

# Insertar a los Jóvenes en los Negocios

RETOS DE POLÍTICA PARA LAS HABILIDADES EMPRENDEDORAS DE LA JUVENTUD



OECD 





# **Insertar a los Jóvenes en los Negocios**

**Retos De Política Para Las Habilidades  
Emprendedoras De La Juventud**

LEED Notebook No. 29



ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT  
ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS

## **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (Organisation for Economic Co-Operation and Development – OECD)**

En el logro del Artículo 1ero. , de la Convención, firmado en Paris el 14 de Diciembre del 1960, y el cual se convirtió en una fuerza el 30 de Septiembre de 1961, la OECD promoverá políticas diseñadas:

- Para lograr el máximo crecimiento económico sustentable, el empleo y el crecimiento del Standard de vida de los países miembros, al tiempo que se mantiene una estabilidad financiera y se contribuye al desarrollo de la economía mundial.
- Para contribuir en la expansión económica de los países miembros y no miembros, en el proceso de desarrollo económico; y
- Para contribuir en la expansión del mundo comercial, sobre una base multilateral, no discriminatoria y en acuerdo con las obligaciones internacionales.

Los países miembros fundadores de la OECD son: Austria, Bélgica, Canada, Dinamarca, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos de Norteamérica. Los siguientes países se convirtieron en miembros subsecuentemente, de acuerdo con las fechas que se mencionan: Japón (28 de Abril de 1964), Finlandia (28 de Enero de 1969), Australia (7 de Junio de 1971), Nueva Zelanda (29 de Mayo de 1973), México (18 de Mayo de 1994), República Checa (21 de Diciembre de 1995), Hungría (7 de Mayo de 1996), Polonia (22 de Noviembre de 1996), Korea (12 de Diciembre de 1996), y la República de Eslovaquia (14 de Diciembre del 2000). La comisión de comunidades Europeas toman parte del trabajo de la OECD (artículo 13 de la Convención de la OECD).

Publicado originalmente por la OCDE en ingles y francés bajo los títulos:  
Putting the Young in Business: Policy Challenges for Youth Entrepreneurship  
Encourager les jeunes à entreprendre: Les défis politiques  
© 2001, OECD (OCDE)

Para esta edición en español:  
© 2004, Fundación E

Publicado por acuerdo con la OCDE. Paris.

La calidad de la traducción y su coherencia con el texto original son responsabilidad de Fundación E

El permiso para la reproducción de una sección de este libro con propósitos no comerciales o para actividades académicas, su obtiene en Centre Francais d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, Tel. (33-1) 44 07 47 70, Fax (33-1) 46 34 67 19, para cualquier país, excepto los Estados Unidos de Norteamérica. El permiso para los Estados Unidos de Norteamérica se debe obtener a través del Centro de Liberación de Derechos de Autor, Servicio a Clientes: (508) 750-8400, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 USA, o en Internet: [www.copyright.com](http://www.copyright.com) Cualquier otra aplicación, permisos de reproducción o de traducción, de una sección de este libro o su totalidad, se debe realizar a través de la OECD Publicaciones, 2, rue André-Pascal, 75775, Paris Cedex 16, France.

Traducción: Samuel González Guzmán, Fundación E, México 2004.

## Prólogo

Desde el marco de acción de la sociedad civil en el impulso de emprendedores, resulta todo un reto el empoderarlos para que atraviesen los obstáculos que el camino a emprender les depara. Poco común sería pensar que emprender es un camino fácil, libre y sin preocupaciones. Uno de los grandes temores del emprendedor (al menos en el caso de México), es el manejo de la incertidumbre y el cual inicia desde la tramitología que implica abrir un nuevo negocio, las constantes revisiones legales que se aplican, hasta el complejo sistema de pago de impuestos.

Es en este rubro donde publicaciones como ésta, y organizaciones como la OECD tienen un rol fundamental en el impulso a emprendedores: el reto de crear políticas para facilitar el camino a emprender, y como el título de ésta publicación lo enmarca: insertar y colocar con éxito a los jóvenes en los negocios.

En Fundación E, consideramos que las prácticas y casos que se presentan en esta publicación, son de gran utilidad para conocer el ámbito internacional de políticas y cambios requeridos en las mismas para el impulso a emprendedores, con el fin de capitalizar dichas prácticas e implementarlas en países como México y en general en América Latina.

Estamos convencidos que ésta publicación apoyará al lector a vislumbrar su rol en la aventura de emprender, contribuyendo desde su propio sector: ya sea el gubernamental, el académico, el financiero, el social o el empresarial; mejor aún si el lector es el emprendedor en sí. Teniendo siempre en cuenta que todos (individuos y organizaciones) tenemos el potencial de aportar y contribuir al desarrollo de emprendedores y consecuentemente del empleo.

Samuel González Guzmán  
Director General  
Fundación E

Para mayor información sobre Fundación E, puede visitar el site [www.fundacione.org](http://www.fundacione.org)

## Introducción

El papel crítico jugado por los emprendedores en impulsar el desarrollo económico y la creación de trabajos se entiende cada vez más. Pero aun, en la “Nueva Economía” emergente su potencial no se reconoce a menudo completamente, ni se soporta por quienes elaboran la política. En términos de cohesión social, los emprendedores también pueden jugar un papel importante permitiendo que algunas de estas personas marginadas de otra forma del mercado del trabajo, creen sus propias oportunidades para participar en la vida económica. Una de las preocupaciones del programa OECD LEED por lo tanto, es estimular el debate político sobre los factores que alientan la formación de emprendedores; los obstáculos que aparecen en este camino y las medidas de política que se pueden desarrollar para apoyarlos. El cuaderno representa parte de este esfuerzo; cubre el tópico importante de los jóvenes emprendedores. Presenta algunos de muchos de éstos programas que han aparecido a nivel local en años recientes; los cuales están facilitando la entrada de gente joven en el mercado de trabajo en una forma que hace a nuestras economías más fuertes y más flexibles. Pero el libro también identifica algunas de las barreras que permanecen para liberar el talento emprendedor de la gente joven y señala cómo pudieran fortalecerse los métodos de política.

Este inventario de los desarrollos en la política de emprendedores jóvenes, se basa en los materiales preparados para una conferencia internacional sostenida por el programa OECD LEED en Roma en Noviembre de 1999, con el apoyo de la agencia Italiana para los emprendedores jóvenes *Imprenditorialità Giovanile*. Se asignaron diversos documentos para la conferencia, cubriendo el contexto de política en países tales como Australia, Canadá, Francia, Italia, el Reino Unido y los Estados Unidos de América, y examinando la naturaleza del problema de la juventud en nuestras economías y sociedades en cambio. Para complementar el trabajo, el secretariado de LEED también llevó a cabo una investigación

de respaldo para identificar, describir y comparar algunos de los programas de emprendedores jóvenes más interesantes en operación en los países de la OECD. Este cuaderno representa una síntesis de los debates resultantes y análisis. Está escrito por Robert Cornell, el anterior Secretario General Adjunto de la OECD, a quien se le invitó a dar esta visión de los retos de la política actual para las habilidades emprendedoras de los jóvenes.

# Tabla de Contenidos

<b>Prefacio.....</b>	<b>8</b>
<b>Capítulo 1. Asuntos y Cuestiones.....</b>	<b>14</b>
Juventud desempleada: El problema central.....	15
Las situaciones nacionales difieren: Algunos ejemplos.....	16
Contraste de los enfoques de política.....	24
Hacia una definición de autoempleo.....	27
El estado de los emprendedores y las actitudes hacia ello en el área de la OECD.....	29
Notas concluyentes.....	46
<b>Capítulo 2. Enfoques de Programas Emergentes para los Emprendedores Jóvenes.....</b>	<b>48</b>
Introducción.....	48
Algunas encuestas comparativas con países.....	54
Algunos otros ejemplos de "mejor práctica".....	94
Redes internacionales de negocios para juventud.....	96
<b>Capítulo 3. Educación, Entrenamiento y Empresarios Jóvenes: un Análisis.....</b>	<b>93</b>
Introducción.....	93
Dos definiciones.....	102
Enseñando a los maestros.....	105
Enseñanza de habilidades emprendedoras en instituciones primarias, secundarias y terciarias.....	106
Capacitación.....	108
<b>Capítulo 4. Conclusiones y Algunas Sugerencias de Política.....</b>	<b>110</b>
Las conclusiones principales.....	110
Algunas sugerencias de política.....	112
<b>Notas.....</b>	<b>116</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>122</b>
 <b>Figuras</b>	
1. PIB y desempleo en Canadá, 1988-1998.....	17
2. Fuerza de trabajo canadiense, 1988-1998.....	18
3. Presentación esquemática del programa para promover el emprendimiento juvenil.....	50
 <b>Tablas</b>	
1. Una instantánea del desempleo juvenil en EUA.....	20
2. Una inspección numérica del autoempleo en el área de la OECD, 1970 y 1996.....	31
3. Auto-empleo en Italia, 1980-1996, con algunas comparaciones internacionales.....	32
4. Empleo civil en Italia por estatus profesional, 1980 y 1995.....	34

5. Jóvenes y auto-empleo en Australia, 1995.....	40
6. Algunos resultados de la encuesta de preferencias de lugares de trabajo, 1989.....	43
7. Satisfacción con el trabajo.....	45
8. Apoyo financiero del gobierno de Italia para programas relacionados a las políticas de mercado de trabajo, 1998.....	56

**Recuadro**

1. Aspectos sobresalientes de las nuevas medidas para promover la creación de empresas en Francia anunciadas por el gobierno en abril del 2000 .....	65
---	----

## Prefacio

### Paul Cullen Presidente del Comité Director de OECD LEED

Este informe a nombre de mi comité, el Comité de Desarrollo de Empleo y Económico Local, me da la oportunidad de establecer el papel continuo de LEED en el nuevo contexto de la OECD.

Cuando el Programa de Iniciativas de Empleo Local se estableció en 1982, el entonces secretario general Emile Van Lennep tomó la visión (que fue compartida por el Consejo) de que solamente las políticas macroeconómicas pueden “crear” trabajos, excepto en el sector no comercial de la economía. Sin embargo el crecimiento económico lento y el alto desempleo, ponen una presión creciente en los Ministerios de Trabajo para ir más allá de sus funciones tradicionales de facilitar el proceso de búsqueda de trabajo y administrar los beneficios del desempleo, y jugar un papel en la política de creación de trabajo. A las políticas estructurales, notablemente aquellas que mejoran la flexibilidad del mercado del trabajo, se les dio un énfasis creciente. Al día de hoy es un lugar común de la instancia política de la OECD, que el empleo depende tanto de las políticas macroeconómicas como de las políticas estructurales, sin la limitación de Van Lennep al sector no comercial. LEED todavía habla de economías y comunidades locales pero el desarrollo económico local se reconoce ahora por jugar un papel clave en el empleo, la mayoría así debido al proceso de globalización dominante. “Pensar global y actuar local se ha vuelto una de las verdades del día.

Esbozo la historia pasada porque me parece que la OECD no se ha adaptado todavía por completo a lo que se pudiera llamar la transición de la economía Schumpeteriana como lo opuesto a la economía Keynesiana. Aun el ampliamente comentado *Estudio del Empleo* de la OECD, no le da importancia de alguna manera al proceso de innovación en comparación con el proceso de ajuste en las economías modernas de la OECD. Las políticas estructurales se han articulado más de hecho en la “flexibilidad de los recursos, y notablemente el trabajo, en oposición a la “creatividad” del capital humano que es inherente en la “nueva economía”, cualquiera que

sea el significado que se le de a este término.

La cuestión central me parece, es lo que Schumpeter denominó “destrucción creativa”. A medida que la competencia se vuelve más global y el comercio más libre, se vuelve más costoso proteger los empleos. El éxito depende por lo tanto de una elevada proporción de creación de empleos y esto en las economías turbulentas de ahora, depende altamente de la creación de empresas. Esta es la lógica que trae a los emprendedores al centro del debate. Esto es por lo que LEED, mucho antes del Estudio del Empleo de la OECD le ha dado prioridad a las condiciones bajo las cuales todos los grupos sociales, y no solamente los “niños prodigio” referidos por mi colega Carlo Borgomeo, pueden tomar parte en el proceso emprendedor a nivel local. Es por eso que se toman la mayoría de las decisiones emprendedoras a este nivel.

Debido al domino tradicional de las políticas macroeconómicas, el modelo mental de la OECD siempre ha sido de arriba hacia abajo. Se necesita ahora una nueva asociación entre los enfoques de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba, debido a que la cultura económica está cambiando en los países de la OECD, ya que se encuentran ellos mismos encerrados en un ritmo de cambio precipitado. En las democracias modernas al frente de la economía mundial, el cambio tiene que saltar desde las bases y mucha más gente que en el pasado tiene que tomar iniciativas económicas y aceptar el riesgo. Este informe, *Poner a los Jóvenes en los Negocios*, examina como puede ayudarse a la juventud a tomar parte en este proceso.

Como presidente del Comité Director LEED, doy la bienvenida en el momento cuando la OECD comienza el debate de la importancia y el papel de la “Nueva Economía según el foro reciente 2000.

**Carlo Borgomeo, Vicepresidente del Comité Directivo LEED y presidente de *Imprenditorialità Giovanile*.**

Tengo el gusto de tener la oportunidad, como co-patrocinador de la conferencia de Roma sobre emprendedores jóvenes, a hacer una súplica para un cambio radical de políticas hacia la gente joven en los países de la OECD.

En su informe de antecedentes para la inauguración de la conferencia en Washington sobre "Preparación de la Juventud en el Siglo 21", el secretariado de la OECD alcanzó la triste conclusión de que *"a pesar de una disminución en los números relativos de jóvenes y la proliferación de programas dirigidos a la gente joven en las dos décadas pasadas, su posición de empleo y salario en algunos países ha empeorado substancialmente"*.

Nadie puede dudar que los costos para la sociedad y para la economía de continuar esta situación serán enormes a largo plazo. Pero de manera realista, ¿que se puede hacer?

Mi primera sugerencia sería reconocer que ninguna política sencilla o conjunto de políticas resolverán el problema. Desde la crisis del petróleo de los años 70, la disminución del crecimiento económico y la reducción de las oportunidades de empleo han llevado de manera comprensible a un foco de política sobre -de hecho una obsesión con- la transición de la escuela al trabajo. La política de educación fue crecientemente influenciada por el modelo de "aprendizaje práctico alemán, en el cual los jóvenes hacen una temprana transición al mundo del trabajo. Las políticas del mercado del trabajo denominadas "activas", se concentran en la experiencia del trabajo y la capacitación para reducir la brecha entre la escuela y el trabajo. La política económica trabajo arduamente la necesidad de reducir los costos de emplear a gente joven, con la cual se mejora la flexibilidad del mercado de trabajo. Pero se le ha puesto poca atención a la realidad de que la posición de la juventud en la economía y la sociedad ha cambiado radicalmente, y que una de las cuestiones claves ahora es "¿transición hacia qué?".

La respuesta sencilla a esta pregunta es que, considerando que sus padres y antecesores hicieron la transición a un mundo de comercios y profesiones estable y claro -aun cuando desigual-, la generación naciente se mueve a un mundo de arenas movedizas y volcanes ocupacionales. En este contexto contemporáneo, se vuelve vital la cuestión de las habilidades emprendedoras de los jóvenes, como se trató en la Conferencia de Roma. Si la "nueva" economía necesita basarse en una nueva cultura de emprendedores, como afirman ahora los políticos líderes, es obvio que al excluir a la juventud de esa cultura se buscan problemas. Por el contrario, las políticas se deben dirigir hacia la facilitación y promoción del

cambio contemporáneo en la cultura que los jóvenes hacia “hacer sus propias cosas”.

Esta es la oportunidad que se debe comprender. La juventud tiene una disposición natural para la innovación y cambio sobre las cuales se puede capitalizar, con tal de que estemos claros que el lanzamiento exitoso de una nueva empresa -aunque pequeña- es un proceso de *innovación*. Allí es donde la gente joven tiene una ventaja comparativa. Por supuesto las nuevas tecnologías de información son una herramienta indispensable y los jóvenes tienen un mejor dominio que sus mayores. Pero el corazón de la nueva economía es la innovación en todos los aspectos de negocio incluyendo sus propósitos sociales. Podemos resumir al decir que está emergiendo una nueva cultura de trabajo y que los emprendedores jóvenes tienen la capacidad de entenderla y ser los pioneros.

Parte de esta capacidad es entender que la innovación tecnológica y social son parte del mismo proceso de modernización. La paradoja de productividad de Solow –la llegada lenta de ganancias en productividad a pesar de la inversión masiva en computadoras en los EU- sin duda se explica así. La paradoja ha sido resuelta cuando las empresas entran en combate con esta realidad y por el crecimiento masivo de nuevos servicios intensivos en el empleo, que involucran el nacimiento de algo cercano a un millón de nuevas firmas por año en América. En Italia, en una competencia nacional reciente para emprendedores jóvenes, de 65 000 solicitudes, algunas 6 000 fueron para empresas en el amplio campo de entretenimiento: una señal de una nueva cultura económica que está emergiendo.

El peligro puede ser que esta capacidad para la innovación tecnológica y social, se puede limitar a una nueva élite joven, los “niños prodigio” de una nueva cultura empresarial. Nuestra experiencia italiana sugiere lo contrario. El dinero, la tradición y educación que vienen de antecedentes sociales y de familia son las claves para el éxito empresarial. Como lo ha demostrado el programa LEED desde su comienzo en la OECD, está teniendo lugar una popularización y democratización de los emprendedores: mujeres, los desempleados y los desprotegidos pueden tener éxito en el campo empresarial si se les apoya con políticas adecuadas. Obviamente los jóvenes y más aquellos que están desprotegidos, no tienen acceso a capital para la puesta en marcha y la banca

tradicional no se levanta ante el reto. Igualmente obvio aunque la "Universidad de los Emprendedores no existe y nunca existirá, es una obligación la capacitación. Pero la clave es que no se vuelve un emprendedor por nacimiento sino por experiencia, de manera que el emprendedor joven también necesita tener un "tutor" por una empresa que posea esa experiencia. Esto debe contratarse y por lo tanto pagarse. En todos estos asuntos –dinero, capacitación y experiencia- la política pública puede jugar un papel importante.

Esto es por lo que al comienzo de este prefacio, hago una súplica para un cambio radical de política, y un enfoque más amplio que vaya más allá de la educación, capacitación mano de obra y políticas sociales gradualmente acumuladas desde la Segunda Guerra Mundial. El estado de bienestar y con empleo completo fueron los pilares sobre los cuales se construyeron estas políticas, y ambas se articularon en nuestro entendimiento de ciclo económico y su relación con el bienestar humano. El ciclo económico está cambiando bajo el impacto de la globalización y el cambio tecnológico: algunos hablan de la "muerte" del ciclo económico, algunos de un nuevo paradigma tecnológico que deja un legado de un largo ciclo de crecimiento, otros de la sociedad post-industrial. Las complejidades no se pueden comprender por ninguna frase, pero quien podría negar que nos hemos movido en un mundo de "destrucción creativa en el cual el reto clave, central, inevitable es crear las empresas para crear los trabajos cuya desaparición no se puede resistir. A medida de que se acelera el ritmo de cambio, los valores asociados con los emprendedores -iniciativa, toma de riesgo y creatividad- penetran en todos los sectores de vida incluyendo la educación básica para la generación naciente. La paradoja es que la seguridad, que es tan necesaria como el cambio, solamente se puede sostener si los países tienen éxito en generar oportunidades y ayudar a las personas a ganar acceso a ello. El problema de la igualdad -que no se escapa en la democracia- se encuentra en la distribución y redistribución de oportunidades, especialmente hacia la gente joven que ha estado entre los "perdedores" en las décadas posteriores en la crisis del petróleo.

Espero que las conferencias de Washington y Roma abran un nuevo capítulo en el interés duradero de la OECD en el papel de los jóvenes en la sociedad y la economía. A través de la expansión de las oportunidades para la juventud de las décadas de la posguerra,

hasta las revueltas estudiantiles de mayo de 1968 y en las duras realidades del alto desempleo en los años 80 y 90, la Organización ha estimulado nuevas políticas. Estamos, yo creo, en un nuevo punto de cambio. Cultural y económicamente, las sociedades de la OECD necesitan aprovechar la creatividad de los jóvenes y no minorizar la nueva generación de mujeres que buscan igualdad de oportunidad. Las nuevas oportunidades económicas están allí pero se requiere una mayor toma de riesgo que en el pasado. Mucho dependerá de la revolución de las comunicaciones y si las computadoras o el Internet aislarán o darán salida al deseo contemporáneo de la juventud, para relacionarse y expresar solidaridad con un mundo mucho más amplio.

No podemos estar seguros del resultado, pero como elaboradores de política, debemos tomar el riesgo de invertir lúcidamente en la capacidad de la juventud para encontrar las soluciones.

## Capítulo 1

# Asuntos y Cuestiones

*Aunque la creación de una empresa es una aventura personal e individual, también es el negocio de la sociedad como un todo, ya que sus beneficios son colectivos. La creación de empresas es de hecho la clave para el crecimiento y el empleo. En el mediano plazo la prosperidad de nuestra economía y su permanencia en la escena mundial depende de ello.*

Sr. Jacques Chirac, Presidente de Francia<sup>1</sup>

No cualquiera, incluyendo muchos expertos y burócratas estaría completamente de acuerdo con esta fuerte declaración de política, mucho menos adaptar las políticas de la red de seguridad social, educación y desempleo tradicionales de los países industriales para reflejarla. La visión política todavía ampliamente distribuida de la creación de la empresa estándar, la ve como un asunto de capitalistas de negocio y dinámicos tomadores de riesgo avezados, tal vez aunque importante, pero no para las personas ordinarias, ciertamente no para los meramente jóvenes, y difícilmente relevante para que las medidas públicas enfrenten el desempleo, incluyendo el desempleo creciente permanente entre los jóvenes.

Un movimiento creciente desafía a esta visión ortodoxa. Permanece ampliamente como el dominio de los grupos privados y unos cuantos programas exitosos del gobierno, notablemente iniciativas pioneras del gobierno italiano. Trabaja desde tres premisas. Primero, las personas jóvenes pueden de hecho fundar nuevos negocios y tener éxito. En segundo lugar, esta actividad puede contribuir generosamente al dinamismo y crecimiento económico. En tercer lugar y por esas razones la estimulación de los emprendedores jóvenes debe tener un lugar en las políticas educativas y del mercado de trabajo regional, nacional y local. El

interés se centra en estas dos áreas de política por dos razones. El desempleo de la juventud creciente, a menudo aun durante las oscilaciones cíclicas, ha demostrado ser ingobernable bajo los enfoques tradicionales de política del trabajo de los países industriales. Si se va a estimular a los emprendedores jóvenes, esas políticas tradicionales requerirán de adaptación. Además un elemento importante en hacerlas efectivas residirá en el grado al cual puede inculcar el sistema educacional las habilidades, actitudes y hábitos de mentalidad que prometen éxito para aquellos que escogen ir en negocios por ellos mismos.

En Noviembre de 1999, la Unidad de Desarrollo de Empleo y Económico Local (LEED) o el servicio de desarrollo territorial de la OECD, con el co-patrocinio de la agencia italiana para los emprendedores jóvenes, sostuvo una conferencia de alto nivel sobre el asunto en Roma. La conferencia examinó los desarrollos en el campo y revisó los programas para promover a los emprendedores jóvenes en diversos países de la OECD, buscando un inventario de "mejores prácticas" en esta área relativamente nueva de política. Este libro reporta los resultados de esa conferencia. Toma la forma de un ensayo de revisión ampliado sobre el asunto, más que el enfoque usual de "compendio de la conferencia". De esta manera puede servir como un documento básico para referencia para aquellos interesados en el campo.

### **Juventud desempleada: El problema central<sup>2</sup>.**

En los países industriales el desempleo en la juventud tiende a rondar alrededor de casi el doble de la tasa de los adultos. En 1999 por ejemplo, la tasa de desempleo para la gente de 14 a 24 años de edad en los países europeos del área de la OECD fue del 12 por ciento comparado con el 6 por ciento entre todos los adultos (OECD, 2000). Los países con los problemas más severos de desempleo bien pueden tener un tercio de su gente joven buscando trabajo. Para el área de la OECD como un todo, el desempleo global permanece arriba del 6 por ciento a través de los años 90. Con el desempleo de la juventud tan alto como alrededor del doble en promedio, se hace claro que los grupos persistentemente grandes de gente joven permanecen desamparados fuera de los sistemas educativos y de los lugares de trabajo de la sociedad, sin tocar y no ayudados por las

políticas tradicionales económicas de trabajo y de educación. Esta situación desperdicia recursos humanos que pueden contribuir al progreso económico en el corto plazo, produce una insatisfacción ampliada y un descontento social entre los jóvenes y puede dejar cicatrices de larga duración en los adultos de trabajo de la siguiente generación.

### **Las situaciones nacionales difieren: Algunos ejemplos**

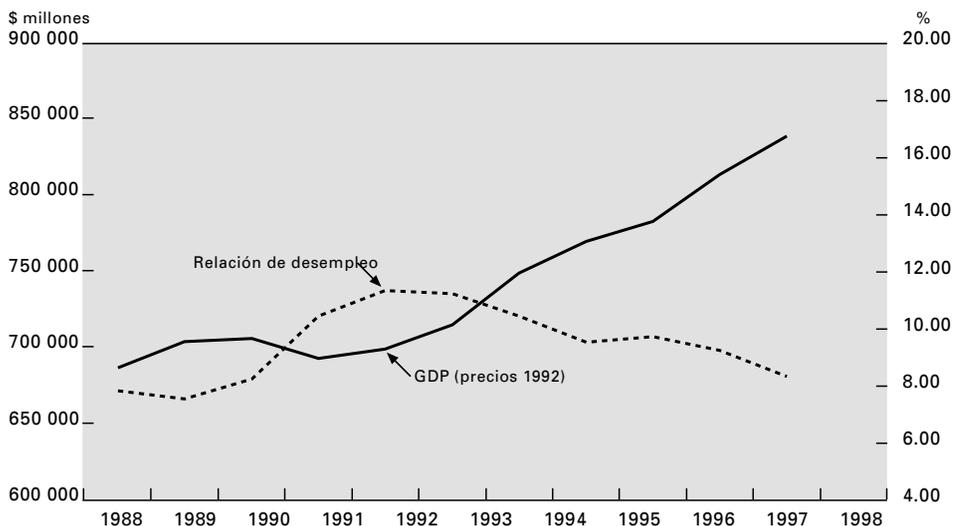
Una encuesta internacional de cobertura amplia oculta muchos detalles del desempleo en la juventud y sus causas en los países individuales. Los documentos presentados en la conferencia de Roma o como antecedentes para ello, aunque no cubrieron a todos los países miembros de la OECD con el mismo detalle; dieron luz a las diferencias nacionales y los problemas en común (Grant and Dupuy, 1999; Dabson and Willson, 1999; White, 1999; Serieyx, 1998).

En *Canadá*, la fuerza de trabajo creció uniformemente por alrededor de 13 por ciento en la década de 1988-98, en línea con el crecimiento de la población como un todo. Sin embargo, el número de personas jóvenes ella sin embargo, definida como aquellos de 15-24 años cayó en 14 por ciento; ha comenzado recientemente a estabilizarse. Dentro de este grupo, el grupo de 15 a 19 años se expandió ligeramente ente 1994 y 1998 (por 1.4 por ciento) mientras que el grupo de 20-24 continuaba en reducción.<sup>3</sup>

Como se esperaría, tanto el desempleo global como el de jóvenes seguidos por trayectorias cíclicamente sensibles, se elevó firmemente durante la recesión más severa de Canadá de los años 30 en 1990-1992, luego estabilizando y cayendo a través del resto de la década (ver figuras 1 y 2). Las personas jóvenes de Canadá sintieron los peores efectos. Más sensible al ciclo en la recesión y menos en la recuperación, el desempleo en la juventud se elevó más rápido que en la tasa global en la recesión, y luego cayó mucho más lentamente cuando repuntó la economía (figura 2). Los números dicen la historia. El desempleo total se elevó en 50 por ciento entre 1989 y 1992, pero el desempleo en jóvenes saltó por 60 por ciento desde 11.2 por ciento hasta 17.8 por ciento. De allí en adelante sin embargo, el desempleo en general se desplomó en 26 por ciento, aunque la tasa para los jóvenes cayó solamente en 15

por ciento. Como resultado el desempleo para jóvenes permaneció en 15 por ciento en 1998, casi el doble del nivel para la fuerza de trabajo completa.

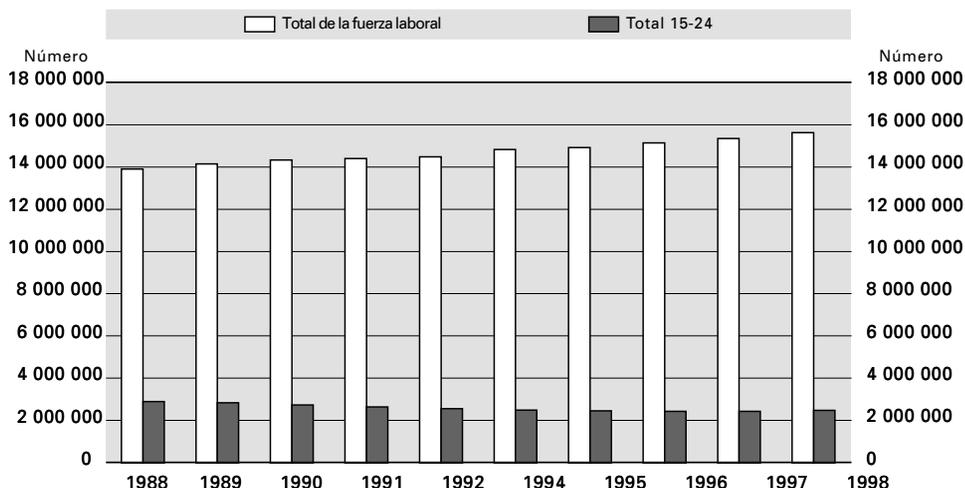
Figura 1. GDP y desempleo en Canadá, 1988-1998



Fuente: Catálogo de estadísticas de Canadá 71-001, varios años

El desempleo en Canadá muestra una variación regional importante, en un patrón diferente de este a oeste, consistente con el desarrollo económico desigual del país. El más elevado en Canadá del Atlántico (17.8 por ciento en total y 28 por ciento para los jóvenes en Terranova en 1998) y más bajo en la Provincias de la Pradera (5.7 por ciento y 10.6 por ciento en Alberta).<sup>4</sup> La población aborigen de Canadá de casi 800 000 también tuvo un muy alto desempleo de 24 por ciento en 1996, 2.5 veces la tasa nacional de 9.7 por ciento. Debido a que por completo el 55 por ciento de esta población es joven, de entre 15 a 24 años de edad, el desempleo de la juventud se concentra particularmente de manera fuerte entre estas personas.<sup>5</sup>

Figura 2. Fuerza laboral de Canadá, 1988-1998



Fuente: OECD.

