

En esta edición

Reporte de Economía
y Desarrollo 2013:
Emprendimientos
en América Latina:
desde la subsistencia hacia
la transformación productiva 1

¿Falta aptitud emprendedora
en América Latina? 2

¿Quiénes son los
emprendedores
en América Latina? 3

Las microempresas en
América Latina: ¿fuente de
subsistencia o esperanza
de emprendimiento dinámico? 5

Empresas de calidad
y transformación productiva
en América Latina 7

Políticas para el
emprendimiento, el empleo
y la productividad 9

Encuesta CAF 2012
La personalidad
del emprendedor 10

Reporte de Economía y Desarrollo 2013:

Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación productiva

El deficiente dinamismo de la productividad agregada en América Latina se refleja en un entramado productivo caracterizado por una abrumadora cantidad de emprendimientos unipersonales y microempresas, y una escasez de establecimientos medianos y grandes capaces de generar empleos de calidad y aumentos de productividad. Muchos de esos emprendimientos pequeños surgen ante la falta de oportunidades laborales en el sector asalariado y carecen del potencial para convertirse en empresas dinámicas o transformadoras. Estas empresas más dinámicas, por su parte, encuentran trabas, tanto internas como del entorno, para crecer y generar puestos de trabajo en cantidad y calidad apropiadas para cubrir las necesidades de empleo de la población.



El RED 2013 enfatiza el rol del emprendimiento, esto es, la creación de empresas que generen aumentos sostenidos de empleo y productividad, como un factor central en el desarrollo de América Latina. Lo hace de una manera integral, analizando no solo los impedimentos para que emprendedores innovadores y con alta capacidad concreten sus proyectos, sino también las razones por las que emprendedores con menor potencial se dedican a la actividad empresarial en lugar de transitar hacia el empleo asalariado.

Uno de los mensajes principales del reporte es que estos dos fenómenos, la restricción al crecimiento de empresas dinámicas y la abundancia de emprendimientos de subsistencia, están estrechamente ligados, y reconocer este vínculo es crucial al momento de diseñar políticas públicas pro emprendimiento. Estas políticas deben tener un enfoque multidimensional e integrar aspectos ligados al desarrollo del talento empresarial, la promoción de la innovación, el acceso al financiamiento y la capacitación de la mano de obra.

El RED 2013 pretende ser un aporte a la comprensión de esta problemática y contribuir al diseño de políticas que impacten positivamente en la generación de empleo y productividad de las economías de la región. Esta quinta edición de Focus América Latina destaca algunos de los resultados más importantes del reporte. ■

¿Falta aptitud emprendedora en América Latina?

Un determinante fundamental del desarrollo económico es el crecimiento de la productividad, esto es, distintas iniciativas que hacen que el capital físico y el capital humano de la economía rindan más en términos de la cantidad de bienes y servicios que producen. Entre los factores que influyen en la productividad de la economía destacan el progreso tecnológico, que crea nuevos bienes o nuevos métodos productivos, el acceso a nuevos mercados nacionales e internacionales, y las mejoras en los procesos de gerencia y administración de las empresas. Este proceso de innovación y de creación de nuevos productos y mercados es liderado por emprendedores capa-

ces de visualizar nuevas demandas, encontrar aplicaciones de mercado a nuevas tecnologías y coordinar eficientemente el uso de distintos factores de producción al interior de las organizaciones. Esta actividad emprendedora se ve plasmada en el nacimiento de empresas, las más exitosas de las cuales crecen a ritmo acelerado pasando de pequeñas unidades productivas a firmas medianas y grandes que venden productos en diversos mercados internos y externos.

Por ello, un síntoma del nivel de productividad de la economía, que refleja en parte la actividad emprendedora, es la distribución de las empresas según su

tamaño. En este sentido, un contraste importante entre América Latina y las naciones más desarrolladas es el hecho de que, en la región, las empresas son más pequeñas o se crean menos empresas con alto potencial de crecimiento. ¿Cuáles son las causas del bajo nivel de creación y crecimiento de emprendimientos de alto potencial productivo en América Latina? ¿Puede esto reflejar una menor predisposición de la población para la actividad empresarial en la región *vis à vis* las economías desarrolladas? En este artículo exploramos esta pregunta a partir de la información provista por la edición de la encuesta CAF más reciente (ECAF 2012) en la cual se incluyó un módulo para medir rasgos de la personalidad o talentos asociados con la actividad emprendedora.

Si bien el concepto de talento empresarial puede ser esquivo a la hora de precisar una definición, distintos enfoques

Cuadro 1. Estimaciones de los atributos del talento empresarial. Promedio para ciudades de América Latina y Estados Unidos

	Promedio de ciudades de América Latina					Los Ángeles, Estados Unidos		
	Población ocupada	Asalariado	Emprendedor	Tipo de emprendedor		Población ocupada	Asalariado	Emprendedor
				Empleador	Autoempleado			
Habilidades gerenciales								
Orientación al logro	3,77 ^{c/}	3,75 ^{d/}	3,80 ^{d/}	3,92 ^{f/}	3,77 ^{f/}	3,59 ^{c/}	3,56 ^{e/}	3,74 ^{e/}
Locus de control interno	3,45	3,45	3,44	3,58 ^{f/}	3,41 ^{f/}	3,47	3,43 ^{e/}	3,63 ^{e/}
Capacidad multitareas	2,95 ^{c/}	2,94	2,97	3,05	2,95	3,04 ^{c/}	3,04	3,02
Autoeficacia	4,23	4,23	4,23	4,28	4,22	4,20	4,16	4,33
Innovación								
Innovación y creatividad	2,61 ^{c/}	2,60	2,62	2,81 ^{f/}	2,58 ^{f/}	2,94 ^{c/}	2,91	3,06
Actitud hacia el riesgo								
Tolerancia al riesgo	2,30	2,15 ^{d/}	2,54 ^{d/}	2,90 ^{f/}	2,46 ^{f/}	2,41	2,30 ^{e/}	2,83 ^{e/}
Autonomía	3,72 ^{c/}	3,72	3,73	3,84 ^{f/}	3,70 ^{f/}	3,61 ^{c/}	3,60	3,67

^{a/} Los índices de rasgos psicológicos se construyen como promedios simples de las repuestas a preguntas indicativas de cada uno de dichos rasgos. Cada índice varía entre 1 y 5, y un mayor valor está asociado con una mayor presencia del rasgo psicológico correspondiente en el individuo. El indicador de tolerancia al riesgo está basado en un ejercicio en el que el individuo debe optar entre un pago cierto y una lotería con un cierto valor esperado. El indicador varía entre 1 y 4, y un mayor valor está asociado con una mayor tolerancia al riesgo.

