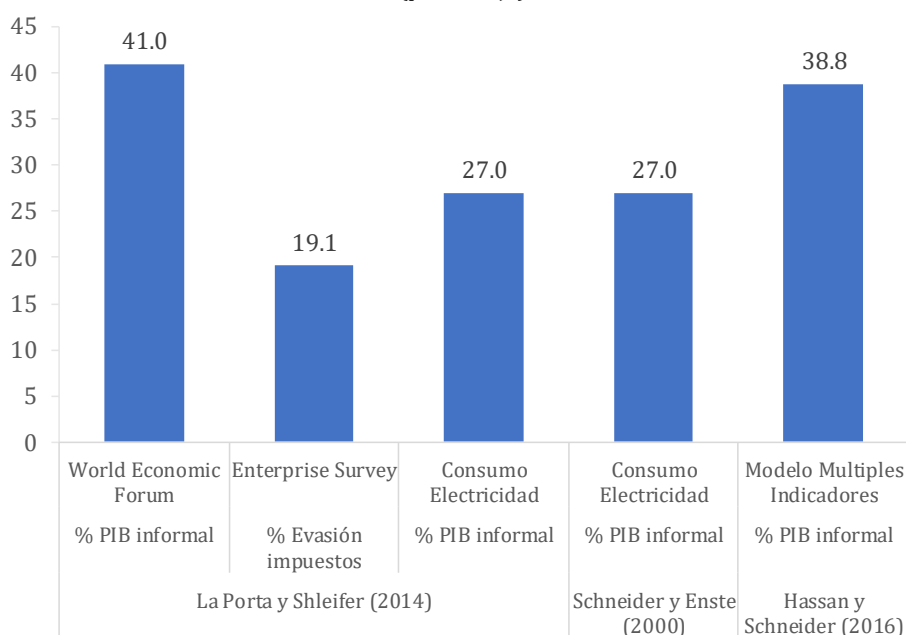
El porcentaje del 39% de informalidad obtenido a través de la EPH 2018, se encuentra dentro de las estimaciones de informalidad, similar a la publicada localmente, como por ejemplo Pro Paraguay³. En el caso de nuestro país, existen mediciones dentro de la literatura que cuantifican el porcentaje de informalidad,

² En la sección de empleo e ingreso, las personas con trabajo pueden clasificarse como “empleador o patrón”, de la misma manera que Santander (2017), estas serán consideradas como empresas. Adicionalmente, la EPH 2018 solicita al encuestado identificar su sector económico. Finalmente, realiza directamente la pregunta si “Tiene RUC el establecimiento o negocio en donde trabaja”. Estas cadenas de respuestas se identifican el número de empresas, junto con si estas declaran poseer RUC.

³ <http://www.pro.org.py/informalidad/>

Schneider y Enste (2000) La Porta y Shleifer (2014), Hassan y Schneider (2016). En gráfico 2, se presentan los resultados de los autores anteriormente citados, estos han realizado mediciones de informalidad para diversas economías, utilizando diversos métodos, siendo nuestro país uno de los países de sus muestras. Según estos autores el tamaño de la informalidad va desde el 20 al 41 por ciento para nuestro país.

