



La promoción del emprendimiento juvenil: su importancia para América Latina



Hugo Kantis*
Prodem

El emprendimiento es un importante vehículo para el crecimiento y desarrollo económico de los países y los jóvenes son quienes suelen liderarlo. Las condiciones sistémicas de los países de la región distan de ser ideales, y entre las debilidades más profundas están las que corresponden al capital humano emprendedor y a la calidad de los ámbitos formativos, pero durante la última década se han ampliado las posibilidades de la mano del ensanchamiento de las clases medias y de los mercados, y del mayor compromiso de gobiernos y organizaciones. Hay muchos fundamentos sólidos que justifican la promoción del emprendimiento juvenil en América Latina.

Introducción

Existen diversas razones para promover el emprendimiento, tanto a nivel general como del emprendimiento juvenil en particular. El emprendimiento intersecta diversos ejes estratégicos: el crecimiento económico, la equidad, la innovación y el desarrollo productivo. La creación de emprendimientos es una importante fuente de crecimiento económico y social, pues contribuye a la generación de puestos de trabajo, a la diversificación del tejido productivo, a la innovación, al fortalecimiento del espacio de la pequeña y mediana empresa, al incremento de los niveles de competencia y a una mayor distribución del poder económico. También existen evidencias acerca de su contribución a la movilidad social. Por otra parte, el desarrollo del emprendimiento está tendiendo a

* Director de Prodem, Instituto de Industria Universidad Nacional de General Sarmiento

ser considerado cada vez más como un factor que excede el ámbito de los negocios, favoreciendo el cambio social. El concepto de sociedad emprendedora, que expresa dicha evolución en el pensamiento, alude a las comunidades en las cuales la población es capaz de generar iniciativas y proyectos innovadores en distintos espacios de actuación y de adaptarse flexiblemente a los cambios en un mundo cada vez más incierto.

Desde esta perspectiva, el emprendimiento no solo abarca a quienes emprenden para crear su propia empresa sino también a los emprendedores institucionales que son los que lideran los procesos de desarrollo innovador en sus organizaciones (sean estas privadas o públicas) y a los emprendedores sociales. Hasta las mismas grandes empresas, a medida que se involucran en procesos de innovación en sus negocios, demandan cada vez más recursos humanos con perfil emprendedor. En este contexto es fundamental promover el desarrollo de capacidades emprendedoras en los jóvenes.

Para que ello ocurra de manera virtuosa es necesario que funcione adecuadamente el sistema de factores que inciden sobre la existencia de capacidades emprendedoras y el surgimiento y desarrollo de emprendimientos con capacidad de transformarse, en pocos años, en nuevas pymes (emprendimientos

dinámicos). Las personas pasan desde edades tempranas por una serie de potenciales *ámbitos incubadores*, cuyo funcionamiento puede contribuir en distinto grado al desarrollo de sus vocaciones y capacidades emprendedoras. La heterogeneidad de estos ámbitos formativos puede afectar la igualdad de oportunidades para emprender. En América Latina, es muy relevante promover una mayor igualdad de oportunidades y ampliar las bases sociales a partir de las cuales surgen los emprendedores, desde la etapa juvenil.

