



REDES DE EMPRESAS EN LOS REGÍMENES DE EXENCIONES A LA EXPORTACIÓN: HECHOS ESTILIZADOS DE HONDURAS

Autores:
Jose Carlo Bermudez
Tatiana Flores
Thiago Scot

Resumen

En este informe se utilizan datos de la Declaración Mensual de Compras (DMC) sobre el comercio entre empresas para evaluar el grado de integración entre las empresas que se benefician de exoneraciones fiscales en regímenes de exportación y el resto de las empresas de la economía local en Honduras. Presentamos cinco hechos estilizados relativos a dichas redes comerciales, en los que se muestran, en varias dimensiones, que las redes de proveedores a empresas en los regímenes orientados a la exportación no difieren de las redes de proveedores de otras empresas de tamaño similar pero que no están exoneradas. Nuestros hallazgos cuestionan la noción de que los regímenes orientados a la exportación favorecen a empresas que no generan vínculos con la economía local.

RESULTADOS PRINCIPALES

- 1 Las empresas bajo regímenes orientados a la exportación (ZOLI, ZADE y RIT) están tan conectadas con los proveedores locales como otras empresas comparables en tamaño pero que no están exoneradas.
- 2 Los principales proveedores representan más del 80 % de las compras totales de las empresas, y las empresas no exoneradas dependen aún más de su proveedor principal.
- 3 La productividad de las empresas se correlaciona de manera positiva con la cantidad de proveedores tanto para las empresas exoneradas como para las no exoneradas.

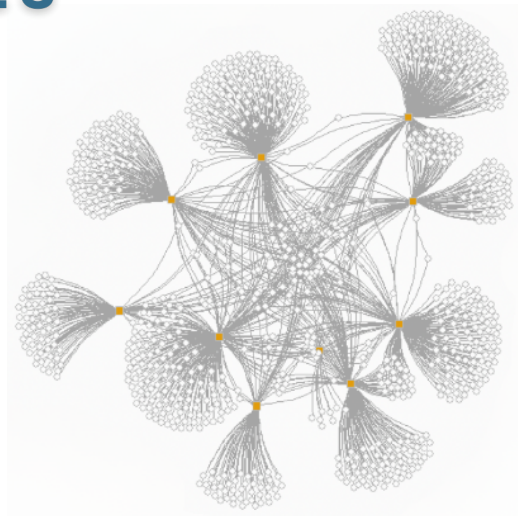


Ilustración de conexiones entre empresas

RESULTADOS PRINCIPALES

1 *Las empresas bajo regímenes orientados a la exportación (ZOLI, ZADE y RIT) están tan conectadas con los proveedores locales como otras empresas comparables en tamaño pero que no están exoneradas.*

Utilizando datos de la DMC, se muestra que las empresas que adhieren a regímenes orientados a la exportación son bastante similares a otras grandes empresas en cuanto a la cantidad de proveedores locales y a los montos que les compran. En el gráfico 1 observamos que la distribución de la cantidad de proveedores de las empresas exoneradas se inclina claramente hacia la derecha, ya que la empresa exonerada promedio declara 126 proveedores en comparación con los 50 proveedores de las empresas no exoneradas. Sin embargo, estas diferencias son explicadas por el hecho que empresas en regímenes exonerados son en promedio más grandes - cuando comparamos empresas de tamaño similar, en el panel (b), no se ven diferencias entre el número de proveedores en los dos grupos.