^{b/} Buenos Aires, Córdoba, La Paz, Santa Cruz, San Pablo, Río de Janeiro, Bogotá, Medellín, Quito, Guayaquil, Ciudad de Panamá, Lima, Arequipa, Montevideo, Salto, Caracas, Maracaibo y Los Ángeles.

^{c/} Denota que los valores correspondientes a la población ocupada son estadísticamente diferentes entre las ciudades de América Latina y Los Ángeles (a un nivel de significación del 5%).

^{d/} Denota que los valores correspondientes a asalariados y emprendedores son estadísticamente diferentes entre sí en las ciudades de América Latina (a un nivel de significación del 5%).

^{e/} Denota que los valores correspondientes a asalariados y emprendedores son estadísticamente diferentes entre sí en la ciudad de Los Ángeles (a un nivel de significación del 5%).

^{f/} Denota que los valores correspondientes a empleadores y autoempleados son estadísticamente diferentes entre sí en las ciudades de América Latina (a un nivel de significación del 5%).

Fuente: capítulo 1. RED 2013

provenientes de la economía, estudios gerenciales y de la psicología empresarial coinciden en que un buen emprendedor debe ser una persona con capacidad para el pensamiento creativo e innovador, tener habilidades gerenciales (orientación al logro, percepción de control interno, capacidad multitareas, autoeficacia) y ser moderadamente capaz de tolerar el riesgo. También debe tener alguna preferencia por la autonomía.

La ECAF 2012 se realizó sobre una muestra de 500 entrevistas a hogares en cada una de las 17 ciudades de la región y en la ciudad de Los Ángeles en Estados Unidos¹. El propósito de incorporar esta última ciudad al relevamiento fue hacer comparaciones entre un país desarrollado y aquellos de América Latina. El Cuadro 1 presenta los valores promedios de los diversos indicadores para la población ocupada y también distingue por categoría ocupacional (emprendedores versus asalariados). En el caso de América Latina, dentro de la categoría de emprendedor se distingue entre empleadores y autoempleados. Como se explica en las notas del cuadro, los índices correspondientes a los distintos atributos van del 1 al 5, donde un mayor valor se asocia con una presencia más fuerte de la característica o rasgo psicológico analizado².

Cuando se comparan los valores para el total de la población ocupada entre las ciudades de América Latina y la ciudad de Los Ángeles, la primera conclusión que surge es que, para el conjunto de los atributos asociados con el talento empresarial, no es claro que una región esté mejor que la otra. Por ejemplo, dentro de las habilidades gerenciales, la población de América Latina parece tener una mayor orientación al logro que la de Los Ángeles. Sin embargo, lo contrario se da con la capacidad multitareas, mientras que no hay diferencias significativas en la percepción de control interno y la autoeficacia. Por otro lado, tampoco hay diferencias relevantes en la tolerancia al riesgo; además, la población de Los Ángeles parece tener un mayor indicador de creatividad y una menor preferencia por la autonomía en comparación con las ciudades de América Latina.

Por otro lado, cuando se analizan los indicadores por categoría ocupacional, surgen resultados que, en alguna medida, son los esperados. Por ejemplo, tanto en Estados Unidos como en la región, los emprendedores tienen mayor tolerancia al riesgo que los asalariados, y ello también se da en alguno de los indicadores de habilidad gerencial (p.e., orientación al logro). Además, en Los Ángeles las diferencias en los atribu-

tos entre emprendedores y asalariados también son significativas en cuanto al locus de control interno y la autoeficacia. En la región, las diferencias significativas aparecen cuando, dentro de la categoría emprendedor, se distingue a los trabajadores por cuenta propia de los empleadores. Cuando se hace esta distinción, se observa que los empleadores tienen una mayor orientación al logro, locus de control interno, creatividad, tolerancia al riesgo y autonomía que los trabajadores por cuenta propia y que los asalariados. En otras palabras, una parte significativa de los emprendedores de la región corresponde a trabajadores por cuenta propia que, en principio, no se destacan por sus atributos asociados con el emprendimiento frente a los empleadores y que, en todo caso, se parecen más a los asalariados (salvo en la capacidad para tolerar el riesgo).

Esta evidencia sugiere entonces que en América Latina la población no tiene menos aptitud para emprender que la de los países desarrollados (en este caso, representados por la ciudad de Los Ángeles), sino que el problema radicaría en que las personas con bajas habilidades, básicamente una proporción importante de los microempresarios, están emprendiendo cuando su mejor opción podría ser el trabajo asalariado. ■

¹ Las ciudades de América Latina incluidas en la encuesta son: Buenos Aires, Córdoba, La Paz, Santa Cruz, San Pablo, Río de Janeiro, Bogotá, Medellín, Quito, Guayaquil, Lima, Arequipa, Montevideo, Salto, Caracas, Maracaibo y Ciudad de Panamá.

² Los detalles de las preguntas realizadas para medir cada una de las características pueden consultarse en el RED 2013.

¿Quiénes son los emprendedores en América Latina?

América Latina se destaca por tener una elevada proporción de su población involucrada en algún tipo de emprendimiento. Sin embargo, el es-

caso dinamismo de su productividad es también notorio y ha sido señalado como una de las razones que explican las brechas de desarrollo que persisten

en la región. La respuesta a esta aparente paradoja está, en parte, en entender quiénes son los emprendedores en la región y cuáles son los motivos que los llevan a emprender.

