

# EMPRENDIMIENTO JUVENIL

Investigación realizada para el Instituto Nacional de la Juventud por Teresita Selamé, socióloga, de la Vicerrectoría de Asuntos Estudiantiles de la Universidad de Santiago de Chile, contando con la colaboración de Jorge Ochoa Moreno (sociólogo), y Cristián Kaiser Caldera (psicólogo), entre enero y agosto de 1999

## **I. ANTECEDENTES**

En 1999, el Instituto Nacional de la Juventud estimó importante propiciar un proyecto de investigación que analizase el perfil del emprendedor económico, en particular, del emprendedor *juvenil* de negocios. Los propósitos últimos asociados a la realización del proyecto tenían que ver con la necesidad de conocer en profundidad los pre-requisitos y condiciones que deben ser satisfechos en la eventualidad que ese organismo estatal tome la decisión de prestar apoyo al trabajo independiente entre la población juvenil de escasos recursos, en la meta de aportar a la disminución de los niveles de desempleo que han sido tradicionalmente muy elevados en este segmento etáreo y, en particular, entre los jóvenes social y económicamente más vulnerables.

En este contexto se gestó el Estudio “Emprendimiento Juvenil”, el cual, para el mejor logro de sus objetivos, tuvo que plantear su desarrollo de forma tal que a través de él se abarcasen a lo menos tres ámbitos de la producción de conocimiento: el ámbito teórico-conceptual, el de la operacionalización de variables, y el de la investigación empírica propiamente tal.

Para el logro de los propósitos, se definieron como objetivos centrales del estudio los siguientes:

1. Destacar los elementos constitutivos de la personalidad emprendedora juvenil;
2. Establecer una tipología de emprendimientos juveniles;
3. Determinar aquellos factores que permiten desarrollar capacidad emprendedora en los jóvenes, aquellos que la inhiben y aquellos que la obstaculizan;
4. Determinar el perfil de jóvenes susceptibles de participar en instancias de educación a distancia que se encuentren orientadas al desarrollo de la capacidad de emprendimiento;
5. Determinar aquellos productos y procesos que tienen un efecto favorecedor de la capacidad emprendedora juvenil.

La estrategia metodológica para abordar los temas a tratar por este Estudio contempló la utilización de una variada gama de técnicas investigativas así como la elaboración y aplicación de múltiples instrumentos de recopilación de información. Se reseña brevemente, a continuación, la naturaleza de las técnicas utilizadas.

Para establecer una definición teórico-conceptual del *perfil del emprendedor* se recurrió a la *revisión de la literatura existente y disponible en el país*, como, también, fueron analizados los resultados arrojados por *estudios especializados*. Para llegar a la caracterización de la educación a distancia y a la determinación de la pertinencia y factibilidad de un programa de esta naturaleza, orientado a la formación de jóvenes emprendedores de negocios de escasos recursos, también se recurrió a la lectura de una extensa bibliografía.

Se procedió a sostener *conversaciones con informantes calificados*. Algunos de estos expertos son profesores de la Universidad de Santiago de Chile que tienen o han tenido activo protagonismo en el desarrollo de programas de creación de microempresas dirigidos hacia estudiantes de esa casa de estudios. Otros son profesionales vinculados a organizaciones no gubernamentales que apoyan el desarrollo microempresarial.

Se realizaron *entrevistas semi-estructuradas* a cinco encargados de programas de apoyo al emprendimiento económico cuyas poblaciones objetivo son pobladores de escasos recursos.

A objeto de verificar empíricamente la validez de la definición conceptual sobre capacidad emprendedora formulada por el Estudio, y con la intención, además, de aportar al proceso de operacionalización de este concepto, se procedió a la *elaboración de un instrumento psicológico ad hoc*, el cual permite medir la presencia/ausencia de los *factores considerados críticos por el Estudio en el perfil del emprendedor, a saber, las capacidades de innovación y de asumir riesgos moderados*. En este esfuerzo, se colocó especial cuidado en que el test se encontrara adaptado a la realidad social, económica y cultural de los jóvenes urbanos de escasos recursos del país.

a) Con el fin de acopiar evidencias en relación con los rasgos de personalidad, actitudes, conductas, habilidades y talentos y capacidades intelectuales que se mostrarían necesarios para sustentar un eventual programa de formación orientado a la promoción del emprendimiento económico juvenil; b) de conocer la mirada que jóvenes de escasos recursos tienen respecto de la actividad económica independiente, sus experiencias personales y los factores que los han llevado a optar por esta vía de empleo y a persistir en ella; y c) de extraer ciertas conclusiones en relación con los recursos materiales, financieros y técnicos que los jóvenes emprendedores requerirían para desarrollar con éxito su actividad, se efectuaron *entrevistas en profundidad* a 8 jóvenes de escasos recursos que habitan en localidades urbanas de la Región Metropolitana y que se han inclinado por el trabajo independiente.

Esta técnica de recopilación de información estuvo complementada con la administración de otros tres tipos de instrumentos, a saber: a) una **encuesta o entrevista estructurada** tendiente a conocer ciertas características socio-demográficas y familiares del entrevistado, así como las condiciones bajo las cuales se desarrolla su iniciativa económica; b) un *primer test psicológico*, específicamente, el instrumento de medición *ad hoc* mencionado en el punto anterior; y, c) un *segundo test psicológico, el Test 16 PF o Cuestionario Factorial de Personalidad Cattell*, que permitió determinar la existencia o inexistencia de ciertos rasgos generales de personalidad que, de acuerdo con el marco teórico del Estudio, se encontraban asociados a la capacidad emprendedora.

⇨ *Análisis secundario de documentos*. Entre otros documentos, se procedió a la revisión de artículos y reportajes publicados en la prensa, de informes de avance e informes finales de determinados programas de acción y de proyectos de investigación, y de discursos de personalidades públicas.

## II. APORTES CONCEPTUALES: el ámbito teórico conceptual

### 1. El Perfil del Emprendedor

En el Estudio se definió la acción emprendedora como “toda *acción innovadora* que, a través de un sistema organizado de relaciones interpersonales y la combinación de recursos, se orienta al logro de un determinado fin”, enfatizando con ello que la acción emprendedora tiene que ver con la capacidad de crear **algo nuevo** y con la creación de un nuevo **valor**.

La acción empresarial, que persigue fines de lucro, constituye **una de las variadas formas de emprendimiento**. El emprendimiento económico fue definido como “la combinación de factores productivos para el desarrollo de un proceso que transformará determinados bienes y servicios en nuevos bienes y servicios que serán, supuestamente, de mayor valor, todo ello con la resultante del logro de algún margen de utilidad o ganancia”.

“El acto emprendedor puede ser definido como la **creación de valor**”<sup>1</sup>, afirman tres autores españoles (Bermejo, Rubio, de la Vega, 1992: 3). “No se trata simplemente de saber hacer bien las cosas, es necesario ser capaz de aportar ‘**algo nuevo de más**’”, señalan, asimismo, los representantes del Programa Desarrollo Empresarial de Monterrey, México<sup>2</sup> (DEMAC, 1990: 3).

