

INSERCIÓN OCUPACIONAL Y PRÁCTICAS LABORALES EN MICROEMPRESARIOS JUVENILES. ANÁLISIS DE ALGUNAS EXPERIENCIAS PROMOVIDAS POR PROGRAMAS SOCIALES EN LA CIUDAD DE RESISTENCIA (PROVINCIA DEL CHACO)

*Pablo Barbetti
Ana Laura Caviglia*

INTRODUCCIÓN

Ante la persistencia del desempleo y la precarización laboral juvenil, por un lado, y frente a la escasez del empleo formal y asalariado, por otro, en la última década, en América Latina, cobra impulso una nueva línea de intervención a partir de la cual se visualiza al autoempleo y a los microemprendimientos productivos como una opción alternativa para el tratamiento de la problemática laboral en este colectivo social.

Promovidas inicialmente por organismos técnicos y financieros internacionales –y de manera complementaria a otras estrategias que se incluyen dentro de las denominadas políticas activas en el mercado de trabajo–, estas iniciativas buscan desarrollar habilidades partiendo del supuesto de que los jóvenes pueden crear y desarrollarse por sus propios medios, generando a su vez empleo para otros.

En esta ponencia proponemos una discusión sobre el alcance de este tipo de intervenciones en mercados de trabajo deprimidos como los de la Región NEA de la República Argentina, analizando sus potencialidades (la generación de ingresos y trayectorias calificantes) así como sus limitaciones (la consolidación de la segmentación laboral y la reproducción de la informalidad). A tal efecto, presentamos los avances de un estudio en curso en el que analizamos diferentes

Pablo Barbetti es Licenciado en Relaciones Industriales. Especialista y Maestrando en Desarrollo Social (Facultad de Humanidades de la Universidad Nacional del Nordeste –UNNE–). Docente-Investigador de la Facultad de Humanidades de la UNNE y del Centro de Estudios Sociales (CES) de la misma universidad. E-mail: pablobarbetti@gigared.com

Ana Laura Caviglia es Tesista de la Carrera de Relaciones Laborales de la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE).

experiencias de microemprendimientos de jóvenes, derivadas de un programa implementado, con dicho objetivo, entre los años 2004 y 2006 en la Ciudad de Resistencia (Provincia del Chaco).

El diseño metodológico es de tipo cualitativo y la información construida deriva de los materiales de base del programa y de entrevistas realizadas a los referentes de organizaciones sociales y jóvenes emprendedores participantes de dicho programa.

ACERCA DE LA PROBLEMÁTICA DEL EMPLEO JUVENIL Y DE LOS DISPOSITIVOS GENERADOS PARA SU ATENCIÓN DESDE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

Como es sabido, el acceso de los jóvenes al mundo del trabajo constituye una problemática que se manifiesta a nivel mundial en gran parte de las sociedades contemporáneas. Para la comprensión de su origen, distintos autores (Cachón, 2000; Casanovas, 2002) señalan que es necesario remitirse a los cambios en las formas del empleo ocurridos en el período posfordista a partir de los años 70. La crisis de la sociedad salarial produjo una ruptura generacional del mercado laboral y una fragmentación de los ciclos de vida personales en el trabajo, cuestionando la organización antes vigente de la vida social en tres momentos: formación, actividad y jubilación.

El avance del progreso técnico –que exige más años de escolaridad para obtener una ocupación–, por un lado, y la nueva organización del proceso de trabajo y los modos de gestión en el ámbito de las empresas –que restringen el acceso a puestos de trabajo y hacen más inestables los empleos–, por el otro, parecen haber impactado en la vida de los jóvenes al menos en tres sentidos: alargando su condición de estudiantes, retrasando su inserción laboral y generando una postergación de la emancipación familiar (Redondo, 2000).

Consecuentemente, la integración social de este grupo, que, durante décadas, se canalizó fundamentalmente a través del pasaje relativamente corto y estable entre dos instituciones (la educación y el mundo productivo), es ahora cada vez más larga, compleja, diferenciada e incierta. Por esta razón, algunos autores (Jacinto, 1997; Ramírez Guerrero, 1998), al referirse a esta etapa en la vida de los jóvenes, en vez de hablar de un momento de inserción ocupacional prefieren definirlo como un *proceso transición* con múltiples alternativas. En tal sentido, los estudios muestran itinerarios juveniles con destinos diferentes: en un extremo, aquellos que se dirigen hacia la profesionalización, en el otro, los que nunca llegarán a tener una ocupación de calidad y están más cerca de la exclusión social. Los desempeños y las credenciales educativas obtenidas por los sujetos así como la apropiación y transferencia diferenciada de los capitales cultural, económico, social y simbólico son las variables que más discriminarán los tipos de recorridos (Martín Criado, 1998).

En la misma línea analítica Casal (1996), complejizando más el concepto, entiende que la transición de los jóvenes a la vida activa deriva de la articulación de múltiples procesos¹ y que los mismos son construidos socialmente en un marco sociohistórico y geopolítico determinado. En consecuencia, como elementos clave para el análisis incluye, por un lado, *la dimensión biográfica* de los jóvenes (quienes construyen determinados itinerarios vitales a partir de elecciones y decisiones racionales, pero bajo determinaciones del entorno próximo, determinaciones estructurales del contexto amplio y determinaciones de orden cultural y simbólico) y, por el otro, *la dimensión política del Estado* y sus instituciones (que son quienes definen e implementan dichos itinerarios e intervienen en ellos a través de diferentes dispositivos).

Ahora bien, estos procesos de carácter global que transformaron los modos de aproximación de los jóvenes al mundo del trabajo tuvieron connotaciones más graves en América Latina ya que los fenómenos estructurales que históricamente caracterizaron a la región (segmentación social, laboral y educativa e inequitativa distribución de los ingresos) fueron reforzados y empeorados con los procesos de globalización y apertura económica neoliberal (Jacinto, 2004). Es vasta la bibliografía que, en la descripción de la evolución de los mercados laborales en los años noventa en esta región (Rodríguez, 1998; Díez de Medina, 2001; Weller, 2003), refleja la configuración de un mercado laboral heterogéneo y fragmentado, donde la desocupación y la precarización laboral aparecen como las manifestaciones más evidentes, siendo los jóvenes quienes conforman uno de los grupos particularmente afectados. Por su parte, algunas investigaciones nacionales (Jacinto, 2004; Filmus y Miranda, 1999; Salvia y Tuñón, 2003) también muestran cómo los principales saldos del modelo económico aperturista de los noventa, es decir, la destrucción de puestos de trabajo y el crecimiento de la informalidad, impactaron especialmente en este colectivo social. Investigaciones realizadas en la Región NEA (Barbetti, 2005) coinciden con estos diagnósticos.

En paralelo a estos procesos, al finalizar la década de 1980, esta problemática –en especial, la de la situación de los jóvenes pertenecientes a sectores menos favorecidos– adquiere visibilidad en el campo de las políticas públicas; el tema juventud-trabajo ingresa a la agenda de los gobiernos y, con el surgimiento de otras políticas sociales para la atención de la pobreza, los jóvenes se constituyen como población objetivo de los programas sociales y laborales (Balardini, 1995; Rodríguez, 2002).²

1 No sólo la formación en el sistema educativo formal, sino también aquella impartida en contextos no formales e informales, las experiencias prelaborales, la transición profesional plena y los procesos de autonomía familiar.

2 Los autores dan cuenta de un itinerario secuencial en las políticas destinadas a los jóvenes existiendo, en cada momento histórico, diferentes cuestiones vinculadas con la vida de los jóvenes que fueron adquiriendo socialmente el carácter de problemas.

En América Latina, teniendo como marco las reformas en el sistema educativo y nuevas regulaciones de contratación de los jóvenes y orientadas, fundamentalmente, por los supuestos del enfoque del capital humano, la mayoría de las intervenciones estuvieron inicialmente centradas en acciones formativas destinadas a elevar la calificación de la oferta de trabajo para mejorar su empleabilidad. Con algunas variaciones tanto en los modelos como en las metodologías utilizadas, los especialistas (Gallart, 2001; Amargós, 2004; Jacinto, 2004) distinguen, la coexistencia de dos tipos de líneas programáticas comunes en diferentes países de esta región. A las tradicionales opciones de formación profesional con ofertas más prolongadas en el tiempo,³ se incorporan los denominados programas de desarrollo de capacidades productivas, consistentes en cursos de corta duración y orientados temáticamente en función de las demandas del sector productivo. Los mismos fueron implementados bajo un criterio de focalización de la población beneficiaria (destinados específicamente a los jóvenes de sectores vulnerables) y mediante licitaciones y subcontrataciones a entidades en su mayoría privadas, inicialmente empresas y luego, como veremos seguidamente, a organizaciones de la sociedad civil.

