



Los Emprendedores en América Latina: Evidencia y lecciones a partir de las encuestas de hogares¹

Pablo Gluzmann
David Jaume
Leonardo Gasparini²

1. Este documento es una derivación del trabajo “Decisiones laborales en América Latina: el caso de los emprendedores. Un estudio sobre la base de encuestas de hogares”, preparado para CAF-Banco de Desarrollo de América Latina. Se agradecen los comentarios de Pablo Sanguinetti, Pablo Brassiolo, Francisco Buera, Fernando Álvarez, Marcela Eslava, Daniel Ortega, Hernán Ruffo, Gustavo Ventura y Lucila Berniell, y la excelente colaboración de Darío Tortarolo y Margarita Machelett. Las opiniones son exclusivamente de los autores y no comprometen al Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS) ni a la Universidad Nacional de La Plata (UNLP).

2. CEDLAS-UNLP y CONICET.

El papel de los emprendedores es clave en toda economía dinámica y vital en cualquier proceso de desarrollo. Las economías que progresan son aquellas que logran estimular la capacidad emprendedora de su población. La decisión de iniciar, mantener o expandir un emprendimiento productivo depende de las características y posibilidades de cada individuo, pero es también fuertemente afectada por las condiciones de mercado y las políticas estatales. Comprender quiénes optan por la alternativa de emprendedor, cuáles son los sectores y la forma en la que operan, cuáles las restricciones por las que están limitados, y cómo incentivar su productividad es central para poder contribuir a la toma informada de decisiones.

El estudio de la actividad emprendedora es particularmente relevante en América Latina, una región a menudo acusada de falta de dinamismo productivo, pero que en las últimas décadas ha experimentado fuertes transformaciones económicas. Los cambios han sido particularmente significativos en el mercado laboral, afectando potencialmente las decisiones de iniciar y expandir un emprendimiento productivo.

Este trabajo contribuye al estudio del emprendimiento en América Latina a través de una caracterización de las decisiones laborales en la región, realizada sobre la base de información de las encuestas de hogares oficiales que regularmente implementan todos los países. A diferencia de estudios previos que se concentran en alguna economía o en algún grupo reducido de países, este trabajo provee una amplia cobertura que alcanza al total de América Latina. El documento está basado en un esfuerzo previo para homogeneizar las definiciones de las categorías laborales y otras variables en las encuestas de hogares de la región, de modo que las estadísticas obtenidas resulten comparables entre países y a lo largo del tiempo. Adicionalmente, el trabajo incluye comparaciones con Estados Unidos, a partir del procesamiento de la encuesta de ese país (CPS) con una metodología consistente a la aplicada al caso latinoamericano.

El trabajo encuentra que el porcentaje de emprendedores, definidos como empresarios con empleados a cargo, en los países de América Latina es similar o superior al de Estados Unidos, y en general no varía sustancialmente durante el ciclo económico, ni parece estar ligado al nivel de desarrollo de la economía. En contraste, las diferencias sí se vuelven significativas al analizar el tamaño promedio de las empresas y

el nivel educativo de quienes las dirigen: la proporción de emprendedores con más de 10 empleados en Estados Unidos triplica al valor promedio de Latinoamérica, mientras que la proporción de empresarios con nivel educativo universitario en Estados Unidos más que duplica al de la región. La evidencia sugiere entonces que América Latina no parece tener un déficit en términos de cantidad de emprendedores, sino más bien deficiencias relativas en términos de preparación y de organización en unidades más eficientes.

El resto del trabajo está estructurado de la siguiente forma. En la sección 2 se discute el concepto de emprendedor y se lo implementa en la práctica, previa presentación de las bases de datos utilizadas. La sección 3 incluye un panorama de la estructura laboral por categoría de empleo en los distintos países de la región, lo que permite cuantificar el fenómeno del emprendimiento. La sección 4 describe las características sociodemográficas de los emprendedores y otros grupos ocupacionales, mientras que la sección 5 se concentra en la evidencia sobre el tamaño de las firmas, la sección 6 brinda información sobre los ingresos de cada categoría laboral, y la sección 7 estudia el efecto del ciclo económico en las decisiones de empleo. Finalmente, la sección 8 resume los resultados obtenidos y discute las implicancias de política económica.



El concepto de emprendedor

El concepto de emprendedor ha sido considerado por Baumol (1968) como uno de los más intrigantes y elusivos de la economía. Según Wennekers *et al.* (2002) la definición de emprendedor resulta ser instrumental a la dimensión que se desea analizar. En este contexto se destaca el trabajo realizado por Peneder (2009), quien estudia las definiciones más utilizadas por la literatura, identificando tres bloques conceptuales. Estos bloques dependen de las diferentes dimensiones donde recae el interés del estudio: la función, el comportamiento o el estatus ocupacional de los emprendedores.

La literatura referida al primer bloque se concentra en analizar la función de la ambición y la innovación de los emprendedores como factores de desequilibrio y/o equilibrio de los mercados y catalizador del crecimiento económico. En esta literatura se destacan los trabajos de Shumpeter (1934), Hayek (1945), Schultz (1975), Kirzner (1997) y Audretsch (2002). En el segundo bloque la literatura se focaliza en el estudio del comportamiento del emprendedor, basado en buscar y explotar nuevas oportunidades, dispuesto a tomar riesgos para aprovechar una oportunidad que observe en el mercado (Audretsch, 2002; OCDE, 1998). Finalmente, el tercer bloque se centra en las decisiones laborales de los individuos. Esta literatura considera emprendedores a aquellas personas que administran su propio negocio trabajando por su cuenta (en adelante cuentapropistas), sin realizar consideraciones sobre la función, actitud o antigüedad de las empresas. Por tanto, el enfoque se focaliza en los emprendedores independientes y se acerca a la definición provista por Hebert y Link (1989), para quienes el empresario es alguien que se especializa en asumir responsabilidades y tomar decisiones que afectan la localización, la forma y el uso de bienes, recursos o instituciones.

Si bien los dos primeros bloques ofrecen perspectivas sobre el concepto de emprendedor más amplias y potencialmente más ricas, las limitaciones de información sólo nos permiten avanzar en la implementación del tercer concepto, según el cual el emprendedor es quien asume una actividad económica por cuenta propia. Dado que es discutible que toda persona que trabaje por su cuenta sea definida como emprendedora, especialmente si su estatus es involuntario, en el resto del trabajo se analiza por separado a los trabajadores independientes según tengan o no empleados.

Las encuestas de hogares, ampliamente utilizadas para el estudio de las decisiones laborales por la literatura económica, constituyen la principal fuente de información de este trabajo. Las encuestas de América Latina típicamente permiten identificar cinco categorías laborales para la población económicamente activa: (i) empresario o patrón; (ii) cuentapropista (trabajador por cuenta propia sin empleados a su cargo); (iii) asalariado (empleado); (iv) desempleado (busca activamente trabajo pero no encuentra) y (v) trabajador familiar sin remuneración.