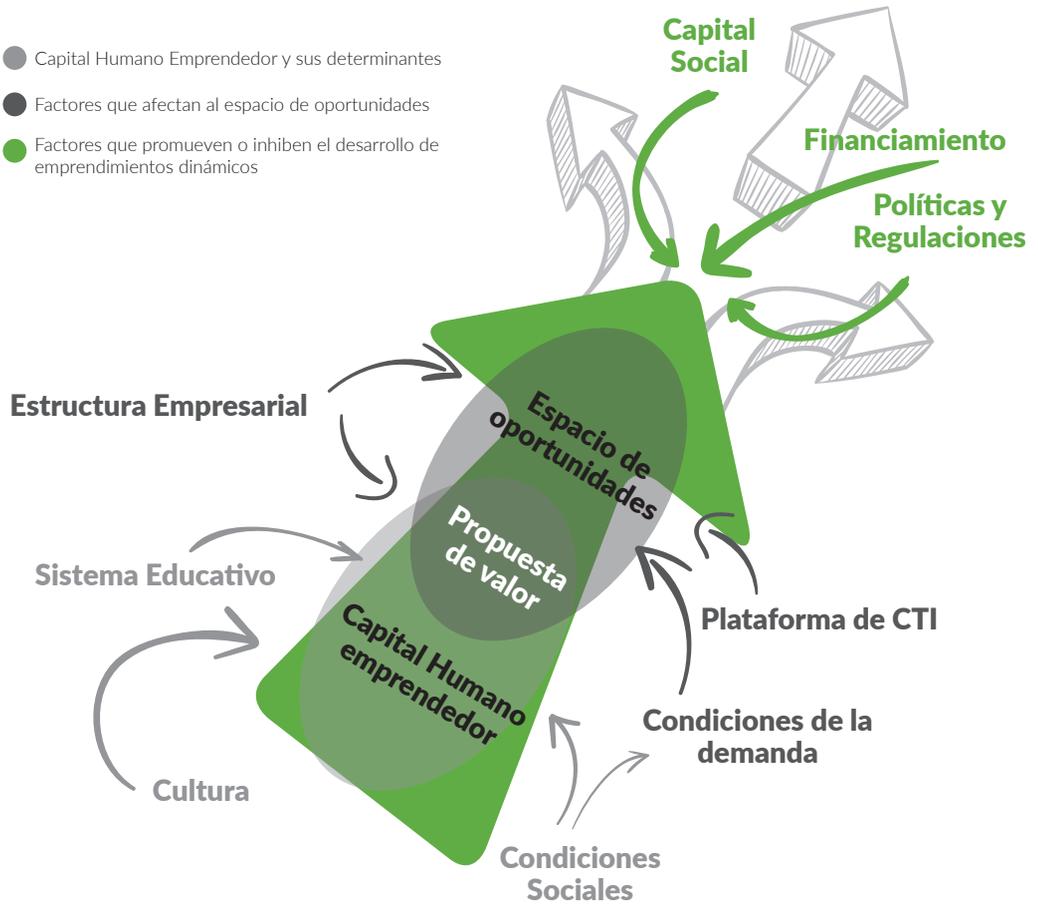
La estructura de este trabajo es la siguiente: el primer apartado trata acerca de las condiciones para emprender en los países de América Latina. Luego se analiza la situación particular del emprendimiento juvenil y las razones que justifican su promoción. Por último, se presentan algunas reflexiones e ideas a tener en cuenta para potenciar el emprendimiento juvenil en la región.

El desarrollo del emprendimiento desde una perspectiva sistémica

El desarrollo del emprendimiento y de emprendedores depende de un conjunto de factores que incluyen, aunque exceden, el correcto funcionamiento de los mercados. El proceso emprendedor abarca desde que surge la motivación

Gráfico 1

El fenómeno del emprendimiento es sistémico



Fuente: Elaboración propia

para emprender, pasando por la identificación de la oportunidad para el emprendimiento y la elaboración del proyecto emprendedor hasta su fase de lanzamiento, concreción y primeros años de vida. El concepto de sistema de desarrollo emprendedor ayuda a comprender la naturaleza sistémica y de largo plazo del fenómeno. Una explicación simplificada del mismo permite clasificar estos factores en los que están vinculados a la

oferta de emprendedores y aquellos que inciden sobre la demanda de emprendimientos y las oportunidades de negocios.

Del lado de la oferta, dos factores muy ligados entre sí que inciden en la existencia de personas con motivaciones y capacidades para emprender son la cultura y la educación. El contexto cultural, a través del sistema de valores y

actitudes dominantes en diferentes ambientes, puede promover o inhibir, en distinta medida, la adopción de conductas emprendedoras. Desde la temprana infancia, las familias influyen significativamente en los procesos formativos, tarea que continúan las instituciones educativas en sus distintos niveles. Su responsabilidad en el perfil de actitudes y capacidades de la población es clave. Desde la perspectiva del proceso emprendedor esta es la fase de la vida identificada como preempresarial.

En etapas más avanzadas de la vida, las empresas donde trabajan pueden contribuir o incluso bloquear el desarrollo de sus capacidades emprendedoras. La forma en que estos ámbitos funcionan y contribuyen al desarrollo de capacidades emprendedoras afecta a la oferta de emprendedores, pudiendo incidir sobre la igualdad de oportunidades para emprender. Los jóvenes de distinta extracción social suelen transitar por *ámbitos incubadores* de distinto perfil y calidad. Esto justifica la necesidad de apoyar la fase de *incubación de vocación de capacidades* en los jóvenes.