Más aún, para los últimos autores citados, crear/inventar/emprender parecieran ser palabras sinónimas. “La innovación es la herramienta específica del emprendedor. Emprender es el acto que transforma los recursos con miras a crear la riqueza. Es el arte de transformar una idea en realidad. Es la capacidad de compromiso por encontrar soluciones sencillas a problemas complejos. Es la aptitud de buscar los recursos y la energía necesarios para crear, inventar, descubrir nuevas formas de hacer las cosas .... Se habla de crear, de aportar nuevas soluciones para nuevas necesidades. Se habla de introducir nuevos productos y servicios, de innovar. Pues bien, los emprendedores son quienes llevan a cabo este proceso de innovación” (ibid). Bermejo et al. asumen que la capacidad de innovación es una característica *innata* al emprendedor (Bermejo, Rubio, de la Vega, 1992: 9), y que la innovación constituye “uno de los factores críticos del éxito en el mundo de la empresa” (Bermejo, Rubio, de la Vega, 1992: 19).

Por su estrecha vinculación con *la capacidad de innovar*, no cabe extrañarse de la importancia que los diferentes autores atribuyen a la *capacidad creativa*: “la característica inseparable del espíritu emprendedor es la creatividad; ésta da la capacidad de soñar cosas nuevas y llevarlas a la acción” (DEMAC, 1990: 6). Para el autor Roger Firestien, la creatividad y el espíritu emprendedor son conceptos que están “íntimamente relacionados.

<sup>1</sup> El subrayado es de los responsables del Estudio.

<sup>2</sup> El subrayado es de los responsables del Estudio.

Un emprendedor no puede existir sin creatividad.....Los emprendedores crean constantemente nuevas fórmulas para resolver sus problemas....Un emprendedor estimula su propio ambiente creativo, pensando siempre en términos de soluciones y oportunidades, más que viendo los acontecimientos como un problema.....Quizás, en la práctica, la única diferencia entre ambos conceptos es que el espíritu emprendedor vendría a ser un tipo de creatividad más específico, aplicado al mundo de los negocios. Sin embargo, a nivel de los comportamientos específicos, que se relacionan en ambos casos, hay mucha similitud: se abren ideas, emerge el deseo de aparecer con cosas nuevas, se cuestionan las opciones posibles, etc.” (Roger L. Firestien, citado por el Boletín Noticias del Programa PRONUEVO, Santiago de Chile, Informativo N° 10, septiembre-noviembre de 1996).

Mientras los emprendimientos de negocios o emprendimientos económicos generan un valor de índole **económica**, **otros** emprendimientos, a través también **de acciones innovadoras**, generarán **valores de otro orden**.

Se examinaron una serie de elaboraciones teórico-conceptuales realizadas por autores nacionales y extranjeros, y se llegó a la conclusión que los rasgos destacados por dichos autores pueden asumirse pertenecientes a los distintos ámbitos del ser. En orden de importancia decreciente (importancia establecida de acuerdo con el número de rasgos involucrados), tales ámbitos y rasgos son los siguientes:

- a) **rasgos de personalidad**. Como características vinculadas a la personalidad del individuo pueden citarse las siguientes: el emprendedor (de negocios) es impaciente, autónomo, dispuesto a asumir fracasos, decidido, flexible, persistente, auto-partidor, tolera la ambigüedad, tiene motivación al logro, se tiene auto-confianza, tiene centro de control interno, entre otros atributos.
- b) **conductas y actitudes**: el emprendedor es responsable, eficiente, busca información, comprometido con su trabajo, se preocupa por la imagen de sus productos, busca tener buenas relaciones con sus empleados y con el medio ambiente.
- c) **capacidades intelectuales**: entre otras cualidades de orden intelectual, el emprendedor se presenta como una persona creativa, orientada a metas, capaz de resolver problemas, de planificar, de detectar y actuar en las oportunidades, de reconocer sus propias limitaciones.
- d) **habilidades y talentos**: en este ámbito, las características del perfil del emprendedor que se destacan son la capacidad de liderazgo, el tener capacidad de persuasión, de usar estrategias de influencia, ser asertivo.
- e) **de los conocimientos específicos**: experticia o habilidades en las áreas de finanzas, marketing, conocimiento del negocio.

Cabe señalar que no siempre resulta factible asociar un determinado rasgo o elemento del *perfil del emprendedor* con uno y sólo uno de estos ámbitos.

Luego de efectuar la revisión de la literatura especializada, el análisis de datos secundarios, y de sostener conversaciones con expertos, se llegó a la conclusión que existe un conjunto de rasgos centrales que caracterizan el perfil del emprendedor de negocios, conjunto que estaría constituido por los elementos siguientes:

- a) Capacidad de innovación
- b) Valor para enfrentar situaciones inciertas o capacidad para asumir riesgos moderados
- c) Visión de futuro
- d) Motivación de logro (decisión de lograr determinados objetivos y deseo de superación y progreso)
- e) Autonomía en la acción, iniciativa propia
- f) Autoconfianza
- g) Optimismo
- h) Habilidad para formular planes de acción
- i) Habilidad de persuasión

El listado antes expuesto debe interpretarse como sigue:

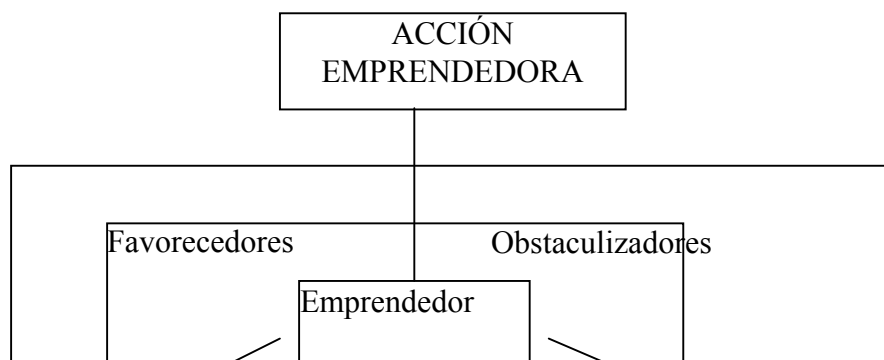
- a) Los rasgos de creatividad, capacidad de innovación y de asunción de riesgos moderados definen *per se* a todo perfil emprendedor. Son *los factores críticos del emprendedor de negocios*, es decir, los que hacen la diferencia respecto de otros perfiles de personalidad asociados a comportamientos socialmente exitosos. Cabe señalar que luego de la realización de las entrevistas en profundidad, a estos dos rasgos críticos debió agregarse el relativo a *la autonomía y a la capacidad de tomar iniciativas propias*.
- b) Existirían, además, otra serie de atributos que suelen estar asociados, en mayor o menor grado, al perfil del emprendedor, aunque estas características se encuentran, también, en personas no emprendedoras. Estos atributos son la motivación al logro, la auto-confianza, la visión de futuro, la capacidad de persuasión, la habilidad para formular planes de acción, el optimismo.
- c) Desde un punto de vista meramente teórico - a diferencia de los otros dos conjuntos de rasgos recién mencionados, este tercer conjunto de factores no fue llevado al plano de la operacionalización y de la medición -, el estudio destacó, también, la existencia de un sub-conjunto de rasgos personales que *deseablemente* deberían estar presentes en el emprendedor de negocios. Éstos potenciarían la capacidad de emprender, pero su ausencia no anularía la actividad emprendedora sino sólo le restaría fuerza o envergadura. Rasgos como “encontrarse cómodo” en el rol de trabajador

independiente, sentido de la responsabilidad y del orden, búsqueda de la calidad, orientado por valores éticos, constituyen algunos de estos factores.