Trabajos recientes definen como emprendedores a las personas que trabajan por cuenta propia, independientemente del hecho de ser empleadoras. Se utiliza como grupo de comparación a los asalariados y se deja fuera del análisis a los desempleados y los trabajadores familiares sin remuneración. En esta línea se encuentran los trabajos de Praag y Stel (2011), Stel, Cieslik y Hartog (2010), Praag y Versloot (2007) y Bogana y Darity (2008). Estos estudios se focalizan en países desarrollados, principalmente de Europa, donde el estatus ocupacional de los trabajadores por cuenta propia resulta comparable. Es posible que estas mismas categorías de relación laboral sean más heterogéneas en países en desarrollo, especialmente aquellas que reúnen a los cuentapropistas sin empleados. Según Desai (2009), esta definición puede no capturar adecuadamente los matices de la actividad emprendedora en estos países debido a que cierto porcentaje de personas caerían en la categoría de emprendedores aun cuando trabajan por cuenta propia por necesidad, no por la búsqueda de oportunidad, como establece la definición de emprendedor de los dos primeros bloques. En el caso latinoamericano, Larroulet y Couyoumdjian (2009) estiman que un 35% de los trabajadores independientes de la región están motivados por la necesidad, porcentaje que aumenta a 55% si sólo se considera a las personas que están en su actual trabajo por menos de 42 meses.

Este trabajo se concentra principalmente en la categoría de empresario/patrón como la más cercana a las diferentes definiciones de emprendedor, dado que resulta ser una buena aproximación a la actitud emprendedora (Storey, 1991) y posibilita la comparación a lo largo del tiempo y entre países (Audretsch, 2002).³ Esto es particularmente relevante en el contexto latinoamericano.

3. Audretsch, Carree, Stel y Thurik (2002) y Carree, Stel, Thurik y Wennekers (2001) utilizan un criterio semejante.

americano, donde los cuentapropistas son sumamente heterogéneos y una alta proporción de los mismos se encuentra en esa situación por necesidad.⁴

La implementación práctica del concepto de emprendedor y del resto de las categorías laborales se realiza con información de las encuestas de hogares nacionales de los países de la región. En particular, se utiliza la base SEDLAC, o Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (Socioeconomic Database for Latin America and the Caribbean), un proyecto realizado conjuntamente por el Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS) de la Universidad Nacional de La Plata en Argentina, y el grupo de Pobreza y Género de América Latina del Banco Mundial (LCSPP). En el marco de dicho proyecto, las encuestas de hogares de América Latina son procesadas de la forma más homogénea posible, sujetas a las restricciones de los cuestionarios. La base SEDLAC contiene información de aproximadamente 300 encuestas de hogares nacionales en 25 países de América Latina y el Caribe.⁵

En el Cuadro 1 se listan las encuestas de hogares utilizadas en el trabajo. En general, las últimas bases de datos corresponden al periodo 2009-2011, a excepción de Bolivia, Guatemala, México, Nicaragua y Venezuela. Con la excepción de Argentina⁶, todas las encuestas tienen cobertura nacional, y en conjunto representan más de 540 millones de personas, que corresponden al 94% de la población latinoamericana. En 14 de los 18 países de la región es posible elaborar series temporales de estadísticas comparables en el tiempo. Adicionalmente, el presente estudio es uno de los pocos trabajos que incluyen comparaciones de América Latina con Estados Unidos. Con este fin se utiliza la encuesta Current Population Survey (CPS) de Estados Unidos, procesada con una metodología consistente a la aplicada al caso de la región.

4. No obstante, los cuentapropistas pueden ser considerados como emprendedores bajo una definición más general. Además, en Gluzmann, Jaume y Gasparini (2012) se encuentran altas tasas de movilidad desde el cuentapropismo hacia los empresarios, en base al análisis de transiciones ocupacionales para Argentina, Chile y Brasil. Aun bajo la definición más restringida, esta evidencia muestra que los cuentapropistas pueden ser considerados como emprendedores potenciales.

5. Las estadísticas resultantes pueden ser consultadas en la página del proyecto SEDLAC: sedlac.econo.unlp.edu.ar

6. En Argentina la encuesta es de carácter urbano y representa dos tercios de la población total del país.

Cuadro 1. Encuestas de hogares utilizadas

País	Nombre de la encuesta	Acrónimo	Años	Individuos	Población representada
América Latina					
Argentina	Encuesta Permanente de Hogares	EPH	1992 - 2011	118.833	24.948.494
Bolivia	Encuesta Continua de Hogares- MECOVI	ECH	2008	15.030	10.027.973
Brasil	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios	PNAD	1994-2009	399.387	191.795.854
	Pesquisa Mensal de Empleo	PME	2002 - 2011	98.376	47.441.892
Chile	Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional	CASEN	1992- 2009	246.924	16.977.395
	Encuesta Panel CASEN		1996, 2001 y 2006	26.882	9.590.087
Colombia	Gran Encuesta Integrada de Hogares	GEIH	2010	205.545	44.281.530
Costa Rica	Encuesta Nacional de Hogares	ENAHO	1989- 2010	41.163	4.560.430
Ecuador	Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo	ENEMDU	2003-2009	82.759	14.277.841
El Salvador	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples	EHPM	1991-2010	85.159	6.181.405
Guatemala	Encuesta Nacional de Condiciones de Vida	ENCOVI	2006	68.739	12.987.781
Honduras	Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples	EPHPM	1994 - 2010	98.028	7.908.453
México	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares	ENIGH	1989 - 2006	107.781	112.739.699
Nicaragua	Encuesta Nacional de Hogares sobre Medición de Nivel de Vida	EMNV	2005	36.614	5.142.848
Panamá	Encuesta de Hogares	EH	1991 - 2010	48.881	3.456.443
Paraguay	Encuesta Permanente de Hogares	EPH	1997 - 2010	20.475	6.381.940
Perú	Encuesta Nacional de Hogares	ENAHO	1997- 2010	94.218	32.357.095
R. Dominicana	Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo	ENFT	2000- 2010	29.901	9.823.020
Uruguay	Encuesta Continua de Hogares	ECH	1992- 2010	132.010	3.368.598
Venezuela	Encuesta de Hogares por Muestreo	EHM	1989 - 2007	168.823	27.404.667
América del Norte					
Estados Unidos	Current Population Survey	CPS	2011	206.404	298.216.287



Composición del empleo

Esta sección documenta la estructura de empleo en los países de América Latina con el objeto de definir y cuantificar la relevancia de la categoría de emprendedor. El cuadro 2 muestra el porcentaje de la población económicamente activa en cada categoría laboral. En promedio para América Latina⁷, el 4% de los individuos activos es empresario, lo cual resulta ligeramente mayor al 3,3% de Estados Unidos, Bolivia, Perú y Paraguay tienen la mayor proporción de empresarios (5,9%, 5,7% y 5,0% respectivamente), mientras que Honduras, Chile y Panamá se ubican en el extremo contrario (2,4%, 2,8% y 3,0% respectivamente). Estas estadísticas sugieren una significativa variabilidad en el porcentaje de empresarios entre países; el coeficiente de variación es de 0,21 para la región.

