



Perfil de Coyuntura Económica

ISSN: 1657-4214

wilman.gomez@udea.edu.co

Universidad de Antioquia

Colombia

Parra Bernal, León Darío; Argote Cusi, Milenka Linneth
Diversificación productiva y empresarialidad informal: América Latina en 2000 y 2010
Perfil de Coyuntura Económica, núm. 24, 2014, pp. 109-133
Universidad de Antioquia
Medellín, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86141380005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Diversificación productiva y empresarialidad informal: América Latina en 2000 y 2010*

León Darío Parra Bernal**
Milenka Linneth Argote Cusi***

DOI: 10.17533/udea.pece.n24a05

-Introducción-I. La empresarialidad y el desarrollo económico.- II. La empresarialidad informal.-III. Metodología y datos.- IV. Resultados.- A. Análisis de correlación lineal.- V. discusión.- Referencias Bibliográficas.

Primera versión recibida: 25 octubre de 2014; versión final aceptada: 03 noviembre de 2014

Resumen: Varios estudios han encontrado una relación positiva entre el proceso de creación de empresas y el crecimiento y desarrollo económico de las naciones. No obstante, tal relación deja de ser clara para el caso de las economías con una fuerte presencia del sector informal. Esto debido, a la concentración de las empresas informales en sectores de baja productividad

y a una dinámica de producción de base estrecha poco diversificada. De acuerdo a lo anterior, en el presente artículo se analiza si existió o no relación entre la tasa de empresarialidad informal y el nivel de diversificación productiva en doce países de Latinoamérica, así como los cambios presentados entre el año 2000 y el 2010. Se encontró que a pesar que las correla-

* La selección de los dos periodos se debió a disponibilidad de información comparable y consistente para la muestra de países seleccionados, y las variables e control analizadas.

** Economista y Maestro en Población y Desarrollo por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO, Sede México) y estudios de doctorado en Economía por la UNAM de México. En la actualidad es profesor asociado en el Instituto de Emprendimiento, Liderazgo e Innovación de la Universidad EAN. Sus líneas de investigación son empresarialidad informal, incubación empresarial y política pública. Dirección electrónica: ldparra@ean.edu.co

*** Maestra en Estudios de Población por FLACSO-México. Ingeniera de Sistemas por la Escuela Militar de Ingeniería de Bolivia. Se ha desempeñado como directora de monitoreo y evaluación de indicadores en el observatorio urbano de la ciudad de México, y en la secretaria de educación de México seccional CENSIDA, actualmente es Directora de Planificación Estratégica de Corpotalentos, ONG dedicada a la elaboración de proyectos de desarrollo territorial en Bogotá, Colombia. Dirección electrónica: milenqita@hotmail.com

ciones encontradas no son fuertes, no se puede descartar una relación inversa entre empresariedad informal y diversificación productiva para la mayoría de los países analizados.

Palabras Clave: Empresariedad Informal, Diversificación Productiva, Sector Informal, América Latina, Exportaciones.

Abstract: Several researcher projects have been found a positive correlation between the entrepreneurship and economic growth. However, this relationship is not clear in economies with a strong participation of informal sector in which the informal enterprises are concentrated in low-productivity activities. According with that, this paper analyzes the relationship between informal entrepreneurship and productive diversification for twelve countries in Latin America in 2000 and 2010. In despite of significant correlation between the variables analyzed for the most countries studied not founded, some of them reported an inverse relationship between informal entrepreneurship and productive diversification.

Key Words: Informal Entrepreneurship, Productive Diversification, Informal Sector, Latin America, Exports.

Résumé: Plusieurs études ont montré une relation positive entre le processus de créations de nouvelles entreprises, la croissance et le développement économique des pays. Cependant, cette relation devient encore plus claire dans les pays à une forte présence d'économies informelles. Ce phénomène est expliqué par la concentration d'entreprises informelles dans les secteurs à faible productivité avec

une dynamique de production très peu diversifiée. Cet article analyse la relation entre le taux de création de nouvelles entreprises dans l'économie informelle et le niveau de diversification de production pour douze pays d'Amérique latine, dans la période 2000-2010. Nous concluons que même si les corrélations ne sont pas assez fortes, il ne peut pas être exclu une relation inverse entre l'esprit d'entreprise et la diversification de la production pour la plupart des pays analysés.

Mots-clés: entreprises d'économie informelle, diversification productive, secteur informel, Amérique latine, exportations.

Clasificación JEL: J01, J08, JO8, J21, M21, P52

Introducción

El proceso de creación empresarial y la consolidación de empresas en fase temprana son dos de los grandes retos en las nuevas tendencias a favor del crecimiento y desarrollo económico de las naciones. Si bien se ha encontrado evidencia empírica que apunta a la relación positiva entre la empresariedad y el crecimiento económico de un país aún existen varios aspectos por resolver sobre temas como: qué tipos de empresas generan riqueza, los factores que intervienen en el éxito o fracaso empresarial y el tipo de apoyo o respaldo que deben recibir los nuevos empresarios para sobrevivir y alcanzar el éxito (Reynolds, Camp, Bygrave, Autio y Hay, 2001; OCDE, 2001; Kantis, Masahiko, Masahiko, 2002).

La empresariedad vista como la función que brinda innovación y creatividad destructiva a la economía tiene diferentes

matices (Schumpeter, 1934). La definición misma de empresario y sus diferentes tipos, demuestra los diferentes grupos heterogéneos que se pueden encontrar, lo cual no es raro en los sistemas sociales. Esto aunado a los diferentes contextos sociales y económicos en los que se puede analizar la empresariedad, aumenta la complejidad de análisis. Por ejemplo, en países emergentes la empresariedad se encuentra enlazada a la presencia de altos niveles de informalidad económica y ocupacional. En América Latina, el sector informal contribuye con cerca del 60 por ciento del empleo generado en la región, presentando algunos casos extremos como el de Bolivia en el que el porcentaje se eleva al 65 por ciento de la población económicamente activa (Freije, 2009; World Bank, 2007)

Concomitantemente, las actividades productivas desarrolladas en el sector informal de la economía se asocian regularmente con bajos niveles de productividad que impiden la generación de riqueza (De Soto, 2000; Freije, 2009; Tokman, 2004; World Bank, 2007). A su vez, la empresariedad informal se ha asociado con un bajo nivel de diversificación productiva en las naciones en desarrollo, que ha sido explicado desde diferentes perspectivas: como una forma de producción atada a la escasa generación de empleo formal (Tokman, 1991 y 2004), como una forma de subordinación del sistema formal para el abaratamiento de sus costos (Portes, 1995; Portes y Haller, 2004) o como una falla institucional debida a la inadecuada

normatividad en legislación económica (De Soto, 2000; World Bank, 2007).

De acuerdo a lo anterior, la presente investigación realiza una exploración a la relación que existió entre la empresariedad informal¹ y el nivel de diversificación productiva en doce países latinoamericanos, en dos puntos en el tiempo (2000 y 2010), años para los cuales existe información comparable disponible para la muestra de países analizados, con el objetivo de analizar en qué medida el bajo nivel de diversificación productiva de una nación puede o no estar asociado a una alta tasa de participación de actividades productivas informales en la economía. De acuerdo a lo anterior, la presente investigación explora la relación entre la empresariedad informal¹ y el nivel de diversificación productiva en 2000 y 2010, años para los cuales se encontró información comparable para doce países latinoamericanos con el objetivo de analizar en qué medida el bajo nivel de diversificación productiva de una nación puede o no estar asociado a una alta tasa de participación de actividades productivas informales, en la economía

Se espera encontrar que un alto porcentaje del sector informal y de trabajadores por cuenta propia manifiesta una asociación inversa con el nivel de diversificación productiva de las naciones, es decir, que una mayor participación de actividades informales se relaciona con menores niveles de exportación de productos manufactureros y menor crecimiento de la productividad laboral. Ello podría contribuir al diseño

1 Entendida desde el punto de vista del trabajo por cuenta propia no calificado y los microempresarios sin registro comercial

de políticas públicas de reconversión productiva y diversificación de la base económica de las naciones en desarrollo.

La presente investigación se enmarca en la teoría sobre la relación entre empresariedad y desarrollo económico, con un enfoque exploratorio que toma como estrategia de investigación el análisis de correlación lineal bivariado, para datos disponibles de doce países de América Latina. Se recurre a los conceptos teóricos provenientes de la estadística para la operativización de nuestra hipótesis de investigación y para el análisis *cross country*.² Se estiman los coeficientes de determinación y los coeficientes de correlación para el análisis correlacional, dos a dos, de las variables: participación de la industria manufacturera en el PIB, porcentaje de exportación de la industria manufacturera, crecimiento de la productividad, porcentaje del sector informal y de trabajadores cuenta propia en la economía de cada país.