Se postula la existencia de una estrecha vinculación entre los factores recién mencionados como integrantes del perfil emprendedor, los elementos genéticos, los procesos de socialización a los que los individuos se ven expuestos, y las condiciones de orden macrosocial. La interrelación entre estos elementos es presentada gráficamente en la Figura N°1.

Así, ante la disyuntiva de si el emprendedor de negocios *nace o se hace*, fue posible concluir que no ocurre, en exclusiva, ni lo uno ni lo otro. Si, por un lado, existe un *núcleo básico de características innatas*, sin las cuales la personalidad emprendedora no sería posible, por otro lado, se afirma, que son los agentes de socialización y los factores del contexto social, político y económico los que constituyen eventuales potenciadores de tales características, y los que, en definitiva, determinarán si tales cualidades se desplegarán o no.

**FIGURA N°1**  
**FACTORES QUE INCIDEN EN LA MANIFESTACIÓN Y**  
**DESARROLLO DE LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA**







Según se desprende de la Figura N°1, los elementos que conforman el perfil emprendedor (rasgos de personalidad, actitudes y conductas, capacidades intelectuales, etc.), se “gatillan” y se desarrollan a partir de y mediante *factores genéticos y de otros que se derivan de los procesos de socialización*.

No son inmutables en el tiempo. Por el contrario, van siendo continuamente modificados. Por otro lado, la posibilidad de que estos “recursos potenciales” se traduzcan finalmente en *conductas emprendedoras* está mediatizada por la acción de factores macro-sociales, los cuales pueden ser favorecedores, inhibidores u obstaculizadores de la acción innovadora.

Entre *los agentes de socialización* considerados relevantes en la estimulación o inhibición de la capacidad emprendedora, se destaca a la familia, al colegio, a los medios de comunicación de masas, y a los grupos de pertenencia (agrupaciones políticas, organizaciones religiosas, clubes deportivos, asociaciones culturales, etc.).

Se concluye en que no resulta muy fácil encontrar perfiles emprendedores, como tampoco es muy factible encontrar personas que reúnan la totalidad o siquiera la mayor parte de los atributos señalados como centrales en estos perfiles. Tampoco existiría *un único perfil de emprendedor*.

## 2. Clasificación de los Emprendimientos Económicos Juveniles

Se definieron las tipologías como aparatos conceptuales o marcos de referencia utilizados en el proceso de producción de conocimientos por medio de los cuales se distinguen tipos o clases de fenómenos sociales que supuestamente responden a una misma naturaleza social y presentan similares manifestaciones en la realidad <sup>3</sup>. En el proceso de construcción de la tipología sugerida en el Estudio se utilizó un conjunto combinado de dos criterios considerados relevantes.

Un primer criterio es la capacidad de *sostenibilidad* en el tiempo, que está vinculada, a su vez, a las posibilidades concretas de *capitalización*. En este sentido, la combinación de las clasificaciones utilizadas por el FOSIS (FOSIS, 1999), por un lado, con la propuesta por Aguilar, por otro lado (Jesús Aguilar, 1994, citado por Sulmont et al., 1996), da lugar a un interesante esquema conceptual. A saber:

---

<sup>3</sup> En relación con las tipologías, el Estudio se encarga de recordar, que éstas son: a) constructos sociales en cuya generación interviene el hombre, y que, por ende, responden a determinadas posiciones éticas y valóricas; b) que constituyen sistemas formales arbitrarios que, al trabajar con generalizaciones, simplifican la realidad aunque, a la vez, ayudan a aprehenderla y a comprenderla; c) que no se puede exigir a las tipologías exhaustividad puesto que la realidad social es demasiado compleja como para poder ser “encapsulada” en sistemas formales; y d) que dado que las realidades sociales no son inmutables sino que evolucionan junto con el hombre, estos esquemas tampoco deben anquilosarse sino, por el contrario, deben constantemente renovarse y adaptarse a los nuevos hechos sociales.

- a) **Unidades de subsistencia**, o unidades productivas “que no poseen capacidad de ahorro, y que incluso pueden encontrarse en proceso de descapitalización” (FOSIS, 1999: 4). Se trata de emprendimientos en los que los montos de ingreso generados no permiten la mantención del capital con el cual ellas trabajan, y en los que se confunde el capital de trabajo con los ingresos o remuneración del trabajo. Su principal objetivo es alcanzar la satisfacción de las necesidades básicas de su dueño y de su grupo familiar;
- b) **Unidades sustentables**, o unidades “con capacidad de ahorro limitada y con escasas posibilidades de innovación y/o de ampliación de su capacidad instalada”(ibid); en estos emprendimientos los ingresos permiten la remuneración del factor trabajo y la mantención del capital, y, por ende, la continuación del emprendimiento, y;
- c) **Unidades con potencial de desarrollo**, que son aquéllas que, “teniendo capacidad de ahorro, presentan dificultades de acceso al sistema financiero” (ibid). Estas unidades logran mantener un nivel de operaciones que no sólo les permite la reposición del capital, sino, además, la acumulación y la reinversión en pequeña escala (ver Aguilar, 1994, citado por Sulmont et al., 1996).

Un segundo criterio dice relación con la **racionalidad económica** o formas específicas que toma el proceso de producción de bienes o de prestación de servicios en términos de organización del trabajo, de administración de los recursos (capacidad de gestión administrativa, financiera y del personal), y del manejo de la relación con los mercados (utilización de técnicas de comercialización y de marketing) <sup>4</sup>.

La aplicación simultánea de los dos criterios enunciados - sostenibilidad y racionalidad económica -, da lugar a una tipología como la presentada en el Cuadro N° 1. A su vez, este constructo conceptual otorgó la posibilidad de ordenar las unidades productivas de acuerdo con su **potencial de desarrollo**. La premisa básica subyacente a este ordenamiento responde a la constatación de que no es suficiente la capacidad de ahorro para la mantención de estas unidades en el tiempo, sino que, además, otros factores, como la capacidad de gestión, de dirección financiera, de comercialización, entre otros, constituyen elementos claves para su **sostenibilidad y su capitalización**.

---

<sup>4</sup> Se descartó la posibilidad de levantar una tipología sobre la base de la dicotomía formal/informal por cuanto esta característica no es determinante del nivel de sostenibilidad del emprendimiento, rasgo que en este Estudio se considera importante como criterio clasificatorio. Además, el carácter formal o informal de una unidad presenta varias dimensiones, entre las cuales se encuentra una de índole administrativo-tributaria (que tiene que ver con el hecho de si ha procedido o no a registrarse ante las autoridades económicas y los municipios, y si emite o no factura, etc.), y otra referida al respeto de las normas jurídico-laborales (vale decir, si sus propietarios mantienen al personal dependiente - cuando éste existe -, con contrato de trabajo o no, y/o si efectúan en los sistemas de la previsión y de salud las cotizaciones que las leyes estipulan).

A partir del análisis del Cuadro N°1, es posible deducir que, siguiendo la combinación de criterios antes señalados, se configura la existencia teórica de 7 tipos de emprendimientos, cuales son: a) unidades que funcionan a un nivel de extrema precariedad; b) empresas precarias; c) y d) iniciativas económicas que funcionan a niveles elementales (niveles básicos 1 y 2); e) emprendimientos que funcionan en un nivel intermedio; f) y g) entidades que no presentan grandes tropiezos para operar (unidades de nivel superior y unidades consolidadas).