El examen del resto de las categorías ocupacionales sugiere algunos resultados interesantes. Los cuentapropistas profesionales representan, en promedio para América Latina, el 1,6% de la población activa, porcentaje que varía desde el 0,4% en Guatemala al 3,2% en Perú. Los cuentapropistas no profesionales representan el 26,8% de la PEA en promedio para la región, donde Honduras se destaca como el país en el que esta categoría laboral es más importante (42%), mientras que Argentina se encuentra en el extremo contrario (13,5%). La variabilidad entre países es aún mayor en esta categoría que en la de empresarios (el coeficiente de variación es de 0,25). En esta categoría todos los países de América Latina se ubican muy por encima del 3,8% de Estados Unidos. Por su parte, el sector de asalariados no escapa de esta variabilidad: en promedio, el 55% de la población activa es asalariada, mientras que a nivel de país el rango va de 37,2% en Bolivia a 71,3% en Argentina, aunque el coeficiente de variación (0,15) es menor al de empresarios y cuentapropistas no profesionales. En Estados Unidos, la proporción de asalariados es mayor que en todos los países latinoamericanos, con más del 80% de su población activa en esa categoría laboral.

7. A menos que se aclare lo contrario, los promedios a los que se hace referencia son computados sin ponderar por la población de cada país.

Cuadro 2. Porcentaje de la PEA por categoría ocupacional

País	Año	Empresarios	Cuentapropistas	Cuentapropistas profesionales	Cuentapropistas no profesionales	Asalariados	Desempleados	PEA
Argentina	2010	4,1%	16,5%	3%	13,5%	71,3%	7,4%	60,4%
Bolivia	2008	5,9%	33,9%	1,6%	32,2%	37,2%	4,6%	73,3%
Brasil	2009	4%	18,9%	1,4%	17,4%	61,3%	8,3%	68,6%
Chile	2009	2,8%	18,1%	2,1%	15,9%	68,5%	10,2%	55,7%
Colombia	2010	4,5%	39,1%	2,9%	36,3%	41,7%	10,5%	68,2%
Costa Rica	2010	3,1%	17,5%	1%	16,5%	70,6%	7,3%	59,1%
Ecuador	2010	3,3%	30%	1,7%	28,3%	52,4%	5,2%	62,7%
El Salvador	2010	3,8%	28,3%	0,6%	26,6%	53,7%	7%	61%
Guatemala	2006	3,8%	30,6%	0,4%	30,1%	50,8%	1,5%	66,2%
Honduras	2009	2,4%	42,8%	0,5%	42%	42,9%	3,3%	61,3%
México	2006	3,9%	21,8%	1,5%	20,3%	64,9%	3,3%	64,5%
Nicaragua	2005	4,4%	29,8%	0,7%	29%	46,9%	6,6%	64,9%
Panamá	2010	3%	24,9%	0,9%	24%	61,9%	6%	63,3%
Paraguay	2010	5%	32,2%	1,1%	27,8%	49,6%	5,7%	68,3%
Perú	2010	5,7%	35,9%	3,2%	32,7%	41,5%	3,6%	74,7%
Rep. Dominicana	2010	3,6%	42%	2,3%	39,7%	49%	3,1%	55,5%
Uruguay	2010	4,5%	21%	1,7%	19,4%	66,5%	6,8%	64%
Venezuela	2007	3,9%	32,9%	2,1%	30,7%	54,9%	7,5%	65%
Estados Unidos	2011	3,3%	6,1%	2,3%	3,8%	80,4%	9,1%	63,2%
Promedio América Latina		4%	28,7%	1,6%	26,8%	54,8%	6%	64,3%

Con respecto a los determinantes de las diferentes distribuciones ocupacionales, sólo se observa una leve relación negativa entre el porcentaje de empresarios y el nivel de desarrollo de los países, que se puede aproximar a través del producto per cápita.⁸ La correlación es -0,24 incluyendo Estados Unidos y -0,19 excluyendo este país. Mucho más definidas y evidentes son las correlaciones de las proporciones de cuentapropistas y asalariados: los países más desarrollados tienen mayor porcentaje de asalariados (la correlación es de 0,79 incluyendo Estados Unidos y de 0,71 para América Latina), menor porcentaje de cuentapropistas no profesionales (con correlaciones de -0,72 incluyendo Estados Unidos y -0,58 para América Latina), y mayor porcentaje de cuentapropistas profesionales (la correlación es de 0,55 con y sin Estados Unidos).

Es posible ensayar una explicación intuitiva de estos resultados. En economías más desarrolladas es probable que la producción se organice más eficientemente (razón por la cual el producto per cápita es mayor), por lo que es de esperar que las empresas proliferen (caracterizadas por la especialización, división del trabajo y aprovechamiento de las economías de escala), generando oportunidades de empleo asalariado para un alto porcentaje de la población, reduciendo el trabajo por cuenta propia. Si bien el trabajo asalariado tenderá a incrementarse en relación a los cuentapropistas, la cantidad de empresarios no necesariamente aumentará, ya que es probable que el tamaño de las empresas se incremente a la par del producto per cápita.

La evolución de la participación de los empresarios en el total de la población laboralmente activa no ha cambiado significativamente en América Latina en las últimas décadas. Los datos disponibles sugieren una participación aproximadamente constante en todos los países de la región, con caídas más pronunciadas en El Salvador y Venezuela, y un aumento en Costa Rica⁹.

8. A lo largo de todo el documento se utiliza el PBI per cápita a PPP del año 2005, obtenido de la base de datos World Development Indicators (WDI).

9. Un análisis más extenso sobre la evolución en el tiempo de la participación de empresarios en el empleo se realiza en Gluzmann, Jaume y Gasparini (2012) donde se muestran gráficos de evolución para 14 de los 18 países analizados.



Caracterización de los emprendedores

El objetivo de esta sección es describir las características de las personas empleadas en cada categoría ocupacional, con particular foco en el caso de los empresarios/patronos. La tabla 3 muestra distintas características socioeconómicas de los individuos por grupos de empleo. Tanto en América Latina como en Estados Unidos los empresarios tienen en promedio más edad que en el resto de las categorías —en América Latina un año más que los cuentapropistas, 11 más que los asalariados y 15 más que los desocupados—, mientras que la proporción de hombres es también significativamente mayor en ese grupo; en América Latina el 75% de los empresarios son hombres, proporción que supera en 15 puntos porcentuales a la correspondiente a los cuentapropistas, cerca de 14 puntos a los asalariados y 24 puntos a los desempleados. Si bien los empresarios tienen en promedio más ingresos que el resto de la población activa, no se observan grandes diferencias en el tamaño promedio del hogar respecto del resto de las categorías laborales, lo cual contrasta con la evidencia general de que el número de hijos tiende a caer con el nivel de ingresos.

Es interesante notar que en América Latina los años promedios de educación son semejantes entre empresarios y asalariados, mientras que el porcentaje de individuos con educación superior completa es solo ligeramente mayor para el grupo de empresarios (20%, comparado con 18% entre los asalariados). Esta brecha educativa entre empresarios y asalariados, que en promedio en América Latina es casi inexistente, se ensancha para los países de mayor grado de desarrollo. Consistente con este patrón, en Estados Unidos la brecha es superior a la de cualquier país de la región. Un empresario estadounidense típico tiene un nivel educativo claramente superior a un asalariado tipo de ese país, lo cual en promedio no ocurre en Latinoamérica. En términos absolutos, la diferencia entre Estados Unidos y nuestra región también es significativa: en aquel país el 55% de los empresarios tienen nivel terciario de educación completo, una proporción muy superior al 22% de América Latina.