En los siguientes apartados se introduce al lector en el marco teórico referente a la empresariedad y desarrollo económico que es la base conceptual para posteriormente sustentar el término de “empresariedad informal”. En la sección de metodología y datos se describen la fuente de datos, los indicadores macroeconómicos y del sector informal que se seleccionaron considerando su disponibilidad y capacidad de comparación y el fundamento teórico sobre las medidas de correlación que se utilizaron para el análisis *cross country*. Posteriormente se realiza el análisis de las

curvas de correlación ajustadas a los datos. Finalmente se presenta los hallazgos y los aportes de la investigación.

I. La empresariedad y el desarrollo económico.

Es importante aclarar desde un principio la diferencia entre crecimiento económico y desarrollo económico y el papel que juega el empresario en este escenario. La diferencia principal entre ambos conceptos es que mientras el crecimiento económico se refiere a la cantidad, el desarrollo se enfoca a la calidad de los procesos (Damm, 2012). El desarrollo económico tiene una esencia integral y de innovación continua que hace que los procesos sean cada vez de mejor calidad con beneficio en cascada para todos los componentes del sistema.

La teoría económica clásica con un enfoque controlado por el comportamiento de los precios no profundiza en los procesos de fabricación, compra y venta que generan la dinámica productiva y de las personas que son el motor de esos procesos. Los nuevos enfoques identifican a estos motores del proceso que son los emprendedores. En diversos estudios se ha evidenciado que la creación de nuevas empresas sostenibles a largo plazo genera mayor productividad, rejuvenecimiento del tejido productivo, le brinda dinámica al proceso innovador, genera puestos de trabajo y como consecuencia promueve el desarrollo económico de las naciones (Kantis, 2004; Reynolds et al, 2001; OCDE, 2001).

2 Se refiere a la “regresión entre países” para hallar factores que se correlacionan con el crecimiento económico.

Claramente en varios países de Latinoamérica donde se vienen aplicando políticas de emprendimiento se ha evidenciado el crecimiento del tejido productivo y la generación de empleo (Kantis, 2004:225). En Brasil el trabajo realizado por el programa SOFTEX y su incubadora de empresas ha logrado permear el ámbito económico nacional y local a lo largo de los últimos 10 años posicionando a Brasil entre los primeros lugares de exportación de software. El programa contribuyó a la expansión de las exportaciones de software, que pasaron de 1 millón de dólares en 1990 a 100 millones en el año 2001 (MIT-SOFTEX, 2002).

En Colombia existen resultados que evidencian que la creación de empresas, a través de incubadoras, son generadoras de desarrollo económico de las regiones y países. Varias incubadoras de Bogotá, Bucaramanga, Cali y Medellín son generadoras de empleos para sus estudiantes, en empresas que forman parte de su red, o que se inclinan por el autoempleo creando su propia empresa (Peña-Vinces, Bravo, Álvarez y Pineda, 2011:27; Minniti, Bygrave y Autio, 2005).

No obstante, no todas las empresas que se crean en una economía aportan en la generación de riqueza o se encuentran en sectores con elevados niveles de productividad. Una buena parte de las empresas que se crean en los países en vías de desarrollo se generan en el sector informal de la economía, el cual se asocia con actividades de subsistencia en las que están involucrados los trabajadores mas empobrecidos de la población económicamente activa. Estos trabajadores generan su propio empleo como estrategia de supervivencia ante la

crisis económica o la carencia de un trabajo formal bien remunerado (CEPAL, 2004; Tokman, 1991). En ese sentido, se entiende que la existencia de unidades productivas no reguladas en la economía no es en sí el problema, la cuestión radica en que gran parte de los empleos informales generados se hayan inmersos en estructuras económicas que no crean riqueza productiva, dado que no cuentan con los mecanismos suficientes para respaldar e intercambiar sus activos en el mercado de bienes y servicios de manera formal, y con ello hacer crecer las empresas (De soto, 2000).

II. La empresariedad informal

Existe un extenso debate conceptual en torno a la definición del sector informal, desde perspectivas que lo catalogan como una forma de producción atada a la heterogeneidad productiva estructural de las economías en desarrollo (Tokman y Klein, 1988, Tokman, 1991 y 2004), a perspectivas que indican que dicho sector funciona como un abrazo de extensión de las empresas formalmente establecidas que les sirve como mecanismo de abaratamiento de sus costos y corrector de la inflexibilidad institucional (Portes 1995, Portes y Benton, 1989, Portes y Haller, 2004), y finalmente el enfoque legalista que indica que la empresariedad informal es aquella que funciona al margen de la ley pero no es ilícita, y se genera por la inadecuada normatividad y legislación económica en las naciones emergentes que les impide a los informales ingresar al sistema formalmente reglamentado (De soto, 1986 y 2000, World bank, 2007).

En este sentido, surge la pregunta de si el trabajo informal es una estrategia de subsistencia dada la constante precarización y desaparición del empleo formal o puede estar orientado hacia una empresariedad naciente obstruida por la ley, tal y como lo argumenta el enfoque legalista. Para dicha corriente, la informalidad ocupacional de los países en vías de desarrollo es el equivalente a la empresariedad de la Europa del siglo XVIII, la cual se formó en contraposición con el marco normativo europeo de aquel entonces para la creación de empresas, hecho que llevó a una readaptación del mismo acorde con la situación del mercado (De Soto, 2000).

De ser así, surge el interrogante sobre ¿a qué tipo de empresas o empresarios se hace referencia cuando se aborda el tema de la empresariedad informal? Aunque por sí mismo el concepto de empresario informal no ha sido abordado en detalle por alguno de los enfoques que estudian el sector informal, si se ha definido cuales son las características del empresario informal, qué tipo de unidades productivas pueden ser consideradas como empresas informales, y los tipos de empresas que existen al interior del sector.

El enfoque de OIT Programa de Empleo para América Latina y el Caribe –PREALC, por ejemplo, indica que la empresariedad informal se caracteriza por un bajo nivel de inversión de capital, el uso de tecnologías rudimentarias en términos relativos y la desconexión con los círculos financieros formales (Tokman y Klein, 1988). A su vez, el enfoque de PREALC reconoce que los empresarios informales son entidades autónomas que asumen determinados ries-

gos en el mercado, cuentan con un capital de trabajo y comercializan determinados productos (Ibid, P. 208).

No obstante, el PREALC diferencia entre dos tipos de empresas informales: aquellas cuya manera de producción es muy rudimentaria y por lo tanto sus niveles de productividad y comercialización son bajos, y aquellas cuyos niveles de producción y uso de tecnología se encuentran en una fase intermedia del desarrollo productivo, teniendo cierta vinculación con las empresas formales de gran tamaño y el sistema económico mundial (Tokman, 1991).

Por su parte el enfoque estructuralista define al empresario informal como la pequeña burguesía informal, *“cuyos miembros controlan los medios de producción y tienen control sobre el trabajo de otros. Su remuneración proviene de las ganancias originadas por la producción y comercialización de bienes y servicios”* (Portes, 1995. p. 88) comportándose así de manera similar al empresario formal. No obstante, Portes indica que existen diferencias entre el empresariado formal e informal, entre las que podemos mencionar: el acceso al crédito, las fuentes de ingreso, la naturaleza y constancia en el nivel de los beneficios y las relaciones laborales entre empleador y empleado (Ibid, P. 89).

El enfoque estructuralista, a diferencia del de PREALC, indica el papel que juega el empresariado informal en la sociedad, argumentando que éste funge como intermediario entre el sector moderno o plenamente instalado de la economía, y los trabajadores que no consiguen ser absorbidos de manera formal. El empresariado informal actuaría como puente de

subcontratación de las empresas formales, proveyéndoles de bienes intermedios y mano de obra a un menor costo que el establecido en el mercado formal de bienes y servicios (Ibid, P. 91).

El tercer enfoque de corte legalista, ve al empresario informal como el equivalente al empresario industrial de la Europa del siglo XVIII. Para este enfoque, al no existir un marco legal adecuado a las necesidades del mercado, *“las personas se organizan de modo espontáneo en grupos independientes extralegales hasta que el gobierno pueda aportar un sistema único de propiedad legal”* (De Soto, 2000. p. 103) para emprender nuevos proyectos productivos y expandir las redes económicas existentes. Para De Soto, los trabajadores del sector informal podrían ser vistos como emprendedores que deciden romper la campana de vidrio que los separa de la legalidad para hacer realidad su sueño emprendedor.

Desde esta perspectiva, el empresario informal se caracterizaría por actuar al margen de la ley pero no en contra de esta. En su lugar, el empresariado informal crearía sus propias normas y leyes que se ajusten a sus necesidades y le sean cómodas para su desarrollo productivo. Su papel en la sociedad, entonces, sería el de servir como sujeto de transición entre un régimen normativo inoperante a las necesidades del mercado y la realidad cambiante del mercado laboral, y un sistema legal adecuado a las necesidades de todos los individuos que no consiguen ingresar al sector moderno de la economía (De Soto, 2000).