Por lo general, las unidades *de subsistencia* funcionan, o bien a nivel de extrema precariedad o a nivel precario (no tienen capacidad de ahorro y no existe ninguna o existe sólo una de los tres condiciones asociadas a la racionalidad económica), o bien al nivel básico 1 (sin capacidad de ahorro y presentan **a lo más** dos de tales condiciones) (ver Cuadro N° 1).

Las *sustentables* - que poseen cierta capacidad de ahorro -, pueden ser del nivel básico 2 (es decir, poseen una de las características que definen la presencia de racionalidad económica), o de nivel intermedio (presentan dos o tres de las características que se vinculan a la racionalidad económica).

Las *unidades con potencial de desarrollo*, por su parte, según sus propios niveles de capitalización, y según si cumplen o no con *todas* las condiciones de la racionalidad económica, pueden ser de nivel superior o bien ya consolidadas.

En lo que dice relación con el eventual uso del apelativo de “exitoso” o de “no exitoso” de un emprendimiento económico, cabe señalar que esta terminología conlleva un sesgo de evaluación siguiendo un criterio económico. Éste, sin embargo, no constituye el único criterio por el cual es conveniente calificar los emprendimientos productivos, menos aún tratándose de iniciativas llevadas a cabo por jóvenes de escasos recursos. Entre pobladores pobres, tales iniciativas pueden jugar una función de integración social que no son cumplidas por otras instancias y que, en caso de no existir, elevarían los conflictos sociales e incrementarían los nefastos efectos que la pobreza y el desempleo acarrearán para la sociedad.

Asignando, eventualmente, distintas ponderaciones al factor sostenibilidad o capacidad de capitalización, por un lado, y a las tres variables que definen el factor racionalidad económica, por otro lado, y utilizando una escala preestablecida de puntuaciones, es posible clasificar los emprendimientos de negocios en alguna de las categorías contempladas en esta tipología. Un proceso de construcción de cada una de estas variables permitirá una medición objetiva del nivel de funcionamiento de los diferentes emprendimientos.

## CUADRO N°1: TIPOLOGÍA DE EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS JUVENILES

	<b>Unidad con Potencial De Desarrollo</b>	<b>Unidad Sustentable</b>	<b>Unidad de Subsistencia</b>
Existe división del trabajo, existe capacidad de gestión, y se recurre a técnicas de comercialización y marketing	E. Cons.	E. Nv Medio	E. Nv B1
Existe capacidad de gestión y división del trabajo, pero no existen estrategias de comercialización y marketing	E. Nv. Sup.	E. Nv. Medio	E. Nv B1
Existe capacidad de gestión y se aplican técnicas de comercialización y marketing, pero no existe división del trabajo	E. Nv. Sup.	E. Nv. Medio	E. Nv B1
No existe capacidad de gestión, pero existe una cierta división del trabajo, y se recurre a técnicas de comercialización	--	E. Nv. Medio	E. Prec.
Existe capacidad de gestión, pero no existe división del trabajo ni se aplican técnicas de comercialización y marketing	--	E. Nv. B2	E. Prec.
No existe división del trabajo ni capacidad de gestión, pero se aplican técnicas de comercialización y marketing	--	E. Nv. B2	E. Extrema Prec.
No existe capacidad de gestión ni existe división del trabajo ni se aplican técnicas de comercialización y marketing	--	--	E. Extrema Prec.

E. Nv Cons. = emprendimiento de nivel consolidado

E. Nv. Sup. = emprendimiento de nivel superior

E. Nv. Medio = emprendimiento de nivel intermedio

E. Nv. B2 = emprendimiento de nivel básico 2

E. Nv. B1 = emprendimiento de nivel básico 1

E. Prec. = emprendimiento de nivel precario

E. Extrema Prec. = emprendimiento de nivel de extrema precariedad

### 3. Aportes Concernientes a los Programas de Educación a Distancia

En el estudio se efectuó una reseña de las características técnico-pedagógicas que presentan los programas de educación a distancia, colocando especial énfasis en las exigencias de diferente orden que los mismos plantean a quienes serán sus beneficiarios directos, aún en un contexto de modelo de educación a distancia de corte conductista tradicional.

Luego de recordar que una de las características básicas de tales programas es que constituyen procesos de enseñanza-aprendizaje deliberadamente planificados y estructurados que se realizan a través de los medios de comunicación, llama la atención el hecho de que son programas en gran medida *individualizados*, porque son los estudiantes quienes controlan el ritmo en que avanzan en el proceso, y, también, *dialógicos*, porque es muy determinante en ellos el grado en que los estudiantes pueden comunicarse con el profesor.

La interactividad, la retroalimentación, la continua orientación y el apoyo sistemático y personalizado al estudiante, son condiciones **sine qua non** exigibles a las instituciones responsables del funcionamiento de tales programas. Por otro lado, el sentido de la responsabilidad, la voluntad de perseverancia, la capacidad de actuar con mucha autonomía e independencia, la auto-disciplina en la auto-instrucción, la fuerte motivación y el compromiso, son características que se espera posean los alumnos participantes.

Es en el terreno de las probabilidades de dar cumplimiento a este último conjunto de condiciones, con participantes provenientes de estratos económica y culturalmente carenciados los que, frecuentemente, presentan fallas en dominios cognitivos básicos, donde a los investigadores se les plantean las mayores dudas en lo concerniente a la pertinencia de un programa de formación para el emprendimiento juvenil basado en la educación a distancia. En el Estudio se hace especial hincapié en la carencia de hábitos de lectura y de escritura constatada en estos jóvenes, en la escasa disciplina que posiblemente tengan de auto-instrucción, en las posibilidades reales de que realicen trabajos personales, y de que logren aprender en contextos que prescinden de la presencia física del docente.

Asimismo, se insiste en la necesidad de que exista una base comunicacional adecuada, a la cual tengan acceso todos los posibles usuarios de un programa de educación a distancia.

En definitiva, al cotejar, por un lado, los pre-requisitos emanados de un programa de esta índole, que plantea exigencias doblemente elevadas desde el momento en que se propone formar para el *trabajo por cuenta propia* a través de una metodología que demanda *una particular dotación de atributos personales* (autonomía, sentido de la responsabilidad, perseverancia, disciplina, etc.), con, por otro lado, las características socio-culturales desventajosas que gran parte de la población juvenil que sería la destinataria del programa presenta (educación incompleta, falta de calificaciones técnicas y de experiencia

en el mundo del trabajo, relación en muchas ocasiones problemática con el sistema escolar, entre otras), se ha llegado a la conclusión que, ni los jóvenes de escasos recursos constituyen la población objetivo “ideal” para un programa de educación a distancia, ni resultaría viable la utilización de una metodología de enseñanza-aprendizaje como la que supone la educación a distancia en un proceso de formación de jóvenes que presentan las mencionadas características.

Más aún, cabe tomar en cuenta, también, el importante efecto negativo para la efectividad de un programa de esta naturaleza que suponen el no habitar en un espacio vital y en una vivienda adecuada, la situación de carencia de medios materiales de subsistencia, y la falta de una infraestructura comunicacional apropiada, elementos todos que por lo general, caracterizan a los hogares pobres.