LOS MICROEMPRESARIOS JUVENILES. CARACTERÍSTICAS DE LAS INTERVENCIONES

Ante la persistencia del desempleo y la precarización laboral juvenil, por un lado, y frente a la escasez del empleo formal y asalariado, por el otro, en la última década cobra impulso una tercera línea dentro de los programas para jóvenes –complementaria de las antes mencionadas–, a partir de la cual se visualiza al autoempleo y a los microemprendimientos productivos como una nueva opción para el tratamiento de esta problemática. Las iniciativas parten del supuesto de que cada joven tiene el poder de crear y surgir por sus propios medios, generando a su vez empleo para otros (en lugar de disputar con otros los escasos empleos existentes) y, por lo mismo, busca desarrollar habilidades para autoemplearse (Jaramillo Baanante, 2004).

Conviene señalar, en primer término, que las mismas no constituyen una estrategia orientada sólo a este sector si no que, como lo señalan Bekerman y Rodríguez (2007), se extienden a toda la población más pobre con problemas de empleo e integran las políticas de activación del mercado del trabajo, actualmente en debate (Rambla, 2005).⁴

3 Pertenecientes tanto a la educación técnica profesional impartida desde el Sistema Educativo Formal como a la de los centros vocacionales o servicios de capacitación regulados y apoyados por el Estado.

4 El autor identifica dos interpretaciones sociológicas en este tipo de acciones selectivas (focalizadas) que transfieren algunos recursos sociales mínimos (ingreso, educación, entre otros) a los sectores pobres. Una de las interpretaciones entiende que se trata de la respuesta a un cambio de época, que la activación responde a la individualización de las desigualdades y de los derechos sociales (y que las estrategias que desde este marco se promueven otorgan protagonismo a los individuos y grupos en la construcción de sus propias biografías). La otra perspectiva, en cambio, considera que la activación es un nuevo modo de regulación

Por otro lado, en los documentos de los programas juveniles así como en aquellos que sistematizan las experiencias, el concepto de microemprendimiento juvenil aparece como una categoría indefinida (una categoría conceptual inexistente, en términos de Dávila y Honores, 2003). Gran parte de los textos se refiere más bien a la acción de “emprender” (creación, invención de nuevas cosas o de nuevas formas de hacer cosas para cumplir su objetivo) (Jaramillo Baanante, 2004) y, consecuentemente, aluden a ciertos rasgos necesarios en los sujetos emprendedores para que la iniciativa resulte exitosa (Selamé, 1999).⁵ A su vez, si bien cuando se habla de acción emprendedora comúnmente se la asocia con el ámbito económico y con la actividad empresarial, en su caracterización pocas veces se explicitan ciertas particularidades de este tipo de experiencias que las distinguen de las empresas modernas del sistema capitalista y las ubican dentro de la economía informal.

El Proyecto Regional de Educación para América Latina y el Caribe (PRELAC) (OIT), considerando las características de los espacios de trabajo, plantea que en América Latina los microemprendimientos son unidades productivas que, generalmente, cuentan con bajo nivel de organización, poca división del trabajo, mínima separación entre capital y trabajo, mano de obra de bajo nivel de calificación y tecnología escasa y que aparecen asociados con las formas de supervivencia de los sectores poblacionales más pobres. En su mayoría, son creadoras de trabajo informal, en términos de Portes (1995), ya que son actividades que generan ingresos y no están reguladas por el Estado, en un medio social y legal en el que se reglamentan actividades similares. Entendemos que, en el intento de caracterización de dichos microemprendimientos, estos rasgos no resultan menores en tanto favorecen el crecimiento del trabajo precario.⁶

Como se trata de experiencias relativamente novedosas, varios autores (Lasida, 2004; Weller, 2007; Jacinto, 2008) coinciden en señalar la existencia de pocas investigaciones sistemáticas que muestren los resultados de este tipo de intervenciones; no obstante, pueden advertirse algunas regularidades sobre el alcance y las características de los dispositivos. La primera es que existen diversos tipos de microemprendimientos⁷ y diversos tipos de programas orientados a su promoción.⁸ En relación con los programas orientados a la promoción de

generado en el marco de las actuales contradicciones entre democracia y capitalismo (ante el debilitamiento de ciertos soportes sociales, como la educación y el empleo, el tratamiento individualizado no alteraría la inercia estructural de las desigualdades).

5 La acción emprendedora aparece asociada con un conjunto de actitudes y conductas que darían lugar a un perfil profesional, ligado a aspectos nucleares como el manejo del riesgo, la creatividad, la capacidad de innovación, la autoconfianza, entre otros.

6 Neffa, Panigo y Pérez (2000) definen al trabajo precario como aquel que se caracteriza por su debilidad en cuanto a la permanencia de la relación salarial de dependencia, con sus implicaciones jurídicas y económicas en materia de estabilidad así como de protección legal y seguridad social.

7 Además de los productivos, en sentido amplio se consideran como tales otras experiencias que supongan actividades vinculadas con lo sociocomunitario, los sociocultural, de carácter artístico, etcétera.

8 Las propuestas abarcan proyectos financiados y promovidos por organismos internacionales de crédito

experiencias productivas, se advierte la coexistencia de dos tipos de estrategias: aquellas que se orientan únicamente a jóvenes emprendedores y aquellas en las que, además, se incluyen acciones dirigidas al empleo asalariado. En el primer caso (programas de emprendedores), la combinación más frecuente incluye una instancia inicial de capacitación específica, seguida de asistencia técnica y, finalmente, microcréditos (Jaramillo Baanante, 2004).

A su vez, en función del aspecto priorizado, Messina (2001) distingue dos enfoques en este tipo de programas: a) orientados al mercado: por lo general, incluyen capacitaciones puntuales de poca duración, promueven actividades o negocios individuales y utilizan mecanismos selectivos para el acceso a los fondos –por ejemplo, concursos a través de proyectos–; y b) de carácter solidario: en ellos se destina mayor tiempo al proceso de aprendizaje colectivo a través de espacios comunitarios de intercambio, se promueven experiencias de producción asociativas y no se utilizan estrategias de selección ni de autofocalización sino que, que contrariamente, se busca la permanencia del joven. Estos últimos se encuentran más próximos a los planteos realizados desde la economía solidaria o social (Coraggio, 2005).⁹

Por último, Selamé (1999) y Abdala (2004) proponen una tipología de estos emprendimientos y, a partir de la consideración de dos variables (la sustentabilidad en el tiempo, que puede llevar a reales posibilidades de capitalización, y las características socioeconómicas de los participantes), distinguen: unidades de subsistencia, sustentables y con potencial de desarrollo (estas últimas generalmente están integradas por jóvenes de sectores más favorecidos, con mayores competencias y redes sociales).

POTENCIALIDADES Y LIMITACIONES DE LAS ESTRATEGIAS

Los principales señalamientos positivos de este tipo de experiencias (que son, además, los que constituyen parte del andamiaje teórico que fundamenta y orienta tales intervenciones) se vinculan con los efectos que poseen en la construcción y fortalecimiento del capital social juvenil, especialmente en los sectores con menos recursos.

Desde la visión de algunos organismos técnicos y financieros, el capital social emerge como uno de los tipos de capitales que es necesario formar y mantener en el contexto de las sociedades de la región, altamente desiguales y segmentadas. Si bien hay una variedad de definiciones y perspectivas diferentes, las que integran los lineamientos de las políticas sociales en la región coinciden en señalar que el capital social de un grupo constituye su capacidad efectiva

así como con instituciones nacionales de carácter estatal y privado (empresas y fundaciones).

