

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Evolución del entorno regulatorio empresarial y su efecto en el crecimiento en los países
de América Latina 2009-2019.

Trabajo de Grado

Alan Andrés Galvis Romero

Bogotá, D.C.

2021.

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Evolución del entorno regulatorio empresarial y su efecto en el crecimiento en los países
de América Latina 2009-2019.

Trabajo de Grado

Autor

Alan Andrés Galvis Romero

Tutor

Giovanni Efraín Reyes

Administración de Empresas

Bogotá, D.C.

2021.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco al profesor Giovanni Efraín Reyes Ortiz quien me ha dado su guía y apoyo incondicionales para la realización de este estudio. Asimismo, agradezco a todos los docentes y compañeros de universidad a quienes he tenido el placer de conocer en el transcurso de mi vida académica dentro de la universidad.

También agradezco al personal médico y de apoyo que se ha desempeñado de manera excepcional más aun durante este periodo de pandemia por el COVID-19, y los cuales han luchado para salvar un numero incontable de vidas con sus esfuerzos y sacrificios.

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mis padres Jorge Eliecer Galvis Niño y Martha Natividad Romero Julio, así como a mi hermana Ángeles Mariaan Galvis Romero quienes me han apoyado a través de muchas dificultades y quienes me han dado su inspiración y apoyo incondicional.

También dedico este trabajo a todas aquellas personas que luchan día a día contra todo tipo de enfermedades crónicas, en particular a todos aquellos que sobrellevan enfermedades mentales, las cuales pueden llegar a ser tan incapacitantes como otras aflicciones, pero que con un tratamiento profesional adecuado se pueden tratar y salir adelante.

TABLA DE CONTENIDO

1.	RESUMEN	9
2.	ABSTRACT.....	10
3.	INTRODUCCIÓN	11
4.	OBJETIVO DEL ESTUDIO.....	12
5.	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	12
5.1.	Entorno	12
5.2.	Competitividad.....	14
5.3.	Entorno regulatorio	15
5.4.	Crecimiento Económico.....	16
5.5.	Doing Business.....	18
6.	MARCO METODOLÓGICO.....	21
7.	PRESENTACIÓN Y ANALISIS DE RESULTADOS	26
7.1.	Variaciones y Matrices de posición comparativa años 2009-2019.....	26
5.1.1.	Costo de apertura de un negocio	27
5.1.2.	Tiempo de apertura promedio de un negocio.....	30
5.1.3.	Indicador de cumplimiento contractual.....	33
5.1.4.	Puntuación en la facilidad para hacer negocios	35
7.2.	Coeficiente de correlación.....	38
7.2.1.	Tiempo (Años) y crecimiento económico	39
7.2.2.	Costo promedio de apertura de empresa y crecimiento económico	42
5.2.3	Tiempo promedio de apertura de una empresa y crecimiento económico.....	43
7.2.3.	Índice de cumplimiento contractual y crecimiento económico	45

7.2.4.	Puntaje de facilidad de hacer negocios (EoDB) y crecimiento económico .	46
8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	48
9.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Países considerados en el estudio	24
Tabla 2. Grupos de países considerados en el estudio	25
Tabla 3. Costo de Apertura de un negocio (2009-2019)	28
Tabla 4. Tiempo de apertura de un negocio (2009-2019)	31
Tabla 5. Índice de cumplimiento de contratos (2009-2019)	34
Tabla 6. Puntuación en la facilidad para hacer negocios (2009-2019)	36
Tabla 7. Coeficientes de correlación - Crecimiento Económico y años	40
Tabla 8. Coeficientes de correlación - Crecimiento Económico y costo de apertura	42
Tabla 9. Coeficientes de correlación - Crecimiento Económico y tiempo de apertura	44
Tabla 10. Coeficientes de correlación - Crecimiento Económico e Índice de cumplimiento contractual	45
Tabla 11. Coeficientes de correlación - Crecimiento Económico y Puntaje de facilidad de hacer negocios	47

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Variables que alimentan el ranking de facilidad de hacer negocios.....	19
Figura 2. Cuadro de cambio - Costo de apertura de empresas (2009-2019)	29
Figura 3. Cuadro de cambio - Tiempo de apertura de un negocio (2009-2019).....	32
Figura 4. Cuadro de Variación - Índice de cumplimiento de contratos (2009-2019).....	35
Figura 5. Cuadro de cambio - Puntuación de facilidad para hacer negocios (2009-2019).....	37

1. RESUMEN

La medición de la competitividad de los países ha sido un tema de interés general en la literatura existente de la administración. Uno de los factores más importantes para determinar este tema es el entorno regulatorio y sus efectos que tiene sobre el desempeño económico de un país o región.

Uno de los estudios referentes para el análisis del entorno regulatorio es el reporte del Doing Business del Banco Mundial el cual se publica con una periodicidad anual. Este informe evalúa la facilidad de hacer negocio de un país por medio de la evaluación de diez categorías las cuales sirven de insumo para la puntuación de la facilidad de hacer negocio de un país.

El objetivo principal de este estudio es identificar las condiciones y evolución del entorno regulatorio empresarial y su relación con el crecimiento económico en países de América Latina y el Caribe en el periodo entre los años 2009 y 2019. Este estudio realizó un análisis y seguimiento de cuatro variables del reporte Doing Business, así como también los datos de crecimiento económico de cada uno de los países dentro del periodo evaluado.

Para evaluar si existe una relación entre las variables tomadas del estudio Doing Business y el Crecimiento Económico se realizó un análisis estadístico de correlación lineal entre estas variables para determinar si existe una relación entre estas variables.

PALABRAS CLAVE: Doing Business, competitividad, crecimiento económico, facilidad de hacer negocios, correlación estadística, entorno, entorno regulatorio.

2. ABSTRACT

The measurement of competitiveness across countries has been a topic of general interest in management's existing literature. One of the most important factors to determine this topic is the regulatory environment and its effects in the economic performance of a country or region.

One of the most relevant studies for the analysis of the regulatory environment is the Doing Business Report made by the World Bank, this study is published on a yearly basis. It measures the ease of doing business within a country through the evaluation of ten categories which serve as an input to determine the score of ease of doing business for a country.

The main objective of this study is to identify the conditions and evolution of the regulatory environment and its relationship with the economic growth in countries of Latin America and the Caribbean in the period between the years 2009 and 2019. This study analyzed and tracked four variables from the Doing Business report as well as economic growth data taken for each of the countries analyzed within the period in question.

To evaluate the presence of a relation between the variables taken from the Doing Business report and economic growth a statistical analysis of linear correlation was made to determine whether if there is a relation between these variables.

KEY WORDS: Doing Business, competitiveness, economic growth, ease of doing business, statistical correlation, environment, regulatory environment.

3. INTRODUCCIÓN

El entorno es uno de los elementos que requiere mayor consideración para la toma de decisiones en las empresas. Este se puede definir como el resultado de la combinación de factores macroeconómicos, sociopolíticos, geográficos, culturales, legales entre otros, los cuales afectan de manera directa o indirecta a las empresas. Dicho conjunto de factores hace que la comprensión del entorno sea clave al momento de tomar decisiones y definir estrategias que permitan garantizar el éxito y la perdurabilidad de la empresa.

Por otro lado, los efectos de la globalización, la apertura de mercados, y las nuevas tecnologías de información y comunicación han generado que aumente la frecuencia bajo la cual ocurren cambios en el entorno, y por tanto las empresas y gobiernos se han visto en la necesidad de adaptar sus políticas y decisiones con mayor agilidad para mantener su competitividad, o percepción de esta.

A partir de la necesidad de obtener más información sobre el entorno han surgido diversos estudios, dos de los más reconocidos son el Reporte de Competitividad Global del Foro Económico Mundial y el Doing Business realizado por el Banco Mundial. Estos se usan frecuentemente como una herramienta para interpretar el entorno empresarial a nivel internacional, así como también ayudan a referenciar de manera general los cambios que han ocurrido en el entorno de los diversos países que son evaluados en estos estudios.

4. OBJETIVO DEL ESTUDIO

Identificar las condiciones y evolución del entorno regulatorio empresarial en América Latina y el Caribe en el periodo comprendido entre los años 2009 y 2019 a través del seguimiento de cuatro variables tomadas del reporte Doing Business del Banco Mundial, y por medio de un análisis de estas identificar si existe una relación entre estas y el crecimiento económico de los países evaluados.

5. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

5.1. Entorno

El entorno por lo general ha sido definido como el contexto social, cultural económico, político, legal, tecnológico y otros sistemas dentro del cual las empresas operan (Wetherly & Otter, 2011). Dentro del análisis del entorno los primeros textos relacionados aparecieron en los años 60's con los estudios de Aguilar (1967), en el cual plantea la herramienta de estudio del entorno: PEST en la cual se evalúan factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos.

En los años 70's Duncan (1972) define el entorno como la totalidad de factores físicos y sociales que son tenidos en cuenta directamente a consideración en el comportamiento durante la

toma de decisiones por parte de los individuos dentro de la organización. Asimismo, este autor planteó una diferenciación entre el entorno interno y el entorno externo, siendo este primero todos los factores físicos y sociales relevantes dentro de los confines de la organización. Mientras que al entorno externo lo define como todos los factores físicos y sociales por fuera de la organización y que son tenidos en consideración durante la toma de decisiones.

Varios otros autores defienden la noción de que parte de las responsabilidades de los líderes dentro de las instituciones, es el diseño de estrategias basadas en el análisis de las fortalezas y debilidades de estas. Así como su relacionamiento con las diferentes oportunidades que provee el entorno para la aplicación de decisiones informadas que permitan asegurar una mayor perdurabilidad organizacional (Singh, House, & Tucker, 1986).

Por efectos de la globalización, el entorno tiene un papel más amplio, Wetherly & Otter (2011) agregan que, dentro de este contexto, y debido a la interrelación de países, las empresas, especialmente aquellas que operan internacionalmente pueden verse afectadas no solo por situaciones a nivel local sino también a nivel regional o global, debido a las conexiones comerciales y financieras que tienen los países hoy en día.

5.2. Competitividad

La competitividad ha sido un término que ha sido recibido múltiples definiciones por muchos autores a lo largo del tiempo, para efectos de este estudio se revisaran aquellas relacionadas con la competitividad nacional. Algunas de las definiciones plantean la competitividad como todos los factores, tales como la innovación tecnológica, el grado de calidad y de especialización de los productos, o el valor postventa de servicios, o todo factor que incremente el desempeño económico de un país. (Durand & Giorno, 1987).

A partir de la teoría de contabilidad del crecimiento, la cual mide el crecimiento como la suma del aumento de los factores de producción (capital y trabajo) y de la productividad total de los factores, la cual mide elementos que no se explican por el trabajo, capital u otras entradas. El Foro Económico Mundial (2019) define la competitividad como los atributos y cualidades de una economía que permiten el uso eficiente de los factores de producción. Para el Foro Económico Mundial, el factor total de productividad es impulsado por doce pilares: instituciones, infraestructura, adopción de tecnologías de información y comunicación, estabilidad macroeconómica, sistema de salud, sistema educativo, mercado de bienes, mercado laboral, sistema financiero, tamaño del mercado, dinamismo empresarial y las capacidades en innovación. (Foro Económico Mundial, 2019)

Por otro lado se encuentra la definición postulada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la cual identifica la competitividad de una nación como el

resultado del apalancamiento de sus múltiples dinámicas regionales, asimismo agrega que la competitividad es la capacidad de una región para tener una economía y una sociedad, cuyo desarrollo resulta atractivo en términos de la competencia económica agregada; así como las competencias que tiene un territorio para lograr un desempeño moderno, con fortalezas, equilibrios, integralidad, diversidad y resiliencia. Dentro de este mismo contexto la CEPAL considera clave cinco factores para la competitividad: Capital Humano, Ciencia, Tecnología e Innovación, Fortaleza de la Economía, Infraestructura y finalmente las Instituciones, gestión y finanzas públicas. (Ramírez & De Aguas, 2015)

5.3. Entorno regulatorio

El entorno regulatorio o legal se ha definido en términos recientes como una parte dinámica del entorno empresarial, que cambia constantemente a medida que se crean nuevas leyes y regulaciones, y que a su vez es determinado por factores sociales, económicos y políticos. Esto a su vez tiene un efecto en las relaciones internas y externas que tiene una empresa, en particular con los stakeholders, todo esto dentro de unas jurisdicciones claramente especificadas. Asimismo, el éxito de una empresa depende fuertemente de cómo esta maneja los requisitos legales que se le imponen. (Wetherly & Otter, 2011). También hay que considerar que en diferentes estudios uno los factores que contribuyen a la competitividad de una nación son los aspectos regulatorios del país. (Durand & Giorno, 1987) (Duncan, 1972) (Singh et al., 1986) (Schwab & Sala-i-Martin, 2016).

Serven & Loayza (2010) detallan que las políticas regulatorias de un país son dictadas por un complejo proceso político-económico, el cual se puede ver ligado a los intereses de ciertos grupos particulares, especialmente a lo que concierne al nivel y distribución de rentas. Por lo cual la regulación se entiende como todo grupo de reglas que limitan el accionar de un ente o agente económico con el fin de perseguir una meta social, a pesar de su carácter limitante para los agentes económicos, la regulación puede ayudar a corregir externalidades, asimetrías de información, o fallas de coordinación entre agentes económicos.

Divanbeigi & Ramalho (2015) mencionan el fuerte lazo que hay entre el ambiente regulatorio y la creación de nuevas firmas, teniendo en cuenta que si el sistema regulatorio es sólido dentro de un país esto conlleva a niveles más altos de ingreso de nuevas empresas. Adicionalmente se ha encontrado en estudios que la simplificación de la regulación para la apertura de empresas genera un aumento en las iniciativas de emprendimiento y la formación de nuevas firmas, lo cual conlleva a un mejoramiento de las condiciones de los países al generar la creación de nuevos empleos y la reducción de precios. (Bruhn, 2016).

5.4. Crecimiento Económico

La literatura y teoría existente sobre el crecimiento económico se remonta a los economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo o Karl Marx. De acuerdo con Cerezo & Landa (2021) a pesar de las diferencias entre los clásicos, estos coincidían en que la producción

genera un excedente el cual se distribuye entre los salarios de los trabajadores, la renta de la tierra y la ganancia del capital.

Según Lorente (2021), este menciona que las teorías de crecimiento tienden a tener unas bases ideológicas en común, una de esas bases es que el crecimiento nace de la acumulación de capital físico o humano, por tanto, cualquier modelo que busque explicar el crecimiento primero inicia por averiguar las cantidades de capital disponible, lo que hoy se mide a través de las mediciones de producto interno bruto (PIB), y a partir de ahí surge la hipótesis que la producción incrementa a medida en que se tiene más acceso a capital. Por otro lado, Lorente identifica que otra de las bases para las teorías de crecimiento yace en la relación existente entre la tecnología y su uso el cual conlleva a una función de producción que se conoce.

Esta relación existente entre la tecnología y la producción es uno de los aspectos que Lorente identifica como uno de los factores que diferencian al capitalismo de los modelos económicos que le antecedieron, los cuales crecían por acumulación de capital y trabajo, pero los factores tecnológicos presentaban pocos cambios a lo largo del tiempo, en la era moderna la innovación y el desarrollo tecnológico generan un efecto multiplicador en el crecimiento.

Históricamente los estados han sido claves como agentes organizadores de las fuerzas productivas de un país con el fin de generar crecimiento, Lorente pone como ejemplo al estado Prusiano a finales del siglo XIX, el cual, al enfrentarse a la necesidad de crear una economía moderna, inició el proceso de transición de una sociedad rural a una urbana e industrial. Esto por medio de la asociación entre el estado y las grandes industrias. Asimismo, un mayor acceso a la

educación, formación técnica y de la academia generaron un rápido cambio en Alemania, reduciendo así la pobreza extrema y dibujando así una relación simbiótica entre la estructura del tejido social de un país y el crecimiento de este.

El ejemplo de Prusia no es el único en el que se muestra la existencia de una relación entre el desarrollo tecnológico, la innovación, la formación educativa y técnica del capital humano, así como también el rol del estado como agente organizador entre los diferentes actores presentes en el territorio. Casos como los del Japón de la posguerra, Taiwán, o Singapur son ejemplos en los que los gobiernos tomaron un rol central dentro de la organización de los agentes económicos con el fin de acelerar el desarrollo de estas naciones y por consiguiente lograr un mayor crecimiento económico.