Cuadro 3. Características de los grupos ocupacionales

	Empresarios	Cuentapropistas	Cuentapropistas profesionales	Cuentapropistas no profesionales	Asalariados	Desempleados	PEA
Promedio de edad							
Estados Unidos	50	49	51	48	41	37	42
América Latina	46	45	43	45	35	31	38
Porcentaje de hombres							
Estados Unidos	72%	62%	58%	64%	51%	59%	53%
América Latina	75%	60%	56%	61%	61%	51%	59%
Tamaño del hogar (cantidad de miembros)							
Estados Unidos	2,7	2,5	2,4	2,6	2,5	2,5	2,5
América Latina	4	4,1	3,4	4,1	3,9	3,8	4
Porcentaje urbano							
Estados Unidos	73%	65%	74%	60%	71%	69%	70%
América Latina	75%	62%	94%	60%	77%	80%	69%
Años de educación promedio							
América Latina	10	7	17	7	10	9	9
Porcentaje de personas con educación superior completa							
Estados Unidos	55%	38%			43%	24%	41%
América Latina	22%	7%			18%	14%	14%
Porcentaje de migrantes							
América Latina	48%	43%	47%	42%	41%	36%	41%
Porcentaje de migrantes extranjeros							
Estados Unidos	15,2%	17,5%	14,6%	19,2%	16,9%	17,9%	17%
América Latina	3%	2,4%	3,3%	2,4%	2,3%	2,5%	2,4%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

En promedio para Latinoamérica los empresarios son el grupo con mayor movilidad geográfica: el 48% reporta haber migrado hacia el lugar en donde fue encuestado, 5 puntos porcentuales más que los cuentapropistas, 7 puntos porcentuales más que los asalariados y 12 puntos porcentuales más que los desocupados. El 3% de los empresarios migraron desde otro país, lo que supera el porcentaje de cuentapropistas y asalariados. El único subgrupo con tasas de migración extranjera superior a los empresarios es el de los cuentapropistas profesionales (superior en 0,3 puntos porcentuales). Las mayores tasas de migración en el grupo de empresarios pueden ser reflejo de la actitud "empresarial" de este grupo que motiva a estos individuos a mudarse en busca de una oportunidad específica de negocio.



Tamaño de firma

Las encuestas de hogares generalmente consultan a los individuos ocupados sobre la cantidad de personas que trabajan en su negocio, empresa o institución. El cuadro 4 muestra el porcentaje de empresarios, asalariados y total de ocupados que trabajan en firmas de más de 5 personas.¹⁰ El porcentaje promedio reportado por todos los ocupados puede ser interpretado como una aproximación de la importancia de las grandes empresas en el empleo de cada país. En promedio para América Latina, el 33% de los ocupados trabaja en una empresa de más de 5 empleados. Los países con mayor proporción de “empresas grandes” son Chile y Costa Rica, seguidos de México, Uruguay, Panamá y Argentina. La correlación entre esta aproximación al tamaño de las firmas y el producto per cápita es muy alta (0,75). La tabla también muestra que, en promedio para América Latina, solo el 25% de los empresarios tienen empresas de más de 5 miembros. Llama la atención que en Chile ese porcentaje asciende al 60%, seguido de lejos por Costa Rica (38%) y Uruguay (33%). La correlación con el nivel de desarrollo también es positiva pero menor a la correspondiente a la población ocupada (0,49).

Es razonable pensar que en países más desarrollados la producción se organiza de forma más eficiente (generando un mayor producto per cápita), lo cual a su vez se asocia con empresas grandes que aprovechan economías de escala en la producción de bienes y servicios.

10. Las encuestas de hogares de América Latina difieren en el tipo de pregunta para captar el tamaño de firma. Las categorías más usuales permiten identificar firmas de más y menos de 5 trabajadores.

Cuadro 4. Porcentaje de personas que trabajan en empresas de más de 5 empleados

País	Año	Empresarios	Asalariados	Ocupados
Argentina	2010	28%	49%	39%
Bolivia	2008	29%	46%	27%
Brasil	2009	16%	50%	34%
Chile	2009	60%	63%	49%
Colombia	2010	15%	56%	31%
Costa Rica	2010	38%	55%	44%
Ecuador	2010	23%	46%	27%
El Salvador	2010	13%	53%	32%
Guatemala	2006	15%	52%	29%
Honduras	2009	13%	44%	22%
México	2006	22%	63%	44%
Nicaragua	2005	19%	49%	27%
Panamá	2010	31%	56%	40%
Paraguay	2010	20%	39%	22%
Perú	2010	22%	47%	24%
Rep. Dominicana	2010	28%	53%	28%
Uruguay	2010	33%	55%	41%
Venezuela	2007	23%	51%	34%
Promedio América Latina		25%	51%	33%

Fuente: elaboración propia en base a SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

Cada panel del cuadro 5 muestra el porcentaje de patrones en empresas “chicas” y “grandes”, para definiciones alternativas en base al número de empleados. Es interesante notar que si bien la correlación entre producto per cápita y proporción de empresarios en el agregado de la economía es baja, al dividir a los empresarios según el tamaño de firma los resultados cambian: la correlación del producto con la proporción de empresarios en firmas de 5 o menos empleados es negativa (-0,36), mientras que se vuelve

positiva (0,42) con la proporción de empresarios en firmas con más de 5 empleados. Esta evidencia sugiere una relación positiva entre producto per cápita y tamaño de la empresa. Cuando se cambia el umbral de definición de empresa “grande”, el contraste entre las correlaciones se profundiza: cuando el umbral se fija en 10 empleados, la correlación es de -0,40 para las de menor tamaño y de 0,77 para aquellas de mayor tamaño, mientras que al fijar el umbral en 50 empleados las correlaciones son de -0,30 y 0,65 respectivamente.

Cuadro 5.
Porcentaje de empresarios en la población económicamente activa, de acuerdo a la cantidad de miembros en su empresa

País	Año	Umbral = 5 empleados		Umbral = 10 empleados		Umbral = 50 empleados	
		Menos de 5	Más de 5	Menos de 10	Más de 10	Menos de 50	Más de 50
Argentina	2010	2,97%	1,14%	3,50%	0,48%	3,86%	0,12%
Bolivia	2008	4,15%	1,73%	5,58%	0,29%	5,83%	0,04%
Chile	2009	1,06%	1,58%	1,64%	1,00%	2,22%	0,42%
Colombia	2010	3,72%	0,74%	4,20%	0,21%	4,39%	0,02%
Costa Rica	2010	1,94%	1,17%	2,41%	0,44%		
Ecuador	2010	2,53%	0,77%	3,00%	0,29%	3,27%	0,03%
El Salvador	2010	3,27%	0,51%	3,59%	0,18%	3,77%	0,00%
Guatemala	2006	3,24%	0,55%	3,62%	0,17%	3,75%	0,04%
Honduras	2009	2,07%	0,32%	2,26%	0,13%	2,34%	0,04%
Panamá	2010	2,09%	0,93%	2,74%	0,28%	2,96%	0,06%
Paraguay	2010	3,89%	1,00%	4,52%	0,37%	4,80%	0,09%
Perú	2010	4,43%	1,23%	5,40%	0,26%	5,64%	0,02%
Rep. Dominicana	2010	2,60%	1,03%	3,47%	0,10%	3,57%	0,00%
Uruguay	2010	3,03%	1,49%	3,93%	0,58%	4,43%	0,08%
Venezuela	2007	2,98%	0,88%	3,65%	0,21%		
Estados Unidos	2011			2,27%	1,03%	2,81%	0,49%
Promedio América Latina		2,93%	1,00%	3,57%	0,33%	3,91%	0,07%

Es interesante notar que si bien la proporción de empresarios en Estados Unidos no es superior a la de muchos países de América Latina, la proporción de empresarios de empresas con más de 10 miembros triplica al valor promedio de Latinoamérica. Solo Chile, con el 1%, tiene un valor cercano al de Estados Unidos (1,03%). Algo similar ocurre al analizar la proporción de empresarios con más de 50 miembros: el valor de Estados Unidos (0,49%) es más de 6 veces mayor que el promedio de Latinoamérica (0,07%).

