

**Colección  
Mercadeo**

Un análisis de la  
relación entre la  
empresarialidad informal  
y la diversificación  
productiva:  
América Latina en la  
última década.

Autores  
*León Darío Parra Bernal  
María de Los Ángeles Sepúlveda*



Catalogación en la fuente: Biblioteca Universidad EAN

**Parra León, Darío**

Un análisis de relación entre la empresarialidad informal y la diversificación productiva. América Latina en la última década [Recurso electrónico] / Darío Parra León, María de los Angeles Sepúlveda. -- Bogotá : Universidad EAN, 2013. -- (Mercadeo)

ISBN: 978-958-756-237-8

1. Economía informal 2. Diversificación en la industria 3. Mercados I. Sepúlveda, María de los Angeles

331.13 CDD 21



**Edición**

Dirección Gestión del Conocimiento

**Revisor Estilo**  
Andres Salazar

**Diagramación**  
Diego Losada

Publicado por Ediciones EAN 2013.  
Todos los derechos reservados.  
ISBN: 78-958-756-237-8

Universidad EAN, Carrera 11 No. 78-47 Bogotá D.C., Colombia, 2014  
Prohibida la reproducción parcial o total de esta obra sin autorización de la Universidad EAN®

Producido en Colombia.

# TABLA DE CONTENIDO

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>5</b>
<b>2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>7</b>
<b>3. OBJETIVOS.....</b>	<b>9</b>
3.1 General.....	9
3.2 Específicos.....	9
<b>4. MARCO TEÓRICO Y/O ESTADO DEL ARTE.....</b>	<b>10</b>
4.1 La empresarialidad y el desarrollo económico.....	10
4.2 La empresarialidad informal.....	11
4.3 La lógica de producción y acumulación del sector informal.....	12
4.4 La empresarialidad informal:¿un problema de política pública?.....	16
<b>5. METODOLOGÍA.....</b>	<b>18</b>
5.1 Fuentes de datos.....	19
5.2 Resultados y discusión.....	19
5.2.1 1a fase. Análisis de estudio del caso de Bolivia.....	19
5.2.2 2ª fase. Análisis Croos.....	25



<b>6. APORTES Y APLICACIONES.....</b>	<b>35</b>
<b>7. CONCLUSIONES.....</b>	<b>37</b>
<b>8. CONCLUSIONES RESPECTO DEL ANÁLISIS CROSS COUNTRY PARA AMÉRICA LATINA.....</b>	<b>39</b>
<b>9. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>41</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>43</b>



# 1. INTRODUCCIÓN

La empresarialidad como función que ejercen los empresarios brindándole innovación y creatividad destructiva a la economía (Schumpeter, 1934) tiene diferentes matices. Desde la definición misma de empresario y sus tipos se demuestra los diferentes grupos heterogéneos que se pueden encontrar, característica de los sistemas sociales. Por otro lado, en Latinoamérica, debido a factores culturales, económicos, sociales y falta de empleos formales, el sector informal ha ido creciendo en los últimos años hasta llegar a convertirse en un porcentaje importante (véase tablas 1 y 2). Por esta razón y tomando en cuenta el estudio de Parra (2009 y 2010) en el cual encuentra dentro del sector informal un grupo que se podría llamar “empresarios informales”, en el presente artículo se estudia la relación entre empresarialidad informal y diversificación productiva en doce países latinoamericanos en 2000 y 2010, con el objetivo de evidenciar la existencia de una correlación entre ambas variables y ver cómo se comporta.

Se espera hallar que un alto porcentaje del sector informal y de trabajadores por cuenta propia, se encuentra inversamente relacionado con el nivel de diversificación productiva de las economías. Para corroborar dicho planteamiento, el estudio descrito tuvo dos aproximaciones: una cualitativa, utilizando el estudio de caso de la empresarialidad informal en Bolivia, cuyo propósito se orientó a indagar acerca de las características productivas de las empresas informales y su relación con el contexto económico local, y una cuantitativa, utilizando análisis cross country en 12 países de Latinoamérica en los años 2000 y 2010, con el fin de indagar sobre la relación entre las tasas de empresarialidad informal en los países de la región y variables asociadas con su diversificación productiva.



## Relación entre la empresarialidad informal y la diversificación

---

Según los resultados de la investigación, se evidenció que la relación no es exacta y que existen otras variables que intervienen, entre ellas, el consumo interno de productos de la industria manufacturera en cada país, el cual se debe considerar al realizar el análisis de correlación; sin embargo, los resultados son interesantes al explorar los diferentes niveles de similitud que pueden tener las variables por país y en determinado año.



## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

**E**n la conferencia de las Naciones Unidas realizada en Nueva York en el año 2000 se plantearon dos objetivos relacionados con el desarrollo sostenible de las naciones, a saber: erradicar la pobreza extrema y el hambre, y garantizar la sostenibilidad del medio ambiente (ONU, 2000). Pese a los esfuerzos que han realizado algunas naciones latinoamericanas por alcanzar dichos propósitos los resultados aún no son satisfactorios.

Lo anterior, debido en parte a la estrecha relación que guarda el alcance de los objetivos propuestos con el cambio del modelo de desarrollo en los países latinoamericanos. Asimismo, este cambio de modelo se encuentra intrínsecamente relacionado con la necesidad de un proceso de reestructuración productiva de la región que le permita mejorar sus niveles de competitividad internacional, resolver los rezagos sociales y frenar el deterioro ambiental (CEPAL y PNUMA, 2002. p. 27).

La relación planteada nos indica que si América Latina desea alcanzar los objetivos del milenio y concretar un modelo de desarrollo viable en el largo plazo, debe reorientar, por una parte, su estructura económica de un patrón de crecimiento de base estrecha, atado a la explotación de recursos naturales, a uno de diversificación de la oferta exportable que aproveche los sectores con ventajas competitivas. De otro lado, los países de la región deben resolver el constante crecimiento del sector informal y la proliferación de empresas informales que han sido creadas más por necesidad que por oportunidad, las cuales, al ensanchar el sector terciario de baja productividad, le restan competitividad a la economía de cada país, ampliando el atraso en el acceso a buenas oportunidades laborales.

El problema anterior, se relaciona con el interés de la universidad EAN en patrocinar investigaciones aplicadas al área empresarial, y aportar elementos

## Relación entre la empresarialidad informal y la diversificación

---

significativos para el análisis de la política pública orientada a la diversificación productiva y a la formalización de la economía, elementos que han sido plasmados en el actual plan de desarrollo 2010 – 2014, y en las leyes sobre incentivos a la formalización económica, como la Ley 1429 de 2010. En ese sentido, en la presente investigación se plantea como problema central de estudio lo siguiente: por una parte, establecer cuál es la relación que existió entre el nivel de diversificación productiva de los países de América Latina, y el crecimiento de la empresarialidad informal en la región durante la última década y, por la otra, establecer qué mecanismos o lineamientos de política pública podrían contribuir a diversificar la producción nacional y reconvertir las empresas informales a sectores de alta productividad.





## 3. OBJETIVOS

### 3.1 General

El objetivo central de la primera fase de la investigación se subdivide en dos frentes: Por una parte, analizar cuál fue la relación que existió entre el nivel de diversificación productiva en Latinoamérica y el crecimiento de la empresarialidad informal en los países de la región durante la última década y, de otro lado, identificar lineamientos de política pública encaminados a la diversificación productiva, la formalización de la economía y la reconversión de las empresas informales a sectores de elevada productividad.

### 3.2 Específicos:

- Identificar de qué forma el patrón de desarrollo y crecimiento productivo de cada país en América Latina se ha relacionado con la expansión de la empresarialidad informal.
- Analizar los factores relacionados con la empresarialidad informal y su asociación a contextos de necesidad u oportunidad.
- Identificar los segmentos que poseen potencial de crecimiento productivo dentro de la empresarialidad informal en la región.

## 4. MARCO TEÓRICO Y/O ESTADO DEL ARTE

### 4.1 La empresarialidad 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 los emprendedores como los motores del proceso. 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, 2000 y 2001; OCDE, 2000).

Claramente en varios países de Latinoamérica donde se vienen aplicando políticas del 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 nacional y local a lo largo de los últimos 10 años posicionando al país 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 se ha demostrado que la creación de empresas a través de incubadoras favorece el desarrollo económico de las regiones y de los países. Varias incubadoras de Bogotá, Bucaramanga, Cali y Medellín generan 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 et. al., 2010:27; GEM, 2005).



## 4.2 La empresarialidad informal

La empresarialidad formal, por decirlo de alguna manera, estudiada o identificada en AL, tiene que ver con emprendimientos generalmente de hombres que tienen estudios universitarios, que han trabajado o trabajan en una empresa y que han arrancado su empresa con recursos propios (Kantis, 2002); sin embargo, estas empresas formales no son el común denominador de los países en vías de desarrollo donde el sector informal tiene una participación importante, como es el caso de Bolivia.

Existen muchas definiciones del sector informal dependiendo de la importancia que se le dé a los diferentes factores que están relacionados con la informalidad. Las definiciones oficiales las emite la OIT o la PREALC. En general, se encuentra que el sector informal está definido como aquel sector productivo que está por fuera de la formalidad; es decir, que no posee registros contables, no posee un local comercial, no paga impuestos, no contrata o contrata sin beneficios, entre otros. Si bien esta falta de requisitos formales conceptualizan al sector informal como de subsistencia, su heterogeneidad nos muestra que existen grupos dentro de este mismo sector que contrata gente, posee un local y aunque no lleva registros contables tiene importantes ingresos por ventas (Parra, 2010).

Además, uno de los aspectos en el cual coinciden las diferentes corrientes teóricas que abordan el tema del sector informal, tiene que ver con cierto tipo de unidades productivas 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 nuestro caso, los segmentos de empresas con potencial de desarrollo productivo en el sector informal forman parte del comportamiento heterogéneo de dicho sector, coexistiendo con las actividades orientadas a la subsistencia de los individuos las cuales han servido como refugio de miles de trabajadores que no consiguen ingresar al mercado formal de trabajo.