5.5. Doing Business

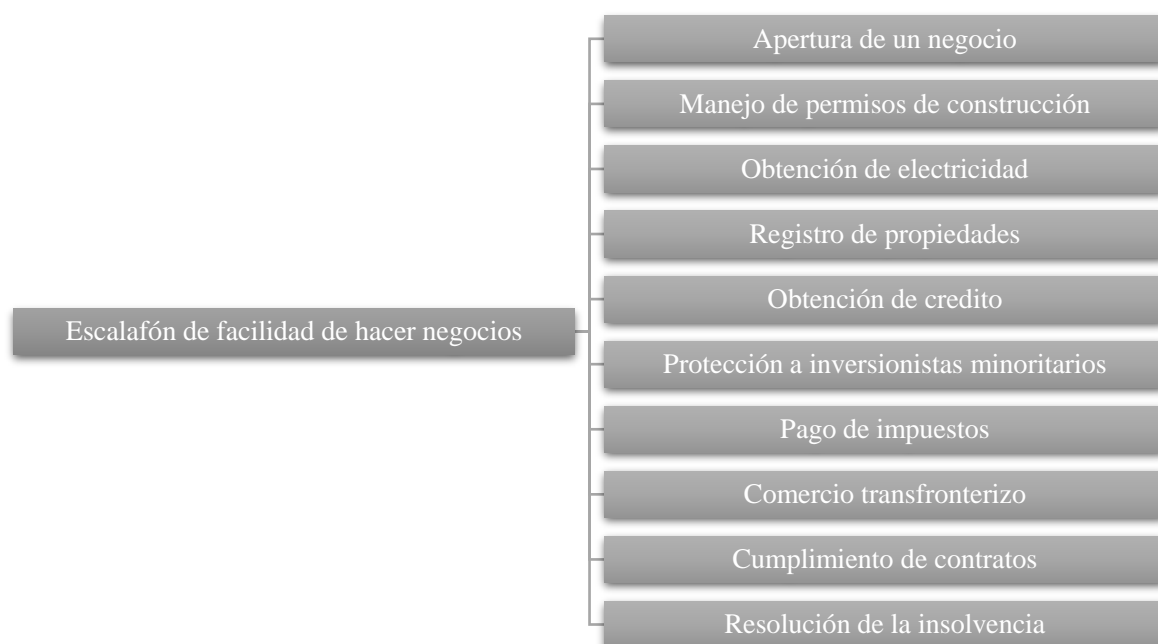
El Doing Business es un estudio organizado y publicado anualmente por el Banco Mundial el cual busca identificar las dimensiones del entorno regulatorio que afectan a las firmas operantes en un país, esto basado en el supuesto que toda actividad económica se beneficia cuando existen unas reglas de juego claras y que: Permitan el intercambios voluntarios entre los participantes de una economía, establezcan reglas sobre los derechos sobre la propiedad, faciliten las disputas comerciales, protejan a los agentes contractuales de acciones arbitrarias entre otros. Bajo el

precepto de que, si dicha regulación es eficiente, transparente y accesible para los actores económicos, con ello se incentiva el crecimiento y desarrollo económico. (Banco Mundial, 2020).

El estudio del Banco Mundial se centra en el estudio de diez (10) áreas de regulación que dentro de su concepto afectan a las pequeñas y medianas empresas que operan en un país, esto a partir de datos tomados con una periodicidad anual y que se vienen realizando desde el año 2004 hasta la actualidad en alrededor de 190 países del mundo.

Las doce áreas de regulación que alimentan al indicador de facilidad de hacer negocios, también conocido como Ease of Doing Business o EoDB por sus siglas en inglés son las siguientes:

Figura 1. Variables que conforman el escalafón de facilidad de hacer negocios



Fuente: Elaboración Propia basado en los indicadores del reporte del Doing Business 2020

Dado que el Doing Business es un estudio con un alcance masivo e internacional, de acuerdo con el mismo Banco Mundial este tiene unas series de limitaciones, entre ellas se encuentra el cómo se logra contrastar y comparar la información obtenida de un numero enorme de países, cada uno con un marco regulatorio único, lo cual hace que sea necesario intentar homogeneizar la información. Asimismo, a nivel del análisis de los países, la información recolectada y evaluada, corresponde únicamente a los centros de negocios más importantes de cada país. Dentro del marco metodológico del Doing Business no se incluyen aspectos de estabilidad macroeconómica, desarrollo de las instituciones financieras, la productividad de la mano de obra, o la incidencia de actividades ilegales y corrupción en los mercados de los países evaluados.

Desde la concepción del Doing Business han existido algunas críticas. Para Berg & Cazes (2007) el Doing Business contiene problemas conceptuales dado que sus metodología para evaluar aspectos regulatorios del mercado laboral se basan en el supuesto de que las regulaciones constituyen una carga para las empresas y por tanto son un factor negativo para la realización de negocios dentro de un país. Sin embargo Berg & Cazes argumentan que parte de la función que cubre la regulación laboral que pueda existir en un país surge para cubrir las asimetrías que puedan existir dentro de los mercados, asimismo al tomar dicha postura se ignoran efectos positivos tales como la reducción de desigualdad, inseguridad laboral y los posible incentivos que se puedan dar a las empresas para que estas mejoren sus estrategias de gestión.

Para McCormack (2018) la mayoría de las críticas al Doing Business están dirigidas a que este informe tiene un sesgo a favorecer aquellos países cuyo sistema jurídico están basados en el

Common Law, o también conocido como derecho anglosajón, así como también un enfoque basado en políticas estadounidenses de desregulación y enfoque a soluciones basadas sobre el libre mercado. Asimismo parte de las críticas que se han hecho al informe del Banco Mundial radican en que existen diferencias marcadas entre la información presentada en los informes y las realidades que se presentan en los países.

Estas críticas también han resonado en otros estudios tales como el de Holden & Pekmezovic (2020) en el cual llaman la atención de casos en que países del área del Pacífico que obtuvieron clasificaciones poco favorables pese a adoptar medidas similares a Nueva Zelanda, país el cual se encuentra dentro de aquellos mejores favorecidos por los puntajes del Doing Business. Asimismo dentro de los análisis realizados por Holden & Pekmezovic se encontró que la información registrada en los indicadores del Doing Business a veces no representaban la situación real en algunos de los países, las implicaciones de esto son fuertes para aquellas naciones que no obtienen una buena calificación dentro del Doing Business ya que esto puede afectar la percepción y entrada de flujos de inversiones al país.

6. MARCO METODOLÓGICO

Basado en la metodología usada por Reyes y Useche (2016), se realizó este estudio en tres fases. En la primera se obtuvieron los datos de veinte países de América Latina, correspondientes a cuatro variables del reporte Doing Business del Banco Mundial: i) Tiempo de apertura de una

empresa, ii) Costo de apertura de una empresa, iii) Índice de cumplimiento contractual iv) Puntaje de facilidad de hacer negocios y como quinta variable el v) Crecimiento Económico. Estos datos fueron tomados de la base de datos del Doing Business del Banco Mundial correspondientes a los años 2009 a 2019, priorizando los datos con metodologías más recientes. Así como también de la base de datos de crecimiento económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) correspondientes a los años del periodo 2009-2019.

Las variables que fueron seleccionadas son definidas brevemente de la siguiente forma por el Banco Mundial:

- i) Tiempo de apertura de una empresa: Según el reporte Doing Business (2020) esta variable se define como el tiempo en días calendario promedio que se estiman necesarios para realizar todos los procedimientos ante entidades públicas para realizar la apertura de una empresa. En este periodo de tiempo no se tienen en cuenta factores tales como el tiempo tomado para obtener información de los trámites y afines.
- ii) Costo de apertura de una empresa: Esta variable es definida como el costo basado en un porcentaje del ingreso per cápita del país en cuestión, y en este costo se incluyen todas las tarifas oficiales, honorarios legales o profesionales que determine la ley, así como los costos de registro de libros societarios o figuras legales similares. Dentro de estos costos no se incluyen sobornos u otros tipos de pago que se encuentren por fuera de la ley. (Banco Mundial, 2020)

- iii) Índice de cumplimiento contractual: Es un índice compuesto por medio del cual se trata de reflejar la eficiencia y calidad de los procesos y medios disponibles en un país para resolver disputas comerciales, este índice es evaluado en una escala de cero a cien, de tal manera que un mayor número en este indicador refleja mejores prácticas con relación al cumplimiento contractual en el país analizado. Para el cálculo de este indicador se usan evaluaciones por parte de expertos en temas tales como la duración que puede tener un litigio comercial en el sistema judicial del país en cuestión, los costos de llevar a cabo dichos litigios en términos monetarios y de tiempo.
- iv) Puntaje según la facilidad de hacer negocios: Antes conocida como el cálculo de la distancia a la frontera, el propósito de esta variable es el cálculo del progreso absoluto de un país con relación a las mejores prácticas para cada una de las variables que se miden dentro del reporte del Doing Business. Por tanto, esta variable se puede considerar como la aglomeración de los resultados obtenidos por un país en las 10 áreas que se evalúan en dicho reporte. Este indicador se evalúa en una puntuación de cero a cien, de tal manera que un mayor número, o puntuación en este indicador refleja buenas prácticas con relación a la facilidad de hacer negocios en el país evaluado.

