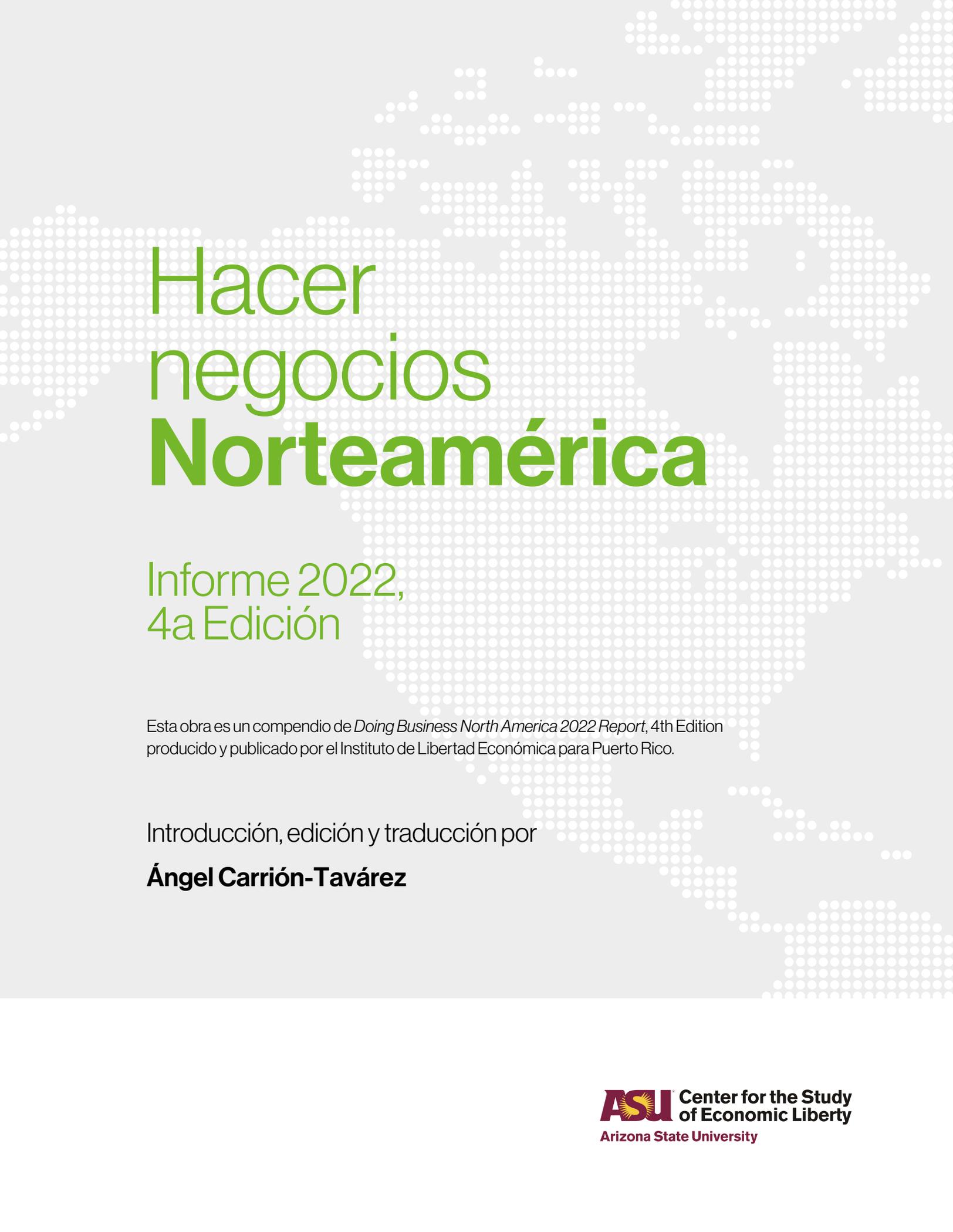


Hacer negocios Norte américa

Informe 2022

4a EDICIÓN | COMPENDIO



Hacer negocios Norteamérica

Informe 2022,
4a Edición

Esta obra es un compendio de *Doing Business North America 2022 Report, 4th Edition* producido y publicado por el Instituto de Libertad Económica para Puerto Rico.

Introducción, edición y traducción por

Ángel Carrión-Tavárez



Introducción

La actividad empresarial requiere un sistema legal y regulatorio racionalizado y una política pública confiable y accesible para todos.¹ Esto incluye las normas, los reglamentos y los procesos que pueden contribuir a promover un entorno propicio al emprendimiento individual. La medida en que el marco regulatorio y la política pública son favorables para la creación de empresas y su funcionamiento en una jurisdicción determinada se conoce como la *facilidad para hacer negocio*.

Estudios han demostrado que, a mayor facilidad para hacer negocio, mayor inversión del sector privado, más creación de empleos, más innovación, mejores salarios y mayor crecimiento económico² —lo que contribuye a que haya más competitividad, desarrollo y prosperidad—; al contrario, la dificultad para hacer negocio en un lugar suele ser indicador de sobrerregulación, extralimitación e ineficiencia del gobierno, así como de imposición de cargas innecesarias a las personas y sus iniciativas.

La facilidad para hacer negocio es vital para la inversión foránea directa³ y la inversión doméstica; sin embargo, es particularmente importante para las pequeñas y medianas empresas (pymes), porque disponen de menos capital y recursos. Las grandes compañías tienen los medios para solventar los costos de las regulaciones excesivas para hacer negocio; pero un ambiente favorable al emprendimiento contribuye a la creación de pymes, con el beneficio que estas aportan a la comunidad y la sociedad.

Las personas en proceso de comenzar o desarrollar sus pymes precisan una política pública razonable, transparente y justa para el éxito de sus iniciativas y el logro de sus metas; la burocracia, las cargas y las trabas gubernamentales son sus mayores obstáculos. Esto incluye asuntos como el trámite de permisos, el registro de la propiedad, la obtención de electricidad, el pago de impuestos, el acceso a financiamiento y el cumplimiento de los contratos, entre otros.⁴

Se ha demostrado también que las jurisdicciones con entornos regulatorios más estrictos para el espíritu empresarial y la creación de negocios suelen ser más susceptibles a la corrupción. Cuando hay más exigencias y requisitos que cumplir, los canales y medios oficiales son más vulnerables a la práctica indebida o ilícita de las funciones públicas.

-
- 1 Ver Ani, T. G. (2015). Effect of ease of doing business to economic growth among selected countries in Asia. *Asia Pacific journal of Multidisciplinary Research*, 3(5), 139-145.
 - 2 Ver Bétula, R. R. (2021). The impact of ease of doing business on economic growth: A dynamic panel analysis for African countries. *SN Business & Economics*, 1(10), 144; Canare, T., Ang, A., & Mendoza, R. U. (2016). Ease of doing business: International policy experience and evidence. SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2834757>; Leal Rodríguez, A. L., & Sanchis Pedregosa, C. (2019). Could the ease of doing business be considered a predictor of countries' socio-economic wealth? An empirical analysis using PLS-SEM. *Journal of International Studies*, 12(4), 229-243; y R. S., Jacomossi, R. R., Barrichello, A., & Feldmann, P. R. (2023). The interdependence between ease of doing business, innovation, and competitiveness of nations. *Brazilian Administration Review*, 20(2), 1-14. <https://doi.org/10.1590/1807-7692bar2023220103>.
 - 3 Ver Xu, X., Hu, Y., & Tahir, S. H. (2023). Nexus between ease of doing business and foreign direct investment: Evidence from 130 economies. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 409, p. 06015). EDP Sciences. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202340906015>
 - 4 En una encuesta realizada por la Junta de Supervisión y Administración Financiera para Puerto Rico en 2021, el 88% de los empresarios afirmó que la obtención de permisos es una tarea difícil —y el 54% de ellos expresó que es muy difícil—, por razones como la falta de claridad de los requisitos, las múltiples entidades implicadas y el desinterés de los funcionarios públicos. Los encuestados opinaron también que el coste y el proceso de registro de la propiedad es alto, difícil e ineficaz; y que la estructura fiscal de Puerto Rico es costosa y compleja. Los resultados de esta encuesta sobre la facilidad para hacer negocio en Puerto Rico se pueden acceder en <https://juntasupervision.pr.gov/encuesta-de-la-facilidad-para-hacer-negocios/>.

Asimismo, cuando las condiciones para crear un negocio son onerosas para las pymes, muchas personas recurren a operar de manera informal.

En la economía informal, los empresarios, los empleados y los consumidores suelen estar menos protegidos. Además, los negocios son más sensibles a situaciones especiales como, por ejemplo, las crisis económicas y los eventos de la naturaleza. Por otro lado, el gobierno no recibe ingresos de las empresas que operan en la informalidad, y las actividades de estas y sus resultados no figuran en los registros públicos para fines de análisis estadísticos.

Se «estima que el 95% de los negocios de Puerto Rico son pymes con menos de 50 empleados», y que estas «representan el 42% del empleo del sector privado y el 36% del total de la nómina anual». ⁵ Consecuentemente, facilitar el proceso de creación de pymes puede (a) ayudar a que estos actores clave para incrementar el crecimiento potencial gestionen mejor sus recursos; (b) contribuir a mantener bajos los costos de transacción; y (c) ser beneficioso, en general, para el mercado y el Estado.

La facilidad para hacer negocio se mide con el propósito de conocer si el sistema legal y regulatorio y las políticas públicas en una jurisdicción son favorables o no para hacer negocio en ella. Esto llevó al surgimiento de herramientas como los índices o informes de facilidad para hacer negocio, en los cuales una clasificación o puntuación más alta indica mayor calidad regulatoria, ligereza de cumplimiento y protección de los derechos de propiedad privada.

Los índices de facilidad para hacer negocio tienen una gran importancia, porque su análisis riguroso de los indicadores es utilizado por el sector privado para decidir dónde hacer sus inversiones. ⁶ La información que aportan estos índices es vital para mejorar los estándares de vida, pues la inversión privada y la integración de las personas a la actividad productiva —ya sea creando una empresa o trabajando— han demostrado ser dos de los principales motores del desarrollo socioeconómico.