En esta sección se documentan las brechas de ingreso entre los empresarios y el resto de las categorías ocupacionales. El análisis se divide en dos partes: en la primera se caracteriza la distribución del ingreso laboral (mensual y horario); mientras que en la segunda se realiza un análisis condicional para dar cuenta de la diferencia de ingresos controlando por características individuales observables.

En promedio, en América Latina los ingresos horarios de los empresarios equivalen a 2,6 veces el valor de los asalariados y 2,7 veces el de los cuentapropistas (tabla 6). Ratios similares se encuentran en Estados Unidos, aunque el valor real de los ingresos es muy superior al promedio latinoamericano. Los empresarios son el grupo que, en promedio, le dedica más horas semanales al trabajo, tanto en Estados Unidos como en todos los países de América Latina. Los empresarios trabajan, en promedio, 3 horas semanales más que los asalariados y 8 horas más que los cuentapropistas (profesionales y no profesionales). En términos de ingresos mensuales, los empresarios obtienen ingresos 2,6 veces mayores que los asalariados y 3,4 veces superiores a los cuentapropistas (3,9 respecto a los no profesionales y 1,35 respecto a los profesionales). Estos números son superiores a los de Estados Unidos, donde los empresarios obtienen ingresos que, en promedio, duplican al de los cuentapropistas y equivalen a 1,8 veces el valor de los asalariados.

Los coeficientes de Gini proveen información sobre la desigualdad de las distribuciones de ingresos dentro de cada categoría laboral (ver últimas filas del cuadro 6). En promedio para América Latina, los empresarios representan el grupo con mayor desigualdad de ingreso laboral. Esta relación se repite en Estados Unidos, pero sobre la base de un nivel de desigualdad para el grupo de empresarios más elevada que en América Latina (0,666 contra 0,564).

Cuadro 6. Ingresos, horas trabajadas y desigualdad por grupos ocupacionales

País	Empresarios	Cuentapropistas	Cuentapropistas profesionales	Cuentapropistas no profesionales	Asalariados
Ingreso laboral promedio por categoría ocupacional					
Estados Unidos	8.112	4.031	5.624	3.038	4.520
América Latina	1.538	446	1.143	399	592
Salario horario promedio en la actividad principal					
Estados Unidos	77,2	44,8	55,5	38,1	33,0
América Latina	9	3,3	8,2	2,9	3,4
Horas trabajadas por semana					
Estados Unidos	44	36	36	36	38
América Latina	49	41	41	41	46
Coeficiente de Gini del ingreso horario en la actividad principal					
Estados Unidos	0,666	0,660	0,648	0,656	0,466
América Latina	0,564	0,548	0,486	0,531	0,426

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

Hasta aquí las comparaciones de los ingresos laborales realizadas no tienen en cuenta que se están considerando grupos de personas con características diferentes. Resulta entonces importante evaluar la magnitud de las brechas de ingresos, controlando por las características de los individuos. En otras palabras, es relevante conocer qué parte de las diferencias de salario entre empresarios, cuentapropistas y asalariados tiene relación con la categoría laboral en que se encuentran, independientemente de las características individuales observables. Con este fin se estimaron ecuaciones de Mincer para el logaritmo de los ingresos horarios de la actividad principal, en función de dos variables dicotómicas, la primera toma valor 1 para los

empresarios y la segunda toma valor 1 para los cuentapropistas (dejando como categoría base los asalariados), además de considerar distintas variables de control que representan las características de los individuos.¹¹ Este análisis se realiza para cada uno de los países de América Latina.

Cuadro 7.
Regresiones del ingreso horario de la actividad principal, coeficientes de los grupos salariales

País	Variable dependiente: log del ingreso horario de la actividad principal						
	A			B			
	Empresarios	Cuentapropistas	Empresarios de empresas grandes	Empresarios de empresas chicas	Asalariados en empresas grandes	Asalariados en el sector público	Cuentapropistas
Argentina	-0,051 (3,02)**	-0,328 (35,35)**	0,316 (9,80)**	0,156 (7,67)**	0,267 (27,26)**	0,410 (34,37)**	-0,104 (9,13)**
Bolivia	0,221 (3,36)**	-0,327 (8,49)**	0,803 (6,41)**	0,464 (5,14)**	0,325 (4,84)**	0,650 (8,47)**	0,0003 (0,00)
Brasil	0,557 (61,83)**	-0,096 (19,77)**	1,233 (55,04)**	0,732 (71,42)**	0,252 (46,03)**	0,492 (69,73)**	0,107 (18,33)**
Chile	1,034 (61,10)**	0,440 (60,14)**	1,270 (54,23)**	1,054 (36,44)**	0,164 (18,25)**	0,293 (25,71)**	0,585 (56,63)**
Colombia	0,143 (14,70)**	-0,386 (86,65)**	0,700 (29,62)**	0,292 (26,37)**	0,260 (39,55)**	0,605 (54,29)**	-0,193 (32,28)**
Costa Rica	0,197 (5,42)**	-0,209 (11,94)**	0,754 (13,16)**	0,229 (4,80)**	0,215 (11,14)**	0,492 (19,53)**	-0,008 (0,35)

Continúa

11. En particular se incluyeron las siguientes variables de control: la edad, la edad al cuadrado, variables dicotómicas para el sexo, la condición de jefe de hogar, los niveles educativos (primario completa, secundario incompleto, secundario completo, superior incompleto y superior completo), el área (urbana) y las distintas regiones geográficas de cada país.