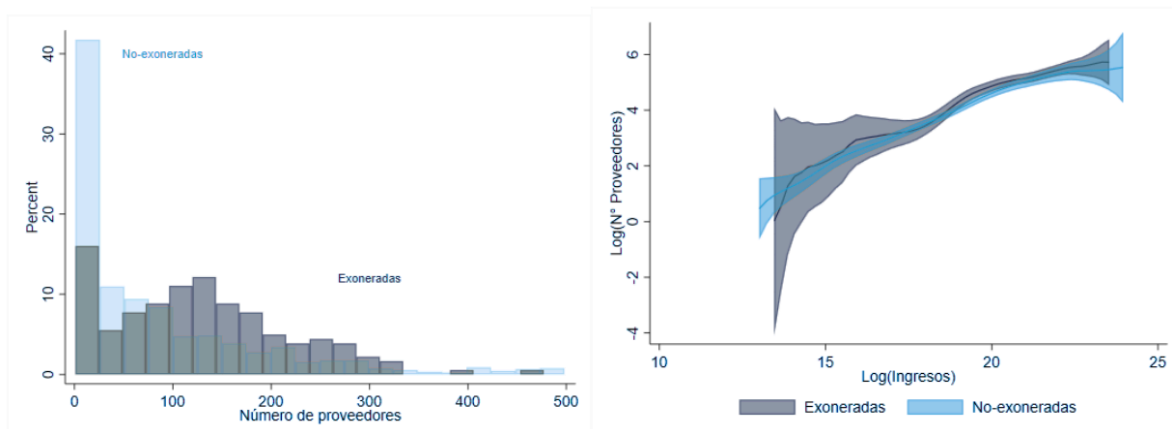


Gráfico 1: Numero de proveedores por estado de exoneración fiscal

2 *Los principales proveedores representan más del 80 % de las compras totales de las empresas, y las empresas no exoneradas dependen aún más de su proveedor principal.*

Las empresas pueden tener una gran cantidad de proveedores, pero es posible que sus compras no se distribuyan equitativamente entre ellos: a menudo, unos pocos proveedores son responsables de una gran parte del total de las compras. En el gráfico 2, se documenta que, tanto para las empresas exoneradas como para las que no lo son, el top 10% de sus principales proveedores responde por más del 80 % del total de las compras, mientras que la participación de proveedores más pequeños disminuye con rapidez. Una vez más, no se observa ninguna diferencia en la naturaleza de las redes de proveedores de las empresas en regímenes orientados a la exportación y las redes de proveedores de las empresas no exoneradas.

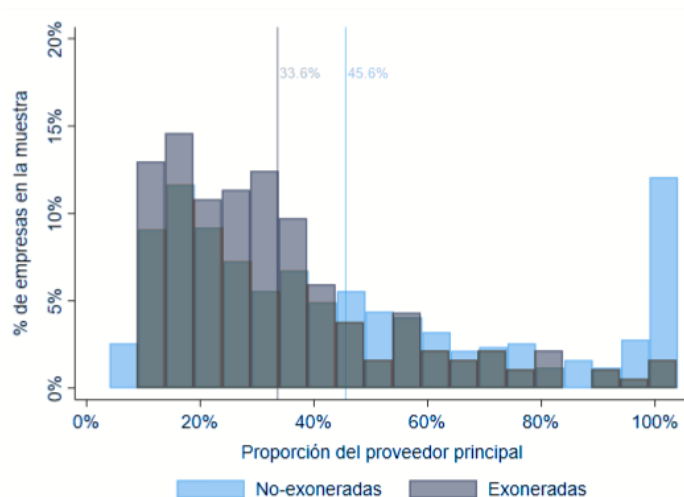


Gráfico 2: Proporción de compras por relevancia del proveedor

3 *La productividad de las empresas está correlacionada de manera positiva con la cantidad de proveedores para ambas empresas exoneradas y no exoneradas.*

Al medir la productividad como el valor agregado (ventas totales menos costos de insumos) por trabajador, en el gráfico 3, se muestra que la relación entre productividad y cantidad de conexiones es positiva tanto para las empresas exoneradas en los regímenes orientados a la exportación como para las empresas no exoneradas, con pendientes de 0.5 y 0.6, respectivamente. Las estimaciones indican que las empresas en los regímenes orientados a la exportación son bastante similares a otras empresas: no son ni más productivas ni menos productivas cuando se tiene en cuenta el tamaño y la cantidad de proveedores. Tampoco hay diferencias en la productividad en la red de proveedores.

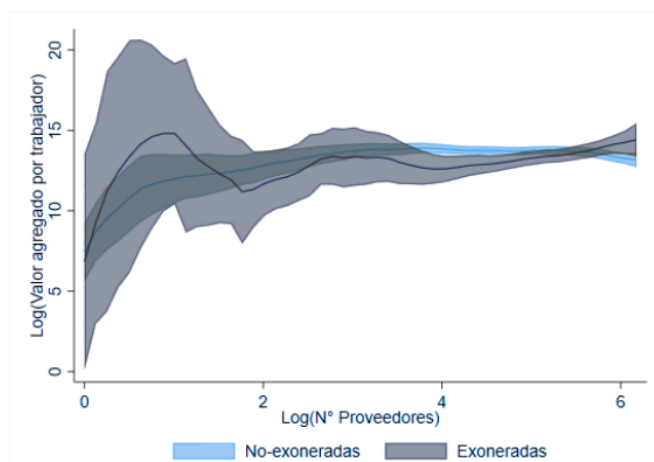


Gráfico 3: Valor agregado por trabajador y proveedores



CONTACTS

Thiago De Gouvea Scot de Arruda, DIME
atscot@worldbank.org

Tatiana Flores, DIME
rfloresibarra@worldbank.org



THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP
Development Economics • Impact

DIME