La población emprendedora se caracteriza por una gran heterogeneidad, representada por individuos con un alto talento empresarial a la cabeza de grandes empresas de alta productividad, así como por personas que buscan hacerse de una fuente de recursos

ante la falta de oportunidades atractivas de empleo, e inclusive por aquellas que se dedican a la actividad empresarial por razones tan diversas como la búsqueda de independencia, flexibilidad laboral o autonomía. Si bien esta heterogeneidad está presente tanto en América Latina como en otras economías más desarrolladas, se observa en la región una proporción elevada de emprendedores sin el talento y la ambición necesarios para crear negocios de alto valor agregado, dedicados a la actividad empresarial ante la falta

de mejores alternativas laborales en el sector asalariado.

La distribución del empleo por ocupación (ver Cuadro 2) deja entrever que la proporción de empleadores es relativamente similar entre los países de América Latina y Estados Unidos (3,3% en promedio en la región versus 4% en Estados Unidos). Sin embargo, la fracción de emprendedores unipersonales es significativamente mayor (28,7% en América Latina versus 6,1% en Estados Unidos), mientras que el peso del

empleo asalariado es bastante menor (54,8% y 80,4%, respectivamente). Si a esto se suma que la mayoría de los empleadores de América Latina (91% del total) manejan firmas de 10 trabajadores o menos, una cifra considerablemente mayor al 69% correspondiente a Estados Unidos, se concluye que una parte importante del empleo se concentra en establecimientos pequeños. En virtud de la estrecha relación entre el tamaño de las firmas y la productividad, esta distribución del empleo se ha señalado como una de las razones de

Cuadro 2. Distribución de la población activa por categoría ocupacional y tamaño de las firmas en países seleccionados de América Latina y Estados Unidos

País	Año	Población activa ^{a/} (porcentaje)			Empleadores según tamaño de firma (porcentaje)		Asalariados según tamaño de firma (porcentaje)	
		Empleador	Autoempleado	Asalariado	Hasta 10 empleados	Más de 10 empleados	Hasta 10 empleados	Más de 10 empleados
Argentina	2010	4,1	16,5	71,3	88,1	11,9	55,7	44,3
Bolivia	2008	5,9	33,9	37,2	95,1	4,9	61,8	38,2
Brasil	2009	4,0	18,9	61,3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Chile ^{b/}	2009	2,8	18,1	68,5	62,3	37,7	31,3	68,7
Colombia	2010	4,5	39,1	41,7	94,1	5,9	49,0	51,0
Costa Rica ^{b/}	2010	3,1	17,5	70,6	86,1	13,9	42,9	57,1
Ecuador	2010	3,3	30,0	52,4	91,1	8,9	59,0	41,0
El Salvador	2010	3,8	28,3	53,7	95,2	4,8	45,2	54,8
Guatemala	2006	3,8	30,6	50,8	95,5	4,5	55,8	44,2
Honduras	2009	2,4	42,8	42,9	94,7	5,3	57,0	43,0
México	2006	3,9	21,8	64,9	90,9	9,1	48,7	51,3
Nicaragua	2005	4,4	29,8	46,9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Panamá	2010	3,0	24,9	61,9	90,7	9,3	36,9	63,1
Paraguay	2010	5,0	32,2	49,6	92,5	7,5	66,8	33,2
Perú	2010	5,7	35,9	41,5	95,4	4,6	55,7	44,3
República Dominicana	2010	3,6	42,0	49,0	95,5	4,5	31,9	68,1
Uruguay ^{b/}	2010	4,5	21,0	66,5	87,2	12,8	45,3	54,7
Venezuela, RB	2007	3,9	32,9	54,9	94,6	5,4	46,4	53,6
Estados Unidos ^{b/}	2011	3,3	6,1	80,4	68,8	31,2	15,0	85,0
América Latina		4,0	28,7	54,8	90,6	9,4	49,3	50,7

a/ La diferencia entre la suma de las participaciones de empleadores, autoempleados y asalariados en la población activa y el 100% se explica por la participación de trabajadores familiares sin remuneración y de desocupados.

b/ En estos países la distribución por tamaño se hace entre empresas de hasta 9 empleados y de más de 9.

n.d.: no disponible.

la baja productividad agregada de los países de América Latina.

La evidencia de que una parte significativa de los emprendimientos de la región está motivada por la falta de oportunidades de empleo surge de observar las transiciones entre ocupaciones de los individuos. Mientras que en Estados Unidos por cada 100 personas que están desocupadas en un año determinado, en el año siguiente 61 se convierten en asalariados y solamente 3 deciden iniciar un emprendimiento unipersonal³, en América Latina solamente 48 consiguen un trabajo asalariado y 16 se convierten en autoempleados⁴. Es decir, en la región existe un mayor flujo de nuevos emprendedores que surgen de una situación de desempleo, en comparación con Estados Unidos. En la medida en que los emprendimientos sean una vía de escape del desempleo, su potencial productivo será menor. De hecho, esto se comprueba observando la frecuencia con la que los emprendimien-

tos unipersonales logran crecer y convertirse en empresas de mayor tamaño con trabajadores a cargo. Mientras que en Estados Unidos casi el 10% de los autoempleados logran convertirse en empleadores entre un año y el siguiente, en América Latina esa cifra está por debajo del 6%. Además, los trabajadores por cuenta propia tienen una mayor probabilidad de que sus negocios no prosperen y caer en el desempleo al año siguiente. Es decir, los emprendedores unipersonales de la región tienen negocios con un menor potencial de crecimiento y están expuestos a una mayor vulnerabilidad medida por el riesgo de caer en el desempleo, en comparación con los de Estados Unidos.

Los motivos para emprender no son la única fuente de diferencias entre los empleadores y los trabajadores por cuenta propia en América Latina. Existen características demográficas, socioeconómicas e incluso psicológicas que distinguen a ambas poblacio-

nes. Los empleadores tienen mayor nivel de educación y experiencia laboral que los autoempleados, provienen de familias con mayor nivel de riqueza y es más probable hayan tenido algún padre emprendedor. También perciben mayores ingresos en promedio y están más satisfechos con su ocupación. Asimismo, si bien ambos grupos de emprendedores se destacan por una mayor tolerancia a asumir riesgos y una mayor orientación al logro que los individuos no emprendedores, los empleadores se distinguen de los autoempleados por ser más creativos e innovadores y por tener mayores habilidades gerenciales, medidas por la capacidad de realizar diversas tareas en forma simultánea.