9 Desde estos enfoques se busca integrar los diferentes sectores y actores de la estructura socioeconómica en torno al eje territorial y se considera al ámbito de lo local como un espacio privilegiado para el desarrollo de procesos sociales significativos. Las reorientaciones propuestas desde la economía social (o solidaria) se presentan como una alternativa a la economía capitalista y a las políticas asistenciales y focalizadas.

para movilizar productivamente y en beneficios de los otros miembros los recursos asociativos que radican en las diferentes redes a las que tienen acceso sus miembros.¹⁰ Son estos los aspectos que consideran centrales en las alternativas para la reducción de la pobreza ya que el acceso a este tipo de capital, a la vez que contribuye a causar los problemas típicos de inequidad en las sociedades latinoamericanas (por su distribución desigual), en algunos casos podría contribuir a resolverlos (al mejorar su acumulación en los grupos más vulnerables) (Druston, 2003). Toledo y López (2006) por su parte, encuentran que este esquema analítico, donde el capital social pasa a ser considerado un activo (o recurso) y se promueve el fomento del empoderamiento como estrategia para mejorar el bienestar, tiene origen en el pensamiento económico ortodoxo liberal.¹¹

De esta manera, el enfoque del emprendimiento, mirada comprensiva construida también desde la teoría económica y ligada al mundo de los negocios, aparece extrapolado a la esfera de lo social y se cristaliza en apuestas concretas de inserción laboral en el terreno de las políticas y programas juveniles (Dávila y Honores, 2003). La tesis central desde este enfoque es que los proyectos económicos que se generen en los espacios locales permitirían ampliar la visión de las acciones emprendidas desde un sentido colectivo y solidario. En el caso de los jóvenes, consecuentemente, lo que se intenta promover son las ideas y competencias vinculadas con el diagnóstico social participativo, el asociativismo y el cooperativismo como instrumentos útiles para la generación y puesta en marcha de proyectos productivos, así como el reconocimiento de los beneficios que supone la generación de un sistema de redes sociales en la búsqueda de su inserción laboral.

Si bien varios autores (Jacinto, 1997; Lasida, 2004; Gallart, 2001; Jaramillo Baanante, 2004) identifican que estas experiencias efectivamente constituyen para los jóvenes espacios de socialización, de encuentro e intercambio con sus pares, donde adquieren competencias básicas y técnicas que favorecen cambios comportamentales y aumentan su autoestima, también coinciden en señalar debilidades referidas a la institucionalidad de los programas, tanto en sus diseños como en la implementación a nivel local. La falta de conocimiento de las características de los mercados en los que se interviene, la insuficiencia de las acciones de capacitación sin un acompañamiento y asesoría técnica permanente después de comenzado el proceso, las restricciones presupuestarias y las dificultades para mantener el financiamiento luego del período en que el programa se ejecuta, así como el hecho de que suponen una inversión importante de capital financiero al momento del inicio de las experiencias (pocas veces disponible por

10 En esta línea, la CEPAL (2003) comprende que los recursos asociativos que son determinantes para la formación de este tipo de capital son las relaciones sociales basadas en la confianza y los comportamientos de cooperación y reciprocidad.

11 En la revisión de las conceptualizaciones, los autores reconocen como principales referentes de esta vertiente a Coleman y Putnam.

el carácter riesgoso que las mismas poseen), aparecen como los factores que, frecuentemente, obstaculizan los logros y llevan a la baja sobrevivencia de las experiencias.

Otro de los aspectos críticos se vincula, justamente, con ciertas características del perfil social y cultural de los jóvenes a quienes se orientan las acciones. Si bien, en algunos jóvenes, se advierte la existencia de determinadas características potenciales que podrían augurar mejores logros, los diagnósticos también muestran que en los países de América Latina hay una mayoría de emprendedores que dista de presentar tales características y que se orienta a este tipo de actividades, más que por la oportunidad, por la necesidad o supervivencia (OIT, 2007).

Por último, la calidad de la formación y de los trabajos a los que estas experiencias permiten acceder (y/o generar) son otras de las variables que los analistas señalan que deben considerarse especialmente en las evaluaciones. Es quizá este el principal eje del debate y donde surgen los principales interrogantes. Frente al carácter transformador que estas iniciativas prometen en torno a la dinámica interna del mercado laboral juvenil, cabe reflexionar en qué medida las mismas constituyen posibilidades efectivas para la construcción de itinerarios más o menos calificantes, que los alejen de la situación de vulnerabilidad en la que se encuentran o si, en todo caso, como lo plantea Salvia (2004), se transforman en prácticas autogestivas en espacios locales sin otro horizonte de integración que no sea el propio sector informal. Dicho autor, en un artículo en el que analiza el papel de las economías de la pobreza ante la crisis del empleo en nuestro país, sostiene la hipótesis de que el principal efecto agregado de las microestrategias de subsistencia es la consolidación de la segmentación laboral y la reproducción de la informalidad en los sectores marginales. En la misma línea, Toledo y López (2006), en la revisión del concepto de capital social desde vertientes teóricas más críticas,¹² reconocen la existencia de una jerarquía entre las distintas formas de capital y, en tal sentido, la supremacía de los capitales económicos y culturales como una restricción estructural difícil de sortear sin el accionar estatal en los países de la región caracterizados por una distribución desigual y asimétrica de los mismos.

LOS DATOS EMPÍRICOS: LAS EXPERIENCIAS PROMOVIDAS EN EL GRAN RESISTENCIA

Algunas características contextuales

Gran Resistencia es la denominación del conglomerado urbano con mayor cantidad de habitantes en la Provincia del Chaco que incluye, además del municipio capitalino de Resistencia, a otras localidades cercanas como Barranqueras, Puerto Vilelas y Fontana. Al igual que para los demás aglome-

¹² Especialmente los aportes antropológicos y sociológicos de autores como Bourdieu, Lomnitz y Gutiérrez.

rados urbanos de la Región NEA, los datos estadísticos del año 2006 mostraban que, a pesar de la recuperación económica posterior a la crisis de 2002 y del mejoramiento de algunos indicadores, los índices de pobreza e indigencia continuaban siendo los más elevados tanto en relación con el promedio nacional como en comparación con el resto de las regiones (Sobol, 2007).¹³ La estructura del mercado de trabajo reflejaba la persistencia de ciertos rasgos que la ubicaban como un área de escaso desarrollo, con alto grado de informalidad y precariedad (bajas tasas de actividad en relación con el resto del país, escaso crecimiento del sector industrial, alto nivel de empleo en el sector estatal, en la actividad cuentapropista y en el trabajo doméstico, predominio de ocupaciones de baja calificación y de trabajo no registrado) (Sobol, 2007).

Específicamente en relación con la población juvenil del Gran Resistencia, la EPH Continua del segundo semestre de 2004¹⁴ indicaba que el 23,6% de la población total tenía entre 14 y 24 años de edad; en esa franja, el 34% se encontraba bajo la línea de indigencia, cifra que ascendía al 74,6% para los que vivían por debajo de la línea de pobreza. En relación con el nivel educativo, en el grupo de jóvenes de 14 a 19 años el 11,4% no había completado el nivel primario, y entre los jóvenes de 20 a 24 años el 35,1% no había finalizado el nivel secundario, mientras que sólo el 35% continuaba sus estudios de nivel superior; estas cifras ponen en evidencia el doble proceso de exclusión social soportado por los jóvenes de esta región, al que hace referencia San Martín (2004) al señalar que, como grupo de edad, son particularmente vulnerables a los ciclos recesivos pero que, además, como habitantes de una región periférica, padecen peores situaciones de pobreza estructural y tienen un acceso más limitado a los bienes públicos.

En cuanto a la situación laboral de los jóvenes, en un estudio anterior (Barbetti, 2003) centrado en el análisis de los cambios ocurridos en el mercado laboral de este conglomerado urbano en la última década,¹⁵ encontramos que, si bien en la Población Económicamente Activa (PEA) se produjeron tendencias similares al resto del país –caída en las tasas de ocupación y aumento de las tasas de desocupación–, se mantuvieron las condiciones desfavorables para los más jóvenes.¹⁶ El mayor grado de vulnerabilidad de este colectivo social quedaba también

13 En esta medición el NEA mostraba un 39 % de personas bajo la línea de pobreza y un 15,9 % bajo la línea de indigencia, en tanto que estas cifras para el Gran Resistencia se elevaban a un 43,6 % y un 19 %, respectivamente.