Hacer negocios Norteamérica es un estudio de la facilidad para hacer negocio en ciudades de Estados Unidos, publicado por el Center for the Study of Economic Liberty de Arizona State University. La cuarta edición de este informe incluye a San Juan, por primera vez, basado en datos correspondientes a los años naturales 2019 y 2020. Las variables del estudio son 2% federales, ⁷ 70% estatales, 4% condales ⁸ y 24% municipales, ⁹ por lo tanto, los resultados de San Juan pueden considerarse un reflejo de Puerto Rico.

5 Los datos provienen de los *2017 County Business Patterns* publicados por la Oficina del Censo de EE. UU. y Ojeda, G. (2022, 1 de marzo). La facilidad para hacer negocios en Puerto Rico: un reto continuo. *Sin comillas*. <https://sincomillas.com/la-facilidad-para-hacer-negocios-en-puerto-rico-un-reto-continuo/>.

6 Ver Anggraini, R. F., & Inaba, K. (2020). The impact of the ease of doing business on foreign direct investment. *The Ritsumeikan Economic Review*, 69(3), 393-421.

7 Las variables federales del impuesto sobre ingresos de individuos y corporaciones no aplicaron a Puerto Rico.

8 Las variables condales sobre zonificación y rezonificación no aplicaron a Puerto Rico.

9 Durante la investigación se observó que algunas entidades estatales de Puerto Rico no funcionan como una ventanilla única; por ejemplo, la Oficina de Gerencia y Presupuesto tiene diversas entidades de permisos bajo ella y la Junta de Planificación tiene poder sobre el desarrollo futuro, la zonificación y la rezonificación en toda la Isla, pero delega algunos de sus poderes a ciertos municipios como San Juan (K. Rose, comunicación personal, 29 de noviembre de 2022). Esta diversidad complica el análisis y el cálculo de ratios con otras jurisdicciones, pues los procesos y la información se pueden clasificar como estatales o municipales dependiendo del municipio y de cómo se desee registrar los datos.



¿Qué es *Hacer negocios Norteamérica*?

Hacer negocios Norteamérica es un estudio anual que aporta medidas objetivas de las regulaciones comerciales en Estados Unidos de América. La edición de este año contiene 83 ciudades en los 50 estados, Washington, D.C. y Puerto Rico. Se incluye la ciudad más grande de cada estado y, en el caso de los estados más grandes, se incluyen hasta cinco ciudades. Compuesto por más de 7,700 puntos de datos, el informe utiliza 93 variables y 30 indicadores para calificar y clasificar a las ciudades en cuanto a la facilidad para crear, operar y cerrar una empresa.

A través de los años, los investigadores han informado cómo una medición y clasificación precisa de las regulaciones que mejoran la actividad empresarial o la limitan puede aportar información sustancial de los resultados económicos. Las mediciones objetivas de las regulaciones han sido vitales para esta comprensión. Entre 2002 y 2020, el Banco Mundial midió y clasificó más de 100 aspectos de las leyes relativas a la creación, operación y liquidación de una empresa en las principales jurisdicciones comerciales de los países del mundo.

El informe del Banco Mundial, titulado *Doing Business*, calificó y clasificó a las ciudades durante un largo período de tiempo y ha sido una herramienta invaluable, para que los formuladores de política pública y los académicos analicen las mejoras económicas, que pueden seguir a la liberalización bien diseñada de las regulaciones y políticas comerciales. También les daba a las jurisdicciones clasificadas en el informe una idea de qué tan bien estaban y qué áreas debían atender para mejorar la facilidad para hacer negocios, así como un historial de hasta dónde habían llegado.

Hacer negocios Norteamérica busca brindar el mismo servicio que el estudio del Banco Mundial. Muchas investigaciones se centran únicamente en las políticas públicas a escala estatal y muy pocas, a escala municipal. Aunque *Hacer negocios Norteamérica* se inspira en otros informes similares que puntúan y clasifican los lugares en función de la carga de la regulación empresarial, este estudio pretende profundizar más que la mayoría de ellos. El informe *Hacer negocios Norteamérica* es un proyecto dirigido por el Center for the Study of Economic Liberty de Arizona State University.



¿Por qué es importante este informe?

Brinda puntos de referencia mensurables. Este informe proporciona mediciones objetivas de las condiciones regulatorias y las pone a disposición del público, así como de investigadores y formuladores de política pública.

Fomenta la competencia. El informe permite a investigadores y formuladores de política pública observar la mejora o el declive de las condiciones regulatorias locales y aporta un contexto para reflexionar sobre la reforma de las políticas.

Es útil para aumentar el bienestar económico. La información que contiene ayuda a comprender qué entornos regulatorios pueden producir los mejores resultados económicos para el mayor número de personas.



Resumen de la metodología



La edición de este año tiene seis categorías en las que se puntuó y clasificó a las ciudades: «Creación de una empresa», «Contratación de trabajadores», «Obtención de electricidad», «Pago de impuestos», «Uso del terreno y el espacio» y «Resolución de la insolvencia». Estas categorías se componen de un total de 93 variables regulatorias y económicas agrupadas en 30 variables. Para cada indicador, hay uno con el mejor desempeño y otro con el peor desempeño. Las economías con los mejores resultados en un indicador determinado reciben 10 puntos. Las ciudades en el nivel de desempeño más bajo o las situadas a dos desviaciones estándar o menos de la media reciben una puntuación de 0. Todas las ciudades intermedias reciben una puntuación según su distancia de la frontera. Para cada ciudad, se sumó el número de puntos obtenidos en todos los indicadores y se dividió entre el número de indicadores para los que teníamos datos. Esto se hace porque no todas las ciudades tienen datos completos en todos los indicadores y de esta forma se pueden incluir todas las ciudades en la comparación. Los datos recopilados provinieron en su totalidad de fuentes disponibles públicamente, muchas de ellas publicadas por el propio gobierno.

1. Creación de una empresa | ¿Qué mide la creación de una empresa?

Hacer negocios Norteamérica registra todos los procedimientos requeridos oficialmente para que un emprendedor ponga en marcha y opere formalmente una sociedad de responsabilidad limitada (SRL), así como el tiempo y el costo de completarlos. Estos procedimientos incluyen los procesos a los que se someten los empresarios a la hora de tramitar todas las aprobaciones, las licencias y los permisos necesarios; y de completar las notificaciones, verificaciones o inscripciones requeridas a la empresa y los empleados ante las autoridades pertinentes. No incluye los pasos para el cumplimiento continuo de una empresa como, por ejemplo, los relacionados con la obtención de licencias y permisos, que suele ser algo necesario para seguir funcionando legalmente. También se recoge información sobre la secuencia en que deben realizarse los trámites y si estos pueden llevarse a cabo simultáneamente. Se supone que toda la información necesaria está fácilmente disponible y que el empresario no pagará sobornos.

Para que los datos sean comparables entre las economías, se utilizan los siguientes supuestos sobre la empresa.



- Es una SRL.
- Si existe más de un tipo de SRL en la economía, se elige la forma de responsabilidad limitada más común entre las empresas en esa jurisdicción.
- Si la ciudad no dispone de una opción de SRL, se elige la estructura empresarial más parecida a la de una SRL.
- Opera en la mayor ciudad empresarial de la economía.
- Es 100% de propiedad y gestión nacional.
- Tiene un capital inicial dos veces superior al ingreso per cápita.
- Realiza actividades comerciales generales, como la producción o venta al público de bienes o servicios (código NAICS 4523).
- No realiza actividades de comercio exterior ni maneja productos sujetos a un régimen fiscal especial.
- No tiene derecho a ningún incentivo financiero o beneficio especial.
- Tiene hasta 50 empleados.
- Tiene una escritura de empresa de 10 páginas.

Indicadores

Número de procedimientos. Un procedimiento se define como cualquier interacción del fundador de la empresa con partes externas. Los trámites que deben realizarse en el mismo edificio, pero en distintas oficinas o mostradores se contabilizan como trámites independientes. Si el fundador tiene que visitar varias veces la misma oficina para distintos trámites secuenciales, cada uno se cuenta por separado. Se supone que el fundador realiza todos los trámites por sí mismo, salvo que la ley le obligue a recurrir a un tercero. Si se requieren los servicios de profesionales, los procedimientos realizados por estos en nombre de la empresa se contabilizan como procedimientos independientes. Cada procedimiento electrónico se contabiliza como un procedimiento independiente. Solo se registran los trámites previos a la constitución de la empresa que se exigen oficialmente o se realizan habitualmente en la práctica, para que un empresario pueda operar formalmente una empresa. También se incluyen los trámites necesarios para la correspondencia oficial o las transacciones con organismos públicos; por ejemplo, si se requiere un sello o timbre de la empresa en documentos oficiales, como las declaraciones fiscales, se contabiliza la obtención del sello o timbre. Del mismo modo, si una empresa debe abrir una cuenta bancaria para realizar cualquier trámite posterior, esta transacción se incluye como trámite. Solo se incluyen los trámites necesarios para todas las empresas. Se excluyen los trámites específicos del sector. Los trámites a los que se somete la empresa para conectarse a los servicios de electricidad, agua, gas y disposición de residuos no se incluyen en los indicadores de «Creación de una empresa». Después de que se realizó un estudio de las leyes, las regulaciones y la información disponible públicamente sobre la entrada de negocios, se elaboró una lista detallada de los procedimientos más comunes, junto con el tiempo y el costo de cumplir cada trámite en circunstancias normales. Dicha lista se compone de los ocho pasos siguientes:

1. Reservar o registrar el nombre de la SRL.
2. Elegir o asignar un agente registrado.
3. Presentar los artículos de incorporación, organización o formación (o cualquier nombre similar).
4. Completar los requisitos de publicación de la SRL del estado.
5. Presentar la declaración inicial de información.
6. Crear un acuerdo de operación de la SRL estatal.
7. Obtener un número de identificación de empleo para su SRL del estado.
8. Cumplir los requisitos adicionales del condado o la ciudad.