En definitiva, comprender esta heterogeneidad de la población emprendedora es necesario para el diseño de políticas públicas de fomento a la iniciativa empresarial, pues no todos los emprendedores tienen el potencial y la ambición necesarios para crear emprendimientos que agreguen valor y generen abundantes puestos de trabajo. ■

³ El resto continúan desocupados o salen de la fuerza laboral, mientras que una minoría se convierten en empleadores.

⁴ El dato para América Latina se calcula a partir de las transiciones anuales entre ocupaciones durante la última década en Argentina, Brasil y la República Bolivariana de Venezuela.

Las microempresas en América Latina: ¿fuente de subsistencia o esperanza de emprendimiento dinámico?

No todos los emprendimientos son iguales. Mientras algunos pueden catalogarse como emprendimientos “de subsistencia”, otros son “transformadores” o “dinámicos”. En un país dado, la proporción que haya de cada tipo será un factor determinante del crecimiento de su economía, ya que son los emprendimientos transforma-

dores los que cuentan con la escala y las capacidades necesarias para generar innovaciones y nuevos puestos de trabajo de calidad.

América Latina se caracteriza por una alta tasa de emprendimiento entre su población activa, pero el 75% de los emprendedores de la región son en

realidad microempresarios (manejan negocios de menos de cinco empleados) que emplean cerca del 40% de los trabajadores asalariados del sector privado. En otras palabras, las microempresas son muchas y emplean a una porción muy grande de los trabajadores de la región, aunque casi todos en condiciones de informalidad.

Por otro lado, en promedio para América Latina, el 27% de la población ocupada se desempeña como trabajador por cuenta propia no profesional, es decir que se trata de autoempleados no calificados, muchas veces trabajando en puestos ambulantes en la vía pública o en establecimientos improvisados dentro de viviendas familiares. Además, la evidencia indica que muchas microempresas tienen una baja probabilidad de crecer para transformarse en explotaciones más grandes y productivas, y que muchas veces son creadas por individuos que provienen del desempleo.

La abundancia de microempresarios en América Latina, sus características personales y las de sus negocios invitan a plantearse preguntas acerca de su razón de ser: ¿son potenciales empresarios exitosos que no crecen debido a la presencia de trabas a su desarrollo?, ¿será que estos emprendedores no tienen una mejor alternativa laboral y solo por eso deciden generar sus propios negocios? Estas dos preguntas resumen diferentes planteos sobre la microempresarialidad. Una

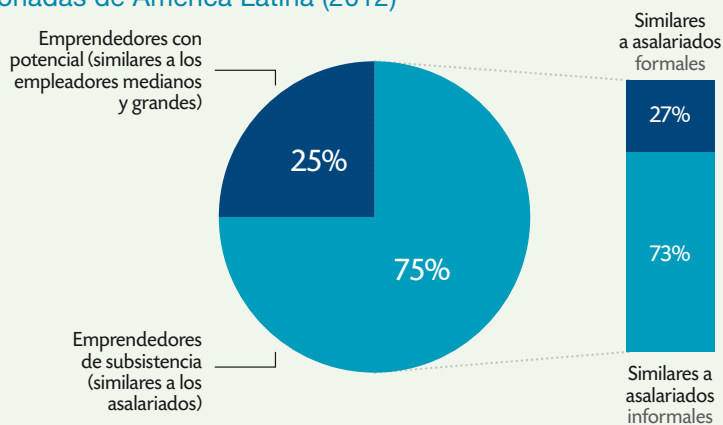
respuesta afirmativa a la primera pregunta es consistente con el argumento que señala a la presencia de restricciones de acceso a derechos de propiedad y al crédito como determinantes fundamentales del escaso dinamismo de los microempresarios en América Latina⁵. En cambio, una respuesta afirmativa a la segunda pregunta sugiere que los microempresarios son en realidad “desempleados encubiertos”, que preferirían un empleo asalariado a su actual situación, y para quienes el acceso al financiamiento no es la principal restricción para expandir sus negocios o realizar algún tipo de innovación que aumente su productividad.

En realidad, el universo de microempresarios en América Latina es muy diverso y ninguna de estas dos posturas extremas acerca de la razón de ser de los pequeños emprendedores es capaz de explicar por sí sola a todo el conjunto. Por este motivo, a los fines del diseño de políticas públicas pro-emprendimiento, resulta de crucial importancia conocer qué porcentaje de

⁵ Esta visión se resume en los trabajos de Hernando de Soto.

los microempresarios de la región tiene potencial para crecer y cuál se identifica más con la idea de emprendedores de subsistencia. Determinar el tamaño de las fracciones pertenecientes a cada grupo no es tarea sencilla, aunque las diferencias observadas en las características productivas y socioeconómicas de los emprendimientos pueden ayudar a entender la importancia relativa de cada grupo. Por ejemplo, un análisis estadístico de separación de grupos (análisis discriminante) que se basa en utilizar la información sobre las características que diferencian a cada conjunto –realizado con datos de la ECAF 2012 para 17 ciudades de América Latina⁶– indica que alrededor del 75% de los microempresarios son en realidad emprendedores de subsistencia (ver Gráfico 1). Este tipo de microempresario se parece más a un trabajador asalariado que a un empresario propiamente dicho (mediano o grande). Es más, entre los microempresarios de subsistencia, una fracción superior al 70% se identifica más con los asalariados informales (p.e., están menos educados y provienen de ambientes socioeconómicos más pobres) que con los asalariados formales.

Gráfico 1. Separación entre emprendedores de subsistencia y emprendedores con potencial entre los microempresarios de ciudades seleccionadas de América Latina (2012)^{a/}



a/ Buenos Aires, Córdoba, La Paz, Santa Cruz, San Pablo, Río de Janeiro, Bogotá, Medellín, Quito, Guayaquil, Ciudad de Panamá, Lima, Arequipa, Montevideo, Salto, Caracas, Maracaibo y Los Ángeles.

Fuente: capítulo 3. RED 2013.