### III. APORTES EN EL ÁMBITO CONCEPTUAL-OPERACIONAL: el ámbito de la operacionalización de las variables

En el proceso de construcción de la variable “capacidad emprendedora”, que involucraba la búsqueda de los indicadores apropiados que permitiesen su medición, se procedió a la revisión crítica de seis pruebas psicológicas que se encontraban disponibles en Chile, las cuales supuestamente permitían la operacionalización de este concepto. Se evaluó la calidad de estos instrumentos y se llegó a la conclusión que adolecían de inadaptación a las condiciones objetivas de vida de los jóvenes urbanos pertenecientes a los estratos socio-económicos bajo y medio-bajo.

Se procedió, entonces, a la elaboración de un test *ad hoc*, el cual estuvo dirigido a la *medición de los factores críticos del emprendedor de negocios, es decir, las capacidades de innovación y de asumir riesgos moderados.*

Se estableció que la **capacidad de innovación** tiene que ver, en el caso del emprendedor de negocios, con:

- La capacidad para generar o diseñar productos, estrategias comerciales u operativas novedosas que permitan al menos el retorno del capital invertido.
- La capacidad para encontrar utilidades nuevas o más eficientes a productos o estrategias conocidos.
- Flexibilidad mental para evaluar los problemas y encontrar soluciones.
- Cierta grado de curiosidad y de imaginación.

Similarmente, se entendió que la **capacidad para asumir riesgos moderados** consistía en:

- La capacidad de arriesgar cierto nivel de capital esperando al menos su retorno mediante alguna acción a realizar.
- Cierta nivel de impulsividad que permita realizar la acción.
- Un cierto grado de control de la incertidumbre o ambigüedad, el que permite manejar un nivel de ansiedad que no entorpece las acciones a realizar.
- Capacidad para calcular y evaluar alternativas deliberadas y controladas de riesgo, de modo de anticiparse a situaciones posibles y controlar estos resultados.
- Capacidad de actuar con poca información y juzgarla como suficiente, aún cuando esté incompleta.

En lo concerniente a la operacionalización de estos factores, se advierte en el Estudio que “si bien en términos conceptuales se mantiene en forma separada la capacidad de innovación con respecto del asumir riesgos moderados, más allá de la abstracción que resulta necesaria en esta formulación teórica que propende a la construcción de un instrumento para medirlas, el perfil del emprendedor *de negocios*, en estricto rigor, no lo permite”. Ello, debido a que la capacidad de innovación o nivel de creatividad de este emprendedor “está íntimamente ligada a una actividad - diseño de productos o de estrategias (comerciales, operativas, de relación, entre otros), que implican **arriesgar un determinado capital** y que están orientadas a un retorno e incremento del mismo”.

Se advertía, además, “que la capacidad de riesgo del emprendedor es claramente distinta a la de un jugador de casino o a la de un especulador de la bolsa, ya que el grado de control que posee el emprendedor sobre el entorno pasa por el trabajo que desarrolla, el cual, ya sea desde un punto vista comercial, operativo o de diseño de productos, implica **un grado de innovación o creatividad**”.

El *test ad hoc* que mide tales *factores críticos* cuenta con 34 indicadores que operacionalizan cada uno de los subítemes contemplados en las definiciones de las capacidades de innovación y de asumir riesgos moderados.

Para la medición de los rasgos de motivación de logro, autonomía, autoconfianza y optimismo, se utilizó el **16 PF, Cuestionario Factorial de Personalidad Cattell**.

Por su parte, el rasgo concerniente a “visión de futuro” fue pesquisado a través de la entrevista en profundidad.

Cabe señalar que los factores relativos a “habilidad para formular planes de acción” y a “capacidad de persuasión” no pudieron ser debidamente contemplados en el proceso de operacionalización, por cuanto su medición exigía la aplicación de *pruebas especiales* adicionales, que no estaba dentro de las posibilidades de realizar en el marco de este Estudio.

#### **IV. RESULTADOS ALCANZADOS EN EL CAMPO DE LAS EVIDENCIAS: el ámbito de la investigación empírica propiamente tal**

##### **1. Caracterización de la población juvenil de escasos recursos**

De acuerdo a los datos de la Encuesta Casen 1998, fueron registrados 3.742.031 jóvenes en el rango de edad de 15 a 29 años, los que representan el 25,6 por ciento de la población total del país. De este total, el 20,6% vive en condiciones de pobreza. Más específicamente, un 5,2% son indigentes, y un 15,4% pobres no indigentes.

En suma, los jóvenes entre 15 y 29 años pertenecientes a hogares que se encuentran bajo la línea de pobreza, están constituidos, por alrededor, de 771.476 jóvenes. Al interior de este grupo, alrededor del 25% proviene de hogares considerados como **indigentes** (192.869 jóvenes indigentes), en tanto el restante 75% pertenecen a hogares clasificados como **pobres no indigentes** (578.607 jóvenes).

Respecto a la zona de residencia de los jóvenes (Casen 98), cabe señalar que del total de jóvenes que se residen en el área urbana, el 19.9% se encuentra en situación de pobreza, mientras que el 80% es no pobre. En el medio rural, sin embargo, del total de jóvenes que reside en esa zona, el 25.1% se encuentra en situación de pobreza.

En lo que concierne a las características educacionales de los jóvenes entre los 15 y 24 años (Casen 98), cabe señalar que la *escolaridad promedio* o *promedio de años efectivamente cursados* es de 10.7 años. Al analizar dicha información por quintil de ingreso, se observa diferencias importantes: los jóvenes pertenecientes al primer quintil de ingresos, presenta un promedio de escolaridad de 9.1 años, mientras que los que están ubicados en el V quintil tienen un promedio de escolaridad de 12.8 años. Por lo tanto, los jóvenes que se encuentran en situación de pobreza tienden a desertar de la educación a temprana edad. Cabe destacar que las mujeres jóvenes presentan un promedio de escolaridad superior a la de los hombres: 11.1años y 10.8 años respectivamente.

Cabe agregar que en la población de 14 a 17 años, se incrementa notoriamente la proporción que no asiste a un establecimiento educacional. En efecto, en 1998, la Encuesta CASEN registra 140.000 jóvenes en este tramo etáreo que no estaban incorporados al sistema educacional, cifra que corresponde al 13.0% de la población en este tramo. Por otra parte, un mayor porcentaje de hombres que de mujeres que se encuentran fuera del sistema escolar: 52.7% y 47.3% respectivamente. Al analizar los datos por quintil de ingreso se observan diferencias enormes; mientras que el 44.2% de los jóvenes entre los 14 y 17 años pertenecientes al primer quintil se encuentra fuera del sistema escolar, sólo el 2.4% de los jóvenes que se ubican en el V quintil lo están.

En lo que respecta al análisis de la naturaleza de la razón esgrimida por los jóvenes para no continuar estudiando, fueron distinguidas variables que tienen que ver con "está



trabajando y está buscando trabajo"; "dificultad económica" y "no le interesa", con un 22.2%, 15.4% y 14.9% respectivamente. Sin embargo, al analizar las razones según sexo, se aprecian diferencias importantes. En efecto, en los hombres las principales razones de no asistencia son "está trabajando y está buscando trabajo" (32.0%), "falta de interés" (17.9%) y "dificultad económica" (13.9%). En cambio, en las mujeres la principal razón de no asistencia es "maternidad o embarazo" (21.2%), seguida de "dificultad económica" (17.2%), "ayuda en la casa" (16.9%) y "no le interesa" (13.3%).