Además, uno de los aspectos en el cual coinciden las diferentes corrientes teóricas que abordan el tema del sector informal, es que existen cierto tipo de empresas informales que se encuentran plenamente integradas con la economía moderna, bien sea por mecanismos de subcontratación, o bien porque estas cuentan con las redes socioeconómicas suficientes para proveer al mercado de bienes y servicios con un alto componente de valor agregado (Pérez-Sainz, 1995, Weller, 2000).

En Bolivia, por ejemplo, las microempresas y el trabajo por cuenta propia absorben cerca del 80 por ciento de la población económicamente activa y aportan cerca del 20% del PIB de la nación, de dichos porcentajes el 63% se ubica en el sector informal³. Ahora bien, la pregunta a realizar por el tomador de decisiones en materia de política pública es ¿cómo incrementar el aporte de las unidades productivas informales en la producción interna del país y en el valor agregado nacional? Para responder a esta pregunta es necesario verificar si el valor de la producción de las microempresas, registrado en cifras oficiales, es realmente el aportado por estas en la economía real. Las redes de subcontratación encubierta, que difícilmente se pueden medir, pueden ocultar una buena porción de la producción microempresarial informal que está orientada a satisfacer la demanda de grandes capitales (Parra, 2009).

Por lo tanto, el problema de política pública, y concretamente, de política económica no es cómo incrementar el valor agregado generado por las unidades productivas

3 Según cifras del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia en 2008.

informales o el monto de su producción bruta. El meollo del asunto está en identificar los lazos existentes entre las pequeñas empresas, talleres o negocios informales con los grandes capitalistas que producen o distribuyen sus productos a través de los trabajadores informales con el fin de permanecer “invisibles” ante el Estado. De ser así, las unidades productivas informales aportarían más a la economía de lo que se registra oficialmente convirtiéndose en una oportunidad para el desarrollo de naciones como Bolivia (Parra, 2010 y 2013).

De otra parte, en una economía de base estrecha atada a una precaria diversificación productiva, las posibilidades de desarrollo económico y social de la nación se ven restringidas al crecimiento de los sectores primario y terciario que concentran, en la mayoría de los casos, gran parte de la producción nacional, con la desventaja que estos sectores se asocian a bajos niveles de productividad que no aportan a la generación de valor agregado (Lipton y Sachs, 1990). Dicha situación promueve el crecimiento de actividades informales que albergan a un gran porcentaje de la población en condiciones de pobreza, lo cual hace necesario que las políticas orientadas a la diversificación productiva deban ir acompañadas de políticas públicas orientadas al desarrollo social y la redistribución del ingreso. En palabras

de Hirschman (1984) se requiere de un esquema en el que la función empresarial (impulsada por los inversionistas y pequeños productores) sea acompañada por la función reformadora (impulsada por la sociedad civil y los sectores desprotegidos) con el fin de aprovechar el efecto túnel⁴ y hacer que los beneficios del desarrollo económico lleguen a toda la población.

Para el caso del sector informal, el apoyo y respaldo irrestricto a las microempresas o unidades productivas con potencial de crecimiento sería un buen comienzo para romper la base estrecha de las economías subdesarrolladas.

III. Metodología y datos

Una vez explorada la existencia de la empresarialidad informal y su relación con el nivel de diversificación productiva en las naciones a nivel teórico, a continuación se analiza esta relación con datos macroeconómicos oficiales que provienen de la CEPAL⁵ para América Latina.

Partiendo de todos los indicadores macroeconómicos nacionales, se ha realizado una primera selección de los más relevantes de acuerdo a nuestra perspectiva teórica y luego una segunda selección para identificar aquellos que son factibles de compararse entre países de América Latina. Es así que

4 El efecto túnel explicado por Hirschman (1984:79) consiste en lo siguiente: “En una sociedad que carezca de la experiencia de crecimiento sostenido, una situación inicial en la que un grupo de personas esté viendo mejorar su posición económica mientras que otro grupo permanece estacionario tenderá a considerarse esencialmente inestable”. Con lo cual cada individuo del grupo estacionario podría aguardar a recibir los beneficios del crecimiento económico en la medida que vea avances progresivos en su bienestar relativo frente al grupo que esta mejorando.

5 Comisión Económica Para América Latina y el Caribe.

se seleccionaron los siguientes indicadores: exportaciones totales FOB por grupos de productos manufacturados (en millones de dólares), inversión extranjera directa neta (en millones de dólares), ocupados urbanos en sectores de baja productividad (porcentaje total de la población ocupada urbana), producto interno bruto por rubro (en dólares), índice de productividad del trabajo (índice 1990 = 100), salario medio real anual (índice anual medio 2000=100) y saldo en cuenta corriente como porcentaje del producto interno bruto. Con esta información se construyeron para 2000 y 2010 los siguientes indicadores: Porcentaje de la Industria manufacturera con respecto al PIB, Porcentaje de exportación manufacturera en el total de exportaciones de cada nación, Crecimiento de la productividad laboral, Porcentaje del sector informal y Porcentaje de trabajadores por cuenta propia⁶, variables que se utilizaron para el análisis *cross country*.

Para constatar la existencia de correlación entre la empresariedad informal y la diversificación productiva se realizaron gráficos bivariados y se ajustaron los datos a la línea de tendencia que presentaba el mejor ajuste del coeficiente de determinación R^2 . El coeficiente de determinación mide la proporción de variabilidad total de la variable dependiente (Y) respecto a su media que es explicada por el modelo de regresión. Es usual expresar esta medida en tanto por ciento, multiplicándola por cien (Walpole, 1999).

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} \quad (1)$$

Por otra parte, se utiliza el coeficiente de correlación ρ que es una medida de la relación lineal que hay entre variables aleatorias y está definido por:

$$\rho = \frac{\text{Cov}(X, Y)}{\sigma(X)\sigma(Y)} \quad (2)$$

Donde $\text{Cov}(X, Y)$ es la covarianza entre X y Y, $\sigma(X)$ la desviación típica de la variable X y $\sigma(Y)$ de la variable Y.

Un buen estimador de este parámetro es el coeficiente de correlación de Pearson, definido por:

$$r = \frac{s_{xy}}{s_x s_y} = \text{signo} \cdot \sqrt{R^2} \quad (3)$$

Si r es +1 o -1 nos indica la presencia de una relación lineal exacta positiva (creciente) o negativa (decreciente), si r es igual a cero indica que no existe relación lineal estocástica, pero no indica independencia de variables ya que puede existir relación no lineal incluso exacta y para valores entre -1 y 1 indican la existencia de una relación lineal estocástica, más fuerte cuanto más próximo a +1 (ó -1) sea el valor de r .

IV. Resultados

En este apartado se realiza un análisis descriptivo de los cinco indicadores macroeconómicos seleccionados en cuanto a medición de la diversificación productiva y sector informal. Posteriormente se realiza

6 Se asume como cuenta propia a quienes trabajan por su cuenta y regularmente no emplean mano de obra asalariada en su negocio.

el análisis de los gráficos de dispersión de los datos considerando pares de variables junto a sus líneas de tendencia y los resultados que nos muestran R^2 y r respecto al tipo de relación que existe entre las dos variables analizadas.

El porcentaje de la industria manufacturera dentro del PIB y el porcentaje de exportación de la industria manufacturera son indicadores *proxy* del nivel de diversificación productiva de la economía de cada país; mayores porcentajes son indicadores de la fortaleza de la industria y de su dinámica productiva. Cuanto menor porcentaje se observe, significa que son economías que se están desarrollando en el sector primario y terciario y que no están logrando una diversificación productiva que permita un desarrollo económico (Lipton y Sachs, 1990).

En cuanto al tema laboral se considera el crecimiento de la productividad laboral, el porcentaje del sector informal y el porcentaje de trabajadores por cuenta propia. La productividad es la producción interna bruta entre la población ocupada; ser productivo significa hacer más con lo mismo o lo mismo con menos. Sencillamente,

ser productivo es hacerlo mejor. El crecimiento de la productividad es el indicador individual más importante sobre la salud de las economías –impacta los ingresos reales, la competitividad, la inflación, las tasas de interés, las ganancias de las empresas y los precios de las acciones en la bolsa. El porcentaje del sector informal y porcentaje de trabajadores por cuenta propia están dados en función del total de la población ocupada y cumplen con la definición tradicional del sector informal que trabaja la OIT (Parra, 2011).

Respecto al indicador de crecimiento de la productividad es un indicador muy inestable. Se puede observar en el cuadro 1 y 2 que Argentina en 2000 tenía un 42.2% de crecimiento en la productividad laboral y para 2010 este disminuyó a la mitad (20.1%). Bolivia, Brasil y Chile de tener productividades de 14%, 15.6% y 51.5% respectivamente en 2000 pasan a tener un rendimiento negativo después de un decenio de -19.5%, -18.3% y -19.7% al igual que Perú, Uruguay y Venezuela. Según estos datos el único país que aumento su productividad entre los dos puntos en el tiempo es Colombia; de 3% en 2000 a 7.6% en 2010.

