

Algunos Aspectos sobre el Entorno Económico del Emprendedor Latinoamericano para Creación de Empleo

Alberto Ibarra Mares

PhD en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Barcelona. Contador Público por el Instituto Politécnico Nacional de México. Director de Investigación en Finanzas y Contaduría y Profesor de la Fundación Universitaria de Comfenalco. Ex profesor de tiempo Completo: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad de las Américas. Profesor Invitado en varias Universidades de Brasil, Colombia y México. Endereço: Sede Zaragocilla CII 30 No.30D-60.CEP: 6725290 -91, Cartagena de Indias, Colombia maresmex@yahoo.com *Teléfono Celular: 300-757. 8486 Colombia*

Alexander Castrillo

Especialista en Educación. Director de Finanzas, Profesor e Investigador de la Universidad de Santander Sede Valledupar. Consultor en temas de Gobierno Corporativo y Sistemas de Responsabilidad Social Empresarial. acastrillo@valledupar.udes.edu.co *Teléfono Celular: 300.805.9067 Colombia*

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es desarrollar de forma general un análisis sobre el entorno económico en que se está desarrollando la actividad emprendedora con miras a la creación de empleos y empresas con calidad. En el caso específico de este estudio, el análisis de emprendimiento para la posible creación de empleos y empresas de calidad, se adicionan propuestas de responsabilidad social empresarial que en ocasiones pareciera ser que se contradicen con los principios financieros de éxito empresarial. Para ello incluimos algunas conclusiones de estudios que hablan sobre el empleo informal y subempleo, donde en el caso de Latinoamérica es un problema grave.

1. OBJETIVO DEL ESTUDIO.

Este trabajo, con contenido de investigación documental, se identifica en gran medida con situaciones que acontecen en la región Latinoamericana. Su objetivo central es el análisis de los principios básicos en los que debe basarse el emprendimiento para la creación de empleos y empresas de calidad con responsabilidad social empresarial en un entorno macroeconómico que se torna negativo en la actualidad.

Una alternativa para desarrollar el emprendimiento para crear empleos de calidad con responsabilidad social empresarial es utilizando metodologías y análisis basados en exitosos modelos de emprendimiento como es el caso del “*Global Entrepreneurship Monitor*” (Modelo GEM). Este modelo es uno de varios que puede representar en el corto plazo y para nuestra región: nuevas estrategias sencillas, pragmáticas, y útiles para que el ciudadano común en su motivación por crear nuevas empresas (ya sea por necesidad, oportunidad o realización personal), desarrolle cada vez más una cultura de emprendimiento basada en metodologías científicas y con alto contenido de responsabilidad social empresarial. Modelos como el GEM debe ir dirigido a personas de todas las edades, clases sociales y niveles educativos, ya sea que actualmente se encuentren estudiando, sean empleados dependientes, desempleados o bien hayan iniciado sus planes de autoempleo. Entre las características del GEM sobresalen sus métodos de análisis basados en técnicas y conocimientos científicos expresados en un lenguaje amigable a todo lector, reforzando el texto con múltiples mapas conceptuales, gráficos, cuadros sinópticos y tablas o matrices de datos. Esto tiene como fin primordial aportar nuevos elementos para el éxito empresarial del actual o futuro emprendedor para crear empresas exitosas con desarrollo sostenible y sustentable.

Según el Modelo GEM todos los empresarios (potenciales, nuevos y ya establecidos) actúan con base a dos situaciones puntuales que son: a) por necesidad y b) por oportunidad. La necesidad se asocia más a aquellos individuos que están desempleados, subempleados, sus ingresos actuales son insuficientes, tienen poca estabilidad en su puesto laboral e incluso se sienten poco realizados en su actual empleo. En el segundo caso, la oportunidad se da cuando se cree que se tiene un proyecto innovador rentable para producir un bien o servicio, o bien, se visualiza una ventaja competitiva para ampliar la presencia en el mercado actual o futuro contándose con recursos propios, del gobierno u otras entidades con el fin de autoemplearse en el mercado laboral formal.