Tiempo (en días calendario). El tiempo se registra en días calendario. Se supone que el tiempo mínimo necesario para cada procedimiento es de un día. Los procedimientos que pueden completarse totalmente en línea también se consideran de un día. Aunque los procedimientos pueden realizarse simultáneamente, no pueden comenzar el mismo día, a menos que puedan completarse totalmente en línea. El proceso de registro se considera completado una vez que la empresa ha recibido el documento final de incorporación o puede iniciar oficialmente sus operaciones comerciales. Se supone que el empresario no pierde el tiempo y se compromete a completar cada uno de los trámites restantes sin demora. No se mide el tiempo que el empresario dedica a recopilar información. Se supone que el empresario conoce todos los requisitos de entrada y su secuencia desde el principio, pero no ha tenido contacto previo con ninguno de los funcionarios implicados.

Costo (como un porcentaje del ingreso per cápita). El costo se registra como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía. Este incluye todas las tasas oficiales y las tasas por servicios legales o profesionales, si dichos servicios son exigidos por la ley o son de uso común en la práctica. Se incluyen los costes de la compra y legalización de los libros de la empresa, si estas transacciones son exigidas por la ley. En todos los casos, el costo excluye los sobornos.

La categoría «Creación de una empresa» fue clasificada y puntuada utilizando los tres indicadores siguientes.

Tabla 1. Indicadores de «Creación de una empresa»

Asunto e indicador	Mayor desempeño	Menor desempeño
Número de procedimientos	2 procedimientos	7 procedimientos
Tiempo (en días calendario)	1 día	42+ días
Costo (como un % del ingreso per cápita)	0.11%	1.51%

Los datos para esta categoría se obtuvieron de varios departamentos de cada estado y jurisdicción, en particular de la oficina del secretario de estado y de las divisiones corporativas o de pequeñas empresas estatales y locales.

2. Contratación de trabajadores | ¿Qué mide la contratación de trabajadores?



Hacer negocios Norteamérica registra una cantidad de variables relacionadas con la flexibilidad y la regulación del empleo de trabajadores, específicamente en lo que se refiere a las áreas de contratación, jornada laboral, despido y licencias. Se utilizan 13 indicadores para representar los requisitos legales o las cargas fiscales necesarias para cumplir la legislación laboral de una economía.

Para que los datos sean comparables entre las economías, se utilizan los siguientes supuestos sobre la empresa y el trabajador.

La empresa:

- Es una SRL.
- Si existe más de un tipo de SRL en la economía, se elige la forma de responsabilidad limitada más común entre las empresas en esa jurisdicción.

- Si la ciudad no dispone de una opción de SRL, se elige la estructura empresarial más similar a la de una SRL.
- Opera en la mayor ciudad de negocios de la economía.
- Es 100% de propiedad y gestión nacional.
- Realiza actividades generales de venta al por menor, como la producción o venta al público de bienes o servicios (código NAICS 4523).
- No tiene derecho a incentivos económicos ni ventajas especiales.
- Tiene 50 empleados incluido el propietario o empresario.
- No está sujeta a convenios colectivos.
- Cumple todas las leyes y regulaciones, pero no concede a los trabajadores más prestaciones que las establecidas por la ley o regulación.

El trabajador:

- Es un empleado a tiempo completo (que trabaja 2,080 horas al año).
- Está en su segundo año de empleo y tiene derecho a todas las prestaciones laborales.
- No está afiliado a un sindicato, salvo que la afiliación sea obligatoria.
- Cobra el salario mínimo.

Indicadores

Ratio del salario mínimo anual y el ingreso per cápita. La ratio del salario mínimo anual y el ingreso per cápita se calcula utilizando el salario mínimo por hora de una localidad (en dólares estadounidenses), multiplicado por el número de horas de trabajo en un año (2,080) y dividiendo esas ganancias anuales de salario mínimo por el ingreso per cápita de una localidad.

Duración máxima del periodo probatorio (en meses calendario). La duración máxima del periodo probatorio mide cuánto tiempo los nuevos empleados son elegibles para ser clasificados bajo un periodo de prueba.

Promedio de las vacaciones anuales pagadas con 1, 5 y 10 años de antigüedad (en días laborables). El promedio de vacaciones anuales remuneradas es un grupo de tres indicadores, que miden el número de días de vacaciones con paga a los que tiene derecho un trabajador con 1, 5 y 10 años de antigüedad en el empleo.

Promedio del periodo de notificación para 1, 5 y 10 años de antigüedad (en semanas calendario). El promedio del periodo de notificación es un grupo de tres indicadores, que miden el tiempo que un empleador debe dar a un trabajador antes de despedirlo por reducción de personal con 1, 5 y 10 años de antigüedad en el empleo.

Promedio de la indemnización por despido para 1, 5 y 10 años de antigüedad (en semanas calendario). El promedio de indemnización por despido es un grupo de tres indicadores, que miden la cantidad de semanas de salario que un empleador debe pagar a un empleado antes del despido inmediato por reducción de personal con 1, 5 y 10 años de antigüedad en el empleo.

Duración mínima de la licencia de maternidad con paga (en semanas calendario). La duración mínima del permiso de maternidad remunerada mide cuántas semanas un empleador debe dar a una empleada, que tenga derecho a disfrutar de un permiso de maternidad con paga.

Duración mínima de la licencia de maternidad sin paga (en semanas laborables). La duración de la licencia de maternidad no remunerada mide la cantidad de días por año, que un empleador debe dar a una empleada por licencia de maternidad sin paga.

Duración mínima de la baja por enfermedad con paga (en días laborables). Este indicador mide el número de días laborables de licencia por enfermedad con paga por año, que un empleador debe dar a un empleado.

Duración mínima de la baja por enfermedad sin paga (en días laborables). Este indicador mide el número de días laborables de licencia por enfermedad sin paga por año, que un empleador debe dar a un empleado.

La categoría «Contratación de trabajadores» fue clasificada y puntuada utilizando las siguientes variables.

Tabla 2. Indicadores de «Contratación de trabajadores»

Asunto e indicador	Mayor desempeño	Menor desempeño
Ratio del salario mínimo anual y el ingreso per cápita	30.14%	119.29%
Duración máxima del periodo probatorio (en meses calendario)	0.00 meses	18.00 meses
Promedio de las vacaciones anuales pagadas para 1, 5 y 10 años de antigüedad (en días laborables)	0.00 días	10.00 días
Promedio del periodo de notificación para 1, 5 y 10 años de antigüedad (en semanas calendario)	0.00 semanas	0.00 semanas
Promedio de la indemnización por despido para 1, 5 y 10 años de antigüedad (en semanas calendario)	0.00 semanas	0.00 semanas
Duración mínima de la licencia de maternidad con paga (en semanas calendario)	0.00 semanas	25.33 semanas
Duración mínima de la licencia de maternidad sin paga (en semanas laborales)	0.00 semanas	16.00 semanas
Duración mínima de la baja por enfermedad con paga (en días laborables)	0.00 días	65.00 días
Duración mínima de la baja por enfermedad sin paga (en días laborables)	0.00 días	80.00 días

Los datos para esta categoría se obtuvieron de oficinas nacionales del trabajo; oficinas estatales del trabajo, el empleo y la seguridad económica; y documentos de los gobiernos locales.

3. Obtención de electricidad | ¿Qué mide la obtención de electricidad?



El informe *Hacer negocios Norteamérica* recoge información relacionada con la accesibilidad, la fiabilidad y el coste de la electricidad. Se utiliza el *Annual Electric Power Industry Report* elaborado por la U.S. Energy Information Administration, para recopilar información sobre el número de proveedores de un estado determinado. Además, se recogen dos métricas de fiabilidad de la electricidad: el Índice de duración promedio de la interrupción del sistema (SAIDI) y el Índice de frecuencia promedio de la interrupción del sistema (SAIFI). Por último, este estudio mide el coste de la electricidad basado en el precio promedio de un kilovatio hora (kWh) de electricidad para uso en una propiedad comercial.

Para que los datos sean comparables entre las economías, se utilizan los siguientes supuestos sobre el inmueble y la conexión eléctrica y el consumo de energía.

El inmueble:

- Está situado en la mayor ciudad de negocios de la economía.
- Está situado en un área donde normalmente se ubican propiedades comerciales similares; en esta zona, una nueva conexión eléctrica no puede acogerse a un régimen especial de promoción de inversiones.
- Está situado en un área sin limitaciones físicas; por ejemplo, la propiedad no está cerca de un ferrocarril.
- Opera 30 días al mes, de 9:00 a.m. a 5:00 p.m. con equipos utilizados al 80% de su capacidad en promedio y sin cortes de electricidad.

La conexión eléctrica y el consumo de energía:

- Es permanente.
- El consumo anual de energía es 322.560 kWh; el consumo mensual de energía es 26.880 kWh; y el consumo horario es de 112 kWh.
- Los precios de la electricidad se consideran constantes a lo largo del año; no se aplican ajustes estacionales, mensuales ni diarios debidos a la demanda.
- Si existen varios proveedores de electricidad, la propiedad es servida por el proveedor más barato.
- No se utilizan fuentes de energía renovables en la generación ni en el consumo de electricidad.
- Se utilizan exclusivamente fuentes de energía secundarias.
- No se tienen en cuenta ni se aplican incentivos contributivos a las energías renovables.