Cuadro 1.
Indicadores macroeconómicos de América Latina en 2000

2000					
País	Porcentaje de la Industria Manufacturera en el PIB	Porcentaje de exportación de la Industria	Crecimiento de la productividad laboral	Porcentaje del sector informal	Porcentaje de cuenta propias
Argentina	20.6	25.0	42.2	42.4	18.4
Bolivia (Estado Plurinacional de)	11.6	11.6	14.0	66.7	45.7
Brasil	15.5	15.5	15.6	45.6	24.0
Chile	15.2	15.2	51.5	31.8	14.8
Colombia	13.6	13.6	3.0	58.6	39.1
Ecuador	13.0	13.0	-5.8	56.4	32.9
México	19.5	ND	ND	47.1	20.9
Panamá	9.1	9.1	ND	38.4	20.6
Paraguay	15.1	15.1	ND	61.7	30.1
Perú	14.4	14.4	44.3	62.5	40.4
Uruguay	14.0	14.4	43.3	45.7	21.8
Venezuela (República Bolivariana de)	16.3	16.3	-9.2	56.5	38.2

Fuente: CEPAL, ND: No disponible

Cuadro 2.
Indicadores macroeconómicos de América Latina en 2010

País	2010				
	Porcentaje de la Industria Manufacturera en el PIB	Porcentaje de exportación de la Industria	Crecimiento de la productividad laboral	Porcentaje del sector informal	Porcentaje de cuenta propias
Argentina	20.7	41.7	20.1	39.9	15.2
Bolivia (Estado Plurinacional de)	11.9	36.1	-19.5	62.5	36.7
Brasil	13.8	48.6	-18.3	41.1	19.9
Chile	12.8	39.7	-19.7	30.0	16.8
Colombia	13.1	0.8	7.6	59.9	40.9
Ecuador	11.3	34.5	ND	56.5	32.8
México	17.5	ND	-9.1	45.7	20.2
Panamá	5.3	4.7	ND	35.4	19.6
Paraguay	11.6	42.8	ND	58.5	27.6
Perú	14.5	23.1	-22.2	57.6	37.4
Uruguay	14.9	49.5	-28.7	42.6	18.8
Venezuela (República Bolivariana de)	12.8	0.0	-20.2	51.4	35.3

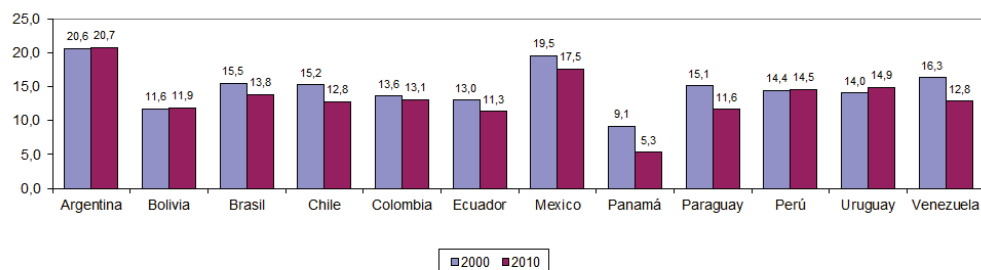
Fuente: CEPAL, ND: No disponible

En la gráfica 1 se observa que en el año 2000 Argentina tiene el mayor porcentaje (20.6%) de participación de la Industria manufacturera en el PIB y un nivel promedio de exportación (25%) en América Latina (véase gráfica 2). El país que menos porcentaje posee es Panamá (9.1%) seguido de Bolivia (11.6%). Cabe hacer notar que Colombia en 2000 se ubica muy cerca (13.6%) de los porcentajes de participación de la industria manufacturera de Bolivia y Ecuador.

Diez años después Argentina se ha mantenido en el grupo con el mayor porcentaje de representatividad en el PIB, Panamá muestra un descenso y Colombia se ha mantenido alrededor del 13%. El resto de países de AL se ha mantenido o disminuido en su porcentaje.

En cuanto al porcentaje de exportación de la industria en 2000, los primeros puestos están ocupados por Bolivia (42.7%) y Uruguay (41.0%). En el siguiente nivel

Gráfica 1.
Porcentaje de la Industria Manufacturera en el PIB por país en 2000 y 2010

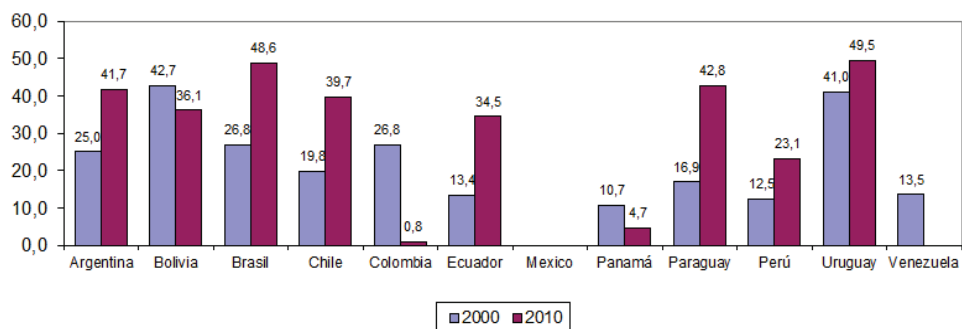


Fuente: CEPAL

compiten Argentina (25%), Brasil (26.8%) y Colombia (26.8%). En 2010 se observa el crecimiento considerable en las exportaciones de Brasil (48.6%), Uruguay (49.5%),

Argentina (41.7%), Chile (39.7), etc. Los países que experimentaron un descenso fueron: Bolivia, Colombia y Panamá.

Gráfica 2.
Porcentaje de Exportación de la Industria por país en 2000 y 2010

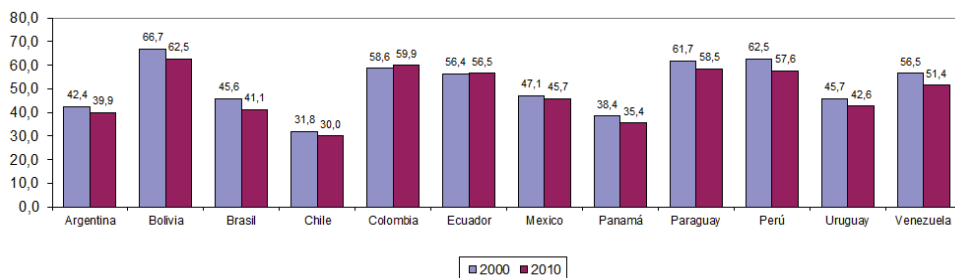


Fuente: CEPAL. Para México y Venezuela no se encontraron datos disponibles comparables.

En cuanto a la ocupación de la población latinoamericana es una realidad la alta representatividad del sector informal que tiene una tendencia a crecer de no aplicarse políticas reformativas de la economía nacional y laboral de los países. Bolivia es el país con mayor porcentaje del sector informal en la región con un 66.7% en 2000 y 62.5% en 2010. El país que posee menor porcentaje es Chile con 31.8% en

2000 y 30% en 2010. Están muy cerca de Bolivia, países de la zona andina como: Ecuador, Perú, Paraguay, Venezuela y Colombia con porcentajes superiores al 50% de la población ocupada en el sector informal, en ambos periodos. Todos los países han disminuido el porcentaje del sector informal con excepción de Colombia que ha aumentado un punto entre 2000 y 2010 (véase gráfica 3).

Gráfica 3.
Porcentaje del sector informal por país en 2000 y 2010

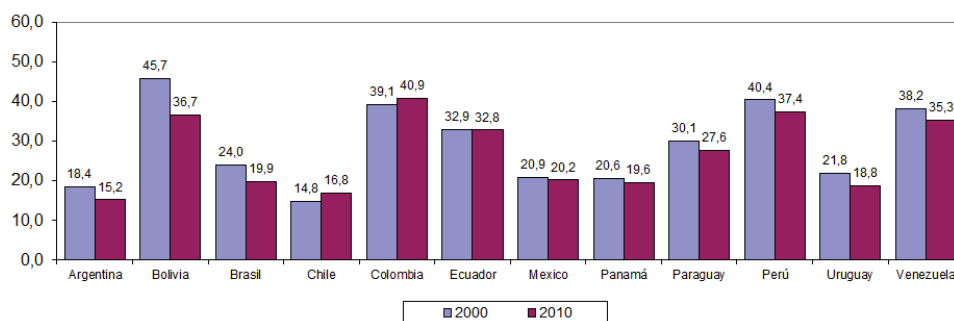


Otro grupo lo conforman Chile, Panamá, Brasil, México, Argentina y Uruguay cuyo sector informal representa menos del 50% de su economía (véase gráfica 3).