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 por ciento del producto interno bruto de la nación; de dichos porcentajes, el 63 por ciento se ubica en el sector informal. Ahora bien, la pregunta que se debe hacer 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? Esta pregunta nos lleva a formular un siguiente interrogante acerca de 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 capitalistas. El interrogante entonces, por resolver es si las unidades productivas informales manifiestan alguna relación con las empresas del sector formal y si su lógica de producción y acumulación es distinta a estas últimas o manifiestan el mismo comportamiento.

### 4.3 La lógica de producción y acumulación del sector informal

Las diferentes corrientes que estudian el tema del sector informal reconocen que este manifiesta una dinámica de producción y acumulación diferente a la que presenta el sector capitalista formal de la economía. La OIT y el PREALC, por ejemplo, al indicar que la informalidad se entiende como una forma de producción atada a la heterogeneidad estructural de los países en vías de desarrollo, cuyas características productivas difieren



de la economía moderna (Tokman, 1991 y PREALC, 1985), están señalando que su estructura y lógica de reproducción difiere de la que se presenta en el sistema capitalista formal. Otros estudios comparten la misma opinión, observando que el sector informal tiene el comportamiento típico de las economías tradicionales de subsistencia, al auto explotar la fuerza laboral de la que dispone para generar los rendimientos que le permitan suplir el mínimo de las necesidades básicas de sus integrantes (Harris y Todaro, 1970, Cortes, 2001)

Desde otra perspectiva, algunos autores consideran incluso que el término de sector informal debería ser cambiado por el de economía popular o sector de producción familiar, dada la interrelación que manifiesta la lógica de producción y acumulación del sector informal con patrones culturales y sociales asociados a formas de producción tradicional y/o familiar (Gray et.al, 2006 y Escobar, 1990).

Siguiendo lo anterior, se puede indicar que la lógica de producción y acumulación del sector en cuestión, difiere sustancialmente de la lógica del sector formal por diferentes aspectos que ya han sido plenamente abordados por la literatura sobre el tema, pero entre los cuales se pueden resaltar: la escasa o nula división entre el capital y el trabajo, la estructura de redes sociales y económicas que sustentan la informalidad y los incentivos para incrementar el nivel de productividad. Para argumentar este planteamiento es válido retomar la tesis de Chayanov (1974) sobre la organización de la unidad económica campesina.

Como el mismo autor lo indica en el planteamiento teórico que él formula en su libro sobre la unidad económica campesina, “no pertenecen únicamente a la unidad campesina. Están presentes en toda unidad económica de trabajo familiar, en la cual el trabajo se relaciona con el desgaste de esfuerzo físico y las ganancias son proporcionales a este desgaste”. (Chayanov, 1974, p. 96). De ser así, y teniendo en cuenta los planteamientos que se mencionaron anteriormente, podría indicarse que la lógica de producción y acumulación del sector informal puede ser analizada desde la perspectiva de Chayanov, dadas las características productivas y comerciales que presenta.



En ese sentido, en la unidad económica de explotación familiar, la relación de productividad y acumulación que se presenta en las empresas capitalistas tradicionales cambia su comportamiento hacia una relación entre productividad y minimización del esfuerzo laboral requerido. Esto quiere decir que mientras en las empresas de producción capitalista el incentivo principal para incrementar los niveles de productividad es acrecentar el nivel de los rendimientos destinados a ser acumulados o capitalizados, en la unidad de explotación familiar el incremento en la productividad se encuentra asociado a la optimización del esfuerzo laboral requerido para conseguir el ingreso necesario que supla la reinversión en capital de trabajo más las necesidades de la familia que se autoexplota.

Siguiendo a Chayanov, en una empresa capitalista el esquema de circulación del capital presenta la circularidad que Marx planteó con anterioridad en su teoría sobre el capital, es decir: Capital de inversión inicial – Proceso productivo y comercialización – Capital acumulado. En este esquema, el empresario invierte una determinada cantidad para adquirir factores de producción que luego del ciclo productivo se venden y arrojan un ingreso bruto con su respectiva utilidad. Del capital obtenido se reinvierte la suma necesaria para una nueva fase de producción, y el excedente se acumula como ganancias del periodo (Chayanov, 1974, p. 231). En contraste, en la empresa familiar, la familia aporta tanto capital como fuerza laboral para ser aplicadas a un proceso productivo que les arrojará un ingreso bruto. Parte de este ingreso bruto, según el autor, es reinvertido en los factores necesarios para mantener la actividad productiva, y el excedente se orienta a suplir las necesidades normales de la familia o en otras palabras, “a reproducir la fuerza de trabajo” (Chayanov, 1974, p. 232)

Lo anterior implica que, dado que la unidad de explotación familiar gasta todo su ingreso en el consumo propio de la familia y la reinversión necesaria para capital de trabajo, se puede asumir que la producción total de cada unidad es igual al ingreso bruto total percibido por esta. En ese mismo orden, la fuerza laboral de la que dispone cada unidad productiva determinará en igual medida el volumen de su producción, y la intensidad de trabajo que se requiere para lograr el ingreso mínimo necesario para la supervivencia familiar.

En este aspecto, la dinámica de producción de las empresas del sector informal, al igual que la de la unidad de explotación familiar, rompen con la lógica de acumulación capitalista tradicional, dado que la intensidad del trabajo necesaria para cubrir el autoconsumo y la reinversión en capital de trabajo, serían los determinantes del nivel de producción necesario en cada unidad, y no el interés de obtener una plusvalía destinada a ser acumulada periodo tras periodo.

Siguiendo este enfoque, entendemos que las empresas familiares de las que nos habla Chayanov no son el mismo segmento que analiza Schumpeter con su “grupo social óptimamente seleccionado y orientado al fin del máximo beneficio individual” (Schumpeter, 1934), o el empresario de la escuela austriaca que lo define como “un hombre que actúa de acuerdo con los cambios que tienen lugar en los datos del mercado” (Mises, 1961: p. 254). Reflexionando sobre su planteamiento, la unidad productiva a la cual se refiere Chayanov es aquella que utiliza la mano de obra de la que dispone, en sus integrantes, con el fin de obtener una ganancia proporcional al desgaste físico requerido para la producción de ciertos bienes (Ibid, P. 96).

La empresa de explotación familiar, por ende, es una alternativa al modo de producción capitalista formal para absorber la fuerza laboral de la población predominantemente rural, involucrando a los pequeños propietarios libres e incentivando el intercambio entre sectores a través de la especialización del trabajo (Amin y Vergopoulos, 1975). No obstante, dicho segmento productivo, al igual que la economía en general, no es totalmente homogéneo dado el diferencial en los niveles de productividad entre empresas, las redes sociales y comerciales que poseen los individuos y el nivel de división entre capital y trabajo en cada firma.

Esta divergencia entre las dinámicas de producción de las diferentes unidades productivas al interior del sector informal, o unidades de explotación familiar, es el factor clave para establecer cuáles de ellas poseen un mayor potencial de crecimiento productivo y conectividad con la economía moderna, y cuáles se hallan inmersas en una economía de subsistencia. Es decir, esta lógica de producción diferencial en lugar de ser vista como un



obstáculo que imposibilita el desarrollo del sector informal puede aportar en cuanto a la generación de encadenamientos productivos entre las unidades más rezagadas del sector con las más organizadas y modernas del mismo.

Si se considera que el eje central de la dinámica productiva de las empresas informales no es la acumulación de capital vía incrementos en los niveles de productividad como sucede en el sector formal de la economía, sino la reproducción del ciclo productivo como un medio de supervivencia para los miembros que integran cada empresa, se puede suponer también que al incrementar la productividad en las unidades informales, se aumenta el ingreso disponible familiar para compensar necesidades que anteriormente no eran satisfechas con ingresos inferiores. Ello incide en una mejor calidad de vida para los miembros que integran cada empresa del sector informal aunado a incrementos en el nivel de su producción.

Las empresas informales cuyos niveles de productividad son superiores al promedio del sector pueden jalonar el crecimiento y desarrollo del mismo integrando a las unidades con niveles de productividad inferiores. De ser así, las políticas que se orienten a fortalecer la empresarialidad informal deberían tener en cuenta la heterogeneidad productiva que hay entre las unidades productivas informales.

#### **4.4 La empresarialidad informal: ¿un problema de política pública?**

El problema de política pública, y concretamente, de política económica no es cómo incrementar el valor agregado, generado por las unidades productivas informales o el monto de su producción bruta. La dificultad 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.



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 por el crecimiento de los sectores primario y terciario que concentran, en la mayoría de los casos, gran parte de la producción nacional, con el atenuante que estos sectores se asocian a bajos niveles de productividad y 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 enfocadas en el desarrollo social y la redistribución del ingreso. En palabras de Hirschman, se requiere de un esquema en el que la función empresarial (impulsada por los inversionistas y pequeños productores) esté acompañada por la función reformadora (impulsada por la sociedad civil y los sectores desprotegidos) con el fin de aprovechar el efecto túnel<sup>1</sup> y hacer que los beneficios del desarrollo económico lleguen a toda la población (Hirschman, 1984).

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.

---

1. El efecto túnel explicado por Hirschman 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” (Hirschman, 1984, P. 79). 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 está mejorando.



## 5. METODOLOGÍA

**P**artiendo de los hallazgos de investigaciones previamente elaboradas en las que se construyó una tipología de análisis para caracterizar las actividades realizadas en el sector informal<sup>2</sup>, y ver su asociación con el contexto productivo regional en la ciudad de México (Parra, 2006), y en las áreas urbanas de Bolivia (Parra, 2009), se plantea la posibilidad de aplicar una metodología similar para analizar la relación entre el nivel de diversificación productiva de los países de Latinoamérica y la dinámica productiva de las unidades empresariales del sector informal.