14 Tomamos esta medición del INDEC para la caracterización contextual porque coincide con la fecha en la que en la Provincia del Chaco se gestiona y acuerda la implementación del programa analizado.

15 En dicho artículo se analizan indicadores laborales obtenidos de las EPH (Onda Mayo) de los años 1991 (momento en que se implementa el Plan de Convertibilidad que caracteriza el modelo de reestructuración socioeconómica de la década de 1990) y 2003 (que permite visualizar el impacto que generó en el mercado de trabajo la crisis posdevaluación en 2001).

16 Así, en los registros de mayo de 2003, la tasa de desocupación para el grupo de jóvenes entre 14 y 19 años del Gran Resistencia se elevaba a un 21,9% y casi triplicaba la del segmento de individuos en edad económicamente activa (25-49 años), y los valores para la franja etaria de 20 a 24 años (14,8%) la ubicaban como el segundo grupo particularmente afectado por este fenómeno.

en evidencia en las estimaciones sobre la variación de las tasas de ocupación ya que eran los jóvenes quienes presentaban una caída mucho más pronunciada que los restantes grupos etarios. Asimismo, algunos indicadores de la calidad de las ocupaciones obtenidas daban cuenta de la desfavorable situación en la que se encontraban. Datos de la EPH Continua de 2004 (segundo semestre) mostraban la persistencia de estas situaciones precarias de inserción para este colectivo social.¹⁷

Los programas implementados. El Programa INCLUIR como caso de análisis

Desde la década de 1990 a la fecha, en el Gran Resistencia, se destacan tres intervenciones¹⁸ que entre sus componentes incluyeron la promoción de microemprendimientos productivos. Se trata de programas nacionales, financiados por organismos internacionales (BID y Banco Mundial) implementados a nivel territorial: Proyecto Joven –denominado luego Programa Capacitar– (entre los años 1993 y 2001), Programa INCLUIR (en el período 2004-2006) y Programa Más y Mejor Trabajo para los Jóvenes (iniciado en 2008 y cuya finalización se prevé para 2011). Con respecto al primero (Proyecto Joven-Capacitar), los organismos que estuvieron a cargo de su ejecución y que fueron consultados no disponen de datos estadísticos ni evaluaciones sistemáticas que permitan realizar algún análisis sobre las experiencias. Tampoco hay datos para contactar a quienes fueron los beneficiarios de estas acciones. Por su parte, el Programa Más y mejor trabajo para los jóvenes tiene poco tiempo de ejecución.

El Programa INCLUIR, seleccionado como caso para este trabajo, se implementó a partir de un esquema de articulación de varios actores (organismos de juventud de los niveles nacional, provincial y municipal, organizaciones técnicas de la sociedad civil y organizaciones de base) con funciones diferenciadas bajo un modelo de organización y gestión sostenido en tres ejes: centralización normativa, descentralización operativa y terciarización de algunos procesos en organizaciones sociales. Una de sus líneas de intervención se orientó al desarrollo de capacidades productivas, a través del financiamiento de acciones de capacitación (en oficios y en elaboración y formulación de proyectos productivos). Finalizada la instancia formativa, se abrió una convocatoria para financiar algunos de los proyectos derivados de estos cursos o bien propuestas presentadas por jóvenes que ya se encontraban desarrollando un emprendimiento productivo.

17 Entre los jóvenes de 14 a 19 años ocupados se registraba una subocupación del 17,9 % y una sobreocupación del 39,3 %; los valores para la franja de jóvenes entre 20 y 24 años eran similares (17,2 y 37,4 % respectivamente). Por su parte, entre los asalariados sólo uno de cada diez accedía a beneficios tales como aguinaldo, obra social o vacaciones.

18 Aunque existieron otras acciones, destacamos estas tres ya que, por su especificidad (fueron orientados especialmente a esta población) y magnitud, dan cuenta de la toma de posición del Estado sobre esta problemática.

Sobre 37 proyectos presentados en el área mencionada, fueron aprobados 34. Para cada uno de ellos el programa cubría un monto máximo de \$ 7.000 (destinado a la compra de equipamiento e insumos y a gastos de difusión) y el acompañamiento de un tutor durante los seis primeros meses.

Si bien en la normativa estaba previsto que existiera un diagnóstico previo de las necesidades y posibilidades del mercado de trabajo local que sirviera como marco inicial para los planes que se presentaran, el mismo no se efectivizó.¹⁹ En consecuencia, el criterio adoptado para la selección no fue, en rigor, la calidad de los proyectos presentados ni su ajuste a las características de la localidad sino más bien el hecho de que el monto de dinero disponible alcanzara (o no) para financiarlos.

Otro dato significativo, mencionado por los referentes del programa, es que varios de los proyectos aprobados directamente no se iniciaron. Los desajustes entre los tiempos del Programa (el dinero para el financiamiento llegó a la provincia varios meses después de lo previsto) y las expectativas y necesidades de los jóvenes constituyeron un obstaculizador en la instancia inicial, generando desaliento y el alejamiento de algunos beneficiarios.

En cuanto a los restantes proyectos, pasados ya tres años de la intervención, nos interesó conocer su evolución y su impacto, hasta el momento, en los itinerarios laborales de los jóvenes. A tal efecto, para realizar un primer análisis, seleccionamos una muestra teórica constituida por siete emprendimientos²⁰ y quince jóvenes integrantes de los mismos.²¹ Para dar cuenta del objetivo propuesto, en la instancia de relevamiento de datos incluimos aspectos vinculados con: a) las características de los jóvenes participantes del programa (perfil y motivaciones); y b) las características de las unidades productivas (inicio y evolución de la experiencia, tipo de actividades realizadas, espacios y procesos de trabajo, estabilidad e ingresos generados). La información construida deriva, además, de los documentos de base del programa y de entrevistas realizadas tanto a sus responsables a nivel local como a los referentes de algunas organizaciones de la sociedad civil involucrados en el proceso de implementación.

a) Características de los beneficiarios y motivos del acercamiento a la propuesta

Aunque se trató de un programa focalizado, orientado a jóvenes en situación de exclusión social, el perfil de los beneficiarios entrevistados fue alta-

19 Los principales factores que, según mencionaron los actores, impidieron su concreción fueron el escaso tiempo disponible, la reducida capacidad técnica y la falta de coordinación por cuestiones de orden político-partidario.

20 Para la selección de los casos, se consideró el tipo de actividad realizada en los microemprendimientos (producción, comercialización y servicios), la ubicación geográfica y el hecho de que hubieran sido promovidos desde diferentes organizaciones de base.

21 Entre los meses de agosto y diciembre de 2008, se realizaron entrevistas al menos a dos de los integrantes de cada emprendimiento con el objetivo de relevar diferentes visiones sobre el proceso.

mente heterogéneo. Al inicio de la experiencia, casi todos tenían más de 21 años. Sólo cuatro jóvenes contaban con estudios secundarios incompletos; los restantes habían concluido este nivel y algunos de ellos continuaban su formación en carreras de nivel terciario de corta duración²² o realizando capacitaciones en oficios.²³ Pocos referían haber iniciado –y abandonado a los pocos meses– estudios universitarios (sólo uno tenía título universitario).

En cuanto a la situación laboral, algunos se encontraban desocupados, en tanto que un grupo mayoritario (en especial aquellos de más edad) estaba realizando algún tipo de actividad laboral como cuentapropistas (herrería, telefonía, peluquería, albañilería, electricidad, realización y venta de artesanías) o bajo relación de dependencia (beca en organismo de la administración pública, cuidado de niños en casas particulares, atención al público en un negocio familiar), tratándose, pues, en ambos casos de ocupaciones caracterizadas por ser realizadas a tiempo parcial y bajo condiciones de precariedad. Finalmente, en relación con los sectores socioeconómicos y culturales de pertenencia, aunque casi todos eran miembros de familias de sectores socioeconómicos medios/bajos o bajos, no se ubicarían en la franja marginal más “dura” hacia la que, inicialmente, se orientaba la propuesta.²⁴ Este aspecto, que Messina (2001) identifica como una práctica de “desfocalización”²⁵ común en este tipo de intervenciones, refleja las limitaciones que tuvo el dispositivo en la captación y retención de aquellos jóvenes más vulnerables a la vez que muestra la magnitud de la problemática en esta región y su extensión a un amplio colectivo.