Si bien estos resultados indican que la mayoría de las microempresas serían un mero refugio ante el desempleo, también dejan ver que alrededor de un cuarto de los microempresarios de la región sí tendrían potencial para crecer. Para ellos, la liberación de las restricciones de financiamiento y el apoyo para mejorar sus prácticas empresariales podrían ser motores fundamentales para un mejor desempeño y la consecuente creación de nuevos puestos de trabajo.

A su vez, si efectivamente los emprendedores con potencial generan estos nuevos empleos, la esperanza es que

⁶ Buenos Aires, Córdoba, La Paz, Santa Cruz, San Pablo, Río de Janeiro, Bogotá, Medellín, Quito, Guayaquil, Ciudad de Panamá, Lima, Arequipa, Montevideo, Salto, Caracas y Maracaibo.

contraten a quienes están actualmente autoempleados por necesidad. Sin embargo, dado que menos del 30% de los emprendedores de subsistencia tiene buenas condiciones de “empleabilidad” (se parecen más a los asal-

riados formales que a los informales), esta transición entre ocupaciones puede ser limitada. En este sentido, las medidas de política pública que intenten apuntalar la formación de capital humano entre los microempresarios

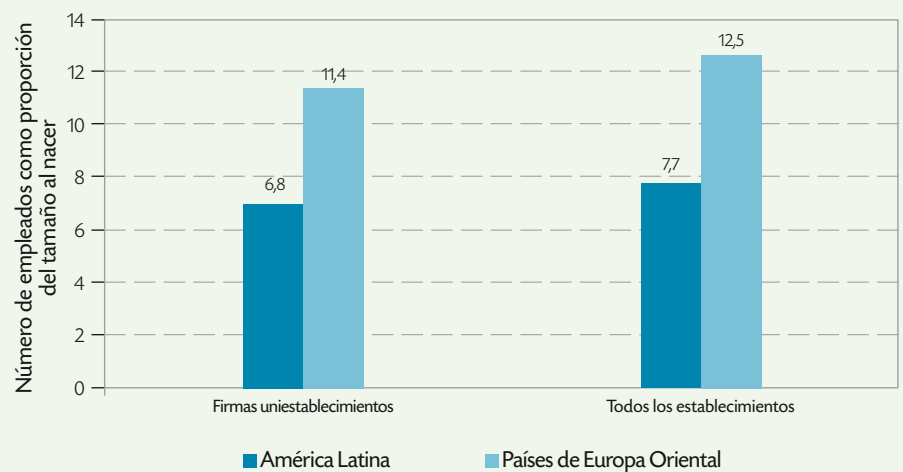
de subsistencia pueden resultar en una mejora de su empleabilidad, que a la vez facilite su paso a posiciones asalariadas que el sector microempresario más dinámico o el de empresas de mayor tamaño podrían crear. ■

Empresas de calidad y transformación productiva en América Latina

Uno de los rasgos más prominentes del panorama productivo de América Latina es la carencia de empleos de calidad. Este fenómeno se origina, no solo en la poca creación de empresas “transformadoras”⁷, sino, de manera muy importante, en una resistencia de los emprendimientos formales existentes a incrementar su productividad y su empleo. El Gráfico 2 ilustra esta lenta dinámica para el sector manufacturero. El gráfico muestra el tamaño promedio de los establecimientos con más de 26 años de edad, como proporción del tamaño propio al nacer, para una muestra de países de la región y de Europa Oriental. Se aprecia que los establecimientos mayores a 26 años de edad en América Latina son alrededor de 7 veces su tamaño al nacer. En contraste, la cifra correspondiente a los países europeos es alrededor de 12 veces.

La falta de dinamismo y de creación de empleo en empresas formales tiene importantes costos en términos de la productividad agregada. Entre otras implicaciones, condena a grandes sectores de la población a refugiarse en proyectos productivos de subsistencia; típica-

Gráfico 2. Tamaño del sector manufacturero en América Latina vs. Europa Oriental^{a/} (promedio 2006 y 2010)



a/ Los promedios para América Latina incluyen datos de: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela, RB. Los promedios para Europa Oriental incluyen datos de: Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Croacia y Lituania.

Fuente: capítulo 4. RED 2013.

mente unipersonales, informales y de baja productividad. En consecuencia, un proceso que lleve a la fuerza laboral desde el autoempleo y la informalidad hacia empresas que, aunque de escala modesta, tengan una continua motivación de mejoramiento, generaría una importante transformación productiva para América Latina.

Es difícil concebir políticas públicas que promuevan esta transformación si no se tiene claridad sobre el origen y naturaleza de la productividad a nivel de empresas. El Reporte de Economía y Desarrollo 2013 de CAF ahonda al respecto.

Una de las preguntas que aborda el estudio es cómo el tamaño y la edad de la

⁷ Al referirnos a empresas transformadoras no nos restringimos a las grandes corporaciones que desplazan la frontera tecnológica y promueven grandes innovaciones en productos y procesos. También nos referimos a unidades productivas que, aunque de escala pequeña, son capaces de generar valor.

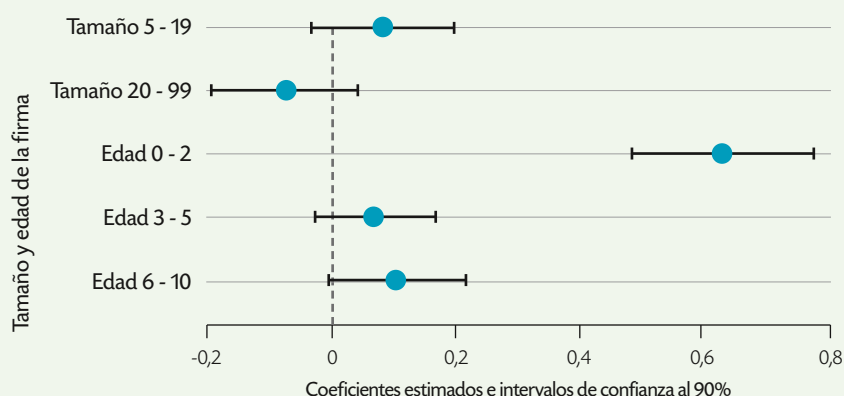
empresa se asocian con su capacidad de generar empleo. Por un lado, se observa que las firmas pequeñas suelen tener una mayor tasa de crecimiento.