Variable dependiente: log del ingreso horario de la actividad principal

País	A		B				
	Empresarios	Cuentapropistas	Empresarios de empresas grandes	Empresarios de empresas chicas	Asalariados en empresas grandes	Asalariados en el sector público	Cuentapropistas
Ecuador	0,381 (14,13)**	-0,337 (29,35)**	1,028 (18,24)**	0,427 (13,65)**	0,175 (11,90)**	0,421 (20,63)**	-0,197 (13,96)**
El Salvador	0,443 (18,86)**	-0,090 (8,16)**	1,099 (16,98)**	0,632 (24,70)**	0,215 (16,72)**	0,669 (36,22)**	0,109 (8,17)**
Guatemala	0,604 (18,33)**	-0,309 (18,45)**	1,191 (13,79)**	0,688 (18,00)**	0,159 (7,08)**	0,398 (11,81)**	-0,188 (8,90)**
Honduras	0,413 (10,60)**	-0,109 (7,09)**	1,154 (11,14)**	0,664 (14,93)**	0,352 (14,78)**	0,604 (18,26)**	0,135 (6,60)**
México	0,309 (11,34)**	-0,362 (26,77)**	0,832 (14,93)**	0,373 (11,69)**	0,251 (18,08)**		-0,214 (13,63)**
Nicaragua	0,663 (16,01)**	-0,281 (12,81)**	1,297 (14,48)**	0,700 (14,35)**	0,217 (7,38)**	0,278 (7,01)**	-0,144 (5,28)**
Panamá	0,221 (6,82)**	-0,287 (19,38)**	0,683 (11,90)**	0,498 (12,03)**	0,317 (15,95)**	0,551 (23,99)**	0,003 (0,12)
Paraguay	0,512 (10,46)**	-0,281 (10,21)**	0,690 (6,70)**	0,628 (10,76)**	0,175 (4,76)**	0,284 (6,10)**	-0,175 (5,37)**
Perú	0,429 (19,73)**	-0,198 (16,05)**	0,802 (18,25)**	0,574 (21,18)**	0,246 (13,32)**	0,361 (15,49)**	-0,013 (0,77)
Rep. Dominicana	0,845 (20,52)**	0,235 (13,38)**	1,348 (16,19)**	1,031 (19,68)**	0,289 (9,62)**	0,358 (10,66)**	0,480 (16,79)**
Uruguay	0,398 (26,71)**	-0,158 (19,69)**	0,837 (31,82)**	0,526 (27,44)**	0,221 (22,54)**	0,394 (33,07)**	0,050 (4,66)**
Venezuela	0,273 (20,08)**	-0,163 (27,01)**	0,699 (24,89)**	0,450 (26,59)**	0,248 (25,47)**	0,349 (32,42)**	0,062 (6,53)**
Estados Unidos	0,116 (5,00)**	-0,332 (17,99)**	0,518 (12,21)**	0,251 (8,27)**	0,237 (16,95)**	0,275 (16,08)**	-0,118 (5,37)**

Nota: Estadísticos t entre paréntesis.

*** p < 1%; ** p < 5%

El panel A del cuadro 7 muestra los coeficientes estimados que pueden ser interpretados como el “plus salarial” (en porcentaje) que obtienen los empresarios y cuentapropistas respecto de los asalariados, independientemente de sus características observables. El panel B replica la metodología pero divide las categorías ocupacionales en empresarios de empresas grandes (de más de 5 empleados), empresarios de empresas chicas, asalariados de empresas grandes, asalariados del sector público y cuentapropistas (donde se considera como categoría base los asalariados de empresas chicas).

A excepción de Argentina, el coeficiente de empresarios es siempre positivo y significativo, lo que implica que, a igualdad de características observadas, los empresarios tienen un ingreso horario superior al de los asalariados. En promedio para América Latina, los empresarios ganan un 42% más que los asalariados, porcentaje que varía desde un 103% más en Chile a 5% menos en Argentina (ver panel A). Estas diferencias se amplían con respecto a los cuentapropistas, ya que los empresarios obtienen, en promedio, un 60% más. Por su parte, en Estados Unidos el plus salarial de los empresarios es del 12% respecto de los asalariados y de 45% respecto de los cuentapropistas.

En el panel B se desagregan las categorías laborales por tipo de empresa, considerando como grupo de referencia a los asalariados en empresas pequeñas (menos de 5 empleados). En este caso los empresarios de empresas grandes obtienen un 93% más que los asalariados de pequeñas empresas (en promedio para Latinoamérica), mientras que este valor se reduce al 56% en empresarios de pequeñas empresas. Adicionalmente, los empresarios de empresas grandes tienen un plus salarial positivo en todos los países respecto de todas las otras categorías laborales, a excepción de Argentina cuando se compara respecto a los asalariados de empresas públicas. Los empresarios de empresas chicas siempre tienen un plus salarial positivo respecto de los cuentapropistas, respecto de los asalariados de empresas chicas y respecto de los asalariados de empresas grandes (excepto Argentina). No obstante, si comparamos con los asalariados del sector público, el plus salarial es negativo en 6 de los 18 países. Por su parte, en Estados Unidos los empresarios obtienen un 52% más de ingreso que los asalariados de empresas chicas si son dueños de empresas grandes y un 25% si son dueños de empresas chicas. Los empresarios en este país obtienen un plus salarial positivo respecto al resto de las categorías, a excepción de la comparación entre empresarios de pequeñas empresas y asalariados en el sector público.

Decisiones de empleo en el ciclo

Las decisiones laborales suelen estar influidas por el ciclo económico. Por ejemplo, en épocas de recesión es probable que se acorten las oportunidades laborales asalariadas y la gente pase al desempleo o a otras categorías laborales, o que los empresarios tengan grandes pérdidas de ingresos que los lleven a la bancarrota. Por el contrario, en épocas de crecimiento económico es posible que se incrementen las oportunidades laborales en el sector asalariado, y que se generen nuevas oportunidades de negocios para las empresas, aumentando el número o el tamaño de las empresas e incrementando la cantidad de personal que estas demandan, lo que afecta el nivel y la relación entre trabajo asalariado y cuentapropismo.

Cuadro 8. Composición del empleo y ciclo económico

Variable dependiente: Participación en la Población Ocupada										
	Empresarios		Asalariados		Cuentapropistas		C.P. Profesionales		C.P. no Profesionales	
Log del PIB pc	0,002		0,023		-0,025		0,017		-0,042	
	(0,37)		(2,60)**		(2,49)**		(9,39)***		(4,09)***	
Ciclo del PIB pc		0,015		0,110		-0,125		-0,010		-0,126
		(1,18)		(2,70)***		(2,66)***		(2,04)**		(2,60)***
Tendencia del PIB pc		0,001		0,013		-0,014		0,020		-0,032
		(0,09)		(1,55)		(1,51)		(12,21)***		(3,53)***
Constante	0,031	0,045	0,439	0,530	0,530	0,425	-0,134	-0,163	0,656	0,568
	(0,61)	(0,84)	(5,50)***	(7,06)***	(5,85)***	(5,32)***	(8,42)***	(11,16)***	(7,27)***	(7,15)***
Obs.	201	201	201	201	201	201	201	201	201	201
R ²	0,69	0,70	0,96	0,97	0,95	0,96	0,91	0,93	0,95	0,95

Nota: Estadísticos t entre paréntesis.

*** p < 1%; ** p < 5%; * p < 10%

Fuente: elaboración propia en base a datos de SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

En el cuadro 8 se muestran los coeficientes resultantes de la regresión de la participación de cada grupo laboral en la población ocupada contra el logaritmo del producto con su descomposición entre ciclo y tendencia, controlando por efectos fijos a nivel país. Se observa que los coeficientes para el ciclo son positivos en el caso de asalariados, negativos en el caso de cuentapropistas, pero no significativos para los empresarios. Esta evidencia sugiere que la proporción de empresarios no parece estar muy relacionada con la evolución del producto per cápita, y tampoco con su ciclo o crecimiento de largo plazo, mientras que lo contrario sucede con el resto de las categorías. La proporción de asalariados es pro-cíclica; la de cuentapropistas no profesionales es anti-cíclica y además su participación se reduce a medida que el país aumenta su crecimiento de largo plazo.