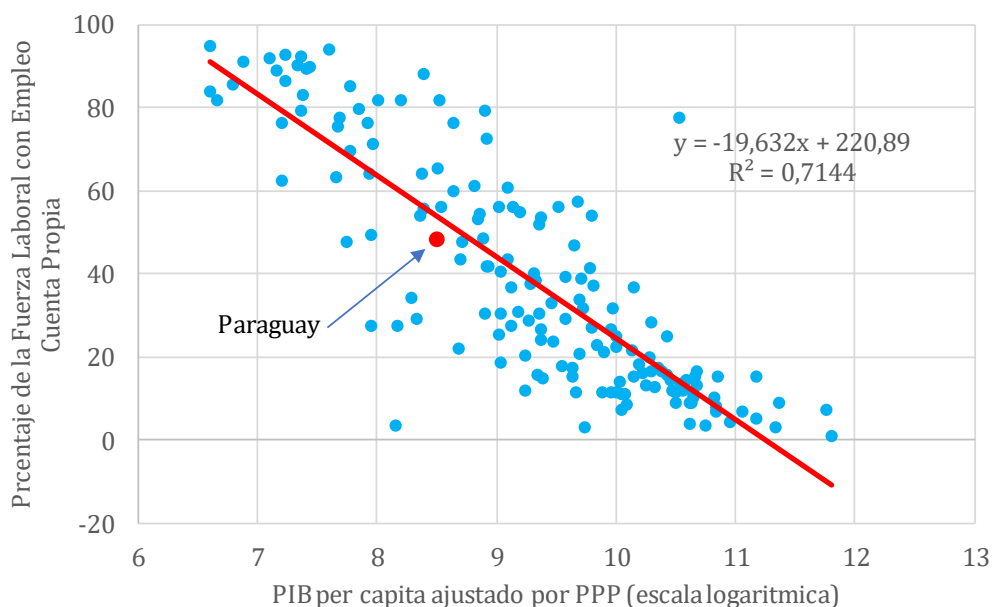
Gráfico 2: Informalidad Paraguay (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia en base La Porta y Scleifer (2014, Schneider y Enste (2000), Hassan y Schneider (2016).

En tanto, La Porta y Scleifer (2014) relacionan la informalidad con el crecimiento económico, en el gráfico 3 se observa una fuerte relación con una muestra amplia de países, Paraguay se encuentra en niveles de informalidad cercanos al promedio (línea roja). Considerando el grafico 3, se infiere que incrementos en el PIB per cápita posibilitarán la reducción de la informalidad.

Gráfico 3: Empleo Cuenta Propia y PIB per Cápita
(porcentaje, dólares ajustado por PPP)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de La Porta y Schleifer (2014).

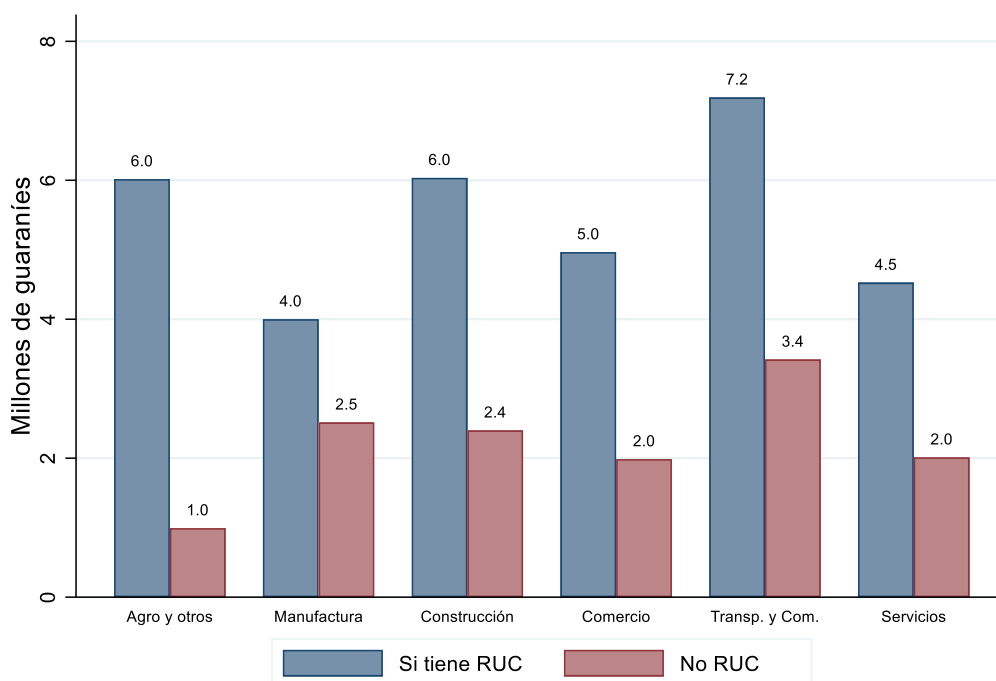
2.2 Diferencias de entre empresas formales e informales

Una de las principales diferencias mencionada en la literatura es la baja productividad de las empresas informales. La Porta y Shleifer (2008, 2014), de manera muy comprensible y extensa establecen hechos críticos que caracterizan a las empresas informales, siendo las dos principales su gran tamaño en las economías en vías en desarrollo junto a la muy baja productividad de las empresas informales. Esto último, se mantiene incluso considerando las ventajas originadas por la evasión de impuestos y de regulaciones.