El porcentaje de trabajadores por cuenta propia refleja la misma tendencia del sector informal. Bolivia tiene el mayor

porcentaje en 2000 (45.7%) y Colombia en 2010 (40.9%). Similar comportamiento a Bolivia y Colombia tiene Perú, Venezuela y Ecuador. Otro grupo de países tienen porcentajes más bajos de trabajadores por cuenta propia como: Argentina, Brasil, Chile, México, Panamá y Uruguay (véase gráfica 4).

Gráfica 4.
Porcentaje de trabajadores por cuenta propia por país en 2000 y 2010



Fuente: gráfico construido con datos de la CEPAL

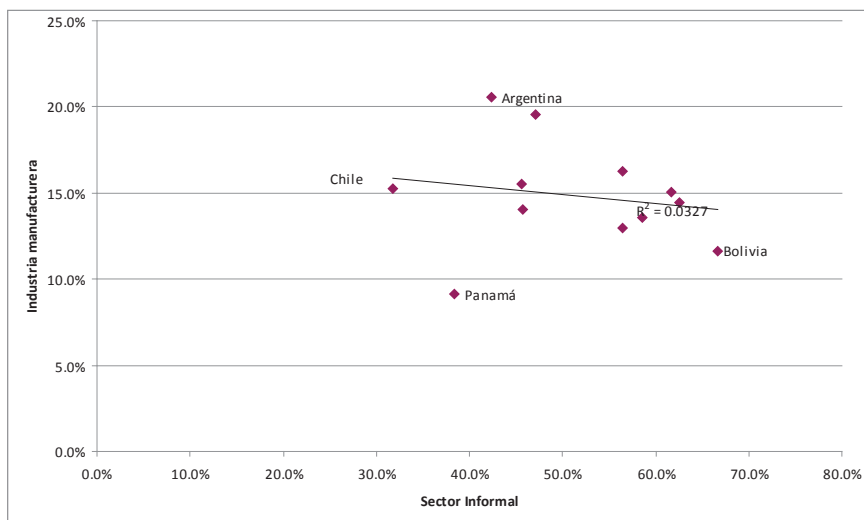
A. Análisis de Correlación lineal

Una vez analizado el comportamiento y las tendencias de los cinco indicadores macroeconómicos seleccionados, en el presente apartado se desarrolla el análisis de correlación colocando en el eje X variables del sector informal y en el eje Y variables de diversificación productiva, para determinar si se presentan correlaciones lineales o no.

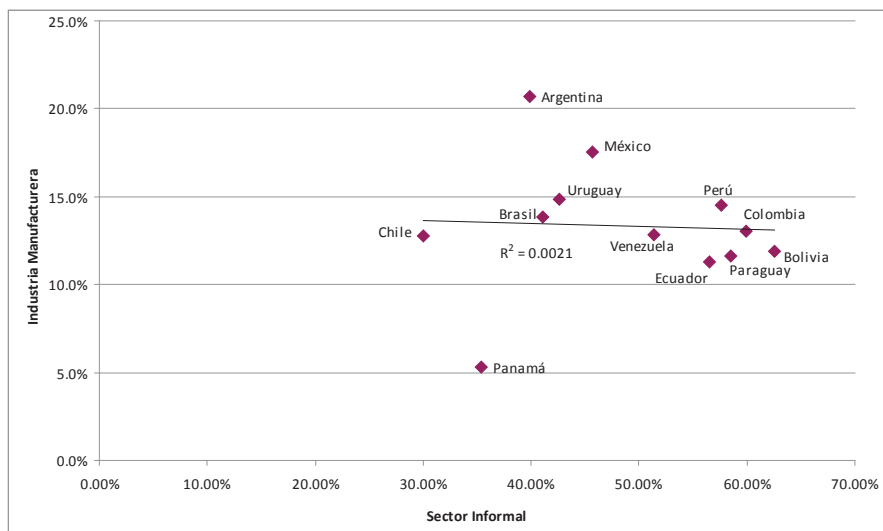
En la gráfica 5 se presenta la dispersión de los datos del sector informal respecto del porcentaje de participación de la industria manufacturera en el PIB en

2000 y 2010. Se observa que hay varios puntos que están muy cerca de la recta, cerca del promedio, pero que no absorbe los puntos extremos como los casos de Chile y Bolivia (horizontal) y de Panamá-Argentina (vertical). Por esta razón se tiene en 2000 un coeficiente de determinación de 3.2% de ajuste con un coeficiente de correlación de 0.1808 que indica la presencia de una relación lineal estocástica débil decreciente, es decir, a mayor porcentaje de sector informal en las economías se observa menor porcentaje de industria manufacturera, pero no de forma exacta.

Gráfica 5.
Porcentaje de la Industria manufacturera del PIB versus el sector informal
2000



2010



Indicador	año	R2	%	r=raíz
Porcentaje de la Industria manufacturera del PIB versus el sector informal	2000	0,0327	3,3	0,1808
	2010	0,0021	0,2	0,0458

Fuente: Cálculos propios con base a datos de la CEPAL 2010

Para el año 2010 el ajuste de la recta es mucho menor (0.2%) más próximo a cero y por ello no se identifica una relación lineal clara. Por ejemplo, en el caso de Bolivia y Chile, polos opuestos en sus porcentajes del sector informal, podría ser que el mercado interno este mediando la relación. Si bien en el caso de Chile se observa menor exportación de manufacturas que Bolivia, hay que considerar que su mercado interno es más fuerte y puede que este absorbiendo los productos manufacturados destinados a la exportación en un principio.⁷ Aparentemente el hecho de que un país tenga o no mayor sector informal no influye en el nivel de participación de su industria manufacturera en la economía.

Al analizar el indicador del porcentaje de trabajadores por cuenta propia en la economía, subgrupo del sector informal, en los países analizados se observa que el ajuste de los datos a la recta es mayor, alcanzando 7.5% en 2000. El coeficiente

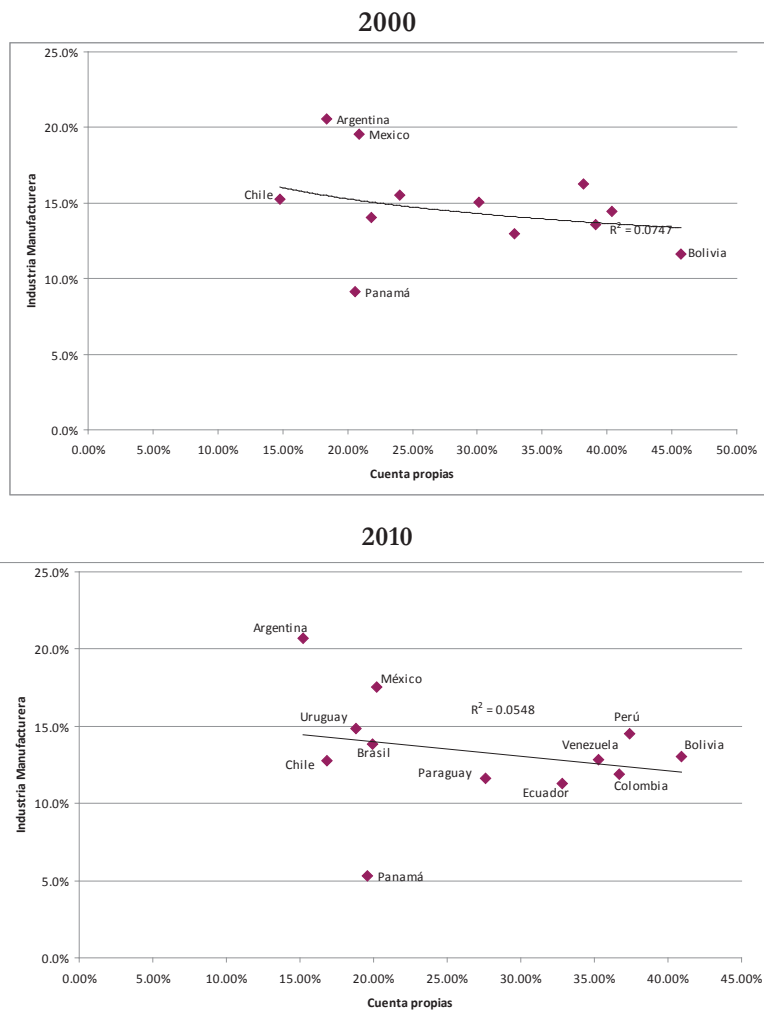
de correlación es de 0.2733 que al ser diferente de cero y más próximo a uno refleja una relación lineal estocástica decreciente un poco más fuerte que con el porcentaje del sector informal. Esto evidencia que a mayor porcentaje de trabajadores por cuenta propia es más probable encontrar menores porcentajes de la Industria manufacturera, o de otra manera, un menor porcentaje de la Industria manufacturera esta relacionado a un mayor porcentaje de trabajadores por cuenta propia en las economías latinoamericanas.⁸

Diez años más tarde se observa que el ajuste de la curva lineal es de 5.5%, un poco menor a 2000. El coeficiente de correlación es de 0.2340, lo cual refleja que la relación lineal estocástica se ha mantenido en los países analizados un decenio después entre el porcentaje de la industria manufacturera en el PIB y el porcentaje de trabajadores cuenta propia en la economía.