El Modelo GEM fue propuesto en 1998 por *London Business School* y *Babson Collage* y considera que existen principalmente cinco variables endógenas y nueve variables exógenas que influyen en la creación de empleo y empresas, mismas variables que al estar correlacionadas dan como resultado empresas con diferentes niveles de calidad. Las variables endógenas son: 1. La motivación, 2. El perfil o habilidades del emprendedor 3. El tipo de financiación que utiliza dicho emprendedor. 4. La tecnología que se emplea, y, 5. El grado de innovación en el producto o servicio que se le ofrece o proporciona al cliente. Por otra parte, las nueve variables a considerar que son de tipo exógeno son: 1, Las normas sociales y culturales. 2. La educación y capacitación que se da en el entorno del emprendedor, 3. El tipo de financiación que existe en el país, El acceso a la infraestructura y a los mercados nacionales e internacionales (4. acceso a infraestructura física; 5. infraestructura comercial y legal; y 6. apertura del mercado). Las políticas públicas predominantes en un país o región (7. transferencia de I+D; 8. políticas gubernamentales; y 9. programas gubernamentales).

CORRELACIONES ENTRE LAS VARIABLES ENDOGENAS Y EXOGENAS DEL GEM

VARIABLES ENDOGENAS “Application Population Survey -APS”	VARIABLES EXOGENAS “Expert Questionarie-EQ” y “Cross National Data-CND”
a) <i>Motivación del Empresario</i>	a) <i>Normas Culturales y Sociales</i>
b) <i>Perfil o Habilidades del Empresario</i>	b) <i>Educación y Capacitación</i>
c) <i>Tipo de Financiación que Utiliza el Empresario</i>	c) <i>Financiación que existe en el país</i>
d) <i>Tecnología Empleada por el Empresario</i>	d) <i>Acceso a la Infraestructura y Apertura de Mercado</i> d.1. <i>Infraestructura física</i> d.2. <i>Infraestructura comercial y legal</i> d.3. <i>Apertura del mercado y barreras de entrada</i>
e) <i>Innovación aplicada por el Empresario</i>	e) <i>Políticas Públicas</i> e.1. <i>Transferencia de I+D</i> e.2. <i>Políticas Gubernamentales</i> e.3. <i>Programas Gubernamentales</i>

2. PRESPECTIVA DEL ENTORNO ECONOMICO MUNDIAL Y LATINOAMERICANO

Actualmente el extraordinario porcentaje de desempleo y subempleo masivo en varias regiones del mundo, como la Latinoamericana, ha llevado a una pobreza extrema a millones de individuos. Dicha pobreza da nacimiento a fenómenos tan negativos para el desarrollo integral de las personas como por

ejemplo: el hambre, la desnutrición, mortandad infantil, prostitución, educación paupérrima, desigualdad económica extrema, discriminación social, racial o de género, violencia, etc.

En el caso específico del emprendimiento para la posible creación de empresas se suelen presentar extraordinarios niveles de falta de calidad en los empleos y respeto a garantías fundamentales del individuo, que se adicionan a falta de responsabilidad social empresarial con el entorno ecológico por parte de los nuevos empresarios, pues pareciera ser que se contradicen con los principios financieros de éxito empresarial.

Volviendo al análisis de nuestra región Latinoamericana, en no pocas ocasiones observamos que el desarrollo de la economía desregulada va creando extensas zonas de pobreza, donde predomina la ausencia de eficientes leyes laborales, deficientes sistemas de impuestos efectivamente redistributivos de la riqueza, erróneas políticas de protección a las comunidades nativas y al medio ambiente, entre otros factores. En estos casos es común observar a sociedades totalmente polarizadas y caracterizadas por una riqueza y lujos extremos de una pequeña parte de la población, ante una extremada pobreza de grandes núcleos de habitantes, subordinados al predominio y la discriminación económica. Aquí suelen presentarse fuertes presiones sociales incluso de tipo racial, pérdida de valores familiares, culturales y de identidad de las personas en un entorno de excesivo consumismo.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) para llevar a cabo sus análisis sobre las perspectivas de la economía mundial (“*International Financial Statistics*”), divide al mundo en dos grupos de países:

- a) Economías Avanzadas, y
- b) Economías Emergentes y en Desarrollo.