Los procesos de formación de capital humano pueden verse potenciados a través del capital social existente en la medida en que las personas puedan acceder a redes de contacto con otros actores y/o con instituciones facilitadoras de información, recursos y apoyos variados. Además, el

funcionamiento del mercado de factores incide sobre la oferta de recursos para emprender haciendo que su concreción sea más o menos factible, en tanto que el marco normativo y regulatorio puede hacer más o menos fácil la vida de quienes desean crear su propia empresa.

Por último, del lado de la demanda, la capacidad y perfil de compras de las familias y las empresas inciden sobre el espacio de oportunidades para emprender. De esta forma, la estructura social (por ejemplo, las condiciones sociales de las familias, la disponibilidad de contactos) y la estructura productiva (por ejemplo, el perfil de las empresas) como también otras variables socioeconómicas (por ejemplo, el nivel y perfil de la demanda) permean el funcionamiento del sistema de desarrollo emprendedor.

La perspectiva sistémica revela, de esta forma, la complejidad del fenómeno emprendedor, en contraposición con la visión más simplista implícita en el enfoque económico convencional, que asume la existencia, a cada momento, de una *fila de emprendedores* aptos para explotar cualquier oportunidad de negocios que reúna los requerimientos de ganancia apropiados.

En este marco, se asiste a un creciente consenso en torno a la necesidad de desarrollar políticas para promover el emprendimiento. Distintos argumentos conceptuales justifican estas actuaciones. Las explicaciones suelen

remitir, por ejemplo, a la existencia de brechas entre el comportamiento deseado del sistema de desarrollo emprendedor y su funcionamiento efectivo, con sus consecuencias sobre la fertilidad empresarial. Las políticas encuentran justificación al constatar la existencia de fallas de sistema y el hecho de que un correcto funcionamiento de los factores que inciden en el emprendimiento no siempre puede ser alcanzado a través del simple expediente del mercado (por ejemplo, la educación emprendedora o la generación de una cultura emprendedora en la sociedad). Asimismo, la existencia de fallas en los mercados de factores (por ejemplo, por la presencia de asimetrías de información) hace que el aprovisionamiento de servicios para emprendedores (financieros, de consultoría) sea inadecuado. Por otra parte, diversos motivos pueden bloquear, en forma inequitativa, el acceso al capital social de la mayoría de los emprendedores (una cultura muy jerárquica o una estructura social muy polarizada).

Es necesario apoyar la fase de incubación de vocación de capacidades en los jóvenes.

Como se verá en la próxima sección, América Latina presenta oportunidades para el emprendimiento pero también numerosas limitaciones en varios

de los factores antes comentados. Luego se analiza el caso particular del emprendimiento juvenil.

América Latina: oportunidades y limitaciones

En los últimos años hay un notorio avance en las condiciones para emprender en diversos países de América Latina. El crecimiento de la clase media, cuna tradicional de los emprendedores dinámicos, la generalización de los programas de fomento de los gobiernos, del tercer sector e incluso de las empresas, son todas buenas noticias. Sin embargo, la región presenta debilidades que son fruto de fallas de mercado en algunos casos, de ausencias de mercados en otros y también de fallas sistémicas.

A partir del *Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico* (ICSEd-Prodem) se observa que los países de la región se ubican, por tres años consecutivos, de la mitad del ranking general hacia abajo. Esto es, lejos de las mejores condiciones internacionales evidenciadas por países desarrollados como Singapur, Estados Unidos y Finlandia.

Una cuestión que distingue claramente a los países latinoamericanos es la heterogeneidad existente entre