En lo que dice relación con el nivel de participación laboral de los jóvenes, y con la forma como se insertan en el mundo laboral, cabe resaltar varias situaciones relevantes. En primer lugar, la tasa de participación laboral del total de la población juvenil del país alcanzaba en 1998, al 48.2%. En segundo lugar, a medida que se elevaba el nivel de ingresos de los hogares, mayor era la probabilidad que los jóvenes se encontrasen económicamente activos, ya sea en calidad de cesantes, de ocupados, de sub-empleados, o de fuerza laboral que buscaba trabajo por primera vez. En efecto, mientras el porcentaje de población joven entre los 15 y 29 años ocupada alcanzaba al 40.5%, el 8% se encuentran desocupados y el 51.5% está inactivo (Casen 98). Es importante destacar que mientras el 39.3% de los jóvenes entre los 15 y 29 años que se encuentran en el primer quintil de ingreso están desocupados (47.0% jóvenes entre los 15-24 años y un 27.5% jóvenes entre 25-29 años), sólo el 7.4% de los jóvenes que se ubican en el quintil V están en esa situación.

En lo que compete a la incidencia de la desocupación entre los jóvenes, con los datos de la Encuesta Nacional del Empleo correspondiente al trimestre septiembre - noviembre del año 1999 se puede señalar que, mientras la tasa de desocupación al nivel nacional alcanzaba al 10,0 por ciento, *las cifras respectivas para los tramos de edad entre 15 y 19 años y entre 20 y 24 años eran de 30,8% y de 20,7%, respectivamente*. Destaca que, en el primer tramo de edad mencionado, la cifra de desocupación triplicó a la tasa de desocupación registrada al nivel nacional, y que, en el caso de los jóvenes entre 20 y 24 años, la duplicó.

Los mismos factores que explican el elevado porcentaje de inactividad encontrado entre los jóvenes, en particular, entre los pertenecientes a los estratos más pobres, inciden, sin duda, en las elevadas tasas de desocupación (abierta y encubierta). Estos factores son: bajo nivel o inexistencia de experiencia laboral y de calificación técnica, formación escolar incompleta, y no pertenencia a redes sociales.

Volviendo a la Encuesta CASEN 1998, llama la atención al hecho que, del total de jóvenes entre 15 y 29 años **ocupados**, el 10.6% se desempeñaba como trabajador/a por cuenta propia, en tanto el 0.7% lo hacía como empleador/a. Sin embargo, el 80.8% de los jóvenes ocupados es empleado u obrero.

## **2. La experiencia de algunos programas de apoyo al trabajo independiente**

En el transcurso del Estudio fueron visitados cinco programas que proporcionan apoyo a las iniciativas de negocios impulsadas por sectores poblacionales de escasos recursos. A partir de tales visitas pudo apreciarse que existía cierta convergencia entre los programas en los términos siguientes: a) ninguno de ellos mantenía, al momento de la entrevista, **programas especialmente dirigidos a los jóvenes**. El caso del proyecto de la Fundación Trabajo para un Hermano constituía, en principio, una excepción, pero, sin embargo, la concepción de capacidad emprendedora que en él se manejaba era más amplia y comprehensiva que la definida en este Estudio, ya que aludía a capacidades de la persona que trascienden el ámbito de lo económico-laboral.

En todos los programas consultados se concedía gran importancia al **desarrollo personal y/o a la detección de ciertos rasgos personales**, como condición previa para la entrega de apoyos. En general, estos programas seleccionaban a sus beneficiarios entre personas que habían logrado sortear con éxito ciertas “pruebas”, y a través de estos instrumentos-filtros debían trasuntarse rasgos emprendedores. Estos rasgos podían asumir la forma de iniciativas económicas ya en marcha, y/o la posesión de determinadas actitudes frente a la vida y al trabajo, y/o rasgos de personalidad.

Tres de los programas visitados creían en la **capacidad innata del ser humano de emprender**, aún cuando, de acuerdo con ellos, esta capacidad podía o no efectivamente desplegarse. Sostenían que ella podía expresarse de diferentes formas y en ámbitos diferentes al económico-productivo.

Los encargados de los programas analizados se inclinaban por visualizar al perfil del emprendedor como constituido por un conjunto de capacidades que son **desarrollables**, y frente a las cuales el entorno social, familiar, cultural y económico tiene mucho que decir.

### **3. El perfil de los Jóvenes Emprendedores**

Tal como se ha señalado, en la búsqueda de aquellos rasgos que conforman el perfil del emprendedor de negocios se llegó a hipotetizar que los factores **críticos** que lo distinguen son las **capacidades de innovación y de asumir riesgos moderados**, y que éstos suelen estar acompañados por cuatro rasgos de personalidad - motivación de logro, autonomía en la acción o capacidad de tomar iniciativas, autoconfianza y optimismo -, por ciertas habilidades y talentos, como son la de persuasión y la de formular planes de acción, y por ciertas conductas y actitudes, entre las cuales se encontraba la visión de futuro.

Sobre la base de esta conceptualización, se desarrolló una metodología de investigación que, a la postre, permitió corroborar, pero, a la vez, ampliar la definición conceptual planteada.

En efecto, en relación con los dos rasgos definidos como *críticos* en el perfil del emprendedor, a partir de la aplicación, a ocho jóvenes emprendedores, de entrevistas en profundidad y de las pruebas psicológicas a las que se ha hecho anteriormente referencia, se concluyó que el ***factor innovación se encontraba en éstos en un grado alto***, en tanto la ***capacidad de asumir riesgos moderados estaba en un nivel medio***. El comportamiento de este último indicador debe analizarse, sin embargo, sin perder de vista las condiciones contextuales específicas, en particular, las condiciones económicas muy difíciles, por las que atravesaban los jóvenes. En el contexto de grave restricción económica que vivía el país al momento de la entrevista, la que afectaba particularmente a los jóvenes entrevistados, no era de extrañar encontrar que la capacidad de asumir riesgos alcanzase un nivel medio - aunque, cabe resaltar, hubo dos casos que puntuaron alto en este factor. Para estos jóvenes, el arriesgar capital implicaba arriesgar de hecho su patrimonio personal.

A este respecto, en el Estudio se plantea que una forma interesante de haber comprobado si, efectivamente, estos jóvenes tenían o no capacidad de asumir riesgos, habría sido proceder a la aplicación de este test a jóvenes que se encontraban en similares circunstancias socio-económicas, pero que nunca habían optado por el trabajo independiente.

Se concluyó, además, que un tercer factor debía pasar a integrar la lista de factores *críticos*: el factor ***autonomía e independencia en la acción***.

También se comprobó que los restantes rasgos postulados como relevantes se encontraban efectivamente presentes, aunque no de un modo particularmente significativo, en la muestra de jóvenes entrevistados.

Un aspecto que llamó la atención en relación con las características psicológicas de los entrevistados fue la no existencia de indicadores de inestabilidad emocional, por lo que se pudo hipotetizar que, a pesar de sus precarias condiciones de existencia, éstos habían podido desarrollar una personalidad relativamente sana, y que la explicación más plausible de ello se encontraba en el fuerte apoyo familiar que recibían.