El estudio también indica que dentro de las firmas jóvenes existe una gran heterogeneidad en las tasas de crecimiento. Esto podría respon-

del 30% de los emprendedores de las principales ciudades de la región⁸ nacen a partir de un spin-off, esto es, por la capitalización de ideas, recursos, conocimientos o contactos desde otra organización productiva. Más aún, el estudio encuentra que provenir de un spin-off se asocia con un aumento de 7 puntos porcentuales en la probabilidad de ser un empleador (frente a ser autoempleado) y, entre los empleadores, con una probabilidad 13 puntos porcentuales mayor de tener cinco o más empleados⁹.

Además de estos factores internos a la firma, el entorno o “ecosistema empresarial” también condiciona el desarrollo de las empresas. La región parece mostrar una serie de fallas que desincentivan la innovación y la transformación. A modo de ejemplo, una empresa en la región no solamente encuentra difícil innovar e implementar ciertas prácticas gerenciales debido a la falta de personal con las habilidades apropiadas, sino que al hacerlo, se le dificultará explotar al máximo las ganancias de crecer por no disponer de una infraestructura de comercio de calidad. Atacar estas fallas exige importantes reformas que, entre otros aspectos, mejoren la forma en que operan los mercados de factores y promuevan un ambiente más competitivo que facilite la salida oportuna de las empresas más ineficientes y el desarrollo de aquellas con potencial. Este es quizás uno de los pasos más complejos, pero también ineludible, en el camino hacia la transformación productiva en América Latina. ■

Gráfico 3. Crecimiento: tamaño vs. edad (2006-2011)^{a/ b/}



a/ Se refiere al crecimiento de la cantidad de trabajadores permanentes en una empresa calculado según Davis, S.J., Haltiwanger, J. y Schuh, S. (1996). Small business and job creation: dissecting the myth and reassessing the facts. *Small Business Economics*, 8(4), 297-315.

b/ Los países de la muestra son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela, RB.

Fuente: capítulo 4. RED 2013.

Por otro, se aprecia que las firmas jóvenes crecen más que las adultas. Dado que las firmas jóvenes son, a su vez, más pequeñas, al analizar cada una de estas características individualmente no queda suficientemente claro si es el tamaño o la edad lo que se asocia realmente con el mayor crecimiento del empleo. El Gráfico 3 resume un ejercicio que explora si las firmas más pequeñas mantienen su diferencial de crecimiento del empleo, con respecto a las de mayor tamaño, una vez que se controla por su edad. El gráfico muestra cada coeficiente estimado junto con un intervalo que, de incluir el cero, implica que este coeficiente no es estadísticamente diferente de cero. Los resultados sugieren que al controlar por la edad, las empresas pequeñas no crecen más que las grandes. Es entonces la condición de empresa joven lo que se asocia con el mayor dinamismo.

der, entre otros factores, a las características de quienes manejan y/o fundan estos emprendimientos. En efecto, se destaca que detrás de una empresa dinámica y de calidad, hay un emprendedor con las aptitudes y la experiencia apropiadas, con las motivaciones correctas y con las percepciones acertadas. Por ejemplo, entre las motivaciones para emprender analizadas, dos se asocian positivamente con el tamaño del emprendimiento (“ganar más dinero” y “mejorar un producto o servicio existente”) y dos se vinculan negativamente (“trabajar desde mi casa” y “dificultades en encontrar un empleo apropiado”).

Al enfocarse en cómo la experiencia laboral previa influye en la gestación y características de emprendimientos, el estudio encuentra que más

⁸ Los resultados provienen de la ECAF 2012, relevada en 17 ciudades de la región (Buenos Aires, Córdoba, La Paz, Santa Cruz, San Pablo, Río de Janeiro, Bogotá, Medellín, Quito, Guayaquil, Ciudad de Panamá, Lima, Arequipa, Montevideo, Salto, Caracas, Maracaibo) y en la ciudad de Los Ángeles en Estados Unidos.

⁹ En el Capítulo 4 del RED 2013 se muestra como otros factores internos a la firma, tales como las prácticas de gerencia y la vocación de innovación, influyen en las características y desempeño de los emprendimientos.

Políticas para el emprendimiento, el empleo y la productividad

El problema de la productividad de América Latina es, al mismo tiempo, un problema de fortalecimiento de las condiciones de empleabilidad de la fuerza de trabajo y de generación de puestos de trabajo por el lado de las empresas. Por una parte, muchos jóvenes que llegan a la adolescencia optan por no continuar estudiando y se incorporan a la fuerza de trabajo informal, generando frecuentemente su propio emprendimiento, debido a que las perspectivas de un trabajo formal de calidad son muy bajas. Desafortunadamente, al tomar esa decisión, deterioran poco a poco sus capacidades para un buen empleo. Por otra parte, la falta de crecimiento de las nuevas

empresas y de aquellas existentes se debe no solo a condiciones adversas de acceso al financiamiento, tecnología y otras restricciones, sino también a que muchos de los trabajadores disponibles ofrecen capacidades limitadas tanto en habilidades técnicas como en hábitos básicos para el trabajo (p.e., seguir instrucciones, cumplir horarios, entre otros). De tal manera que la región se encuentra en una especie de trampa de informalidad y baja productividad, donde las empresas no crecen tanto porque (entre otras cosas) la mano de obra es de baja calidad y esto, a su vez, se debe a que no existen suficientes empresas transformadoras que generen oportunidades laborales para

desincentivar el microemprendimiento informal.

El exceso de empresariedad de América Latina se encuentra plagado de microemprendimientos que no ofrecen posibilidades de progreso económico y social para la población. En efecto, apenas un cuarto de esa población de microemprendedores tienen características personales y familiares parecidas a las de emprendedores capaces de emplear a otras personas y que tienen capacidad de crecer y mejorar su productividad. Así, el resto se parece más al grupo de asalariados, por lo que para muchos de ellos, tener un empleo formal sería probablemente una mejor opción. Algunas de las razones por las que las empresas empleadoras, tanto jóvenes como más maduras, crecen poco en la región en comparación con el mundo desarrollado incluyen menores oportunidades de capacitación en habilidades empresariales, fallas en el acceso al capital, así como la baja calidad de la mano de obra disponible, que incrementa de manera directa o indirecta los costos de producción y disminuye la escala de operaciones que las empresas encuentran adecuada para sus negocios.