¿Por qué los jóvenes de Canadá participan menos en la fuerza de trabajo activa?

¿Por qué los prospectos de empleo para la proporción más pequeña que permanece fracasan en mantener el ritmo con el empleo global y la expansión de la economía? El documento de Canadá (Grant and Dupuy 1999) atribuye el alto desempleo a los jóvenes en los cambios en el mercado de trabajo de Canadá. Los mercados de trabajo han desarrollado arreglos de trabajo más flexibles desde comenzó la recuperación; incluyendo más trabajo parcial y por contrato. El documento menciona la investigación que muestra que la juventud es particularmente vulnerable a la regla de "último contratado primer despedido" cuando ocurren estos cambios. Los jóvenes no tienen ni antigüedad ni experiencia de trabajo importante. Así, son los primeros en irse cuando sucede una recesión económica y los últimos en ser contratados si es que llega, cuando repunta la economía debido a que compiten por empleos con una gran acumulación de trabajadores mayores experimentados, previamente empleados.

Más y más canadienses jóvenes, que eligen postergar su

transición de la escuela a un empleo de tiempo completo en un mercado de trabajo desalentador, permanecen en la escuela más tiempo y buscan alguna experiencia de trabajo en los trabajos de tiempo parcial crecientemente abundantes. El documento menciona información de las estadísticas de Canadá (1998) que la transición del estudio sin trabajar al trabajo sin estudiar se alarga y se vuelve más completa. En 1988 duró alrededor de 6 años desde las edades de 15 a 21. Para 1998 se había extendido a 8 años desde las edades de 16 a 24 sin ninguna garantía de trabajo de tiempo completo aun entonces. El trabajo de tiempo parcial es el resultado más probable para aquellos que eventualmente dejan la escuela. En 1996, cerca del 20 por ciento de todos los trabajos que no son de estudiantes fueron de tiempo parcial, una proporción triple que dos décadas anteriores, y la juventud no estudiante tuvo una mayor incidencia en el empleo de tiempo parcial en comparación con los mayores en la fuerza de trabajo.

En los Estados Unidos los prospectos de empleo para jóvenes son una función de la educación, raza, edad y género. La educación juega el rol más grande independientemente de los otros tres, como el determinante clave para la probabilidad de que una persona tenga empleo (ver tabla 1). Hombres jóvenes, de raza negra que han recientemente abandonado la secundaria encaran el peor de los aprietos.

En contraste con Canadá, las tasas de participación de la fuerza de trabajo juvenil más o menos se asemejan a aquellas de la población global y no han cambiado mucho en los años recientes; los datos solamente muestran una indicación de una disminución en la participación de los jóvenes. Entre 1994 y 1998, la tasa de participación de los jóvenes se deslizó hasta 65.8 por ciento desde 66.4 por ciento mientras que la tasa global avanzó un poco hasta 67.1 por ciento desde 66.6 por ciento. Mucho más importante debido a que la mayoría de los de 16 a 24 años permanecen en la escuela, sus patrones de empleo muestran una fuerte variación estacional, elevándose en verano y cayendo cuando se inicia el año escolar.

**Tabla 1. Una instantánea del desempleo juvenil en EUA**  
(Porcentaje, último año disponible, edades 16-24 años)

Tasas generales, 199		Tasas por género y edades, 1997	
Fuerza laboral total, todas las edades	4.5	Masculino, 16-19	16.9
Edades 16-19	14.6	Masculino, 20-24	8.9
Edades 20-24 (4to trimestre, 1998)	7.1	Femenino, 16-19	15.0
		Femenino, 20-24	8.1
Desempleo y logro educacional, 1998		Rates by race and gender, 1995	
Doctorado	1.3	Hombres blancos	15.6
Grado profesional	1.4	Mujeres blancas	13.4
Maestría	1.6	Hombres negros	37.1
Grado Licenciatura	1.9	Mujeres negras	34.3
Grado asociado	2.5	Hombres hispanos	25.6
Alguna escuela, sin grado	3.2	Mujeres hispanas	22.6
Graduado de preparatoria	4.1		
Menos de preparatoria	7.1		
Tasa de abandono de preparatoria reciente, 1997		Tasas por raza, edades 16-19, 1998	
Tota	55.1	Blancos	12.6
Blancos	51.2	Negros	27.6
Negros	82.6	Hispanos	21.3
Hispanos (1996)	45.5		

1. Las tasas son para la fuerza laboral completa  
Fuente: Dabson and Wilson (1999), de los datos de US Bureau of Labor Statistics (BLS)

En los Estados Unidos como en cualquier parte, el desempleo de los jóvenes ronda alrededor de al menos el doble de aquel de la fuerza de trabajo ampliada. Es tres veces la tasa global para el grupo de 16 a 19 años de edad. Las tasas de desempleo cayeron por alrededor de un tercio durante la explosión económica sostenida de la segunda mitad de los años 90. Los hombres jóvenes son ligeramente más probables que encaren el desempleo en comparación con las mujeres jóvenes, una situación inversa de la fuerza de trabajo en lo general,<sup>6</sup> y las tasas de desempleo de todas las minorías de jóvenes, especialmente la de los jóvenes negros permanece excepcionalmente alta.

Debido a que los logros educativos anulan fuertemente todas las otras influencias en lo que la sociedad observa como facilidad de empleo, incluyendo edad, sexo, y origen étnico, la gente - predominantemente joven- con bajos niveles educativos encuentra extremadamente difícil aun entrar a la fuerza de trabajo. Este

problema es severo. Los Estados Unidos tienen 15 millones de jóvenes con edades entre 16 y 24. Cerca de un 70 por ciento de ellos tiene un diploma de bachillerato o menor. Las deserciones de jóvenes en bachillerato encaran lo peor. *“Solamente el 58 por ciento de las deserciones en 1995-1996, estuvieron en la fuerza de trabajo, y 28 por ciento de esas en la fuerza de trabajo fueron desempleados. De los graduados de bachillerato en 1996 que no estuvieron en colegio, el 78 por ciento estuvieron en la fuerza de trabajo y 24 por ciento de ellos fueron desempleados en la fuerza de trabajo* (National Center of Education Statistics, 1997, Capítulo 5).

El documento de la conferencia en *Australia* (White, 1999), observa al desempleo en los jóvenes de alguna manera menos sistemáticamente, pero da algunos puntos reveladores acerca del problema:

- El desempleo entre los de 15-19 años de edad que buscan trabajo de tiempo completo aparece de tres a cuatro veces más que el de la población en general. Alrededor del 40 por ciento de todos los australianos desempleados tienen menos de 40 años de edad.

- La fuerza de trabajo de los adolescentes (personas desempleadas y que buscan trabajo) se ha reducido en un 15 por ciento en los últimos 20 años aunque la fuerza de trabajo global ha crecido en 44 por ciento. La demanda del mercado del trabajo por trabajadores más jóvenes ha declinado, aparentemente acelerando las tasas de participación menor de los jóvenes; como en Canadá (y Europa). Justo en la década pasada, el número de trabajos de tiempo completo disponibles se redujo a la mitad. En 1998, menos del 17 por ciento de los jóvenes tenían trabajos de tiempo completo contra 60 por ciento durante los años 60 (Spierings, 1998).

- Más gente joven (15-24 años de edad) trabaja ahora en empleo de tiempo parcial que en trabajos de tiempo completo. En las dos décadas pasadas el número total de trabajos en la economía Australiana se expandió por 40 por ciento, pero el componente de tiempo parcial de esta elevación de más de 133 por ciento dominó ese crecimiento. White caracteriza esto como un periodo sostenido de “crecimiento sin empleo”. El empleo de los jóvenes se concentra en tres subsectores: comercio

minorista, manufactura y servicios que abarcan alojamiento cafés, y restaurantes.<sup>7</sup>

El documento menciona como explicaciones para estos desarrollos los profundos cambios estructurales en la economía australiana, similares a aquellos descritos para Canadá y de hecho comunes con todas las economías industrializadas en grado variable. Quince por ciento de los adolescentes australianos se involucran solamente en una actividad marginal, esto es, permanecen desempleados, trabajan en empleos de tiempo parcial aunque no mejoren su educación o habilidades a través de un estudio reconocido; o han dejado el mercado del trabajo. Los mercados de trabajo para los jóvenes, altamente fragmentados, ofrecen principalmente trabajos casuales 55 por ciento ahora contra 24 por ciento en 1984. Un 10 por ciento estimado de adolescentes pasa sus últimos años de adolescencia en trabajo casual intermitente y desempleo, cayendo uniformemente detrás de aquellos que permanecen en educación para avanzar en sus habilidades de empleo. Más de 300 000 trabajan principalmente en empleos de tiempo parcial de baja capacitación o trabajos eventuales mientras estudian tiempo completo. Más de 60 000 luchan por encontrar trabajo de tiempo completo y casi 13 000 no habían tenido empleo por más de un año (Spierings 1998).

Este contexto estructural incluye a menudo empleo inseguro y algunas veces pobremente pagado que demanda flexibilidad y habilidades múltiples en lugares de trabajo que cambian rápidamente. Los jóvenes inexpertos sin capacitación raramente poseen estos atributos. Todavía al ver hacia adelante el potencial para el autoempleo y los emprendedores entre los jóvenes si se les ayuda adecuadamente, el contexto estructural también contiene las condiciones y los requerimientos de habilidades para un autoempleo exitoso. White señala que las adaptaciones necesarias de los jóvenes en la actualidad a situaciones futuras de trabajo los enfrentará con:

- Patrones de empleo caracterizados por combinaciones inciertas de trabajos tradicionales, trabajo por contrato y eventual, trabajos en la economía informal, limitaciones para nueva capacitación y periodos de desempleo abierto.
- Una tendencia hacia estructuras organizacionales planas que requieren que los empleados tomen responsabilidad para

toma de decisiones, trabajen en equipo, desplieguen habilidades múltiples y sean flexibles y creativos.

- Más oportunidades para escoger autoempleo y aumentar el uso de arreglos de su contrato para tareas en que las empresas tradicionalmente efectúan en el interior con empleados permanentes.

- Una tendencia elevada para operar negocios basados en casa.<sup>8</sup>

El documento de Serieyx (1998) señala que también en Europa, las personas con edades de 10 a 25 encaran el doble de desempleo que los trabajadores mayores (25-55).<sup>9</sup> La elevación de desempleo de largo plazo entre los jóvenes genera desesperanza (de lo cual las tasas crecientes de suicidio son los síntomas) y un tipo de costumbre que trabaja contra la entrada o reentrada a la vida de trabajo. Los gobiernos se han dado cuenta de que los problemas son tan penetrantes que están ampliando la cobertura de algunos de sus programas para los "jóvenes" en la fuerza de trabajo, hasta la edad de 33 en Francia y el Reino Unido, 35 en Alemania y aun en 38 para ciertas medidas para el sur de Italia.

Este documento hace eco a otros en resaltar los impactos de los cambios en el lugar de trabajo, y los cambios en la naturaleza de trabajo misma, en los mercados europeos de trabajo para la juventud. La competencia creciente asociada con la globalización impulsa a las firmas a concentrarse en actividades centrales, crecientemente dando en contratos las tareas no centrales a subcontratistas, que los debe hacer concentrar y focalizar en las competencias medulares. Esto conduce a cada vez menos trabajos permanentes y más contratos en plazo fijo aun dentro de las firmas, más autoempleos y más trabajo temporal. De hecho, el contrato a plazo fijo es ahora la norma para los primeros trabajos de los trabajadores jóvenes, solamente los profesionales avezados consiguen empleos de plazo indefinido en el sentido tradicional. Los nuevos patrones de administración de la producción, que cambia de una organización basada en el trabajo a una basada en el proceso a partir de funciones separadas para flujos de trabajo, y a partir de operaciones orientadas a la tarea a centralizadas en el proyecto, colocan y premian no solamente en la experiencia sino también en las capacidades para el trabajo en equipo interactivo,

flexibilidad y creatividad. Los trabajadores mayores con experiencia tienen dificultad en adaptarse a los nuevos métodos. Los más jóvenes no tienen la experiencia ni la capacitación debido a que los sistemas tradicionales de educación fracasan al cubrir las nuevas necesidades de los mercados de trabajo.

El impacto principal de estos cambios en la fuerza de trabajo de jóvenes se vuelve precisamente lo que ha demostrado la experiencia canadiense. El crecimiento económico ya no puede resolver el problema de desempleo en los jóvenes, debido a que los cambios estructurales en la economía provocan que se agoten los trabajos para los jóvenes muy rápidamente en oscilaciones cíclicas y luego no se materialicen adecuadamente en recuperaciones. El desempleo para los jóvenes se arraiga en sí mismo en un callejón sin salida estructural, que las políticas tradicionales de mercado de trabajo simplemente no pueden tocar.

### **Contraste de los enfoques de política**

Todos los países industrializados han dedicado por mucho tiempo una atención política considerable y recursos económicos a las políticas del mercado del trabajo. A pesar de las diferencias nacionales en organización y énfasis, todos tienen tres principales componentes. El primero y más intensivo en recursos involucra el soporte al ingreso, las políticas de la red de seguridad social que proporcionan al desempleado beneficios financieros pretendidos para ayudarlos a salir con el ingreso familiar durante el desempleo. La elegibilidad para tales beneficios requiere usualmente de empleo previo de tiempo completo y que el desempleo sea involuntario. Los beneficios usualmente terminan después de periodos fijos, aunque la aparición de más desempleo de largo plazo ha impulsado a muchos gobiernos a prolongarlos. El segundo componente busca corregir las fallas del mercado de trabajo al ayudar a los desempleados a encontrar empleo. Su forma más común es el enfoque de oficina de trabajo bajo la cual los empleadores informan sobre aperturas de empleos, y los trabajadores desempleados aparecen en las oficinas de trabajo oficiales para relacionarlos. Algunas veces los sindicatos efectúan también esta función. El tercer componente involucra capacitación subsidiada u operada por el trabajo y programas de "re-capacitación". Ya que han luchado para enfrentarse a los

impactos en el mercado de trabajo de los cambios estructurales y del lugar de trabajo descritos en la sección anterior, los gobiernos probablemente se han ocupado ineficazmente de este elemento más que de cualquiera de los otros dos, y a menudo con poco éxito en ayudar a los jóvenes.

Todos los tres enfoques aparecen como respuestas a las necesidades y fallas particulares del mercado de trabajo de las economías industriales tradicionales. Toman un enfoque de arriba hacia abajo que trata al desempleo y a los mercados de trabajo por sí mismos como fenómenos macro. Su éxito depende de la existencia de grandes grupos de trabajadores relativamente homogéneos que padecen de desempleo en masa, en las tendencias descendentes del ciclo de los negocios, cuyos picos los suben de nuevo cuando se reestablece el crecimiento saludable. Cuando estas condiciones todavía permanecen predominantemente, la inserción de nuevos trabajadores jóvenes en el sistema de empleo sucede relativamente fácil prácticamente como un rito de aprobación. Los trabajadores mayores amenazados por el cambio tecnológico se pueden volver a capacitar y así mantenerse dentro del sistema. La educación pública y la capacitación se adaptaron bien a los requerimientos de la economía.

Este libro no afirma que todos estos programas públicos se vayan a abandonar. Tiene un enfoque mucho más agudo especialmente en el desempleo de los jóvenes, y el papel que pudiera jugar entre los jóvenes un mayor aliento sólido de las habilidades emprendedoras para aliviar este problema crecientemente ingobernable. Los cambios en la organización del negocio, prácticas del lugar del trabajo y los requerimientos de habilidades que ahora se precipitan a través de todas las economías industriales dejan a los jóvenes abiertamente sin ayuda por las políticas tradicionales. El crecimiento del desempleo y el semi-empleo de los jóvenes en el largo plazo a la mitad de un fuerte crecimiento económico lo atestiguan. Las adaptaciones de las políticas tradicionales *para este grupo en particular*, requieren de un enfoque mucho más "micro", articulado a la diversidad y complejidad de los nuevos requerimientos de habilidades y hábitos de trabajo, y reconoce claramente la fragmentación y ausencia de homogeneidad en la fuerza de trabajo de los jóvenes y los empleos potencialmente disponibles para ello.

Una clara visión que apareció a partir de la conferencia de Roma, fue que una reintegración efectiva de los jóvenes en el mercado de trabajo activo, de hecho los equipará precisamente con aquellos talentos y habilidades que hacen a un emprendedor exitoso. Sigue por lo tanto, que las políticas que promuevan al emprendedor joven no necesitan verse como un alejamiento de la orientación amplia de política necesaria en cada caso. En su lugar, los programas para capacitar a los jóvenes para el autoempleo y ayudarlos para alcanzarlo pueden mejorar lo que se debe hacer para atacar el desempleo de los jóvenes en general. No toda esa gente deseará o se adaptará bien a las carreras emprendedoras. Aun aquellos que lo hacen en números mayores que lo que sospecharía ahora los que elaboran las políticas, se pueden convertir en una fuente potente de dinamismo económico y más creación de empleo, la última meta.

Otros signos de la falla de los sistemas tradicionales para curar el desempleo de largo plazo en general y el desempleo de jóvenes en particular, radica en las florecientes economías informales en las economías industriales. Más que permanecer ociosos y a menudo espoleados por incentivos fiscales perversos, muchos de los desempleados de largo plazo luchan por sí mismos fuera del sistema para operar en la economía subterránea. La implicación de este fenómeno para la tesis argumentada en este libro, radica en su demostración que los instintos y talentos empresariales son de hecho mucho más persuasivos en personas ordinarias que los que se da cuenta la gente convencionalmente. Este escritor tiene la experiencia personal de un amigo de una familia joven en Francia, con educación limitada pero buenas habilidades manuales ahora a la mitad de sus años 30, que pasó a través de una experiencia de desempleo depresiva en los años 90. Encontró por un tiempo un trabajo artesanal independiente, subterráneo, y ahora se ha convertido en el orgulloso propietario de un negocio que paga impuestos, exitoso, registrado y legítimo. Se ha rescatado a sí mismo del olvido profesional y ha recuperado su dignidad. Su joven vida proporciona una vida para él, su familia y un socio del negocio, así como un trabajo de tiempo parcial para asistentes ocasionales. El área de la OECD tiene millones potencialmente como él.

## Hacia una definición de autoempleo

Los oradores de la conferencia de Roma todos expertos, discutieron sobre los emprendedores jóvenes más o menos como si todo mundo entendiera lo que significa. Esto produjo una cierta elasticidad de definición que condujo a cierta incompatibilidad en los datos presentados y una tendencia, como se percibió por la audiencia y los voceros mismos, para desviarse del asunto. Las discusiones tempranas en un campo relativamente nuevo, tienen a menudo características que no constituyen necesariamente un defecto y que pueden ayudar realmente a solidificar los conceptos. Debido a que este libro ayuda al menos, hacia sugerencias tentativas, creíbles para política, necesita sin embargo un mayor rigor de definición. Sin él, los objetivos de política no se pueden identificar bien y las políticas mismas no se pueden moldear precisamente.

Ampliamente hablando, "habilidad emprendedora se usa como sinónimo de "autoempleo". Esto define a un emprendedor como alguien que trabaja para sí mismo pero no para alguien más, excepto bajo contrato a distancia prudente o su equivalente conceptual. La definición incluye aquellos que trabajan solos -en el hogar, desde un camión-taller o en locales de negocios separados<sup>10</sup>-, así como los propietarios de negocios con socios y/o empleados. Abarca un enorme rango de actividades desde las humildes a las exóticas: artesanos, manualidades y otros fabricantes, escritores, consultores, dependientes pequeños y grandes, nuevos comercializadores por Internet y las puestas en marcha famosas de la "nueva era", favoritas de los capitalistas de riesgo y frecuentemente, los partos del ingenio de lo que parecen apenas jovencitos independizados. La educación, que cubre este libro en cierta profundidad en el capítulo 3, juega un papel enorme en donde una persona auto-empleada encontrará un lugar en este espectro. Siempre lo hará. Todavía las reformas educativas, que refuerzan habilidades múltiples, flexibilidad, creatividad y los desempeños esenciales para el emprendedor mismo, pueden ir más allá rompiendo las distinciones de clase nacidas en la edad industrial y sus patrones típicos de empleo. Así, pueden liberar a jóvenes emprendedores potenciales para ver horizontes más amplios en un mundo rápido de cambio social y económico.<sup>11</sup>

¿Que hay acerca de la agricultura? ¿Debieran las granjas familiares con o sin manos contratadas, en algunos aspectos los ejemplos más tempranos y mejores de la actividad emprendedora, incluirse en la definición para los propósitos de este análisis y sus eventuales sugerencias de política? Aunque son fuertes los argumentos para su inclusión, -y los agricultores nunca debieran olvidarse ciertamente como ejemplares del comportamiento emprendedor- se excluyen aquí, principalmente para focalizar el análisis y hacerlo más administrable. Esto evita complicaciones que introduce la consideración de la agricultura:

- Las poblaciones rurales están profundamente afectadas por cambios demográficos asociados con el progreso económico, principalmente la migración de las áreas rurales a las urbanas. Los países de la OECD son altamente diversos en este aspecto. Algunos han terminado ampliamente con tales cambios en la población, otros están a la mitad de ellos y todavía otros permanecen en etapas relativamente tempranas. Si alguien cuenta a los agricultores en familia con otros emprendedores y luego intenta compararlos digamos Turquía o Grecia con Francia o el Reino Unido, los números simplemente reflejan las proporciones de las poblaciones de trabajo que permanecen rurales, y proporcionan medidas muy pobres de la incidencia de la actividad emprendedora en las poblaciones no agrícolas.

- Las políticas de empleo para los agricultores permanecen el dominio de la política agrícola, que tiene problemas objetivos y técnicas (por ejemplo, subsidios en el producto) que difieren tan ampliamente de aquellas de la política de empleo no agrícola que merecen un estudio separado más que combinado. Esto aplica especialmente a los aspectos emprendedores de la vida rural. La mayoría de las políticas agrícolas del área de la OECD han dado durante muchas décadas una atención especial a preservar los medios de vida de los agricultores independientes por razones históricas, políticas y culturales. Todavía estas políticas tiene poco que ver, -y aun pueden contrastarse con- las necesidades de apoyo de una fuerza de trabajo urbana incluyendo sus emprendedores.

Sin embargo, la exclusión de los emprendedores agrícolas de este análisis arriesga inevitablemente evitar algunos elementos

de interés que deben al menos resaltarse aquí. Considérese por ejemplo, la granja familiar que puede crecer en el tiempo en una granja industrial, con una mano obra considerable empleada y muchos de los atavíos organizacionales de negocios no agrícolas. En el otro extremo del espectro, los agricultores pequeños también sienten la lucha de la tecnología moderna de comercialización, y actúan en formas emprendedoras que realmente son pertinentes para esta investigación. Francia, Italia y otros países europeos tienen muchas extensiones pequeñas de procesamiento de alimentos de tipo "boutique" y de comercialización, de una agricultura tradicional familiar. La Internet puede liberarlas. Son, en alguna definición, negocios reales emprendedores.

### **El estado de los emprendedores y las actitudes hacia ello en el área de la OECD<sup>12</sup>.**

Antes de mirar a lo que se pudiera hacer para hacer despegar las iniciativas emprendedoras entre los jóvenes, ayudará tener algún entendimiento del papel que juega ahora el autoempleo para las fuerzas de trabajo colectivas e individuales del área de la OECD y como ese papel se ha desarrollado durante las décadas. ¿Es el emprendedor una fuerza moldeadora o menguante en las economías de la OECD? Más allá de ello, ¿qué se puede decir acerca de las actitudes sociales hacia el autoempleo, especialmente entre los miembros más jóvenes de la fuerza de trabajo? Afortunadamente y aunque tienen una década de publicados, están disponibles algunos datos de encuesta para esclarecer la última pregunta.

#### ***La puesta en escena.***

Los datos de Blanchflower y Oswald (1999) en el autoempleo en los 22 países miembros de la OECD se reúnen y analizan en la tabla 2 en la página siguiente. La tabla presenta los números de autoempleados como un porcentaje de la población en edad de trabajo (18-64), y los compara un poco más que dos medias décadas desde 1970 para 1996. Excluyendo a Turquía, para quien no están disponibles datos para 1970, el autoempleo promedio agrícola y no agrícola en estos 22 países cayó desde 14.1 por ciento hasta 10.7 por ciento de la población en edad de trabajar. Tomando en cuenta no obstante, las disminuciones substanciales en agricultura

debido a la migración rural-urbana, el autoempleo estimado de la agricultura -de interés principal aquí- se elevó realmente de manera importante hasta 9.3 por ciento desde 6.7 por ciento de la población creciente en edad de trabajar durante estos 26 años. Así en promedio se está expandiendo de hecho el autoempleo no agrícola, modesta pero sólidamente, en comparación con la mano de obra que gana salario. Ciertamente pasará casi el 10 por ciento de la fuerza de trabajo activa en la década actual si es que no lo ha hecho ya.

Los promedios sin embargo ocultan variaciones substanciales entre los 22 países. El amplio rango de valores para el autoempleo no agrícola fue reducido solamente de forma ligera durante los 26 años. Alcanzó desde 3.8 por ciento hasta 12.9 por ciento de la población activa de 1970 y desde 3.7 por ciento a 11.4 por ciento en 1996 (omitiendo el 14.5 por ciento en Grecia, que no tuvo datos comparables para ambos años). Los valores también cayeron actualmente en nueve de los 22 países restantes -Austria, Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda, Japón, Luxemburgo, Noruega y Suecia. Claramente las situaciones nacionales en lo individual varían considerablemente en su estímulo de la actividad emprendedora.

**Tabla 2. Una inspección numérica del autoempleo en el área de la OECD, 1970 y 1996**  
(Auto-empleo, estimado, como un porcentaje de la población en edades de 18-64)

	All self-employed		Autoempleo en la agricultura		Autoempleo fuera de la agricultura	
	1970	1996	1970	1996	1970	1996
Australia	10.3	10.3	3.7	2.0	6.6	8.3
Austria	17.4	9.4 <sup>1</sup>	10.8	1.1 <sup>1</sup>	6.6	5.1 <sup>1</sup>
Bélgica	11.8	10.3 <sup>2</sup>	2.7	1.1 <sup>2</sup>	9.1	9.2 <sup>2</sup>
Canadá	7.8	7.6	3.5	1.4	4.3	6.2
Dinamarca	14.9	6.9	6.3	1.6	8.6	5.3
Finlandia	18.5	8.8	14.7	3.1	3.8	5.7
Francia	14.2	6.5	7.1	1.9	7.1	4.6
Alemania	11.3	6.7 <sup>3</sup>	5.0	1.2 <sup>3</sup>	6.3	5.5 <sup>3</sup>
Grecia	28.8 <sup>4</sup>	25.0 <sup>3</sup>	n.a.	10.5 <sup>3</sup>	n.a.	14.5
Islandia	11.8	14.8	6.6	3.4	5.2	11.4
Irlanda	19.5	11.7	14.6	7.2	4.9	4.5
Italia	19.6	14.7 <sup>1</sup>	8.1	2.3 <sup>1</sup>	11.5	12.4 <sup>1</sup>
Japón	24.3	13.5 <sup>3</sup>	11.4	3.6	12.9	9.9
Luxemburgo	12.1	5.8 <sup>3</sup>	5.3	1.5	6.8	4.3
Holanda	9.0	8.2	3.0	1.3	6.0	6.9
Nueva Zelanda	9.0	14.4	5.0	3.7	4.0	10.7
Noruega	12.4	6.5	7.7	2.4	4.7	4.1
Portugal	17.7	19.1	10.9	6.4	6.8	12.7
España	20.4	11.6	11.9	2.7	8.5	8.9
Suecia	8.1	7.6	3.9	1.3	4.2	3.7
Turquia	n.a.	30.6	n.a.	22.5	n.a.	8.1
Reino Unido	7.0	6.1	2.0	0.9	5.0	5.2
Resumen de estadísticas:						
Promedio	14.1	11.5	6.9	3.8	6.7	9.2
Promedio (sin Turquía)	14.1	10.7	6.9	2.9	6.7	9.3
Mediana	12.1	11.6	6.3	2.4	6.6	8.3

1. Los datos son para 1994.

2. Los datos son para 1993.

3. Los datos son para 1995.

4. Los datos son para 1969.

Los promedios no están cargados

*Fuente y Metodología:* La tabla se basa en las Tablas 1 y 2 en Blanchflower and Oswald (1999), con datos originalmente de la OECD Labour Force Statistics, varias publicaciones. Los valores de todo el auto-empleo de 1970 se cavan en la interpolación entre los valores de 1966 y 1976 conocidos. El valor de 1996 para el auto-empleo en la agricultura se deriva de una extrapolación de los datos de 1970-95.

### **Una mirada más profunda**

Diversos de los documentos relacionados con la conferencia de Roma apoyan a un examen más profundo de la situación actual del autoempleo en algunos de los países miembros de la OECD. El más detallado de ellos (Belussi, 1999) cubre a Italia a detalle. Describe al mercado de trabajo italiano por someterse a cambios mayores, caracterizados menos por una expansión de los niveles

tradicionalmente altos del autoempleo del país que por la aparición de lo que Belussi llama autoempleo de la “segunda generación” construido alrededor de varias formas de trabajo independiente.

Citando los datos de la misma fuente usada por Blanchflower y Oswald (1999),<sup>13</sup> Belussi (1999) comienza por confirmar el alto y creciente autoempleo de Italia con relación a otras grandes economías europeas (Tabla 3). De hecho estas cifras sugieren niveles considerablemente mayores dentro de la población de trabajo que los estimados en la tabla 2, que comparan el autoempleo con la población total en edad de trabajar. Las figuras clave desde el punto de vista de este libro cubren la manufactura y servicio en donde 4.3 millones de personas, 23.0 por ciento de la fuerza de trabajo laboral es estos sectores combinada, estuvo auto empleada en 1996, contra 3.3 millones (19.2 %) en 1980. Las comparaciones internacionales seleccionadas en la tabla muestran claramente a Italia a la cabeza, aunque las proporciones de autoempleo en estos sectores crecieron de alguna manera más rápidamente en Alemania y espectacularmente más rápido (en 72 %) en el Reino Unido.