Indicadores

Coste de la electricidad utilizada en inmuebles comerciales (por kWh). *Hacer negocios Norteamérica* mide el precio de la electricidad utilizada por las propiedades comerciales basado en el coste de la electricidad para un solo kWh medido en centavos de dólar. Es importante señalar que un kWh es una unidad muy pequeña; se supone que el establecimiento comercial utiliza 112 kWh por hora y 322.560 kWh al año. Este tipo granular de datos ofrece la oportunidad de calcular otros medios de representar el coste de la electricidad (como el segundo enfoque utilizado para esta variable); sin embargo, los costos asociados a la realización de los trámites necesarios para conectar una propiedad comercial o un almacén a una fuente eléctrica no se registran al utilizar este nuevo método. En este informe, por lo tanto, no se incluyen los costos iniciales y administrativos importantes.

Más de un proveedor de electricidad. Este indicador binario mide si hay más de un proveedor de electricidad disponible para una jurisdicción dada. Se utiliza como aproximación inicial para indicar si existe un proveedor de electricidad monopolístico *de facto* para los locales comerciales en todo el estado. El número bruto de proveedores está disponible en el conjunto de datos, pero solo se utiliza el indicador binario para calcular la puntuación de este indicador.

Duración promedio de las interrupciones (SAIDI). El Índice de duración promedio de interrupción del sistema (SAIDI) mide la duración promedio en minutos de los cortes de electricidad, en un lugar determinado, en todos los proveedores de electricidad. La información procede del *Annual Electric Power Industry Report* de la U.S. Energy Information Administration. Este informe brinda información tanto para los «días de incidentes graves» como para los «días de

incidentes no graves». Los días de incidentes no graves no incluyen apagones relacionados con eventos naturales (como huracanes, inundaciones, terremotos, tornados, etc.). En este informe solo se utilizan los días de incidentes no graves.

Frecuencia promedio de las interrupciones (SAIFI). El Índice de frecuencia promedio de interrupción del sistema (SAIFI) mide la frecuencia promedio de los cortes de electricidad basado en el número de incidencias, en un lugar determinado, en todos los proveedores de electricidad. La información procede del *Annual Electric Power Industry Report* de la U.S. Energy Information Administration. Este informe brinda información tanto para los «días de incidentes graves» como para los «días de incidentes no graves». Los días de incidentes no graves no incluyen apagones relacionados con eventos naturales (como huracanes, inundaciones, terremotos, tornados, etc.). En este informe solo se utilizan los días de incidentes no graves. A efectos de este informe, solo se registra un caso completo de corte de electricidad cuando un lugar ha estado sin suministro durante más de cinco minutos.

La categoría «Obtención de electricidad» fue clasificada y puntuada utilizando los cuatro indicadores siguientes.

Tabla 3. **Indicadores de «Obtención de electricidad»**

Asunto e indicador	Mayor desempeño	Menor desempeño
Coste de la electricidad utilizada en inmuebles comerciales por kWh	\$ 0.0745	\$0.2841
Más de un proveedor de electricidad	Sí	No
Duración promedio de la interrupción (SAIDI)	39.00 minutos	778.21 minutos
Frecuencia promedio de la interrupción (SAIFI)	0.37 instancias	5.41 instancias

Los datos para esta categoría se obtuvieron de la agencia de electricidad de cada jurisdicción y de la Oficina del Censo de EE. UU.

4. Uso del terreno y el espacio | ¿Qué mide el uso del terreno y el espacio?



Hacer negocios Norteamérica registra la secuencia completa de procedimientos necesarios, para que una empresa adquiera una propiedad de otra empresa y transfiera el título de propiedad a nombre del comprador, y que este pueda utilizarla para ampliar su negocio y como garantía en la obtención de nuevos préstamos o venderla a otra empresa. La transferencia de la propiedad comienza con los procedimientos previos al registro, que incluyen: (i) la obtención de los documentos necesarios, como una copia del título del vendedor, si es necesario; y (ii) la realización de las comprobaciones debidas, si es necesario. La transacción se considera completa cuando es oponible a terceros y cuando el comprador puede utilizar el inmueble como garantía para un préstamo bancario o revenderlo. Se incluyen todos los trámites exigidos por la ley o necesarios en la práctica, tanto si son responsabilidad del vendedor o del comprador como si debe realizarlos un tercero en su nombre.

Hacer negocios Norteamérica también mide el costo de realizar cada uno de estos trámites. Además de los procedimientos para transferir la titularidad de bienes inmuebles, también se mide la calidad del sistema de administración de tierras en cada economía. El Índice de calidad de la administración de tierras se compone de dos subíndices: uno de confiabilidad de la infraestructura y otro de transparencia de la información. Por último, se recoge información

sobre el número de aprobaciones necesarias tanto en el proceso de zonificación como en el de rezonificación. Las preguntas de la encuesta utilizadas aquí son un subconjunto de las preguntas utilizadas en el *Wharton Residential Land Use Regulatory Index*. En este caso, los datos recogidos fueron los relativos a la propiedad comercial en lugar de a la propiedad residencial.

Para que los datos sean comparables entre las economías, se utilizan los siguientes supuestos sobre las partes de la transacción y la propiedad.

Las partes:

- Son SRL.
- Si existe más de un tipo de SRL en la economía, se elige la forma de responsabilidad limitada más común entre las empresas en esa jurisdicción.
- Si la ciudad no dispone de una opción de SRL, se elige la estructura empresarial más parecida a la de una SRL.
- Están ubicadas en el área urbana de la mayor ciudad de negocios de la economía.
- Son 100% de propiedad nacional y privada.
- No tienen fines especiales distintos de las actividades comerciales generales.

La propiedad:

- Tiene un valor de cuatro veces el ingreso per cápita, lo que equivale al precio de venta.
- Es propiedad total del vendedor.
- No tiene hipotecas y ha estado bajo la misma titularidad durante los últimos 10 años.
- Está inscrita en el registro de la propiedad y está libre de disputas de título.
- Está ubicada en una zona comercial urbana y no requiere rezonificación.
- No tiene árboles, fuentes naturales de agua, reservas naturales ni monumentos históricos de ningún tipo.
- No se utilizará para fines especiales y no se requieren permisos especiales, como para uso residencial, plantas industriales, almacenamiento de residuos o ciertos tipos de actividades agrícolas.
- No tiene ocupantes y ninguna otra parte tiene un interés legal en ella.
- Tiene un tamaño de 10,000 pies cuadrados.

Indicadores

Número de trámites para transferir la titularidad de propiedad inmueble. Los procedimientos para transferir legalmente el título de bienes inmuebles se miden por el número de documentos requeridos para completar todos los procedimientos previos y posteriores a la transferencia. Esto puede incluir una miríada de diferentes formas de documentación, tales como: (i) formularios preliminares de cambio de titularidad, (ii) la escritura, (iii) formularios de divulgación de la propiedad, (iv) formularios de impuestos especiales estatales y municipales, (v) formularios de transmisión y (vi) formularios de impuesto de timbre, entre otros formularios. El objetivo de este indicador es medir cuánta documentación administrativa es necesaria durante el proceso de transferencia de la titularidad de un bien inmueble.

Coste de tramitar la escritura (como porcentaje del ingreso per cápita). El coste requerido para tramitar la escritura mide la carga financiera necesaria para la transferencia del título del comprador al vendedor. Se supone que la escritura es el documento principal requerido durante la transferencia del título y se utiliza como documento representativo para todas las mediciones relacionadas con el tiempo y el costo.

Índice de calidad de la administración de tierras (escala: 0–8). El índice de calidad de la administración de tierras es la suma de los índices de confiabilidad de la infraestructura y transparencia de la información. Los valores del índice varían de 0 a 8 y los más altos indican una mejor calidad del sistema de administración de tierras.

Índice de confiabilidad de la infraestructura (escala: 0–2). El índice de confiabilidad de la infraestructura tiene dos componentes:

- Si la mayoría de los títulos de propiedad están y se conservan totalmente digitalizados en el registro, la puntuación es 1; si la mayoría están escaneados, 0.5; y si la mayoría se conservan en soporte papel, 0.
- Si hay un número único para identificar las propiedades inmuebles para la mayoría de las parcelas, la puntuación es 1; y si hay múltiples identificadores, 0.

El índice varía de 0 a 2 y los valores más altos indican una mayor calidad de la infraestructura, para garantizar la confiabilidad de la información sobre los títulos y límites de propiedad.

Índice de transparencia de la información (escala: 0–6). El índice de transparencia de la información tiene seis componentes:

- Si la información sobre la propiedad de la tierra está disponible al público y cualquier persona puede acceder a ella, la puntuación es 1; y si el acceso está restringido, 0.
- Si la lista de documentos necesarios para completar el registro de las transacciones inmobiliarias está disponible al público en línea o en un tablón de edictos, la puntuación es 1; y si no está disponible al público o solo puede obtenerse en persona, 0.
- Si la lista de tarifas para completar el registro de transacciones inmobiliarias está disponible al público en línea o en un tablón de edictos de forma gratuita, la puntuación es 1; y si no está disponible al público o solo puede obtenerse en persona, 0.
- Si la agencia encargada del registro de la propiedad inmueble se compromete a un plazo específico para entregar un documento jurídicamente vinculante, que acredite la titularidad de la propiedad, y el estándar de servicio está disponible en línea o en un tablón de edictos, la puntuación es 1; y si no está disponible al público o solo puede obtenerse en persona, 0.
- Si existe un mecanismo específico e independiente para presentar reclamaciones sobre un problema ocurrido en el organismo encargado del registro de la propiedad inmueble, la puntuación es 1; y si solo hay un mecanismo general o no existe un mecanismo, 0.
- Si la escritura necesaria para transferir legalmente el título de un bien inmueble puede tramitarse en línea (por ejemplo, mediante registro electrónico), la puntuación es 1; y si la escritura debe tramitarse en persona, 0.

El índice varía de 0 a 6 y los valores más altos indican una mayor transparencia en el sistema de administración de tierras.

Tamaño mínimo de estacionamiento (pies cuadrados por lugar de estacionamiento). El indicador de tamaño mínimo del estacionamiento requerido mide el número mínimo de espacios de estacionamiento requeridos en relación con los pies cuadrados de la propiedad comercial.