El conjunto de países emergentes (en desarrollo) y pobres suma 145 naciones de un total menor a 200 estados o países soberanos. La clasificación regional que el FMI aplica a esta clase de países para analizar su evolución económica y social es: África, América (Latinoamérica y la Región Caribe), Comunidad de Estados Independientes, Europa central y oriental, Oriente Medio y países en desarrollo de Asia. Esta clasificación tiene ciertos criterios como son: los ingresos de exportación, renta que reciben los países del exterior, distinción entre países acreedores y deudores netos, criterios financieros, servicio de la deuda externa, etc.

Entre algunos de los datos y conclusiones a las que llegan los informes del FMI para las economías emergentes y pobres son que actualmente de la población mundial (6.500 millones de habitantes) 2.700 millones de personas subsisten con menos de US\$2 diarios. Las previsiones son de 8.000 millones de habitantes para el 2030, con un incremento promedio de 60 millones por año. A pesar de ese crecimiento poblacional combinado con un extraordinario y acelerado desarrollo e innovación tecnológica, así como producción masiva de bienes y servicios a escala mundial, el número de personas que vivirán en la pobreza extrema será de 550 millones de personas (ingresos de menos de US\$1 al día) y 1.900 millones de personas con ingresos de menos de US\$2 diarios. La pobreza, falta de equidad, desarrollo económico y tendencias poblacionales, sin duda alguna jugarán un papel determinante en el corto plazo.

El FMI también ha informado que existen 200 millones de emigrantes en diversas partes del mundo, provenientes en su mayoría de países subdesarrollados. Las remesas que envían a sus países de origen alcanzaron en el 2005 los US\$167 mil millones.

Por citar sólo algunos ejemplos, países como México, Colombia, Ecuador, Perú, Guatemala o el Salvador, dependen básicamente de estas remesas. Esta misma radiografía se repite en muchos de los otros países latinoamericanos. Así el FMI reconoce en su informe: “*Perspectivas de Riesgos Internacionales 2006*” que la migración internacional, mucha de la cual es ilegal, se ha convertido en un factor vital para el

desarrollo de los países subdesarrollados. Existe evidencia de que las remesas son las que han reducido parcialmente la pobreza al representar una parte significativa del ingreso familiar latinoamericano. También es un hecho que por el momento las empresas en su conjunto no han podido aún cumplir de forma eficiente con dos de sus políticas primordiales en entornos de libre comercio y con mínima intervención gubernamental en la economía: generar empleo formal y de calidad, e incrementar la riqueza y el bienestar familiar de la mayoría de la población.

El escenario a mediano plazo para la economía mundial en su conjunto también presenta pronósticos inquietantes. El Banco Mundial informa que la expansión económica está decreciendo y que países en desarrollo puede disminuir sus tasas de crecimiento. Ello podría afectar seriamente a la región, ya que la correlación con economías como la estadounidense es bastante alta. La producción de la economía mundial pasará de los US\$35 billones en 2005 a US\$72 billones para el 2030. Esto representa un aumento anual del 3%. El Banco Mundial estima que 2.5% lo promediarán las naciones desarrolladas y el 4.2% los países en desarrollo. Sin embargo, a pesar de que en teoría crecerán más estas economías subdesarrolladas su ingreso para el 2030 será sólo del 25% con respecto al de los países industrializados.