En otro orden de cosas, en relación con ciertas características socio-demográficas de los jóvenes entrevistados, pudo constatar que, en general, tenían un ***nivel de escolaridad relativamente elevado***: seis de ellos habían alcanzado Cuarto o Quinto Año de Enseñanza Media, en tanto que los dos jóvenes que presentaban los menores niveles educacionales poseían Primer y Tercer Año de este nivel de enseñanza. La mayoría había proseguido ***la modalidad Técnico-Profesional***: sólo 2 de los 8 casos analizados había proseguido la modalidad Científico-Humanista. El Estudio plantea, a este respecto, que “sería interesante verificar si, a nivel nacional, esta última modalidad de enseñanza conlleva un efecto favorecedor de la actividad económica independiente en mayor medida que la Científico-Humanista, y si la adquisición de competencias técnicas en determinados oficios explicaría tal efecto”.

También pudo constatar que, por lo general, los jóvenes analizados vivían como *allegados* en los hogares de sus padres, porque, o bien tenían su propio núcleo familiar (esposo/a e hijos) y no disponían de su propia casa, o bien, tenían edad para vivir solos y no lo hacían. Es importante relevar la situación de *hacinamiento* existente en los hogares, por cuanto en espacios muy reducidos debían habitar un importante número de personas (por lo general, 5 ó más).

#### 4. Características de los Emprendimientos Económicos Juveniles

A pesar de la existencia de la condición de hacinamiento, *los emprendimientos ocupaban los espacios del propio hogar*. Ello provocaba interferencias de la actividad económica en la vida familiar, y viceversa, de la vida familiar y social, en la función emprendedora.

El hogar se veía invadido por esta actividad, lo que tiene “tanto una faceta social - los emprendedores con sus actividades interfieren con la vida familiar y social normal de los integrantes del hogar y se suceden continuas interrupciones a la vida familiar cuando los potenciales clientes solicitan ser atendidos -, como una de salubridad e higiene ambiental, al tener que soportar los integrantes del hogar el polvo, las pelusas, los gases, y las emanaciones que despiden las materias primas e insumos utilizados en las respectivas actividades de producción o de prestación de servicios”. Por lo demás, los espacios eran muy reducidos e insuficientes para la realización sin complicaciones de la actividad productora/comercial.

También se constató el efecto contrario: *familiares, vecinos y conocidos constituían una constante “amenaza” para la continuidad de las labores productivas*, por cuanto los asuntos domésticos, familiares y sociales demandaban frecuentemente la atención y el escaso tiempo de los emprendedores.

A excepción de un solo caso, se constató la presencia de *padres emprendedores*. En frecuentes ocasiones, no sólo los progenitores, sino, también, los abuelos y/o los tíos y/o los hermanos, no habían querido trabajar como asalariados, prefiriendo la actividad independiente.

Esta última constituye, precisamente, una característica adicional importante de destacar entre todos los jóvenes entrevistados: no se proyectaban a futuro como asalariados, sino que *tenían planes para continuar como independientes* (ejerciendo, por lo general, la misma actividad que desarrollaban al momento de la entrevista).

A través del análisis de la información cualitativa, es posible señalar la importancia que el *aprendizaje informal del oficio*, adquirido en el hogar o en los propios puestos de trabajo, tuvo en la formación técnica alcanzada por los entrevistados. Salvo dos casos de egresados de la Enseñanza Media Técnico-Profesional, que desarrollaban el oficio

adquirido en instancias formales, los restantes casos correspondían a aprendizajes efectuados en forma autodidacta, mediando la intervención de familiares, de personas cercanas al hogar, y de ex-empleadores.

En lo que compete al nivel de funcionamiento de las unidades económicas, éstas se movían en niveles muy precarios. Midiendo sus niveles de sostenibilidad en el tiempo sólo con criterios semi-objetivos basados en las observaciones realizadas y en las declaraciones de los propios entrevistados, se pudo establecer que la mayoría de tales iniciativas (4 sobre 7) tenía un carácter *de subsistencia*. Tres de ellas podían considerarse *sustentables*, en tanto que respecto de una de ellas no fue posible emitir un juicio debido al carácter de actividad secundaria que presentaba el emprendimiento para su gestor. En el caso de los emprendimientos de subsistencia, tanto el rubro de actividad desarrollado como las condiciones generales del país que han determinado una considerable falta de poder adquisitivo de la población, explicarían la condición de incapacidad de capitalización en que se encontraban.

Se constató *escasa diversidad* en lo que concernía a los *rubros que eran asumidos por la mujeres*: 4 de las 5 jóvenes entrevistadas se dedicaban a la confección, en tanto la quinta se dedicaba al comercio. Por su parte, las actividades de los emprendedores varones se asociaban a diferentes rubros de producción: mueblería, mecánica automotriz, artesanía en joyas. Esta situación no hace sino concordar con la forma divergente de inserción en el mundo laboral que presentan en la realidad los hombres y mujeres económicamente activos del país.

Es digno de resaltar la situación de *“simultaneidad o co-existencia”* que presentaban los rubros en los que se centraban los emprendimientos. Al menos en el caso de 3 de las 5 jóvenes entrevistadas, y de 1 de los 3 jóvenes varones, se combinaba el rol de productor/a y de prestador/a de servicios con el de comerciante, o viceversa, el de comerciante con el de prestador/a de servicios y de productor/a.

A pesar de su precariedad económica, los emprendimientos analizados no presentaban deudas, lo que respondía a una decisión racionalmente tomada por parte de sus gestores. Éstos *no accedían ni tenían pensado tantear la posibilidad de acceder a créditos* bancarios o de entidades financieras. Dependían de su propia capacidad de trabajo y de ahorro. De ahí la importancia que para ellos tiene el mejoramiento de la situación económica del país, y el que el dinero “vuelva a entrar en circulación”.

*El ahorro inicial* que había permitido la compra de las maquinarias, por lo general *salió del propio trabajo del/de la emprendedora o del aporte de algún familiar cercano*.

Con una sola excepción - aunque sólo era una excepción relativa, porque, en dicho caso, el emprendedor ocupaba de hecho la casa de su padre como lugar de habitación y de trabajo-, *era determinante* en estos emprendimientos el *apoyo recibido en el pasado y en el presente del grupo familiar*. Los emprendedores parecían tener tal grado de dependencia respecto de este apoyo, que surgen dudas sobre la factibilidad de que puedan

continuar con ellos en caso de abandonar su hogar para irse a vivir en casa propia. Estos apoyos toman formas diversas, que van desde el otorgamiento de facilidades para que ocupen parte de la casa (como lugar de habitación y de trabajo), hasta la transmisión de aprendizajes sobre técnicas de producción, pasando por el apoyo moral, la colaboración a través del aporte en trabajo, la búsqueda de clientes, la atención de los clientes, el cuidado de los hijos pequeños, entre otras formas. Se está en presencia, entonces, de emprendimientos que conllevan un factor o componente “familiar” - aunque muchas veces invisible -, bastante importante.

En este sentido, constituyen potenciales amenazas para la permanencia de los emprendimientos, el no poder seguir contando con el apoyo de la familia, así como la posibilidad de que los emprendedores o alguno de sus familiares sufran enfermedad o accidente grave.

A excepción de dos de los emprendimientos visitados - uno que tenía un carácter formal, y un segundo que tenía un carácter semi-formal, estos emprendimientos se destacaban por su *informalidad tanto legal, administrativo-sanitaria como laboral*. No existen reales indicios de que sus dueños/as tengan contemplado realizar las gestiones que los transformarían en emprendimientos formales. Más bien se podría afirmar que el costo de la formalización resultaría letal para la sobrevivencia del emprendimiento.