Número de aprobaciones necesarias (para la rezonificación). Este indicador mide los requisitos procesales y las entidades que deben otorgar su autorización antes de que el proceso de solicitud de rezonificación se considere completo. Específicamente mide las aprobaciones requeridas de las siguientes entidades.

- Comisión de planificación local
- Junta de zonificación local
- Consejo, administradores y comisionados locales
- Junta de comisionados del condado
- Junta de zonificación del condado
- Junta de revisión ambiental

Número de aprobaciones necesarias (para la zonificación). Este indicador mide los requisitos procesales y las entidades que deben otorgar su autorización antes de que el proceso de solicitud de zonificación se considere completo. Específicamente mide las aprobaciones requeridas de las siguientes entidades.

- Comisión de planificación local
- Junta de zonificación local
- Consejo, administradores y comisionados locales
- Junta de comisionados del condado
- Junta de zonificación del condado
- Junta de revisión ambiental

La categoría «Uso del terreno y el espacio» fue clasificada y puntuada utilizando las variables siguientes.

Tabla 4. **Indicadores de «Uso del terreno y el espacio»**

Asunto e indicador	Mayor desempeño	Menor desempeño
Número de trámites para transferir la titularidad de propiedad inmueble	2 trámites	7 trámites
Coste de tramitar la escritura (como % del ingreso per cápita)	0.03%	10.00%
Índice de calidad de la administración de tierras	8.00 puntos	4.00 puntos
Tamaño mínimo de estacionamiento (pies ² por lugar de estacionamiento)	0 pies ²	60.01 pies ²
Número de aprobaciones necesarias (para la rezonificación)	1 aprobaciones	5 aprobaciones
Número de aprobaciones necesarias (para la zonificación)	0 aprobaciones	5 aprobaciones

Los datos para esta categoría se obtuvieron de oficinas de registro de escrituras locales y condales, ordenanzas municipales de zonificación, códigos municipales, documentos municipales y documentos de la junta de zonificación.



5. Pago de impuestos | ¿Qué mide el pago de impuestos?

Hacer negocios Norteamérica mide todos los impuestos requeridos a cualquier nivel de gobierno (federal, estatal y municipal). Se recopilan indicadores relacionados con las tasas impositivas sobre la propiedad personal, corporativa y comercial, para proporcionar un espectro completo de los impuestos que las empresas, los empleadores, los empleados y los residentes de la ciudad pueden esperar pagar.

Debido a la complejidad de los sistemas tributarios locales y para que los datos sean comparables entre las economías, se utilizan varios supuestos sobre el individuo, la empresa y los impuestos.

El individuo:

- Tiene un ingreso anual de dos veces el ingreso per cápita de la ciudad.

La empresa:

- Está en su segundo año de operación.
- No tiene derecho a incentivos a la inversión ni a ningún otro beneficio aparte de los relacionados con los años de funcionamiento o el tamaño de la empresa.
- Tiene un ingreso imponible de cuatro veces el ingreso per cápita de la ciudad.

Los impuestos:

- Todos los impuestos y contribuciones registrados son los pagados en el segundo año de operación.

Indicadores

Tasa del impuesto sobre ingresos de corporaciones. Esta variable se compone de tres indicadores: la tasa del impuesto sobre ingresos de corporaciones (i) federal, (ii) estatal y (iii) municipal. Se supone que la corporación tiene ganancias imponibles anuales iguales a cuatro veces el ingreso per cápita local, para determinar el tramo impositivo apropiado en los casos en que se utiliza un sistema impositivo progresivo. Se registra la tasa impositiva legal que se aplicaría a ese nivel de ingresos (es decir, no pretende ser un impuesto efectivo).

Tasa del impuesto sobre ingresos de individuos. Esta variable se compone de tres indicadores: la tasa del impuesto sobre ingresos de individuos (i) federal, (ii) estatal y (iii) municipal. Se supone que un individuo tiene ingresos imponibles anuales iguales a dos veces el ingreso per cápita local, para determinar el tramo impositivo apropiado en los casos en que se utiliza un sistema impositivo progresivo. Se registra la tasa impositiva legal que se aplicaría a ese nivel de ingresos (es decir, no pretende ser un impuesto efectivo).

Tasa del impuesto sobre ingresos brutos. Esta variable se compone de dos índices. El primero es un agregado de los tres indicadores que miden las tasas impositivas estatutarias: la tasa del impuesto sobre ingresos brutos (i) federal, (ii) estatal y (iii) municipal. El segundo es una variable binaria que mide la «base» del impuesto con respecto a si se permiten exenciones sustanciales para gastos empresariales (1) o no (0).

Tasa del impuesto efectivo sobre propiedades comerciales. Esta variable mide los impuestos anuales que pagan las propiedades comerciales. Se mide como un porcentaje del valor total de la propiedad comercial. Las tasas del impuesto efectivo sobre propiedades comerciales se calculan utilizando la tasa del gravamen de un inmueble local y la ratio de valoración local.

La categoría «Pago de impuestos» fue clasificada y puntuada utilizando las variables siguientes.

Tabla 5. **Indicadores de «Pago de impuestos»**

Asunto e indicador	Mayor desempeño	Menor desempeño
Tasa del impuesto sobre ingresos de corporaciones federal	21.00%	21.00%
Tasa del impuesto sobre ingresos de corporaciones estatal y municipal	0.00%	37.50%
Tasa del impuesto sobre ingresos de individuos federal	0.00%	22.00%
Tasa del impuesto sobre ingresos de individuos estatal y municipal	0.00%	33.00%
Tasa del impuesto sobre ingresos brutos	0.00%	1.50%
Tasa del impuesto efectivo sobre propiedades comerciales	0.668%	10.330%

Los datos para esta categoría se obtuvieron de oficinas de recaudación de impuestos federales, estatales y municipales; contadores; y organizaciones de política pública tributaria.



6. Resolución de la insolvencia | ¿Qué mide la resolución de la insolvencia?

Hacer negocios Norteamérica estudia el tiempo, el costo y el resultado de los procedimientos de insolvencia que involucran a entidades nacionales, así como la solidez del marco legal aplicable a los procedimientos judiciales de liquidación y reorganización. Para calcular el desempeño regulatorio de la categoría «Resolución de la insolvencia» se utilizan indicadores relacionados con el tiempo y la solidez del índice del marco legal.

Para que los datos de tiempo, costo y resultado de los procedimientos de insolvencia sean comparables entre las economías, se utilizan los siguientes supuestos sobre la empresa y las partes.

La empresa:

- Es una SRL.
- Tiene un contrato de préstamo a 10 años con un banco nacional garantizado por una hipoteca sobre la propiedad inmueble.
- Tiene un valor de mercado operando como empresa solvente de cinco veces el ingreso per cápita o \$200,000, la cantidad que sea mayor.

Las partes:

- El banco quiere recuperar la mayor cantidad posible de su préstamo, de la forma más rápida y económica posible.
- Los acreedores quirografarios harán todo lo permitido por las leyes aplicables para evitar una venta gradual de los activos.
- El accionista mayoritario quiere mantener la empresa operativa y bajo su control.
- La dirección quiere mantener la empresa en funcionamiento y conservar los puestos de trabajo de sus empleados.
- Todas las partes son entidades o ciudadanos locales; no hay partes extranjeras involucradas.

Indicadores

Tiempo (en años calendario). El periodo de tiempo medido por *Hacer negocios Norteamérica* es desde el impago de la empresa hasta el pago de una parte o la totalidad del dinero adeudado al banco.

Índice de fortaleza del marco regulatorio de insolvencia (escala: 0–16). El Índice de fortaleza del marco de insolvencia se construye utilizando otros cuatro índices: (i) el Índice de inicio de procedimientos, (ii) el Índice de gestión de los activos del deudor, (iii) el Índice de los procedimientos de reorganización y (iv) el Índice de participación de los acreedores. El índice varía de 0 a 16 y los valores más altos indican que la legislación sobre insolvencia está mejor diseñada para rehabilitar empresas viables y liquidar las inviables.

Índice del inicio de los procedimientos (escala: 0–3). El Índice del inicio de los procedimientos tiene tres componentes:

- Si los deudores pueden iniciar procedimientos tanto de liquidación como de reorganización, la puntuación es 1; si solo pueden iniciar uno de estos tipos, 0.5; y si no pueden iniciar procedimientos de insolvencia, 0.
- Si los acreedores pueden iniciar procedimientos tanto de liquidación como de reorganización, la puntuación es 1; si solo pueden iniciar uno de estos tipos, 0.5; y si no pueden iniciar procedimientos de insolvencia, 0.
- Si se utiliza la prueba de liquidez para la apertura de procedimientos de insolvencia, la puntuación es 1; si se utiliza la prueba de balance, 0.5; si se dispone tanto de la prueba de liquidez como de la prueba de balance, pero solo se requiere una para iniciar el procedimiento de insolvencia, 1; si se requieren ambas pruebas, 0.5; y si se utiliza una prueba diferente, 0.

El índice varía de 0 a 3 y los valores más altos indican un mayor acceso a los procedimientos de insolvencia.

Índice de gestión de los activos del deudor (escala: 0–6). El Índice de gestión de activos del deudor tiene seis componentes:

- Si el deudor puede seguir cumpliendo los contratos esenciales para su supervivencia, la puntuación es 1; y si el cumplimiento de los contratos no es posible o si la ley no contiene disposiciones al respecto, 0.
- Si el deudor (o un representante de la insolvencia en su nombre) puede rechazar contratos excesivamente onerosos, la puntuación es 1; y si no es posible rechazar contratos o si la ley no contiene disposiciones al respecto, 0.
- Si las operaciones realizadas antes del inicio del procedimiento de insolvencia que dan preferencia a uno o varios acreedores pueden anularse luego del inicio del procedimiento, la puntuación es 1; y si no es posible anular dichas transacciones o si la ley no contiene disposiciones al respecto, 0.
- Si las operaciones infravaloradas realizadas antes del inicio del procedimiento de insolvencia pueden anularse luego del inicio del procedimiento, la puntuación es 1; y si no es posible anular dichas transacciones o si la ley no contiene disposiciones al respecto, 0.
- Si el marco de insolvencia incluye disposiciones específicas que permitan al deudor (o a un representante de la insolvencia en su nombre) obtener la financiación necesaria para funcionar, luego del inicio del procedimiento de insolvencia y durante el mismo, la puntuación es 1; y si no es posible obtener financiación luego del inicio del procedimiento o si la ley no contiene disposiciones al respecto, 0.
- Si la financiación posterior a la apertura del procedimiento tiene prioridad sobre los acreedores ordinarios quirografarios durante la distribución de los activos, la puntuación es 1; si la financiación posterior a la apertura tiene prioridad sobre todos los acreedores, garantizados y no garantizados, 0.5; y si no se concede prioridad a la financiación posterior a la apertura o si la ley no contiene disposiciones al respecto, 0.