Continuando con los datos del Banco Mundial en sus "*Perspectivas Económicas para el 2007*" observamos que se han establecido dos hipótesis sobre el panorama económico mundial. La primera hipótesis es que a largo plazo la economía mundial no se verá seriamente impactada, incluso si hay crisis desestabilizadoras o recesiones periódicas. Sin embargo, el Banco Mundial apunta que eso no significa que ciertas regiones estén exentas de graves problemas. Recuerda que en los últimos 30 años la economía en su conjunto soportó todo tipo de eventos negativos, no así ciertas regiones como la latinoamericana que tuvo recurrentes desde la década del ochenta. La segunda hipótesis que señala el Banco Mundial es que, independientemente de que las tasas de crecimiento sean altas o bajas, se requieren políticas públicas adecuadas para evitar tensiones y prever tres tipos de amenazas para el crecimiento que son: la creciente desigualdad entre pocos ricos y muchos pobres, el aumento de las tensiones en los mercados laborales mundiales y las nuevas presiones ambientales.

Los estadísticos apuntan a que la fuerza de trabajo a nivel mundial pasará de los 3.000 millones de personas en la actualidad hasta 4.100 millones en 2030. Y aunque este aumento es superior con respecto al ritmo de crecimiento de la población mundial, no existe certeza en que región del mundo se crearán esas empresas y esos puestos de trabajo. Si la hipótesis central del Banco Mundial se cumple, entre 2006 y 2030 el crecimiento económico mundial será un poco mayor que el registrado entre 1980 y 2005, y será impulsado cada vez en mayor medida por los países en desarrollo y emergentes. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que actualmente existe 145 naciones en diferentes partes del mundo que competirán por captar las limitadas fuentes de financiamiento que impulsan la creación de empresas. Sobre todo esos recursos se posicionarán sólo en aquellas naciones que administren mejor las variables estratégicas que caracterizan al buen o mal empresario, y que nos proponemos presentar en este trabajo a través del Modelo GEM.

Según los indicadores del FMI apuntan a que las economías emergentes y en desarrollo (como la latinoamericana) deberán adaptarse a situaciones mundiales más difíciles, pues los hechos económicos recientes indican que estas economías siguen siendo vulnerables a las inestabilidades o cambios drásticos de los mercados financieros internacionales. Por otra parte, el Banco Mundial-BM (*Annual Report 2006*) indica que Latinoamérica se caracteriza por ser un región rica en recursos naturales y capital humano, y por lo tanto, con gran potencial para la creación de empresas. Actualmente la región tiene una población de 600 millones de personas, con crecimiento poblacional del 1.4%. Sin embargo, a pesar de estas ventajas que pudieran ser competitivas, registra una mortandad infantil de 27 por cada 1000 niños, más de 100 millones de niños en edad de enseñanza primaria no están matriculados y un 25% de la población subsiste con menos de \$2 diarios.

3. ALGUNOS ASPECTOS SOBRE EL EMPLEO FORMAL, INFORMAL Y EL SUBEMPLEO

Al analizar el nivel de empleo, no se debe dar por cierto que el país que crea más puestos laborales es mejor con respecto a otros. La creación de empleos se puede ver seriamente perjudicada por tres variables negativas que son: la informalidad y la subocupación y el salario mínimo ofrecido. Existen además otras variables a tomar en cuenta para definir el nivel de calidad de los empleos generados, tales como: el nivel de bienestar de los trabajadores, las prestaciones sociales, la vinculación y estabilidad laboral o la promoción en el empleo. Sin embargo, se considera que la informalidad y la subocupación son los principales factores que caracterizan directamente a los empleos de baja calidad. Otras variables correlacionadas con el empleo y que caracterizan a los trabajadores informales y subempleados, son: determinado tipo de edad, el género, salario percibido, nivel educativo y posición en el hogar.

Según Uribe, Ortiz y García (2006), podemos también analizar la evolución por grupos de edad, género, nivel educativo y posición en el hogar de la informalidad y el subempleo en determinados años. Para estos autores, la informalidad desde un punto de vista de la demanda, repercute en la baja productividad, mientras el subempleo desde la perspectiva de la oferta, afecta la insatisfacción con el empleo. Así, la necesaria interacción entre oferta y demanda en el mercado de trabajo implica que ambas variables se interconectan tanto por determinantes sistemáticos comunes como por efectos aleatorios comunes. Teniendo en cuenta este vínculo, estos autores desarrollaron un análisis conjunto de los determinantes de la informalidad y el subempleo.