7 También hay que considerar que Chile viene experimentando un proceso de reducción de su Industria Manufacturera a partir del Tratado de Libre Comercio que ha fomentado la importación de productos Chinos con negativo impacto en el sector industrial, sobre todo textil.

8 El cierre de muchas Industrias en América Latina a lo largo de los últimos decenios ha aumentado el desempleo y por ende el porcentaje de trabajadores por cuenta propia como método de sobrevivencia, problemática que no se ha visto atendida o controlada por las entidades estatales.

Gráfico 6.
Porcentaje de la Industria manufacturera en el PIB versus el porcentaje de trabajadores cuenta propia



Indicador	año	R2	%	r=raiz
Porcentaje de la Industria manufacturera del PIB versus el porcentaje de cuenta propias	2000	0,0747	7,5	0,2733
	2010	0,0548	5,5	0,2341

Fuente: Cálculos propios con base a datos de la CEPAL 2010

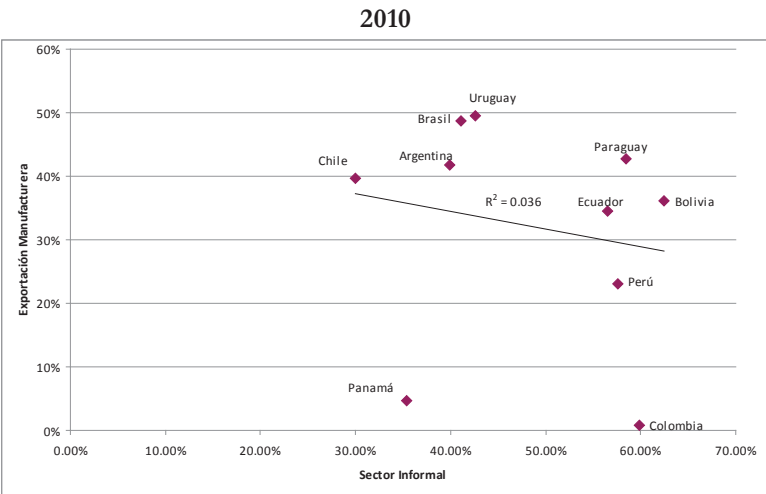
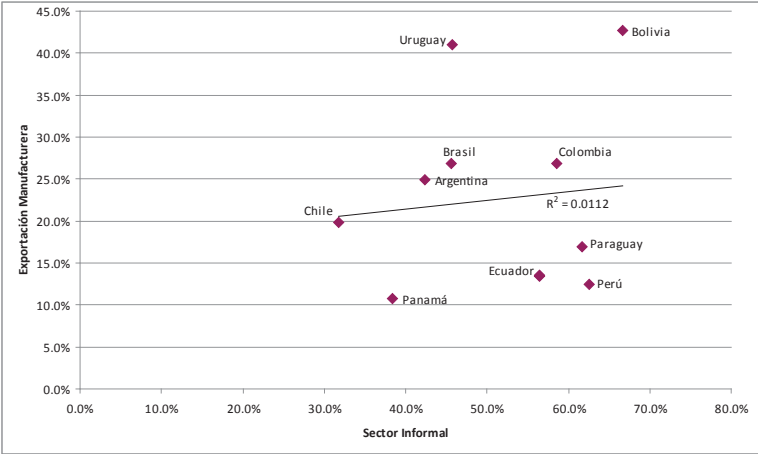
Del total de participación en el PIB de la industria manufacturera, el porcentaje que se exporta, es un indicador de mayor valor agregado de la Industria y de la economía en general. En el gráfico 7 se puede ob-

servar que al relacionar esta variable con el sector informal la nube de puntos no se asemeja a una recta lineal, al contrario parecen conformar un anillo, que demarcaría la no existencia de una relación lineal.

Este hecho se refleja en un coeficiente de determinación del 1% para 2000, es decir que los datos se ajustan a la recta en un 1%. El coeficiente de correlación es de 0.1058 indicando existencia de correlación creciente muy débil tendiente a cero. En 2010 el comportamiento es diferente con

un 3.6% de ajuste de una recta lineal decreciente con un coeficiente de correlación de 0.1897 más fuerte que en 2000, pero inverso debido a los casos de Colombia, Panamá y Perú que tuvieron poco nivel de exportación.

Gráfico 7.
Porcentaje de exportación manufacturera versus el porcentaje del sector informal
2000



Indicador	año	R2	%	r=raiz
Porcentaje de exportación manufacturera versus el porcentaje del sector informal	2000	0,0112	1,1	0,1058
	2010	0,0360	3,6	0,1897

Fuente: Cálculos propios con base a datos de la CEPAL 2010

Llama la atención el caso de Bolivia. En la gráfica 7 se observa que si bien tiene un alto porcentaje de sector informal en su economía, también tiene un alto porcentaje de exportación en manufacturas en comparación a otros países de América Latina (superior al 40%). De acuerdo al estudio de Parra (2011), la mayoría de productos de manufactura son de carácter artesanal⁹ orientados al sector turístico, por lo que cerca del 60% de esta producción se exporta y poco de ella se queda en el mercado interno. De esta manera se puede explicar que países como Brasil, Chile, Argentina y Colombia, por ejemplo, manifiestan un porcentaje menor de exportación manufacturera que Bolivia, porque tienen un mayor nivel de diversificación en su industria manufacturera y un mercado interno más fuerte que consume buena parte de dicha producción.

Un fenómeno similar al anterior se observa al relacionar la exportación de manufacturas con el subgrupo de trabajadores por cuenta propia (véase gráfico 8). Independientemente del porcentaje de trabajadores por cuenta propia en cada país, el nivel de exportaciones manufactureras se comporta de manera dispersa entre 10% y 42% en el año 2000, es decir no se evidencia una relación lineal. El coeficiente de determinación indica un 0.7% de ajuste de los datos a la recta que es un muy próximo a cero; recordemos que si r es igual a cero indica que no existe

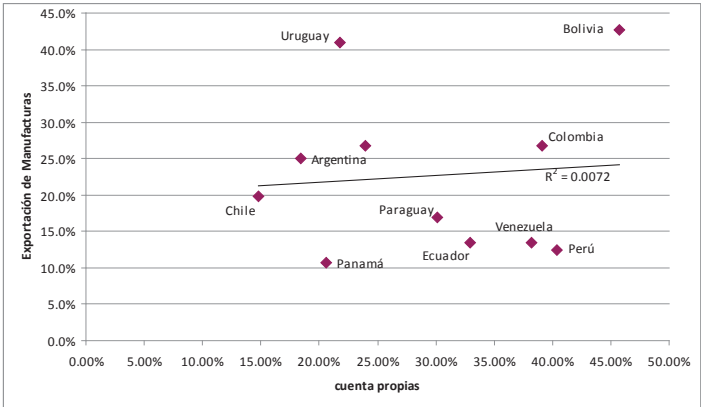
relación lineal estocástica, pero no indica independencia de variables ya que puede existir relación no lineal incluso exacta.

En 2010, cambia el panorama, se observa un mejor ajuste de la curva (22.8%) y un coeficiente de correlación de 0.4782, cinco veces mayor que en 2000, con comportamiento decreciente. Es decir que en 2010 el porcentaje de trabajadores cuenta propia estuvo mucho más relacionado con la exportación de la industria manufacturera que en 2000.

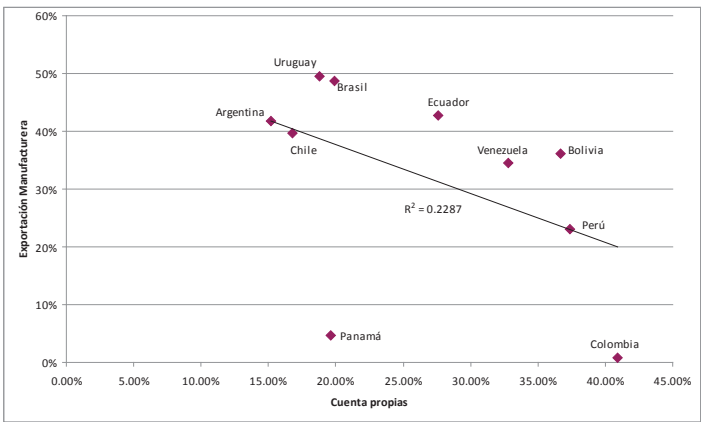
Partiendo de una lógica tradicional en la cual a mayor empresariedad mayor crecimiento económico, el indicador expresa que a mayor participación de unidades productivas no reguladas o sector informal (que emplea cuenta propias), el porcentaje de exportaciones en la industria manufacturera sería menor, no obstante, dado que la empresariedad informal se explica por una lógica de producción diferente, en la cual la empresariedad informal está muy relacionada con formas de producción tradicionales, entonces la producción manufacturera del sector informal puede ir orientada tal vez en su mayoría a un mercado externo. En Parra (2011) la gran mayoría de empresas informales del sector manufacturero que se entrevistaron en Bolivia, orientaban su mercado artesanal hacia el comercio exterior principalmente a Europa y Estados Unidos, a través de la utilización de redes comerciales con empresas formales.