**Tabla 3. Auto-empleo en Italia, 1980-1996, con algunas comparaciones internacionales**  
(Por ciento de empleo que es auto-empleo en cada sector agrupado)

	1980	1985	1990	1996
Italia:				
Economía total	23.2	24.3	24.5	24.8
Agricultura <sup>2</sup>	47.6	47.8	47.9	49.8
No agricultura: <sup>3</sup>				
Italia	19.2	21.3	22.2	23.0
Reino Unido	7.1	..	..	12.2
Alemania	8.7	..	..	10.6
España	6.2	..	..	18.5

1. Se definió como empleados y personas que trabajan por su propia cuenta.

2. Incluye cacería, silvicultura y pesca.

3. Manufactura y servicios combinados.

Fuente: Belussi (1999), Tabla 1, basado en OECD Labour Force Statics, 1997.

reforzado la flexibilidad económica y contribuido a una asignación más eficiente de los recursos. En segundo lugar y focalizándose ahora en las partes más eficientes de la economía italiana y sus agrupamientos industriales característicos, y las regiones marcadas por el desarrollo de firmas pequeñas, el mercado de trabajo parece haberse adaptado bastante bien a la aparición de sistemas de producción flexible y métodos avanzados de la producción. En tercer lugar, las altas tasas de turbulencia (en puestas en marcha y cierres de empresa, cambios en la forma legal de los negocios, fusiones y adquisiciones y arreglos de subcontratación) han incrementado los riesgos de desplazamiento de trabajo y han acelerado la movilidad del empleo.

Debido a que el autoempleo es como tal una característica tradicional importante de la economía italiana, la agencia estadística, ISTAT, ha recolectado datos de una encuesta que permite una visión desde un análisis detallado de las personas dentro de la categoría general de autoempleo. El análisis de Belussi de estos datos se toma en conjunto en la tabla 4. Las figuras de ISTAT desglosan el autoempleo y cinco categorías: emprendedores, profesionales, trabajadores autónomos (el grupo dominante que incluye tenderos, artesanos y agricultores), trabajadores en cooperativa y miembros de una familia de trabajo. Muestran un crecimiento importante entre los profesionales independientes y emprendedores en la década y la mitad desde 1980 a 1995.

**Tabla 4. Empleo civil en Italia por estatus profesional, 1980 y 1995**  
(Número de personas en cientos y porcentajes de totales al fondo de cada columna)

Status profesional	Manufactura			Desarrollo y construcción			Otros Sectores			Total						
	1980		1995		1980		1995		1980		1995					
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%				
Emprendedores	43	0.8	100	2.2	56	2.7	73	4.5	57	0.4	194	1.4	156	0.7	367	1.8
Trabajadores profesionales	21	0.4	30	0.6	28	1.4	55	3.4	263	2.0	626	4.5	312	1.5	711	3.6
Trabajadores autónomos	462	8.4	344	7.4	285	13.8	413	25.6	3 157	24.1	2 859	20.8	3 904	18.9	3 616	18.1
Trabajadores de cooperativa	41	0.7	39	0.8	25	1.2	17	1.0	1 040	7.9	172	1.3	1 046	5.1	228	1.1
Miembros de trabajos familiares	92	1.7	74	1.6	21	1.0	40	2.5	74	0.6	736	5.3	339	1.9	850	4.2
Autoempleados	660	12.1	587	12.7	415	20.1	598	37.0	5 302	40.4	4 585	33.3	5 277	28.0	5 770	28.8
Empleos	4 803	87.9	4 036	87.3	1 645	79.9	1 017	63.0	9 099	69.6	9 186	66.7	14 828	72.0	14 239	71.2
Total	5 463	100.0	4 623	100.0	2 060	100.0	1 615	100.0	13 081	100.0	13 771	100.0	20 604	100.0	20 009	100.0

Fuente: Belussi (199), Tablas 2 y 3. Basados en los datos ISTAT y análisis en Rapiti (1997)

De acuerdo con Belussi (1999) el gran número de trabajadores autónomos refleja diversas influencias. En lo global, su participación ha disminuido de alguna manera pero en albañilería y construcción se ha expandido firmemente, ya que el uso más intensivo de subcontratistas ha ganado más de una posición firme en este sector. La manufactura muestra aparentemente influencias contrastantes. Las empresas pequeñas de artesanos han salido del negocio en áreas en declinación, pero persiste un patrón fuerte de creación de empresas pequeñas en áreas más dinámicas y lo más importante, el número de empleados asalariados en el subsector artesanal ha crecido dramáticamente. En la década pasada las empresas de manufactura con menos de 19 empleos han pululado, dándole al subsector una participación importante en el empleo total asalariado. Estos desarrollos revelan así no solamente la expansión del autoempleo flexible como un generador de trabajos con salario, (esto es, profesionales y emprendedores más autoempleados, quienes contratan más ayuda) sino también un fuerte cambio en la demanda de empleo asalariado hacia condiciones de trabajo menos protegidas y locales no sindicalizados.

El grupo "autónomo" todavía reclama de dos a tres trabajadores autoempleados en 1995. Belussi observa que Sestito (1989) proporciona diversas explicaciones plausibles para su fortaleza. Incluye el papel en disminución de las economías de escala, ventajas fiscales (que se redujeron en 1985, sin embargo), una tendencia para el autoempleo para ocultar el desempleo durante las oscilaciones cíclicas, las ventajas relativas de las empresas pequeñas en administrar relaciones industriales turbulentas y la inestabilidad de la demanda.

Belussi también observa en los flujos de trabajo, particularmente la frecuencia e intensidad de entrada y la salida del autoempleo. El documento hace una hipótesis en la siguiente secuencia: *"Las nuevas entradas suceden en los sectores de autoempleo y en el de asalariados pero los flujos más relevantes son aquellos de los desempleados en los sectores asalariados. Una participación importante (10 personas de cada 100) ....de los nuevos autoempleados vienen de mano de obra asalariada. El cambio de la situación de los trabajos dependientes a autoempleo describe el mecanismo típico italiano a través del cual se crean nuevas empresas* (Belussi 1997, p.7). El análisis de apoyo viene

de Contini y Pacelli (1995) que no solamente encuentra flujos de movilidad más importantes que los previamente supuestos, sino también estima las características de los trabajadores asalariados más probablemente para entrar el autoempleo. Las mayores probabilidades de tales cambios se asociaron con el empleo previo en la industria o el comercio, trabajadores de cuello blanco, personas entre 21 y 35 años de edad (observar aquí el elemento de los jóvenes) y trabajos previos en firmas en la parte oriental de Italia con menos de 20 empleados.

Belussi resalta los peligros de usar cifras de autoempleo agregado solamente para entender muchos de los cambios que han sucedido, una lección aplicable a todos los países: *“Por un lado en sectores en donde el autoempleo fue tradicionalmente muy importante (agricultura y comercio) ha habido un proceso de racionalización y reestructuración, de manera que la participación del autoempleo ha disminuido relativamente (pero no en las actividades terciarias... emergentes, con base en servicios de comunicaciones e información). Por otro lado en la manufactura y construcción, sectores en donde el autoempleo era relativamente bajo y que se suponía que estaba en declinación, ha existido un levantamiento repentino, gracias al impacto de la subcontratación, reestructuración industrial, contratación externa y descentralización económica”* (Belussi, 1999, p.8).

Además ha aparecido un nuevo grupo que efectúa un trabajo típico, una mezcla entre autoempleo y trabajo asalariado; en Italia, se regula por un tipo especial de contrato. En un extremo tal trabajo -por ejemplo, en algunas situaciones de subcontratación- puede dejar al “emprendedor” sólo nominalmente independiente, ligado a un solo cliente y oprimido de manera inmisericorde por presiones de precios y tareas severas. Más generalmente, una *continuación* de situaciones ha aparecido entre las categorías sólidas antiguas de “empresas” y “empleados”, a lo largo de las cuales las personas funcionan con grados variables de autonomía empresarial y libertad de mercado.

El *Reino Unido* es la segunda economía emprendedora más grande en Europa, y tiene por mucho las tasas de autoempleo de mayor crecimiento. Según Irwin (1999), más de la tercera parte de los jóvenes de la nación expresan el deseo de comenzar sus propios negocios, y cada año alrededor de 50 000 de ellos lo hacen

realmente. En el mercado del trabajo como un todo, el autoempleo se elevó desde el 9 por ciento en 1981 hasta 13 por ciento en 1996, los números de autoempleados alcanzaron un pico de 3.57 millones en 1990 pero han caído de vuelta hasta alrededor de 3.3 millones actualmente. Dentro de esa población, el grupo de 16 a 24 años tiene la tasa de autoempleo más baja (3.3 por ciento) y las personas de más de 65 la más alta (36 por ciento) –pero la mayoría numérica entre los millones de personas auto empleadas está entre 25 y 44 años de edad.

Irwin (1999) cita otra evidencia, relacionada específicamente a los emprendedores jóvenes a partir de una encuesta de 1997 del Barclays Bank. La fuente de la estimación antes mencionada de 50,000 nuevos emprendedores jóvenes (de edades de 18-24) anualmente, esta encuesta encuentra una “cultura de empresa joven floreciente” en el Reino Unido. Cerca del 45 por ciento de estos nuevos propietarios son mujeres. El 65 por ciento trabaja desde sus hogares, el 40 por ciento trabaja solo, 14 por ciento tiene un autoempleo sencillo y alrededor del 17 por ciento emplea seis o más personas. La mayoría de estos negocios (71%) tienen un ingreso anual debajo de £100,000 (\$158,000, 163,000 euros),<sup>15</sup> pero alrededor del 10 por ciento es significativamente mayor. Les cuesta a los emprendedores de menos de 25 años de edad alrededor de £5,000 (\$7,900, 8,200 euros) para establecer sus negocios, aunque el costo promedio de todas las formaciones de nuevos negocios en 1997 fue de £ 11,000 (\$17,400, 18,000 euros). De alguna manera más de la mitad (53%) de los fundadores dejaron empleo de tiempo completo para establecer sus empresas, mientras que solamente el 10 por ciento vino del desempleo. La mayoría del resto vino directamente de las escuelas o no estaba previamente en la fuerza de trabajo. De acuerdo con otra fuente, los graduados, motivados principalmente por los deseos de independencia y flexibilidad más que seguridad en el trabajo o riquezas, forman una fuente importante de nuevos emprendedores (Tackey y Perryman, 1999). Este análisis encontró a alrededor de 12 por ciento de los graduados en el autoempleo, un año después de terminar sus estudios y alrededor del 15 por ciento en sus propios negocios dos años después.

El documento sobre Francia presentado por Philippe Salles en la conferencia de Roma (Salles, 1999), comienza de alguna

manera de forma pesimista, hablando de la “base frágil” del país para las habilidades emprendedoras en general y las habilidades emprendedoras en los jóvenes en particular. Durante los años 90, las creaciones de nuevos negocios en Francia cayeron uniformemente, desde un estimado de 312,000 en 1989 a 276,000 en 1991, 275,000 en 1996, 272,000 en 1997 y 267,000 en 1998, antes de elevarse ligeramente hasta 269,000 en 1999. Al menos dos factores atenúan no obstante de alguna manera las implicaciones de estas cifras. Primero, no son números netos. De hecho más o menos compensan los fracasos de negocios, que está cayendo pronunciadamente, entonces la “población” de firmas jóvenes se mantiene probablemente mejor en el balance. En segundo lugar, la formación de nuevas empresas se ha diversificado hacia sectores con un fuerte potencial de desarrollo. Adicionalmente, lo que uno podría caracterizar como puestas en marcha “desde el origen” – empresas con marca nueva en lo opuesto a por ejemplo, reinicios por técnicos que entran y salen del negocio- han demostrado de alguna manera mayor fortaleza y también mayor volatilidad. Desde un pico de 206,000 en 1989, cayeron hasta 171,000 en 1993, brincaron a 184,000 en 1994 y luego descendieron moderadamente a 166,000 en 1998 antes de elevarse de nuevo (tanto como el doble de la cifra global) hasta 170,000 en 1999.

Salles (1999) atribuye el desempeño emprendedor relativamente falto de brillo en Francia, principalmente a la carencia de conciencia pública hacia un “espíritu de empresa”, especialmente entre los jóvenes. El crecimiento económico relativamente lento de Francia durante la mayoría de los años 90 (no comenzó a despegar una recuperación real hasta el final de la década), así como una disminución en el soporte financiero oficial para nuevos emprendedores, lo cual está reviviendo nuevamente bajo los nuevos programas (ver capítulo 2), sirvieron como factores contribuyentes. Como Serie yx (1998), el documento de Salles toma una vista profundamente crítica del sistema educativo francés, citando su (y la de la sociedad) valuación excesiva de las credenciales educativas formales y la supresión de la capacitación emprendedora. Esto tiene dos resultados. Primero los mejores educados, se vuelven menos emprendedores. Durante mediados de los años noventas por ejemplo, solamente 6 por ciento de los ingenieros graduados en Francia crearon sus propias firmas y lo hicieron tarde, después

de largos periodos de empleo asalariado. En segundo lugar y en el otro extremo entre los jóvenes con mejores calificaciones, opera un tipo de "autocensura" inducida socialmente contra su incursión en negocios por ellos mismos, junto con ningún estímulo de los trabajadores sociales y gente similar con quienes pueden entrar en contacto y por quienes pudieran de otra forma influenciarse más positivamente.

Estas visiones públicas pueden estar cambiando tal vez a causa de un desempeño ahora más fuerte en lo económico de Francia, y a partir de la fuerza de las ideas a altos niveles como la cita de Chirac que comienza con este libro. Salles (1999) observa dos piezas clave de la información de la encuesta que sugiere tal cambio. En una encuesta IFOP/APCE de marzo de 1998, 1.2 millones de franceses (contra 700,000 en una encuesta de 1992) tenían planes definidos para comenzar o reiniciar sus propios negocios y 32 por ciento de ellos pretendían hacerlo antes de que hubiera pasado un año. MENRT/SOFRES hizo una encuesta en enero de 1999 dirigida específicamente a estudiantes de secundaria (*lycée*) que comenzaban y que terminaban, así como aquellos en el primer año de estudio para un BTS (*Brevet de Technicien Supérieur*, una calificación profesional equivalente a la del BAC más dos años adicionales de estudio técnico). Se encontró que el 32 por ciento de quienes respondieron vislumbraba seriamente la creación de una empresa como su primer guía profesional. Muchas de estas intenciones deben de hecho traducirse en la realidad. Las nuevas empresas en 1998 crearon cerca de 530,000 nuevos empleos. Aquellos que buscan empleados representaron 40 por ciento de las nuevas firmas que aparecieron en existencia, ilustrando así lo que Salles caracteriza como el "círculo virtuoso" de la empresa y la creación de empleos.

En Canadá, Grant y Dupuy (1999) observan que la proporción de auto-empleados entre la gente con empleos saltó de 16.6 por ciento en 1996 desde 13.8 por ciento en 1989, lo cual sugiere un crecimiento alrededor de cinco veces tan rápido como en Italia en el periodo. Los autores citan otros tres estudios (Gauthier y Roy, 1997; Picot, Manser y Lin, 1998; Lin, Picot y Yates, 1999), que dicen que alrededor del 80 por ciento de las ganancias de empleo neto en Canadá durante los años noventa venían del auto-empleo. Fuera de la agricultura, en donde el autoempleo domina por supuesto,

la construcción y los servicios profesionales tienen las tasas más altas de autoempleo (35 por ciento y 32 por ciento) así como su crecimiento más rápido de 1989-96 (33 por ciento y 21 por ciento). En el mismo periodo, el autoempleo entre los jóvenes en Canadá (de edad 15-24) se elevó también rápidamente. En 1996, alcanzó el 7 por ciento de todos los trabajadores empleados en el grupo de edad, arriba del 5.4 por ciento en 1989.

Tabla 5. Jóvenes y auto-empleo en Australia, 1995

Sector	Números de auto-empleos <sup>1</sup>		Personas de 15-24 como porcentaje de:	
	Todas las edades	Edad 15-24	Grupo 15-24	Total Sector
Total	1 189 576	56 081	100.0	4.7
<i>Menos: Agricultura</i> <sup>2</sup>	-225 848	-4 233	7.5	1.9
Total, fuera de agricultura	963 728	51 848	100.0	5.4
Construcción	200 187	15 730	30.3	7.1
Personal y otros servicios	61 652	7 161	13.8	11.6
Comercio al menudeo	203 867	6 707	12.9	3.3
Servicios de negocios y propiedad	143 588	5 764	11.1	4.0
Manufactura	70 157	3 425	6.6	4.9
Minería	2 902	317	5.6	10.9
Educación	16 206	2 647	5.1	8.1
Salud y servicios comunitarios	32 413	2 628	5.1	8.1
Transporte	63 625	2 235	4.3	3.5
Comercio al mayoreo	40 378	1 754	3.3	4.1
Hospedaje, cafés, restaurante	36 102	1 395	2.7	3.9
Finanzas y aseguradoras	9 295	395	0.8	4.2
Servicios de comunicación	10 447	350	0.7	3.4
Otros	485	0	0	0

1. Estas cifras contienen un alto grado de errores debido a que se basan en los estimados ponderados de muestras cuadruplicadas.

2. La agricultura incluye silvicultura y pesca.

Fuente: White (1999), página 7, basado en ABS, Labour Force Survey 1995, Canberra.

Para Australia, aunque White (1999) no describe el entorno del autoempleo en completo detalle o en la misma manera, proporciona algunas cifras para 1995 con fragmentaciones sectoriales útiles, en el grado al cual los jóvenes participan en la cultura de empresa del país (tabla 5). Fuera de la agricultura, en donde los agricultores jóvenes independientes son mucho más escasos con relación a sus contrapartes mayores, que lo que son los emprendedores jóvenes

en ocupaciones no agrícolas, alrededor de un 5 por ciento-5.5 por ciento de los autoempleados en promedio, tienen entre 15 y 24 años de edad. Casi el 70 por ciento de ellos aparece en cuatro subsectores, construcción, servicios personales y otros servicios, comercio minorista y servicios profesionales y de la propiedad. Su tasa de penetración (participación del autoempleo en cada subsector) se encuentra arriba del promedio en los primeros dos pero debajo de ellos en los segundos dos. Aunque sus números no son muy grandes (justo arriba del 10 por ciento de los autoempleados en su grupo de edad), los jóvenes -mujeres más que hombres- significan proporciones relativamente altas del autoempleo de todas las edades en la educación o salud y servicios comunitarios. Excepto en la categoría de personal y otros servicios, el grupo de 15-19 años de edad juega solamente un papel pequeño en todas estas cifras, la cual aquellos con edades de 20 a 24 dominan. Generalmente, los hombres jóvenes son más probables que las mujeres a ser autoempleados. White (1999) también reporta a partir de una encuesta separada, las siguientes características adicionales de los que responden entre los emprendedores jóvenes de Australia:

- La mayoría ha terminado la educación secundaria, y las credenciales educativas mayores de muchos fueron certificados de preparatoria, los certificados TAFE o algunas veces terminaron aprendizajes prácticos.
- La mayoría opera como comerciantes únicos.
- La mayoría luchó para generar ingresos suficientes, ligeramente más de la mitad tuvo un retorno menor a \$1 000 (US\$610, Eur632) por mes.
- Dos terceras partes de ellos operaron desde sus hogares y la mayoría no tenía empleados.

### **Actitudes**

La evidencia de la encuesta de 1989 para 11 países, incluyendo ocho de aquellos antes considerados, sugiere fuertemente que mucho más gente en todos los grupos de edad y particularmente los trabajadores más jóvenes, les gustaría operar sus propios negocios o trabajar en firmas más pequeñas típicas de puestas en marcha de emprendedores. La tabla 6 muestra que notablemente

elevadas proporciones de quienes respondieron a la encuesta, expresan preferencias para el autoempleo y para trabajar en firmas pequeñas más que en empresas grandes. Entre aquellos menores a 30 años de edad, solamente los Países Bajos y Noruega mostraron menos del 50 por ciento de respuestas que prefieren el autoempleo, y solamente en Italia lo hicieron menos de la mitad que prefieren lugares de trabajo pequeños por encima de los grandes. Suponiendo que el material del cuestionario se puede ver como confiable, existe una gran demanda latente, para el trabajo emprendedor. La gente encuentra al autoempleo intrínsecamente atractivo.

Otros datos de la encuesta citados por Blanchflower y Oswald (1999) tratan de medir diferencias en las habilidades y otros atributos relevantes de los empleados y autoempleados. Una encuesta especial de 1990 de Eurobarometer<sup>16</sup> de 7,706 personas con edades de 15-24 en los 15 países de la Unión Europea, encontró que alrededor de la tercera parte de ellos dijeron que podían usar computadoras o procesadores de palabras muy bien o justamente bien, pero que los autoempleados entre ellos tenían menos habilidades a este respecto que aquellos que fueron empleados. En general, los autoempleados en esta muestra tenían menos capacitación que los empleados y tendían más a encontrar su trabajo a través de familias y amigos. También expresaron notablemente mayor satisfacción con su trabajo. La información sobre habilidades de computadora es altamente sospechosa debido a que es vieja. Los jóvenes han desarrollado estas habilidades rápidamente y en números mucho mayores en la última década. Sin embargo, tanto esta información como los resultados en la capacitación en general, tienden a confirmar una sugerencia hecha previamente -que los emprendedores potenciales en nuestras sociedades no siempre son los tecnológicamente expertos y los mejor educados como las nociones románticas populares lo pudieran sugerir.

**Tabla 6. Algunos resultados de la encuesta de preferencias de lugares de trabajo, 1989**  
(Porcentaje de respuestas, dando una elección hipotética, prefiriendo el auto-empleo y pequeñas sobre las grandes firmas)

	Todas las edades		Bajo 30 años de edad	
	Porcentaje	No. de los que responden	Porcentaje	No. de los que responden
A. Aquellos que prefieren auto-emplearse				
Austria	60.20	1 779	64.10	482
Gran Bretaña	47.75	1 183	51.78	245
Hungría	38.03	894	54.22	201
Irlanda	50.95	944	50.44	226
Israel	48.57	910	59.02	327
Italia	65.22	969	72.76	246
Holanda	38.54	1 489	40.29	412
Irlanda del Norte	51.52	705	58.21	144
Noruega	26.05	1 589	31.68	464
Estados Unidos	62.97	1 283	66.31	285
Alemania (Oeste)	49.04	1 207	59.60	251
B. Aquellos que prefieren firmas pequeñas sobre grandes				
Austria	65.67	1 646	71.20	455
Gran Bretaña	71.61	1 102	62.69	219
Hungría	59.30	892	65.51	203
Irlanda	65.69	892	56.48	216
Israel	52.48	806	52.08	288
Italia	46.57	904	40.59	234
Holanda	73.76	1 372	68.51	378
Irlanda del Norte	64.63	638	60.05	138
Noruega	76.12	1 470	76.87	441
Estados Unidos	61.11	1 219	51.07	278
Alemania (Oeste)	56.14	1 214	51.35	248

*Fuente:* De Blanchflower y Oswald (1999); datos originales del International social Survey Programme, 1989.

La cuestión de diferencias en satisfacción con el trabajo entre los empleados y los autoempleados merece una investigación adicional debido a que las respuestas a ellos derraman mucha luz en las actitudes hacia el comportamiento emprendedor. La tabla 7 en la página siguiente, con base en información mucho más reciente (1995-96) indica claramente que los autoempleados se asocian con mayor satisfacción en el trabajo entre los que responden en los países de la Unión Europea. Tomando estos países juntos, cerca del 38 por ciento de los que responden como autoempleados dijeron que estuvieron muy satisfechos con su trabajo contra el 30 por

ciento para los empleados en la muestra. Las pruebas econométricas que incluyen controles para la ocupación industria, edad, género, ejercicio del trabajo, tiempo de transporte, tamaño de la empresa, educación y los países mismos, confirmaron este resultado para personas de todas las edades de trabajo y aquellos menores de 30 años de edad (ver Blanchflower y Oswald, 1999, p 6 y Tabla 6). En el otro extremo, considerablemente menos autoempleados que los empleados, declararon en sí mismos que “no estaban muy” satisfechos o “no en absoluto” con su trabajo. En dos países, que paradójicamente no se han revelado ellos mismos en los datos presentados hasta ahora como culturas especialmente propensas a las aventuras emprendedoras, los ceros (menos de 0.005 por ciento) aparecen realmente en estas categorías. Dinamarca y Suecia no mostraron ninguna persona completamente insatisfecha autoempleada, y Dinamarca tuvo un cero en la columna de “no muy satisfechos” también.

Si la gente está más satisfecha cuando son autoempleados, ¿cuáles son los elementos sobre los cuales basan esta satisfacción? De acuerdo con Blanchflower y Oswald (1999), las personas ven sus trabajos como más de solamente una fuente de ingresos. Se preocupan más acerca de la seguridad del trabajo y el trabajo interesante, con la capacidad de trabajar independientemente apareciendo bastante fuerte también. Estos datos no permiten una gran diferenciación entre las actitudes de las personas más jóvenes y más viejas. Al esbozar las encuestas de Eurobarometer de 1975 a 1996, sin embargo, y usando un análisis econométrico formal, los autores vienen con el resultado importante de que las personas autoempleadas, jóvenes tienen una mayor “satisfacción en la vida” manteniendo lo demás igual, que otros en los mismos grupos de edad y con características similares. Los hombres y mujeres jóvenes autoempleados están inusualmente contentos con sus vidas.

Blanchflower y Oswald (1999) hacen un esfuerzo final para determinar precisamente qué clase de persona se convierte actualmente en autoempleado. En todos los países encuentran que la edad y el género se asocian estadísticamente con una mayor probabilidad de autoempleo. Manteniendo otros parámetros iguales, los hombres y las personas de mayor edad son los emprendedores más probables. Aunque es más probable que los

jóvenes tengan actitudes positivas hacia el autoempleo, la realidad se los impide -una barrera posible que pudiera superar la política. En general, las determinantes del autoempleo para los jóvenes y los viejos se ven muy similares, aun entre fragmentaciones de edad más finas para las gentes más jóvenes.

Tabla 7. **Satisfacción con el trabajo**

(Por ciento de personas con trabajo que reportan satisfacción a varios niveles)

	No del todo satisfecho	No muy satisfecho	Lejanamente satisfecho	Muy satisfecho	Número de respondientes
<b>A. Empleados</b>					
Bélgica	0.97	5.97	51.58	41.48	775
Dinamarca	1.83	3.70	5.42	49.06	919
Alemania (oeste)	4.68	10.97	52.40	31.95	889
Alemania (este)	2.05	8.57	56.61	32.77	927
Grecia	6.37	25.22	55.59	12.82	526
Italia	5.12	18.31	56.95	19.62	727
España	4.04	16.76	56.65	22.55	757
Francia	4.69	13.81	61.01	20.49	862
Irlanda	1.13	4.82	39.33	54.72	775
Luxemburgo	2.41	5.75	56.62	35.22	418
Países Bajos	1.42	7.24	46.92	44.41	962
Portugal	3.30	13.54	62.27	20.89	696
Gran Bretaña	4.69	9.28	49.07	36.96	925
Finlandia	1.55	5.18	62.75	30.52	903
Sweden	2.48	5.71	54.74	37.07	967
Suecia	1.49	9.29	46.51	42.71	937
<b>Euro 15</b>	<b>12</b>	<b>11.75</b>	<b>54.04</b>	<b>30.17</b>	<b>12 965</b>
<b>B. Auto-empleados</b>					
Bélgica	0.39	4.56	39.34	54.13	233
Dinamarca	0.39	4.56	39.34	54.13	233
Alemania (oeste)	1.69	10.81	38.90	48.60	135
Alemania (este)	2.02	8.17	48.50	41.31	119
Grecia	13.09	33.64	43.55	9.73	476
Italia	1.76	6.81	52.81	38.62	301
España	3.02	13.65	57.55	25.78	239
Francia	8.03	11.80	51.96	28.21	126
Irlanda	0.41	1.72	31.36	66.51	229
Luxemburgo	1.49	1.92	34.23	62.36	71
Países Bajos	1.13	0.79	39.48	58.60	101
Portugal	1.86	13.54	62.97	22.69	299
Gran Bretaña	2.60	4.13	47.40	45.87	137
Finlandia	2.24	10.10	55.81	31.84	150
Sweden	0.00	2.58	34.25	63.17	88
Suecia	1.64	8.56	37.65	52.15	128
<b>Euro 15</b>	<b>3.27</b>	<b>10.14</b>	<b>48.32</b>	<b>38.27</b>	<b>2 905</b>

Nota: Todos los estimados están ponderados

Fuente: Eurobarometer (1996), Working Conditions in the European Union, No. 44.2, Noviembre 1995-Enero 1996.

La probabilidad de autoempleo para la muestra menor de 30 se eleva con la edad y el tamaño del hogar, es mayor para hombres que para mujeres y (en contraste con el grupo de mayor edad) para las personas casadas lo opuesto a la gente soltera. Cierta evidencia también sugiere que el autoempleo es mayor para aquellos con menos y aquellos con más educación.

### **Notas concluyentes**

Este capítulo comienza por subrayar el problema del desempleo en los jóvenes como una preocupación clave de política. Un grupo creciente de personas jóvenes sin empleo, especialmente si su reclamo se vuelve de largo plazo y dejan eventualmente la fuerza de trabajo en el abandono, no es solamente desafortunado en sí mismo, sino también una pérdida de recursos que pudiera de otras maneras contribuir a la economía. El problema tiene sus raíces en los amplios cambios tecnológicos, estructurales y de comportamiento que recorren los lugares de trabajo de las áreas de la OECD. La evidencia se vuelve más clara y más clara de que no se resolverá en las filas para repartir los beneficios del desempleo en las oficinas de trabajo, diseñadas para hacer coincidir a trabajadores de fábricas con empleos de la edad industrial.

¿Pueden encontrar los que elaboran la política una solución en una promoción más fuerte de los emprendedores jóvenes, esto es, el autoempleo? Antes de comenzar a buscar una respuesta a esa pregunta, se debe entender algo acerca de la naturaleza de los emprendedores en los países industriales, y acerca de las actitudes sociales hacia ellos, especialmente entre los jóvenes que se convertirían en los principales objetivos de las nuevas políticas. Sobre la evidencia disponible durante las décadas hasta alrededor de mediados de los años noventas, el autoempleo parece estar ganando algo de terreno en las economías de OECD, aunque no a una tasa burbujeante en la mayoría de ellos. Los nuevos empleos vienen con ello, a medida que los emprendedores en sí mismos se vuelven empleadores. La encuesta en su evidencia así presentada sugiere además que el autoempleo trae beneficios macroeconómicos directos a las personas. Los individuos autoempleados reportan notablemente un mayor bienestar que los empleados, comparable en términos de satisfacción con el

trabajo, gusto con sus vidas y felicidad en general con su situación. Adicionalmente, los trabajadores más jóvenes son más propensos que los mayores a vislumbrarse en sí mismos en el autoempleo, y a preferir establecimientos más pequeños sobre los más grandes en los cuales trabajar. A través del área de la OECD, muchos millones de empleados, jóvenes y viejos, dicen que preferirían trabajar para sí mismos. La gente, especialmente los más jóvenes, busca empleos, emprendedores o no, que les permitan trabajar independientemente. Finalmente, tal autoempleo como existe parecería ser accesible para aquellos con la menor y la mayor educación.

odavía la realidad no coincide con estas expectativas. ¿Por qué no están más individuos operando sus propios negocios? Blanchflower y Oswald (1999) mencionan un volumen convincente de investigación económica empírica que resalta una carencia de capital de inicio y de trabajo como una limitante principal en el fondeo de nuevos negocios.<sup>17</sup> Su propio trabajo revela tres aspectos del mismo fenómeno para el Reino Unido, y la investigación por otros ha alcanzado conclusiones similares para los Estados Unidos y Suecia:

- La mayoría de los negocios pequeños comienzan con el dinero propio o de la familia. Recibir dinero de herencias u otras fuentes es especialmente importante para los emprendedores jóvenes.
- Los emprendedores establecidos dicen que necesitan más ayuda con finanzas que con otros aspectos de la creación de sus negocios.
- En dónde obtener el capital, es la fuente común más grande de preocupación para los emprendedores potenciales.