Según las investigaciones de Soto (2003) los países pobres no están produciendo capital a pesar de que si ahorran formal e informalmente. Por ejemplo, de Soto estima que el volumen de ahorro de los países pobres desde 1945 excede en 40 veces toda la ayuda de los países ricos extranjeros. En Egipto estima que la riqueza acumulada por la gente pobre es de 55 veces más que toda la inversión directa extranjera (IDE). En Haití, el país más pobre de Latinoamérica los activos totales de los pobres es de 150 veces más con respecto a la IDE recibida desde 1804. Para este economista el problema es que muchos de estos activos no están valuados en la economía formal. Por ejemplo, los inmuebles que se ubican en predios sin derecho de propiedad ni documentados impide hipotecarlos y por ende convertirlos a capital. También están los negocios informales que no tienen actas constitutivas pero si flujos de efectivo positivo, pero al no haber confianza social no sirven como garantía para préstamos o participaciones en inversiones formales pues no hay documento legal. Para de Soto el problema son los sistemas de representación defectuosos de las economías pobres, en cambio las economías desarrolladas están basadas por lo regular en sistemas de representación eficiente: capacidad para convertir lo invisible en visible, por ejemplo las escrituras, derechos de propiedad, estados financieros útiles y confiables, leyes alcanzables de cumplir y aplicables o sistemas integrados de titulación.

Según los estándares de la Organización Internacional del Trabajo se establece que se está en la situación laboral informal principalmente cuando: los trabajadores son familiares sin remuneración, los empleados son domésticos o la gente trabaja por cuenta propia, excepto los profesionales o técnicos independientes que declaran ingresos y pagan impuestos. La taxonomía básicamente comprende a gente sin preparación técnica o que trabaja en empresas pequeñas.

Por otro lado, se tipifica al subempleo en visible e invisible. El visible es aquel estado de subempleo en que los trabajadores tienen una jornada laboral menor de la que quisieran tener (insatisfacción con la jornada laboral) o establecen las leyes laborales. En cambio el subempleo invisible es de aquellos trabajadores que ganan menos de lo que esperan (insatisfacción con el ingreso) o trabajan en actividades para las cuales están más calificados (insatisfacción por competencias). Por eso se dice que subempleo caracteriza la calidad del empleo desde la perspectiva subjetiva de la oferta laboral, y se refiere a una subutilización de las capacidades productivas de los trabajadores o a una remuneración inadecuada.

En cuanto a la informalidad, algunos estudios apuntan a que en el ciclo de vida laboral las personas inician y terminan su vida laboral en el sector informal. Por tanto, el perfil de la informalidad por edades

se ubica en los extremos: los muy jóvenes y los muy viejos. De acuerdo a ciertas teorías económicas laborales, los individuos que tienen mayor probabilidad de trabajar en la economía formal son los que están en su edad más productiva y que han acumulado suficiente capital humano en términos de educación y experiencia laboral.

Por otra parte, estudios como los de Uribe, Ortiz y García (2006), indican que en los trabajos informales también influye el género. Aquí sus resultados apuntan a que en ciertas economías las mujeres tienen mayor probabilidad de ubicarse en la informalidad con respecto a los hombres. Ahora bien, si consideramos la variable educación, sus estudios muestran que la brecha en la formación educativa esta explicada con base a que dada una mayor incidencia de formación superior, la gente suele ubicarse en trabajos formales. En cambio a mayor incidencia en la formación primaria los trabajadores suelen ubicarse en la informalidad. Para los autores antes citados, en ocasiones y dependiendo de la economía del país, el subempleo es usualmente menor que la informalidad en las diferentes ramas de actividad económica, existiendo en general una relación directa entre estas dos dimensiones: en las ramas donde la tasa de informalidad es alta, la tasa de subempleo también lo es. De ahí que la composición de la actividad productiva puede incidir en la calidad agregada del empleo. Así las regiones o economías más industrializadas o modernas presentan por lo general menores niveles de informalidad y subempleo. Y en el caso del empleo formal, el que generan suele ser de alta calidad.