La heterogeneidad de los perfiles también evidencia la existencia de diferentes “puntos de partida” al inicio de los proyectos y, consecuentemente, la necesidad de un mayor ajuste de la propuesta en función de tales diferencias. En tal sentido, en los perfiles también consideramos importante reconocer los motivos por los que los jóvenes se acercaron a la oferta. Aquí, un eje común en las respuestas es que visualizaban al programa como *un medio para acceder a una ocupación que les permita generar ingresos o mejorar su situación laboral y sus ingresos* en aquellos casos en que ya se encontraban trabajando. No obstante, al profundizar el análisis, es posible advertir algunas variaciones en las motivaciones en función del perfil de los entrevistados.

Identificamos un primer grupo que, por su trayectoria laboral y/o educativa previa, contaba con ciertos capitales (formación y experiencia en ciertos

22 Mecánica dental, enfermería, radiología, profesorado para nivel primario y medio, tecnicatura en administración pública, tecnicatura en diseño de indumentaria.

23 Peluquería, cosmetología, secretariado comercial.

24 Nos referimos a aquellos sectores más vulnerables, entre los que se ubican los jóvenes que no estudian ni trabajan, es decir, que han perdido contacto y afiliación con las instituciones como la escuela y el mundo del trabajo.

25 Para esta autora, corresponde a una tendencia común de los programas que responden al enfoque de mercado, que lleva a incorporar a jóvenes que cuentan con mejores condiciones que las definidas para la población beneficiaria dejando de lado a los más pobres.

oficios, algunas herramientas mínimas de trabajo), en los que el inicio del proyecto y la decisión de “emprender” fue planificada y el acercamiento al programa tuvo un carácter estratégico en tanto visualizaban ciertas utilidades concretas que el mismo podía aportar (adquisición de insumos y herramientas, ampliación de su formación en aspectos técnicos en el rubro específico así como en la generación/ implementación de proyectos e incremento de su experiencia). En estos casos, en los relatos se advierten expectativas de que a mediano plazo la experiencia les permita mejorar su producción, ampliar su cartera de clientes, constituirse efectivamente en un “negocio” o en una PYME regularizada legalmente y como fuente de trabajo para otros.

En otro grupo, en cambio, el acercamiento tuvo un carácter más aleatorio y, en ocasiones, impulsado por factores de desplazamiento negativos. Aunque en sus respuestas estos jóvenes aluden a ciertas ventajas de la actividad independiente (como la autonomía en el manejo de sus tiempos), la decisión no forma parte de la construcción de un proyecto orientado a constituirse como emprendedores sino como una alternativa transitoria: quienes estaban desocupados manifestaban que, ante la imposibilidad de ingresar a ocupaciones formales en los sectores económicos más productivos, esta constituía una opción posible para generar ingresos; quienes se encontraban ocupados la veían como una posibilidad de obtener ingresos extras a tiempo parcial; y para los jóvenes de menor edad representaba una oportunidad para aprender nuevos conocimientos y transitar su primera experiencia laboral ante la falta de acceso en otros circuitos laborales.

Por último, identificamos algunos casos en los que la incorporación se realizó, fundamentalmente, como un modo de apoyo a algún amigo o familiar para completar el cupo de integrantes del proyecto (ya que el financiamiento del programa no cubría experiencias individuales, sino grupos integrados como mínimo por tres beneficiarios).

En la diversidad de situaciones antes descritas advertimos la existencia de diferentes factores (contextuales, institucionales e individuales) que, en forma articulada, influyen en la toma de decisiones y observamos cómo, en muchos casos, ante los limitados márgenes de elección, el acercamiento no responde a un interés en desarrollar una acción “empresarial” sino que constituye la única alternativa para generar formas de subsistencia.

b) Características de las unidades productivas

Tipos de actividades y constitución de los grupos

Los emprendimientos analizados se insertan en mercados locales de diferentes barrios del Gran Resistencia (Villa Río Negro, Barranqueras, Villa Aeropuerto, Villa Luzuriaga) ubicados en zonas distantes del centro y, en algunos casos, en áreas periféricas, con dificultades de acceso formal a la totalidad de los servicios urbanos básicos (redes de infraestructura, servicios municipales, equipamiento).

En cuanto a los tipos de actividades, de las siete experiencias seleccionadas una se orienta a la comercialización (reventa de productos de envasar y toldería), otra a la producción (fabricación de remeras) y las cinco restantes a la prestación de servicios (de electricidad y herrería, estéticos –peluquería, cosmología, corte y confección de vestuarios y artesanías–, de fotografía, de reparación de rejas y muebles, de diseño gráfico y cartelera). Como vemos (excepto la última de las mencionadas), no se trata de actividades novedosas, basadas en el conocimiento u orientadas a nichos de mercado o sectores más dinámicos sino asociadas a oficios tradicionales, diferenciados según sexo.²⁶ Ante la inexistencia de un diagnóstico previo de necesidades productivas, la definición de las ideas-proyectos derivó del conocimiento que alguno de los miembros del grupo tenía sobre la actividad, de las demandas que los jóvenes alcanzaron a identificar a partir de ejercicios realizados en los cursos de diseños de proyectos (consistentes en sondeos a nivel barrial) y en función del monto que suponía una inversión inicial que podría ser cubierta con los fondos otorgados por el programa.

La constitución inicial de los grupos se realizó, fundamentalmente, a partir de la convocatoria y estímulo de uno de los integrantes (como lo señalamos, en ocasiones como una estrategia de adhesión para acceder al programa). Si bien no fue un objetivo explícito del programa, casi en su totalidad los miembros de los grupos poseen lazos de parentesco o amistad (hermanos, primos, novios, vecinos, amigos) y conforman redes de tipo primario, generando lo que Granovetter (1973)²⁷ denomina *lazos fuertes*. Las características de estas relaciones (vínculos afectivos y con personas muy cercanas), como veremos luego, a la vez que fue un facilitador en la instancia constitutiva inicial del proyecto, se configuró, en algunos casos, como una limitante en la evolución posterior de la experiencia (particularmente en el momento de la comercialización).²⁸

Espacios y procesos de trabajo

Los emprendimientos se caracterizan por realizar producciones o prestar servicios a pequeña escala, movilizar un bajo volumen de dinero; en muy pocos casos la tecnología utilizada es compleja. En términos generales, la mayoría de los entrevistados comentan que disponen del equipamiento y las herramientas básicas necesarias para iniciar la actividad.²⁹

26 Estas mismas características se dan en el universo total de proyectos financiados, aunque se destacan algunos proyectos con temáticas innovadoras (que son las menos frecuentes).

27 Citado en Golovanevsky, 2005.

28 El autor antes mencionado explica que una característica de este tipo de lazos (fuertes) es que, en los sectores más pobres, pocas veces contribuyen efectivamente a participar de intercambios de activos para superar la instancia de supervivencia. Los denominados lazos débiles, en cambio, si bien los vínculos son menos cercanos, forman parte de la red personal y poseen la capacidad de suministrar nuevas oportunidades y acceso a otros círculos.

29 Se trata del equipamiento y las herramientas otorgadas por el programa, capital que es valorado por los jóvenes quienes reconocen que, en muchos casos, no hubieran podido adquirirlos de otro modo.

En cuanto al espacio físico, casi todas las experiencias tienen como ámbito de trabajo los domicilios particulares de algunos de los beneficiarios o de algún familiar. Se trata de ambientes pequeños, acondicionados tanto para la producción como para la venta (o para guardar el equipamiento, en los casos que prestan servicios), pero integrados (o conectados) con la vivienda familiar. Sólo en dos casos los negocios funcionan en un local destinado específicamente para tal fin, en los que sus integrantes también son propietarios y asumen los gastos de impuestos (luz, agua, impuestos municipales) y de mantenimiento. Aunque, por las características y los requerimientos de la actividad (espacio para las máquinas, ambiente adecuado para la atención al público, mayor visibilidad del negocio para captar otros clientes) varios entrevistados manifestaron el deseo y la necesidad de ampliar los locales o trasladarse a otra zona de la ciudad, esto supone costos que no pueden ser asumidos por el grupo.