Todos estos hallazgos paran en seco la recomendación de programas que proporcionen capital o préstamos subsidiados a los nuevos emprendedores. Los autores se limitan en sí mismos a identificar la cuestión, que no es sino una de muchas que quienes elaboran las políticas necesitan considerar para promover a los emprendedores como una forma de enfrentar el desempleo en los jóvenes y los costos públicos y sociales que acarrear. El resto de este libro explora todos ellos.

## **Capítulo 2**

### **Enfoques de Programas Emergentes para los Emprendedores Jóvenes**

#### **Introducción**

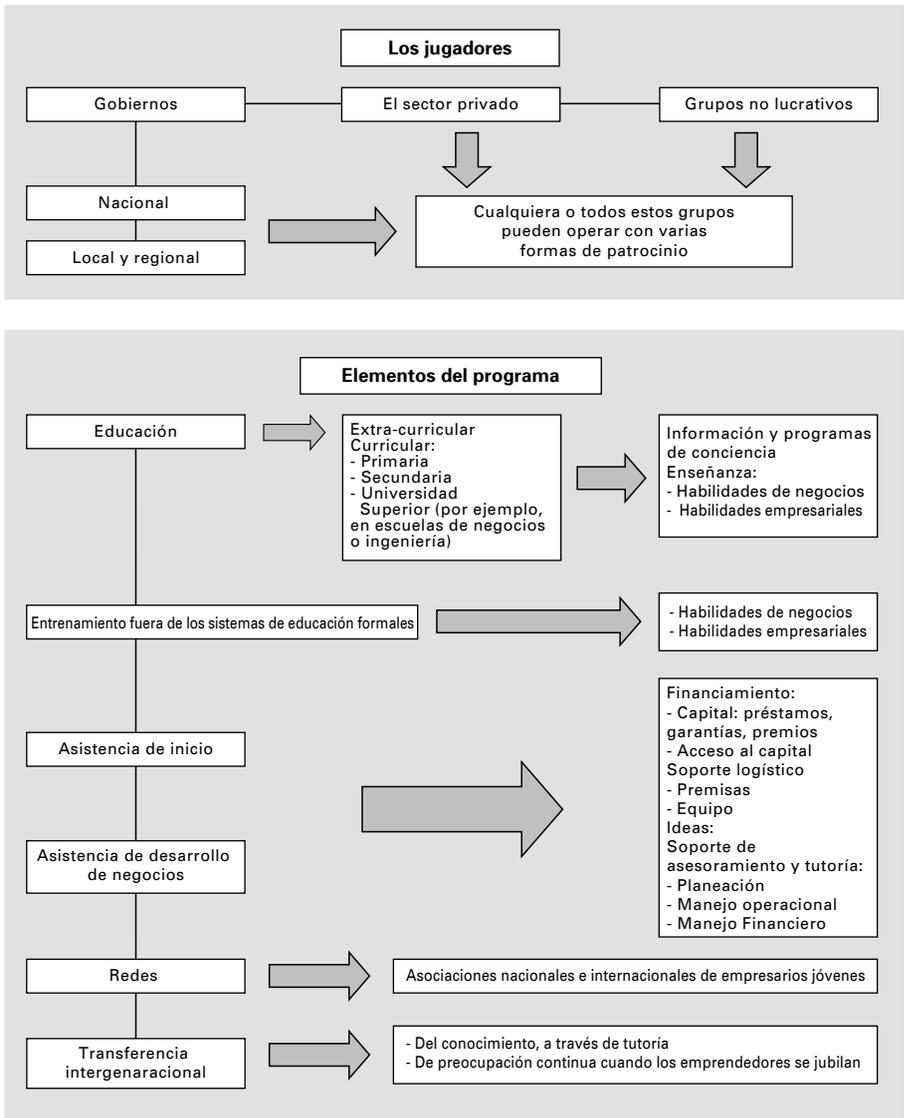
No existe ningún modelo de política sencillo para la estimulación y promoción de la actividad emprendedora entre las personas jóvenes. De hecho, a medida que se desarrollan nuevos programas en diversos entornos nacionales y culturales, tienden a mostrar más, en lugar de menos variedad en su contenido y mecanismos de suministro. Este capítulo intenta tomarlos como una masa abultada de información acerca de programas de emprendedores en diferentes países miembros de la OECD, luchando por un enfoque comparativo. Busca identificar los conceptos subyacentes útiles para los que elaboran políticas y para otros interesados en la acción práctica. No pretende un inventario completo de programas en ninguno de los países seleccionados, sino más bien resalta aquellos que han emergido como ejemplos de la mejor práctica en diversos entornos nacionales.

Para suministrar una base, la figura 3 muestra esquemáticamente dos preguntas: ¿Quién hace este trabajo? Y ¿Qué acarrearán los programas? Las respuestas proporcionan simplemente un menú de posibilidades. En la práctica sus combinaciones toman muchas formas. Ningún país involucra a todos los jugadores y todos los elementos en ninguna forma sistemáticamente verdadera. Aún tener la intención de tal método es probablemente utópico. Para la política práctica sin embargo, la figura 3 sirve para indicar los amplios rangos de jugadores y actividades que existen en un país o el otro, y sugerir a los elaboradores de políticas en donde se podrían cubrir las brechas.

Conceptualmente, la promoción de los emprendedores comienza algunas veces tan pronto como en la educación primaria curricular o extracurricular, con una asimilación cultural a través de la información y programas que construyen conciencias. Tales actividades también suceden después igualmente. La mayoría de la educación que inculca los negocios actuales y las habilidades empresariales, se intensifica

progresivamente a medida que las personas pasan a través de sus años de adolescencia, llegan a la universidad y buscan todavía una educación superior. La capacitación fuera del sistema educativo puede reforzar lo que sucede durante la escuela o llenar brechas, a menudo las más grandes, que la mayoría de los sistemas educativos dejan todavía abiertos. Los programas que se articulan principalmente para comenzar la asistencia deben a menudo suministrar tal capacitación. Para aquellos que están capacitados y listos para establecer sus propios negocios, el énfasis cambia a una ayuda práctica para la puesta en marcha, acceso al capital, soporte logístico y asistencia operativa, y medidas similares para firmas jóvenes que han pasado la etapa de la puesta en marcha y están listas para expandirse. Al observar como las sociedades democráticas y sus comunidades de negocios trabajan, los emprendedores jóvenes pueden formar asociaciones para ayuda mutua y para representar sus intereses. Finalmente, algunos programas ponen atención al potencial para transferencia entre generaciones, principalmente del conocimiento que puede pasarse de los emprendedores establecidos y la gente de negocios si se organizan para hacerlo (por ejemplo, a través de programas con consejeros), pero también de los negocios mismos cuando se jubilan sus propietarios.

Figura 3. Presentación esquemática del programa para promover el emprendimiento juvenil



Fuente: OECD

Aunque la descripción anterior puede parecer bastante sistemática ningún país la replica por completo, con todas las instituciones relevantes tirando juntas para efectuar todas las actividades en una secuencia ordenada y alcanzando a poblaciones completas. Ningún país tiene un “zar de los emprendedores” y pocos, si los hay, lo desearían. Sin embargo, la lógica de lo que se necesita es suficientemente evidente -y las economías de OECD son suficientemente similares para revelar esa lógica en al menos sus lineamientos más amplios- que los muchos programas investigados todos caen de alguna manera a lo largo del espectro mostrado en la figura 3. A partir de esta perspectiva, las diferencias entre los países retienen el mayor interés y plantea las cuestiones claves. ¿Hasta qué grado los programas de emprendedores jóvenes alcanzan en todas partes a las poblaciones relevantes de jóvenes? ¿Cuáles son los papeles respectivos de las entidades gubernamentales y privadas en suministrar estos servicios? ¿Qué revelan los énfasis del programa acerca de las percepciones nacionales de donde se necesitan más tales servicios?

Muchos expertos en el campo creen apasionadamente que la educación y capacitación empresarial debe comenzar lo más temprano posible por dos principales razones. Primero, forman obviamente un componente esencial de la preparación de emprendedores jóvenes potenciales para entrar al negocio por sí mismos. En segundo lugar, inculcan los hábitos emprendedores de mentalidad y habilidades del trabajo que pueden servir justo también para empleados exitosos en la nueva economía globalizada post industrial, como para aquellos que actualmente escogieron establecer sus propias empresas. Como lo mostraran los análisis de países en este capítulo, muchos programas ligan cercanamente la educación y la capacitación con otras formas de asistencia. Aunque realmente no se pueden separar de estos otros tipos de ayuda, sin embargo, su papel ha sido merecidamente lo suficientemente importante que el siguiente capítulo los explorará en detalle. Estos procesos de asimilación cultural y de impartición de capacidades flexibles importantes como lo son; toma tiempo y preocupa a largo plazo así como a la política de corto plazo. Sus efectos a menudo se revelan en sí mismos más lentamente más que inmediatamente. Los países que buscan seriamente disparar a los emprendedores jóvenes en el corto plazo, para reducir el desempleo y adaptarlos

a las economías emergentes, necesitan y quieren resultados más rápidos. Tienden por lo tanto, a poner un énfasis de política más inmediato en programas para soportar el desarrollo de negocios y la puesta en marcha, que incluye a menudo una capacitación especial fuera del sistema educativo, para llenar las brechas de habilidades ignoradas por la educación tradicional.

Como lo mostró la discusión en el capítulo 1, tal vez la barrera simple más grande para el establecimiento de cualquier emprendedor, y especialmente para los más jóvenes, radica en encontrar un suficiente capital de puesta en marcha y de trabajo para ver un negocio exitosamente a lo largo de sus etapas iniciales. Este asunto controversial arriesga un enredo, en un debate estéril sobre si los gobiernos deben o no subsidiar la formación de negocios de jóvenes o suministrar garantías de préstamos que tengan un efecto de subsidio si suministran capital a tasas de interés debajo del mercado. Muchos gobiernos están dispuestos a intervenir en estas formas, algunos no lo están. Algunos programas exitosos financiados de forma privada, aunque tienen recursos limitados y seguramente no alcanzan a todos los emprendedores jóvenes potenciales, utilizan préstamos, subvenciones y premios como fuentes de capital para firmas nuevas de jóvenes. Fuera de la competencia de los programas formales, muchos jóvenes continúan encontrando su capital inicial en las formas tradicionales como no siempre equitativas, a través de herencias o préstamos de familias y amigos.

El problema del *acceso* de los emprendedores jóvenes al capital, tiene tanta importancia como el suministro de capital mismo. Puede representar una barrera formidable para la formación de negocios nuevos, aun en economías ricas y crecientes. Tiene dos aspectos. Por un lado, los banqueros y otros prestamistas o inversionistas (por ejemplo capitalistas de riesgo) pueden compartir una inclinación social general, que duda de la capacidad de las personas más jóvenes para encontrar exitosamente negocios. Tal vez parcialmente debido a esto, y ciertamente los emprendedores jóvenes permanecen como una especie relativamente rara, los prestamistas potenciales pueden en sí mismos tener brechas educativas y de capacitación; a menudo son incapaces de evaluar adecuadamente las propuestas viables de los negocios de jóvenes. Algunos avisos señalan a un cambio para lo mejor en este respecto.

Muchos programas exitosos asocian a los banqueros cercanamente con su trabajo, y los banqueros aun han establecido unos cuantos de ellos. Por una parte, un tema recurrente en numerosos programas de emprendedores jóvenes públicos y privados a través del área de la OECD, liga cercanamente la capacidad de la persona de un negocio de jóvenes para preparar planes de negocios adecuados, con otras formas de asistencia para la puesta en marcha. Sin un buen plan de negocios, la búsqueda de capital se vuelve justificablemente desalentadora. Los operadores de programas más comúnmente hacen su ayuda condicional a la preparación de tales planes, a menudo después de una capacitación adecuada. Con un buen plan, el operador del programa puede efectivamente avanzar para ayudar al emprendedor joven a que trate de encontrar un prestamista con voluntad, o puede suministrar el capital si el programa tiene esa capacidad.

Ya sea que suministren o no ayuda para encontrar el capital, muchos programas ofrecen otros tipos de soporte para el desarrollo de negocios y la puesta en marcha, en un esfuerzo por hacer sus enfoques para ayudar a los emprendedores jóvenes lo más holístico posible. Tal vez el más común de tales servicios involucra la consejería y asesoría generalizada antes y después de que se forman los negocios de jóvenes. En una forma u otra, a menudo enlistan la ayuda de hombres de negocios experimentados algunas veces jubilados, que trabajan cercanamente con las nuevas empresas. Los programas a menudo proporcionan pagos por tal trabajo. Otros servicios tienen un foco más operativo, dando ayuda con una administración continua de planeación, operación y finanzas (por ejemplo contabilidad) y algunos integran a la persona del negocio joven con locales iniciales temporales, espacio para exhibición y similares. Algunos donadores privados de negocios están dispuestos a hacer disponible equipo gratuito o de bajo costo tales como servidores, computadoras personales y software para sistemas de computadora en redes.

Hay sin embargo una brecha común. Excepto en solamente unos cuantos países y programas, la asistencia continua para el desarrollo y expansión de negocios después de un año o similar de operaciones, permanece casi ausente. Esto puede suceder debido a que los programas oficiales y aun algunos privados, se sesgan por cuestiones de políticas de trabajo de corto plazo, específicamente

la reducción del desempleo en jóvenes y los problemas sociales asociados rápida y firmemente. Todavía el potencial para nuevos negocios para generar nuevos empleos cuando crecen y contratan puede de hecho aparecer más fuertemente cuando van más allá de los penosos esfuerzos del establecimiento inicial. Desde una perspectiva de política por lo tanto, la ausencia de programas de expansión y desarrollo de negocios para los emprendedores jóvenes puede representar una oportunidad perdida importante.

Para resumir hasta ahora, los impedimentos para un autoempleo exitoso para las personas más jóvenes, se encuentra parcialmente en su falta de conciencia de su potencial, parcialmente en su falta de educación y capacitación adecuada, y parcialmente en cuestiones prácticas de comenzar con sus propios negocios, sobreviviendo y creciendo. Los programas para solucionar estos impedimentos cubren todos uno o más de estos tres factores, pero con mucha variación en las metas, objetivos y técnicas. Toman esencialmente tres etapas que no son jerárquicas pero iguales en importancia. Las primeras, elevar la conciencia de que la creación de negocios y el autoempleo son opciones de carrera viables, alienta tal cambio de actitud a través de modelos del rol y servicios de información. Puede tener un foco de corto plazo, cuando trata de alcanzar a los emprendedores jóvenes potenciales en grupos de edades adecuados para el establecimiento de empresas, o uno de largo plazo, en programas (usualmente extracurriculares) dirigidos a los muy jóvenes. El segundo, un enfoque de largo plazo, enriquece el aprendizaje y el peso de enseñar habilidades de negocio y empresariales dentro o paralelas con el sistema educativo en todos los niveles. El tercero, un cambio de vuelta a las metas de corto plazo, proporciona servicios de soporte de negocios y puesta en marcha actuales.

### **Algunas encuestas comparativas con países**

#### ***Italia***<sup>18</sup>

El sistema escolar italiano no está enfocado en la educación emprendedora y no hay mucho debate interno acerca de mejorarlo. Aun paradójicamente, el país ha obtenido reconocimiento como un líder en fomentar el desarrollo de empresa y crear mecanismos

que distribuyan el conocimiento técnico y generen un crecimiento económico real. La evidencia presentada en el capítulo 1 indica claramente que Italia tiene tasas excepcionalmente elevadas de autoempleo y actitudes sociales fuertemente positivas, incluyendo aquellas entre los jóvenes hacia el autoempleo.

El papel persistente, si es que tal vez menguado, de la familia en el sistema social italiano va más allá para explicar esta paradoja. El señor Paolo Garonna, en su mensaje en la conferencia de Roma, señaló que la familia continúa cubriendo funciones productivas así como de consumo en la economía, preservando una tradición de emprendedores artesanos. En la ausencia relativa de una red amplia de seguridad social, aparte de algunos subsidios del gobierno para las empresas grandes, para mantener trabajadores problemáticos en sus nóminas, el trabajo en la familia ayuda a redistribuir el desempleo. Este entorno no solamente hace a los recientemente desempleados -o a aquellos que buscan sus primeros trabajos- relativamente más propensos a intentar el autoempleo que sus contrapartes en otros países, sino que también proporciona un elemento clave de facilitación institucional para los desarrollos en la empresa italiana detallados y discutidos en el capítulo 1 (pp. 13-16).

El gobierno italiano gasta arriba del 2 por ciento del PIB (1.8 por ciento en 1998; ver tabla 8) en una amplia escala de programas que se refieren a políticas del mercado de trabajo. Caen en tres principales categorías pero se traslapan considerablemente. Primero, ligeramente menos de la mitad del gasto total va a políticas de apoyo al ingreso "pasivo", tradicional, pero solamente una quinta parte para los beneficios del desempleo mismo. En segundo lugar, alrededor de 39 por ciento va hacia diversos esquemas para la reestructuración económica e incentivos para contratar trabajadores nuevos o desempleados. Las políticas "activas"- que crean nuevas firmas, que soportan el autoempleo, y vuelven a capacitar- tienen el tercer lugar. En general, la política limita el gasto en ellos hasta un 10 por ciento del total (8.9 por ciento en 1998); las iniciativas clave de emprendedores jóvenes caen bajo este rubro. Aunque alguien iría tal vez demasiado lejos al decir que los programas numerosos bajo estos tres principales rubros están completamente coordinados, no obstante a menudo los relacionan cercanamente y apoyan uno al otro.

Muchos programas en todas las tres categorías y especialmente los más “activos” en la segunda y tercera se planean y administran a nivel local y en particular a nivel regional. Así cubren, se coordinan y se complementan o están complementados por los diversos esquemas locales y regionales característicos del sistema italiano. Los bien conocidos pactos territoriales (*Patti territoriali*) y contratos de área (*Contratti d'area*), que se concentran en el sur pero que se han distribuido a lo largo del país, son parte de este sistema. Ambos incluyen a menudo elementos específicos para promover el autoempleo en general, aunque no necesariamente se enfocan en los emprendedores jóvenes potenciales. Muchas instituciones públicas regionales y consorcios de crédito (*Finanziarie regionale*) también operan tal como *Ervet* en Emilia-Romagna, *Friulia* en Friuli Venezia Giulia y *Veneto Sviluppo* en la región de Veneto. Proporcionan un apoyo para la puesta en marcha ya sea directamente o a través de programas de garantía para asociaciones industriales que ofrecen préstamos a tasas de interés subsidiado a otros miembros.

Tabla 8. Apoyo financiero del gobierno de Italia para programas relacionados a las políticas de mercado de trabajo, 1998

	Cantidades			Porcentajes	
	Liras (miles de millones)	US\$ (millones)	Euros (millones)	De total	Del GNP
Políticas pasivas (soporte de renta)	17 993	8 936	9 293	49.0	0.9
De las cuales: Beneficios a desempleados	7 741	3 844	3 998	21.1	0.4
Políticas para consolidación industrial e incentivos para empleo	14 281	7 092	7 326	38.9	0.7
Políticas activas para auto-empleo y retiro	3 280	1 629	1 694	8.9	0.2
Entrenamiento en programas regionales	2 800	1 391	1 446	7.6	..
Jóvenes emprendedores (l. 44)	300	149	155	0.8	..
Incentivos de auto-empleo	180	089	093	0.5	..
Costos administrativos	1 200	596	619	3.2	..
Total	36 754	18 253	18 892	100.0	1.8

Nota: con base en las expediciones del gobierno en cuentas de GNP.

Fuente: Belussi (1999), Tabla 9.

En este nexo institucional, los fondos efectivamente disponibles en una forma u otra, directa o indirectamente, para ayudar a la creación de empresas, superan con seguridad las cantidades de los fondos de gobierno mostrados directamente bajo las dos categorías de programa más relevantes de la tabla 8. Los fondos de la Unión Europea (UE) juegan un papel importante también en muchos programas. Las políticas italianas para el desarrollo de nuevas empresas, concebidas como elementos de política de competencia más que de política social, se han abstenido de dirigirse a grupos particulares de empresas o grupo sociales, ayudando en su lugar a disminuir generalmente las barreras de entrada. Se enfocan en el uso del crédito y garantías de crédito (seguros) para superar la barrera clave, disponibilidad de capital. En el proceso la estructura institucional ha influenciado fuertemente al desarrollo de empresas de tamaño medio y pequeño (SME) y las formas de autoempleo. Las firmas pequeñas en el noreste de Italia compiten con ferocidad por ejemplo, y se han acelerado las tasas de adopción de tecnología. En conjunto la orientación de una política de competencia, el foco regional y local de las instituciones de suministro y el énfasis en una asistencia práctica para la puesta en marcha, complementada para la ayuda de consejería, se han combinado efectivamente para alcanzar una parte substancial de la alta población italiana de emprendedores potenciales.

El sistema italiano para promover a los emprendedores y el autoempleo, comenzó a desarrollar su foco actual a mediados de los años 80, con el paso de dos piezas importantes de legislación. Ambas se concentraron inicialmente en el sur, el *Mezzogiorno*, en donde los procesos de desarrollo industrial de gran escala habían fracasado visiblemente y a un gran costo. Tomaron ambos un enfoque decididamente más "micro", y ambos se han distribuido ahora a la mayoría sino es que a todo el resto del país. La ley Marcora (L. 49, 1985) se enfocó en promover cooperativas entre los trabajadores de las plantas en paro. Las cooperativas son importantes en la económica italiana. En 1998 significaron más de 3800, con más de 118 00 miembros (Belussi, 1999, Tabla 12, p. 3). La aun más famosa ley de Vito (L. 44, 1986, enmendada por L. 275, 1991 y además sostenida por L. 236, 1993) ayudó directamente a la asistencia a los emprendedores jóvenes y nuevos. Ambas leyes enseñaron el camino a la unión estratégica de la promoción de

autoempleo, con políticas activas para combatir el desempleo. La ley 44 tiene interés especial para este libro debido a que se focaliza específicamente en el autoempleo entre los jóvenes.

La institución reproducida en masa por L. 44, *Imprenditorialità Giovanile* (IG) S.p.A., se ha convertido en un modelo ampliamente respetado de mejor práctica. Comenzó como un comité nacional basado en Roma, luego en 1994 se volvió una corporación. El Tesoro Italiano posee el 84 por ciento de su capital, con posiciones minoritarias mantenidas por las principales federaciones cooperativas del país. El señor Carlo Borgomeo, un anterior líder del sindicato ha llevado a la organización desde el comienzo. Se capitalizó con 12 billones de liras (US\$6 millones, € 6.2 millones) IG tenía 234 empleados y un ingreso de 63 billones de liras (US \$31.1 millones, € 32.5 millones) en 1998. Su encomienda original fue apoyar la formación de nuevas empresas por emprendedores jóvenes, con 18 a 35 años de edad en el sur. Sus herramientas para hacerlo así incluyeron 1) subsidios financieros no reembolsables de hasta el 60 por ciento de los costos de capital; 2) préstamos para 30 por ciento adicional de los costos de capital; 3) préstamos a 3 años para gastos administrativos y de administración y 4) tutoría y programas de capacitación para mejorar las habilidades directivas. Así, la IG opera para suministrar apoyo financiero desde el Tesoro Italiano y como el proveedor del servicio. A medida que se ha distribuido su éxito y reconocimiento, la demanda para sus servicios para implementar proyectos para promover a los emprendedores, creación de empleos y desarrollos se ha expandido más allá del cliente original, el gobierno nacional a las entidades nacionales y a la Unión Europea.

En sus primeros doce años de vida (hasta 1998), la IG revisó algunos 5 700 planes de negocios y aprobó 1 600, lo que alentó inversiones de alrededor de 3 900 billones de liras (US \$1.937 billones, € 2.014 billones). Estos proyectos crearon alrededor de 26 000 nuevos empleos principalmente en manufactura.<sup>19</sup> De hecho la IG, puede tomar una participación importante del crédito para el nuevo dinamismo exportador del sur de Italia. De algunas 990 firmas que reciben financiamiento, 800 habían comenzado operaciones para 1998, con alrededor de 13 000 empleados, ingresos anuales de 1 600 billones de liras (US \$795 millones, €26 millones) y una tasa de supervivencia del 80 por ciento después de 5 años. Una vez

que finalizaron los subsidios públicos, sus tasas de supervivencia más o menos estuvieron en paralelo con 50 por ciento para firmas en la economía como un todo. A medida que las firmas beneficiarias se vuelven económicamente viables, regresa el valor de la inversión IG a los contribuyentes en siete años en promedio. Para lograr estos resultados, la IG recibió asignaciones de fondos públicos que totalizaron 4 777 billones de liras (US \$2.372 billones, € 2.467 billones), alrededor del 75 por ciento de los cuales se invirtieron directamente, el resto fue para costos de capacitación y administrativos. La IG también administra programas parcialmente fondeados por la Unión Europea; totalizaron 1 096 billones de liras (US \$ 544 millones, € 566 millones) en 1998.

Con los cambios legislativos a principios de los años 90, la IG expandió sus operaciones a otras regiones. Para finales de 1996, el 29 por ciento de sus aprobaciones de proyectos y financiamiento así como el 34 por ciento de la nueva creación de empleo resultante había tenido lugar en el centro y norte de Italia (Belussi, 1999, tabla 10, p. 30). En ese año, la IG recibió otra expansión substancial de su mandato, promover y financiar el autoempleo entre todos los grupos de edad a nivel nacional, en el sur de Italia así como algunas de las 900 municipalidades en el centro y en el norte. Los vehículos incluyeron una capacitación ampliada y un gama de préstamos subsidiados (sin garantía), bajo los cuales los proyectos aprobados pueden recibir hasta 50 millones de liras (aproximadamente 25 000 dólares de EU o euros) para costos de capital, más un quinto de aquellos para los indirectos. Al programa de financiamiento se le asignaron 180 billones de liras (alrededor de aproximadamente 90 millones de dólares de EU y euros) en 1998 solamente. Los criterios para el financiamiento incluyen la calidad de los planes de negocio y su probabilidad de éxito. Solamente en los 2 primeros años de este programa, la IG evaluó 49 000 propuestas de negocio de las cuales 27 500 se eligieron para financiamiento y 2 300 se volvieron a puestas en marcha actuales que involucran 105 billones de liras (US \$52 millones, € 54 millones) en inversión total. Admitió a 17 000 solicitantes elegibles para cursos de capacitación empresarial y comenzaron 300 de tales cursos con 5 600 participantes.

En Italia, la ley 44 e IG S.p.A. disfrutaron de una gran reputación por su éxito por muchas razones:

- El sur de Italia fue un lugar difícil para comenzar, un terreno probadamente intimidado, con una historia de política de industrialización “macro” fracasada, costosa. No obstante, la IG tuvo éxito en la creación de empresas, emprendedores jóvenes, y miles de empleos, en la manufactura más que solamente en el comercio o los servicios y a costos mucho menores. Ayudó a reestablecer al emprendedor “positivo”, desalentado a la sociedad de la dependencia en el empleo en el sector público y en el estado, en áreas dominadas de otra forma por la pobreza y el emprendedor “destrutivo”, específicamente el crimen.

- La IG ha construido para Italia una capacidad profesional de evaluar los planes de negocio y capacitar a nuevos emprendedores. También ha permitido formas innovadoras de sociedades locales entre instituciones públicas, privadas no lucrativas y voluntarias.

- Tanto la legislación subyacente como la IG han demostrado la factibilidad de políticas activas “micro” para creación de empleos, emprendedores y desarrollo local. Han demostrado que tales programas pueden tener una sustentabilidad financiera y también pueden ir en donde los mercados a menudo fracasan para alcanzar un fondeo inicial de capital, banca de inversión para proyectos pequeños y capacitación para emprendedores.

- A pesar de los elevados niveles de subsidio, una intervención altamente discrecional y toma de decisiones centralizada, ni la ley, ni las operaciones de IG, han distorsionado la competencia o desplazado empleos. En donde han operado, especialmente en el sur de Italia, no existen actividades en competencia a ser desplazadas. Además los efectos del peso muerto han sido pequeños ya que la mayoría de las nuevas actividades empresariales y los nuevos empleos que se generaron simplemente no habrían tenido lugar sin la ayuda de la IG.

IG S.p.A. permanece como la institución más importante con un foco específico en los emprendedores jóvenes y programas coordinados para capacitación y ayuda para puesta en marcha entre sus encomiendas. Muchos otros, necesariamente no orientados a los emprendedores más jóvenes completan el panorama. Además de las entidades públicas y privadas regionales previamente mencionadas, FORMAPER, por ejemplo, comenzó su vida como

una organización regional creada por la cámara de comercio de Milán, especialmente como un instructor para las empresas y autoempleo. Se ha vuelto bien conocido y activo en vender sus servicios internacionalmente, con alrededor de 100 empleados especializados en capacitaciones para emprendedores. Sus actividades centrales proporcionan tales cursos de capacitación en escuelas y universidades a través de Milán y Lombardía, seminarios para nuevos y establecidos emprendedores y técnicos, e información práctica. Hace investigación sobre el autoempleo para los gobiernos regionales o nacionales, la Comisión Europea y empresas privadas. SPI (*Promozione e Sviluppo Imprenditoriale*), S.p.A., con propiedad indirecta por el Instituto para la Reconstrucción Industrial (IRI), ya se ha convertido en una institución italiana líder para promover a los emprendedores y la creación de empleos por mediados de los años 80, con un foco central en la incubación de negocios. La nueva legislación en 1989 y 1993, que enfrenta problemas en áreas tocadas por los cierres de plantas acereras y que ayuda en la creación de al menos 7,300 empleos, suministró a la SPI con un total de 800 billones de liras (US \$ 397 millones, euros 413 millones) en fondeo.