El índice varía de 0 a 6 y los valores más altos indican un trato más ventajoso de los activos del deudor, desde la perspectiva de las partes interesadas de la empresa.

Índice de los procesos de reorganización (escala: 0–3). El Índice de los procesos de reorganización tiene tres componentes:

- Si el plan de reorganización es votado únicamente por los acreedores cuyos derechos son modificados o afectados por el plan, la puntuación es 1; si todos los acreedores votan sobre el plan independientemente del impacto en sus intereses, 0.5; y si los acreedores no votan sobre el plan o si no hay proceso de reorganización, 0.
- Si los acreedores con derecho a voto sobre el plan están divididos en clases, cada clase vota por separado y los acreedores dentro de cada clase reciben el mismo trato, la puntuación es 1; y si el procedimiento de votación no tiene estas tres características o si no hay proceso de reorganización, 0.
- Si el marco de insolvencia exige que los acreedores disidentes reciban en virtud del plan de reorganización tanto como habrían recibido en liquidación, la puntuación es 1; y si no existen tales disposiciones o si no hay proceso de reorganización, 0.

El índice varía de 0 a 3 y los valores más altos indican un mayor cumplimiento de las prácticas internacionalmente aceptadas.

Índice de participación de los acreedores (escala: 0–4). El Índice de participación de los acreedores tiene cuatro componentes:

- Si los acreedores nombran al representante de la insolvencia o aprueban, ratifican o rechazan el nombramiento de dicho representante, la puntuación es 1; y si no, 0.
- Si a los acreedores se les requiere aprobar la venta de activos sustanciales del deudor en el curso del procedimiento de insolvencia, la puntuación es 1; y si no, 0.
- Si un acreedor individual tiene derecho a acceder a información financiera sobre el deudor durante el procedimiento de insolvencia, la puntuación es 1; y si no, 0.
- Si un acreedor individual puede oponerse a una decisión del tribunal o del representante de la insolvencia, de aprobar o rechazar reclamaciones contra el deudor presentadas por el propio acreedor y por otros acreedores, la puntuación es 1; y si no, 0.

El índice varía de 0 a 4 y los valores más altos indican mayor participación de los acreedores.

La categoría «Resolución de la insolvencia» fue clasificada y puntuada utilizando los dos indicadores siguientes.

Tabla 6. **Indicadores de «Resolución de la insolvencia»**

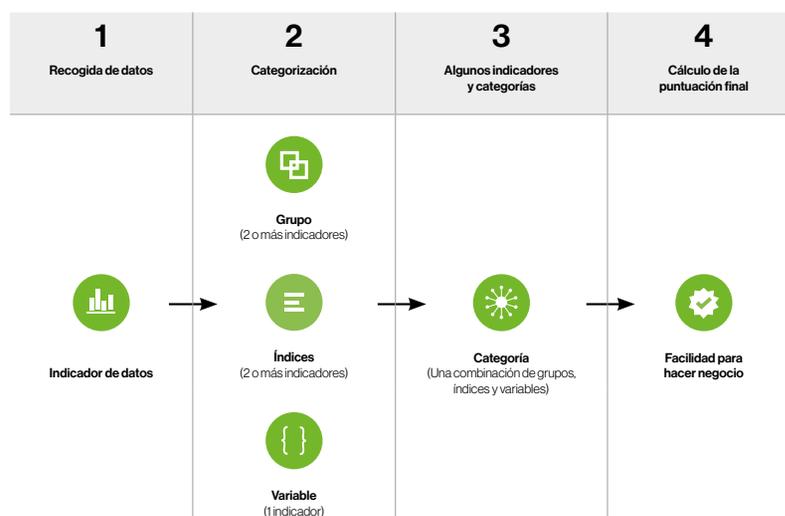
Asunto e indicador	Mayor desempeño	Menor desempeño
Tiempo (en años calendario)	0.80 años	1.80 años
Índice de fortaleza del marco regulatorio de insolvencia	15 puntos	11 puntos

Los datos para esta categoría se obtuvieron de *Doing Business 2020* del Banco Mundial.

¿Qué es la puntuación de la facilidad para hacer negocio?



El objetivo principal del *Informe hacer negocios Norteamérica 2022* es proporcionar una medida de la facilidad para hacer negocio en ciudades de Estados Unidos y Puerto Rico. Se puntuó al menos una ciudad por estado. También se incluyó el Distrito de Columbia. En el caso de los estados con una población muy superior al promedio, se incluyeron más ciudades (hasta cuatro de las más grandes del estado). La puntuación de la facilidad para hacer negocio se obtiene de la suma de las puntuaciones otorgadas en cada una de las seis categorías medidas en este informe; y se centra en las cargas regulatorias que enfrentaría una pyme, desde el inicio de la empresa hasta su cierre. El proceso para llegar a la puntuación final se explica a continuación.



Pasos 1 y 2: recopilación y categorización de los datos

El equipo de *Hacer negocios Norteamérica* recopiló datos sobre 111 indicadores regulatorios y económicos en seis categorías. Los datos recopilados provinieron en su totalidad de fuentes disponibles públicamente, incluidas muchas publicadas por los gobiernos municipales que estudiamos. Cada observación se denomina «indicador». Una vez recopilados, estos indicadores fueron clasificados en uno de estos tres tipos: (i) una variable, (ii) un grupo o (iii) un índice.

Variable. Una variable es la clasificación más común que se encuentra en un conjunto de datos. Estos tipos de indicadores suelen considerarse los más importantes, definen el tema de la categoría y no se combinan en grupos más amplios de indicadores. Una variable, pues, consta de un solo indicador; por ejemplo, en la categoría «Creación de una empresa», los indicadores que muestran el número de procedimientos para crear una empresa, el tiempo para crear una empresa y el costo de crear una empresa son todas tratadas como variables. Aunque estos tres indicadores tienen el mismo tema general, cada uno refleja un aspecto importante y único relacionado con el proceso de creación de una empresa y constituyen la base de la categoría. También utilizan tres unidades de medida diferentes: el indicador de procedimientos mide la cantidad de pasos, el indicador de tiempo mide la cantidad de días y el indicador de costo mide la cantidad de dinero.

Grupo. Los grupos están formados por dos o más indicadores que comparten atributos similares que pueden combinarse. Cuando se combinan, ese grupo se considera una variable en el proceso de puntuación. Un ejemplo de esto puede verse en la categoría «Contratación de trabajadores», en la que hay un grupo de indicadores que miden la indemnización por despido de trabajadores con diferentes periodos de antigüedad: hay un indicador que mide la indemnización por despido para trabajadores con un año de antigüedad, un indicador de indemnización por despido con cinco años de antigüedad y un indicador de indemnización por despido con 10 años de antigüedad. Como estos tres indicadores miden lo mismo (pero simplemente en distintos intervalos de tiempo) y todos se miden utilizando las mismas unidades, los tres indicadores se agrupan (en este caso, se promedian) y luego se tratan como una variable, a efectos de puntuación. Un grupo es la colección más rara de indicadores que se encuentra en los datos.

Índices. Los índices son una colección de indicadores (similar a un grupo) que comparten un tema; sin embargo, hay dos condiciones importantes que deben cumplirse para que un conjunto de indicadores sea tratado como un índice en lugar de como un grupo: (i) los indicadores son de naturaleza binaria; y (ii) por sí solos, no alcanzan la importancia de una variable, pero agrupados describen un elemento importante del análisis de la facilidad para hacer negocio. Un ejemplo de esto puede verse en la categoría «Uso del terreno y el espacio», donde hay varios índices utilizados en el Índice de calidad de la administración de tierras, que a su vez está compuesto por el Índice de confiabilidad de la infraestructura y el Índice de transparencia de la información. Este índice de transparencia mide diversos atributos del sistema de administración de tierras, como si la información sobre la propiedad de la tierra está disponible al público o si la agencia encargada del registro de la propiedad inmueble se compromete a cumplir un plazo específico. Estos dos indicadores se agrupan para formar un índice. Además, los índices pueden combinarse para formar un índice aún más amplio, como se describe anteriormente en el tema registro de la propiedad.

Por último, al final de este proceso los datos se categorizaron como una variable (formada por un indicador), un grupo (formado por dos o más indicadores continuos o binarios) o un índice (formado por dos o más indicadores binarios). Cada uno de ellos tiene el mismo peso en la puntuación de la categoría.

Paso 3: puntuación de los indicadores y las categorías

Los indicadores se puntúan siguiendo uno de dos procedimientos dependiendo de si el tipo de datos es de naturaleza binaria (que se descompone en índices) o continua (que se convierte en variables por sí solas o combinadas en grupos). También se puntúan los índices y los grupos.

Indicadores binarios. Los indicadores binarios son los más simples de todos; estos miden si existe una política pública en un lugar. Donde existe una política pública sobre el tema en cuestión se marca como «1» o «sí» y donde no existe se marca como «0» o «no». Luego se determina si la política pública es perjudicial o beneficiosa a la facilidad para hacer negocios; en otras palabras, decidimos si un «1» o «sí» debe considerarse la mejor puntuación o la peor; así, por ejemplo, si una política pública se considera beneficiosa, los lugares con esta política pública (etiquetados con un «1» o «sí») reciben un punto, y los lugares sin esta política pública (etiquetados con un «0» o «no») reciben cero puntos. Una colección de indicadores binarios puede combinarse en un índice simplemente sumando los «1» y los «0» para crear la puntuación del índice.