En este caso, las diferencias de productividad deberían manifestarse en una importante diferencia entre los ingresos de las empresas formales e informales. Los ingresos de la actividad principal de las personas que declaran ser dueños las empresas, son obtenidos de la EPH 2018, esto tanto para las personas que declaran ser formales (con RUC) como los no formales (sin RUC).

En el gráfico 4, se presentan los ingresos mensuales de personas que declaran ser patrones o empleadores, con empresas formales e informales, y tal como era esperado, las empresas formales poseen ingresos en promedio más elevados que las empresas informales. Los ingresos promedio de las empresas formales son 2,4 veces superiores a las empresas informales. Por sector económico, de igual manera a lo mencionado en gran parte de la literatura, las diferencias son mayores en los sectores ligados a los recursos naturales y a los servicios. En el primer caso, debido a la alta incidencia de la pobreza en los sectores rurales, mientras en el segundo caso, por la dificultad inherente de observar el bien producido a través de los servicios, lo cual dificulta su fiscalización e inspección.

Gráfico 4: Ingresos Mensuales Patrón o Empleador
(mediana, millones de guaraníes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH(2018) DGECC

Estos hechos dan cuenta de una importante diferencia de productividad entre empresas formales y no formales. La baja productividad de las empresas informales se debe, entre otros factores, a los pocos incentivos a la innovación, deficiencias en los diversos programas de apoyo, y a las restricciones al crédito. En tanto, las empresas formales, al contar con acceso a los mercados financieros logran financiar sus necesidades de proyectos de inversión y otros requerimientos de corto plazo.

Adicionalmente, al ser formales son identificables para la implementación de políticas de estímulo. Las empresas informales quedan excluidas por no poseer registros formales.

3. Innovación, acceso al crédito y restricciones en las pequeñas, medianas y grandes empresas

Ligado a la sección anterior, uno de los principales problemas de las empresas, son los pocos incentivos a la innovación, este sentido numerosos estudios en Latinoamérica, se ha señalado que las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPYME) se encuentran más restringidas al acceso al crédito que las grandes empresas, y es menos probable que tengan acceso a la financiación formal. Sin embargo, en Paraguay existe poca evidencia cuantitativa de que el tamaño de una empresa sea un factor decisivo para determinar los obstáculos al crecimiento o el acceso a la financiación.

El objetivo, consiste en identificar el crecimiento de la productividad de las empresas, identificar su principal fuente de financiamiento, junto con establecer si en caso de presentarse dificultades, cuáles serían las oportunidades de mejora que podrían mitigar estos problemas.

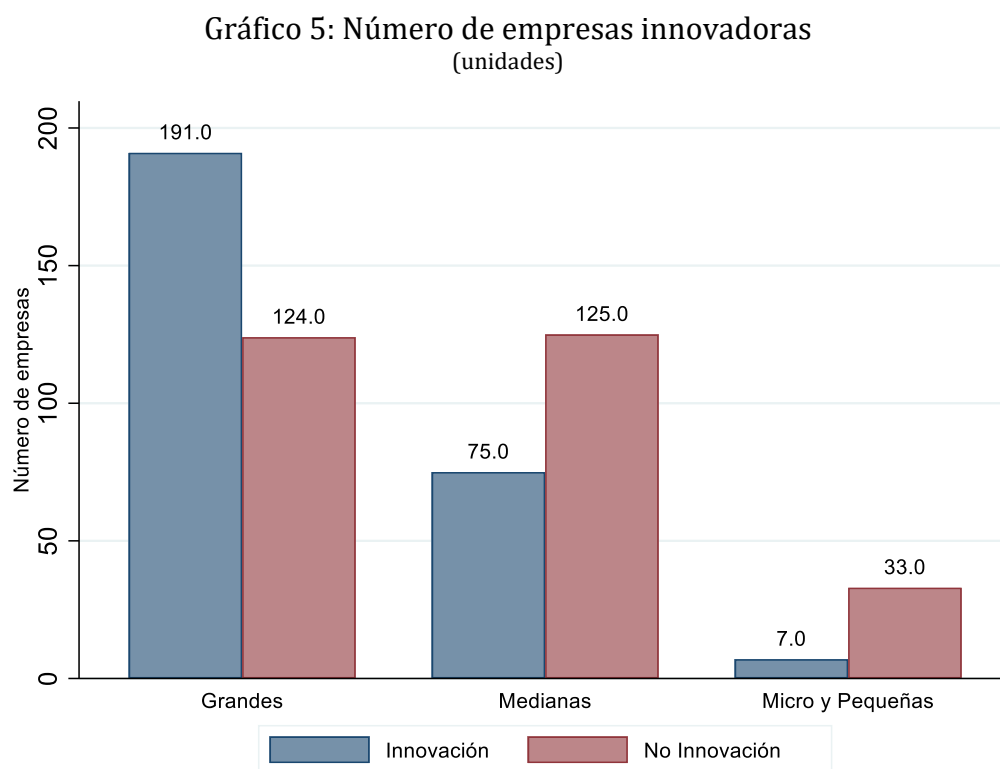
Los datos a ser analizados provienen de la Encuesta de Innovación Empresarial de Paraguay 2016 (EIEP 2016), de la Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos (DGEEC). El objetivo de esta encuesta consiste en determinar las capacidades, desempeño, y obstáculos que enfrenta el sector privado en el ámbito de la innovación. Esta fue recolectada entre los años 2013 a 2015, y publicada recientemente en el 2016⁴.