9 Los productos que se exportan de Bolivia son el alto nivel artesanal, así tenemos, textiles de alpaca, productos para el turismo, etc.

Gráfico 8.
Porcentaje de exportación manufacturera versus el porcentaje de trabajadores cuenta propia
2000



2010



Indicador	año	R2	%	r=raiz
Porcentaje de Exportación manufacturera versus el porcentaje de cuenta propias	2000	0,0072	0,7	0,0849
	2010	0,2287	22,9	0,4782

Fuente: Cálculos propios con base a datos de la CEPAL 2010

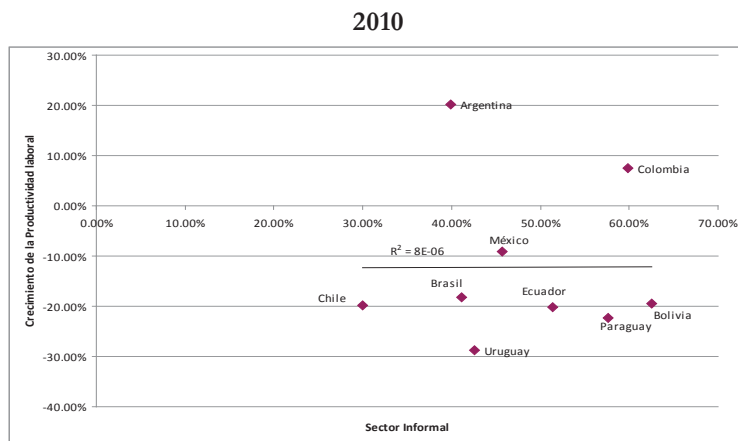
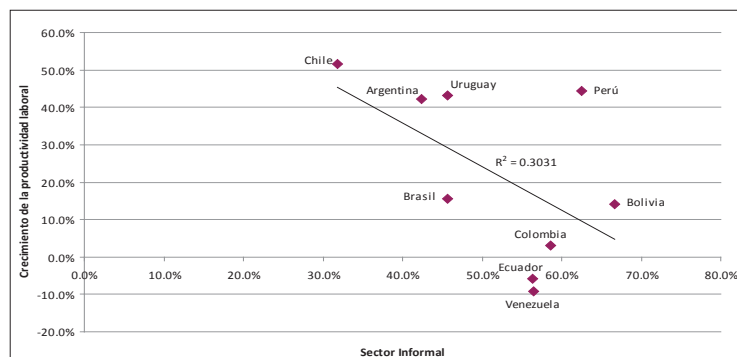
En concordancia con lo anterior, se concluye que la relación entre la variable de exportación de manufacturas con el grupo de trabajadores por cuenta propia no es clara, sobre todo en 2000. Los bajos porcentajes de ajuste y coeficientes de correlación próximos a cero (lo cual no implica la independencia) y curvas

opuestas en ambos periodos, corroboran esta conclusión. Entre las variables que pueden estar interviniendo la relación son: las características de la industria, los mecanismos administrativos para la exportación propia de cada país, las redes internacionales, entre otros.

El crecimiento de la productividad respecto al sector informal en los dos momentos de análisis es muy diferente. Cabe hacer notar que en 2010 se presenta el mayor número de países con productividad negativa. En 2000 el ajuste es del 30% a los datos y el coeficiente de correlación es de -0.5505 que indica la existencia de una relación lineal estocástica decreciente fuerte. Es decir, a mayor porcentaje del sector informal menor productividad.

En 2010 se observa que la recta que relaciona el indicador de productividad versus el sector informal tiene un ajuste muy próximo a cero, el menor valor de ajuste de todas las curvas analizadas (0.00008%), lo cual indica que no existe relación lineal estocástica. Es decir, los altos niveles del sector informalidad en AL no tienen una relación lineal con el crecimiento de la productividad laboral en 2010.

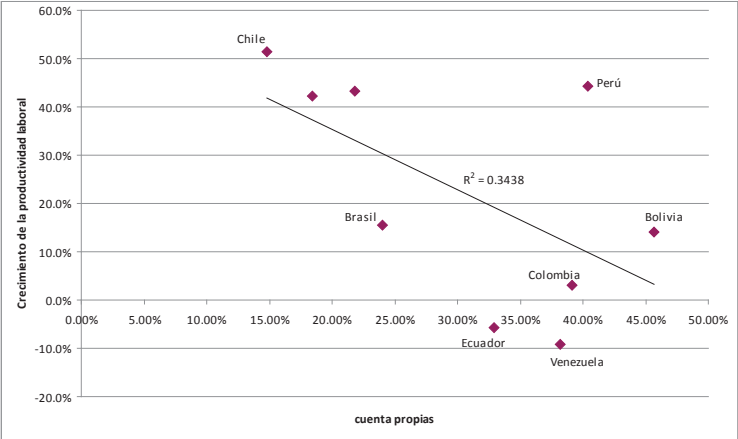
Gráfico 9.
Crecimiento de la productividad laboral versus el sector informal
2000



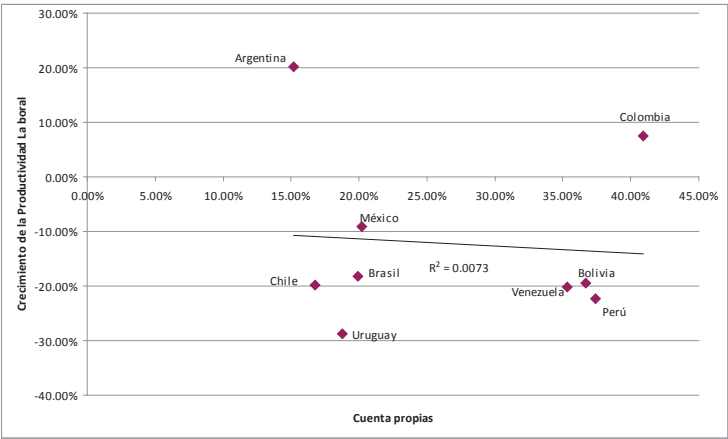
Indicador	año	R2	%	r=raiz
Crecimiento de la productividad laboral versus el sector informal	2000	0,3031	30,3	0,5505
	2010	0,0000	0,0	0,0009

Fuente: Cálculos propios con base a datos de la CEPAL 2010

Gráfica 10.
Crecimiento de la productividad laboral versus cuenta propias
2000



2010



Indicador	año	R2	%	r=raiz
Crecimiento de la productividad laboral versus cuenta propias	2000	0,3438	34,4	0,5863
	2010	0,0073	0,7	0,0854

Fuente: Cálculos propios con base a datos de la CEPAL 2010

La relación entre productividad y los trabajadores por cuenta propia en 2000 es inversa con un coeficiente de correlación de -0.5863 y presenta un ajuste del 34%, es decir, a mayor porcentaje de trabajadores cuenta propia menor crecimiento de la productividad. Sin embargo al analizar el

año 2010 se presenta el mismo fenómeno que al analizar la productividad con el sector informal; la curva presente un bajo ajuste (0.7%) y un coeficiente de correlación de -0.0854. Es decir, que en 2010 no existen evidencias suficientes para afirmar una relación lineal entre las variables, ya que se

presentan casos antagónicos. Por ejemplo Chile tiene el más bajo porcentaje de trabajadores cuenta propia (30%) y a la vez una productividad negativa del 20%. En otro caso, Colombia registra un alto nivel de productividad y también un alto porcentaje de trabajadores por cuenta propia. En el polo opuesto Argentina tiene un alto nivel de productividad y bajo porcentaje de cuenta propias. En el medio se encuentran los otros países que en general tienen bajos niveles de productividad y un porcentaje de cuenta propias que oscilan entre en 15% y el 40%.

V. Discusión

En el presente artículo se reflexionó acerca de la relación entre empresariedad informal y diversificación productiva en América Latina. Como se indicó en el marco teórico, los diferentes enfoques que estudian el tema de la informalidad económica señalan que un buen porcentaje de las actividades productivas desarrolladas en la informalidad se asocian con bajos niveles de productividad. A su vez, otros estudios indican que en economías de base estrecha con bajo nivel de diversificación productiva, la empresariedad informal tiende a incrementarse concentrando las actividades orientadas a la subsistencia. Ello dio pie para reflexionar acerca de si las dos situaciones – empresariedad informal versus diversificación productiva – manifiestan alguna relación directa o inversamente proporcional para doce países en América Latina en 2000 y 2010.