Asimismo, los países de los cuales se tomó información para el estudio están descritos en la siguiente tabla en la cuales incluyen las abreviaciones basadas en el código ISO – 3166 Alfa 3.

Tabla 1. Países considerados en el estudio

Países	Abreviación	Países	Abreviación
Argentina	ARG	Jamaica	JAM
Bolivia	BOL	México	MEX
Brasil	BRA	Nicaragua	NIC
Chile	CHL	Panamá	PAN
Colombia	COL	Paraguay	PGY
Costa Rica	CRI	Perú	PER
Ecuador	ECU	República Dominicana	DOM
El Salvador	SLV	Trinidad Y Tobago	TYT
Guatemala	GTM	Uruguay	UGY
Honduras	HON	Venezuela	VEN

Fuente: Elaboración Propia basado en el código ISO -3166 alfa 3

En la segunda fase para cada una de las variables tomadas del Doing Business se procedió a hacer un análisis de grupos o clúster para la información correspondiente a los años 2009 y 2019, partiendo de la obtención de los quintiles de las variables para los años evaluados. Con esto se clasificó de manera relativa a cada uno de los países en cinco grupos de acuerdo con el beneficio para las firmas, según el quintil en el que se encuentra posicionado y de la siguiente manera: Bajo, Medio Bajo, Intermedio, Medio Alto y Alto.

Tras la clasificación en estos Clústeres se realizó un análisis por medio de matrices de posición comparativa entre los años 2009 y 2019 para cada una de las variables tomadas del reporte Doing Business. Con esta información se puede visualizar de manera sencilla los cambios que han tenido en las posiciones relativas los países de la región en el periodo de tiempo evaluado. Una vez realizado esto se procedió con un análisis de Coeficiente de correlación lineal entre las cuatro

variables tomadas del Doing Business y el crecimiento económico en el periodo comprendido entre 2009 y 2019, por grupos de países los cuales fueron clasificados de la siguiente forma:

Tabla 2. Grupos de países considerados en el estudio

Grupo	Países
Pequeños Centro América y Caribe	CRI, SLV, GTM, HON, JAM, NIC, PAN, DOM, TYT
Pequeños América del Sur	BOL, ECU, PRY, URY
Alianza del Pacífico	CHL, COL, MEX, PER
Mercosur y Chile	ARG, BRA, CHL, PRY, URY
Economías Medianas	ARG, CHL, COL, PER, VEN
Economías Grandes	BRA, MEX
Países Andinos	ARG, BOL, CHL, COL, ECU, PER, VEN
Países Suramericanos	ARG, BOL, BRA, CHL, COL, ECU, PRY, PER, URY, VEN
México, Centro América y Caribe	CRI, SLV, GTM, HON, JAM, MEX, NIC, PAN, DOM, TYT

Fuente: Elaboración propia

A partir de los resultados obtenidos realizó la interpretación de estos, contrastándolos con el panorama general del entorno de cada uno de los grupos de países al inicio y final del periodo evaluado.

7. PRESENTACIÓN Y ANALISIS DE RESULTADOS

7.1. Variaciones y Matrices de posición comparativa años 2009-2019.

Siguiendo lo mencionado en la metodología a continuación se van a presentar los datos correspondientes a los años 2009 y 2019 para cada una de las variables y países incluidos en esta investigación. Asimismo, esta información es el insumo para las matrices de posición comparativa, las cuales se dividen en cinco grupos para los años evaluados: Bajo, Medio Bajo, Intermedio, Medio Alto y Alto. La clasificación de cada uno de los países en estos grupos es determinada por el valor de la variable analizada frente a los percentiles 20, 40, 60 y 80 para el año evaluado.

Las matrices de posición relativa permiten identificar de una manera sencilla los cambios de posición en los países de la región. Aquellos que se encuentran en la diagonal de los cuadros son los que no han tenido afectaciones en su posición relativa frente a los otros países de la región. Asimismo, los que se encuentran por debajo de la diagonal han presentado un descenso de grupo relativo al final del periodo, de forma similar los países que se ubican por encima de la diagonal son aquellos que han ascendido de grupo relativo al final del periodo observado.

5.1.1. Costo de apertura de un negocio.

En el periodo correspondiente a los años 2009-2019 de los datos obtenidos por el Doing Business en el indicador de costo de apertura de negocio con relación al promedio porcentual de ingreso per cápita de los países de América latina y el caribe, se observa en la región una tendencia general hacia la disminución de los costos de apertura de empresa, de 20 países evaluados 17 disminuyeron el costo de apertura de un negocio y esto se ve reflejado en que la mediana regional pasó de 20.25% en el año 2009 a 14.65% en 2019.

La excepción más relevante a esta tendencia es el caso de Venezuela, la cual aumentó sus costos de apertura relativos al PIB per cápita, pasando de 24% en el año 2009 a 211.8% en el 2019. Este incremento se puede explicar en parte a la coyuntura político-económica que conllevó a una fuerte disminución del PIB de este país entre los años 2016 y 2019.

La excepción más relevante a esta tendencia es el caso de Venezuela, la cual aumentó sus costos de apertura relativos al PIB per cápita, pasando de 24% en el año 2009 a 211.8% en el 2019. Este incremento se puede explicar en parte a la coyuntura político-económica que conllevó a una fuerte disminución del PIB de este país entre los años 2016 y 2019.

Tabla 3. Costo de Apertura de un negocio (2009-2019)

País	% 2009	Grupo	País	% 2019	Grupo
TTO	0,7	Alto	TTO	0,7	Alto
JAM	5,3	Alto	CHL	2,7	Alto
BRA	6,9	Alto	BRA	4,2	Alto
CHL	9,4	Alto	JAM	4,2	Alto
PAN	10,1	Medio Alto	ARG	5	Medio Alto
CRI	10,5	Medio Alto	PAN	5,8	Medio Alto
COL	13,1	Medio Alto	PER	9,4	Medio Alto
ARG	16,1	Medio Alto	CRI	9,6	Medio Alto
PER	16,3	Intermedio	DOM	13,7	Intermedio
MEX	19,5	Intermedio	COL	14,1	Intermedio
DOM	21	Intermedio	MEX	15,2	Intermedio
VEN	24	Intermedio	GTM	17,3	Intermedio
ECU	35,1	Medio Bajo	URY	24,1	Medio Bajo
URY	40	Medio Bajo	HND	28,1	Medio Bajo
SLV	43,6	Medio Bajo	ECU	33	Medio Bajo
HND	45,6	Medio Bajo	BOL	37,3	Medio Bajo
GTM	47,8	Bajo	SLV	43,3	Bajo
PRY	62,6	Bajo	PRY	52,2	Bajo
BOL	93,7	Bajo	NIC	65,7	Bajo
NIC	106,1	Bajo	VEN	211,8	Bajo

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la base de datos del Banco Mundial para los países seleccionados entre los años 2009 y 2019.

Colombia fue otro país el cual aumento su costo de apertura de empresa, aumentando levemente de un 13.1% en el año 2009 a 14.1% en 2019, lo que implicó que este país cambiara del grupo de países con rendimiento Medio-Alto en este indicador y se ubicara entre aquellos con rendimiento Intermedio.