Los italianos también han pensado acerca de formas de transmitir empresas -que va en preocupaciones- a los emprendedores jóvenes. Una sociedad entre una organización de redes, el Comité para los Emprendedores Jóvenes, y la Confederación Nacional de Artesanías, ha establecido en proyecto de base de datos en la transmisión a la empresa. Reunirá información con los emprendedores interesados en transmitir su conocimiento y finalmente sus negocios de los propietarios más jóvenes, e inicialmente evaluar estos valores de las empresas, beneficios, participaciones de mercado y tecnología. Tiene tres objetivos:

- Asegurar la supervivencia de firmas que tengan el riesgo de desaparición cuando sus propietarios alcanzan una edad avanzada, aun cuando emplean agentes competentes y tienen participaciones de mercado importantes, conocimiento y tecnología competitiva.
- Preservar el empleo asociado con estas firmas.
- Para suministrar a los emprendedores más jóvenes con posibilidades concretas en tales negocios con la tutoría por

los emprendedores mayores para reforzar sus habilidades profesionales y empresariales.

### **Francia**<sup>20</sup>

El señor Phillippe Salles, director de uno de los programas más importante de Francia para los emprendedores jóvenes, *DEFi jeunes* (Desafío para la Juventud) resumió su presentación en la conferencia de Roma, con la siguiente declaración: *“Francia ha alcanzado una encrucijada. Los recursos son más que suficientes, la voluntad pública es manifiesta y el nuevo programa “Servicios para el Empleo de la Juventud” (nouveaux service/emplois jeunes) ha contribuido a un mejor entendimiento de las interrelaciones entre la economía clásica y una sociedad económica unida en el servicio del desarrollo local. Queda por hacer ahora definitivamente la creación de empresas en un lugar común, como una trayectoria natural a lo largo de la capacitación inicial, educación continua y alternativas de empleo para llevar a la gente joven a la fuerza de trabajo profesional”*. Esta declaración resalta una contradicción que muchos observadores franceses creen, que impide la aparición de una economía emprendedora vibrante en Francia, especialmente entre los jóvenes: a pesar de programas ampliamente financiados y relativamente bien organizados (pero no siempre bien coordinados), la creación de empresas permanece menos popular que lo que se cree si fuera el caso.

La manifestación oficial de política se volverá aun más evidente a principios de abril del 2000, con el anuncio del primer ministro Jospin de un amplio rango de nuevas medidas para promover la creación de empresas.<sup>21</sup> Lo denominó “el estímulo de espíritu de empresas” una de las prioridades del gobierno y el ministro de finanzas el señor Laurent Fabius denominó la creación de empresas “una gran causa nacional”. Las nuevas medidas (ver el recuadro I) representan esencialmente un refuerzo de los mecanismos existentes para la promoción activa de los emprendedores, junto con una declaración obligatoria de política y un esfuerzo real por eliminar los impedimentos residuales del gobierno para la formación de empresas.<sup>22</sup> Estas iniciativas no están limitadas a los emprendedores más jóvenes, sino que el gobierno claramente tiene la juventud en mente al esbozarlo.

El cambio de fondo más importante en la política francesa

sobre los emprendedores de la juventud sucedió realmente en la legislación de 1997, que estableció el programa *nouveaux services/emplois jeunes*. Esta ley formalizó esencialmente el enfoque francés en una estructura de política laboral más "activa". Las nuevas iniciativas actuales la llevan hacia adelante. Junto con una ley de 1998 referida a "la lucha contra la exclusión", hizo la creación de sus propias actividades por los jóvenes un derecho, que entre otros, les dio acceso a una diversidad de soporte técnico incluyendo financiamiento a la empresa, alivio de las contribuciones sociales para los empleadores, ayuda de seguimiento y consejería. Justo tan importante, también estimuló y apoyó programas públicos numerosos a todos niveles de gobierno muchas iniciativas privadas para invertir en todos los aspectos el apoyo para los emprendedores jóvenes.

Es necesario poner el papel del estado francés en perspectiva. Salles (1999) habla de la profusión y una diversidad de grupos a menudo en competencia que apoyan a los emprendedores de juventud. Un conteo reciente registró alrededor de 1,830 de ellos, públicos y privados, aunque a menudo están demasiado encerrados, carecen de sinergia, y así no replican adecuadamente la "mejor práctica". No obstante funcionan dentro de una arquitectura esquemática diferente.

Aunque el gobierno central es una fuente principal de fondos, juega un papel operativo esencialmente de observación, análisis y facilitación. Los ministerios de París canalizan el fondeo principalmente a través de gobiernos regionales y locales que tienen funciones de política económica estrictamente circunscrita, pero sin embargo forman los canales principales para suministro de servicio y para involucrar a grupos y asociaciones de negocios privados. Los consejos regionales han explotado fuertemente su responsabilidades para la planeación y desarrollo regional (*aménagement du territoire*) para crear herramientas para el establecimiento, cooperación y financiamiento de empresas. Algunos han alentado y construido organizaciones voluntarias innovadoras, Nord-Pas de Calais, por ejemplo, se ha unido a diversos socios públicos y privados para formar un fondo solidario (*Caisse Solidaire*), para financiar a empresas pequeñas. En Poitou-Charentes, la escuela de planeación regional (*l'École régionale du projet*) tiene un amplio rango de medidas para ayudar a la

formación de negocios incluyendo capacitación, ayuda tutorial, financiamiento e incubación de negocios. La región de Auvergne tiene un esquema para darle a los graduados jóvenes proyectos viables con ayuda financiera de un año para dedicarse de tiempo completo con consejeros, para que los apoyen. Más ampliamente, y particularmente en las comunas (ciudad y aún el gobierno de las villas) el entendimiento de los beneficios locales de apoyo a los emprendedores jóvenes se ha distribuido ampliamente. En un buen ejemplo de esto, 30 ciudades francesas de tamaño medio formaron en 1998 una red de comunas para estimular la formación de negocios.

## Recuadro I. Aspectos sobresalientes de las nuevas medidas para promover la creación de empresas en Francia anunciadas por el gobierno en abril del 2000

### Finanzas

*Préstamos para proyectos locales pequeños.* Los individuos pueden recibir préstamos de hasta FF50 000 (US \$7 300, euros 7 600) ligados a la nueva formación de negocios. Ni las tasas de interés ni las otras condiciones todavía se han fijado, pero el programa vislumbra hasta 30 000 préstamos o un fondeo total de FF1.5 billones (US \$ 220 millones, euros 230 millones). Los gobiernos locales serán invitados para participar en el programa, que asocia el estado, el BDPME (Oficina de Empresas Pequeñas y Medianas) y el CDC (*Caisse des Dépôts et Consignations*).

*Capital de riesgo.* Un fondo de capital de riesgo de FF1 billón (US \$ 146 millones, €152 millones) se colocará junto por el estado, el CDC y el banco de inversión europeo (EIB), junto con otro creado en 1998. El nuevo fondo es principalmente para sectores con promesas de largo plazo tales como biotecnología. Otra fuente pública existentes de fondos para sembrar capital e incubación de negocios recibirá FF100 millones más (alrededor de 15 millones de dólares EU o euros).

*EDENprolongado.* Con FF400 millones (US \$59 millones, euros 61 millones), este mecanismo para estimular el desarrollo de nuevas empresas (*encouragement d'entreprises nouvelles*) verá su vida prolongada hasta el final del 2002. Ofrece avances reembolsables como parte del programa para ayudar a los desempleados que crean empresa (*l'aide aux chômeurs créateurs d'entreprise, o Accre*).

### **Medidas fiscales y sociales**

*Ángeles de negocios.* Estos son inversionistas privados externos en empresas jóvenes de tamaño mediano y pequeño. Bajo la ley del presupuesto de 1998, recibieron una postergación de utilidades en las inversiones en empresas menores de 15 años de edad, pero solamente una vez. La propuesta actual permitiría la postergación tan frecuente como se reinvierta el capital en nuevas compañías. Una población mayor de los Ángeles de Negocios será estimulada por una reducción a 3 años desde 5 en el tiempo, en que se deben conservar fondos del inversionista en una compañía, una caída hasta 5 por ciento desde el 10 por ciento en la participación mínima del capital de la compañía que debe retener el inversionista.

*Abolición de impuestos para formación de negocios.* La ley del presupuesto del 2000 ya había retirado los impuestos para los registros de negocios. Las nuevas medidas harían lo mismo para diversos impuestos pequeños, de timbre especial y otros impuestos. El estado no recolectará ahora nada de las formalidades del establecimiento de negocios.

*Movilización de los ahorros colectivos.* Los regímenes de impuestos que cubren sociedades de capital de riesgo (SCR) y clubes de inversión se simplificarán y/o se harán más flexibles.

*Cargos sociales.* Sin dar detalles, el primer ministro Jospin ha anunciado que las reducciones en las contribuciones sociales de los empleadores a partir de los cuales ya se benefician los propietarios de negocios de jóvenes se incrementarán.

*Seguro del desempleo.* Actualmente, un empleado que deja su trabajo para encontrar un negocio pierde todos los derechos para su compensación por desempleo. El gobierno buscará formas de mejorar esta falta de cobertura como parte de una renegociación del sistema ahora en marcha.

### **Incorporación**

*Requerimientos de capital.* De ahora en adelante, el capital mínimo para una compañía de responsabilidad limitada (SARL), de FF50 000 se puede pagar durante 5 años; reduciendo así los costos de capital inicial efectivos hasta FF10 000 (alrededor de 1 500 dólares EU o euros).

*Capitalización del know-how.* Si los socios de un nuevo negocio están de acuerdo, será ahora posible capitalizar el conocimiento y habilidades (*savoir-faire*) de un emprendedor hasta un límite de FF50 000.

### **Simplificaciones administrativas**

*Portal de Internet.* A finales del 2000, el gobierno habrá establecido un portal de Internet para todos los sitios que puedan interesar a un nuevo emprendedor potencial, suministrando un tipo de tienda de una parada para todas las etapas de documentación y procedimiento involucradas en el fondeo de un nuevo negocio.

*Comisión para mejoras administrativas adicionales.* El gobierno le ha encargado a un grupo conjunto de emprendedores y funcionarios relevantes del gobierno, proporcionar simplificaciones administrativas adicionales dentro de unos cuantos meses, para todos los aspectos de la creación de empresas.

Salles (1999) señala sin embargo, que el apoyo a las redes para fundadores jóvenes de negocios, depende fuertemente de las iniciativas de los grupos y asociaciones privadas. A menudo se especializan en sectores específicos. Algunos guían cercanamente a sus clientes. Otros se concentran en diversas formas de financiamiento (dinero de semilla, préstamos, fondos de garantía o suministro de capital de riesgo). Toman diversas formas organizativas permitidas bajo la ley francesa, que ofrece un conjunto relativamente rico de elecciones para asociaciones voluntarias y casi públicas. Las fundaciones creadas por grandes negocios juegan un papel particularmente fuerte.

DEFi *jeunes*, creado en 1987 con fondos del Ministerio para la Juventud y los Deportes, ha operado desde 1990 como un *Groupement d'Intérêt Public* (asociación de interés público) uno de los principales programas franceses, proporciona una escala completa de servicios para soportar la información de empresas y los proyectos innovadores de todo tipo entre las personas con edad de 15 a 28 años. Alcanza a su cliente a través de su red de alrededor de 100 corresponsales, quienes reciben clientes, orientan y evalúan sus proyectos. Cuando se comienzan a formar los proyectos, interviene al movilizar redes de personas con experiencia en tipos particulares de proyectos, proporcionando candidatos con financiamiento para obtener ayuda experta, evaluación de proyectos, consejería y capacitación. En la etapa de información del proyecto, ofrece préstamos libres de interés que pueden alcanzar FF 50 000 (US \$20.5 millones, euros 7 600) para clientes de más de 18 y un quinto de eso para los más jóvenes. Además de sus propios recursos oficiales, moviliza exitosamente una fuerte participación de otras fuentes públicas y privadas. En sus primeros 12 años de vida, DEFi *jeunes* elevó FF160 millones (US \$23.5 millones, euros 24.4 millones) en tal patrocinio, que más que correspondió con sus propios desembolsos de FF140 millones (US \$20.5 millones, euros 21.3 millones). Finalmente, cuando los proyectos están en camino, da seguimiento con consejería y capacitación adicional, así como ayuda para emprendedores jóvenes (sus "laureados") para formar y mantener contratos entre ellos y con otros.

Un estudio reciente de todas las personas jóvenes ayudadas por DEFi *jeunes* desde su origen, revela una información considerable acerca de cómo los programas activos de este tipo tocan e impactan en las poblaciones de sus clientes en formas socialmente positivas. El programa ha alcanzado a gente en todos los niveles educativos, la mitad fueron estudiantes post-secundaria y la mitad tenía una ubicación secundaria (el BAC francés) o menos. Una tercera parte estuvieron desempleados y buscando trabajo y estos eran por mucho los más creativos. Las actividades de consultoría y capacitación del programa tuvieron efectos duraderos; aunque muchos clientes no formaron sus propios negocios de inmediato, cerca del 35 por ciento de ellos lo hicieron algunos años después. Ya sea que se volvieran o no emprendedores, los clientes reportaron una fuerte mejora en sus actitudes psicosociales incluyendo el

descubrimiento de nuevas capacidades, una mayor autoconfianza y una mejor integración con sus ambientes económicos y sociales. Esto a menudo involucró una identificación más cercana con sus comunidades, encontraron nichos pequeños pero viables, ofrecieron nuevos servicios y desarrollaron nuevas formas de trabajo y organización en el trabajo. También distribuyeron los efectos de demostración intrageneracional, cuando contrataron a otros jóvenes y compartieron su experiencia con otros emprendedores jóvenes que apenas comenzaban.

La *Fondation Troiss Suisses*, con oficinas centrales en París, ejemplifica una actividad completamente privada pero es más bien una actividad especial. A diferencia de la mayoría de otros grupos privados en Francia<sup>23</sup> y otros países, limita su ayuda exclusivamente a la asistencia logística para la puesta en marcha. Escoge a sus clientes en un proceso de panel para evaluar las propuestas de los proyectos. Los ganadores reciben una "etiqueta de calidad y más tangiblemente, acceso a locales y herramientas tales como teléfono, fax e Internet, así como una red de consejeros, consejeros y clientes potenciales. La fundación no proporciona financiamiento ni capacitación, pero el proceso de consejería/asesoría es cercano y afín. Los clientes pueden usar sus instalaciones sin cargo por 6 a 10 meses a medida que arrancan sus negocios, luego regresar posteriormente en salones de juntas o espacio de exhibición. La fundación tiene una capacidad actual de acomodar alrededor de 70 ganadores de premios recientes cada trimestre.

Otros tres ejemplos ilustrarán como operan muchos programas regionales. El primero, *ATAC (Aide Technique, Aide á la Création)*, trabaja con el comité local para asistencia del proyecto. Establecido en 1991 para dirigirse a los de 18-35 años de edad, proporciona consultoría, fondos financieros y durante tres años ayuda en contabilidad y administración. Cerca del 95 por ciento de los participantes están desempleados o tienen ingresos mínimos, vienen con proyectos de todo tipo incluyendo puestas en marcha de negocios. Con un presupuesto de FF150 000 (US \$22 000, euros 23 000), el programa puede financiar alrededor de 10 proyectos al año después de gastos administrativos. El segundo, *Entreprendre et Innover* ("Establecer e Innovar") trabaja en Poitou-Charentes. Mantiene competencias de proyectos para los emprendedores potenciales de todas las edades con premios complementarios

para los ganadores de menos de 26 años de edad. Administrado por la Misión Regional para la Creación de Empresas cada trimestre, las competencias proporcionan ganadores con FF100 000 (US \$14 700, euros 15,200) más el uso de una nueva herramienta de administración financiera como un primer premio. FF50 000 como un segundo premio y FF25 000 como un tercer premio. Los ganadores de menos de 26 años reciben FF25 000, adicionales más un premio con fondos privados por separado FF10 000. Entre su concepción en 1989 y el final de 1995, este programa distribuyó un total de FF4.9 millones (US \$720 000, euros 747 000) en premios a 60 ganadores, cuyos negocios crearon directamente 300 nuevos empleos.

El tercer ejemplo, mucho mayor que los otros dos, involucra el programa 3CI, que comenzó en Marsella y ha crecido en 15 años en operaciones a través de la región de Bouches-du-Rhone, en Lyon y en la Región parisina. Su población objetivo es desafiante, nominalmente juventud en las partes más desprotegidas de las ciudades en las cuales operan. La mayoría de sus clientes son desempleados y/o reciben ingreso de asistencia social, sin dinero y muy a menudo sin habilidades para fundear sus propios negocios. El programa colabora cercanamente con la *Association pour le développement et l'insertion économique (Adie)*, en sociedades financieras con la CDC. El *Fonds d'action social* y el *Fondation de France*, y con los gobiernos locales. Ofrece un amplio rango de servicio: recepción, capacitación a la medida, asesoría y consultoría, seguimiento después de que los clientes formas sus micro empresas y subsidios de capital de FF30 000-FF40 000 (aproximadamente 4 500-6 000 dólares EU o euros). La iniciativa 3CI ha ayudado a traer a 4 500 pequeños negocios a la vida, incluyendo 458 solamente en 1999, cuando 2 600 clientes jóvenes pasaron a través de sus puertas.

Para resumir hasta ahora, Francia tiene una gama de programas relativamente bien financiados, dirigidos a asistencia para la puesta en marcha y capacitación asociada para emprendedores jóvenes. Aunque el estado funciona como una fuente principal de fondos, juega un papel principalmente facilitador en las operaciones actuales, con una entrega de servicio focalizada regionalmente y localmente a través de gobiernos y grupos privados.<sup>24</sup> Los programas regional local y privado a menudo pequeños pero

efectivos, usualmente traen su propio fondeo también, y muchos de ellos involucran una cooperación cercana dentro de estos grupos en programas individuales, la cooperación y coordinación entre los muchos programas está menos desarrollada. Sin embargo, se pueden perder muchas sinergias y la fácil transmisión de la "mejor práctica". El foco regional y local ayuda a alcanzar a una porción importante de la población joven emprendedora potencialmente. El enfoque de política es distintivamente "micro" en sus técnicas de entrega y así está bien adaptado a los programas planteados por el desempleo de la juventud en las economías post-industriales modernas. Aunque los franceses en sí mismos todavía consideran a su sociedad como insuficientemente emprendedora, de hecho han avanzado a grandes pasos tal vez debido a esa percepción. Sobre la base de programas de emprendedores jóvenes en lugar y sus logros, Francia aparece como un líder más que como un rezagado en este campo.

¿Qué hay acerca de la educación para la habilidad emprendedora? El análisis hasta ahora se ha dirigido a diversos tipos de capacitación ligados a esquemas para asistencia en la puesta en marcha, pero no se ha enfocado en las actividades pedagógicas no ligadas a tal ayuda, ya sea curricular y extra curricular. En Francia en contraste con Italia por ejemplo, se comienza a ver un número relativamente grande de tales iniciativas a todos niveles de escolaridad. Puede todavía no estar tan bien desarrollada o ampliada como en algunos otros países, pero la innovación está tomando lugar. Como se señaló en el capítulo I, la crítica francesa argumenta polémicamente una revolución verdadera en la educación francesa, alejada de la evaluación excesiva de diplomas tradicionales, y hacia un sistema que estimula competencias técnicas, flexibilidad, iniciativa y hábito de mentalidad de emprendedores. Aunque tal vez más evolucionario que revolucionario han comenzado tales cambios.<sup>25</sup>

*Construcción de conciencia.* Las iniciativas públicas y privadas en escuelas buscan elevar la conciencia de la propiedad de negocio y el autoempleo como una opción de carrera viable. Merecen mencionarse dos esquemas públicos nacionales que involucran ambos sociedades con los Ministerios de Educación y del Trabajo con una fuerte participación de otros al nivel local. Ninguno de ellos estimula la creación de negocios como una meta necesaria, sino que ambos se dirigen más bien a elevar la conciencia acerca

de cómo operan las empresas. *Entreprises Cadettes* trabaja con la cooperación de negocios locales y bancos, se dirige a estudiantes de pre-bachillerato que han elegido la especialización en ciencia y tecnología. Algunos 17 000 han participado desde la concepción del programa. Los participantes producen planes de negocios con la ayuda de los consejeros, luego trabajan con simulaciones de computadoras de puesta en marcha que requieren de ellos que tomen decisiones típicas de la vida diaria en una empresa pequeña. Jurados académicos y nacionales evalúan los proyectos para proporcionar algún reconocimiento de buen desempeño. El programa *Graines d'Entrepreneurs* ("semillas de emprendedores") implantado a través de una sociedad con los gobiernos regionales y las cámaras locales de comercio e industria, se dirige a estudiantes de secundarias. A menudo ofrece simulaciones emprendedoras. Durante 9 meses (el año escolar), los participantes trabajan con una metodología pero sin soporte técnico formal, reciben un directorio de profesionales disponibles para consultoría si lo desean.

También existen programas regionales. *Jeune Entreprise* (empresa joven) por ejemplo, involucra la cooperación entre bancos y los gobiernos de las regiones de Loire, Bretagne, Auvergne y Paris. Alcanza estudiantes de secundaria que trabajan con gente de negocios y profesores durante un año escolar completo para establecer más firmas ficticias, vende acciones y aprenden lo que está involucrado en producir un producto o servicio que se comercialice. Un programa similar de una región sencilla, *Apprendre À Entreprendre* ("aprender a ser un emprendedor") opera en Poitou-Charentes. Comienza cada otoño con capacitación universitaria para profesores y administradores del liceo, para darles un sentido de cultura de empresa y las herramientas intelectuales necesarias para guiar a sus estudiantes. En la segunda fase por el resto del año escolar, los estudiantes con la ayuda de sus profesores y apoyo del propietario de un negocio, un contador y un banquero, establecen y corren una empresa ficticia en cada escuela. Se seleccionan los mejores proyectos y se les reconoce en una competencia regional. Finalmente, un ejemplo de un programa privado viene de la *Fondation Trois Suisses*, que separadamente de sus principales operaciones arriba descritas, organiza eventos a lo largo del país para educar y asimilar culturalmente a las personas jóvenes informándolos acerca de puestas en marcha de negocios

y estimulando tanto su creatividad como su conocimiento de los asuntos actuales.

*Educación de negocios de mayor nivel.* La educación más formalizada en habilidades de negocios emprendedoras también ha comenzado a venir a las universidades francesas. Aunque estos esfuerzos permanecen dispersos y no son todavía la norma, están al menos disponibles para estudiantes que desean buscarlos. La Universidad de Burdeos tienen un programa de post-graduados en puesta en marcha de negocios y administración de proyectos, para estudiantes regulares, personas que aspiran a trabajar en organizaciones de asistencia para puesta en marcha,<sup>26</sup> y gerentes que desean establecer sus propios negocios. En Paris-Dauphine,<sup>27</sup> los pasantes pueden tomar una capacitación pluridisciplinaria en puesta en marcha de negocios y desarrollos que conduce a un certificado de habilidad emprendedora.

Entre las escuelas de negocios francesas, el centro emprendedor de la *Ecole Supérieure de Commerce ("Sup de Co")* en Lyon ofrece un programa de puesta en marcha para emprendedores jóvenes y una especialización en creación del emprendedor y habilidad emprendedora, que atrae a alrededor de una tercera parte de los estudiantes de la escuela. El "Sup de Co" en Pau, ofrece una especialización similar. HEC, una de las mejores escuelas de negocios, tiene un programa para dar experiencia práctica a estudiantes al final del año en puesta en marcha, consultoría, venta y comunicación. La ESSCA en Angers tienen un programa de 3 partes en puesta en marcha, explotación y transmisión de empresas, sus estudiantes tienen contactos con incubadoras de negocios, banqueros y programas de asistencia para la puesta en marcha, así como internados de 6 meses.

Las escuelas profesionales diferentes a las escuelas de negocios, especialmente en ingeniería también tienen crecientemente disponible la educación de negocios. El *Institute National des Sciences Appliquées* en Lyon ofrece a sus estudiantes del último año un módulo sobre puesta en marcha, utilizando estudios de casos y experiencias prácticas. La *Ecole des Mines* en Alés, proporciona 90 horas de enseñanza en puesta en marcha, incluyendo un ejercicio de estimulación de negocios, a estudiantes del segundo año y tienen una incubadora de negocios para graduados con proyectos

tecnológicos.

Aunque no es estrictamente una parte del sistema educativo, *Junior Enterprises* (JE) forma una red de asociación de estudiantes que realmente hacen negocios y aprende mucho al hacerlo. Las asociaciones siempre están ligadas a instituciones educativas y funcionan en paralelo con ellas. Operan como herramientas educativas extracurriculares complementarias y como entidades profesionales, dándoles a los estudiantes habilidades de mercadotecnia práctica, puesta en marcha, administración y otras habilidades de negocio. Esta idea, generada en Francia en 1969, está ahora en todo Europa. La confederación europea de JES, la *Junior Association for Development in Europe* (JADE), representa a 12 países y coordina a 10 otros, administrando a un total de alrededor de 300 empresas jóvenes. Formado en 1992, ha tenido el apoyo de la Comisión Europea desde 1996.

Los JES en sí mismos están autofinanciados y no son lucrativos. Venden servicio de consultoría (principalmente estudios de mercado y sectoriales) a todo tipo de negocios e instituciones públicas y privadas. Debido a que no son lucrativas y se organizan bajo una forma legal especial para asociaciones de estudiantes con metas económicas, tienen ventajas fiscales y otras ventajas, que hacen a sus costos bajos y a sus servicios altamente competitivos en el mercado de la consultoría. El "sello" JE o franquicia, se puede obtener por cualquier asociación en una escuela de graduados acreditada, que ofrezca de 4 o 5 años de estudio más allá del BAC) que cubra criterios de estatus educativos, y profesionales establecidos por JE y se adhiera a las reglas establecidas por el comité nacional de JE (CNJE). Son estrictos los controles operativos, cada JE debe trabajar con un contador acreditado, tener una supervisión constante de su situación, asegurar que sus miembros estudien ética y otros temas relacionados con gobernación, y se sometan a evaluaciones anuales y auditoría de calidad. Francia tiene 114 JE acreditadas con un ingreso anual de FF100 millones (US \$14.7 millones, €15.2 millones).

### **Los Estados Unidos** <sup>28</sup>

Los Estados Unidos presentan una suerte de paradoja. Por un lado tienen una cultura altamente emprendedora. Cerca del cuarenta

por ciento de sus gentes jóvenes terminan la escuela secundaria, expresan alto interés en formar sus propios negocios, y el sistema educativo terciario está repleto de cursos y programas de estudio completamente desarrollados, algunas de ellos obligatorios en las escuelas de negocios que hacen a la capacitación emprendedora, fácil e inmediatamente disponible. Suceden puestas en marcha en los Estados Unidos en números enormes. Por otro lado, sin embargo, los programas de gobierno, excepto ocasionalmente algunos muy locales dirigidos a la juventud desprotegida, no dan prácticamente atención a particularizar la actividad emprendedora entre los americanos jóvenes para un estímulo especial. Con seguridad, están disponible ricos recursos oficiales para ayudar a los nuevos recursos emprendedores, pero no hacen diferencias en la disponibilidad por grupo de edad. Sin embargo, tienen especial cuidado de atender y alentar a otros grupos dentro de la población a la que los americanos consideran obviamente con mayor necesidad de ayuda, minorías, los marginados económicos y socialmente, mujeres, veteranos militares y los discapacitados. Los programas especiales para estos grupos, tienen justo una alta probabilidad de alcanzar a las personas más jóvenes dentro de ellos, pero esto sucede mucho más por casualidad que por diseño. Además del campo dinámico de la educación emprendedora post-secundaria, por lo tanto, *"El ímpetu para promover y apoyar a los emprendedores jóvenes en los Estados Unidos, viene de los sectores privados y no lucrativos, no de la política pública"* (Dabson y Wilson, 1999, p. 6).

¿Cuáles son los recursos oficiales disponibles para promover la actividad emprendedora en general en la economía de E.U.A? Su mecanismo central de reposición y entrega se soporta en la Administración de Pequeños Negocios de E.U.A. (SBA), que ha estado en el negocio por muchas décadas dentro del Departamento de Comercio. La SBA ofrece un rango completo de servicios: acceso a capacitación y consultoría, ayuda para expansión de negocios y puesta en marcha, una colección grande y completa de recursos de información, tipos diferentes de contactos incluyendo los locales y tal vez lo más importante, una serie de programas de garantía de préstamos que facilitan prestar a pequeños negocios desde tan poco como 10,000 dólares hasta tanto como 1 millón de dólares. La SBA garantiza el 75 por ciento hasta US \$750,000.

No proporciona subvenciones y préstamos no subsidiados, pero los préstamos garantizados de prestamistas privados contienen algunos elementos de subsidio, debido a que sus tasas de interés están con un tope a premios relativamente pequeños sobre la tasa prima.<sup>29</sup> La SBA suministra sus servicios a través de una red nacional de oficinas locales de la SBA, centros de información de negocios y "Tiendas de Capital en Una Parada" (OSCS). Las OSCS son sociedad entre la SBA y las comunidades locales en áreas desprotegidas y dirigido a comunidades con bajos servicios, las cuales la SBA considera como sus nuevos mercados. Los recursos de consultoría de la SBA incluyen sus Servicios de Cuerpos, de Ejecutivos Retirados (SCORE)<sup>30</sup> de cobertura nacional.

El Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, apresurado por la legislación buscada por la administración actual y aprobada durante los años 90, tiene muchos programas principales para tratar con el desempleo en la juventud, aunque que no se enfocan en la habilidad emprendedora para jóvenes. El Acta de 1994 de Oportunidades de la Escuela al Trabajo proporciona dinero de siembra para sociedades estatales y locales para coordinar la reforma educativa con el desarrollo económico y la fuerza de trabajo, elevando los estándares académicos y preparando mejor a la juventud para educación y carreras superiores. En 1999 cerca de 470 000 jóvenes recibieron experiencia de trabajo con 136 000 empleadores participantes como parte de un currículum integrado. El Acta de la Inversión en Fuerza de Trabajo de 1998 rediseñó el sistema generalmente fondeado de capacitación en el trabajo y los servicios de empleo, alrededor de un sistema de entrega en una parada en cada localidad.<sup>31</sup> La juventud recibe una amplia variedad de servicios coordinados. Un programa, Subvenciones de Oportunidades para Jóvenes, destina US \$1.25 billones, durante 5 años para reducir la pobreza y el desempleo en los habitantes locales en las mayores necesidades entre la juventud en edades de 14 ó 21. Otro proporciona US \$12.5 millones en Subvenciones para los Delincuentes Jóvenes para probar formas innovadoras de combinar la capacitación en el trabajo y programas de justicia juvenil de manera que los jóvenes con problemas pueden terminar la escuela y encontrar trabajo. Un tercero es el Cuerpo de Empleo con capacitación residencial y programa de empleo que sirve a 65,000 jóvenes desprotegidos a través de 120 centros, que

suministran capacitación, experiencia de trabajo, rehabilitación física y desarrollo y consejería.