⁴ El tamaño de las empresas está definido teniendo en cuenta el CEN 2011 con los siguientes criterios: Micro y pequeñas: de 1 a 10 personas ocupadas e ingresos anuales menor o igual a Gs. 300 millones. Medianas: 11 a 49 personas ocupadas o ingresos anuales mayor a Gs. 300 millones hasta 2.000 millones. Grandes: 50 y más personas ocupadas o ingresos anuales mayor a Gs. 2.000 millones.

Utilizando las ventas anuales brutas declaradas por las 555 empresas encuestadas, se clasifican en tres grupos, tomando esto en consideración 40 empresas calificarían como Micro y pequeñas, en tanto 400 empresas Medianas, y 315 empresas Grandes.

3.1 Innovación y Productividad

Por este tamaño de empresas, grafico 5, se observa que han realizado algún proceso de innovación un total de 191 empresas Grandes, y 124 empresas que no han realizado ningún proceso de innovación. Para el caso de las Medianas, estas 75 empresas han innovado, mientras 125 no han innovado. Por último, en las empresas Micro y Pequeñas solo 7 han realizado algún proceso de innovación, y 33 no han realizado ningún proceso de innovación.



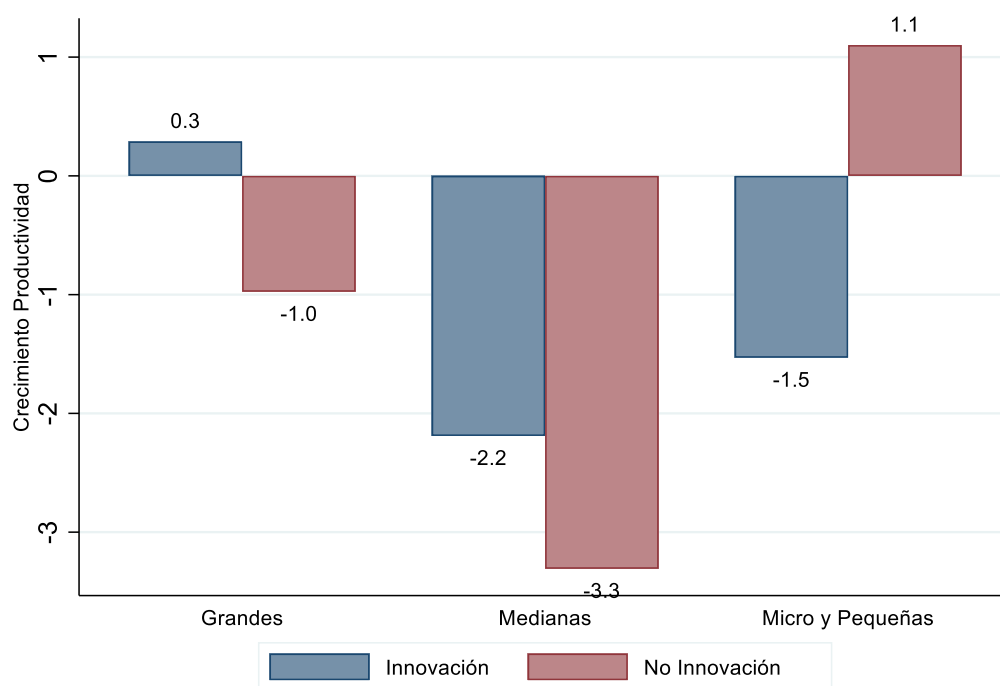
Fuente: elaboración propia en base a datos de EIEP 2016 DGEEC