Además de los efectos del ciclo y la tendencia del PIB en las decisiones laborales, resulta de interés estudiar la relación de los ingresos de cada categoría laboral con estas variables. El cuadro 9 muestra los coeficientes del PIB, o de la descomposición del mismo en ciclo y tendencia de las estimaciones en panel (nuevamente controlando por efectos fijos a nivel país). Este cuadro arroja varios resultados interesantes. En primer lugar, los empresarios son el grupo que muestra mayor sensibilidad en los ingresos en relación al PIB per cápita, seguido por los asalariados y cuentapropistas no profesionales, mientras que en los cuentapropistas profesionales esta relación no es significativa. En segundo lugar, al considerar el ciclo y tendencia por separado se observa que los ingresos más pro-cíclicos se encuentran en los cuentapropistas (tanto profesionales como no profesionales), seguidos por los empresarios y, por último, por los asalariados. Finalmente, con el crecimiento de largo plazo los ingresos que más aumentan son los de los empresarios, seguidos por los asalariados, mientras que no se observa un efecto significativo en el grupo de cuentapropistas.

Cuadro 9. Ingresos laborales y ciclo económico

Variable dependiente: Logaritmo del ingreso horarios en la actividad principal

	Empresarios		Asalariados		Cuentapropistas		C.P. Profesionales		C.P. no Profesionales	
Log del PIB pc	0,456 (4,84)***		0,312 (4,48)***		0,299 (3,13)***		0,076 (0,46)		0,227 (2,45)**	
Ciclo del PIB pc	1,519 (5,39)***		1,298 (7,74)***		1,819 (8,06)***		1,969 (5,22)***		1,775 (8,27)***	
Tendencia del PIB pc	0,328 (3,38)***		0,194 (2,55)**		0,118 (1,08)		-0,151 (0,80)		0,042 (0,40)	
Constante	-2,016 (2,40)**	-0,889 (1,03)	-1,603 (2,58)**	-0,559 (0,83)	-1,554 (1,82)*	0,056 (0,06)	1,449 (1,00)	3,456 (2,07)**	-1,016 (1,23)	0,624 (0,67)
Obs.	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198
R ²	0,80	0,82	0,74	0,78	0,76	0,80	0,59	0,63	0,72	0,77

Nota: Estadísticos t entre paréntesis.

*** p < 1%; ** p < 5%; * p < 10%

Fuente: elaboración propia en base a datos de SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

Los resultados anteriores pueden explicarse intuitivamente: los empresarios ante shocks económicos negativos pierden gran cantidad de ingresos y reducen, principalmente, la cantidad de personal (lo cual genera que el porcentaje de personas en el sector asalariado sea pro-cíclico), en menor magnitud los salarios de su personal, que son menos flexibles que los ingresos de los empresarios (razón por la cual estos son menos pro-cíclicos), y sólo un porcentaje de los mismos dejan de ser empresarios (lo cual explica la baja relación entre el ciclo económico y el porcentaje de empresarios). Por su parte, el sector cuentapropista es el destino de muchos de los que dejan de ser asalariados (por lo cual su participación es anti-cíclica), mientras que la flexibilidad de sus ingresos (y quizás la mayor precariedad de

sus empleos) ocasiona que los mismos sean tan o más pro-cíclicos que los de los empresarios.

Es posible también analizar la evolución del plus salarial, esto es, el diferencial de ingresos que obtienen los empresarios y cuentapropistas respecto de los asalariados, controlando por las características personales observables. La tabla 10 muestra que el diferencial de ingresos de empresarios y cuentapropistas está positivamente correlacionado con el ciclo económico, siempre que se compare con los asalariados. Esto es compatible con que los ingresos en estas categorías son más pro-cíclicos, como fue analizado con anterioridad, pero también indica que dadas las características individuales, el diferencial de salario atribuible a ser empresario respecto de ser asalariado es mayor en las épocas de auge y menor en las recesiones. En relación al plus salarial entre empresarios y cuentapropistas, la correlación con el ciclo no es significativa.

Cuadro 10.
Plus salarial y ciclo económico

Variable dependiente: Plus salarial						
	Empresarios vs. asalariados		Cuentapropistas vs. asalariados		Empresarios vs. Cuentapropistas	
Log del PIB pc	-0,007		-0,074		0,067	
	(0,08)		(1,47)		(1,05)	
Ciclo del PIB pc		0,617		0,565		0,052
		(3,28)***		(4,73)***		(0,37)
Tendencia del PIB pc		-0,081		-0,150		0,069
		(0,91)		(2,74)***		(1,02)
Constante	0,479	1,137	0,547	1,219	-0,068	-0,083
	(0,62)	(1,44)	(1,22)	(2,51)**	(0,12)	(0,14)
Obs.	201	201	201	201	201	201
R ²	0,79	0,80	0,81	0,83	0,75	0,75

Nota: Estadísticos t entre paréntesis.
*** p < 1%; ** p < 5%; * p < 10%

Fuente: elaboración propia en base a datos de SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

Este trabajo caracteriza el perfil de los emprendedores en América Latina, utilizando información de las encuestas de hogares de la región. El grupo de empresarios es el más cercano al concepto de emprendedor; se trata de un reducido grupo de personas que representa entre el 3% y el 6% de la población laboralmente activa en América Latina. Su participación en el empleo total no parece depender significativamente del nivel de desarrollo o de la fase del ciclo de la economía. Los empresarios latinoamericanos en general son hombres y mayores en edad que los asalariados. Están, en promedio, más educados que los cuentapropistas, pero no necesariamente más que sus propios empleados, fenómeno que se da con particular claridad en los países menos desarrollados. Adicionalmente, poseen las mayores tasas de migración tanto interna como externa, lo que puede estar motivado por la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios. Los empresarios tienen en promedio los ingresos más altos entre todas las categorías laborales, y son los que más horas se dedican a trabajar.

La comparación con Estados Unidos ofrece algunos resultados interesantes. Por un lado, el porcentaje de emprendedores en cada país de América Latina es similar o superior al de Estados Unidos, y no varía mucho en el tiempo ni en el ciclo económico, ni parece estar ligado al nivel de desarrollo de cada país. Por otro lado, las diferencias sí se vuelven significativas al analizar el tamaño promedio de las empresas y el nivel educativo de quienes las dirigen. La principal diferencia del emprendimiento en Estados Unidos y América Latina (y entre países de la región) no está vinculada a la existencia de una mayor proporción de emprendedores, sino al tamaño de sus firmas y la calificación de sus dueños. En otras palabras, América Latina no parece necesitar de un mayor porcentaje de emprendedores, sino que los mismos sean más exitosos y preparados, organizándose de forma más eficiente en empresas de mayor tamaño. En lo que sigue se enumeran algunas recomendaciones de políticas orientadas a mejorar el marco regulatorio, facilitar la toma de decisiones y favorecer la formación y la capacitación de emprendedores en la región.

Dada la evidencia sobre el bajo nivel relativo de instrucción formal de los emprendedores latinoamericanos, resulta clara la necesidad de favorecer mediante políticas públicas la formación profesional de los empresarios. Programas de entrenamiento en uso de tecnología y co-

nocimientos de manejo empresarial, aun a niveles básicos, podrían ser importantes para el aumento de la productividad. Asimismo, en algunos países podría ser útil establecer políticas migratorias específicas para la captación de emprendedores de otros países o regiones que puedan tomar ventaja del desfase tecnológico.