En una excepción a la regla general, una agencia ha tomado un liderazgo modesto en la promoción de la habilidad emprendedora, incluyendo la habilidad emprendedora de la juventud como parte de un esfuerzo de desarrollo regional. La Comisión Regional de los Apalaches (ARC), una sociedad entre el gobierno federal y los gobernadores de los 13 estados de los Apalaches, lanzó en 1998 un esfuerzo a 3 años en 15 millones de dólares para construir economías emprendedoras en la región de los Apalaches.<sup>32</sup> Los programas incluyen el fondeo para proyectos, conferencias y becas para promover la capacitación y educación emprendedora y apoyo financiero para convocar a profesionales para empresas de jóvenes.

En los sectores privado y no lucrativo en donde se concentran prácticamente todas las organizaciones de Estados Unidos para la promoción de la habilidad emprendedora en la juventud, una encuesta de 1998 por una de ellas, la *Corporación para el Desarrollo de Empresas* (TFED) identificó algunos 25 grupos nacionales y 22 con un foco local y estatal (Dabson y Willson, 1999). Esto probablemente subestima de manera seria a los programas mismos por al menos tres razones. Primero, muchas de las organizaciones nacionales tienen programas múltiples. Segundo, los suministran a través de mecanismos locales que algunas veces pudieran contarse por separado en otros entornos nacionales. Tercero, las iniciativas locales, pequeñas pueden bien haberse echado de menos, dado el gran tamaño y dispersión de la economía de Estados Unidos. En cualquier caso predominan las organizaciones nacionales.

A diferencia de muchos, de hecho la mayoría de los países de la OECD, más aun, sólo unos cuantos de los programas de Estados Unidos, fortalecen la asistencia en la puesta en marcha, financiamiento o acceso a ello, y asesoría práctica de negocios de jóvenes.<sup>33</sup> En su lugar, la mayoría de los programas se focaliza principalmente en la conciencia de la empresa de jóvenes y la capacitación. Esto representa probablemente una respuesta racional a una demanda de mercado percibida. Para los emprendedores prospectivos, las barreras de entrada generalmente son bajas o están ausentes, el sistema financiero está tanto más desarrollado como más ajustado

al fondeo de nuevas empresas, están disponibles recursos oficiales como aquellos de la SBA en abundancia relativa y el sistema educativo terciario tiene una capacitación emprendedora integrada completamente en su programa de estudios. Los impedimentos claves para la habilidad emprendedora de los jóvenes son de actitud, conocimiento o conciencia insuficiente entre los fondeadores de negocios potenciales de jóvenes, acerca de sus posibilidades y técnicas para crear sus propias empresas, y sociales que afectan a la juventud de las minorías y los desprotegidos marginados de la asimilación estructural y la capacitación que está más fácilmente disponible para el resto de la comunidad.

Algunas organizaciones se enfocan en las enseñanzas en las escuelas de los valores y las bases para crear y operar negocios. Algunos apoyan los programas usados en la escuela al desarrollar programas de estudio y capacitar a profesores. Otros ofrecen experiencia al darles a los jóvenes la oportunidad de trabajar en negocios pequeños. La mayoría no se refiere a la puesta en marcha de negocios como el resultado más importante de su trabajo, sino en su lugar, fortalecen permanecer en la escuela y buscar una educación superior, dejando a los participantes ver al autoempleo como una opción futura viable. La mayoría también se dirige a estudiantes de escuela secundaria particularmente, aunque algunos también trabajan con los colegios de la comunidad<sup>34</sup> y otros con las escuelas básicas e intermedias. Las técnicas de enseñanza varían ampliamente junto con un espectro completo de capacitación tradicional en el salón de clases a un foco exclusivo en aprendizaje práctico. Para los estudiantes en niveles adecuados, el plan de negocios es una herramienta ampliamente usada de enseñanza y evaluación. Principalmente siguiendo a Dabson y Willson (1999), las descripciones cubren a continuación cinco ejemplos de organizaciones nacionales que tipifican a la población y representan instancias de la mejor práctica de los Estados Unidos.

*Junior Achievement*, a duras penas un recién llegado, ha educado a jóvenes de la escuela primaria a la escuela secundaria acerca de negocios y economía durante 75 años. En los Estados Unidos alcanza a dos millones de estudiantes anualmente con programas enseñados por voluntarios de la comunidad de negocio. Los programas para 5-12 años de edad, explican los contextos económicos básicos, enfatizando la relevancia del aprendizaje

económico al lugar de trabajo y en lo individual. Los cursos de enseñanza media exploran opciones de carrera y enseñan los primeros pasos en la mercadotecnia y exploración de negocios internacionales. Los programas de escuela secundarios se enfocan en la teoría económica y en la experiencia y práctica en la creación de mini-empresas. Junior Achievement tiene 232 operaciones distribuidas en los 50 estados de los Estados Unidos. También ha ido global, operando en más de 100 países incluyendo diversos países de la OECD en donde se cita a menudo entre las instituciones clave locales que construyen conciencia de la habilidad emprendedora.

*The National Foundation for Teaching Entrepreneurship* (NFTE) introduce a los adolescentes en comunidades desprotegidas de bajos ingresos a los negocios y a la habilidad emprendedora, al enseñarles como fondear y operar sus propios negocios pequeños. Trabaja en más de 100 escuelas con 3 000 estudiantes que terminan su programa cada año. NFTE también es líder en la capacitación de profesores de habilidades emprendedoras. En un programa en el Babson College, (en sí mismo es líder y pionero en la educación emprendedora a nivel universidad), ofrece un curso de 4 días basado en un currículum más amplio de 108 horas que capacita a los estudiantes para efectuar todas las funciones básicas de iniciar un negocio. El curso, el cual conduce a una certificación, equipa a los capacitadores para usar los materiales del programa NFTE en sus cursos locales.

*Educational Designs that Generate Excellence* (EDGE), capacita a profesores casi exclusivamente, ofreciendo sus servicios principalmente a otras organizaciones no lucrativas. Desde su creación en 1993, ha capacitado a más de 3 000 personas. Opera ahora sus programas "Edge University" en más de 30 ciudades de los Estados Unidos, las Islas del caribe, Puerto Rico y Canadá. Sus clases suministran alrededor de 50 horas de educación en habilidades emprendedoras en tres días intensivos, preparando a los estudiantes para diseñar sus propios cursos dentro de la escuela y programas después de la escuela y establecer sus grupos de negocios. Los profesores aprenden como comenzar negocios reales para estudiantes y a ajustar sus ofertas a las necesidades de sus propios estudiantes. Como con los cursos NFTE, la capacitación EDGE se focaliza en el uso de materiales pre-empacados EDGE, esencialmente materiales de curso llave en mano en el caso de

EDGE, en entornos de escuelas locales.

*REAL Enterprises*, una red nacional de organizaciones estatales, trabaja en sociedades con escuelas para proporcionar cursos, materiales de programas de estudio, desarrollo profesional de maestros, fondeo para negocios de estudiantes y evaluación. Opera en 33 estados y a diferencia de muchos otros grupos, cubre una escala completa de instituciones educativas y otras instituciones, - 140 escuelas primarias y secundarias, 250 preparatorias, 69 colegios técnicos y comunitarios, 4 universidades y 18 organizaciones basadas en la comunidad fuera del sistema educativo. También inusualmente, estimula también la capacitación emprendedora en entornos rurales y urbanos. Aunque REAL se orienta a la capacitación más que a la asistencia en la puesta en marcha, muchos de los negocios de estudiantes que comienzan como parte de la capacitación, especialmente entre los adultos jóvenes, sobreviven y generan empleo.

*The Marion Kauffman Foundation*, tiene un amplio rango notablemente de actividades, administradas a través de su American Institute for Entrepreneurship Education, Institute for Teaching Entrepreneurial Leadership y el Center for Entrepreneurial Leadership. Los programas de capacitación y conciencia múltiple operados dentro y fuera del sistema educativo tradicional y a menudo usando técnicas de experiencia cubren a todos los grupos de edad. Entre estos, están YESS!/Mini-Society, para niños en edades de 8 a 12 años y EntrePrep, un programa para mayores de bachillerato que incluye un curso residencial de siete días, talleres e internados en empresas emprendedoras. The Center for Educational Leadership's Clearinghouse on Entrepreneurship Education (CELCEE) proporciona una información valiosa y función de investigación. En sociedad con Center for the Study of Community Colleges, CELCEE también es un anexo del Centro de Información de Recursos de Educación de Estados Unidos (ERIC) en sus sistemas, una red fondeada generalmente de centros distribuidores en diversos sub-campos educativos.

La educación emprendedora post-secundaria en los Estados Unidos, ahora sólidamente protegida en el establecimiento académico, se ha vuelto una empresa ubicua de billones de dólares. Se enseñan cursos y programas de estudio completos en más de 1

400 escuelas, ciertamente en las escuelas de negocio pero también en las escuelas de graduados que no son de negocios y de pasantes. Los elementos del campo se pueden encontrar en prácticamente cada disciplina académica. Un estimado sugiere que en las escuelas de negocios solamente algunos 250 000 a 300 000 estudiantes cada año toman cursos en habilidades emprendedoras o pequeños negocios. La estructura académica y de negocios que soporta la empresa completa, se ha convertido en la fuente más grande del mundo de los libros de texto, los sitios web, simulaciones, libros de comercio, periódicos académicos dedicados e investigación publicada en habilidades emprendedoras. La tendencia retroalimenta a otras partes del sistema educativo de los Estados Unidos; casi una docena de universidades están ahora involucradas en capacitación para habilidades emprendedoras en las escuelas primarias y secundarias. También se alimenta hacia afuera internacionalmente, a medida que las universidades y escuelas de negocios en el extranjero (notablemente en los países de la OECD) se zambullen en las aguas. Casi cada académico emprendedor de los Estados Unidos del rango de profesor asociado o superior, tiene un involucramiento activo con una o a menudo varias escuelas o programas fuera de los Estados Unidos.<sup>35</sup>

Una conclusión completamente segura por lo tanto, sostendría que para cualquier persona de los EU que haga su carrera a través del sistema educativo hasta un grado de pasante o superior, la carencia de conocimiento acerca de la habilidad emprendedora ya no puede tener mucha fuerza como una barrera de entrada a la formación de nuevos negocios. Una persona, si está así inclinada, debe hacer cierto esfuerzo para *evitar* la conciencia de la habilidad emprendedora o capacitación. Un corolario para esta conclusión -de hecho un efecto positivo de la distribución de este tipo de educación- es que aquellos que deciden contra carreras de habilidad emprendedora lo harán así sobre la base de un reconocimiento mejor, más realista y experiencia que la que estaba disponible para sus antecesores.

### **El Reino Unido<sup>36</sup>**

El Reino Unido no tiene realmente una política nacional o un aparato gubernamental para promover las habilidades

emprendedoras de los jóvenes. Aunque las escuelas y universidades tienen programas educativos bastante bien desarrollados, la tarea se soporta principalmente por unas cuantas instituciones no gubernamentales, innovadoras y saludables. Sin embargo, es dudoso que alcancen a la mayoría de los jóvenes a quienes puedan beneficiar y producir los beneficios económicos a partir de una mayor conciencia de capacitación y ayuda para puesta en marcha. Un esfuerzo más intensivo, no lucrativo, privado, más bien coordinado; o un empuje de política más fuerte (no necesariamente subsidio) desde el centro o ambos, puede aprovechar lo que parecer ser un potencial considerable latente para habilidad emprendedora de los jóvenes. Escocia en contraste muestra evidencia de una mayor coordinación de política en esta área aunque como en los Estados Unidos, la juventud no es escogida formalmente para un tratamiento especial.

Irwin (1999), informando sobre la administración de su propia organización (Project North East's) (ambos se discuten a continuación), indica que en 1999, entre los emprendedores jóvenes que fueron los finalistas regionales para los premios LiveWire, 77 por ciento financió sus negocios en parte a partir de sus propios fondos, 62 por ciento a partir de The Prince's Trust-Business (PTB), 47 por ciento de los bancos y 33 por ciento de amigos y parientes. Estas cifras proporcionan alguna indicación de que el sistema de bancos juega una parte importante en el financiamiento de negocios para los jóvenes y no se debe ver como una barrera principal de entrada. De manera importante, PTB tiene un papel a un más penetrante que los bancos, suponiendo que las cifras de LiveWire son razonablemente representativas de los negocios de jóvenes en general.

PTB es un promotor de todo el año de puestas en marcha de negocios de juventud. Proporciona consejería, capacitación, ayuda con la preparación de planes de negocios, fondeo importante (subvenciones y préstamos), asesoría durante el puesta en marcha y soporte consejero de acompañamiento por hasta 3 años de ahí en adelante. La combinación de todas estas características en un solo programa es relativamente escasa. El PTB se dirige a personas de 18-35 años de edad, que están desempleadas o subempleadas, tienen pocos recursos, encaran dificultades en emplear otro financiamiento y tiene buenas ideas emprendedoras. Para su

propio fondeo, se soportan en donaciones (casi 60 por ciento), subvenciones de los fondos de desarrollo regional europeo y del Departamento de Empleo del Reino Unido, (20 por ciento) y su propio ingreso de inversión (21 por ciento). En 1996, el Departamento de Empleo decidió hacer pasar todas las donaciones privadas, libra por libra por 3 años. Su apoyo parcial de PBT parece ser el único despliegue importante del interés del gobierno del Reino Unido en las habilidades emprendedoras para la juventud.

El fideicomiso administra su programa a través de 11 regiones en Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte y en 37 áreas locales dentro de la región. Una beneficencia separada, el *Prince's Scottish Youth Business Trust*, opera en Escocia. Además de unos cuantos gerentes del personal, la columna vertebral de las operaciones, consiste de 600 miembros del consejo y 6 000 consejeros, todos los cuales son voluntarios de negocios con un conocimiento especialista de sus comunidades. Cada solicitante exitoso para ayuda de puesta en marcha se le asigna uno de los consejeros de negocio como un tutor permanente. Las instituciones privadas y no lucrativas, (por ejemplo, universidades y autoridades locales) administran el programa localmente.

Entre 1983 y 1999, el PTB ayudó a más de 34 000 negocios con casi £25 millones (US \$39.6 millones, euros 40.8 millones) en subvenciones y £56 millones (US \$88.6 millones, euros 91.4 millones) en préstamos. Las 10 mayores de estas empresas tuvieron un ingreso total de casi £80 millones (US \$126.6 millones, euros 130.6 millones) y emplean más de 500 personas. Los préstamos individuales pueden ir hasta £5 000 (US \$7 900, euros 8 200), pero el promedio nacional es de £2 000 (US \$3 200, euros 3 300). Las subvenciones se cierran en £1 500 (alrededor de 2 400 dólares de EU o euros) y van solamente a los solicitantes que más lo necesitan. Los paneles de gente de negocio local seleccionan los candidatos usando como criterios principales las personalidades de los solicitante y la experiencia y las ideas de negocio mismo. Después de la selección, los candidatos tiene ayuda en la preparación de sus planes de negocio y sus necesidades para financiamiento, capacitación y asesoría se evalúan y preparan como un paquete.

Project North East (PNE), una agencia de desarrollo económico y de empresas no lucrativas independiente, comenzó su vida en

1980. Inició en el uso creativo de los medios para conseguir tareas que las organizaciones en muchos países tratan de lograr a través de programas programas de estudios o extracurriculares un sistema de educación. Su evolución también demuestra cómo una organización de este tipo puede construirse a sí misma a través de sus experiencias. En 1982, comenzó a correr una competencia de negocios ayudando a gente joven a través de una estación de televisión comercial local. El programa tuvo una fuerte respuesta y reveló un mercado. Esto condujo al PNE a lanzar sus centros de empresa para la juventud que ofrece combinaciones de una parada de consejería, capacitación, acceso a financiamiento, espacio de trabajo y servicio comunes. Al descubrir que una fundación a la que se acercó para fondeo prefirió financiar directamente a los clientes, comenzó el primero de los fondos de préstamos suaves que administra. Para 1999 había recolectado casi £700 000 (US \$1.11 millones, euros 1.14 millones) a partir de los cuales prestó durante el tiempo 2.4 veces esa cantidad a negocios para jóvenes, en algunos 500 préstamos que apalancaron £5.4 millones (US \$8.5 millones, euros 8.8 millones) a partir de otras fuentes.

En 1984, el PNE se volvió el coordinador regional para LiveWire, que Shell UK había comenzado en Escocia dos años antes y desde entonces los ha expandido a Australia, los Países Bajos, Chile, Hungría, Omán, Irlanda, y Sudáfrica con planes en camino para otros. En 1986, después de una tendencia competitiva, el PNE se volvió en el gerente nacional de LiveWire en el Reino Unido. LiveWire proporciona sus servicios de los 16 a 30 años de edad. Shell UK proporciona su fondeo principal, pero las contribuciones vienen también de las autoridades locales y de otras empresas privadas. Su presupuesto anual de US \$700 000 (euros 722 000) incluye ayuda para puesta en marcha para nuevos negocios a través de una competencia por premio. Los clientes de LiveWire comienzan con un servicio de preguntas que los introduce a la idea de comenzar un negocio, y les muestra cómo encontrar y desarrollar una idea de negocio, para obtener ayuda y para preparar un plan de negocios. Sigue el programa de premios. En 1998, LiveWire manejó casi 23 000 preguntas y recibió casi 1 000 planes de negocio para la competencia de premios nacional, regional y local. El ingreso promedio de negocios de los finalistas regionales en 1999 fue de £74 000 (US \$117 000, euros 121 000) y la utilidad promedio en esas

cifras de ventas fue del 15 por ciento. El empleo promedio fue de alrededor de 4 personas por empresa.

De acuerdo con sus propios datos, LiveWire ha pasado a través de un cambio de fondo verdadero en la naturaleza de las habilidades emprendedoras de la juventud Británica. En 1988, 405 de las puestas en marcha involucraron a personas que venían del desempleo, solamente 29 por ciento había dejado sus empleos para fundar negocios. Para 1998, esta situación se había más que invertido. Cerca del 58 por ciento de los finalistas regionales en la competencia de premios había dejado sus empleos para comenzar empresas. Los desempleados significaban solamente el 22 por ciento de las puestas en marcha y 26 por ciento de aquellos que hacían preguntas.

Entre otros grupos principalmente orientados a formas más o menos clásicas de construcción de conciencia y capacitación, Shell UK tiene otro programa *Shell Technology Enterprise Programme* (SETP), que cada año ayuda a alrededor de 1 000 pasantes en su primer año para asegurar internados de 8-12 semanas con pequeños negocios. Young Enterprise, una beneficencia nacional, y la operación del Reino Unido de Junior Achievement, opera tres programas con 2 000 maestros de 1 700 escuelas participantes y colegios y 6 000 consejeros voluntarios. Llegan a más de 33,000 estudiantes y comienzan cerca de 2,500 negocios operados por estudiantes cada año. El Company Programme ayuda a estudiantes con edades de 14 a 19 que trabajan en equipos, para iniciar y operar su propios pequeños negocios. El programa Team Enterprise se dirige a estudiantes de 15-19 años de edad con discapacidades y dificultades de aprendizaje. Project Business, una sociedad entre la educación y el negocio, le da a los de 14-15 años de edad un programa de 9 semanas de economía de negocios administración, etc., presentado por un socio de negocios y apoyado por un maestro.

El sistema de educación emprendedora en escuelas y universidades del Reino Unido, está bastante bien desarrollado. En general, se dirigen menos directamente a puesta en marchas que al desarrollo de individuos emprendedores, no importando cuales puedan ser sus elecciones finales de carrera. Sin embargo hay excepciones, la universidad de Durham juega un papel en

el Reino Unido similar a aquel de Babson College en los Estados Unidos, como un pionero y líder en la distribución de la educación emprendedora. La Unidad de graduados para empresas en su escuela de negocios por ejemplo, trata de canalizar a los graduados con empresas de tamaño medio y pequeño (SME) y ligar a ese sector a educación superior como parte de una estrategia de desarrollo local. Ha desarrollado un conjunto de programas de enseñanza para elevar la conciencia, incluyendo las colocaciones de programas por medio de organizaciones como STEP. También ofrece a los graduados de cualquier disciplina en su programa asociado de graduados, una capacitación de un año que involucra empleo en una SME y conduce a un diploma en Administración con habilidades emprendedoras.

En Escocia se tiene la impresión de un grado justo de coherencia y coordinación en la planeación y programas emprendedores, impulsados por una política denominada la estrategia de tasa de natalidad de negocios escoceses y el amplio reconocimiento de que la educación debe cambiar para cubrir la demandas del lugar de trabajo moderno. El pensamiento escocés, enfatiza "Empresa para todos", aun si las personas más jóvenes, resultan ser los principales beneficiarios de los programas. "Empresa" en este contexto, también significa más que solo la creación de negocios, el emprendedor se ve como esencial para una mayor empleo habilidad así como para formación de negocios.

En 1992, una encuesta para explorar por qué la formación de negocios nuevos en Escocia estaba lamentablemente debajo de la de Inglaterra, descubrió que las actitudes eran el principal acusado. Ni los emprendedores, ni las habilidades emprendedoras, tenían muy buena reputación en la sociedad escocesa. *Scottish Enterprise*, la principal agencia de desarrollo del gobierno, se alarmó y decidió que tres áreas necesitaban una acción urgente. Una campaña de amplio rango para cambiar actitudes, un mejor ambiente para puesta en marcha y mayor enseñanza de las habilidades emprendedoras en el sistema de educación.

Scottish Enterprise atacó el problema de actitud con una campaña fuertemente fondeada de televisión, prensa y anuncios en radio, una versión expandida del enfoque exitoso que PNE había tomado de su región en Inglaterra una década antes. Esto

y el recorrido de las exhibiciones de Personal Enterprise atrajeron una atención considerable, cerca de 40 000 personas incluyendo muchas personas jóvenes registraron un interés. La campaña ahora tiene una exhibición virtual y un programa de autoevaluación en su sitio Web en [www.peronsal-enterprise.org](http://www.peronsal-enterprise.org)

Escocia ha tenido una estructura de apoyo fuerte para negocios pequeños por 2 décadas, así la creación de un ambiente más alentador para puestas en marcha de negocio ha tenido más con una mejora en la estructura de apoyo a los negocios que ya era buena. Scottish Enterprise equipó a los 30 Enterprise Trusts de Escocia con materiales de capacitación, programas de asesoría y financiamiento para ayuda además a la formación de negocios. Los fideicomisos también se han ligado más cercanamente con el fideicomiso para el negocio de la juventud Prince's Scottish y LiveWire, y todos ellos tienen el apoyo de la red de Scottish Enterprise de Local Enterprise Companies.

Cada escuela en Escocia dispuesta a enviar a al menos a un maestro para un curso de capacitación en servicio de un solo día gratuito, recibe paquetes de materiales de apoyo de programas de estudio también a ningún costo, para reforzar la conciencia emprendedora en la enseñanza. Había 4 paquetes, tres dirigidos a grupos de edades diferentes de estudiantes (5-7, 8-12 y 12-14 años) y no para profesores titulares de primaria. La tasa de penetración ha sido mejor en las escuelas primarias, la escuelas secundarias todavía presentan resistencia y son ahora sujetos de un programa nuevo mucho más detallado de conciencia para la industria o la educación, dirigido principalmente a maestros. Young Enterprise, y un programa dirigido por la industria similar Achievers International, están bien desarrollados y activos en las escuelas secundarias escocesas.

En la educación post-secundaria, más de la mitad de los 43 colegios de educación complementaria de Escocia, incluyen ahora educación de empresa como un elemento clave en sus estrategias de programas de estudios, este sector ha mostrado mucha actividad innovadora. Además, 7 universidades han tomado parte en un programa University Enterprise que ofrece un módulo de un curso de crédito completo en habilidad emprendedora con base en el modelo de Babson College. Cerca 2 000 estudiantes tomaron

este módulo en 1998.<sup>37</sup>

### Canadá<sup>38</sup>

Tiene una política nacional articulada para promover las habilidades emprendedoras, y las agencias de gobierno están entre los líderes en reunir datos y efectuar investigación valiosa de política sobre la materia. En la década pasada, los gobiernos nacional y provinciales le han dado mucha atención a la educación emprendedora sistemática en las escuelas primarias y secundarias<sup>39</sup>. Ellos y el sector privado ofrecen una amplia variedad de programas para capacitación y asistencia en puesta en marcha. Los esquemas varían considerablemente de los grupos de edad a los que se dirigen<sup>40</sup> y en los métodos de suministro, pero el lugar de la entrega se centra, a menudo en agencias locales de la comunidad y en grupos privados, lo cual asegura que los servicios estén diseñados a las condiciones y requerimientos de las economías locales.

El programa disponible más intensivo es uno nacional, el *Self Employment Assistance Program* (SEA) ofrecido por Human Resources Canada, un departamento del gobierno de Canadá. Cubre todos los grupos de edad pero se limita a personas previamente empleadas que se eligen por beneficios nacionales de desempleo<sup>41</sup>. Esto deja fuera a las personas jóvenes sin una experiencia previa y formal de empleo. De acuerdo con un estudio de 1996, la mayoría de los participantes tienen de 25-24. Solamente 1.7 por ciento son tan jóvenes como de 15-24, aunque cerca del 17 por ciento de todos los receptores del seguro de desempleo caen en este agrupamiento más joven (Grant y Dupuy, 1999). Esto sugiere que los beneficios alcanzan cerca del 10 por ciento de la población elegible de gente más joven con un potencial para tocar una proporción mucho mayor, el programa encara una falta conocida de conciencia pública entre los participantes jóvenes potenciales. Adicionalmente, sobre una definición de "más joven" extendida a la edades de 30 ó 35 (como en algunos países o en algunos otros programas canadienses), la cobertura medida de juventud de SEA, sin duda sería mucho mayor, independientemente de que las reglas de elección excluyen a muchos adolescentes y estudiantes sin experiencia de trabajo asegurada. La brecha de mercado abierta por esta restricción, puede explicar porqué diversos otros programas oficiales y

privados abastecen explícitamente a estudiantes entre otros.

El SEA proporciona asistencia de capacitación por 1 año y beneficios de seguro relacionados con el salario pero no tiene acceso directo al capital. Otros programas nacionales tienen objetivos o metas más específicas. El *Student Business Loans Program* ayuda a los estudiantes que buscan operar negocios en el verano. El *Aboriginal Youth Business Initiative* se focaliza en este grupo étnico específico. El gobierno da fondos a estas diversas iniciativas a través de sus programas de diversificación y desarrollo económico regional, tales como el programa *Seed Capital and Counselling* de la agencia de oportunidades de Canadá del Atlántico y el programa *Western Youth Entrepreneurs* de la Western Economic Diversification Canada.

Las provincias canadienses complementan programas nacionales, el SEA en particular, al ofrecer capacitación y capital, a menudo a través de préstamos bancarios garantizados. Los ejemplos incluyen el programa Self-Start en New Brunswick, *Service d'Aide aux Jeunes Entrepreneurs* (SAJE), en Québec y Young Entrepreneurs Program en Ontario. Muchos de estos esquemas también proporcionan servicios de asesoría, consejería y consultoría, y muchos incluyen la producción de planes de negocios como componentes claves. Los préstamos garantizados completamente o en parte pueden alcanzar C \$15 000 (US \$10 600, euros 10 300), pero la mayoría son de C\$10 000 (US \$7 100, euros 6 900) o menores.

Un número bastante grande de iniciativas privadas y no lucrativas complementan los programas nacionales y provinciales. Entre los más importantes de ellos, la operación canadiense de Junior Achievement es una de las organizaciones no lucrativas más antiguas en el país. La *Canadian Youth Business Foundation* está modelada en el PTB del Reino Unido y su amplio rango de servicios y financiamiento. El *Young Entrepreneur Financing Program* tiene cierta particularidad como un programa de banquero. Operado por el Banco de Desarrollo de Negocios de Canadá (BDC) en sociedad con el Bank of Montreal y CIBC, se dirige a los de 18-34 años de edad con ideas de negocios comercialmente viables en sus fases tempranas de puesta en marcha. Después de la evaluación del proyecto, la preparación de un plan de negocios y un decisión de préstamos laborables, proporciona capital por hasta C\$25 000 (US

\$17 700, euros 17 100). Las nuevas empresas reciben 50 horas de apoyo de administración a acceso a consejería y asesoría como parte de un plan diseñado a cada negocio junto con una observación cercana del desempeño del negocio.

El empuje para enseñar habilidades emprendedoras más sistemáticamente en las escuelas canadienses tiene alrededor de 10 años de edad. Siguiendo un estudio efectuado en las provincias del Atlántico en 1990, la autoridades provinciales y federales desarrollaron programas de estudio y materiales para escuelas primarias y secundarias. En 1995-96, 50 000 estudiantes en los grados 8-12 se enrolaron en clases de habilidad emprendedora, miles de maestros recibieron capacitación y se volvieron más comunes las conferencias anuales de habilidades emprendedoras para estudiantes. Todos lo niveles de grados desde el jardín de niños hasta la escuela secundaria vieron los programas de estudio y los materiales introducidos en 1996 y 1997, y la exposición de cada estudiante en cada nivel de grado a los componentes de estos cursos estará completa en Canadá en las siguientes pocos años. Los enfoques de enseñanza varían alrededor del país. Sin embargo en general, las escuelas primarias (edad 5-12), suministran clases de empresas, los estudiantes de secundaria (edades 13-15), se les introduce a pequeños negocios y habilidades emprendedoras en los contexto de otros cursos, y los de preparatoria (edades de 16-180) toman un enfoque más localizado en la planeación y la experiencia de un mini-negocio.

En la región del Atlántico, el programa Seed Capital and Counselling antes mencionado, ofrecido a través de la agencia de oportunidades del Canadá del Atlántico en sociedad con las organizaciones de la comunidad, ha desarrollado programas específicamente complementarios para estudiantes en cada uno de los principales grupos en edad escolar que van desde los 8 a lo 23 años de edad. Estos esquemas permiten a los estudiantes desarrollar ideas de negocio, recibir capital para puesta en marcha y obtener asesoría o consejería. Consisten generalmente de 3 semanas de clases de planeación de negocios con el resto del año escolar dedicado a establecer y operar negocios de estudiantes. Los gobiernos provinciales los apoyan con préstamos de riesgos para estudiantes que se vuelven a pagar cuando estos negocios experimentales concluyen, o se transforman en sí mismos en

negocios permanentes.

### **Australia<sup>42</sup>**

Esta sub-sección debe desafortunadamente comenzar con un obituario de programa. Dos años atrás, el programa principal de promoción para empresas de jóvenes en Australia, el Youth Business Initiative (YBI), se desintegró después de que fracasó para obtener un apoyo financiero continuo del gobierno federal. White(1999, p. 10) caracteriza su definición como una diferente "*pérdida de los servicios disponibles para la gente joven*".