En el grafico 5, se observa que la tendencia a la innovación se incrementa al considerar el tamaño de las empresas, en el caso de las empresas de menor tamaño las empresas que no han realizado ninguna innovación son cuatro veces de las empresas que si han innovado. En tanto, en las empresas Medianas las empresas que no han realizado alguna innovación son casi el doble a las empresas que han realizado ningún proceso de innovación.

La innovación se debería correlacionar positivamente a incrementos en la productividad⁵, es así que en el gráfico 6 se observa que las empresas Grandes que han realizado algún proceso de innovación han logrado incrementos en su productividad, mientras las que no han innovado han presentado caídas en la productividad. Mientras, las empresas Medianas que, si han realizado alguna innovación, han presentado en promedio una caída menor en la productividad, esto con respecto a las empresas que no han realizado alguna innovación.

El resultado llamativo y singular, es el observado en las empresas Micro y Pequeñas, donde las empresas que sí han innovado no han logrado incrementar su productividad, de hecho, han retrocedido, en tanto, las empresas que no han innovado han logrado incrementar su productividad.

Gráfico 6: Innovación y Productividad
(crecimiento anual 2013 a 2015, porcentaje)



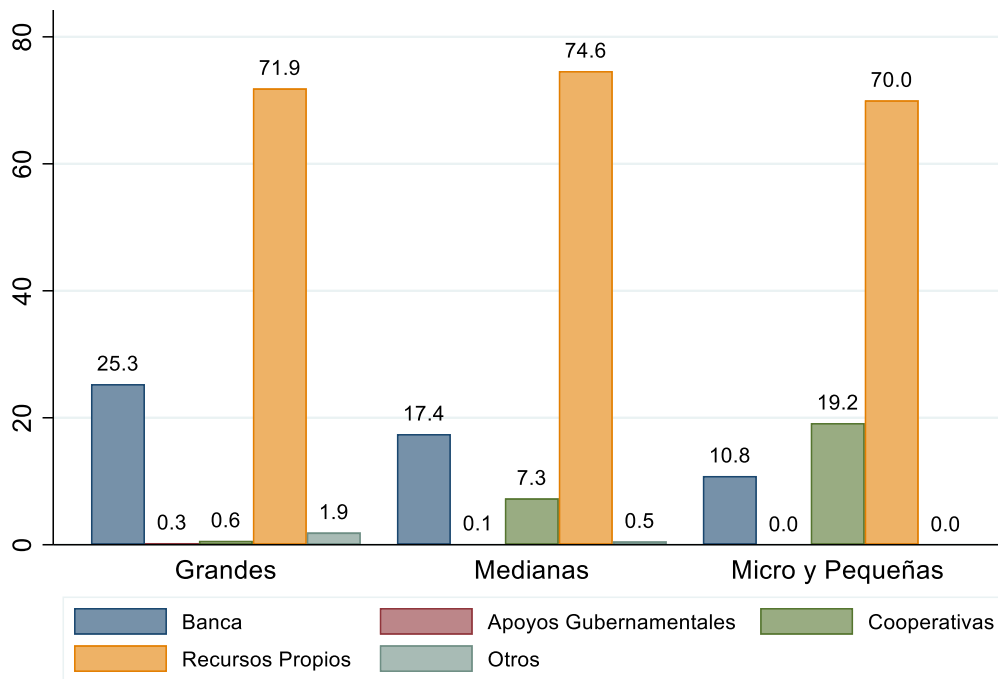
Fuente: elaboración propia en base a datos de EIEP 2016 DGEEC

⁵ Productividad es igual a la productividad laboral, medida como ventas brutas anuales dividido gastos anuales en remuneraciones.