Figura 2. Cuadro de cambio - Costo de apertura de empresas (2009-2019)

AÑOS		2019				
		Bajo	Medio Bajo	Intermedio	Medio Alto	Alto
2009	Bajo	NIC = PRY =	BOL ↑	GTM ↑		
	Medio Bajo	SLV ↓	ECU = HND = URY =			
	Intermedio	VEN ↓		MEX = DOM =	PER ↑	
	Medio Alto			COL ↓	ARG = CRI = PAN =	
	Alto					BRA = CHL = JAM = TTO =

Fuente: Elaboración Propia con información tomada de la base de datos del Doing Business correspondiente al periodo entre 2009 y 2019

Uno de los países que mejoró significativamente su posición relativa a nivel regional fue Guatemala el cual paso de estar en el grupo bajo en 2009 con un costo promedio de apertura en dicho año de 47.8% a pasar al grupo intermedio en el año 2019 con una disminución significativa

al 17.3% del PIB per cápita. De forma similar Bolivia fue uno de los países que mejoró en este indicador en términos absolutos, pasando de un costo promedio de apertura de 93.7% en 2009 a 37.2% en el año 2019.

5.1.2. Tiempo de apertura promedio de un negocio

Para esta variable se presenta una situación similar al del indicador anterior. En general a nivel regional se presentaron disminuciones en la cantidad de días en los procedimientos requeridos ante entidades públicas para la apertura de empresas, del total de 20 países evaluados 15 lograron una reducción en el tiempo requerido en los tramites de apertura de una empresa esta tendencia regional se evidencia en la reducción de la mediana regional. Para el año 2009 la mediana del tiempo de apertura para un negocio de la región fue de 37.5 días, mientras que para el año 2019 esta disminuyó a 15.8 días.

Esto se puede explicar a la existencia de una tendencia hacia la optimización y agilización de los procedimientos necesarios para abrir empresas ante las entidades públicas de la región, lo cual se puede explicar en parte por la sistematización de procesos, la implementación de nuevas tecnologías de información y comunicación, así como también la simplificación de políticas y requisitos estatales. (Naser & Concha, 2014) (Folleco & Legarda, 2020), (Sócola, 2021)

Tabla 4. Tiempo de apertura de un negocio (2009-2019)

País	Días 2010	Grupo	País	Días 2019	Grupo
JAM	8	Alto	JAM	3	Alto
MEX	9,5	Alto	CHL	4	Alto
PAN	12	Alto	PAN	6	Alto
HND	14	Alto	URY	6,5	Alto
DOM	16	Medio Alto	MEX	8	Medio Alto
SLV	16,5	Medio Alto	COL	10	Medio Alto
COL	19	Medio Alto	TTO	10,5	Medio Alto
ARG	25	Medio Alto	ARG	11,5	Medio Alto
PRY	35	Intermedio	NIC	14	Intermedio
GTM	36	Intermedio	GTM	15	Intermedio
NIC	39	Intermedio	SLV	16,5	Intermedio
CHL	40	Intermedio	DOM	16,5	Intermedio
PER	41	Medio Bajo	BRA	17	Medio Bajo
TTO	41	Medio Bajo	CRI	23	Medio Bajo
BOL	49	Medio Bajo	PER	26	Medio Bajo
ECU	64	Medio Bajo	PRY	35	Medio Bajo
URY	64	Medio Bajo	BOL	39,5	Bajo
CRI	73,5	Bajo	HND	42	Bajo
BRA	122	Bajo	ECU	48,5	Bajo
VEN	141	Bajo	VEN	230	Bajo

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la base de datos del Banco Mundial para los países seleccionados entre los años 2009 y 2019.

Como excepción principal a la tendencia de disminución de días, se encuentran los casos de Venezuela y Honduras. En el caso de la República Bolivariana, paso de requerir un promedio de 141 días en el año 2009 y aumentó a 230 en 2019 representando así un incremento de 89 días. La situación de Honduras es similar dado que paso de requerir un promedio de 14 días en el año

2009 a 42 días en 2019. Dos países los cuales no presentaron una disminución, ni aumento en los días promedios requeridos para abrir una empresa fueron iguales en los años 2009 y 2019.

Figura 3. Cuadro de cambio - Tiempo de apertura de un negocio (2009-2019)

AÑOS		2019				
		Bajo	Medio Bajo	Intermedio	Medio Alto	Alto
2009	Bajo	VEN =	CRI ↑			
	Medio Bajo	BOL ↓ ECU ↓	BRA = PER =		TTO ↑	URY ↑
	Intermedio		PRY ↓	GTM = NIC =		CHL ↑
	Medio Alto			SLV ↓ DOM ↓	ARG = COL =	
	Alto	HND ↓			MEX ↓	JAM = PAN =

Fuente: Elaboración Propia con información tomada de la base de datos del Doing Business correspondiente al periodo entre 2009 y 2019

Un país que mejoró su rendimiento de manera significativa su rendimiento comparativo frente a la región fue Uruguay, el cual en el año 2009 se encontraba clasificado dentro del grupo de rendimiento bajo, con un tiempo de apertura promedio de 64 días en dicho año, mientras que para 2019 pasó al grupo de rendimiento alto en la región en este indicador al disminuir el tiempo de apertura promedio de una empresa a tan solo 6.5 días.

De similar forma, Brasil mejoró significativamente en términos absolutos, su rendimiento en este indicador, en el año 2009 el tiempo promedio de apertura de una empresa en este país era

de 122 días. Mientras que para el año 2019 esta medición pasó a tan solo 17 días, representando así una disminución de 105 días en el periodo evaluado.

5.1.3. Indicador de cumplimiento contractual

A nivel regional en el periodo de estudio, se identificó un leve retroceso en el indicador de cumplimiento de contratos. De los veinte (20) países observados diez (10) presentaron una disminución en el puntaje para este indicador, esto se ve reflejado en que para el año 2009 la mediana de la calificación de región fue de 56.7 puntos, mientras que para el año 2019 esta medida de tendencia central pasó a 55.4 puntos. La mayor excepción a esta tendencia fue Brasil, país el cual pasó de una calificación de 52.2 puntos al inicio del periodo, a 64.1 puntos en el año 2019, y por consiguiente pasó de ubicarse entre los países con rendimiento medio bajo en este indicador, a aquellos con rendimiento alto en la región.

Los países con mayor disminución en este indicador fueron Venezuela y Guatemala. En el caso de la República Bolivariana, esta pasó de tener una puntuación de 63.6 puntos en el año 2009 colocándola entre el grupo de países con rendimiento alto en la región, y bajó a 46.9 puntos en la medición del año 2019, posicionando a este estado dentro del grupo de rendimiento medio-bajo.

Tabla 5. Índice de cumplimiento de contratos (2009-2019)

País	Índice 2009	Grupo	País	Índice 2019	Grupo
ARG	65,4	Alto	MEX	67	Alto
CHL	63,9	Alto	CHL	64,7	Alto
VEN	63,6	Alto	BRA	64,1	Alto
MEX	62,3	Alto	PRY	61,6	Alto
DOM	61,9	Medio Alto	PER	59,1	Medio Alto
NIC	61,8	Medio Alto	NIC	58,6	Medio Alto
SLV	58,9	Medio Alto	ARG	57,5	Medio Alto
ECU	58,3	Medio Alto	ECU	57,5	Medio Alto
PRY	58,2	Intermedio	URY	56,3	Intermedio
BOL	58	Intermedio	BOL	55,6	Intermedio
PER	55,3	Intermedio	CRI	55,2	Intermedio
URY	55,2	Intermedio	JAM	53,7	Intermedio
PAN	54,4	Medio Bajo	SLV	51,9	Medio Bajo
BRA	52,2	Medio Bajo	DOM	50,6	Medio Bajo
JAM	52,1	Medio Bajo	PAN	49	Medio Bajo
CRI	51,1	Medio Bajo	VEN	46,9	Medio Bajo
GTM	46,4	Bajo	HND	44,2	Bajo
HND	39,2	Bajo	TTO	35,6	Bajo
COL	36,2	Bajo	GTM	34,5	Bajo
TTO	32,3	Bajo	COL	34,3	Bajo

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la base de datos del Banco Mundial para los países seleccionados entre los años 2009 y 2019.

En el caso de Guatemala, esta nación se encontraba entre el grupo de países de rendimiento bajo en este indicador en particular durante el año 2009 con una puntuación de 46.4 puntos. Para el año 2019 el indicador de este país se redujo a 34.5 puntos ubicando a Guatemala como el segundo país peor calificado en la región después de Colombia.