El retiro del YBI de la escena no dejó a Australia sin instituciones y recursos importantes para promover las habilidades emprendedoras entre los jóvenes no obstante. Aunque el gobierno federal no tiene esquemas que elijan a propietarios potenciales de negocios para jóvenes, su principal iniciativa de autoempleo, el *New Enterprise Incentive Scheme* (NEIS), cuenta por alrededor del 10 por ciento de sus participantes entre gentes con edades de 18-24. El NEIS es similar a el SEA de Canadá en su requerimientos de elección, tal vez aun más restrictivo de alguna manera,<sup>43</sup> y como el SEA, no proporciona financiamiento de préstamos o subvenciones. Sin embargo, ofrece un paquete detallado y bien enfocado de asistencia. El paquete incluye capacitación en la administración de pequeños negocios, habilidades de negocios y desarrollo del plan de negocios, junto la asignación de apoyo de ingreso NEIS por hasta 1 año y el consejo de tutor y apoyo durante el primer año que opere un negocio. Debido a que un buen plan de negocio es uno de los productos de este paquete. Un cliente puede con credibilidad acercarse a prestamistas comerciales. La capacitación se concentra en suministrar habilidades prácticas y sólidas en 160 horas de módulos medulares y 40 horas de investigación de mercados y desarrollo del plan de negocio. Su currículum acreditado conduce a un certificado de Administración en Pequeños Negocios.

Otras dos instituciones complementan localmente al NEIS. Los centros de empresas de negocios basados en la comunidad (BEC), muchos de los cuales son agentes de administración local para los NEIS, ofrecen un apoyo de amplio rango para firmas nuevas o en expansión tal como asesoría, capacitación, acceso a financiamiento, contactos y consejería. Una de las actividades

principales de *Business in the Community Ltd.* (BCL), que se basa en el modelo del Reino Unido, es el apoyo para los BECs. BCL vincula a las corporaciones mayores en Australia en el desarrollo local de empresas.

Australia también tiene un número relativamente grande de programas privados y/o no lucrativos. Ofrecen mezclas variables de ayuda financiera, capacitación (sobre la cual el financiamiento puede o no ser condicional), información y asesoría. La lista incluye:

- LiveWire, adaptado de su contraparte del Reino Unido.
- Nescafé Big Break, una competencia de premios para personas con edades 16-21.
- Young Aussie Enterprises en Tasmania y Victoria.
- El premio Telstra SBDC<sup>44</sup> Young Business Achiever Award, otra competencia de premios.
- Youth in Business. Una incubadora de negocios, también proporciona apoyo de tutor, financiamiento, y capacitación en Australia del Sur.
- Self Starter, también en Australia del Sur que proporciona subvenciones, capacitación y asesoría.
- South Australian Youth Entrepreneur Scheme, que ofrece apoyo, asesoría y algunas veces préstamos.
- Business Ideas Grants, una iniciativa privada que da subvenciones como premio para los emprendedores de todas las edades.
- New Enterprise Incentive Scheme, abierto a todas las personas desempleadas.
- b. generation, un programa a través del cual el Western Australia SBDC, comercializa una variedad de servicios para desarrollo de negocios existentes para las gentes jóvenes.
- Australia Self Made Girl, una competencia de plan de negocios para mujeres con edades de 13 a 21 años con premios en efectivo y otros premios, apoyo de consejeros y experiencia de trabajo.

La capacitación en habilidades emprendedoras está disponible a partir de organizaciones capacitación de negocios en general (por

ejemplo, los colegios SBDC y TAFE) que no surten específicamente a las personas más jóvenes. El programa de la generación b. es de hecho uno de estos, diferenciado no por los servicios especiales para los jóvenes sino por que se enfocan sus esfuerzos para comercializar sus servicios genéricos a ellos. Entre los otros programas arriba enlistados, Young Aussie Enterprises ilustra un enfoque innovador que no se encuentra hasta ahora en este libro. Modelado en el esquema escocés denominado Young Scot, lo utiliza como su vehículo de capacitación lo que es esencialmente una operación de franquicias orientadas a la juventud, los negocios de Young Aussie en los estacionamientos de los grandes centros comerciales. Los clientes reciben capacitación y todo el apoyo para poner y operar estos negocios.

A diferencia de los otros documentos de antecedentes y presentaciones en la conferencia de Roma, White (1999) identifica brechas en la promoción de empresas para jóvenes en Australia -cosas, que no se han hecho, servicios útiles no ofrecidos. El país no tiene por ejemplo, ningunas iniciativas para construir o apoyar vínculos de negocio o redes y asociaciones entre la gente de negocios joven australiana. Las cámaras de comercio existentes y similares tiene poca utilidad práctica para ello. No existen programas para promover contactos, intercambios, o convenciones entre gente de negocios joven y mayor, el potencial para encontrar vías sistemáticas de transmitir el conocimiento y los negocios mismos a los herederos jóvenes cuando los propietarios mayores se jubilan, permanece ampliamente sin cubrir. Finalmente, la mayoría de los programas se concentran en el nacimiento y el primer año de vida de los negocios de jóvenes. Orientado como lo supone White hacia metas de política laboral a corto plazo, (esto es, saquen a los jóvenes de las filas de los desempleados) ignoran las oportunidades subsiguientes para el desarrollo y expansión de lo negocios de la juventud, en donde los beneficios a la sociedad como un todo en términos de empleo y creación de puestos puede volverse potencialmente el más grande.

### **Algunos otros ejemplos de “mejor práctica”**

El estado actual de investigación y conocimiento acerca de las habilidades emprendedoras de la juventud, y su promoción, no permite estudios detallados de todos los países en el área de la OECD. Sin embargo, está disponible información sobre algunos programas en algunos países que no se han discutido, y algunos de estos programas son buenos ejemplos, que vale la pena ponderar por los que elaboran la política interesados en mejorar sus propios esquemas.

En **Irlanda**, el *Young Entrepreneurs Scheme* (YES) es una sociedad pública y privada operada por Forbairt, la agencia nacional responsable de apoyo estatal a la industria irlandesa y a los condados, negocios y escuelas locales a través de los consejos de empresa del condado. Creado en 1991, YES se dirige a los de 12 a 18 años de edad. Sus principales objetivos son desarrollar una fuerte cultura de empresa en la cual la juventud irlandesa pensará sobre iniciar algún día sus propios negocios, ayudarlos a enfrentarse con una situación cambiante de empleo, y al juntar las habilidades de iniciativa, creatividad y emprendedoras. Abierto a todos los estudiantes de segundo nivel, YES pide a sus participantes establecer mini-negocios reales, vender productos o servicios dentro o fuera de la escuela, mantener cuentas, redactar informes de negocios y montar exhibiciones. En una competencia asociada de premios financieros para juzgar los informes de negocios, los finalistas de las escuelas avanzan progresivamente a las finales nacionales y regionales del país. El programa enlista un fuerte apoyo voluntario de los padres y maestros que forman grupos a organizar las competencias en las escuelas. La Asociación de los Emprendedores Jóvenes, un comité nacional de padres, profesionales y maestros coordina el programa global, proporciona un apoyo detallado a organizadores locales y arregla las competencias regionales y nacionales.

En **Grecia**, el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales estableció en 1997 un programa ambicioso de subvenciones para alentar 2 500 nuevos pequeños negocios y trabajadores autoempleados. Se dirige a las personas desempleadas de 18-25 años de edad que tienen diplomas técnicos.

En **Portugal** el *Sistema de Apoyo a los Jóvenes Empresarios* (SAJE)

proporciona subvenciones para nuevos negocios que cubre 50 por ciento de las necesidades de capital, más 10 por ciento para proyectos en regiones desprotegidas y otro 10 por ciento para aquellos dirigidos a los que buscan empleo y desempleados jóvenes. También proporciona acceso a capital bancario a través de garantías y sus acuerdos con instituciones de préstamo. Las subvenciones pueden alcanzar un máximo de 10 millones de escudos (US \$48 000, euros 50 000). En una innovación que no se encuentra en ninguna parte, la subvenciones se aumentan en proporción al número de empleos creados por la nueva empresa hasta 250. El número de nuevos empleos generados multiplicado por 12 veces el salario mínimo determina esas subvenciones complementarias para creación de trabajo, y múltiplos pequeños del salario mismo (1.5 por ciento hasta 1.7 por ciento) se aplican si los nuevos empleados son buscadores de trabajo desempleados o mujeres.

El programa *Wissenschaftler Grunden Firmen* en **Austria**, proporciona un paquete completamente estándar de asistencia a la medida y financiamiento, pero está dirigido inusualmente de manera estrecha. Operado por el Ministerio de Ciencia, le suministra a los científicos proyectos de negocios diarios. La mayoría de los clientes está entre 25 y 33 años de edad.

El programa de **España** de las escuelas Taller, comenzado en 1994 y financiado principalmente por el Instituto Nacional del Trabajo Español del Fondo Social Europeo, trata de alcanzar a los jóvenes desempleados (18-25 años de edad) con habilidades profesionales limitadas. Principalmente un programa de capacitación con beneficios de apoyo al ingreso, se construye alrededor de involucrar clientes en proyectos específicos de restauración y conservación, así como aquellos dirigidos hacia nuevos servicios. Proporciona cerca de 300 horas de capacitación en el trabajo a la medida para alrededor de 20 000 individuos en sus 700 escuelas, pagándoles desde el 70 por ciento hasta el 80 por ciento del salario mínimo durante la capacitación. De sus 3 principales esquemas, el centro de iniciativa para la empresa tiene mayor interés aquí debido a que se especializan en las habilidades emprendedoras para jóvenes. Los estudiantes que terminan el principal programa capacitación reciben alrededor del 30 por ciento de su capacitación adicional en campos básicos de negocio tales como mercadotecnia, finanzas

y administración y 40 por ciento en los estudios de caso, juego de roles y debates. Aquellos que desertan reciben asistencia para empleos. Aquellos que permanecen y crean eventualmente sus propios negocios obtienen arreglos para apoyo financiero para la puesta en marcha así como locales y servicios de negocios en el sitio.

España también tiene un esquema interesante para promover las transferencias de negocios intergeneracionales. Su Confederación Española de Organizaciones para Emprendedores (CEOE) se dirige principalmente a los hijos e hijas de emprendedores pero también a otras personas jóvenes que han terminado la escuela secundaria y tienen planes de puesta en marcha. Alienta la transmisión directa de experiencias y riqueza de los padres a los hijos a través de capacitación con incentivos monetarios. El programa suministra alrededor de 1,300 horas de capacitación en habilidades emprendedoras durante 2 años y en arreglo cooperativo con el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa, una competencia en cuales son los mejores planes de negocios (usualmente en la industria) puede ganar subvenciones de hasta Ptas 500 00 (US \$ 2,900, euros 3 000).

### **Redes internacionales de negocios para juventud**

Como la gente de negocios de todo tipo, los emprendedores jóvenes en empresas nuevas y pequeñas tienen la necesidad de confederarse con asociaciones que proporcionen asistencia mutua y sirvan como cuerpos de cabildeo nacional e internacionalmente. En los países miembros de la OECD y en el área como un todo, este movimiento está bastante menos desarrollado de lo que pudiera ser. Ha ido más lejos en Europa que algún otra parte.

La Confederación Europea de Empresas Jóvenes (JADE), ya ha tenido una breve mención en la discusión de la empresas jóvenes en Francia. JADE intenta desarrollar y distribuir las actividades internacionales de las empresas jóvenes a lo largo de Europa, fortalecer el reconocimiento del concepto como una herramienta educativa complementaria y un esfuerzo profesional. En proyectos internacionales, Junior Enterprises necesita a menudo subcontratar partes de su trabajo con sus contrapartes en otros países europeos. Además de facilitar estas sinergias, JADE ayuda a crear

nuevas empresas jóvenes, proporciona un foro y representa la red vis-á-vis de empresas e instituciones europeas.

*Jeunes/UEAPME* representa alrededor de 180 000 jóvenes (de menos de 40) artesanos y emprendedores en la Unión Europea (EU). Fundada en 1997, tiene 7 asociaciones de 5 estados miembros. Estos grupos le dan voz a las necesidades de intereses de sus miembros nacional o regionalmente. La red le informa a sus miembros acerca de los desarrollos políticos y legislativos europeos, los representa antes las instituciones de la Unión Europea y representa una red para intercambio de negocios, proyectos transnacionales y promoción de negocios para los jóvenes.

*Yes for Europe*, con alrededor de 30 000 mil miembros, se considera en sí misma la principal asociación europea de emprendedores jóvenes, en cuanto que su membresía no incluye a los artesanos autoempleados. De manera similar con las organizaciones tradicionales de negocios, efectúa todas las funciones típicas de cabildeo, intenta mejorar el desempeño económico y social de los emprendedores jóvenes europeos, y estimula la actividades de mejor práctica particularmente en la capacitación y educación.

La *Young Entrepreneurs Network* es una iniciativa americana no europea con una presencia de más de 40 países. Orientada más a servicios de consultoría y desarrollo de negocios, tiene la meta principal de construir y mantener una comunidad internacional de emprendedores jóvenes. Ayuda con recursos de negocios, exposición y acceso a capital. Sus consultores se especializan en la venta de un amplio rango de servicios específicos de negocio a los emprendedores jóvenes que necesitan de ayuda fuera, con consultas iniciales y estimados de proyecto suministrados libres de cargo.

El esquema europeo *Grey Angel*, alienta activamente la transmisión de la experiencia de negocios de una generación a la siguiente. Es básicamente una operación de asesoría con servicios financieros y de información asociados. Recluta a profesionales, jubilados tempranos o gente mayor sin empleo pero con habilidad y su experiencia valiosa, hasta emprendedores jóvenes con asesoría y los lleva a través de puesta en marchas y simulaciones de puesta en marcha. Después de la introducción al programa, las firmas jóvenes seleccionadas se les asignan a *Grey Angels* para trabajar

con ellos por hasta 6 meses, en papeles claramente definidos y negociados. Los consejeros reciben asignaciones y cursos de capacitación certificados en asesoría de negocios. Las empresas también pueden nominar a sus consejeros de su propio personal. Si una empresa lo hace recibe un subsidio de salario en lugar de un Grey Angel.

## Capítulo 3

### Educación, Entrenamiento y Empresarios Jóvenes: un Análisis

#### Introducción

La educación merece un capítulo separado en este reporte, debido a que tiene un lugar fundamental en el desarrollo de una sociedad empresarial y el dinamismo de la economía que va con esto. Este capítulo toma la forma de un ensayo corto en políticas para la educación empresarial. Se diseña para colocar puntos conjuntos y lecciones del material descriptivo en el Capítulo 2. Tal capítulo trata tanto de los programas "educación y entrenamiento" como de "promoción" conjuntos, debido a que los dos no pueden separarse fácilmente en cualquier discusión práctica de políticas y programas para incrementar la incidencia de empresas en cualquier país. Sin embargo, la educación es un campo político separado del de la creación de negocios por gente joven, aún si se relacionan cercanamente. También presentan problemas y oportunidades que podrán considerarse independientemente.

Cuando los comentaristas franceses y funcionarios insisten que la primera tarea de mejorar la cultura emprendedora debe involucrar en desarrollo de un espíritu de empresa (*l'esprit d'entreprise*) ha obtenido exactamente lo correcto. El contexto reconoce que además de enseñar habilidades de negocios específicas, aún aquellas más útiles a los negocios emprendedores jóvenes, los efectos dinámicos no sucederán a menos que o hasta que la sociedad común todo acepte y adquiera los hábitos correctos de mentalidad y comportamiento. También reconoce que esos hábitos benefician a todos, no solamente los emprendedores de negocios por ellos mismos.

Es serio darse cuenta que la educación formal es una fuerza poderosa de cada país de la OECD, no siempre puede ser el camino por el cual el dinamismo emprendedor se trae a la vida. Italia por ejemplo, como lo han demostrado los dos capítulos previos tiene una economía muy emprendedora, pero sus escuelas no aparecen como el impulsor primario. En su lugar otras instituciones -más notablemente la familia- efectúan la función de asimilación cultural

por lo cual las personas llegan a ver al autoempleo y el sondeo de sus propios negocios como una trayectoria viable, aun preferida de carrera, a la que no hay que temer sino perseguir. Tal vez debido al *l' esprit d' entreprise* que está tan arraigado en la cultura italiana que después de todo incluye a los maestros mismos, la educación formal casi inconscientemente refuerza la vista social general, trabajo con ella más que contra ella. Sin embargo la mayoría de los países de hecho ven a sistemas educativos como vehículos más adecuados y capaces de cumplir la función de asimilación cultural. Muchos también lo identifican actualmente como el obstáculo más tenaz.

El párrafo anterior involucra un punto general importante. A medida de que la educación emprendedora se esparce a través de la sociedad, pueden crear un mecanismo de auto-refuerzo. El "objetivo" no solamente es el individuo, el alumno o estudiante que pueden decidir en un negocio independiente o convertirse en el empleo exitoso en el lugar moderno de trabajo, sino también la sociedad como un todo con quien la persona entrará en contacto o que afectará sus vidas. La familia, amigos, profesores, trabajadores sociales, banqueros y funcionarios de gobierno ejemplifican todos a esas personas. Es por lo que es un enfoque correcto comenzar con la educación emprendedora en una edad temprana, sin ver la formación de negocios como necesariamente su objetivo exclusivo, para hacerlo ampliamente disponible a todos y continuar justo a través de la universidad y escuela de graduados. Este tipo de educación puede elevar bien los números de personas incluyendo la gente joven que son el objetivo de este libro, que decidan seguir el autoempleo pero un efecto igualmente importante será el refuerzo social de esas decisiones, debido a que todos habrán sido educados similarmente. Las familias y amigos apoyaran las decisiones. Los profesores las enriquecerán. Los trabajadores sociales en las comunidades desprotegidas las estimularán. Los banqueros reaccionarán tan positiva y tan profesionalmente como puedan, más que con una desviación social hondamente negativa que los ciega para transparentar el análisis del valor del crédito. Los funcionarios de gobierno no bloquearán el camino tal como con la aplicación de impuestos a la creación de nuevos negocios hasta el punto de desalentarlos. A menos que, o hasta que toda la sociedad comparta el espíritu emprendedor la tarea educativa no

estará completa.

Muchos escritores señalan que no existe una absoluta contradicción entre las necesidades educativas y de capacitación del lugar de trabajo moderno -conocimientos y habilidades si pero también creatividad, flexibilidad, adaptación y al trabajo en equipo e independencia de toma de decisiones- y aquellas del emprendedor, la persona de negocios independiente. Los requerimientos educativos de los empleados modernos exitosos y los emprendedores exitosos son exactamente los mismos.

Esto tiene implicaciones importantes de política. Primero, se puede asegurar que las políticas que alojen a la educación emprendedora en los programas de estudio en todos los niveles, servirá igualmente bien las necesidades mayores reconocidas de educar a la fuerza de trabajo y a la sociedad en general. En segundo lugar la educación emprendedora no tiene implicaciones de "interés especial". Si hay algo, expande la libertad de expresión de los individuos y así tiene una alusión importante igualitaria deseable en cualquier democracia, mientras que evita la tendencia de algunos temas educativos tradicionales a separar a los "trabajadores futuros de los "jefes futuros muy temprano, reforzando las distinciones de clase de la ahora era industrial *passé* en una forma socialmente no saludable. En tercer lugar, debido a que la educación emprendedora se puede ver como que sirve a fines generales más que particulares, se vuelve más fácil venderla políticamente. En cuarto lugar, al grado de que tal educación se pueda volver generalizada, la mezcla verdadera actual de programas de capacitación oficiales y privados que tratan valientemente de compensar las fallas educativas, se pueden eventualmente casi abandonar por ya no ser necesario. Esto introducirá tanto una mayor racionalidad como un ahorro substancial de costo para compensar, al menos en parte, los costos de hacer ubicua la educación emprendedora.

En este campo importante, no se necesita y probablemente no se debiera dejar todo a los "educadores", los profesionales de la educación. Comenzando con el Junior Achievement en los Estados Unidos hace 75 años y desde que se reforzó por ello y muchos programas similares en casi todos los países, los esfuerzos cooperativos especialmente de la comunidad de negocios por los no profesionales que trabajan con las escuelas han establecido

un arreglo viable para la educación emprendedora más que un nicho. Parece haber ganado aceptación casi en cualquier parte pero necesita mayor coordinación, más institucionalización y más recursos. También hay otros jugadores, incluyendo las autoridades locales y las organizaciones basadas en la comunidad. Su papel ha crecido a medida de que el desarrollo económico en su énfasis ha cambiado, bajo las presiones de globalización a un foco local y regional. A lo largo del área de la OECD, muchos ejemplos exitosos ilustran ahora como los esfuerzos de desarrollo localizados que unen y coordinan las autoridades, organizaciones cívicas, las comunidades de negocios y las escuelas, pueden reforzar las habilidades emprendedoras, incluyendo las habilidades emprendedoras de los jóvenes como una fuente de dinamismo económico y nuevos empleos. La educación para preparar a los emprendedores potenciales es una parte importante de este esfuerzo. Entre más localizada esté más retendrá a gente brillante, capaz en la vecindad como ciudadanos contribuyentes, trabajadores, efectivos y empleadores.

### **Dos definiciones**

La ayuda a los emprendedores jóvenes requiere de acciones que promueven claramente el autoempleo con una alternativa real de carrera para la gente joven. El Reino Unido, los Estados Unidos, Canadá y Sudáfrica por ejemplo, ya han introducido nuevos programas de estudio que le dan a la gente joven información que los introduce a los conceptos de autoempleo. Más allá de ayudar a estimular la actividad emprendedora (esto es la propiedad de pequeños negocios) directamente, sin embargo, los objetivos principales de este tipo de educación son ayudar a desarrollar personas de empresa y enseñarles la autoconfianza. El informe de la OECD 1989, *Hacia una Cultura de Empresa*, enfatizó hace más de una década que los cambios rápidos de las economías de la OECD señalaban aun entonces a una necesidad de "ser empresario", más que lo que podían originar los cambios en los programas de estudio. El informe subrayó la importancia de la capacidad de ser creativo, flexible y responsable, y de una fuerte capacidad de solución de problemas -cualidades por las cuales se caracteriza

como “emprendedor”– como las calificaciones importantes para los jóvenes a medida de que entran al mercado laboral y la sociedad.

Existen de hecho dos definiciones de “habilidades de empresas” ambas de las cuales son de interés aquí. La definición estrecha se refiere al desarrollo de los programas de estudio que alientan a la gente joven a referirse a la creación de negocios y el autoempleo como resultados de carrera, y prepararlos para tales misiones. Tales programas de estudio generalmente le permiten a la gente joven aprender a menudo a través de experiencia práctica acerca de la puesta en marcha y administración de negocios. La mayoría de los programas descritos en el capítulo 2 hacen precisamente eso y muchos, aun sin su foco principal está en la asistencia financiera y logística a nuevos negocios de jóvenes, se encuentran en sí mismos forzados a suministrar tal enseñanza para llenar las grandes brechas dejadas por los sistemas educativos.

La definición más amplia *“referirse a una empresa como un grupo de cualidades y competencias que le permiten ser flexible, creativa y adaptable a los individuos, organizaciones, comunidades, sociedades y culturas a la luz de, y como contribuyentes a, un cambio rápido social y económico. Su foco no es por lo tanto acerca de aprender acerca de la habilidad emprendedora (como en el enfoque estrecho) sino acerca del desarrollo personal”* (OECD, 1989).

Estas dos definiciones condujeron a los teóricos de la educación a pensar en la educación de empresa como que abarca lo más amplio de alguien que se enfrenta con habilidades especiales y actitudes (creatividad, autoconfianza etc.) y la “educación *emprendedora*”, la más estrecha articulada, hacia la comunidad de pequeños negocios y actividades relacionadas con riesgo. . Estas son distinciones útiles, pero uno deberá ser cuidadoso por miedo a que conduzcan a conflictos de política educacional entre ellos. Los estudios de la OECD sugieren que la educación para empresarios es de hecho solo un subconjunto de la educación de empresa, que concierne con la aplicación de cualidades de empresas en la creación de una empresa de negocios.

Las distinciones son útiles en medir los resultados educativos, de dos maneras. Primero, los programas tales como el National Foundation for Teaching Entrepreneurship en los Estados

Unidos tiene otras metas aparte de iniciar puestas en marcha. La Fundación busca fomentar medios de vida socialmente positivos en las ciudades dentro de los Estados Unidos y proporcionar a la gente joven una alternativa a las drogas y crimen revelando vías productivas para usar su energía. En este tipo de programa, la definición exacta no se establece sola. El valor social del desarrollo personal es tan importante en los resultados.

Segundo, los beneficios sociales del desarrollo personal a través de la enseñanza de habilidades de negocios empresariales, aún con programas cuyo éxito es incrementar los números de puestas en marcha, disminuye la importancia de las puestas en marcha en términos cuantitativos, a favor de los resultados de carrera general. El programa YES irlandés, por ejemplo, no observa la continuación de negocios como medida de éxito. Sus participantes jóvenes colocan negocios, pero su supervivencia y sus ventajas no se toman en cuenta como medidas de éxito. El programa apunta a colocar los cimientos para que esta gente regrese a una actividad empresarial posteriormente en la vida, pero no a costa de la educación superior. Muchos esquemas de EU tienen las mismas metas. En el programa YES, los profesores y familiares profundamente involucrados dan más importancia a su capacidad para construir confianza, crear un equipo de trabajo, generar una apreciación del trabajo e inculcar la comprensión de los negocios, finanzas y comercialización.

Muchos programas tratan de proporcionar conciencia empresarial (en su sentido general) a todas las edades y grupos, en escuelas y universidades. En Canadá y otros países, se han iniciado esfuerzos exitosos para afectar los sistemas de educación, resultando en una programas de estudio y pedagogía innovadores para este fin. La mayoría de la educación empresarial a todos los niveles en el Reino Unido no apunta directamente a las puestas en marcha pero trata de desarrollar individuos empresariales. Los programas de Canadá y EU alcanzan la misma meta amplia, ya que se enfocan en el entendimiento y la motivación para propietarios de negocios, pero también tienden a ser más para animar a la gente joven a que coloque negocios; en Canadá, más que en los Estados Unidos, también se facilita esto.

## Enseñando a los maestros

La educación emprendedora o de empresa no puede aun comenzar hasta que los maestros y administradores dentro de un sistema educativo estén convencido de su valor y capacitado en sus técnicas, algunas de las cuales son altamente no tradicionales. Las mismas necesidades de capacitación aplican para aquellos en los programas privados y no lucrativos que tienen componentes de enseñanza o de capacitación, especialmente cuando estos programas operan las escuelas o en cooperación con ellas. En los Estados Unidos, programas como EDGE y National Foundation for Teaching Entrepreneurship forman un tipo de subsector de instituciones que operan exclusivamente o en gran parte para capacitar a los capacitadores más que a los emprendedores mismos. El programa Francés *Apprendre á Entreprendre* tiene un elemento de capacitación a los maestros también.

Los resúmenes de países en el capítulo 2 han mostrado como los gobiernos en Canadá y Escocia por ejemplo, han colocado fuertes recursos en la capacitación a maestros como parte de su introducción a nuevos materiales y programas de estudio. Estos esfuerzos también revelan como los educadores pueden resistir tal cambio como en las escuelas secundarias escocesas. Debido a que se ven a sí mismos como los que soportan y transmiten las tradiciones de la sociedad así como su conocimiento, como de hecho los son, los educadores pueden estar entre las fuerzas más conservadoras de la sociedad. Sin embargo, la historia de la penetración emprendedora de la educación en los sistemas de escuela del área de la OECD es más notable por sus éxitos que por sus fracasos.

Persiste una impresión global de que estos éxitos se han logrado a menudo por métodos de secciones breves de "fijar rápido" para familiarizar a los maestros tan rápido y tan brevemente como sea posible con nuevos materiales y programas de estudio de manera que su introducción en los salones de clase puede suceder solo tan rápidamente. Más pronto o más tarde tales métodos tendrán que substituirse con una perspectiva de mayor plazo sobre la capacitación a maestros, una tan preocupada con el desarrollo de "maestros de empresa " como con la activación de "graduados de empresa". Esto proporciona la forma más segura de vencer una

resistencia profundamente arraigada al cambio, y la producción de una masa de maestros profesionalmente calificados en el campo. Es la tarea de las instituciones de educación superior con los programas específicos para capacitación de maestros. En los Estados Unidos, Canadá, y el Reino Unido, la distribución de la educación emprendedora en los sistemas de universidad, ha extendido probablemente esta asimilación cultural a muchos que se vuelven maestros en las escuelas, aunque todavía recibe muy poca discusión. Todavía menos, virtualmente nada de hecho, se conoce acerca de la educación emprendedora en programas de pasantes y graduados específicamente para la capacitación de maestros. Los programas dirigidos a este subsector educativo no han salido a la luz. Esta materia puede soportar una investigación adicional considerable.

### **Enseñanza de habilidades emprendedoras en instituciones primarias, secundarias y terciarias.**

El capítulo 2 suministró una revisión razonablemente detallada de cómo la educación emprendedora y de empresa tiene lugar y se está esparciendo en las escuelas. Permanece por resaltar cómo tal enseñanza de hecho sigue ciertos patrones notables debido a que atraviesan líneas nacionales y culturales y se asemejan uno con el otro bastante cercano en diferentes países.

A nivel primario, mantiene los reflectores lo que la discusión anterior caracterizó como educación amplia de empresa. La "asimilación cultural" es de hecho un enfoque adecuado para los niños jóvenes. Esto se sostiene como verdad aun para programas privados fondeados por negocios como el Junior Achievement, que fue líder de los programas cooperativos de las escuelas entre maestros y externos que entran para presentaciones y cursos especiales. A medida de que los niños entran en sus años tempranos de adolescencia, la mezcla entre estos programas amplios y la capacitación empresarial más enfocada se vuelve de alguna manera más balanceada y el foco continúa para cambiar de la misma dirección en las escuelas secundarias. Se encuentran más y más programas que incluyen experimentos prácticos con negocios de estudiantes reales o ficticios, por ejemplo, el contenido de programas enfatiza crecientemente materias como finanzas,

administración y mercadotecnia. Así, aunque los programas pueden todavía tener metas de asimilación cultural amplia y aun como se señala anteriormente, medir su éxito principalmente en términos de ellos, su contenido actual se vuelve más basado en conocimiento, específico a las materias de negocios y sofisticado para corresponder a una capacidad mayor de absorción y curiosidad de los estudiantes mayores.

No todos los países enfrentan igualmente bien el atender a la gente joven en ese punto crucial de paso entre terminar la escuela secundaria y entrar a la universidad. Es reconocible y adecuado que los programas deban enfatizar el avance a la educación superior y la posposición de una actividad emprendedora real por esa razón, especialmente en donde se enfocan en el rescate de clientes y estudiantes en circunstancias sociales desprotegidas después de ser prisionero de por vida en esas circunstancias. Existen sin embargo, personas -y uno puede esperar que las escuelas primaria y secundaria los hagan "emprendedores", que no desearán la educación universitaria o que harán elecciones racionales para seguir carreras comerciales o técnicas. Estas personas merecen una oportunidad tan limpia y transparente para entrar al autoempleo o fundar sus propios pequeños negocios como cualquier persona más. Muchos estudios han demostrado que la gente empleada exitosa tiene a menudo poca educación universitaria. Una desviación social excesiva hacia la educación superior o una ausencia de programas para ayudar a fundar sus negocios en esta etapa, no les serviría a ellos en una forma equitativa. Los países de Europa continental proporcionan generalmente una mejor asistencia de programas para tales personas de lo que los hacen otros países <sup>45</sup>.