De esta manera, la presente investigación contempla en su primera fase la realización de un análisis descriptivo con microdatos utilizando el caso de la empresarialidad informal en Bolivia como ejemplo orientado a verificar la relación entre el tipo de empresarialidad informal, el sector en el que se inscribe y su nivel de productividad, y una segunda fase orientada a un análisis descriptivo sobre la relación entre las variables macroeconómicas asociadas a la diversificación productiva y las tasas de empresarialidad informal desglosadas según el tipo de empresa en los países de la región (análisis cross country). Para ello, se realizará un análisis descriptivo de la relación entre las principales variables macroeconómicas analizadas, las cuales darán como resultado la creación de una matriz de análisis correlacional que indicará los grados y niveles de asociación entre empresarialidad informal y diversificación productiva para el conjunto de países de América Latina en los años 2000 y 2009.

---

2. Para los propósitos que aquí se buscan, asumiremos la definición del sector informal utilizada por la OIT y el PREALC. Con ello, el sector informal se conforma por el porcentaje de la población ocupada que labora en micronegocios no agropecuarios sin registro y de menos de 5 trabajadores excluyendo del análisis al trabajo doméstico y a los trabajadores calificados (PREALC, 1985)

## 5.1 Fuentes de datos

La información macroeconómica de los países de América Latina para la última década en cuanto a metadatos, se obtendrá de bases públicas como la Cepal, el Banco Mundial y el FMI. Referente a microdatos se trabajará con las encuestas nacionales de Hogares de Bolivia como caso ilustrativo de la relación planteada para los años 2000 y 2005, de los cuales se posee información.

## 5.2 Resultados y discusión:

Los resultados obtenidos se encuentran relacionados con las dos fases de desarrollo del proyecto, así como con los dos artículos de investigación elaborados para tal efecto, según se muestra a continuación.

### 5.2.1 1ª fase. Análisis de estudio del caso de Bolivia

- Resultados de la investigación

El mercado laboral boliviano ha estado marcado por una constante desregularización e informalización del empleo en la última década, atada al crecimiento de actividades de baja productividad que regularmente se asocia con situaciones de subsistencia (Blanes, 1989; CEPAL, 2004). En la tabla 3 se observa que los trabajadores informales de subsistencia se encuentran más representados que los empresarios informales. No obstante, la empresarialidad informal aumentó en las tres regiones entre los dos años de estudio, hecho que puede deberse a un incremento en la ocupación como patrón que declaró tener un local exclusivo para su negocio. Al respecto Lay y Weibelt (2003) encontraron en su investigación para el caso de Bolivia a comienzos de los noventa que los trabajadores por cuenta propia y los patrones al cambiar sus expectativas hacia un entorno más favorable decidían invertir en bienes inmuebles, siendo una de sus primeras prioridades la adquisición de un local para la realización de su actividad productiva.



**Tabla 3.** Población ocupada en el sector informal urbano en Bolivia según tipo de informalidad, año y región geográfica en (%)

Tipo de trabajador informal	Región								
	Altiplano		Sig	Valles		Sig	Llanos		Sig
	2000	2005		2000	2005		2000	2005	
Trabajadores de Subsistencia	87.3	76.3	***	86.3	79.2	***	87.5	74.1	**
N. Casos	880	724		679	477		588	377	
Empresarios Informales	12.7	23.7	***	13.7	20.8	***	12.5	25.9	**
N. Casos	128	225		108	125		84	132	
Total Porcentaje	100.0	100.0		100.0	100.0		100.0	100.0	
Total Casos	1008	949		787	602		672	509	

**Fuente.** Cálculos propios con base en datos de la Encuesta Nacional de Hogares 2000 y 2005 de Bolivia, área urbana

En el análisis multinivel que se realizó sobre dos niveles de jerarquía (individual y departamental), si bien, no se contemplaron todas las posibles variables que pueden estar interfiriendo en cada uno para que se dé una mayor inserción en determinado tipo de informalidad, se introdujeron en el modelo aquellas que pueden estar afectando más la probabilidad de ser empresario informal.

En la tabla 4 aparecen los resultados de los primeros modelos de regresión elaborados para el año 2000, en los cuales se introdujeron variables individuales únicamente. Ello con el fin de conocer cuál es la dinámica productiva y laboral del sector informal boliviano en función de las características particulares de cada trabajador, y saber si la empresariedad informal se asocia con un conjunto de atributos específicos en el individuo.

En la tabla 4 se observa para la variable sexo en ambos años que el odds ratio está por debajo de 1 y el coeficiente es negativo. Esto quiere decir que las mujeres tienen menos posibilidades de ser empresarias informales frente a lo que ocurre con los hombres en el sector informal de Bolivia. Si bien, la probabilidad de ser trabajador de subsistencia puede ser superior a la de ser empresario informal tanto para hombres como para mujeres, ellos estarían más representados en este último tipo de informalidad frente a ellas, lo cual en principio podría estar muy relacionado con el carácter de complementariedad en el ingreso familiar de las labores que desempeñan las mujeres en el sector informal (Parra, 2006).

**Tabla 4.**

Cuadro de resultados, modelos logísticos para el Sector informal en Bolivia en 2000 y 2005						
Categoría de Referencia: Trabajadores informales de subsistencia						
Nivel de análisis (Individuo)	Empresarios Informales Año 2000			Empresarios Informales Año 2005		
	Odds Ratio	coef	Sig	Odds Ratio	coef	Sig
<b>Variables</b>						
Sexo (0=hombre)	0.93	-0.07	***	0.89	-0.12	***
Edad (variable continua)	1.03	0.03	***	1.04	0.04	***
Escolaridad (0= sin instrucción)	1.47	0.39	***	1.59	0.46	***
Rama de actividad (0=sector primario)	0.97	-0.03	***	0.92	-0.09	***
Indice de condiciones de vida (0=Bajo nivel)	1.19	0.17	***	1.20	0.18	***
muestra: Población ocupada en el sector informal						
N=	2463			2060		
Pseudo R Cuadrado:	0.186			0.145		
Log likelihood=	-403317.6			-651143.8		

**Fuente.** Elaboración propia con base en datos de la Encuesta Nacional de Bolivia para 2000 y 2005.

Al observar lo que ocurre con la edad, vemos que el odds ratio está ligeramente por encima de uno, lo que en principio indica que la edad no marca grandes diferencias en la probabilidad de ser empresario informal en Bolivia. Caso contrario ocurre con la escolaridad, dado que los odds ratio son de 1.47 en el 2000 y de 1.59 en 2005, lo que indica que a medida que la escolaridad aumenta, las posibilidades para que un trabajador informal sea empresario se incrementan a razón de 1,47:1 y 1,59:1 por cada nivel de instrucción recibido respectivamente para cada año.

Al observar lo que acontece con la rama de actividad se observa que los coeficientes son negativos para los dos años y los odds ratio están por debajo de uno. Ello significa que la tercerización de la oferta laboral contribuye negativamente a la empresariedad informal, induciendo a los trabajadores informales a insertarse en actividades más orientadas a la subsistencia. Al respecto, Weller (2000) observa que la precariedad laboral se encuentra muy relacionada con el proceso de tercerización del mercado laboral, dado que los empleos generados en el sector servicios y comercio son en su mayoría ocupaciones de baja productividad y con nula protección social.



Finalmente, el índice de condiciones de vida muestra que las posibilidades para que un individuo sea empresario informal se aumentan conforme mejora su nivel de vida en ambos años. Ello indica una asociación significativa entre la empresariedad informal, y las condiciones de vida de los trabajadores informales. No obstante, tal asociación podría estar afectada por dos situaciones: la convivencia en un mismo hogar de trabajadores informales con trabajadores formales y el contexto económico regional al que pertenece el sujeto, factores que estarían influyendo en las condiciones de vida de cada hogar. Es decir, la situación podría variar para hogares con diferentes estructuras ocupacionales y contextos regionales con niveles de pobreza o crecimiento económico distintos.

En la tabla 5 se muestran los resultados para los modelos en dos niveles de jerarquía, en un ámbito departamental, en los que se introdujeron las siguientes variables: la tasa de crecimiento anual del producto interno bruto departamental y la inversión pública como porcentaje del PIB de cada departamento. De los resultados de los modelos puede decirse lo siguiente: en primer lugar, el comportamiento de las variables edad, escolaridad, rama de actividad e índice de condiciones de vida no varió considerablemente respecto de los modelos anteriores, lo que indica que las variables del contexto departamental introducidas no manifestaron una relación significativa con las características personales del individuo. No obstante, se anota que los odds ratio en la variable sexo cambió significativamente entre ambos años, lo cual muestra que al controlar el efecto de esta en la empresariedad informal teniendo en cuenta dos niveles de análisis, las mujeres manifestaron en el año 2005 menores posibilidades de ser empresarias informales frente a los hombres, respecto de lo que acontece cuando solo se considera un nivel de jerarquía.