Los países de América Latina aún tienen mucho espacio para avanzar y mejorar el marco regulatorio de los emprendimientos productivos. En este sentido, es fundamental establecer reglas claras, apuntando a mejorar los incentivos de los emprendedores a invertir. Las reglas de juego de cada país resultan fundamentales para el desarrollo de emprendimientos productivos de largo plazo. Las buenas reglas establecen con precisión los derechos de propiedad, reducen el costo de resolver disputas y proveen de certidumbre a las partes involucradas respecto a sus transacciones económicas. Las regulaciones deben ser diseñadas para ser eficientes, accesibles y fáciles de implementar. En el mismo sentido, es fundamental reducir la burocracia referida a la creación de nuevas empresas y al registro de patentes. La excesiva burocracia y regulación por parte del Estado se traduce en costos para las empresas. Por ejemplo, en la región el costo de iniciar formalmente una nueva firma (33% del ingreso per cápita) y la cantidad de días requeridos (casi dos meses), se encuentra muy por encima de los países desarrollados (4,5% del ingreso per cápita y 12 días) (Banco Mundial, 2013). Por otra parte, las empresas de innovaciones necesitan una vía ágil para la protección de sus desarrollos, para no limitar sus posibilidades de crecimiento o forzarlas a migrar hacia los países desarrollados.

Es importante mejorar las condiciones tanto de entrada como de salida de las empresas, de forma tal de incentivar la competencia promoviendo la creación de nuevas compañías y eliminando privilegios para aquellas que ya se encuentran en el mercado. En esta categoría pueden considerarse, por ejemplo, beneficios fiscales para las start-ups. El hecho de que las transiciones ocupacionales sean tan altas para emprendedores de empresas pequeñas refleja, en parte, la dificultad que enfrenta quien comienza un negocio en la región.

En promedio para América Latina, el 52% de los asalariados no se encuentra registrado en un sistema de pensión, lo cual indica el elevado nivel de informalidad en la región. Lo anterior resulta en un impedimento para aumentar el tamaño y la eficiencia de las empresas por

varias razones, como la imposibilidad de acceder a fuentes formales de crédito y a ciertos mercados (por ejemplo: a contratos con el sector público y mercados del exterior). En este sentido, facilitar e incentivar el paso a la formalidad de las pequeñas y medianas empresas, sin que esto implique una carga tributaria pesada, debe figurar en un lugar prioritario de la agenda de política de los países de la región.

La existencia de un gran número de empresas pequeñas en la región (el 75% está compuesta por menos de 5 empleados) puede deberse, en parte, a las dificultades financieras que enfrentan las mismas para incrementar su capacidad productiva. De modo que incrementar el acceso al financiamiento por parte de las empresas, tanto nuevas como existentes, es importante para fomentar su crecimiento, y así aumentar su productividad al acercarse a su tamaño de escala óptimo.

Existe un alto porcentaje de emprendedores que se dedica a las actividades agrícolas, fenómeno que se ha incentivado por las ventajas comparativas de la región y la reciente evolución de los precios internacionales de estos productos. De esta manera, las políticas orientadas a incrementar la competitividad en el sector agrícola favorecerán a un amplio espectro de emprendedores, y le agregarán mayor productividad a la economía. Por otro lado, el desarrollo del sector de servicios puede ser clave por una razón diferente: su uso intensivo de mano de obra. Políticas orientadas hacia este sector pueden mejorar las oportunidades de empleo asalariado en la región, especialmente para la extensa proporción de cuentapropistas con ingresos y condiciones laborales muy inferiores a los de sus pares asalariados.

Finalmente, propiciar la estabilidad macroeconómica resulta fundamental para sostener la productividad de la economía en general y de los emprendedores en particular. Mantener el crecimiento de la economía por una senda estable evita los ciclos económicos profundos y propicia un clima de negocios favorable, disminuyendo la incertidumbre e incentivando la inversión. Del mismo modo, en muchos países de la región resulta difícil acceder a información básica sobre variables macroeconómicas, tal como la evolución futura del tipo de cambio y los precios domésticos. De esta manera, para incentivar la inversión productiva por parte de los emprendedores de la región, el futuro debe ser lo menos incierto posible.



Referencias bibliográficas

Audretsch, D. (2002). "Entrepreneurship: A Survey of the Literature". European Commission, Institute for Development Strategies, Indiana University and Centre for Economic Policy.

Audretsch, D., Carree, M., Stel, A. y Thurik, R. (2002). "Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty". *Kyklos* 55(1), 81-98.

Banco Mundial (2013). "Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises". Washington, DC.

Baumol, W. (1968). "Entrepreneurship in Economic Theory". *American Economic Review* 58: 64-71.

Bogana, V. y Darity W. (2008). "Culture and entrepreneurship? African American and immigrant self-employment in the United States". *The Journal of Socio-Economics* 37 (2008) 1999-2019.

Carree, M., Stel, A., Thrik, A. y Wennekers, A. (2001). "Economic Development and Business Ownership: Economic Development and Business Ownership". *Small Business Economics*, 19 (2).

Desai, S. (2009). "Measuring Entrepreneurship in developing countries". *UNU-WIDER Research Paper No. 2009/10*.

Gluzmann, P., Jaume, D. y Gasparini, L. (2012). "Decisiones Laborales en América Latina: El Caso de los Emprendedores. Un Estudio sobre la Base de Encuestas de Hogares". *CAF Documento de Trabajo No. 2012/06. También: CEDLAS Documento de Trabajo No. 139*.

Hayek, F. (1945). "The Use of Knowledge in Society". *American Economic Review*, 35: 519-530.

Hebert, R. y Link, A. (1989). "In Search of the Meaning of Entrepreneurship". *Small Business Economics*, 1(1), 39-49.

Kirzner, I. (1997). "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach". *Journal of Economic Literature* 35: 60-85.

Larroulet, C y Couyoumdjian, J. (2009). "Entrepreneurship and Growth A Latin American Paradox?" *The Independent Review*, 14 (1).

Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) (1998). "Fostering Entrepreneurship". Paris: OECD.

Peneder, M. (2009). "The Meaning of Entrepreneurship: A Modular Concept". *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9 (2).

Praag, M. y Stel, A. (2011). "The More Business Owners the Merrier? The Role of Tertiary Education". *Scales Research Reports, H201010*.

Praag, M. y Versloot, P. (2007). "What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research". *IZA Discussion Paper No. 3014*.

Schultz, T. (1975). "The Value of the Ability to Deal with Disequilibria". *Journal of Economic Literature*, 13: 827-846.

Schumpeter, J. (1934). "The Theory of Economic Development". Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Stel, A., Cieslik, J. y Hartog, C. (2010). "Measuring Business Ownership Across Countries and Over Time: Extending the COMPENDIA Data Base". *Scales Research Reports, H201019*.

Storey, D. (1991). "The Birth of New Firms, Does Unemployment? A Review of the Evidence". *Small Business Economics*, 3(3): 167-178.

Wennekers, A., Uhlaner, L. y Thurik, A. (2002). "Entrepreneurship and its conditions: a macro perspective". *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1 (1), 25-64.