A nivel universitario y en escuelas de graduados, el cambio a una capacitación emprendedora sobresaliente se vuelve mucho más completo. Aquí los estudiantes son después de todo adultos jóvenes que están formando o han formado al menos elecciones tentativas de carrera. Necesitan y demandan capacitación práctica, específica, cuando esas elecciones involucran formar sus propios negocios. Las universidades todavía pueden retener un cierto rol de asimilación cultural residual pero también deben recubrir las demandas educativas de sus estudiantes. Esto no es una contradicción: si la educación previa en un sistema engranado hacia la formación de personas de "empresa" ha permeado de

hecho el tejido social hasta este punto, mucho más personas que en el pasado harán de hecho la elección de carrera para ser emprendedores independientes. Se habrá cubierto la meta, y las universidades soportan la responsabilidad del empuje educativo final hacia las habilidades emprendedoras para sus estudiantes.

Como Katz (1999) lo explica, la educación en habilidades emprendedoras ha permeado completamente el sistema universitario de los Estados Unidos. Canadá y el Reino Unido no están muy rezagados del todo, Francia está empujando rápidamente y se puede encontrar al menos alguna enseñanza en habilidades emprendedoras en las universidades y escuelas de negocios a lo largo de Europa. Las escuelas de negocios en los Estados Unidos han desechado su *raison d'être*, tradicional para capacitar a gerentes para las grandes corporaciones y casa financieras (que ahora demandan también personas de empresas), pero han agregado programas substanciales de enseñanza en habilidades emprendedoras a su programas de estudio. Babson College en los Estados Unidos y Durham University en el Reino Unido tienen reputación como pioneros en la educación en habilidades emprendedoras. El MIT con todas las ofertas de su Sloan School of Management, tiene un enorme impacto en la actividad emprendedora. La educación emprendedora también se ha esparcido profundamente en otras disciplinas tales como la ingeniería. En los Estados Unidos esta tendencia está en un sentido autoreplicada. Los programas de enseñanza emprendedora tienen abundancia en el sondeo del cual como lo señala Katz (1999), viene de donaciones suministradas por emprendedores exitosos.

### **Capacitación**

La capacitación se refiere aquí a actividades educativas en habilidades emprendedoras efectuadas fuera de la escuela formal, más notablemente por programas cuyo objetivo principal es ayudar a las personas jóvenes a establecerse en el negocio. Muchos programas tienen este contenido debido a que deben cubrir brechas y las algunas que se han dejado por una educación formal inadecuada. Esto desperdicia o en el mejor de los casos dirige equivocadamente los recursos que podrían de otra manera ir al financiamiento y ayuda logística para los emprendedores jóvenes. El punto clave a hacer

aquí es que un desarrollo completo de educación formal junto con las líneas de educación de empresa sugerida por OECD (1989), con una "educación empresarial" adecuada, que se agrega a los últimos años de escuela, reduciría altamente la cantidad de tal capacitación que tendrían que proporcionar los programas públicos y privados de asistencia al autoempleo. Todavía desearían asegurarse de que los clientes preparen planes de negocio adecuados y tengan un kit adecuado de habilidades de negocio, pero los recursos necesarios para producir estos resultados en las fundaciones soportados por una mejor educación, se convertirían probablemente en una fracción de aquellos ahora necesarios.

## Capítulo 4

### Conclusiones y Algunas Sugerencias de Política

#### Las conclusiones principales

Este libro comenzó con una discusión del problema altamente intratable del desempleo juvenil, que afecta a todos los países miembros de la OECD y tiene causas principalmente estructurales en vez de macroeconómicas. La promoción de una actividad de habilidades emprendedoras entre la gente joven puede ayudar a solucionarlo, aún como búsqueda de educación y necesidades de entrenamiento, idéntico tanto para emprendedores como para fuerzas de trabajo modernas, preparados para gente de vidas productivas que no eligen ser emprendedores.

En cuanto al desarrollo de la presentación, es claro que el soporte para emprendedores jóvenes puede jugar dos papeles importantes en las sociedades de economías modernas que se esfuerzan por encargarse de los cambios incidentes a la globalización. Primero, la formación de nuevos negocios en general y por gente joven en particular, juega un papel dinámico en el crecimiento de la creación de trabajo. Por otro lado, se enlazan con las necesidades florecientes de las economías para flexibilidad, rápida adaptabilidad e innovación para quedar competitivas en el ambiente globalizado. Estos atributos de competitividad, florecen en un sector de pequeño negocio que cambia constantemente, dinámico.

Segundo, las presiones de la globalización causan que las estrategias de desarrollo económico se vuelvan cada vez más locales y regionales. Italia y Francia ejemplifican bien este fenómeno. En tal ambiente, el éxito llega cuando las autoridades, el establecimiento educacional, las comunidades de negocios y financiera y las organizaciones basadas en la comunidad avanzan juntas en estrategias de desarrollo coordinadas. La promoción de las habilidades emprendedoras locales, especialmente entre los jóvenes, tiene un lugar central en tales estrategias debido a que aceleran el desarrollo, ubican y detienen la salida de gente talentosa a los centros industriales que caracterizan la ahora pasada edad industrial. Las comunicaciones y transportes modernos hacen

posible el enlace de redes locales de actividad económica con la economía global, debido simplemente a que alejan las desventajas económicas de distancia y separación.

Después de Belussi (1999), emergen conclusiones con más detalle. Muchos estudios empíricos, que aplican a Italia y otros países, sugieren que el autoempleo cae en cuatro grupos principales:

- Emprendedores *tradicionales*, que basan su trabajo en la competencia profesional o artística. Este grupo incluye manifestaciones modernas del viejo taller de artesanos medievales, así como abogados, doctores, dentistas, consultores independientes y similares.

- Emprendedores *industriales*, algunas veces organizados en redes sub-contratantes industriales pero también incluyen firmas pequeñas que explotan nichos de tecnología o sirven a mercados crecientemente diferenciados para artículos de consumo de "boutique".

- Empresarios de *servicio* que tienen permanencia. Se debe notar que algunos de estos (establecimientos de comida rápida y servicios de entrega, por ejemplo) han ganado notoriedad como empleadores de carrera inestables, no obstante que pueden tener tanta durabilidad para sus propietarios como muchos otros pequeños negocios. (si no, son los emprendedores *marginales* caracterizados abajo). Su inseguridad para los empleados es otro asunto, pero si, como ocurre frecuentemente, se vuelven el sitio de los primeros trabajos para después de la escuela y de verano para muchos jóvenes, proporcionan una introducción al mundo y las disciplinas de trabajo. Sus mayores efectos perjudiciales aparecen cuando se vuelven "trampas" de carreras para los desprotegidos, que no pueden encontrar otros trabajos. Muchos programas de promoción de emprendedores jóvenes trabajan específicamente para prevenir tales resultados.

- Emprendedores *marginales*, frecuentemente en áreas subdesarrolladas, incluyen aquellos en el sector industrial informal y algunas actividades de servicio nuevas, las cuales extraen ventajas de costo de los mercados negros, aquellas que los explotan a sí mismos y aquellas que proporcionan brevemente servicios temporales.

En una visión opuesta que mira al autoempleo como “una medicina amarga para curar el desempleo”, Belussi (1999) propone otra interpretación –que su crecimiento representa “una ruptura radical del régimen Fordista antiguo de regulación, abriendo un amplio rango de posibilidades para autoemplearse y para la ‘emprenderización’ de trabajo se mueve hacia un mundo post-Fordista de trabajos intensivos en conocimiento” (p.18). El desarrollo de tal actividad empresarial no tiene un impacto necesariamente positivo o negativo. En todo proceso complejo, su resultado depende de diversos factores que son: ya sea no económicos o sólo tangencialmente económicos:

- Contextos institucionales nacionales: acceso al sistema de salubridad y otras protecciones sociales para el autoempleado, la estructura de sistemas de pensiones nacionales.

- Fuerzas aparentemente contradictorias, tales como una presión para más autonomía y libertad, por un lado, o procesos tipo reductores del tamaño, descentralización y búsqueda de fuentes externas, por otro lado.

- Si las sociedades han puesto en su lugar a los sistemas de derechos universales, muy diferentes de las cuestiones de los contratos colectivos, que promuevan sistemas de producción menos jerárquicos con una cooperación ampliada, intercambios de conocimiento y redes de información. Tales derechos incluyen:

- Acceso a canales de comunicaciones globales.
- Fuertes protecciones de la propiedad intelectual.
- Educación y capacitación continua.
- Instituciones de mercado de trabajo flexibles que facilitan la entrada y la salida de tanto el autoempleo como el trabajo asalariado, con protecciones sociales portátiles tales como beneficio de desempleo.

### **Algunas sugerencias de política**

No todos los gobiernos tienen políticas articuladas que favorezcan y empujen a emprendedores jóvenes. Las debieran tener, dados los impactos posibles que pueden tener en el desempleo juvenil, crecimiento económico, creación de trabajo, desarrollo global y regional y dinamismo económico.

La noción de “política articulada” tiene varios aspectos. Quizá el más importante, puede serlo o no pero no necesariamente requiere convertirse en un enfoque de cobertura completa, intensivo en recursos, con programas, subsidiado. Algunos gobiernos prefieren tal enfoque y otros no; un debate aquí sobre la cuestión sería estéril. El factor importante se refiere a una expresión clara de lo que será la política y un deseo para mirar un esfuerzo cooperativo para promover la actividad emprendedora juvenil en la sociedad. De ello pueden fluir muchos aspectos facilitadores, de bajo costo, que los gobiernos puedan hacer para fomentar la cooperación y la coordinación muy necesarias entre los programas de competencia, tales como la organización de conferencias que impulsen a los jugadores a reconocer sinergias naturales entre ellos mismos, proporcionando bancos de información centralizada tanto apoyando como diseminando la investigación orientada a la política. Estos servicios se necesitan en cualquier caso, aún si los gobiernos se deciden por programas de políticas más ambiciosos -que muchos lo hacen, con un éxito que se pueda medir.

Los emprendedores jóvenes tienen un grupo de apoyo, en las mayores partes de la población que están debajo de, digamos, los 30 años de edad y los canales de instituciones de gobierno locales y de comunidad, privadas, nacionales. La afinidad en la Conferencia de Roma sugiere que los emprendedores jóvenes pueden verdaderamente ser más que una estrategia de empleo para la gente joven, y de hecho una estrategia educativa y social para preparar la fuerza de trabajo del futuro para las demandas que se le han puesto. Si “vestirla con la ropa de empresa” ayuda a vender y ganar un apoyo político, es mucho mejor. Es claro que el movimiento completo, como ha emergido y se describe en este libro, combina responsabilidades políticas que cortan el cruce de líneas ministeriales en todos los gobiernos. Al final, aquellos involucrados con las políticas del mercado de trabajo flexibles, nuevas y con la política educativa necesitarán tomarlo en cuenta y coordinar sus enfoques.

Si es razonable esperar que los programas empresariales juveniles fondeados por el estado serán, con algunas notables excepciones, claramente modestos y harán énfasis en el estímulo en vez del apoyo financiero, entonces más de la carga cambiará -o continuará cambiando- hacia organizaciones privadas y no

lucrativas, con la implantación más posiblemente local que nacional. Esto lleva a algunas sugerencias de política para estas organizaciones como son:

- **El campo deberá volverse más institucionalizado.** Demasiados programas en demasiados países operan en una especie de competencia en vez de cooperación. Una mayor cooperación, no necesariamente limita la naturaleza empresarial loable de los programas de mejor práctica en el campo, pero sería mejor economizar recursos escasos, construir credibilidad del público y quizá generar más apoyo de fondos. Para iniciar, los programas formarán y participarán en instituciones o asociaciones de redes nacionales e internacionales, mantendrán conferencias para intercambiar la información de la mejor práctica y formularán criterios acordados para la práctica efectiva.

- **Se necesita más evaluación de programas.** Los programas operados por el gobierno usualmente miden resultados debido a la responsabilidad pública o la competencia interministerial para demandar fondos de presupuesto escasos, pero los programas no gubernamentales son deficientes en este aspecto. En ausencia de evidencia dura en vez de anecdótica del éxito, los programas se arriesgan en desacreditar las reclamos de los practicantes y patrocinadores, por no mencionar un fondeo voluntario sub-óptimo o aún deficiente.

- **Establecer más conexiones cooperativas con otros.** Independientemente de los muchos ejemplos de programas de trabajo con educadores, servicios sociales y de jóvenes, organizaciones comunitarias y programas de desarrollo económico local, existen amplias oportunidades para intensificar tal cooperación. Aunque los presentadores frecuentemente van a las escuelas para introducir los tópicos emprendedores o correr programas de habilidades emprendedoras, ¿cuántos de ellos trabajan cercanamente con maestros para encontrar formas que concretamente unan el desarrollo académico con el empresarial?. ¿Cuántos programas que trabajan en vecindarios desprotegidos tienen vías efectivas de cooperación con grupos de asistencia social, públicos y privados, para enfrentar cuestiones no empresariales como drogas, delincuencia, abuso infantil, salud y nutrición?. ¿Son las relaciones de trabajo con

organizaciones de desarrollo de comunidad públicas y privadas lo suficientemente cercanas y suficientemente productivas?

• **Los jóvenes emprendedores necesitan más redes y grupos de apoyo entre ellos mismos.** Fuera de unos cuantos grupos esparcidos que se han formado, mayormente en Europa, los promotores de actividades emprendedoras juveniles le ponen poca o ninguna atención a auxiliar a emprendedores jóvenes para agruparse en redes de intercambio de información, para proporcionar ayuda mutua uno al otro y, quizá de manera más importante debido a que verdaderamente son una organización, para representarse y cabildear por ellos. Esta brecha en el servicio probablemente aparece debido a que, aquellos que promueven la actividad empresarial juvenil operan mucho en competencia y muy poco en cooperación.

## Notas

1. Extracto de la conversación en el congreso de emprendedores jóvenes, *Imagin'Enterprise*, Paris, Palais des Congrès, 29 noviembre 1999. El texto francés se lee: "Si la creación de empresas ....."

2. Mucho de este capítulo se toma fuertemente en el documento de respaldo preparado para la Conferencia: *Blanchflower and Oswald (1999)*.

3. La proporción declinante de jóvenes en la fuerza de trabajo puede elevarse desde una población joven declinante o, más importantemente, una caída en la relación de participación juvenil. La fuente (*Grant and Dupuy, 1999*) acentúa lo último.

4. Atlantic Canada comprende Terranova, Isla Prince Edward, New Brunswick y Nova Scotia. Las provincias de la planicie son Manitoba, Saskatchewan y Alberta.

5. Datos de Statistics Canada, 1996 *Censo*.

6. Las deserciones de mujeres en secundaria son posiblemente menores que las deserciones de hombres para participar en la fuerza laboral, sin embargo, y aquellas que son las que experimentan una relación de desempleo de alrededor de dos veces las de deserciones de hombres. El embarazo en adolescentes posiblemente es un factor importante de contribución.

7. Estas son tres de las 17 categorías estadísticas usadas por la Australian Bureau of Statistics (ABS).

8. La ABS (1997) *Characteristics of Small Business Survey*, Canberra, encuentra que 66 por ciento de operadores de pequeños negocios y 78 por ciento de aquellos que la ABS define como micronegocios (algunos con cinco empleados) trabajan desde el hogar.

9. Estos datos excluyen a Alemania.

10. Pero no empleados asalariados que trabajan en el hogar bajo una de las más nuevas prácticas industriales de esta edad electrónica.

11. Resistencia oficial y pública a la reforma educacional en algunos países, y no sólo de la clase intelectual establecida, puede reflejar bien los miedos de la ruptura o recolocación de las distinciones de clases, para la extensión de que los sistemas educacionales se refuercen.

12. Esta sección se formula fuertemente en Blanchflower and Oswald (1999).

13. OECD (1997), *Labour Force Statistics*, OECD, Paris.

14. No obstante que vienen originalmente de la misma fuente, las Tablas 2 y 3 no son completamente comparables debido a la diferencia en años, y los porcentajes en la Tabla 3 que miden el autoempleo con relación a la fuerza laboral empleada en cada sector. La Tabla 3 indica que, para la economía como un todo, el autoempleo ocupa el 24.8 por ciento de la fuerza laboral trabajando en 1996, desde el 23.2 por ciento en 1980, mientras que la Tabla 2 muestra el autoempleo al 14.7 por ciento de la población en edad de trabajo total en 1994, desde el 19.6 por ciento en 1970. Se necesitarán datos e información del desempleo comparables en las relaciones de participación para asegurar si explican parcialmente o completamente estas diferencias.

15. Todas las conversiones de moneda local que figuran en dólares y euros en este libro se basan en las tasas de intercambio que prevalecen el 3 de Marzo del 2000, con las conversiones usualmente redondeadas hasta cercanamente las 1000 unidades de moneda.

16. Eurobarómetro (1990). Ver Blanchflower and Oswald (1999) Tablas 4 y 5.

17. Ver Blanchflower and Oswald (1998); Evans and Jovaanovich (1989); Holtz-Eakin, Joulfaian and Rosen (1994); Blanck, De Meza and Jeffreys /1996); y Lindh and Ohlsson (1994), p. 1515-26.

18. Esta subsección se formula fuertemente en Belussi (1999), pp. 14-18 e información proporcionada por la agencia empresarial para jóvenes de Italia IG S.p.A.

19. Bajo L. 44, IG inicialmente favorece las empresas que producen artículos en la agricultura, industria, negocios

pequeños y artesanías. La ley 236 expande este rango para incluir bienes culturales, turismo, mantenimiento industrial y civil, protección al ambiente, innovación técnica y granjas.

20. Esta subsección se formula fuertemente en Salles (1999).

21. Reportado en *Les Echos*, 12 Abril 2000.

22. En el pasado, Francia no fue reacia a la formación de impuestos para negocios. Ahora, el Primer Ministro ha dicho, "El Estado pronto no tocará un solo franco de la creación de una empresa". (*Les Echos*, 12 Abril 2000, p 2).

23. La *Françoise Douce Association*, por ejemplo, se especializa en dar premios en dinero a emprendedores jóvenes (bajo 30) para iniciarse en el medio y las comunicaciones. En un certamen anual, se seleccionan los 15 proyectos más innovadores expuestos, se ofrecen premios en el rango desde FF 10 000 hasta FF 100 000 (1 500-15 000 dólares americanos o euros).

24. Observadores no franceses pueden encontrar este sistema difícil de comprender en su totalidad, especialmente si viven en sistemas, como en Alemania o los Estados Unidos, donde lo que concierne a la separación de poderes desde los gobiernos central, estatal y local tiene una larga tradición. En Francia, más que en estos otros, el poder y la autoridad tienen a fluir más jerárquicamente desde el centro al nivel local, con más concernencia para la división y delegación de poderes que para su separación. Mientras esto puede algunas veces llevar a una burocracia excesiva, puede, como lo mejor, ser altamente eficiente.

25. Los críticos arguyen justamente que el cambio de actitud entre los empleadores y educadores es importante. Aparecen signos incrementados de que tal cambio se toma en cuenta. Los lectores regulares del periódico de negocios de Francia, *Les Echos*, han observado buena evidencia de esto, en artículos que aparecen regularmente y piezas de opinión que describen la reorientación de programas de entrenamiento para el desempleo y cambios en los aspectos de "calidad" de la demanda laboral. Los directores de recursos humanos en las compañías de Francia, por ejemplo, frecuentemente citan sus des-énfasis de calificaciones formales a políticas de oficinas de

empleo y mayores tensiones en las habilidades, adaptabilidad y orientación al trabajo en equipo requeridas en las fuerzas laborales modernas. Ver, por ejemplo, las publicaciones del 29 Mayo 2000, p 4, y algunos puntos hechos en una serie de dos partes en el desempleo, 30-31 Mayo 2000, pp. 78-79 en cada publicación.

26. Notar que ahora esto se vuelve una profesión en si mismo, un signo seguro de institucionalización.

27. Una de las escuelas en el sistema de la Universidad de Paris.

28. Las fuentes básicas para esta subsección son Dabson and Willson (1999) y Katz (1999).

29. La principal relación es la relación en la cual los bancos prestan a sus mejores y más grandes clientes. La mayoría de las firmas no reciben y pagan considerablemente más. La SBA del Gobierno de E.U.A. garantiza el 75 por ciento de los préstamos tanto para vencer las vacilaciones de los bancos a cerca del riesgo de crédito como reducir significativamente los costos de intereses de préstamos recibidos en pequeños negocios.

30. La información completa en la SBA y sus operaciones (incluyendo, por ejemplo, detalles tipo los términos y tasas de interés para varios de los programas de garantía de préstamos), organización y adaptación para uso fácil por prospectos de emprendedores, puede encontrarse en el sitio en la red ampliamente elogiado de la SBA, [www.sba.gov](http://www.sba.gov). Navegar en este sitio es fácil, a pesar de su tamaño. El mapa del sitio solo es de cinco páginas de largo, y las páginas substantivas corren acumulativamente en cientos. Un sitio relacionado mantenido por la Oficina de Apoyo de la SBA (para pequeños negocios), [www.sba.gov/advo](http://www.sba.gov/advo), contiene otra información que interesará a los investigadores, que incluyen datos, análisis y búsqueda.

31. Las OSCS de la SBA son parte de este concepto de "un paro" incrementadamente popular, no obstante que no forman parte de esta legislación. Resultan de la iniciativa de la Zona de Otorgamiento de Poderes de la Administración de 1994 (EZ) para revitalizar ciudades y comunidades rurales afligidas a través de patrocinos federales-locales, públicos-privados. La SBA hace un OSCS disponible para cada comunidad EZ.

32. Esta región, geográficamente más o menos coincidente con las montañas Apalaches del norte-sur que encadenan algunos cientos de millas hacia dentro desde la costa este, tienen un gran remanente relativamente subdesarrollado en términos de la economía de los estados Unidos. En la mitad del siglo XX, fue la reputación del medio día de Estados Unidos.

33. Uno de estos es la Competencia del Plan de Negocios del MIT, que presta para el establecimiento de 30 compañías que se crean \$43.6 millones de dólares en capital y crean 500 trabajos.

34. Los colegios "comunitarios" o "juniors" son más o menos los únicos para el sistema Americano. Estos son instituciones posteriores a la secundaria que forman estudiantes locales y ofrecen cursos de dos años de estudio, que corresponden ásperamente a los primeros dos años de instrucción de colegio o universidad estándar, pero frecuentemente con una orientación más profesional que general.

35. Las observaciones extranjeras vienen de Katz (1997), el cual proporciona no sólo una descripción completa del fenómeno, sino también una historia de cómo y porque se desarrolló y creció.

36. Esta subsección se formula en Irwin (1999), con los comentarios en Escocia basados en Burton (1999).

37. Burton (1999) proporciona algunos puntos y detalles, y un contexto de política más completo.

38. La principal fuente para esta subsección es Grant and Dupuy (1999).

39. No está disponible mucha información en la educación empresarial posterior a la secundaria en Canadá, pero hay poca razón para que un problema se desarrolle lejanamente, entre líneas paralelas a aquellas observadas en los estados Unidos.

40. Las definiciones de "joven" varían de programa a programa en aquellos que son dirigidos hacia jóvenes en vez de la población adulta en general, desde un mínimo de 15 años de edad hasta un máximo de 35.

41. La elegibilidad también incluye participantes en la Atlantic Groundfish Strategy (TAGS).

42. Esta subsección se basa en White (1999).

43. Los solicitantes elegibles deben ser mayores de 18 años de edad y no calificar aún para la Pensión de Edad Australiana, desempleo, registrados para empleo de tiempo completo y recibiendo una autorización o pensión de desempleo. Sus negocios propuestos deberán ser nuevos, de operación de "campo verde", independientes (no subsidiarias, franquistas o de contratos exclusivos) y evaluarse como comercialmente viables por un Comité Asesor NEIS. Tampoco deberán competir directamente con negocios existentes, salvo que halla una demanda insatisfecha o proporcionen artículos o servicios de una nueva manera. Este último requerimientos — abierto a la amplia discreción burocrática tanto en el sentido bueno como el malo — aparece para diferir grandemente de las políticas, como en Italia por ejemplo, que se enfocan simplemente a reducir las barreras de entrada y dejan que la competencia tome su curso. El programa NEIS se describe en detalle en la OECD (1995).

44. "SBDC" se establece para la Corporación de Desarrollo de Pequeños Negocios.

45. Además, Alemania y Francia tienen ambos sistemas de aprendizaje bien desarrollados, y Francia es el único que está incrementando la actividad empresarial. Recordando, también, como la Jeunes/UAEPME a nivel europeo representa y cabildea para artesanos juveniles.

## **Bibliografía**

- ABS (Australian Bureau of Statistics) (1997),  
Characteristics of Small Business Survey, Canberra.
- BELUSSI, Fiorenza (1999)  
"A Framework of Analysis of Self-Employment in Italy",  
LEED document [DT/LEED (99)7], Territorial Development  
Service, OECD, Paris, April-May.
- BLACK, J., De MEZA, D. and JEFFREYS, D. (1996)  
"House Prices, the Supply of Collateral, and the Enterprise  
Economy", Economic journal, No. 106, January, pp. 60-75.
- BLANCHFLOWER, D.G. and OSWALD, A.J. (1998)  
"What Makes an Entrepreneur?" Journal of Labor  
Economics, No. 16, January, pp. 26-30.
- BLANCHFLOWER, David and OSWALD, Andrew (1999)  
"Entrepreneurship and the Youth Labour Market Problem",  
LEED Document [DT/LEED (99)11]. Territorial Development  
Service, OECD, Paris.
- BURTON, Tony (1999)**  
"Youth Entrepreneurship in Scotland, The Planning  
Exchange", paper prepared for the Rome Conference,  
November, available at LEED Programme, Territorial  
Development Service, OECD, Paris.
- CONTINI, B. and PACELLI, L. (1995)  
"A Study on Job Creation and Job Destruction in Europe",  
mimeo, R&P, Turin.

DABSON, Brian and WILLSON, Jennifer (1999)

“Youth Entrepreneurship in the United States”, Washington, Corporation for Enterprise Development, Paper prepared for the Rome Conference, available at LEED Programme, Territorial Development Service, OECD, Paris.

EUROBAROMETER (1990)

European Youth, No. 34.2, Fall.

EVANS, D. and JOVAANOVICH, B. (1989)

“An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints”, Journal of Political Economy, No. 97, pp. 808-927.

GAUTHIER, James and ROY, Richard (1997)

“Diverging Trends in Self-Employment in Canada”, Human Resources Development Canada, Applied Research Branch, Strategic Policy, Document No. R-97-13E, Ottawa.

GRANT, Gerald A. and DUPUY, Damian A. (1999)

“Youth Employment and Entrepreneurship - An Overview of Canadian Experience and Policy Considerations for the Future”, Toronto, CGA Consulting, paper prepared for the Rome Conference, available at LEED Programme, Territorial Development Service, OECD, Paris.

HOLTZ-EAKIN, D., JOULFAIAN, D. and ROSEN, H.S. (1994)

“Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints”, Rand Journal of Economics, No. 25, Summer, pp. 334-347.

IRWIN, David (1999)

“The Growth of Youth Entrepreneurship in the UK”, Project North East, Newcastle upon Tyne, Paper prepared for the Rome Conference, November, available at LEED

Programme, Territorial Development Service, OECD, Paris.

KATZ, Jerome (1999)

“A Brief History of Tertiary Entrepreneurship Education in the United States”, paper prepared for the LEED Programme, Territorial Development Service, OECD, Ref. [DT/LEED (99)4]. Paris, OECD.

LIN, Zhengxi, PICOT, Garnet and YATES, Janice (1999)

“The Entry and Exit Dynamics of Self-Employment in Canada”, Statistics Canada, Analytical Studies Branch, Research Paper Series No. 134, Ottawa, March.

LINDH, T. and OHLSSON, H. (1994)

“Self-Employment and Self-Financing”, Economic Journal, No. 106, November, pp. 1515-26.

NATIONAL CENTER OF EDUCATION STATISTICS (1997).

Digest of Education Statistics, 1997, Chapter 5, Web site: <http://nces.ed.gov/pubs/Digest97>.

OECD (1989)

Towards an Enterprising Culture, a Challenge for Education and Training, Educational Monograph, OECD/CERI, Paris.

OECD (1995)

“Self-Employment Programmes for the Unemployed”, Papers from a joint US Department of Labor/OECD international conference held in Washington in 1995, OECD Document [OECD/GD (95)1040], Paris.

OECD (1997)

Labour force Statistics, OECD, Paris.

OECD (2000)

Employment Outlook, OECD, Paris.

PICOT, G., MANSER, M. and LIN, Z. (1998)

“The Role of Self-Employment in Job Creation in Canada and the United States”, paper presented at the Canadian Employment Research Forum (CERF)-LEED International Conference on Self-Employment, Burlington, Ontario, 24-26 September.

RAPITI, F. (1997)

“Lavoro autonomo, lavoro dipendente e mobilità: un quadro statistico”, in Bologna, S. and Fumagalli, A. (Eds.): Il Lavoro Autonomo di Seconda Generazione, Milan, Feltrinelli.

SALLES, Philippe (1999)

“L’Entrepreneuriat des Jeunes en France”, Paris, DEFi Jeunes, November, paper prepared for the Rome Conference, available at LEED Programme, Territorial Development Service, OECD, Paris.

SERIEYX, Hervé (1998)

“A New European Context for Youth Employment”, paper available at LEED Programme, Territorial Development Service, OECD, Paris.

SESTITO, P. (1989)

“Alcune note sull’occupazione indipendente in Italia”, Economia and Lavoro, Vol. 13, No.3.

SPIERINGS, J. (1998)

“Young People, Skills Development and Employment Growth”, paper presented to the Australian Local Government Association Regional Economic Development

Forum, Canberra, November.

STATISTICS CANADA (1998)

Self-employment and Youth Unemployment, Labour Force Updates, Labour Force Survey, Catalogue No. 71-005-XPB, Ottawa, Statistics Canada.

TACKEY, N.D. and PERRYMAN, S. (1999)

Graduates Mean Business, Brighton, Institute for Employment Studies.

WHITE, Simon (1999)

“Youth Enterprise Promotion in Australia; An Overview with Best-Practice Highlights”, paper prepared for the Rome Conference, available at LEED Programme, Territorial Development Service, OECD, Paris.