Para favorecer el emprendimiento productivo y sostenible, la intervención pública debe tener un enfoque multidimensional y, como se ilustra en la Figura 1, debe integrar talento empresarial, laboral, innovación y financiamiento. La historia de algunos

Figura 1. Un sistema de apoyo al emprendimiento productivo



lugares emblemáticos en emprendimiento en el mundo, como Silicon Valley y el corredor tecnológico en Massachusetts en Estados Unidos, Israel, Singapur, Taiwán o Irlanda, muestra que el sector público puede ejercer un papel muy significativo en la generación de un entorno favorable para el emprendimiento, en una variedad de aspectos: desde las condiciones para la creación de empresas hasta las políticas específicas de apoyo a la innovación.

Las políticas de desarrollo empresarial deben ser accesibles para las todas las empresas con potencial de crecimiento, lo cual puede requerir innovaciones en la selección de beneficiarios –como, por ejemplo, focalizarlas según la edad de la empresa y no el tamaño–. Por otra parte, debe reconocerse el carácter social de la política dirigida al emprendimiento de subsistencia, cuyo crecimiento productivo es mucho

menos probable, lo cual implica la necesidad de un enfoque integral en términos de la atención al núcleo familiar completo y no solo a la actividad económica del jefe del hogar. Además, la empleabilidad debe ser un objetivo clave, que podría facilitarse a través de programas de transición de la escuela al mercado de trabajo, como por ejemplo iniciativas para el primer empleo, programas de pasantías y capacitaciones vinculadas a las demandas de sectores productivos.

No obstante todos los esfuerzos públicos, no hay garantía de que los individuos más talentosos de la sociedad se dediquen a actividades socialmente productivas: también podrían abocarse a la búsqueda de rentas, todo depende de cuáles sean sus incentivos para una u otra cosa, porque más allá de la valoración por el bienestar colectivo, por lo general los individuos toman sus decisiones ocupacionales en busca de su propio bienestar (Baumol, 1990 y 2010; Murphy et al., 1991)¹⁰. Estos incentivos estarán determinados, en gran medida, por el entorno regulatorio, productivo e institucional en el que se desarrolla la actividad productiva. Una economía que no ofrezca un

entorno favorable al emprendimiento productivo (marco legal y normativa que faciliten la creación de empresas, servicios de arbitraje, entre otros factores) no logrará generar más y mejores emprendimientos a través de la política pública.

En resumen, existe un amplio espacio para la intervención pública dirigida a la mejora de la productividad de las economías de la región. La promoción de ciertos mercados inexistentes y el acceso a servicios financieros pueden ser importantes para la creación y el crecimiento de empresas de calidad. Ello también se aplica para emprendimientos a lo largo de todo el espectro, desde aquellos cuyo máximo potencial es crear unos pocos puestos de trabajo de calidad para el mercado local hasta aquellos que pueden llegar a competir en mercados internacionales con una escala de operaciones mucho más grande. La política necesita, además, considerar la importancia de programas que reduzcan el tránsito de los jóvenes desde el sistema educativo hacia trabajos en el sector informal, no solo por motivos de inclusión social, sino también por razones de crecimiento y de productividad del sector formal. ■

¹⁰ Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
Baumol, W. (2010). *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Princeton: Princeton University Press.
Murphy, K., Shleifer, A. y Vishny, R. (1991). The Allocation of Talent: Implications for Growth. (NBER Working Papers N°3530). Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Encuesta CAF 2012 La personalidad del emprendedor

El primer artículo de esta edición muestra que el problema de América no es que su población tenga menos aptitudes para emprender, sino que las personas que emprenden no siempre son las que deberían hacerlo. Esto sugiere que hay ciertas aptitudes para el emprendimiento que distinguen a quienes emprenden de quienes deciden no hacerlo. En este artículo se analiza si estas diferencias se mantienen

una vez que se consideran otras dimensiones en las que estas personas difieren¹¹.

¿Qué rasgos psicológicos caracterizan a los emprendedores? El panel izquierdo del Gráfico 4 muestra cómo ciertos indicadores de rasgos psicológicos se asocian con la probabilidad de que el individuo sea un emprendedor (ya sea un empleador o un trabajador por cuenta propia), una vez que se ha des-

contado el efecto de otras características demográficas y socioeconómicas. Los resultados reflejan que los individuos emprendedores se destacan por tener mayores niveles de orientación al logro y tolerancia al riesgo que los individuos no emprendedores. Otras características psicológicas, tales como la autonomía, el locus de control interno, la innovación y creatividad, la autoeficacia y la capacidad de realizar múltiples tareas a la vez, no resultan significativamente diferentes entre emprendedores y no emprendedores.