Los resultados llevaron a concluir dos puntos fundamentales: En primer lugar, que la relación entre empresariedad informal y

diversificación productiva no es del todo clara para el conjunto de países analizados en los dos periodos pero si esta presente en algunos de ellos; en segundo lugar que dicha relación podría estar mediada por otras variables, no consideradas en el estudio, que no permiten establecer relaciones lineales exactas acorde a los coeficientes de determinación y de correlación que arrojaron los ajustes a una curva lineal.

La variable de productividad laboral fue la que mostró un mayor nivel de correlación con la empresariedad informal – tanto con los trabajadores por cuenta propia como los microempresarios- para el conjunto de los doce países analizados, lo cual apoya el planteamiento teórico de relacionar las actividades informales con bajos niveles de productividad. Esto se evidenció al encontrar que a mayor porcentaje del sector informal, y en particular mayor porcentaje de trabajadores por cuenta propia, existió en un menor porcentaje de crecimiento de la productividad laboral según los datos de la CEPAL en los doce países Latinoamericanos analizados.

Por otro lado se encontró una leve correlación entre los niveles de exportación manufacturera en los países de la muestra y el porcentaje de trabajadores por cuenta propias, lo cual si bien no manifestó una asociación lineal creciente significativa podría indicar relaciones más complejas entre la diversificación productiva de una nación, vista en función de su nivel de exportaciones, y la presencia de empresariedad informal.

Si bien la teoría indica que a mayor empresariedad existe mayor probabilidad

de diversificación productiva y desarrollo económico de una nación, al particularizar el tipo de empresariedad e introducir el concepto de empresariedad informal, la relación se diluye y por el contrario tiende a ser inversa. En razón a que el sector informal es heterogéneo y puede incluir tanto actividades orientadas a la subsistencia como unidades productivas con mejores características económicas, la relación diversificación productiva – empresariedad informal para los doce países de la muestra pese a estar presente de forma inversamente proporcional, requiere de análisis más exhaustivos que se ajusten a este comportamiento heterogéneo.

Finalmente, cabe resaltar que tanto la literatura acerca del comportamiento del sector informal como los resultados del presente análisis empírico sobre la empresariedad informal indican que

dicho segmento productivo no contribuye significativamente con la diversificación productiva de las naciones emergentes. Es decir, si bien los empresarios informales manifiestan una dinámica productiva mejor que la de subsistencia, no logran atravesar otras barreras que les permitan crecer, formalizarse, exportar, formar redes y conglomerados que en efecto de cascada empujen el desarrollo económico. Por ende, las políticas públicas que se ejecuten para promover la empresariedad y la diversificación productiva en un país, deben considerar el tipo de emprendimientos que se generan en su economía, para establecer los mecanismos necesarios que promuevan la reconversión productiva hacia sectores más productivos, antes de promover la proliferación de unidades productivas que en cierto grado atomizan la generación de valor agregado.

Referencias Bibliográficas

- CEPAL. (2010). *INDICADORES MACROECONÓMICOS Y DE SECTOR INFORMAL EN AMÉRICA LATINA*. SANTIAGO DE CHILE: ED. COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DIVISIÓN DE DESARROLLO ECONÓMICO.
- DAMM, A. (2012). SCHUMPETER, EL EMPRESARIO Y LA EMPRESARIEDAD. *REVISTA ENTORNO*, 9 DE SEPTIEMBRE DE 2012. [HTTP://COPARMEX.ORG.MX/UPLOAD/BIBVIRTUALDOCS/12 _ ENTORNO _ SEPTIEMBRE _ 09.PDF](http://COPARMEX.ORG.MX/UPLOAD/BIBVIRTUALDOCS/12_ENTORNO_SEPTIEMBRE_09.PDF). RECUPERADO 15 NOVIEMBRE DE 2014
- DESOTO, H. (1986): “*EL OTRO SENDERO: LA REVOLUCIÓN INFORMAL*” ED. OVEJA NEGRA, LIMA PERÚ
- DE SOTO, H. (2000). *EL MISTERIO DEL CAPITAL*. LIMA: OVEJA NEGRA.
- FREIJE, S. (2009). INFORMAL EMPLOYMENT IN LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN: CAUSES, CONSEQUENCES AND POLICY RECOMMENDATIONS. *WASHINGTON, DC, UNITED STATES: INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK*. [HTTP://WWW.LADB.ORG/SDS/DOC/SOCINFEMPLOYMENT](http://WWW.LADB.ORG/SDS/DOC/SOCINFEMPLOYMENT).
- HIRSCHMAN, A. (1984). *DE LA ECONOMÍA A LA POLÍTICA Y MÁS ALLÁ*. MÉXICO DF: ED. FONDO DE LA CULTURA ECONÓMICA, 1984.

- KANTIS, H. MASAHIKO, K. MASAHIKO, I. (2002). *EMPRESARIALIDAD EN ECONOMÍAS EMERGENTES: CREACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA Y EL ÉSTE DE ASIA*. WASHINGTON D.C: Ed. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, INSTITUTO DE INDUSTRIA DE LA UNIVERSIDAD DE GENERAL SARMIENTO Y JAPAN ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE OF DEVELOPMENT BANK OF JAPAN.
- Kantis, H. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo y Fundes Internacional.
- Lipton, D. y Jeffrey, S. (1990). Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland. *Brookings Papers on Economic Activity*, June 1990: p. 75-133.
- Minniti M., Bygrave W. y Autio E. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report*. London: Ed. Babson College and London Business School.
- MIT – SOFTEX. (2002). *The Software Industry in Brazil 2002*. Campinas: Ed. Massachussets Institute of Technology (MIT). http://www.softex.br/portal/softexweb/uploadDocuments/_observatorio/Softex_US.pdf
- OCDE. (2001). *Entrepreneurship, growth and policy*. Paris – Francia: Ed. Organización de Estados Desarrollados.
- Organización Internacional del Trabajo, OIT. (2009). *Indicadores claves del mercado laboral*. Santiago de Chile: Ed. Organización Internacional del Trabajo, 6ta edición.
- Parra, L. (2009). Empresariedad Informal y contexto regional: Bolivia en los años 2000 y 2005. *The Latin Americanist Journal*, v.53 fasc.1 p.27 - 64 , 2009.
- Parra, L. (2010). El papel del estado en la promoción de la empresariedad informal: reflexiones en torno al caso de Bolivia. *Latin American Research Review* v.1 fasc.1 p.1 - , 2010.
- Parra, L. (2011). Un análisis de la dinámica productiva de la empresariedad informal: el caso del sector textil en la Paz y el Alto, Bolivia en 2010. *Revista EAN*, Junio de 2011: Ed. Universidad EAN. Bogotá – Colombia.
- Parra, L. (2013). La empresariedad informal como un reto de política económica: el caso de La Paz y El Alto, Bolivia. *Estudios Gerenciales*. 29. 2013. Universidad ICESI, Cali.
- Parra Bernal L. y Argote M. (2014). “Factores asociados a las empresas con potencial de crecimiento en La Universidad EAN de Colombia”. *Ciencias e investigación económica*. Universidad Militar Nueva Granada (aprobado para publicación).
- Peña-Vinces JC., Bravo S., Álvarez A. y Pineda, DA. (2011). Analysis of Characteristics of Business Incubators in Colombia: A Case Study. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 16(30) pp. 1-17.
- Peréz-Sáinz, J. (1995). Globalización y Neoinformalidad en América Latina. *Nueva Sociedad*, 13, pp. 36 – 41.

- Portes, A., Castells, M. y Benton, L. (1989). *The informal economy in industrialized and less developed counties*. p. 64-74. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. FLACSO, Mexico.
- Portes, A. y Haller, W. (2004). La economía informal. *Políticas Sociales*, 100. CEPAL
- Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2001). *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Summary Report*. London Business School and Babson College.
- Schumpeter, J. (1934). Entrepreneurship as Innovation. *Entrepreneurship: The Social Science View*, 15, pp. 51-75. Descargado en: <http://ssrn.com/abstract=1512266>
- Tokman, V. y Klein E. (1988). Sector Informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton. *Revista Estudios Sociológicos*, 6, 205-212.
- Tokman, V. (1991). Mercados de trabajo y empleo en el pensamiento económico latinoamericano. O. Sunkel (comp.), *El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, México, DF, Fondo de Cultura Económica.
- Tokman, V. (2004). *Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina, 40 años de Búsqueda*. Fondo de Cultura Económica.
- Walpole, Ronald, Myers Raymond y Myers, Shanon. (1999). *Probabilidad y Estadística para Ingenieros*. México D.F: Ed. Pearson Education. Sexta Edición.
- Weller, J. (2000). *Reformas económicas, crecimiento y empleo: Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Ed. Fondo de la Cultura Económica y CEPAL.
- World Bank (2007) *Finance for All: Policies and Pitfalls in Expanding Access*, 2007. Washington D.C