Figura 4. Cuadro de Variación - Índice de cumplimiento de contratos (2009-2019)

AÑOS		2019				
		Bajo	Medio Bajo	Intermedio	Medio Alto	Alto
2009	Bajo	COL = GTM = HND = TTO =				
	Medio Bajo		PAN =	CRI ↑ JAM ↑		BRA ↑
	Intermedio			BOL = URY =	PER ↑	PRY ↑
	Medio Alto		SLV ↓ DOM ↓		ECU = NIC =	
	Alto		VEN ↓		ARG ↓	CHL = MEX =

Fuente: Elaboración Propia con información tomada de la base de datos del Doing Business correspondiente al periodo entre 2009 y 2019

5.1.4. Puntuación en la facilidad para hacer negocios

En el puntaje de facilidad de hacer negocios o EoDB, la región tuvo una ligera tendencia a mejorar su posición, de veinte (20) países, quince de ellos mejoraron su posición en la puntuación de facilidad de hacer negocios entre el periodo de los años 2009 a 2019. Durante la medición de este puntaje en el año 2009 la región tuvo una mediana de 59.8 puntos mientras que para el 2019

está pasó a 61.4. En general en la región se evidencia una brecha amplia entre los países con rendimiento alto y bajo. A pesar de la tendencia regional, países como Jamaica y Costa Rica mejoraron de manera substancial su posición entre los reportes de 2009 y 2019 al saltar en más de 10 puntos su posición en este indicador.

Tabla 6. Puntuación en la facilidad para hacer negocios (2009-2019)

País	Puntaje 2009	Grupo	País	Puntaje 2019	Grupo
CHL	69,7	Alto	CHL	72,6	Alto
PER	66,8	Alto	MEX	72,4	Alto
PAN	65	Alto	COL	70,1	Alto
COL	64,4	Medio Alto	JAM	69,7	Alto
DOM	64,4	Medio Alto	CRI	69,2	Medio Alto
MEX	63,3	Medio Alto	PER	68,7	Medio Alto
SLV	62,4	Medio Alto	PAN	66,6	Medio Alto
TTO	62,4	Medio Alto	SLV	65,3	Medio Alto
PRY	61,9	Intermedio	GTM	62,6	Intermedio
GTM	60,3	Intermedio	URY	61,5	Intermedio
JAM	59,3	Intermedio	TTO	61,3	Intermedio
HND	59,2	Intermedio	DOM	60	Intermedio
URY	59	Medio Bajo	BRA	59,1	Medio Bajo
ARG	57,8	Medio Bajo	PRY	59,1	Medio Bajo
ECU	57,3	Medio Bajo	ARG	59	Medio Bajo
CRI	56,6	Medio Bajo	ECU	57,7	Medio Bajo
BRA	55,1	Bajo	HND	56,3	Bajo
NIC	53,1	Bajo	NIC	54,4	Bajo
BOL	50,4	Bajo	BOL	51,7	Bajo
VEN	37,1	Bajo	VEN	30,2	Bajo

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de la base de datos del Banco Mundial para los países seleccionados entre los años 2009 y 2019.

En el caso de Jamaica, esta nación del Caribe paso de encontrarse entre los países con rendimiento intermedio en 2009 a aquellos con rendimiento alto en 2019. De forma similar Costa Rica pasó de estar en el grupo de países con rendimiento medio-bajo a liderar el grupo de países medio-alto.

Figura 5. Cuadro de cambio - Puntuación de facilidad para hacer negocios (2009-2019)

AÑOS		2019				
		Bajo	Medio Bajo	Intermedio	Medio Alto	Alto
2009	Bajo	BOL = NIC = VEN =	BRA ↑			
	Medio Bajo		ARG = ECU =	URY ↑	CRI ↑	
	Intermedio	HND ↓	PRY ↓	GTM =		JAM ↑
	Medio Alto			DOM ↓ TTO ↓	SLV =	COL ↑ MEX ↑
	Alto				PAN ↓ PER ↓	CHL =

Fuente: Elaboración Propia con información tomada de la base de datos del Doing Business correspondiente al periodo entre 2009 y 2019

Entre aquellos países que tuvieron una reducción en su puntaje, se destacan Republica Dominicana y Venezuela. En el caso del país insular en el año 2009 obtuvo una calificación de 64.4 puntos ubicándola dentro del grupo de países con rendimiento medio-alto, mientras que en 2019 su puntuación disminuyó a 60 puntos ubicándola en el último lugar de los países del grupo

intermedio. Para el caso de Venezuela, este país ya se encontraba en el año 2009 entre los países de rendimiento bajo con 37.1 puntos y en 2019 su puntaje cayó a 30.2 ubicando a la República Bolivariana como el país peor calificado en la región en este indicador.

7.2. Coeficiente de correlación

En las siguientes tablas se muestran los coeficientes de correlación lineal, también conocidos como r , encontrados entre el crecimiento económico y los diferentes indicadores tomados del reporte del Doing Business correspondientes al periodo de años entre 2009 y 2019 para cada uno de los diez grupos observados en este estudio.

El valor de correlación lineal r , es un número el cual mide la fuerza de una relación lineal entre dos variables. Este valor puede oscilar entre -1 y 1, si el valor de r es igual a 1 este indica que existe una correlación positiva perfecta, mientras que un valor de -1 apunta a la existencia de una correlación negativa perfecta. Si por el contrario el valor de r es cercano a 0, se puede deducir que no existe una correlación lineal entre las dos variables.

Sin embargo, es raro encontrar casos en los cuales exista una correlación perfecta, por ello para determinar si hay evidencia de la existencia de una relación lineal, el coeficiente de correlación r se debe contrastar con el valor crítico de r , este valor crítico depende de tanto los

grados de libertad, el cual depende de la cantidad de pares de datos, así como de la significancia estadística usada para evaluar el estudio.

Dentro de las tablas a continuación se identifican los valores n los cuales representan la cantidad de pares de datos usados para cada uno de los grupos, con los valores de n se obtienen los grados de libertad calculados como $n-2$, para cada uno de los grupos. A partir de los grados de libertad se calculó el valor crítico de r con significancias de 0.01, si el valor absoluto de r es mayor o igual al valor crítico, se puede inferir de que existe evidencia de una correlación lineal entre las variables. En caso de que el valor absoluto de r sea menor que el valor crítico, se puede concluir que no existen pruebas que soporten la presencia de una correlación lineal entre las variables.

7.2.1. Tiempo (Años) y crecimiento económico

A continuación, se presenta la tabla de coeficientes de correlación entre la variable tiempo, medida en años y el crecimiento económico para cada uno de los grupos estudiados durante el periodo de 2009 y 2019. En las correlaciones entre crecimiento económico frente al tiempo a nivel de la totalidad de los países estudiados se evidencia una relación estadísticamente significativa (-0.182) e inversamente proporcional a lo largo del tiempo por lo cual se puede ver con preocupación como el grupo total de países evaluados ha presentado una tendencia a la desaceleración económica en el periodo entre 2009 y 2019.

Esta tendencia se ve reflejada fuertemente entre los grupos de países suramericanos, en los cuales esta relación tiende a ser más acentuada en comparación con los grupos de países de Centro

América y el Caribe. Para los cuales no se encontró una relación dominante o estadísticamente significativa. Para el grupo de pequeños países de Centro América y el Caribe se obtuvo un coeficiente de 0.047, para este mismo grupo incluyendo a México se obtuvo un resultado de correlación de 0.052

Tabla 7. Coeficientes de correlación - Crecimiento Económico y años

Grupo	Coeficiente de correlación (r): Crecimiento económico vs Tiempo (Años)	Valor n	Valor Crítico de r al 5%	Valor Crítico de r al 1%
Pequeños Centro América y Caribe	0,047	99	0,198	0,258
Pequeños América del Sur	-0,392*	44	0,297	0,384
Alianza del Pacifico	-0,179	44	0,297	0,384
Mercosur y Chile	-0,317	55	0,266	0,345
Economías Medianas	-0,354*	55	0,266	0,345
Economías Grandes	-0,163	22	0,423	0,537
Países Andinos	-0,326*	77	0,224	0,292
Países Suramericanos	-0,324*	110	0,187	0,245
México, Centro América y Caribe	0,052	110	0,187	0,245
Total de los países estudiados	-0,182*	220	0,132	0,173

Fuente: Elaboración Propia con información tomada de la base de datos del Doing Business correspondiente al periodo entre 2009 y 2019

Para los grupos de países del cono sur tales como Mercosur y Chile se encontró que el coeficiente de correlación fue de -0.317, de forma similar este coeficiente fue de -0.326 para los países andinos y -0.324 para la totalidad del grupo de estados suramericanos. El país con la tendencia más fuerte hacia la disminución e inclusive el decrecimiento económico fue Venezuela,

el cual por su delicada situación política, social y económica ha visto una reducción marcada de su PIB en particular entre los años 2014 y 2019. Es posible que esto también haya generado un efecto en los países de la región junto con otros factores externos.