Viafara y Uribe (2006) encontraron en diversos estudios elementos significativos sobre el problema del desempleo, la subocupación y la informalidad, llegando a la conclusión de que se dan dos efectos importantes para la duración del desempleo. Uno es el efecto de las aspiraciones que se correlaciona con las características de la persona y el mercado laboral en el que compite. El segundo caso se refiere al efecto de las oportunidades, que se correlaciona con las redes relacionales con que cuenta la gente. Por ejemplo, en los resultados de sus estudios sobresale que a mayor ingreso familiar mayor la duración del desempleo de los hombres y las mujeres solteras, pero menor el de las mujeres casadas. Por otra parte, concluyen que existen indicios para decir que la duración del desempleo se ve disminuida a medida que se incrementa el nivel de educación y edad. Además, se concluye que para la gran mayoría de mujeres el desempleo es de larga duración, mientras que para los hombres es de corta y mediana duración

Aunque las estadísticas en ocasiones se tornan negativas, Tamayo (2008) opina que durante los últimos veinte años, investigaciones sobre la economía laboral han puesto cada vez menos énfasis en el estudio de las fluctuaciones de corto plazo del desempleo, dirigiéndose hacia lo que la literatura especializada se denomina “desempleo de equilibrio”, que consiste en estudiar más el desempleo conforme a sus variaciones entre los ciclos económicos que al interior de ellos. Por el momento esto nos indica que este tipo de problemática aun presenta serios retos para llegar a conclusiones más generales y validas a través del tiempo.

4. CONCLUSIONES.

Los estadísticos apuntan a que la fuerza de trabajo a nivel mundial pasará de los 3.000 millones de personas en la actualidad hasta 4.100 millones en 2030. Y aunque este aumento es superior con respecto al ritmo de crecimiento de la población mundial, no existe certeza en que región del mundo se crearán esas empresas y esos puestos de trabajo, y menos se puede determinar si dichos empleos se caracterizarán por un adecuado nivel de calidad y responsabilidad social. Si la hipótesis central del Banco Mundial se cumple, entre 2006 y 2030 el crecimiento económico mundial será un poco mayor que el registrado entre 1980 y 2005, y será impulsado cada vez en mayor medida por los países en desarrollo y emergentes como los latinoamericanos. También se calcula que aproximadamente existen a la fecha sólo 400 millones de personas que forman parte de la “clase media mundial” en todos los países subdesarrollados. Si tomamos en cuenta que sólo en Latinoamérica hay 600 millones de habitantes, entonces los datos resultan negativos para nuestra región. Además, se pronostica que para el 2030 habrá 1.100 millones de personas

en los países en desarrollo que formarán parte de esta “clase media mundial”. Esto representará sólo un 16% de la población mundial. Además, hay que considerar lo expuesto por el Banco Mundial que señala: “la mayoría de las personas que se consideran de clase media en países de ingreso alto se clasifican como “ricas” en un contexto mundial, mientras que muchos de los que se incluyen dentro de los adinerados en países en desarrollo forman parte de la clase media mundial”.

Hay que tomar en cuenta que actualmente las 145 naciones subdesarrolladas y pobres en diferentes partes del mundo, competirán entre sí y con las economías más desarrolladas por captar las limitadas fuentes de financiamiento que impulsan la creación de empresas. También habrá una fuerte competencia en donde los cambios de gustos y motivaciones se verán constantemente modificados sobre todo por quienes manejan las tecnologías más innovadoras, el capital financiero y los medios de comunicación más avanzados. Pero sobre todo, las inversiones extranjeras serán determinantes para desarrollar empresas, aunque sin la garantía de crear empleos de alta calidad. Lo que sí es predecible es que los empleos y empresas de alta calidad con políticas serias de responsabilidad social, se posicionarán sólo en aquellas naciones que cuenten con sistemas de mayor capacidad redistributiva de la riqueza y que tengan un antecedente de mayor desarrollo de capital social, confianza y sistemas eficientes de protección laboral. Elementos que en muchos casos excluye a gran parte de los países en vías de desarrollo y pobres.