Gráfico 2

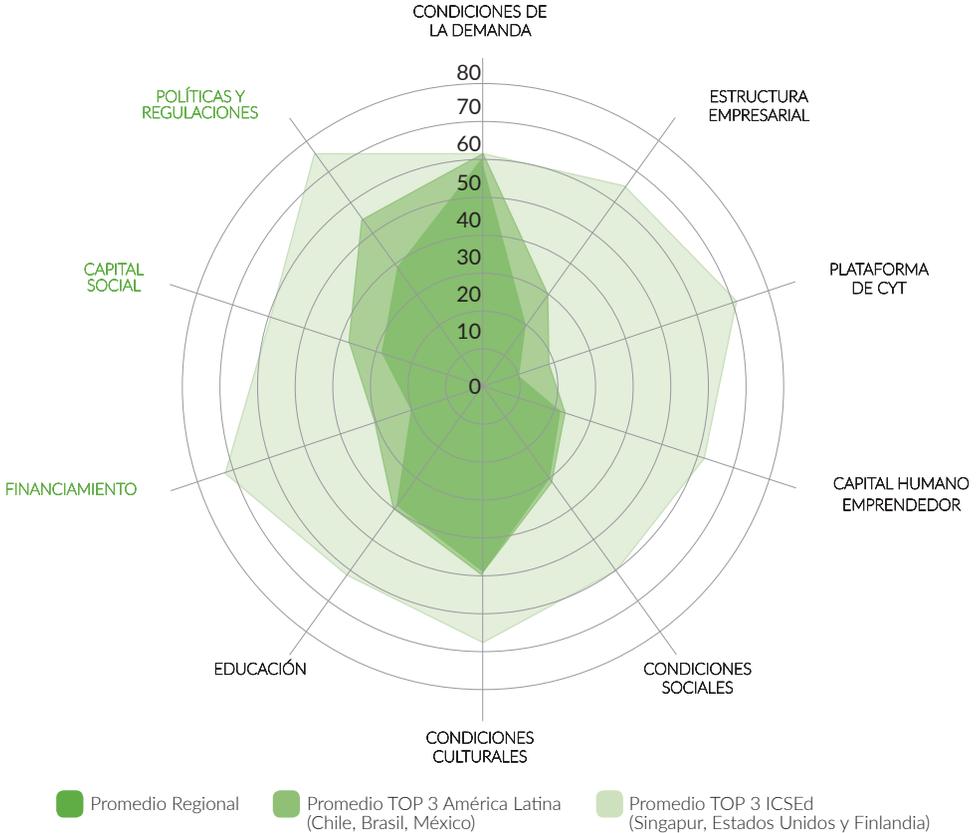
Ranking general de Condiciones Sistémicas

Ranking	País	Índice	2015-16
1	Singapur	66.7	0
2	Estados Unidos	66.66	0
3	Finlandia	64.58	0
4	Suecia	61.98	0
5	Países Bajos	61.90	+1
6	Suiza	61.83	+1
7	Alemania	60.38	+1
8	Reino Unido	60.23	+1
9	Canadá	60.00	-4
10	Irlanda	58.76	0
11	Nueva Zelanda	56.54	+1
12	Noruega	55.33	-1
13	Japón	55.32	+1
14	Austria	54.52	+1
15	Francia	54.51	+2
16	Bélgica	52.76	+3
17	Hong Kong	51.91	-1
18	Israel	51.50	0
19	Corea República	50.01	+1
20	Estonia	49.70	+1
21	Australia	49.53	+3
22	Dinamarca	46.83	-9
23	República Checa	44.93	+2
24	China	44.54	-1
25	Letonia	44.46	-3
26	Polonia	42.77	0
27	Portugal	42.60	0
28	Hungría	40.30	0
29	Eslovenia	39.47	+2
30	Turquía	39.05	0
31	Chile	38.42	-2
32	Tailandia	37.56	-4
33	Italia	37.38	-1
34	Rusia	36.96	-1
35	España	34.87	+4
36	India	34.46	0
37	Brasil	33.74	-2
38	México	31.90	+4
39	Uruguay	31.60	+4
40	Colombia	31.33	0
41	Costa Rica	31.32	-7
42	Sudáfrica	30.32	+2
43	Argentina	29.94	-5
44	Malasia	29.69	-7
45	Bolivia	25.81	+3
46	Perú	25.71	0
47	Croacia	24.82	+2
48	Ecuador	24.73	-1
49	Panamá	24.37	-4
50	Irán, R.I.	22.25	+4
51	Venezuela	19.27	-1
52	Grecia	18.30	+1
53	Egipto, R.A.	16.08	-1
54	El Salvador	15.64	-3
55	República Dominicana	12.87	+1
56	Guatemala	11.71	-1

Fuente: Kantis y otros, *Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico 2016*
(Acceso disponible en <http://www.ungs.edu.ar/icsedprodem/index.php/descarga/>)

Gráfico 3

América Latina: fortalezas y debilidades para el surgimiento de emprendimientos dinámicos



Fuente: Kantis y otros, *Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico 2016* (Acceso disponible en <http://www.ungs.edu.ar/icsedprodem/index.php/descarga/>)

las distintas dimensiones que conforman las condiciones sistémicas. Esta heterogeneidad contrasta fuertemente con la homogeneidad y simetría que se verifica en los más avanzados, cuyo liderazgo en el ranking es fruto de condiciones muy favorables en todas las dimensiones.