Aunque el caso de Venezuela es el más significativo al tener una tendencia hacia el decrecimiento económico, viendo una reducción de su PIB mayor a otros países de la subregión de este estudio también han visto disminuido de manera significativa sus tasas de crecimiento. Esta situación se ha visto influenciada por múltiples factores.

Entre las razones por las cuales se ha presentado una disminución en el crecimiento económico de América Latina se encuentra la reducción del crecimiento de la economía China durante el transcurso de los años 2010-2019. Desde la década de los noventa este país ha servido como un epicentro de la manufactura mundial, y por consiguiente para dicha producción ha requerido de una gran cantidad de insumos y materias primas. Por otro lado, la mayoría de los países de América Latina se caracterizan por tener economías en las cuales la explotación de materias primas constituye una cantidad significativa del PIB. Por tanto, la disminución del crecimiento de la economía China ha impactado la demanda general de materias primas y por consiguiente a las economías Latinoamericanas.

7.2.2. Costo promedio de apertura de empresa y crecimiento económico

En la siguiente tabla se muestran los coeficientes de correlación lineal encontrados entre el crecimiento económico y el costo de apertura de una empresa con relación al PIB per cápita de los países para cada uno de los grupos analizados en este estudio.

Tabla 8. Coeficientes de correlación - Crecimiento Económico y costo de apertura

Grupo	Coefficiente de correlación (r): Crecimiento económico vs Costo de apertura	Valor n	Valor Critico de r al 5%	Valor Critico de r al 1%
Pequeños Centro América y Caribe	0,089	99	0,198	0,258
Pequeños América del Sur	0,294	44	0,297	0,384
Alianza del Pacifico	-0,085	44	0,297	0,384
Mercosur y Chile	0,333	55	0,266	0,345
Economías Medianas	-0,791*	55	0,266	0,345
Economías Grandes	0,178	22	0,423	0,537
Países Andinos	-0,709*	77	0,224	0,292
Países Suramericanos	-0,627*	110	0,187	0,245
México, Centro América y Caribe	0,094	110	0,187	0,245
Total de los países estudiados	-0,485*	220	0,132	0,173

Fuente: Elaboración Propia con información tomada de la base de datos del Doing Business correspondiente al periodo entre 2009 y 2019

A nivel general en la totalidad de los países estudiados se evidencia que el coeficiente de correlación da un valor de -0.485, cuyo valor absoluto es superior al valor critico de 0.173, por

tanto, se puede inferir que existe una relación inversa entre el crecimiento económico y los costos de apertura de una empresa. Esta correlación tiene mayor fuerza en los grupos de países suramericanos y en particular aquellos de tamaño económico mediano y grande de la región.

Lo anterior se ve contrastado con los resultados obtenidos para la región de México, Centro América y el Caribe en la cual no se evidencia una relación estadísticamente significativa, ante lo cual surgen algunas dudas sobre la universalidad de la correlación entre las dos variables evaluadas, dado que los resultados en general para los países suramericanos muestran un grado elevado de correlación, el cual no se ve reflejado en los grupos de países de América Central y el Caribe.

5.2.3 Tiempo promedio de apertura de una empresa y crecimiento económico

En la siguiente tabla se presentan los coeficientes de correlación lineal encontrados entre el crecimiento económico y el tiempo de apertura de una empresa en número de días. A nivel de la totalidad de los países evaluados en el estudio se observó una correlación estadísticamente significativa de -0.511 lo cual indica una relación inversa entre el tiempo de apertura de una empresa y el crecimiento económico.

Tabla 9. Coeficientes de correlación - Crecimiento Económico y tiempo de apertura

Grupo	Crecimiento económico vs Tiempo de apertura	Valor n	Valor Crítico de r al 5%	Valor Crítico de r al 1%
Pequeños Centro América y Caribe	0,061	99	0,198	0,258
Pequeños América del Sur	0,201	44	0,297	0,384
Alianza del Pacífico	0,225	44	0,297	0,384
Mercosur y Chile	-0,002	55	0,266	0,345
Economías Medianas	-0,742*	55	0,266	0,345
Economías Grandes	-0,001	22	0,423	0,537
Países Andinos	-0,713*	77	0,224	0,292
Países Suramericanos	-0,629*	110	0,187	0,245
México, Centro América y Caribe	0,077	110	0,187	0,245
Total de los países estudiados	-0,511*	220	0,132	0,173

Fuente: Elaboración Propia con información tomada de la base de datos del Doing Business correspondiente al periodo entre 2009 y 2019

Por otro lado, en los países de Centro América y del caribe no se encontró una relación estadística entre los tiempos de apertura de una empresa y el crecimiento económico. Adicional a esto se ve una situación similar para las grandes económicas para las cuales no se encontró que existiera una relación entre las dos variables analizadas.

7.2.3. Índice de cumplimiento contractual y crecimiento económico

A continuación, se presenta la tabla de correlación lineal entre el índice de cumplimiento contractual y el crecimiento económico. Dentro de los hallazgos encontrados en el análisis de estos datos no se evidencia una relación estadística significativa entre los países de la región, en la totalidad de los países estudiados se obtuvo un coeficiente de 0.111, el cual indica que existe una relación positiva entre las dos variables, más sin embargo no es estadísticamente significativa.

Tabla 10. Coeficientes de correlación - Crecimiento Económico e Índice de cumplimiento contractual

Grupo	Crecimiento económico vs Cumplimiento contractual	Valor n	Valor Crítico de r al 5%	Valor Crítico de r al 1%
Pequeños Centro América y Caribe	0,251	99	0,198	0,258
Pequeños América del Sur	0,083	44	0,297	0,384
Alianza del Pacifico	-0,166	44	0,297	0,384
Mercosur y Chile	-0,031	55	0,266	0,345
Economías Medianas	0,123	55	0,266	0,345
Economías Grandes	-0,201	22	0,423	0,537
Países Andinos	0,156	77	0,224	0,292
Países Suramericanos	0,130	110	0,187	0,245
México, Centro América y Caribe	0,175	110	0,187	0,245
Total de los países estudiados	0,111	220	0,132	0,173

Fuente: Elaboración Propia con información tomada de la base de datos del Doing Business correspondiente al periodo entre 2009 y 2019

El único grupo de la región para el cual se encontró una relación más fuerte entre estas dos variables fue el de los países pequeños de Centro América y el Caribe, para los cuales se encontró una relación directa de 0.251, sin embargo, no alcanzó el umbral de valor crítico de r para alcanzar una significancia estadística. De acuerdo con los resultados anteriores resulta evidente que no existe una relación lineal entre el índice de cumplimiento contractual y el crecimiento económico.

7.2.4. Puntaje de facilidad de hacer negocios (EoDB) y crecimiento económico

La siguiente tabla muestra la relación entre el puntaje obtenido en el Doing Business también conocido como EoDB y el crecimiento económico. En general para la región se observa una relación estadísticamente significativa y directa entre estas dos variables con 0.446 y superando el umbral del valor crítico para r de 0.173. Esta misma tendencia también se ve reflejada entre los grupos de economías medianas, los países andinos y los países suramericanos.

De los 10 grupos analizados en 9 de ellos se encontró una relación directamente proporcional entre las dos variables. De estos en el análisis se encontró que en 4 de 9 existe una significancia estadística. El grupo excepción fue compuesto por los países pequeños de América del sur para los cuales se observa una relación inversamente proporcional ($r = -0.156$) entre las dos variables, pero que no es estadísticamente significativa.

Tabla 11. Coeficientes de correlación - Crecimiento Económico y Puntaje de facilidad de hacer negocios

Grupo	Crecimiento económico vs Puntaje EoDB	Valor n	Valor Critico de r al 5%	Valor Critico de r al 1%
Pequeños Centro América y Caribe	0,052	99	0,198	0,258
Pequeños América del Sur	-0,156	44	0,297	0,384
Alianza del Pacifico	0,048	44	0,297	0,384
Mercosur y Chile	0,172	55	0,266	0,345
Economías Medianas	0,694*	55	0,266	0,345
Economías Grandes	0,156	22	0,423	0,537
Países Andinos	0,574*	77	0,224	0,292
Países Suramericanos	0,550*	110	0,187	0,245
México, Centro América y Caribe	0,017	110	0,187	0,245
Total de los países estudiados	0,446*	220	0,132	0,173

Fuente: Elaboración Propia con información tomada de la base de datos del Doing Business correspondiente al periodo entre 2009 y 2019

Asimismo, se evidencia que la relación más fuerte entre estas variables se encuentra en el grupo de economías medianas, seguido del grupo de países Andinos, y últimamente de los países suramericanos.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A nivel general dentro de la metodología, y para el análisis de los datos obtenidos fue necesario tener en cuenta la influencia de algunos países con comportamiento atípico en la región, en particular la República Bolivariana de Venezuela la cual presentó valores extremos frente a otros países de la región.