3.2 Fuente de financiamiento del gasto en innovación

La Encuesta de Innovación Empresarial del Paraguay (EIEP) adicionalmente identifica entre otros detalles, la fuente de financiamiento del gasto en innovación. En el gráfico 7, se observa que contrariamente a lo esperado, los recursos propios constituyen la principal fuente de financiamiento del gasto en innovación, con una participación promedio del 72% del total.

Gráfico 7: Fuentes de financiamiento de innovación
(porcentaje del gasto total en innovación)



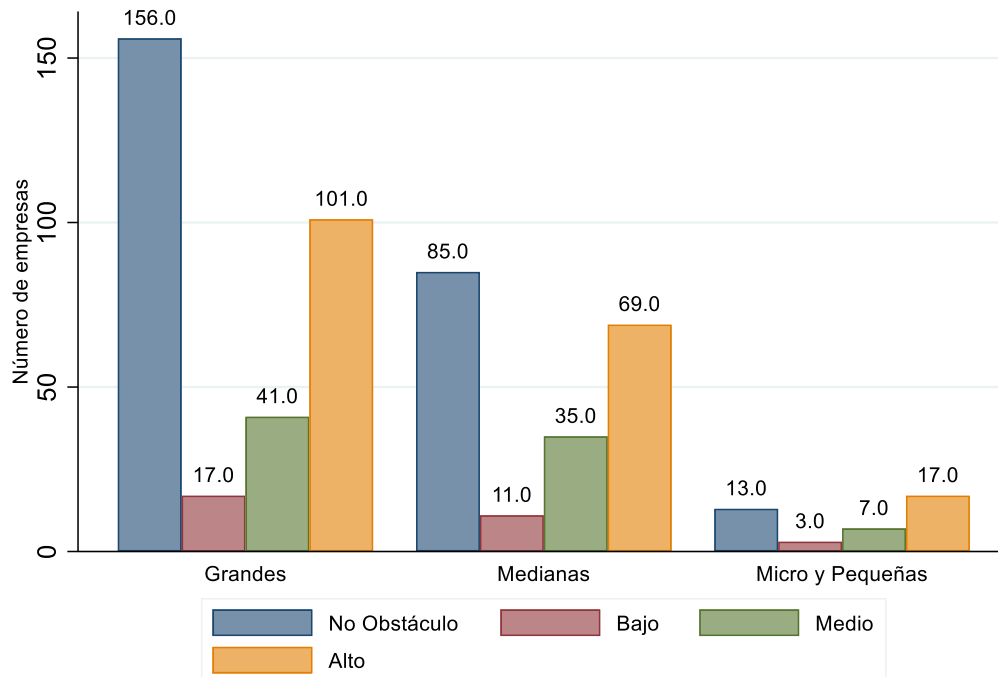
Fuente: elaboración propia en base a datos de EIEP 2016 DGEEC

El sistema financiero, considerando bancos y financieras solo financian en promedio el 18% del gasto en innovación, esta baja participación del sector financiero, refleja la poca penetración del crédito en lograr financiar adecuadamente los proyectos de innovación e inversión. Además, la alta participación de los fondos propios como recurso de financiamiento del gasto en innovación podría estar ocultando la elevada influencia del crédito informal en toda la economía.

3.3 Obstáculos a la innovación

Parte de los problemas a la innovación, que pueden resultar de restricciones al acceso al crédito, pueden ser identificadas a través de preguntas de la encuesta, que busca medir la intensidad o la importancia como obstáculo a la innovación. Según la encuesta la falta de fondos no constituye un problema significativo para las empresas, tampoco se identifica como un problema a los plazos excesivamente largos que resultan de un retorno a la inversión en innovación.