Las condiciones de la demanda y la cultura son puntos fuertes en la región. Sin embargo, esta noticia

debe ser tomada con cautela dado que en el primer caso se observa una evolución desfavorable en el último tiempo. La ventaja sobre los líderes internacionales del ranking del ICSEd-Prodem se ha diluido, principalmente, por el deterioro verificado en la demanda de los bienes producidos y exportados por la región.

Por otra parte, algunos países han avanzado en materia de

nuevos instrumentos y fuentes de financiamiento de la mano de los esfuerzos de los gobiernos (dimensión de políticas y regulaciones), así como también de otros actores del ecosistema (grandes empresas, emprendedores reciclados como inversionistas, entre otros).

Del otro lado, algunas de las debilidades de la región tienen que ver con los déficits de capital humano emprendedor y con algunas dimensiones que son clave en la generación de una masa crítica de emprendedores con vocaciones, capacidades y aspiraciones de crecer. El sistema educativo, en particular, más allá de los avances alcanzados en materia de acceso, no contribuye al emprendimiento. Si bien ha crecido la cantidad de instituciones educativas que han incluido algún curso sobre emprendimiento, son pocas las que lo hacen con las metodologías innovadoras que hacen falta y con los planteles docentes preparados. Además, estos avances se concentran en la enseñanza superior siendo los niveles medios e inicial un campo mucho menos trabajado. Esta situación es crucial desde la perspectiva de los jóvenes y del acceso a la igualdad de oportunidades para emprender.

A las limitaciones en la generación de la oferta de emprendedores se suman las debilidades de la plataforma de CTI y de la estructura empresarial cuya contribución a la generación de oportunidades es muy limitada. Por

otra parte, aquellos proyectos que se generan deben remar cuesta arriba para concretarse y crecer dado que el financiamiento y el capital social son recursos escasos. Estas dos dimensiones, clave para el desarrollo de los nuevos emprendimientos, se ubican en valores promedio muy inferiores a los de la frontera internacional.

El caso del emprendimiento juvenil

Los jóvenes constituyen un segmento poblacional de importancia estratégica para el desarrollo del emprendimiento, dado que contar con capital humano emprendedor requiere forjar vocaciones y competencias en la gente desde edades tempranas. Existe un sólido consenso a nivel internacional entre educadores y expertos en emprendimiento en torno a la conveniencia de fomentar las capacidades emprendedoras desde la infancia.

Por otra parte, el desarrollo de capacidades emprendedoras en los jóvenes es relevante debido a que, en América Latina, el desempleo juvenil es más elevado que a nivel del promedio, reflejando las dificultades que enfrentan importantes segmentos de jóvenes para insertarse en el mercado de trabajo. Esta situación podría verse aliviada en el largo plazo, al menos parcialmente, a

través de una estrategia que ponga eje en el sistema educativo. Una buena educación que incluya el desarrollo temprano de vocaciones y capacidades emprendedoras en los jóvenes podría colocarlos, en el futuro, en mejores condiciones para crear su propio emprendimiento, ya sea cuando el deseo o bien la necesidad de emprender golpeen a sus puertas. Una estrategia proactiva de desarrollo del emprendimiento podría aumentar la empleabilidad juvenil de largo plazo actuando de manera preventiva, contribuyendo por esa vía al logro de una mayor equidad social.

El sistema educativo debería en consecuencia ocupar un espacio central dentro de una estrategia de promoción del emprendimiento. El mercado no resuelve *per se* esta necesidad de atender desde edades tempranas la formación emprendedora de la población. En ausencia de políticas destinadas a tal fin, cabría esperar (en el mejor de los casos) que sean las instituciones privadas aquellas que encaren iniciativas en este campo con el propósito de ganar competitividad. En dicho caso la inequidad se vería incrementada. Con respecto al mercado de capacitación, difícilmente la oferta puede ser adecuada en tiempo y forma dado que existe una brecha intertemporal entre el momento en que la formación emprendedora debe ocurrir y la condición de pago de

los beneficiarios en dicho momento (por ejemplo, edad, disponibilidad de información acerca de la opción de emprender, capacidad de pago). Por otra parte, el contexto cultural y la estructura social hacen que existan fuertes inequidades en la distribución de información acerca de la opción de emprender entre distintos segmentos de la población joven. Por ejemplo, los hijos de empresarios suelen disponer en forma natural de una exposición muy superior a dicha información.

La disponibilidad de redes calificadas es, hoy día, una fuente adicional de inequidad entre los jóvenes y los adultos y, aún más, entre los jóvenes de diferentes estratos sociales.