**Tabla 5**

Cuadro de resultados, modelos Logísticos en 2 niveles de jerarquía de análisis para el sector informal en Bolivia en 2000 y 2005 Categoría de Referencia: Trabajadores informales de subsistencia						
1er Modelo: Un Nivel de análisis (Individuo)	Empresarios Informales Año 2000			Empresarios Informales Año 2005		
	Odds Ratio	coef	Sig	Odds Ratio	coef	Sig
<b>Variables</b>						
<b>Primer Nivel: Individuo</b>						
Sexo (0=hombre)	0.91	-0.10	N.S	0.48	-0.74	***
Edad (variable continua)	1.02	0.02	***	1.01	0.01	***
Escolaridad (0= sin instrucción)	1.35	0.30	**	1.01	0.01	N.S
Rama de actividad (0=sector primario)	0.90	-0.10	**	0.84	-0.17	***
Índice de condiciones de vida (0=Bajo nivel)	1.12	0.11	N.S	1.16	0.15	N.S
<b>Segundo Nivel: Departamento</b>						
Tasa de crecimiento Anual del PIB departamental	0.94	-0.06	N.S	1.05	0.04	***
Inversión Pública como % del PIB departamental	1.01	0.01	***	0.99	-0.01	**
Pseudo R Cuadrado:	0.138			0.143		
Log likelihood=	-939.6			-1080.4		
N=	2463			2060		
Muestra: Población ocupada en el sector informal, representativa a nivel departamental y nacional						

**Fuente.** Elaboración propia con base en datos de la Encuesta Nacional de Bolivia para 2000 y 2005.

De otra parte, la tasa de crecimiento anual del PIB departamental indica que el crecimiento económico no favoreció la empresarialidad informal en el año 2000, situación que se modificó para el año 2005 en el cual se nota una relación positiva entre esta variable y ser empresario informal en Bolivia. En la actualidad, diversos estudios han demostrado la asociación positiva entre la creación de nuevas empresas y el crecimiento económico (OCDE 2001), relación que ha estado más orientada hacia la creación de nuevas empresas formales que hacia aquellas originadas en el sector informal. Ello indica que para el caso de Bolivia, la asociación positiva que se encontró para el año 2005 tendría que ser controlada además por el nivel de dinamismo económico de cada empresa analizada. En contraposición, para el año 2000 las circunstancias por las que atravesó Bolivia en ese momento, pudieron



motivar que el nivel de exogeneidad asociado al contexto político o social influyese sobre la probabilidad de ser empresario informal en este país.

A su vez, la variable de inversión pública como porcentaje del PIB departamental no presentó un efecto notable en las posibilidades que tienen los trabajadores informales para insertarse como empresarios en el sector informal boliviano. Es decir, que de acuerdo con la información disponible, la dinámica laboral y productiva del sector informal en Bolivia no estuvo afectada directamente por la intervención del estado en la economía.

Los resultados de los modelos en los dos niveles de análisis indican que las características personales de cada individuo tienen un mayor efecto en la dinámica productiva y laboral del sector informal boliviano, y por ende, en las posibilidades que tienen los trabajadores informales de insertarse como empresarios informales frente a las variables del contexto departamental. No obstante, al introducir las variables de segundo nivel se observa que el crecimiento económico de un departamento guarda una relación positiva con la empresarialidad informal en el año 2005, lo cual corrobora lo hallado por otras investigaciones en cuanto a que existe una relación directa entre el crecimiento económico y el nivel de empresarialidad en una nación (OCDE, 2001).

De otra parte, si bien los resultados indican que el sector informal en Bolivia concentra a un buen porcentaje de los individuos como trabajadores de subsistencia y a un bajo porcentaje como empresarios informales, la situación puede variar dependiendo de las características propias de cada sujeto, y el cambio en sus expectativas según el contexto económico, político y social de su entorno más cercano. En tal sentido, los contrastes hallados permiten abrir múltiples interrogantes acerca del sentido de la empresarialidad en el sector informal, y su asociación con las características sociodemográficas y laborales de los individuos.





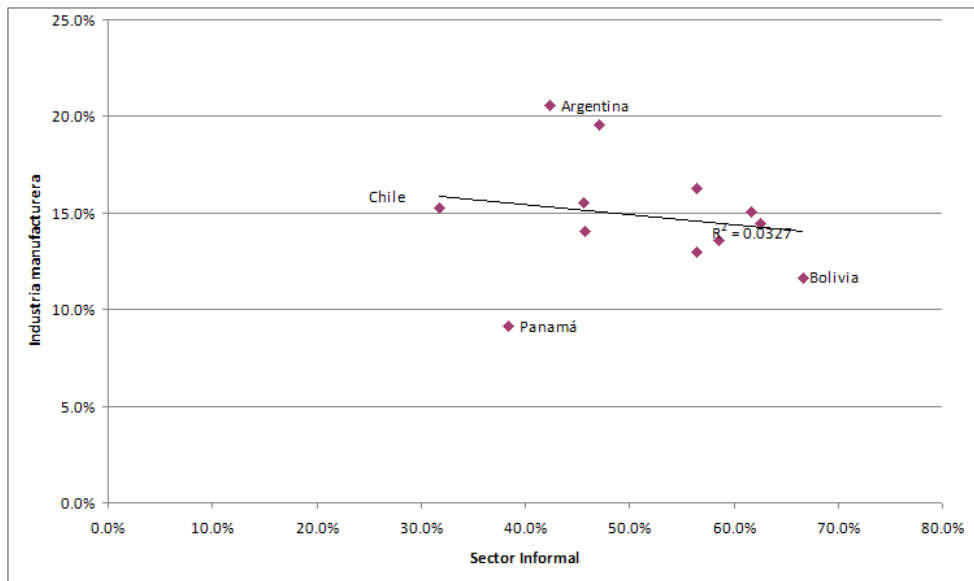
### 5.2.2 2ª fase. Análisis *cross country* para América Latina

#### - Resultados

Habiendo analizado el comportamiento y las tendencias de los cinco indicadores macroeconómicos analizados, en este apartado tenemos los resultados del análisis de correlación considerando en el eje X las variables del sector informal y en el eje Y las variables de diversificación productiva, para determinar si se presentan correlaciones lineales o no.

En la figura 1 se observa la dispersión de los datos del sector informal (eje x) respecto del porcentaje de la industria manufacturera en el PIB en 2000. Se analiza que hay varios puntos que están muy cerca de la recta que refleja un promedio, pero no absorbe los puntos extremos como los de Chile-Bolivia (horizontal) y Panamá-Argentina (vertical).

**Figura 1.** Porcentaje de la Industria manufacturera del PIB versus el sector informal 2000



**Fuente.** Elaborados por el autor 2010



Por esta razón, se percibe un coeficiente de determinación que indica aproximadamente un 3% de ajuste de la línea recta a los datos con un coeficiente de correlación de 0.1808 (ver figura 1), que como no es cero 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 manera exacta.

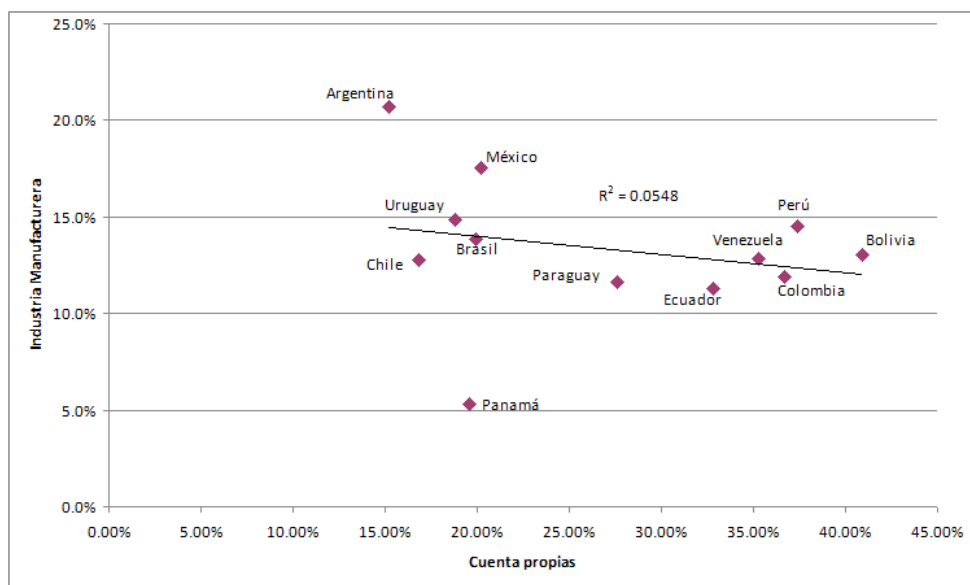
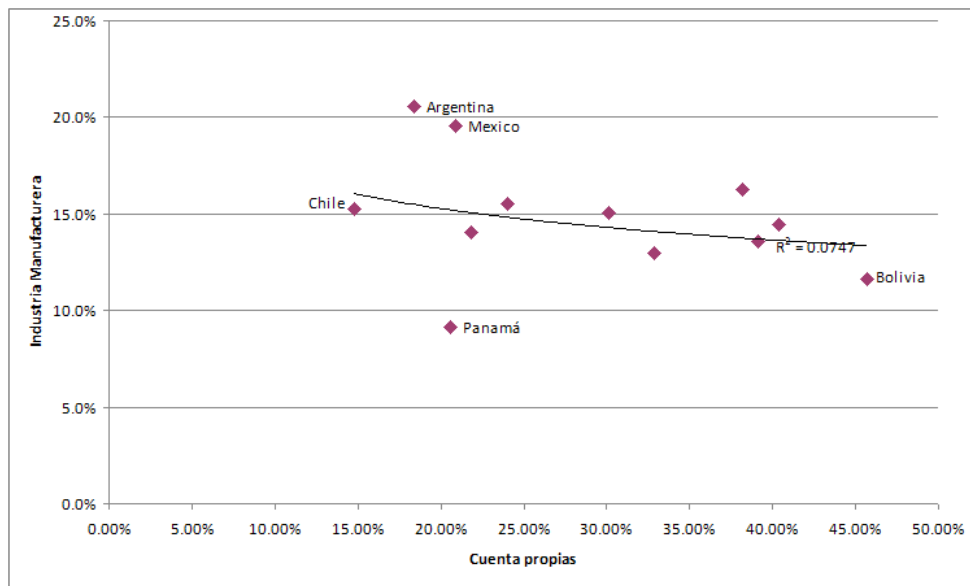
Comparando con el año 2010, el ajuste de la recta es mucho menor (0.2%), más próximo a cero y por ello no se identifica una relación lineal clara. Por ejemplo, en el caso de Bolivia y Chile, polos opuestos en sus porcentajes del sector informal, se puede explicar que en su relación con la industria manufacturera está mediando el mercado interno de cada país. Aparentemente, el hecho de que un país tenga o no mayor sector informal no influye en el nivel de la industria manufacturera. Es decir, se observa que Chile exporta menos que Bolivia pero hay que considerar que su mercado interno es más fuerte.