Gráfico 8: Insuficientes incentivos a la innovación por deficiencias en las políticas públicas (unidades)



Fuente: elaboración propia en base a datos de EIEP 2016 DGEEC

A lo mencionado anteriormente, otras preguntas no resultan ser un problema a la innovación, no obstante, donde sí se manifestaron obstáculos significativos fue en la pregunta si la falta de incentivos y deficiencias en las políticas públicas constituyen un problema a la innovación, gráfico 8. Las empresas sí consideran la falta de incentivos como uno de los principales obstáculos a la innovación, en las empresas de menor tamaño, 24 empresas de un total de 40 empresas declaran esto como un problema medio o alto, en tanto para las empresas Medianas, 104 empresas de un

total de 200 empresas también lo declaran como un problema medio o alto, y por último, 182 empresas de un total de 315 empresas grandes lo declaran como un problema.

4. Conclusiones y recomendaciones

En un contexto previo a la pandemia del COVID-19, ya se observaba como las empresas no contaban como principal fuente de financiamiento de sus proyectos de innovación al sistema financiero, por ello, no resulta raro ni sorprendente la poca efectividad de algunas medidas tomadas en el contexto de la contracción del crédito (credit crunch) que enfrenta nuestra economía.

No obstante, un resultado llamativo constituye la elevada participación de los fondos propios en el financiamiento de los gastos de innovación, esto puede ocultar la participación del crédito informal en las decisiones de inversión de las empresas paraguayas.

Uno de los principales obstáculos de nuestra economía es la informalidad, lo que afecta directamente las posibilidades de generación de competencia por crear distorsiones en los precios relativos de bienes y mano de obra, adicionalmente excluye de manera directa de los beneficios de ciertos bienes públicos, como podría ser el mercado del crédito.

Por ello, dentro de una serie de propuestas que escapan al alcance de este trabajo, se propone a los miembros de la CONACOM, un plan de trabajo que contemple acciones que permitan la incorporación de más empresas a determinados sectores de la economía, junto con un monitoreo adecuado del funcionamiento de los mercados financieros, lo que facilitaría notablemente la competencia entre los distintos sectores.

Finalizando, de manera muy breve, y de manera personal, considerando mis aptitudes para la generación de publicaciones técnicas, documentar y publicar informes técnicos relevantes para el trabajo de la CONACOM, junto con pensar en

realizar publicaciones académicas, o invitar a colegas a generar trabajos de investigación en temas relevantes para las funciones de la CONACOM.

Bibliografía

Boletines estadísticos, Banco Central del Paraguay (BCP).

De Soto, Hernando, 1989. The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World, New York: Harper and Row.

De Soto, Hernando, 2000. The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else, New York: Basic Books.

Enste, Dominik H. & Friedrich Schneider, 2000. Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences, Journal of Economic Literature, American Economic Association, vol. 38(1), pages 77-114, March.

Encuesta de Innovación Empresarial del Paraguay (EIEP), elaborado por la Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Cencos (DGEEC).

Encuesta Permanente de Hogares del 2018 (EPH 2018), elaborado por la Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Cencos (DGEEC).

Enterprise Survey, The World Bank. Paraguay - (ES-P) 2006-2017.

Hassan, Mai & Schneider Friedrich, 2016. Size and Development of the Shadow Economies of 157 Worldwide Countries: Updated and New Measures from 1999 to 2013. Journal of Global Economics 4: 218.

La Porta, Rafael & Andrei Shleifer, 2014. Informality and Development, Journal of Economic Perspectives, American Economic Association, vol. 28(3), pages 109-126, Summer.

La Porta, Rafael & Andrei Shleifer, 2008. The Unofficial Economy and Economic Development, Brookings Papers on Economic Activity, Economic Studies Program, The Brookings Institution, vol. 39(2 (Fall)), pages 275-363.

Pagano, M. 2001, Defusing Default, Incentives and Institutions, IDB and OECD, John Hopkins University Press, Washington, DC.

Ravi Kanbur, 2017. Informality: Causes, consequences and policy responses, Review of Development Economics, Volume 21, Issue 4, November.

Santander, Horacio, 2017. Paraguay: Situación actual de las mipymes y las políticas de formalización, Oficina de la OIT para el Cono Sur de América Latina, 2017 (Informes Técnicos OIT Cono Sur, N° 3).

Straub, Stéphane, 2005. Informal sector: The credit market channel, Journal of Development Economics, Elsevier, vol. 78(2), pages 299-321, December.

Systematic Country Diagnostic, Paraguay. The World Bank, 2018.