A pesar de las precarias condiciones en las que muchos de los emprendimientos funcionan, en los grupos se observan prácticas vinculadas con la organización del trabajo (división de tareas y responsabilidades y asignación de horarios específicos), con la administración de los recursos financieros así como con la distribución y/o el destino de los ingresos. No existen normas formales pero sí acuerdos tácitos que regulan su funcionamiento. La particularidad –que constituye, además, otro de los aspectos valorados positivamente por los miembros– es que, por el tipo de lazos de sus integrantes, se construyen relaciones horizontales y flexibles, en las que no existe un único “jefe” sino que tales acuerdos se establecen de manera consensuada en función de los aportes que cada uno pueda realizar. Asociado a lo que algunos autores como Laville (2004) distinguen como formas de reciprocidad, dentro de los diferentes patrones de integración en las unidades económicas, el trabajo se reparte entre los diferentes integrantes considerando la disponibilidad de tiempo (en función de la existencia de otras actividades domésticas, laborales o estudiantiles) y las capacidades (conocimientos y habilidades).

Para la distribución de los ingresos, en cambio, identificamos la coexistencia de diferentes prácticas.³⁰ En algunos casos, generaron un fondo común que en una primera instancia no fue utilizado (para reinvertir en el negocio “hasta que arranque”) y que luego se dividió en partes iguales entre los miembros; en otros, establecieron porcentajes (a modo de “sueldos”) en función de la productividad (registraban ingresos y egresos pero en forma individual, para controlar cuánto aportaba cada uno y asegurarse la reposición de insumos utilizados por el grupo).

En los relatos, tal como estaba previsto en sus proyectos, todos mencionan también haber implementado al comienzo de la experiencia alguna es-

30 En la mayoría de los casos, alguno de sus miembros se ocupaba de realizar un registro del dinero movilizado en una suerte de cuaderno diario o semanal con entradas (ingresos por ventas o servicios prestados) y salidas (gastos en insumos, impuestos, entre otros).

trategia publicitaria para captar clientes: diseño de afiches, panfletos y tarjetas personales que fueron distribuidos en negocios y otros sitios concurridos de sus barrios o barrios cercanos; y, aunque consideran que este medio resultaba insuficiente, señalan que generó cierta visibilidad en su entorno para iniciar la actividad.

Dificultades en el desarrollo de las experiencias

Las principales dificultades señaladas por los jóvenes en el desarrollo posterior se vinculan con problemas referidos al proceso de producción y, fundamentalmente, al de comercialización (problemas en la colocación de sus productos y/o servicios, en la constitución de una cartera de clientes propia y sostenida), que, en muchos casos, afectan la sostenibilidad del proyecto. Estas dificultades constituyen aspectos críticos comunes a todas las experiencias, y, si bien obedecen a una multiplicidad de factores, tuvieron un mayor impacto en aquellos que contaban con menos capitales previos.

La inexperiencia de los jóvenes en la actividad comercial, en algunos casos, y el desconocimiento de ciertas particularidades del oficio o rubro del negocio que emprendían, en otros, fueron aspectos que no alcanzaron a ser compensados por las acciones formativas previstas desde el dispositivo.³¹

Las redes sociales generadas, en tal sentido, tampoco parecen haber contribuido, efectivamente, al mejoramiento de estas situaciones. En muy pocos casos hubo una extensión, en cuanto a la calidad y variedad de experiencias de vinculación, fuera de los lazos primarios iniciales. Sólo en dos casos, las relaciones existentes previamente fueron potenciadas.³² En el resto, los vínculos generados fueron de tipo comercial –con clientes y proveedores del barrio en el intercambio laboral cotidiano–, pero no se ampliaron a otros de tipo institucional –con actores del mundo empresarial, sindical o educativo– que podrían haber contribuido a facilitar el proceso emprendedor. Aunque estaban previstos en las acciones del programa, tampoco se concretaron, entre los participantes de los diferentes microemprendimientos financiados, espacios de encuentro que podrían haber aportado en el mismo sentido a través del intercambio de experiencias y acciones cooperativas con un sentido colectivo.

La posibilidad de realizar producciones o de prestar servicios a mayor escala y de sostener la competitividad no sólo en el precio sino también en la calidad de los productos –y, de este modo, ampliar los espacios de comercialización– tuvo

31 Los entrevistados señalan la insuficiencia de las instancias prácticas, así como la reducida extensión de los cursos y de la actividad tutorial posterior, como cuestiones que deberían ser revisadas en este tipo de ofertas.

32 Uno de los entrevistados, que integra hace varios años una asociación que nuclea a trabajadores del oficio, mencionó que, a partir de la experiencia emprendedora, participa actualmente en una comisión para elaborar una propuesta de proyecto de ley para defensa del sector; otro de los jóvenes, con formación universitaria y cuyo negocio ya estaba funcionando, relata haber generado vínculos con empresas y proveedores de otras regiones.

como principal restricción los limitados recursos financieros disponibles.³³ Por otra parte, la vulnerabilidad económica por la que transitan las unidades productivas también explica el hecho de que ninguna haya podido superar, hasta el momento, la informalidad. En las entrevistas, los jóvenes mencionan que la inestabilidad de los emprendimientos, el relativamente poco tiempo de funcionamiento desde su inicio, así como los elevados costos impositivos, son los principales motivos que impiden su registración y el cumplimiento de las normas contables, tributarias y laborales. Lo cierto es que tal situación no sólo impacta en la falta de acceso a la protección tradicional del empleo regularizado (seguro de desempleo, salud, jubilaciones y asignaciones familiares) de los integrantes del emprendimiento y de algunos trabajadores que en forma temporaria se vinculan con el mismo,³⁴ sino que, en ocasiones, los excluye de determinados circuitos comerciales (por ejemplo, participar en licitaciones para obras en el sector estatal u ofrecer servicios a empresas que requieren facturación) o se traduce en situaciones de riesgo de inhabilitación por estar “al margen de la ley”.

Por último, los jóvenes de los sectores más vulnerables mencionaron, además, la existencia de barreras de tipo culturales, asociadas a prácticas de discriminación al momento de ofrecer los productos o servicios (cierta desconfianza de potenciales clientes por la edad, la apariencia, por no ser conocidos) que impidieron ampliar su clientela.

Rentabilidad, ingresos y situación actual de los emprendimientos

En cuanto a la rentabilidad y los ingresos identificamos, también, situaciones diversas. Algunos entrevistados mencionan que el emprendimiento (al menos en algunos períodos) fue rentable y generó ganancias. Se trata de experiencias que, por el tipo de actividad realizada (servicios personales que requieren poca inversión inicial en equipamiento y bajos gastos en insumos) así como por el hecho de tenían una cartera de clientes previa, pudieron movilizar dinero al poco tiempo de constituirse. Sin embargo, en estos casos, también manifiestan que los ingresos generados no fueron (ni son) estables ni suficientes para cubrir las necesidades de todos los miembros. Señalan que los montos obtenidos contribuyeron para algunos gastos personales (pasajes, materiales de estudio, compra de alguna vestimenta) o para realizar aportes a los gastos de la economía familiar (alimentos) pero en cantidades menores al salario mínimo en otros tipos de actividades de calificación baja o media en el sector formal. Consecuentemente, al poco tiempo de iniciada la experiencia, varios integrantes

33 La posibilidad de reinvertir sólo para los gastos fijos del negocio así como la falta de acceso a créditos no permiten adquirir herramientas y equipamientos tecnológicos más complejos y de mayor costo, necesarios en algunos casos (máquinas de coser industriales, máquina de corte, impresora para realizar estampados) ni a ciertos insumos.

34 En tres de las experiencias analizadas, los entrevistados mencionaron haber incorporado temporariamente a otros trabajadores a la experiencia, sin contrato de ningún tipo.

tuvieron la necesidad de iniciar otras ocupaciones,³⁵ o bien optaron por destinar menor tiempo a esta actividad y, así, el grupo inicial se fue disolviendo.

En otros casos, en cambio, los jóvenes mencionaron que los proyectos, nunca fueron rentables. En ocasiones, los ingresos generados alcanzaron para la cobertura de gastos fijos (insumos, impuestos) y, en otros, la experiencia se sostuvo apelando al apoyo monetario de familiares o recurriendo a los ingresos de otras ocupaciones.