Indicadores continuos. El primer paso para analizar y puntuar un indicador continuo es determinar el supuesto sobre lo que se considera más favorable a la facilidad para hacer negocio. Debido a la amplia variedad de algunos indicadores (los que involucran ratios o costos son conocidos por tener una gran varianza) y la necesidad de evitar valores atípicos que sesguen la puntuación global, a veces se utiliza un umbral de dos desviaciones estándar mayor que la media para

definir el límite superior de un indicador y otras veces se utiliza un umbral de dos desviaciones estándar menores que la media para definir el límite inferior. Una vez que se han establecido un rango numérico y una direccionalidad en específico, la puntuación de una ciudad para ese indicador se determina mediante la fórmula $((A-B)/(A-C))*10$, donde A es la observación de más bajo desempeño de un indicador en todos los lugares, B es la observación del lugar puntuado y C es la observación de más alto desempeño de un indicador en todos los lugares. Este cálculo produce valores dentro de un rango de 0 a 10, en el que los lugares con el peor desempeño regulatorio no reciben puntos y los lugares con el mejor entorno regulatorio reciben 10 puntos. Las ciudades situadas entre el primer puesto y el último reciben puntuaciones basadas en su posición relativa definida por la ecuación, es decir, dónde quedan en relación con la «frontera» del valor del indicador mejor clasificado. La fórmula y método de puntuación para los indicadores continuos de «distancia a la frontera» puede aplicarse a todos los tipos de indicadores.

Grupos. El método de «distancia a la frontera» también se utiliza al puntuar grupos. La diferencia es que, después de decidir la direccionalidad, la suma de las puntuaciones de todos los indicadores del grupo se divide por el número de indicadores incluidos en el grupo, lo que produce un promedio para ese grupo. Luego, ese promedio se califica basado en la distancia del grupo a la frontera utilizando la fórmula indicada antes.

Índices. Para puntuar los índices, se asignan los valores superior e inferior y la puntuación numérica se calcula utilizando la fórmula de «distancia a la frontera».

Puntuación de las categorías. Para generar una puntuación para una categoría en particular, primero deben agregarse las puntuaciones de todas las variables, grupos e índices dentro de la categoría. Luego, esa puntuación agregada se divide por el número total de indicadores, lo que crea un promedio para toda la categoría. El valor promedio de una categoría se utiliza para que los lugares con datos incompletos se puedan clasificar y puntuar, de manera similar a aquellos con un conjunto de datos completo, y no sean penalizados por la falta de datos. Ese valor promedio es la puntuación de la categoría.

Paso 4: cálculo de la puntuación de la facilidad para hacer negocios

La puntuación de la facilidad para hacer negocios se obtiene promediando las puntuaciones de los indicadores en todas las categorías. Cualquier efecto de la falta de datos se reduce significativamente en este nivel de agregación. Esta cifra se multiplica por 10 para que la puntuación final se asemeje a un porcentaje, es decir, sobre 100%.

Puntuación y clasificación de la facilidad para hacer negocios



La puntuación y las clasificaciones que figuran a continuación son una medida general de la facilidad para hacer negocio, para las pymes de cada ciudad. Dicha medida se compone de las puntuaciones de las seis categorías incluidas en el *Informe hacer negocios Norteamérica 2022*.

Tabla 7. Puntuaciones y clasificaciones de la facilidad para hacer negocio en EE. UU

Ciudad	Estado o jurisdicción	Puntuación	Clasificación
Salt Lake City	Utah	84.863	1
Boise	Ídaho	83.877	2

Ciudad	Estado o jurisdicción	Puntuación	Clasificación
Ráleigh	Carolina del Norte	83.222	3
Atlanta	Georgia	82.371	4
Charlotte	Carolina del Norte	81.879	5
Oklahoma City	Oklahoma	81.779	6
Hénderson	Nevada	81.715	7
Sioux Falls	Dakota del Sur	81.380	8
Little Rock	Arkansas	81.338	9
Columbus	Ohio	81.066	10
Las Vegas	Nevada	80.947	11
Dallas	Tejas	80.637	12
Dallas	Tejas	80.555	13
Albuquerque	Nuevo México	80.259	14
Wíchita	Kansas	80.239	15
Cincinnati	Ohio	80.165	16
Chándler	Arizona	80.160	17
Orlando	Florida	80.119	18
Austin	Tejas	79.898	19
Gréensboro	Carolina del Norte	79.798	20
Tampa	Florida	79.645	21
Jácksonville	Florida	79.491	22
Kansas City	Missouri	79.312	23
Léxington	Kentucky	78.896	24
Cheyenne	Wyoming	78.844	25
Dénver	Colorado	78.449	26
Ómaha	Nebraska	78.443	27
San Luis	Missouri	78.384	28
Fort Worth	Tejas	78.368	29
Indianápolis	Indiana	78.131	30
Mesa	Arizona	78.063	31
Miami	Florida	77.894	32
Jackson	Misisipi	77.838	33
Colorado Springs	Colorado	77.724	34
Nashville	Tenesí	77.720	35

Ciudad	Estado o jurisdicción	Puntuación	Clasificación
Tucson	Arizona	77.646	36
Aurora	Colorado	77.582	37
Tulsa	Oklahoma	77.454	38
Ánchorage	Alaska	77.378	39
San Antonio	Tejas	77.276	40
Durham	Carolina del Norte	77.192	41
Fénix	Arizona	77.038	42
Fargo	Dakota del Norte	76.908	43
Honolulu	Hawái	76.697	44
Milwaukee	Wisconsin	76.636	45
Lincoln	Nebraska	76.516	46
Louisville	Kentucky	76.476	47
Des Moines	Iowa	76.256	48
Memphis	Tenesí	75.614	49
Nueva Orleans	Luisiana	75.496	50
Filadelfia	Pensilvania	75.371	51
Cleveland	Ohio	75.104	52
Chárleston	Carolina del Sur	73.897	53
Chicago	Illinois	73.797	54
Wilmington	Délaware	72.989	55
Virginia Beach	Virginia	72.278	56
Bridgeport	Connécticut	71.443	57
Seattle	Wáshington	71.331	58
Mineápolis	Minnesota	71.263	59
Billings	Montana	71.173	60
Chárleston	Virginia Occidental	71.165	61
Birmingham	Alabama	71.119	62
Pittsburg	Pensilvania	71.065	63
Mánchester	Nuevo Hampshire	70.965	64
Boston	Massachusetts	70.512	65
San Paul	Minnesota	70.114	66
Detroit	Michigan	69.684	67
Jersey City	Nueva Jersey	69.272	68

Ciudad	Estado o jurisdicción	Puntuación	Clasificación
Pórtland	Oregón	68.677	69
Báaltimore	Máryland	68.105	70
Wáshington	Distrito de Columbia	66.991	71
Pórtland	Maine	66.521	72
Búfalo	Nueva York	64.798	73
Búrlington	Vermont	63.254	74
San Diego	California	62.767	75
San José	California	62.672	76
Próvidence	Rhode Island	62.160	77
San Francisco	California	61.626	78
Fresno	California	61.538	79
Néwark	Nueva Jersey	61.504	80
Nueva York	Nueva York	61.398	81
Los Ángeles	California	56.298	82
San Juan	Puerto Rico	40.552	83

Tabla 8. **Cinco mejores ciudades de EE. UU. en cada categoría**

 Ciudad	Estado	Puntuación de Creación de una empresa	Clasificación de Creación de una empresa	Clasificación general de Facilidad para hacer negocio
Kansas City	Missouri	91.838	1	23
Aurora	Colorado	89.689	2	37
Jackson	Misisipi	89.333	3	33
Little Rock	Arkansas	88.008	4	9
Albuquerque	Nuevo México	87.876	5	14

 Ciudad	Estado	Puntuación de Contratación de trabajadores	Clasificación de Contratación de trabajadores	Clasificación general de Facilidad para hacer negocio
Atlanta	Georgia	100.000	1	4
Chárleston	Carolina del Sur	99.629	2	53
Austin	Tejas	99.420	3	19
Ráleigh	Carolina del Norte	98.827	4	3
Charlotte	Carolina del Norte	98.721	5	5

 Ciudad	Estado	Puntuación de Obtención de electricidad	Clasificación de Obtención de electricidad	Clasificación general de Facilidad para hacer negocio
Hénderston	Nevada	95.893	1	7
Las Vegas	Nevada	95.893	1	11
Salt Lake City	Utah	93.699	3	1
Milwaukee	Wisconsin	92.346	4	45
Ómaha	Nebraska	91.773	5	27

 Ciudad	Estado	Puntuación de Pago de impuestos	Clasificación de Pago de impuestos	Clasificación general de Facilidad para hacer negocio
Cheyenne	Wyoming	72.394	1	25
Hénderston	Nevada	70.374	2	7
Las Vegas	Nevada	70.374	2	11
Sioux Falls	Dakota del Sur	69.087	4	8
Austin	Tejas	65.708	5	19

 Ciudad	Estado	Puntuación de Uso del terreno y el espacio	Clasificación de Uso del terreno y el espacio	Clasificación general de Facilidad para hacer negocio
Boise	Idaho	90.384	1	2
Chandler	Arizona	87.250	2	17
Ánchorage	Alaska	85.437	3	39
Filadelfia	Pensilvania	84.468	4	51
Chicago	Illinois	84.383	5	54