De Soto (2003) apunta que el 80 % del mundo está subcapitalizado y esto se traduce en que la gente no puede utilizar financieramente sus inmuebles o activos para generar capital. Aparte de ello el costo de capital paradójicamente es más alto en los países pobres que en los ricos. Para él el capital tiene dos funciones: captura la dimensión física de un activo (le pone precio) y muestra su potencial para generar valor excedente. De Soto define y sintetiza el pensamiento económico para definir al capital como aquella parte de los activos de un país que genera producción excedente e incrementa la productividad. Además agrega que “cualquier activo cuyos aspectos económicos y sociales no estén fijados en los sistemas de propiedad formal es difícil de mover en el mercado”.

En cambio en una economía desarrollada es capaz de facilitar el intercambio de propiedad de muchos activos de forma segura y legal. Lo que sí es seguro para este autor es que durante los últimos años los pobres han producido millones de dólares en bienes inmuebles y otras representaciones del capital. Esto ha sido sólo posible mediante acuerdos informales que permite a los ciudadanos de países pobres protección y movilidad de los activos. Muchos de dichos acuerdos se generan a partir del sistema legal u oficial pero suprimen la burocracia y corrupción gubernamental o empresarial, estableciendo en muchos casos mejores condiciones de trabajo con más dignidad. Así los nuevos contratos sociales informales subcapitalizados reciben el apoyo de su comunidad donde seleccionan a sus propias autoridades. Aunque la gente de la economía informal de países pobres puede estar compuesta por un grupo importante de migrantes hacia países desarrollados que están fuera de la ley, ello no significa que estén inactivos e incluso contribuyendo a la riqueza de un país, e incluso subsidiando el sistema de salud y jubilación de la economía formal de estos países desarrollados donde ellos no gozan de esos derechos pero sí tributan o contribuyen con sus aportaciones salariales.

El reto para la creación de empleos y éxito de las empresas en Latinoamérica sin duda alguna no debe estar enfocado únicamente al incremento en la cantidad de puestos laborales formales, sino a la generación inmediata de empleos de calidad, basados en estándares mundiales de responsabilidad social empresarial. Por ello es importante que el gobierno en primer lugar, seguido de los actuales y futuros empresarios de la región, impulsen políticas y procedimientos que tiendan a ampliar la “clase media latinoamericana” a través de empresas productivas y competitivas, sin descuidar para ello uno de los elementos o factores de la producción más importantes que es el desarrollo integral del recurso humano, antecedente fundamental para la creación de capital social. Para ello se deberá tener como objetivo prioritario la calidad de los puestos laborales, pues el incentivo económico individual y dignidad laboral se constituyen como unos de los principales componentes del éxito empresarial.

BIBLIOGRAFIA

Ansoff, H. Igor (1965): "Corporate Strategy, an Analytic Approach for Business Policy for Growth and Expansion". Edit McGraw-Hill, New York.

Andrews Kenneth R. (1971): "The concept of Corporate Strategy"; Illinois, Dow Jones-Irwin.

Bhargava, Vinay (2006): "Global Issues for Global Citizens: An Introduction to Key Development Challenges". Washington, DC: World Bank.

Chandler, Alfred D. Jr. (1962): "Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise", Cambridge, MA: MIT Press.

Dervis, Kemal (2005): "A Better Globalization: Legitimacy, Governance and Reform"; Washington, DC: Center for Global Development.

De Soto Hernando (2003): "El Misterio del Capital". Edit. Diana .México.

Fondo Monetario Internacional: "Estudios Económicos y Financieros: Perspectivas de la Economía Mundial"; Washington D.C. USA. Sept. 2006. ISSN 0258-7440.

Friedman Milton (1979): "Free to Choose". Edit. Harcourt Brace Jovanovich Inc. New York

Fischer Stanley, Dornbusch Rudiger and Schmalensee Richard (1995): "Economics". Edit Mc Graw Hill .

Goldin, Ian, and Kenneth Reinert (2006): "Globalization for Development: Trade, Finance, Aid, Migration, and Policy"; Washington, DC: World Bank.