Para el caso de los cuenta propias (ver figura 2), que son un subgrupo del sector informal, se observa que el ajuste de los datos a la recta es mayor, alcanzando 7.5%. El coeficiente de correlación es de 0.2733 que al ser diferente de cero y más próximo a 1 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 está relacionado a un mayor porcentaje de cuenta propia en la economía.

Diez años más tarde se observa que se mantiene el ajuste de la curva lineal mayor al 5% (5.48% en 2010) que es un poco menor que en el año 2000. El coeficiente de correlación es de 0.2340 lo cual refleja que la relación lineal estocástica se ha mantenido un decenio después.



**Figura 2.** Porcentaje de la industria manufacturera del PIB versus el porcentaje de cuenta propias 2000

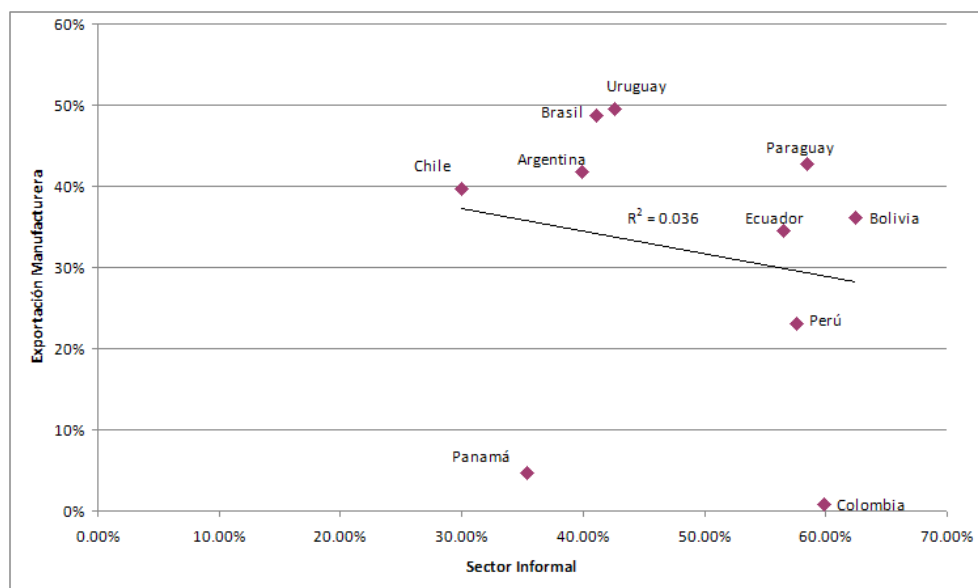
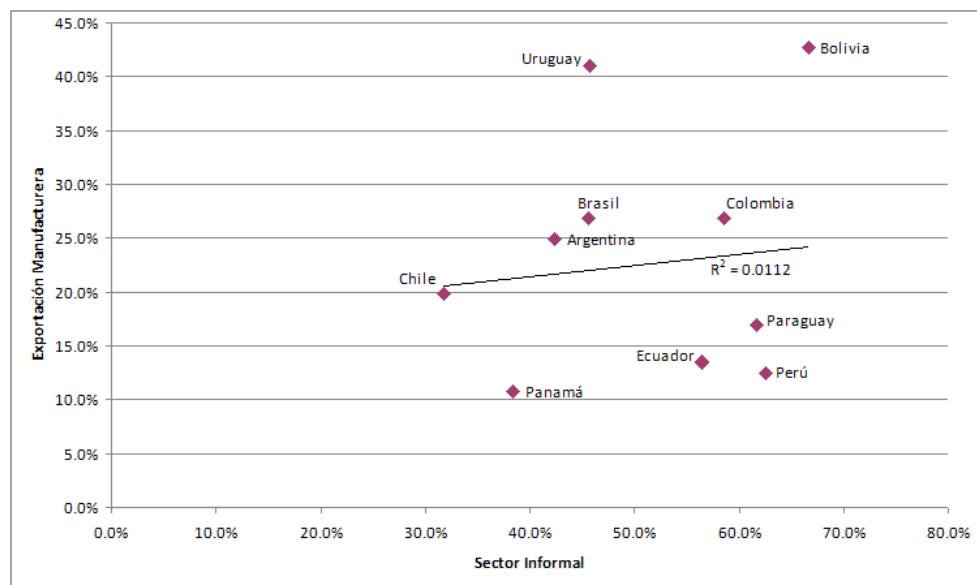


Fuente. Elaborados por el autor 2010



## Relación entre la empresarialidad informal y la diversificación

**Figura 3.** Porcentaje de exportación manufacturera versus el porcentaje del sector informal en 2000



Fuente. Elaborados por el autor 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 la figura 3 se puede observar que al relacionar a esta variable con el sector informal, la nube de puntos no se acerca a una recta lineal; al contrario, parece conformar un anillo, que demarcaría la no existencia de la relación lineal o de otro tipo. Esto se refleja en un coeficiente de determinación del 1%; 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. Para 2010, el comportamiento se invierte 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.

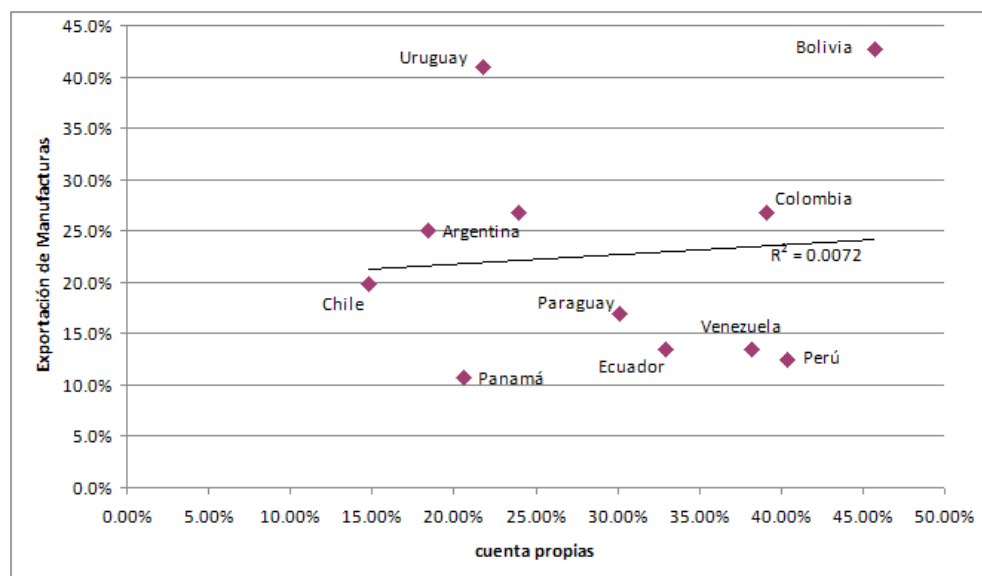
Es necesario analizar el caso de Bolivia que puede dar lugar a confusión. En la figura 3 se observa que si bien tiene un alto porcentaje de sector informal en su economía, también tiene un porcentaje de exportación en manufacturas mayor que los otros países de AL (superior al 40%). A la luz de los resultados del estudio de Parra (2010), esto significa que del 12% de la industria manufacturera de Bolivia, que en su mayor parte es artesanal, cerca del 50% 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, tienen menor porcentaje de exportación que Bolivia, porque tienen mayor industria manufacturera y un mercado interno fuerte que consume su producción.

Un fenómeno similar al anterior se observa al relacionar la exportación de manufacturas con el subgrupo de trabajadores por cuenta propia (ver figura 4). Independientemente del porcentaje de trabajadores por cuenta propia, el nivel de exportaciones se comporta de manera dispersa, entre 10 y 42% aproximadamente, lo cual indica que en este caso el porcentaje no influye sobre el nivel de exportaciones de la industria manufacturera. 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 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. Para 2010 se observa un mejor ajuste de la curva lineal (22.8%) y un coeficiente de correlación de 0.4782 pero con un comportamiento decreciente.

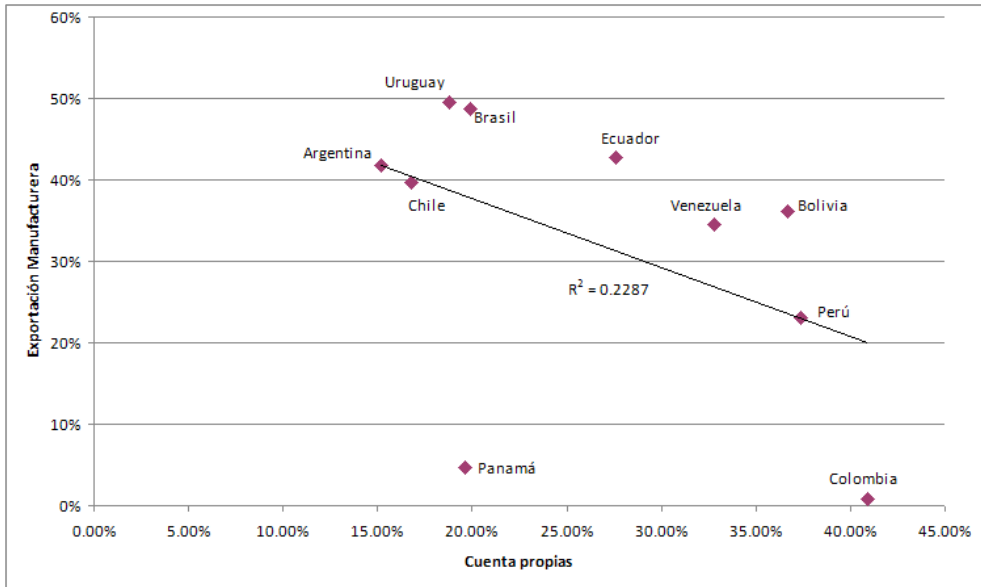


Si seguimos una lógica tradicional en la cual a mayor empresarialidad mayor crecimiento económico, el indicador diría que a mayor participación de unidades productivas no reguladas o sector informal (visualizado a través de los cuenta propias), el porcentaje de exportaciones en la industria manufacturera sería menor; sin embargo, dado que la empresarialidad informal se explica por una lógica de producción diferente, en la cual la empresarialidad informal está muy relacionada con formas de producción tradicionales, se observa que la producción manufacturera, tal vez del sector informal, puede ir orientada en su mayoría a un mercado externo, como sucede en el caso de Bolivia. En Parra (2010) la gran mayoría de empresas informales que se entrevistaron y que se encontraban en la manufactura, 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.