Clasificaciones por ciudad

Tabla 9. Clasificaciones de EE. UU. por categoría

Ciudad y estado o jurisdicción	Facilidad para hacer negocio	Creación de una empresa	Contratación de trabajadores	Obtención de electricidad	Uso del terreno y el espacio	Pago de impuestos	Resolución de la insolvencia
Albuquerque, Nuevo México	19	18	46	62	15	26	1
Ánchorage, Alaska	62	82	26	82	3	15	1
Atlanta, Georgia	9	41	1	65	7	37	1
Aurora, Colorado	27	16	60	22	26	49	1
Austin, Tejas	32	71	3	64	35	5	1
Bálmoro, MARYLAND	60	32	65	10	62	75	1

Ciudad y estado o jurisdicción	Facilidad para hacer negocio	Creación de una empresa	Contratación de trabajadores	Obtención de electricidad	Uso del terreno y el espacio	Pago de impuestos	Resolución de la insolvencia
Billings, Montana	64	22	54	39	78	36	1
Birmingham, Alabama	73	83	34	74	76	32	1
Boise, Idaho	2	29	8	31	1	34	1
Boston, Massachusetts	66	66	70	53	11	50	1
Bridgeport, Connécticut	67	69	61	50	43	74	1
Búfalo, Nueva York	72	70	64	32	81	39	1
Búrlington, Vermont	75	44	74	52	75	72	1
Chándler, Arizona	24	72	52	15	2	29	1
Chárlleston, Carolina del Sur	59	24	2	81	59	47	1
Chárlleston, Virginia Occidental	63	5	20	78	61	83	1
Charlotte, Carolina del Norte	5	35	5	27	42	16	1
Cheyenne, Wyoming	10	28	7	13	73	1	1
Chicago, Illinois	42	43	56	35	5	78	1
Cincinnati, Ohio	20	33	31	36	36	27	1
Cleveland, Ohio	55	46	47	36	54	63	1
Colorado Springs, Colorado	22	14	58	22	31	31	1
Columbus, Ohio	14	38	36	36	28	20	1
Dallas, Tejas	23	76	11	44	21	7	1
Dénver, Colorado	17	10	55	22	27	33	1
Des Moines, Iowa	41	20	50	7	41	73	1
Detroit, Michigan	65	27	61	51	52	80	1
Durham, Carolina del Norte	37	40	10	27	77	18	1
Fargo, Dakota del Norte	16	42	13	41	53	12	1
Fort Worth, Tejas	46	80	22	44	38	10	1
Fresno, California	81	62	82	57	60	66	1
Gréensboro, Carolina del Norte	21	45	21	27	55	19	1
Hénderson, Nevada	12	77	23	1	37	2	1
Honolulu, Hawái	40	13	27	77	32	46	1
Houston, Tejas	25	79	15	44	16	6	1

Ciudad y estado o jurisdicción	Facilidad para hacer negocio	Creación de una empresa	Contratación de trabajadores	Obtención de electricidad	Uso del terreno y el espacio	Pago de impuestos	Resolución de la insolvencia
Indianápolis, Indiana	33	36	24	54	45	48	1
Jackson, Misisipi	39	25	42	75	24	51	1
Jácksonville, Florida	8	9	45	68	10	9	1
Jersey City, Nueva Jersey	68	48	72	42	64	24	1
Kansas City, Missouri	30	15	41	11	50	55	1
Las Vegas, Nevada	15	77	40	1	39	2	1
Léxington, Kentucky	26	11	12	55	49	44	1
Lincoln, Nebraska	50	61	33	5	70	56	1
Little Rock, Arkansas	29	60	38	34	25	35	1
Los Ángeles, California	82	56	83	57	79	77	1
Louisville, Kentucky	38	12	17	55	69	38	1
Mánchester, Nuevo Hampshire	52	31	14	66	71	45	1
Memphis, Tenesí	47	66	30	63	20	43	1
Mesa, Arizona	44	74	59	15	8	23	1
Miami, Florida	18	8	43	68	34	13	1
Milwaukee, Wisconsin	36	51	53	4	23	68	1
Mineápolis, Minnesota	53	1	69	19	44	67	1
Nashville, Tenesí	28	63	9	67	18	21	1
Nueva Orleáns, Luisiana	54	49	16	73	56	53	1
Nueva York, Nueva York	74	58	68	32	82	79	1
Néwark, Nueva Jersey	79	57	75	42	80	58	1
Oklahoma City, Oklahoma	13	39	19	48	13	28	1
Ómaha, Nebraska	34	59	28	5	51	56	1
Orlando, Florida	4	7	37	68	9	8	1
Filadelfia, Pensilvania	11	4	51	8	4	76	1
Fénix, Arizona	49	73	57	15	17	40	1
Pittsburgh, Pensilvania	43	2	48	8	66	82	1
Pórtland, Maine	71	65	67	79	46	42	1
Pórtland, Oregón	69	23	73	40	12	81	1

Ciudad y estado o jurisdicción	Facilidad para hacer negocio	Creación de una empresa	Contratación de trabajadores	Obtención de electricidad	Uso del terreno y el espacio	Pago de impuestos	Resolución de la insolvencia
Providence, Rhode Island	80	50	77	80	29	71	1
Ráleigh, Carolina del Norte	3	34	4	27	19	17	1
Salt Lake City, Utah	1	21	6	3	14	22	1
San Antonio, Tejas	51	81	32	44	47	14	1
San Diego, California	76	55	80	57	57	64	1
San Francisco, California	78	52	81	57	67	62	1
San José, California	77	54	78	57	65	65	1
San Juan, Puerto Rico	83	66	79	83	83	59	1
Seattle, Washington	57	30	66	25	68	41	1
Sioux Falls, Dakota del Sur	7	47	35	14	48	4	1
San Luis, Missouri	31	17	44	11	58	52	1
San Paul, Minnesota	56	3	71	19	40	69	1
Tampa, Florida	6	6	29	68	22	11	1
Tucson, Arizona	48	75	61	15	6	25	1
Tulsa, Oklahoma	45	37	18	48	72	30	1
Virginia Beach, Virginia	61	26	49	76	63	70	1
Washington, DC.	70	19	76	72	33	54	1
Wichita, Kansas	35	64	25	21	30	61	1
Wilmington, Délaware	58	53	39	26	74	60	1

Para más información de las clasificaciones por ciudad visite <https://dbna.asu.edu/rankings>.

Para otras formas de visualización de los datos visite <https://dbna.asu.edu/data>.



Informe hacer negocios Norteamérica 2022, 4a Edición

Este estudio es publicado por el Center for the Study of Economic Liberty (CSEL), un esfuerzo conjunto de investigación de la W. P. Carey School of Business y la School of Civic and Economic Thought and Leadership de Arizona State University. El CSEL aspira a convertirse en un líder internacional en la investigación que incida en políticas públicas que fomenten la libertad y la conciencia pública y académica de la historia y la filosofía de la libertad económica, por medio de fusionar la investigación académica con el compromiso político y participar globalmente para transformar la sociedad. Puede encontrar información sobre el centro, sus actividades de investigación y sus programas públicos en csel.asu.edu.

Socio

El Instituto de Libertad Económica (ILE) es un laboratorio de ideas de libre mercado no gubernamental, no partidista, sin fines de lucro 501(c)(3), creado con el deseo genuino de garantizar que todos en Puerto Rico tengan las mismas oportunidades de liberar su máximo potencial y crear su propio éxito. Creemos en que el esfuerzo y el mérito deben ser recompensados y la prosperidad debe ser impulsada por la creatividad, el espíritu empresarial y la innovación de las personas. Queremos vivir en un Puerto Rico donde todos puedan empoderarse para alcanzar sus metas y progresar, en una sociedad libre y abierta. Puede conocer más sobre el ILE en ilepr.org, así como en Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter @ilepuertorico.

Gente



Ross Emmett

Director y Profesor
Center for the Study of Economic Liberty

ross.emmett@asu.edu



Mason Hunt

Director Auxiliar, Proyectos e Iniciativas del Centro
Center for the Study of Economic Liberty

mason.hunt@asu.edu



Ángel Carrión-Tavárez

Director de Investigación y Política Pública
Investigador Principal para Puerto Rico
Instituto de Libertad Económica

carriona@ilepr.org

Contacto

Arizona State University
Center for the Study of Economic Liberty
Creativity Commons, Suite 490
501 E Orange Street
PO Box 879801
Tempe AZ 85287-9801

Teléfono: 480-965-0329
Fax: 480-965-0748
Correo: economicliberty@asu.edu

Instituto de Libertad Económica para Puerto Rico
PO Box 363232
San Juan PR 00936

Teléfono: 787-721-5290
Fax: 787-721-5938
Correo: info@ilepr.org

Rediseño Gráfico

Magda Rocío Barrero

Fotos

Imagen de Freepik (página 4) y katemangostar (página 32) en Freepik

Impresión

3A Press, Corp.

Citación

El compendio

Carrión-Tavárez, Á. (Ed. & Trad.). (2023). *Informe hacer negocios Norteamérica 2022* (4a ed., Compendio) (Center for the Study of Economic Liberty). Arizona State University. <https://doi.org/10.53095/13583004>

La introducción

Carrión-Tavárez, Á. (2023). Introducción. En Center for the Study of Economic Liberty, *Informe hacer negocios Norteamérica 2022* (4a ed., Compendio, pp. 5–6). Arizona State University. <https://doi.org/10.53095/13583004>

El trabajo original

Center for the Study of Economic Liberty. (2023). *Doing business North America 2022 report* (4th ed.). Arizona State University. <https://dbna.asu.edu>

OPEN ACCESS



Este compendio es publicado en acceso abierto, bajo una licencia Creative Commons (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>); y está disponible en línea en <https://institutodelibertadeconomica.org/en/publications/doing-business-north-america-2022/>.

Descargue los datos, las clasificaciones, las puntuaciones y la metodología en: dbna.asu.edu



Queremos agradecer al equipo del Instituto de Libertad Económica para Puerto Rico por su esfuerzo en recopilar los datos de San Juan. Su contribución ha permitido la inclusión de Puerto Rico en el informe de este año.

dbna.asu.edu

www.ilepr.org