Actualmente de los siete microemprendimientos analizados, cinco continúan en marcha, pero sólo para dos jóvenes la actividad que aquí realizan constituye su ocupación principal (y manifiestan la intención de continuar desarrollando la misma). Algunos jóvenes directamente se desvincularon de las experiencias.³⁶ Los restantes siguen participando como integrantes pero con una menor dedicación horaria (ya que poseen otras ocupaciones laborales y estudiantiles) y de modo eventual (“entran y salen” de la actividad de acuerdo con la fluctuación de la demanda o con la necesidad de generar un ingreso extra).

Dos emprendimientos cesaron su actividad. En uno de ellos la maquinaria y herramienta que recibieron está guardada en la casa de uno de los beneficiarios, quien desde hace algunos meses se encuentra contratado como chofer en el interior de la provincia, mientras que la otra integrante del proyecto conserva su trabajo inicial en el servicio doméstico a medio tiempo. El otro proyecto pasó a constituir un negocio familiar que genera ingresos eventuales para reponer la mercadería y comprar alimentos para el hogar; ese negocio es atendido por la madre de dos de los jóvenes que integraron el grupo (uno de ellos trabaja en la municipalidad y su hermana realiza actividades de peluquería mientras continúa sus estudios).

En ninguno de los casos las ocupaciones realizadas por los jóvenes que se desvincularon de las experiencias o que continúan en la misma a tiempo parcial guardan relación con la capacitación recibida ni con el rubro del emprendimiento.

REFLEXIONES FINALES

A lo largo de este trabajo hemos intentado realizar un análisis del alcance de los programas sociales destinados a generar microemprendimientos juveniles, a partir de la revisión de estudios previos y mediante la constatación empírica de algunos casos próximos.

Podemos señalar, en primer término, que la bibliográfica revisada da cuenta de los límites de este tipo de intervenciones indicando que, para que las mismas sean efectivas, necesariamente deben estar inscriptas en políticas ge-

35 Esta situación se dio más rápidamente en tres casos (dos hombres y una mujer) que tenían hijos a su cargo.

36 De acuerdo con las características de la actividad y con los materiales y equipamientos recibidos, en estos casos se acordó una distribución de los mismos en el grupo.

nerales más amplias orientadas a la generación de trabajo y al mejoramiento progresivo de su calidad y, a su vez, deben asociarse en su implementación al esfuerzo de una multiplicidad de actores e instituciones. Parte de la bibliografía también muestra que, como políticas públicas, al igual que otras líneas programáticas antes desarrolladas (aquellas centradas en la capacitación) y a diferencia de las anteriores instituciones existentes en materia laboral de corte universalista, estas nuevas estrategias de atención a grupos sociales específicos buscan brindar algún tipo de apoyo a los jóvenes pero no efectivizan derechos sociales. Como lo advierten algunos autores (Grassi, 2006; Raggio, 2003), gran parte de estos programas ofrecen un beneficio de carácter parcial: en ocasiones, pueden promover formas de integración social con un carácter restringido, ya que son portadores y productores de una integración con mayor subordinación y desigualdad social. En la transición de los jóvenes hacia la vida activa, el paso por experiencias microempresariales, si bien a veces puede constituir una forma de inserción social, no necesariamente supone una garantía de una inserción laboral de calidad.

Por su parte, en relación con las experiencias empíricas seleccionadas y coincidiendo con varios de los antecedentes reseñados, los datos hasta aquí analizados muestran la existencia de una serie de dificultades que impiden la sostenibilidad y supervivencia de varios de los emprendimientos iniciados así como la imposibilidad de que las actividades laborales allí realizadas trasciendan la informalidad. A la fragilidad interna de los dispositivos, deben sumarse las condiciones contextuales desfavorables, en particular los altos índices de pobreza, en la que las experiencias se desarrollan.

La baja rentabilidad y la consecuente falta de garantías de un ingreso seguro (en términos de estabilidad) y suficiente operan como las principales variables que inciden en este proceso provocando, en muchas ocasiones, el alejamiento de varios integrantes del proyecto y una ruptura en la experiencia asociativa e impidiendo un mayor aprovechamiento del proceso de aprendizaje colectivo iniciado en estos espacios. Se advierte, en tal sentido, que ciertas potencialidades de la propuesta no logran tener, luego, un adecuado desarrollo. Así, ante la insuficiencia de soportes institucionales que acompañen integralmente a los jóvenes más vulnerables en su tránsito por la experiencia, la tendencia que parece advertirse en los itinerarios de los entrevistados es la reproducción de situaciones en las que los mejor posicionados en cuanto a sus capitales previos son quienes aprovechan de mejor modo la experiencia y llegan a ser, luego, los emprendedores más “exitosos”.

BIBLIOGRAFÍA

ABDALA, E. (2004), *Manual para la evaluación de impacto en programas de formación para jóvenes*, Montevideo, OIT/CINTERFOR.

AMARGÓS, O. (2004), “Las transformaciones económicas, los modelos de desarrollo y los desafíos de la educación y formación”, en C. JACINTO (coord.), *¿Educar para qué trabajo? Discutiendo rumbos en América Latina*, Buenos Aires, Red Etis (IIFE-IDES), MTCYT y MTEYSS, La Crujía, 1ª edición.

BEKERMAN, M. y S. RODRÍGUEZ (2007), “Políticas productivas para sectores carenciados: microcréditos en Argentina”, en *Revista Desarrollo Económico*, n° 185, vol. 45, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), pp. 95-118, abril-junio.

BALARDINI, S. (1995), *Políticas de juventud en América Latina: evaluación y diseño. Informe Argentina*, Buenos Aires, OIJ-FLACSO Sede Argentina.

BANGO, J. y E. RODRÍGUEZ (1996), “Políticas de juventud en América Latina en la antesala del año 2000: logros, desafíos y oportunidades”, resumen preliminar del Informe final del Proyecto de investigación y desarrollo “Políticas de juventud en América Latina: evaluación y reformulación”. Versión preparada exclusivamente para el Segundo Encuentro Latinoamericano de Expertos en Juventud, OIJ-Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo. Santa Cruz.

BARBETTI, P. (2003), “La inserción laboral de ‘los’ y ‘las’ jóvenes en el Gran Resistencia”, en Ana María PÉREZ RUBIO (coord.), *Rupturas y permanencias en los roles de género: cuando las mujeres trabajan*, Corrientes, Editorial Universitaria de la Universidad Nacional del Nordeste (EUDENE), cap. 3, pp. 67 a 96.

----- (2005), “Transiciones laborales juveniles hacia el mundo del trabajo. Un análisis de los itinerarios laborales iniciales de jóvenes de diferentes sectores socioculturales en el Gran Resistencia”, en *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, Buenos Aires, Sistema de Información sobre Mercado Laboral (SIMEL), pp. 173-197.

CACHÓN, L. (2000), *Juventudes y empleos: perspectivas comparadas*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

CASAL, J. (1996), “Modos emergentes de transición a la vida adulta en el umbral del siglo XXI: aproximación sucesiva, precariedad y desestructuración”, en *REIS*, n° 75, pp. 295-316.

CASANOVAS, J. (2002), “Razones y Tópicos de las Políticas de Juventud”, en *Revista Estudios de la Juventud*, n° 59, Madrid, INJUVE.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2003), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL.

CORAGGIO, J. L. (2005), “Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria”, trabajo presentado en el Panel sobre “Nuevas formas asociativas para la producción”, dentro del Seminario “De la Universidad pública a la sociedad argentina. El Plan Fénix en vísperas del Segundo Centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad”, Universidad de Buenos Aires, 2-5 de agosto.

DÁVILA, León y C. HONORES (2003), “Capital Social Juvenil y Evaluación Programática hacia Jóvenes”, en *Revista Última Década*, n° 18, Viña del Mar, CIDPA, pp. 175-198, abril.

DIEZ de MEDINA, R. (2001), *Los jóvenes y el empleo en los noventa*. Montevideo, CINTERFOR-OIT.

DRUSTON, J. (2003), “Capital social: parte del problema, parte de la solución. Su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe”, en COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL.

FILMUS, D. y A. MIRANDA (1999), “América Latina y Argentina en los noventa: más educación, menos trabajo = más desigualdad”, en D. FILMUS (comp.), *Los noventa: política, sociedad y cultura en América Latina y Argentina de fin de siglo*, Buenos Aires, Editorial EUDEBA.