**Figura 4.** Porcentaje de exportación manufacturera versus el porcentaje de cuenta propias en 2000



**Fuente.** Elaborados por el autor



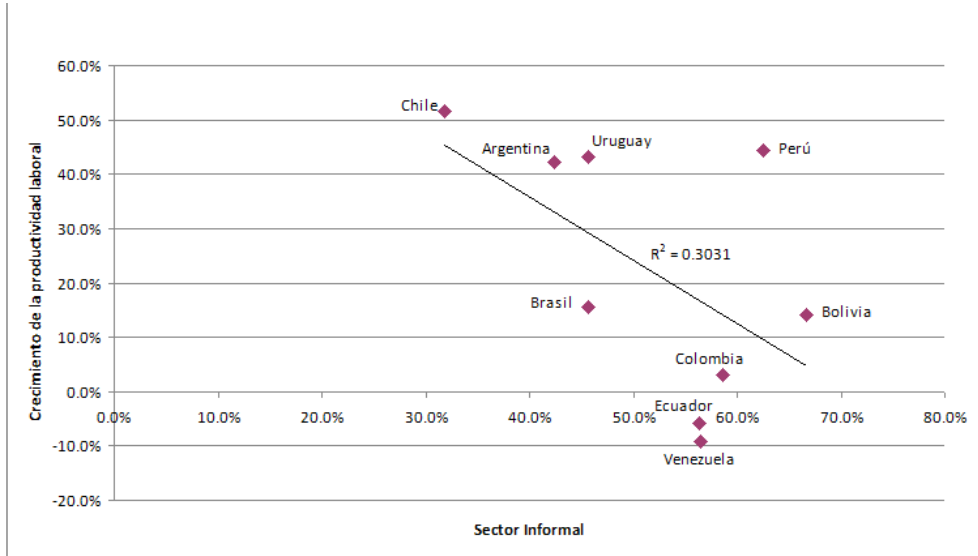
**Fuente.** Elaborados por el autor 2010

Se concluye que la variable de exportación de manufacturas depende de otras variables que pueden tener más peso en su explicación que el sector informal o del grupo de trabajadores por cuenta propia, lo que se evidencia por los bajos porcentajes de ajuste, coeficientes de correlación próximos a cero (lo cual no implica la independencia) y curvas opuestas en ambos periodos. Esto significa que existen otras variables que intervienen en la exportación de manufacturas, tales como: el sector de la industria, los mecanismos administrativos para la exportación propios de cada país, las redes internacionales, etc.

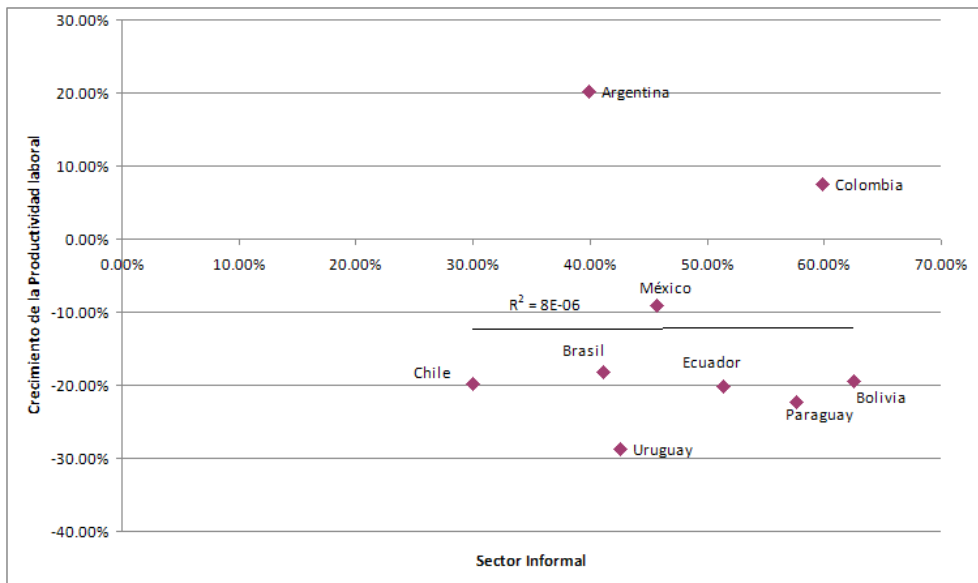


## Relación entre la empresariedad informal y la diversificación

**Figura 5.** Crecimiento de la productividad laboral versus el sector informal 2000



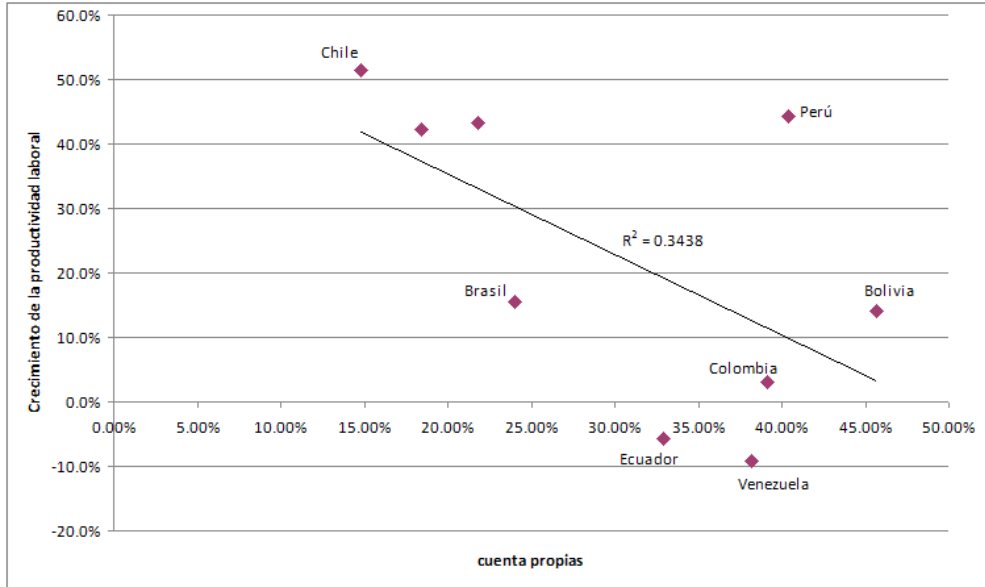
Fuente. Elaborados por el autor 2010



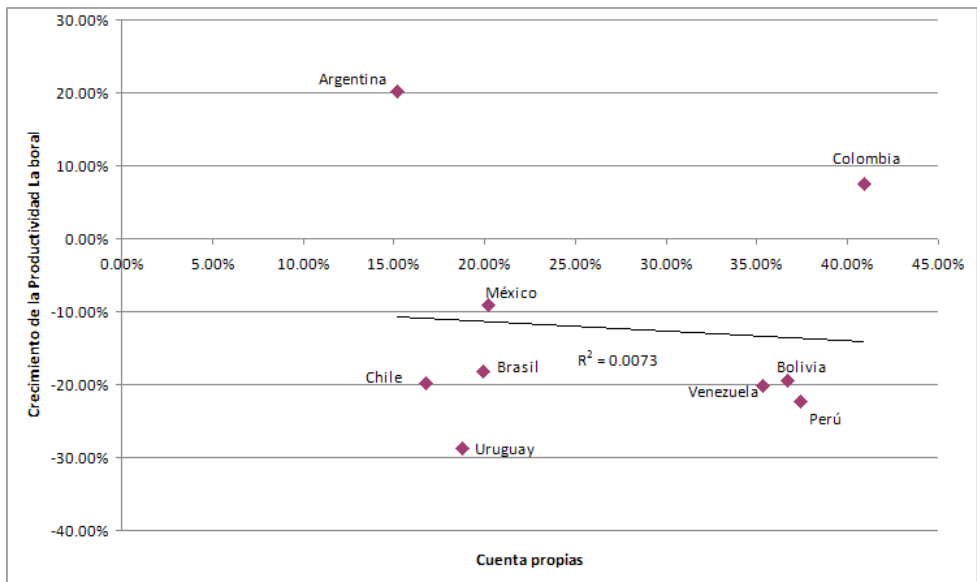
Fuente. Elaborados por el autor



**Figura 6.** Crecimiento de la productividad laboral versus cuenta propias 2000



Fuente. Elaborados por el autor 2010



Fuente. Elaborados por el autor



El crecimiento de la productividad respecto del sector informal y más específicamente respecto de los trabajadores por cuenta propia es muy similar en 2000. Ambas líneas de tendencias tienen un ajuste de 30% a los datos y la dispersión de los datos no es homogénea (ver figura 5).

El coeficiente de correlación del sector informal versus el crecimiento de la productividad laboral es de  $-0.5505$ , lo que indica la existencia de una relación lineal estocástica decreciente más fuerte porque está más próximo a  $-1$ . Es decir, a mayor porcentaje del sector informal en un país, menor crecimiento de la productividad. El coeficiente de correlación del porcentaje de los trabajadores por cuenta propia versus la productividad (ver figura 6) es de  $-0.5863$ , más fuerte que la anterior relación y presenta un mejor ajuste (34%).