En el año 2009 Venezuela estuvo en los extremos de las variables de tiempo de apertura de un negocio y en el puntaje de facilidad de hacer negocios, para el periodo de 2019 la República Bolivariana continuaba con valores extremos en estas dos variables, así como también para el costo de apertura de un negocio, y fue el único país de la región que repitió dicho comportamiento en el periodo evaluado.

Otros países como Brasil, Colombia, Nicaragua o Trinidad y Tobago presentaron valores extremos en alguna de las variables, pero este comportamiento fue evidente únicamente en 2009. Por tanto y a partir de estos datos se ve reflejada la crisis socioeconómica de Venezuela en estos indicadores y su grave efecto en el desempeño de este país con relación a estas variables y frente a la región.

Teniendo en cuenta los valores atípicos observado, para el análisis de variaciones y matrices de posición comparativa se tomó como medida de tendencia central a la mediana dado que esta no se afecta significativamente por datos irregulares, tales como los observados en el periodo de estudio para Venezuela.

De igual forma el periodo evaluado se extendió hasta el año 2019, dado que a partir del año 2020 se presentaron fuertes efectos negativos en el desempeño económico mundial por cuenta del brote de SARS-COV 2 y las medidas tomadas para el control de la pandemia. Entre estas medidas se encuentran las cuarentenas, y las restricciones a la movilidad de las personas, el comercio internacional entre otros. Teniendo en cuenta que la variable dependiente en este estudio es el crecimiento económico, la inclusión de los datos del 2020 potencialmente distorsionarían los resultados del estudio, dado que hay una influencia exógena sobre la variable de crecimiento económico.

A nivel del análisis de los resultados cabe mencionar que, pese a que se obtuvieron las correlaciones entre las variables de manera individual para cada país, se optó por evaluarlos como grupos teniendo en cuenta el efecto de la ley de grandes números para el análisis estadístico realizado. Esto hace que el estudio tenga un margen de error menor, sin embargo, existe la posibilidad de que dentro del análisis estadístico existan algunos sesgos por cuenta de variables exógenas a este estudio.

También es importante resaltar que el estudio del Doing Business ha tenido críticas desde su inepción por su metodología y forma de evaluación. Aunque por el peso de la ley de grandes números se encontraron varias correlaciones estadísticas, en particular a medida que se amplía la muestra, sin embargo, dado que los países evaluados tienen características similares puede que esto genere un cierto sesgo estadístico, ante lo cual este estudio se podría expandir a grupos de países más grandes con el fin de descartar un error por esta causa.

Lo anterior se puede evidenciar al contrastar los resultados entre los grupos de países de México, Centro América y el Caribe frente a los grupos de Países Suramericanos. Para las correlaciones entre el crecimiento económico y en las cuatro variables en las que se identificó la existencia de una correlación estadística, se observaron tendencias contrarias en los grupos anteriormente mencionados.

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, F. J. (1967). *Scanning the Business Environment*. New York, NY: Macmillan Co.
- Banco Mundial. (Agosto de 2018). *Banco de Datos*. Obtenido de Crecimiento del PIB (% anual): <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
- Banco Mundial. (2018). *Doing Business 2018: Measuring Regulatory Quality and Efficiency*. Washington DC: Banco Mundial. doi: 10.1596/978-1-4648-0667-4
- Banco Mundial. (Febrero de 2020). *Doing Business*. Obtenido de Grupos de datos históricos y datos de tendencias: <http://espanol.doingbusiness.org/es/custom-query>
- Berg, J., & Cazes, S. (2007). *Los indicadores de Doing Business : problemas de medición y sus implicaciones en materia de políticas*. Organización Internacional del Trabajo, Departamento de Análisis de los Mercados Económicos y Laborales, Ginebra.
- Branstetter, L. L. (2014). . Do Entry Regulations Deter Entrepreneurship and Job Creation? Evidence from Recent Reforms in Portugal. ,. *Economic Journal*, 124(577), 805-832.
- Bruhn, M. (2016). License to Sell : The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico. *Review Of Economics And Statistics*, 1(93), 382-386.
- Cadle, J. P. (2010). *Business analysis* (Tercera ed.). Swindon: British Informatics Society.
- Cerezo, V., & Landa, O. (2021). Crecimiento económico y desigualdad en Asia, Europa y America Latina. *Investigación Económica*, 80(315), 59-80.
- Divanbeigi, R., & Ramalho, R. (2015). *Business Regulations and Growth*. Washington D.C.: World Bank Group.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez, F., & Shleifer, A. (2008). The law and economics of self-dealing. *Journal of financial economics*, 430-465.
- Djankov, S., Rmalho, R., Ganser, T. C., Shleifer, A., & McLiesh, C. (2010). The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship. *Scholarly Articles*, 31-64.
- Duncan, R. B. (1972). Characteristics of Organizational Environments and Perceived Environmental Uncertainty. *Administrative Science Quarterly*, 17(3), 313-327.
- Durand, M., & Giorno, C. (1987). *Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation*. OECD economic studies.

- Folleco, J., & Legarda, M. (2020). LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA: Descenso de la burocracia, la nueva gestión pública y gobernanza en América Latina. *International Journal of Latest Research in Humanities and Social Science (IJLRHSS)*, 91-106.
- Foro Económico Mundial. (2019). *Reporte de competitividad global 2019*. Ginebra: Foro Económico Mundial.
- Holden, P., & Pekmezovic, A. (2020). How accurate are the Doing Business indicators? A Pacific Island case study. *Asia & the Pacific Policy Studies*, 247-261.
- International Organization for Standardization. (Agosto de 2018). *Online Browsing Platform*. Obtenido de Country Codes: <https://www.iso.org/obp/ui/#search>
- Lorente, L. (2021). Sobre la dinámica del crecimiento económico. *Revista de Economía Institucional*, 295-310.
- McCormack, G. (2018). Why 'Doing Business' with the World Bank May Be Bad for You. *European Business Organization Law Review*, 649-676.
- Naser, A., & Concha, G. (2014). Rol de las TIC en la gestión pública y en la planificación para un desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe . *Gestión Pública*, 8-43.
- Ramírez, J., & De Aguas, J. (2015). *Escalafón de la competitividad de los departamentos de Colombia, 2015*. Bogotá: CEPAL.
- Reyes, G. (2002). Integración en América Latina y el Caribe e incorporación en los mercados internacionales. *Comercio Exterior*, 52(11), 966-978.
- Reyes, G. (2018). *Competitividad en América Latina y el Caribe 2018*. Obtenido de Research Gate: <https://www.zonaeconomica.com/competitividad-america-latina-y-el-caribe-2018>
- Reyes, G., & Useche, A. (2016). *Competitiveness, Economic Growth and Human Development in Latin America and the Caribbean Countries 2006-2015: A Performance and Correlation Analysis*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Serven, L., & Loayza, N. (2010). *Business Regulation and Economic Performance*. Washington, DC: World Bank Publications.
- Sócola, M. (2021). Modernización de la Gestión Pública: Estrategias, instrumentos y dificultades de su implementación en Latinoamérica 2011 - 2020. Lima, Peru.
- Universidad del Rosario. (12 de Noviembre de 2016). *Documento Maestro: Línea de Investigación en Entorno y Negocios Internacionales*. Obtenido de Pagina Web de la Facultad de Administración - Universidad del Rosario:

<http://www.urosario.edu.co/Escuela-de-Administracion/Investigacion/Documentos/Linea-de-Investigacion-en-Entorno-y-Negocios-Inter/LINEA-DE-INVESTIGACION-EN-ENTORNO-Y-NEGOCIOS-I-1/>
Wetherly, P., & Otter, D. (2011). *The Business Environment : Themes And Issues*. Oxford: OUP
Oxford.