GALLART, M. A. (2001), “Los desafíos de la integración social de los jóvenes pobres: la respuesta de los programas de formación en América Latina”, en E. PIECK (coord.), *Los jóvenes y el trabajo. La educación frente a la exclusión social*, México D.F., UIA-UNICEF-CINTERFOR/OIT-RET-CONALEP.

GOLOVANEVSKY, L. (2005), “Vulnerabilidad, capital social y redes sociales. Cuestiones teóricas y una aproximación empírica para Argentina en el siglo XXI”, en *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, n° 1, Buenos Aires, Sistema de Información sobre Mercado Laboral (SIMEL), pp. 119-160.

GRANOVETTER, M. (1973), “The Strength of Weak Ties”, en *American Journal of Sociology*, 78 (6), pp. 1360-1380.

GRASSI, E. (2006), “Problemas de la teoría, problemas de la política. Necesidades sociales y estrategias de las políticas sociales”, en *Revista Laboratorio*, n° 16, año VII. Disponible en <http://lavlaboratorio.fsoc.uba.ar>

JACINTO, C. (1997), “Políticas públicas de capacitación laboral de jóvenes: un análisis desde las expectativas y las estrategias de los actores”, en *Revista Estudios del Trabajo*, n° 13, Buenos Aires, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), pp. 91-124.

----- (2004), “Ante la polarización de oportunidades laborales en América Latina. Un análisis de algunas propuestas recientes en la formación para el trabajo”, en C. JACINTO (coord.), *¿Educar para qué trabajo? Discutiendo*

rumbos en América Latina, Buenos Aires, Red Etis (IIFE-IDES), MTCYT y MTEYSS, La Crujía, 1° Edición.

----- (2008), “Los dispositivos recientes de empleo juvenil: institucionalidades, articulaciones con la educación formal y socialización”, en *Revistas de Trabajo*, año 4, n° 6, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEYSS), pp. 123-142.

JARAMILLO BAANANTE, M. (2004), *Los Emprendimientos Juveniles en América Latina: ¿Una respuesta ante las dificultades de empleo?*, Buenos Aires, Red Etis (IIFE-IDES).

LASIDA, J. (2004), *Estrategias para acercar a los jóvenes al trabajo*, Buenos Aires, Red Etis (IIFE-IDES), Serie Tendencias y Debates, n° 3, 1° edición.

LAVILLE, J. (2004), *Economía social y solidaria. Una visión europea*, Buenos Aires, Altamira.

MARTÍN CRIADO, E. (1998), *Producir la juventud. Crítica de la Sociología de la Juventud*, Madrid, Istmo.

MESSINA, G. (2001), “Modelos de formación en las microempresas: en busca de una tipología”, en E. PIECK (coord), *Los jóvenes y el trabajo. La educación frente a la exclusión social*, México D.F., UIA-UNICEF-CINTERFOR/OIT-RET-CONALEP.

NEFFA, J. C., D. PANIGO y P. PÉREZ (2000), *Actividad, empleo y desempleo. Conceptos y definiciones*, Buenos Aires, Asociación Trabajo y Sociedad/CEIL/PIETTE-CONICET.

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) (2007), *Trabajo Decente y Juventud: América Latina*, Lima, OIT.

PORTES, A. (1995), “La economía informal en América Latina: definición, dimensión y políticas”, en A. PORTES, *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México D.F., FLACSO.

RAGGIO, Liliana (2003), “Evaluación de programas sociales desde una perspectiva cualitativa. En torno de la definición de las necesidades a partir de los destinatarios”, en Javier LINDEMBOIM y Claudia DANANI (coord.), *Entre el trabajo y la política. Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*, Buenos Aires, Editorial Biblos.

RAMBLA, X. (2005), “Los instrumentos de la lucha contra la pobreza: una revisión de dos tesis sociológicas sobre las estrategias de focalización y activación”, en *Revista Argentina de Sociología*, n° 5, pp. 135-155.

RAMÍREZ GUERRERO, J. (1998), “La formación de Transición. Modelo conceptual para una estrategia de intervención contra el desempleo de tipo estructural”, en CINTERFOR, *Juventud, Educación y Empleo*, Montevideo, CINTERFOR-OIT.

REDONDO, J. (2000), “La condición juvenil entre la educación y el empleo”, en *Última Década*, n° 12, Viña del Mar (Chile), Ediciones CIDPA.

RODRÍGUEZ, E. (1998), “Los jóvenes latinoamericanos: heterogeneidades y diversidades en materia de riesgos, oportunidades y desafíos en la antesala de un nuevo milenio”, en P. HUNERMANN y M. ECKHLOT (eds.), *La juventud latinoamericana en los procesos de globalización*, Buenos Aires, EUDEBA-FLACSO.

----- (2002), *Políticas de juventud para el siglo XXI. Actores estratégicos para el desarrollo*, México D.F., IMJ/SEP.

SALVIA, A. (2004), “Crisis del empleo y nueva marginalidad en los tiempos de cambio social. Génesis de una catástrofe anunciada”, en *Revista Argumentos*, n° 4, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA, octubre. Disponible en: <http://www.argumentos.fsoc.uba.ar/no4/articulos4.htm>.

SALVIA, A. e I. TUÑÓN (2003), *Jóvenes Trabajadores en el Cono Sur: desafíos y respuestas*, Buenos Aires, Pro Sur, Fundación Friedrich Ebert.

SAN MARTÍN, M. E. (2004), “La situación socioocupacional de los jóvenes en la Región del NEA y su relación con los procesos de exclusión social”, en M. PANAIÁ (coord.), *Crisis Fiscal, Mercado de Trabajo y Nuevas Territorialidades en el Nordeste Argentino*, Buenos Aires, Editorial La Comena.

SELAMÉ, T. (1999), *Emprendimiento juvenil*, Santiago de Chile, Instituto Nacional de la Juventud.

SOBOL, B. (2007), “Características de la estructura ocupacional en la Región NEA en el período 2003-2006”, en *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, n° 3, Buenos Aires, Sistema de Información sobre Mercado Laboral (SIMEL), pp. 135-154.

TOLEDO, F. y E. LÓPEZ (2006), “La noción de capital social como herramienta de superación de la pobreza. Un análisis de su importancia desde dos perspectivas disímiles”, en J. NEFFA y P. PÉREZ (coords.), *Macroeconomía, Mercado de Trabajo y Grupos Vulnerables: desafíos para el diseño de políticas públicas*, Buenos Aires, CEIL-PIETTE.

WELLER, J. (2003), *La problemática inserción laboral de los y las jóvenes*, Santiago de Chile, CEPAL, Serie Macroeconómica del Desarrollo, n° 28.

----- (2007), “La inserción laboral de los jóvenes: características, tensiones y desafíos”, en *Revista de la CEPAL*, n° 92, pp. 61-82, agosto.

RESUMEN

Los microemprendimientos productivos surgen en la última década como una opción alternativa para el tratamiento de la problemática laboral de los jóvenes en América Latina. En este trabajo realizamos una discusión sobre el alcance y las características de este tipo de intervenciones, analizando sus potencialidades y sus limitaciones en contextos con elevados índices de pobreza y mercados de trabajo deprimidos. En el texto, luego de realizar una breve revisión del estado del arte sobre el tema, presentamos los avances de un estudio en el que analizamos los primeros resultados de un programa implementado, hace algunos años, en la Ciudad de Resistencia (Provincia del Chaco) con dicho objetivo.

ABSTRACT

The productive microemprendimientos arise, in the last decade, like an alternative option for the problematic treatment of the labor one of the young people in Latin America. In this work we realised a discussion on the reach and the characteristics of this type of interventions, analyzing its potentialities and their limitations, in contexts with high indices of poverty and depressed markets of work. In the text, after to realize a brief revision of the state-of-the-art on the subject, we presented/displayed the advances of a study in which we analyzed the first results of an implemented program, some years ago, in the City of Resistance (Chaco) with this objective.

PALABRAS CLAVE

PROGRAMAS SOCIALES
MICROEMPREDIMIENTOS
PRODUCTIVOS
JÓVENES
ITINERARIOS SOCIOLABORALES

KEY WORDS

SOCIAL PROGRAMS
PRODUCTIVE
MICROEMPREDIMIENTOS
YOUNG
SOCIOLABOR ITINERARIES