Además del ámbito educativo, tampoco la familia o las empresas, en su enorme mayoría, forjan estas vocaciones y capacidades en forma adecuada. En las familias ello se debe a razones culturales y a la muy limitada presencia de empresarios en la estructura social mientras que en las empresas existen factores estructurales (perfiles de comportamiento conservadores) y/o de falta de incentivos que operan en la misma dirección (problemas de *apropiabilidad* de los beneficios

de la formación emprendedora por parte de las empresas que pueden visualizar que están formando futuros competidores).

Otro conjunto de argumentos en favor de la promoción del emprendimiento juvenil se relaciona con las desventajas ocasionadas por la falta de trayectoria y reputación en los jóvenes que desean emprender. En primer lugar, porque la experiencia es un activo fundamental como fuente de aprendizaje de primer orden de importancia. En el caso de los emprendimientos con fines de lucro, esa misma falta de trayectoria los enfrenta a fallas de mercado que, si bien suelen estar presentes en el caso de cualquier persona que emprende por primera vez, cobran particular importancia y se acentúan en el caso de los jóvenes. Un ejemplo claro son las fallas relacionadas con el acceso a la información y al financiamiento. En el primer caso, la posibilidad de captar información (por ejemplo de buenas oportunidades para emprender) no es neutral ante las diferentes condiciones de partida de las personas en materia de experiencia y redes de contacto dado que una parte significativa de la información relevante para emprender es de tipo no codificado y se obtiene a través de canales informales.

Además, los jóvenes enfrentan mayores limitaciones de acceso en los mercados de factores (no

solo de financiamiento) debido a la falta de credibilidad, experiencia, trayectoria crediticia y a la menor disponibilidad de colaterales en comparación con aquellas personas que, a igual condición social, tienen mayor edad. Asimismo, la existencia de información imperfecta para establecer su propia empresa hace que los jóvenes puedan tener una aversión al riesgo más elevada que los mayores y que los costos de contacto, contrato y control de las transacciones que deben celebrar sean más elevados. Si las empresas recién nacidas enfrentan desventajas asociadas a su condición de nuevas en el mercado, en el caso de la mayoría de los jóvenes emprendedores se agregan aquellas relacionadas con su carácter de novatos (*liability of newness*). Debido a su menor experiencia y disponibilidad de información enfrentan mayores riesgos de oportunismo a la vez que pueden ser visualizados por su falta de reputación como portadores de un mayor riesgo moral (*moral hazard*).

Si bien las redes son una vía que contribuye a superar estas desventajas, la mayoría de los emprendedores jóvenes solo alcanza a acumular un portfolio de contactos limitado, tanto a nivel cuantitativo como cualitativo. La disponibilidad de redes calificadas es, hoy día, una fuente adicional de inequidad entre los jóvenes y los adultos y, aún más, entre los jóvenes de diferentes estratos sociales.

Conclusiones

El artículo ha presentado diversos fundamentos para promover el emprendimiento juvenil. Por un lado, América Latina debe avanzar en el camino estratégico de la diversificación productiva y la innovación, y el emprendimiento es una vía funcional a dicha dirección estratégica. Para que exista una base más amplia de emprendedores con proyectos (tanto en cantidad como en lo que respecta a extracción social) es necesario incluir en las políticas de emprendimiento el apoyo a la formación de emprendedores con potencial. Promover el emprendimiento desde la fase misma de gestación, fomentando las vocaciones y las capacidades emprendedoras de los jóvenes cobra sentido dado que completan la cadena de valor que alimenta al desarrollo emprendedor a lo largo del tiempo. Hoy muchas de las políticas se focalizan en los proyectos ya existentes pero poco hacen por los emprendedores del mañana.

Desde otra perspectiva, teniendo en cuenta las altas tasas de desempleo juvenil, la promoción del emprendimiento puede ser atractiva para aumentar la empleabilidad futura de los jóvenes si se comienza a forjar sus vocaciones y capacidades en forma temprana. Si bien el emprendimiento no parece ser una receta mágica para resolver en el corto plazo los problemas de desempleo

juvenil, desde una estrategia proactiva de largo plazo, la promoción de las vocaciones y capacidades emprendedoras en los jóvenes desde el mismo sistema educativo puede ser una vía promisorias para dotarlos de mejores competencias para incrementar sus chances de conquistar su lugar en el mercado de trabajo, para trabajar como empleados con perfil emprendedor, o bien emprendiendo cuando el deseo o la necesidad golpeen a sus puertas, pero haciéndolo en ambos casos con las herramientas necesarias.