Kast, Fremont E. & Rosenzweig, James E. (1994): "Administración en las Organizaciones: Enfoque de Sistemas y de Contingencias"; México, McGraw-Hill.

Kotler, Philip and Murphy, Patrick (1981): "Strategic Planning for Higher Education", The Journal of Higher Education, v. 52, n° 5, sep/oct.

Landreth Harry y Colander David C. (1998): "Historia del Pensamiento Económico". Edit. CECSA. México.

Miller Roger L. and VanHosse David: (2003): "Money, Banking, and Financial Markets". South Western. USA.

Madura Jeff (2003): "Financial Markets and Institutions" Edit. International Thomson . USA.

Mintzberg Henry (1991b): "La Naturaleza del Trabajo Directivo", Barcelona, Edit. Ariel Economía.

Mintzberg Henry y Quinn J. B. (1993): "El Proceso Estratégico: Conceptos, Contextos y Casos"; México, Edit. Prentice Hall.

Miskhkin, Frederic S. (2006): "The Next Globalization" Princeton University Press.

Modigliani Franco and Fabozzi Frank: (2002): “Foundations of Financial Markets and Institutions”. Edit. Prentice Hall. USA.

OCDE: “Annual Report 2005”; 45 Anniversary. Organisation for Economic Co-operation and Development. The Public Affairs Division. Pp.143.

REPORTES MUNDIALES GEM 2005 y 2006.

REPORTES GEM de: Brasil 2005, Chile 2005, Ecuador 2005, España 2005, Estados Unidos 2005, Perú 2005, Nueva Zelanda 2005, Uganda 2005, Venezuela 2005.

Perrow Charles B. (1986): “Complex Organizations: a Critical Essay”, New York, McGraw-Hill.

Pfeffer Jeffrey (1992): “Organizaciones y Teoría de las Organizaciones”; México, Edit. Fondo de Cultura Económica.

Porter Michael E. (2005): “Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia”; México, Edit. CECSA.

Porter Michael E. (2005): “Ventaja Competitiva: Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior”; México, Edit. CECSA.

Stiglitz, Joseph (2006): “Making Globalization Work”. Nueva York. Edit. Norton

Tamayo Jorge Andrés (2008): “La Tasa Natural de Desempleo en Colombia y sus Determinantes”. Borradores de Economía. No. 491. Colombia

Uribe José Ignacio, Humberto Ortiz Carlos H. y García Gustavo (2006): “Informalidad y Subempleo en Colombia: Dos Caras de la Misma Moneda”. Departamento de Economía de la Universidad del Valle y miembros del Grupo de Investigación en Economía Laboral y Sociología del Trabajo. Artículo producto de un proyecto de investigación sobre exclusión en el mercado laboral financiado por la Universidad del Valle y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Viafara Carlos Augusto y Uribe José Ignacio (2006): “Duración del desempleo y canales de búsqueda de empleo en Colombia” Documento 340 del 7 de marzo de 2008. Departamento Nacional de Planeación: Dirección de Estudios Económicos. Colombia

Weber Max (1969): “Economía y Sociedad”; México, Edit. Fondo de Cultura Económica

Wolf Martin (2004): “Why Globalization Works”. New Haven. Edit. Yale University Press.

World Bank: “Annual Report 2006”; Washington D.C. 20433. USA. Pp.66.

World Bank: “Perspectivas 2007”; Washington D.C. 20433. USA.

WEBS

El Financiero (www.elfinanciero.mx)

El Economista(www.economista.mx)

Making work pay: www.oecd.org/els/employment/

Combating social exclusion: www.oecd.org/els/social/

Migration: www.oecd.org/els/migration/

The role of education: www.oecd.org/els/education/

Competition: www.oecd.org/comp_reg.htm

Measuring the impact: www.oecd.org/dsti/sti/stat-ana/

Fostering innovation: www.oecd.org/dsti/

Fostering enterprise: www.oecd.org/daf/psd/feed/ www.oecd.org/cfe