En 2010 se observa que la curva lineal 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 nos da idea de que no existe relación lineal estocástica, pero no indica independencia de variables ya que puede existir relación no lineal, incluso, exacta. Considerando los trabajadores por cuenta propia, la curva es levemente diferente de la horizontal en sentido decreciente (manteniendo el comportamiento de 2000) con un ajuste de 0.73% y un coeficiente de correlación de 0.0854.



## 6. APORTES Y APLICACIONES

Los principales aportes de la presente investigación se hallan en el campo del diseño e implementación de políticas públicas orientadas a la formalización empresarial, el fomento y desarrollo del tejido productivo nacional, y los programas actuales del gobierno, relacionados con la transformación productiva.

En este sentido, la presente investigación permitió desarrollar un análisis tanto micro económico de lo que acontece con la empresarialidad informal para el caso concreto de Bolivia, como un análisis macro económico de lo que ocurre con dicha temática en América Latina en su conjunto. Ello permite dejar tres aportes centrales por considerar en el diseño de políticas públicas orientadas al sector.

- Dada su lógica de producción orientada a la satisfacción de necesidades básicas de supervivencia, las empresas informales que han sido creadas por necesidad más que por oportunidad requieren de políticas centradas en el fortalecimiento de la inversión pública y privada que generen empleo en sectores clave para la diversificación productiva de la economía, así como acceso universal a los sistemas de seguridad social, servicios de salud y educación, y el respeto de sus derechos contractuales, para que mejoren su niveles de productividad y puedan articularse a sectores modernos de la economía nacional.
- Teniendo en cuenta que la motivación de los trabajadores por cuenta propia para ocuparse en una actividad informal puede estar mediada tanto por la necesidad de subsistencia como por la independencia laboral, las empresas informales que se encuentran en una fase de desarrollo productivo más avanzada que el cubrimiento de las necesidades de supervivencia de sus integrantes, requieren de sistemas de fortalecimiento y reconversión productiva que orienten las actividades hacia sectores de mayor productividad, promoviendo el asociativismo con fines productivos entre los trabajadores por cuenta



propia de una misma rama de actividad, con el fin de generar una mejor segmentación del mercado e impedir su atomización.

- Finalmente, las empresas informales que emplean mano de obra remunerada en su actividad productiva, al ser el segmento más pequeño dentro del sector informal pero el que manifiesta mayores niveles de productividad, requieren tanto de la expansión de nuevos mercados para colocar su producción, como de la dotación de un capital semilla para financiar su capital de trabajo durante los primeros años de funcionamiento. En este segmento, el asociativismo resulta clave para aglutinar pequeños productores en una sola unidad de comercialización, como ya lo están realizando diferentes organizaciones civiles en las ciudades de la Paz y El Alto. Los lineamientos de política pública que se diseñen para este segmento de la empresarialidad informal deben, por ende, potenciar los lazos socioeconómicos que existen entre las microempresas informales así como los nexos que estas poseen con la economía transnacional, brindándoles un respaldo en materia de protección de derechos contractuales y el financiamiento de su producción a tasas cero de interés.

De otra parte, las políticas en el nivel microeconómico deben estar acompañadas con una estrategia macroeconómica integral. Los países del sudeste asiático han aprendido que el Estado juega un papel central en la economía, y que su intervención como árbitro, regulador y promotor de las jugadas entre empresarios y empleados se hace evidente en el mercado de capitales, la definición de sectores prioritarios y la prestación de servicios sociales a las comunidades de más bajos recursos. Todo ello sin generar traumatismos en el mercado de bienes y servicios o colocar en riesgo la garantía de la propiedad privada y los incentivos para la inversión.



## 7. CONCLUSIONES

La presente investigación ayudó a entender la dinámica laboral y productiva de la empresarialidad informal, y las características sociodemográficas con las cuales se asocian los tipos de informalidad identificados. También subrayó que es erróneo afirmar que todas las empresas informales tienen las mismas posibilidades de ser unidades productivas con potencial de crecimiento productivo; así mismo, que sería desacertado verlas a priori como sinónimo de pobreza o subdesarrollo. El sector informal es tan diverso que incluye tanto a trabajadores que apenas ganan para sobrevivir, como a empresas que tienen un gran potencial de crecimiento productivo.

La tipología utilizada en este estudio buscó investigar dos de los factores que en la informalidad usualmente se consideran como dados: primero, analizar si cada tipo de empresarialidad informal podría asociarse con determinadas características sociodemográficas y condiciones de vida de los individuos, y segundo, observar en qué medida la empresarialidad informal se encuentra afectada por el contexto económico al que pertenecen los trabajadores informales.

El análisis que se desarrolló permite arribar a dos conclusiones fundamentales. En primer lugar, respecto de las condiciones de vida de los trabajadores informales, se nota que existen ciertos patrones que tienden a asociar la empresarialidad informal con mejores condiciones de vida, a pesar de que se notan algunas diferencias entre los años 2000 y 2005. En segundo lugar, al analizar la empresarialidad informal en dos niveles de jerarquía, individual y departamental, notamos que la variable de crecimiento económico mostró una asociación significativa con la probabilidad de ser empresario informal en el año 2005, no así en el año 2000. Ello señala que pueden existir otras variables de tipo contextual que no se tomaron en cuenta en los modelos, y que pueden tener un mayor peso en la empresarialidad informal boliviana.



En cuanto a las hipótesis planteadas sobre la composición y dinámica laboral del sector informal para el caso boliviano, se observó que el mayor porcentaje de individuos que trabajan en dicho sector se ubicó en los trabajadores de subsistencia dejando así poca participación a la empresarialidad informal. No obstante, se encontró que esta última categoría crece entre los dos años de estudio, lo cual puede relacionarse con un cambio en las expectativas de los individuos ocupados, cuya ocupación es patrón, que los llevó a establecer sus actividades comerciales en locales fijos. Por otro lado, la dinámica laboral vista en función de la asociación entre tipos de informalidad y condiciones de vida, indicó una clara relación entre niveles de vida más altos y el ser empresario informal.

Respecto de la segunda hipótesis se observó que mientras en el año 2005 la tasa anual de crecimiento económico departamental mostró una asociación positiva y significativa con la empresarialidad informal, en el año 2000 dicha asociación no se da de la misma forma: la variable no resultó significativa y su efecto fue negativo. Es decir, el crecimiento económico podría estar relacionado con un incremento en la probabilidad de ser empresario informal bajo determinadas circunstancias y contexto sociopolítico. Al cambiar el contexto, como ocurrió en Bolivia en el periodo 2000 a 2005, en el que se redireccionaron las políticas de gobierno y el modelo económico implementado, las expectativas de los individuos ocupados en el sector informal pudieron dar un giro que favoreció el incremento de los empresarios informales.

Por otra parte, la inversión pública como porcentaje del PIB departamental no tuvo un impacto significativo sobre la probabilidad de ser empresario informal en Bolivia, lo cual podría significar dos cosas: o bien el peso del contexto geográfico en la empresarialidad informal puede ser en gran parte explicado por el nivel de crecimiento económico de cada departamento, o existen otro tipo de factores subjetivos de carácter social y político que pueden estar mediando en tal situación y absorben el efecto de dicha variable.



## 8. CONCLUSIONES RESPECTO DEL ANÁLISIS CROSS COUNTRY PARA AMÉRICA LATINA



La primera conclusión que se extractó del análisis cross country, fue que la relación entre empresarialidad informal y diversificación productiva está mediada por otras variables que no permiten establecer relaciones lineales exactas acordes con los coeficientes de determinación y de correlación que arrojaron los ajustes a una curva lineal.

El mayor porcentaje de ajuste que se logró alcanzar estuvo próximo al 30% en la relación de la productividad laboral versus el sector informal y versus la cuenta propia en el año 2000. Y también en ambos casos se observó que la mayor fuerza de correlación lineal presente con un coeficiente de correlación lineal fue de 0.5505 y 0.5863, respectivamente, que al estar más cerca de -1, nos indica una mayor fuerza de correlación lineal decreciente. Esto evidencia que a mayor sector informal y, en particular, mayor porcentaje de trabajadores cuenta propia, se refleja un menor porcentaje de crecimiento de la productividad laboral. Lo anterior, con base en los datos de la Cepal para la muestra de países latinoamericanos, los cuales aportan en el conocimiento de la relación entre sector informal y diversificación productiva, objetivo de la presente investigación.

Por otro lado, se encontró para 2010 una leve correlación entre las variables de diversificación productiva seleccionadas y las tasas de participación de los trabajadores por cuenta propia y micro empresarios informales en la muestra seleccionada de países latinoamericanos. Ello indica que no existió una correlación lineal exacta ni fuerte, que permita establecer una asociación significativa entre empresarialidad informal y diversificación productiva en América Latina.

El caso de Bolivia manifestó un comportamiento atípico, interesante de analizar, en función a que aparece con altos porcentajes de exportación relacionados con industrias manufactureras, paralelo a una elevada participación de empresarialidad informal. Ello podría ser explicado en razón a que el porcentaje de industria manufacturera en Bolivia al ser predominantemente artesanal, tiene como destino principal el mercado externo como lo evidencia el trabajo cuanti-cualitativo de Parra (2009-2010) sobre los microempresarios de este país.

Finalmente, la investigación permite concluir que si bien la teoría nos dice que la empresarialidad incide de manera positiva en el crecimiento y desarrollo económico de una nación, para el caso particular de la empresarialidad informal tal relación no es del todo evidente, y de forma contraria puede manifestarse una relación lineal inversa débil entre variables macroeconómicas de diversificación productiva y la participación del sector informal en la economía para los 12 países latinoamericanos analizados en 2000 y 2010.