¿Y qué rasgos distinguen a los emprendedores exitosos? El panel de

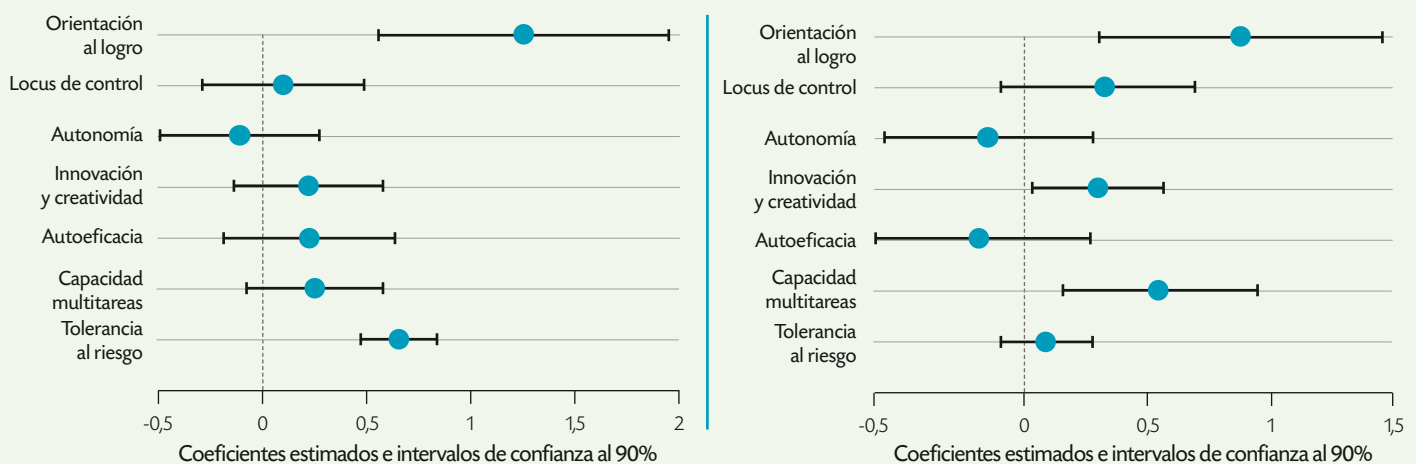
recho del gráfico muestra cuáles de estas características se asocian con un mejor desempeño del emprendimiento –aproximado por su capacidad de generar empleo para otros trabajadores– y por tanto, con un mayor potencial del individuo como emprendedor. Los resultados indican que del conjunto de emprendedores, aquellos con mayor orientación al logro, capacidad de innovar y creatividad y capacidad de llevar a cabo varias tareas en forma simultánea, lo que en parte podría reflejar sus habilidades gerenciales, tienen más probabilidad de manejar empresas de mayor tamaño con empleados a

cargo. Otras características psicológicas relevantes para tomar la decisión de emprender, como por ejemplo la disposición a asumir riesgos, no diferencian significativamente a los emprendedores que contratan trabajadores de los autoempleados.

En resumen, tener mayor ambición de logro y tolerancia por el riesgo puede influir en que un individuo decida emprender, pero luego serán otras características, tales como sus habilidades gerenciales y su capacidad de innovar, las que contribuirán a determinar el potencial de crecimiento de su negocio. ■

11 Por ejemplo, se vio que los individuos emprendedores tienen mayor orientación al logro que los no emprendedores, pero también que son más educados. Dado que la educación puede promover una mayor orientación al logro, para concluir que la orientación al logro es una característica de una personalidad emprendedora, y no simplemente el reflejo de un mayor nivel educativo, es necesario comparar a los individuos después de descontar el efecto de la educación. Lo mismo ocurre con otras características socioeconómicas y demográficas que pueden estar vinculadas con rasgos y aptitudes psicológicas.

Gráfico 4. Rasgos psicológicos y probabilidad de emprender en ciudades seleccionadas de América Latina y Estados Unidos^{a/ b/} (2012)



a/ Los gráficos reportan los coeficientes y los intervalos de confianza al 90% estimados por mínimos cuadrados ordinarios (MCO). En el gráfico de la izquierda, la variable dependiente es una variable binaria que asume el valor 1 si el individuo es empleador o autoempleado y 0 si es asalariado. En el gráfico de la derecha, la variable dependiente es una variable binaria que asume el valor 1 si el individuo es empleador y 0 si es autoempleado. En las regresiones se controla por género, edad, nivel educativo, estado civil, cantidad de miembros del hogar, presencia de hijos menores de 5 años, nivel educativo de los padres, el hecho de que alguno de los padres haya sido emprendedor, el nivel de riqueza familiar cuando el individuo era menor de 18 años (medido por la tenencia de al menos una vivienda en propiedad por parte de sus padres) y la ciudad de residencia.

b/ Buenos Aires, Córdoba, La Paz, Santa Cruz, San Pablo, Río de Janeiro, Bogotá, Medellín, Quito, Guayaquil, Ciudad de Panamá, Lima, Arequipa, Montevideo, Salto, Caracas, Maracaibo y Los Ángeles.

Fuente: capítulo 2. RED 2013.

Desde el año 2005, CAF publica anualmente su Reporte de Economía y Desarrollo, RED. Esta publicación, elaborada por profesionales de la Dirección de Investigaciones Socioeconómicas bajo la asesoría de destacados académicos y personalidades de la región, busca contribuir al creciente debate sobre las estrategias de desarrollo de América Latina y orientar el diseño y la implementación de políticas públicas.



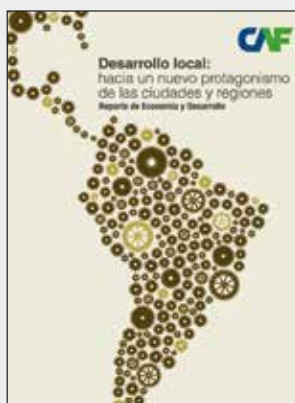
RED 2013
Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación productiva



RED 2012
Finanzas públicas para el desarrollo: Fortaleciendo la conexión entre ingresos y gastos



RED 2011
Servicios financieros para el desarrollo



RED 2010
Desarrollo local



RED 2009
Caminos para el futuro



RED 2007-08
Oportunidades en América Latina



RED 2006
Camino a la transformación productiva en América Latina



RED 2005
América Latina en el comercio global



Para recibir Focus América Latina en su correo electrónico, comunicarse con investigacion@caf.com

Este boletín es elaborado por la Dirección de Investigaciones Socioeconómicas de CAF.

La edición general estuvo a cargo de Pablo Brassiolo, con la colaboración de Carlos Catanho y Mariana Urbina.

Diseño e impresión: Gatos Gemelos Comunicación

© 2013 Corporación Andina de Fomento
Todos los derechos reservados

Los resultados, interpretaciones y conclusiones expresados en esta publicación, son de exclusiva responsabilidad de su autor o autores, y de ninguna manera pueden ser atribuidos a CAF a los miembros de su Directorio Ejecutivo o a los países que ellos representan. CAF no garantiza la exactitud de los datos incluidos en esta publicación y no se hace responsable en ningún aspecto de las consecuencias que resulten de su utilización.