De otro lado, es interesante anotar que pese a la gran participación que tiene la empresarialidad informal en las economías latinoamericanas, este tipo de unidades productivas no están aportando a una mayor diversificación productiva en pro del desarrollo económico, según los datos de la investigación. Es decir, si bien los empresarios informales tienen una dinámica productiva que no puede ser catalogada exclusivamente como de subsistencia, no logran consolidar una lógica de producción que les permita crecer, formalizarse, exportar, formar redes o conglomerados que empujarían el desarrollo económico de cada nación. Ello puede estar asociado a otras variables sociales, institucionales, culturales, económicas, entre otras, que median en este problema complejo, las cuales escapan del foco de esta investigación y podrían ayudar a explicar las relaciones que se presentan entre sector informal y diversificación productiva.





## 9. RECOMENDACIONES

La presente investigación buscó reflexionar acerca de la relación entre la empresariedad informal y la diversificación productiva en los países de América Latina, con el fin de averiguar si la existencia de unidades productivas no reguladas se asocia o no con un mayor o menor nivel de diversificación de las economías. El estudio arrojó como resultado que si bien no se encontró una asociación significativa fuerte entre las variables de estudio, si se manifestó una relación inversa que lleva a pensar que la empresariedad informal no contribuye positivamente a la diversificación económica, en razón de lo cual se elaboran las siguientes recomendaciones:

- Dado que la empresariedad informal manifiesta una lógica de producción y acumulación distinta a la empresariedad formal, tal y como se describió en el marco teórico, su contribución al desarrollo económico y productivo de las naciones latinoamericanas, no se da de manera directa, sino que puede darse de forma encubierta a través de cadenas de aprovisionamiento y distribución. Ello implica que las futuras líneas de investigación que se desarrollen al respecto han de profundizar acerca del encadenamiento productivo entre las empresas informales vs. las empresas formales, y la generación de redes productivas en el sector informal como punto de partida para generar lineamientos de política pública.
- En razón a que la relación existente entre diversificación productiva y empresariedad informal puede ser inversa, las políticas públicas que se generen hacia este tipo de unidades productivas deberían estar orientadas hacia la reconversión productiva de este tipo de empresas más que hacia la formalización de las mismas. Ello implica observar la empresariedad informal desde una óptica socioeconómica en la que tanto investigadores como tomadores de decisiones analicen la informalidad teniendo en cuenta el contexto social en el que se gestan



## Lista de productos a cargo de cada investigador

dichas unidades productivas.

<b>Director del Proyecto: León Darío Parra</b>	
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
Análisis de bases de datos sobre Bolivia.	Tablas de Productividad.
Elaboración del primer artículo de investigación.	Artículo publicable.
Elaboración del segundo artículo científico.	Artículo publicable.
<b>Investigador: Francisco Javier Matiz</b>	
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
Análisis de política pública orientada a la empresarialidad informal.	Participación en artículo.
Elaboración del segundo artículo científico.	Participación en artículo.

<b>Asistente de Investigación: Ma. De Los Ángeles Sepúlveda</b>	
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>
Recolección de información primaria y secundaria sobre datos macroeconómicos.	Metadatos macroeconómicos para el proyecto.
Procesamiento de datos estadísticos en Excel.	Tablas de datos sobre información macroeconómica de Latinoamérica años 2000 y 2009.
Análisis de la información estadística en Excel.	Análisis de datos mediante cuadros de resultado y gráficas en Excel.
Procesamiento de la matriz correlacional para América Latina.	Matriz de análisis correlacional.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cepal, (2004). “Panorama Social de América Latina y el Caribe 2002 – 2003”. CEPAL, Santiago de Chile. Recuperado de [http:// www.eclac.cl](http://www.eclac.cl).

Cidac, (2011). Centro de Investigación para el Desarrollo, A. C. Jaime Balmes 11, Edificio D, 2o. piso, Col. Los Morales Polanco, C.P. 11510, México D.F.

Damm, A. A., (2012). Schumpeter, el empresario y la empresariedad. Revista Entorno del 9 de septiembre de 2012, disponible en línea.

De Soto, H. (2000). El Misterio del Capital. Lima, Perú: Norma.

Doria Medina, S.I (1985): La economía informal en Bolivia, La Paz : Paidós,.

Franco, R.. (2004). Pobreza Y Metas Del Milenio En América Latina. Ponencia presentada en el seminario sobre Pobreza Moderada e Informalidad, FLACSO – IBERGOB, Octubre 2-5 de 2004. México.

Galli, Rossana y Kucera David (2003). “Informal employment in Latin America: Movements over business cycles and the effects of worker rights”, Discussion Papers, ILO Geneva 2003.

Gray, G., Arze, A., Archondo, R. y Wanderley, F.(2006): La economía más allá del gas, PNUD para Bolivia, La Paz – Bolivia.

Hernani W. (2002). Mercado Laboral, Pobreza y Desigualdad en Bolivia, in Estadísticas y Análisis, Revista de Estudios Económicos y Sociales, Mecovi Bolivia, GTZ and INE. La Paz – Bolivia

Herrera, J., Roubaud, F y Suárez A. (2004): “El Sector Informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina” INE, DANE, INEC, INEI, IRD, Bogotá, 2004.



Instituto Nacional de Estadística (INE) .2002. “Documento Metodológico de la Encuesta Nacional de Hogares, Programa MECOVI” INE, Bolivia 2002.

Jusidman, Clara (1993): “El sector informal en México” Secretaria de Trabajo y Previsión Social, cuaderno de trabajo N. 2, México 1993

Kantis, Hugo y Masahiko Komori, Masahiko Ishida 2002. Empresarialidad en economías emergentes: creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia. Banco Interamericano de Desarrollo. Instituto de Industria de la Universidad de General Sarmiento y Japan Economic Research Institute of Development Bank of Japan.

Lay, Jann and Weibelt Manfred (2003): “Hacia un sistema de educación dual: Una perspectiva desde el mercado laboral sobre la reducción de la pobreza en Bolivia”, Documento de trabajo N. 8/2003. Instituto de Investigaciones Socioeconómicas (IISEC), Alemania.

OCDE (2001) “Entrepreneurship, growth and policy”, Organización de Estados Desarrollados Paris – Francia 2001.

Pacheco, Edith (2004): “Ciudad de México, heterogénea y desigual: Un estudio sobre el mercado de trabajo”, Colegio de México, 2004

Parra, B y León, D. (2006). “Un acercamiento a la heterogeneidad del sector informal: El caso de la Ciudad de México en 1994 y 2003”, Ponencia presentada en el VI congreso de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo (AMET). Oaxtepec, México 2006.

Parra B. León Darío, (2009). Empresarialidad Informal y contexto regional: Bolivia en los años 2000 y 2005. The Latin Americanist, 2009 - Wiley Online Library.

Parra B. León Darío, (2011). Un análisis de la dinámica productiva de la empresarialidad informal: el caso del sector textil en la Paz y el Alto, Bolivia en 2010. Revista EAN, 2011 - scielo.org.co



Portes, Alejandro. (1995). En torno a la Informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. FLACSO México 1995.

Programa de Empleo para America Latina y el Caribe (PREALC) (1985). Mas allá de la Crisis. Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile 1985.

Psacharopoulos, G. and S. Tzannatos (1992). Women's Employment and Pay in Latin America. Overview and Methodology. World Bank, Regional and Sectoral Studies, Washington D.C

Rendón, Teresa y Salas, Carlos. (1990): "El sector informal urbano: primera revisión bibliográfica" STPS, UNAM, México 1990.

Roubaud, Francois (1995): "La Economía Informal en México: de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica" INEGI, Fondo de la Cultura Económica, México 1995.

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 en Estudios Sociológicos, El Colegio de México, Vol. 6, N. 16, abril de 1988

Tokman, Víctor (1991). El Enfoque PREALC. En Tokman, V (comp.) El Sector Informal en América Latina, dos décadas de análisis. Consejo nacional para la cultura y las artes, México, 1991.

Schumpeter, J. (1934). Entrepreneurship as Innovation. Entrepreneurship: The Social Science View, p. 51-75 2000. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1512266>

Unidad de Análisis y Políticas Económicas (UDAPE), (2002). "Pobreza en Bolivia en 1999 y 2001", La paz – Bolivia.

Verdera, Francisco, (2002) "Panorama del empleo en los países andinos y de algunas experiencias de políticas y programas de empleo", Ponencia preparada para el Seminario La lucha contra el desempleo: experiencias internacionales, organizado por el Banco de la República y el Centro



Internacional de Formación de la OIT. Bogotá, marzo de 2002.

Walpole Ronald E. Myers Raymond H. y Myers Shanon L., (1999). Probabilidad y Estadística para Ingenieros. Sexta Edición. Pearson Education. Printed in México

Weller, Jurgen. (2000). Reformas económicas, crecimiento y empleo: Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe. FCE y CEPAL, Chile, Cap. III



**LA SIGUIENTE ES LA LISTA DE LOS AUTORES QUE SÍ ESTÁN REFERENCIADOS EN EL TEXTO, Y LOS CUALES NO SE TUVIERON EN CUENTA PARA INCLUIR EN LA LISTA ANTERIOR.**

Amin y Vergopoulos, 1975).  
Amin y Vergopoulos, 1975).  
Blanes, 1989; CEPAL, 2004).  
CEPAL y PNUMA, 2002. p. 27).  
Escobar, 1990  
Chayanov (1974)  
Harris y Todaro, 1970, Cortes, 2001  
Harris y Todaro, 1970, Cortes, 2001  
Hirschman, 1984).  
Kantis, 2002),  
Kantis, 2004:225).  
Kantis, 2004; Reynolds, 2000 y 2001; OCDE, 2000).  
Lay y Weibelt (2003)  
Lipton y Sachs, 1990  
Mises, 1961: p. 254).  
MIT-SOFTEX, 2002).  
ONU, 2000).  
Parra (2009 y 2010)  
Parra (2009-2010)  
Parra (2010)  
Parra (2010)  
Parra, 2006),  
Parra, 2006).  
Parra, 2009),  
Parra, 2010) .  
Peña-Vinces et. al., 2010:27; GEM, 2005).  
Pérez – Sainz, 1995, Weller, 2000).  
Tokman, 1991 y PREALC, 1985)