Llamó la atención el bajísimo valor que los emprendedores cobraban por sus productos o por los servicios que prestaban. Esta *falta de correspondencia entre el capital y el trabajo invertidos y la retribución recibida a cambio*, en parte tenía que ver con la falta de conocimientos adecuados para efectuar los cálculos que hubiesen llevado a una correcta determinación de precios y valores, pero, fundamentalmente, la explicación parecía provenir de la necesidad de vender a cualquier precio, ganándole a la competencia, y de la exigencia de ponerse a la altura de la capacidad de compra de su clientela (por lo general, vecinos tanto o más pobres que los/las mismos/as emprendedores/as).

Para una importante proporción de los entrevistados constituía una preocupación central el poder contar con un “poder comprador” de cierta magnitud y que éste se mantuviese estable en el transcurso del tiempo. En este sentido, se puede afirmar que los/las emprendedores/as entrevistados/as *mantenían capacidad ociosa o capacidad no utilizada en términos de maquinaria y de tiempo disponible para trabajar*. Cuando existía poca demanda por sus productos o servicios, éstos/as buscaban rápidamente qué hacer, volcándose al desarrollo de otra(s) actividad(es), las que, por lo general, se vinculaban al comercio.

En general, los jóvenes *no declararon tener problemas de gestión* (división del trabajo, planificación de actividades, contabilidad de ingresos y gastos, utilización de técnicas de comercialización). Por el contrario, llamó la atención comprobar que los emprendimientos eran manejados con un importante nivel de racionalidad económica. Reconoció eso sí, una importante proporción de ellos, como un problema que los afectó en

el pasado, el no haber sabido proceder a la determinación de los precios de los productos que confeccionaban o de los servicios que prestaban. Uno solo de los entrevistados insinúa que actualmente todavía “se cae” a veces en esta materia.

En los casos analizados, la sostenibilidad de los emprendimientos parecía depender no tanto de aspectos vinculados a la racionalidad con que sus dueños los conducían, sino de condiciones del entorno económico general del país, y en particular, de aquéllas que tienen incidencia sobre la demanda, o, lo que es lo mismo, sobre el poder adquisitivo de la población (políticas de generación de empleos, desincentivos directos o indirectos a la importación de productos extranjeros que compiten con los productos nacionales, etc.). En otras palabras, estos emprendimientos parecen presentar alto grado de vulnerabilidad frente a las decisiones de orden macro-económico.

## 5. Factores Obstaculizadores, Facilitadores e Inhibidores del Emprendimiento Económico Juvenil

A partir de los resultados arrojados por las entrevistas en profundidad, y de los análisis efectuados utilizando otras fuentes de información, es posible concluir que, tanto a los emprendimientos de subsistencia como a aquéllos sustentables, los afectan una lista considerable de factores. Éstos pueden tener su origen en la propia persona del emprendedor o en la de sus familiares más cercanos, en las características de la unidad económica propiamente tal, o en situaciones más estructurales que obedecen a medidas de política económica aplicadas por las autoridades del país.

Se destaca la importancia que en el caso de los emprendimientos de **subsistencia** tienen los factores personales (del nivel individual o familiar) en la capacidad de permanencia de éstos en el tiempo. Además, se ven afectados negativamente por factores vinculados con su propia forma de funcionamiento (carencia de maquinaria, de espacio y de infraestructura adecuados, insuficiente gestión en comercialización, no vinculación a redes de apoyo, etc.).

Las unidades económicas que se encuentran en el nivel intermedio de consolidación (**emprendimientos sustentables**), parecen ser, por su parte, más vulnerables que los anteriores emprendimientos a los obstáculos de origen microsocioal. También son vulnerables frente a las variables de orden personal, aunque, al parecer, en menor grado de lo que lo son las unidades económicas **de subsistencia**. Por último, aunque también se ven afectadas por factores de orden macro-social o variables estructurales, los emprendimientos sustentables parecen presentar una mayor autonomía relativa de acción respecto de ellas.

En el Cuadro N° 2 son presentados en forma resumida los factores **obstaculizadores** que afectan a ambos tipos de emprendimientos.

### CUADRO N°2: FACTORES OBSTACULIZADORES DEL EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO JUVENIL, SEGÚN NIVEL DEL EMPRENDIMIENTO

ÍNDOLE U ORIGEN DE LOS FACTORES *	E. DE SUBSISTENCIA	E. SUSTENTABLE
PERSONALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proyecto de emprendimiento inviable o no sustentable</li> <li>- Vulnerabilidad económica del emprendedor o de su grupo familiar</li> <li>- Relaciones familiares inestables</li> <li>- Bajo capital social del emprendedor: escaso círculo de relaciones sociales, no pertenencia a redes sociales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocimientos insuficientes en administración financiera y en gestión de personal</li> <li>- Bajo nivel de competencias laborales</li> <li>- Bajo capital social del emprendedor: escaso círculo de relaciones sociales, no pertenencia a redes sociales</li> </ul>
MICRO-SOCIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No pertenencia a redes de apoyo</li> <li>- Falta de garantías a proveedores</li> <li>- Falta de capital de trabajo</li> <li>- Falta de maquinaria adecuada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No pertenencia a redes de apoyo</li> <li>- Falta de infraestructura, y de equipamiento y tecnologías que permitan una adecuada productividad del trabajo</li> <li>- Falta de capacidad de predicción o de análisis de las tendencias del mercado a mediano y largo plazo</li> <li>- Falta de garantías a acreedores y proveedores</li> </ul>
ESTRUCTURALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bajo poder adquisitivo de su clientela (bajo nivel de demanda)</li> <li>- Competencia desleal de los productos importados y/o de los competidores locales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bajo poder adquisitivo de su clientela (bajo nivel de demanda).</li> </ul>

\* El nivel *individual* alude a las características personales y/o familiares del emprendedor; en tanto, los factores *micro-sociales* o *micro-económicos* se relacionan con las características de funcionamiento del emprendimiento; por su parte, los factores *estructurales* son aquéllos vinculados a la institucionalidad vigente y a las políticas públicas que rigen en los ámbitos económico y financiero.

Por otro lado, por ***factor facilitador o favorecedor*** se entendió todo aquel elemento que redunde en una expansión de las actividades emprendedoras, estimulando la generación de nuevas iniciativas o incentivando el crecimiento de las ya existentes.

A las unidades económicas que funcionan al nivel **de subsistencia** y aquéllas que tienen el carácter de **sustentables** las afectan favorablemente ciertas condiciones que tienen que ver con la persona del emprendedor y con las características propias del funcionamiento del emprendimiento. Entre estas últimas se encuentra la flexibilidad para cambiar rápidamente de un rubro a otro, y las bajas exigencias en cuanto al capital inicial requerido para operar (ver Cuadro N°3).



Desde la opinión de los jóvenes entrevistados no es fácil extraer sugerencias de productos o servicios de apoyo hacia el emprendimiento económico juvenil. En realidad, ha llamado la atención el constatar el bajo perfil de demanda que los jóvenes emprendedores dirigen hacia el Estado. Al parecer, éstos no asocian las condiciones particulares que afectan el desenvolvimiento de sus iniciativas emprendedoras con el comportamiento general de la economía ni con las decisiones de política macro-estructural. Tienden a atribuir el éxito o fracaso de sus iniciativas al propio empeño que coloquen en ellas y a sentirse seguros de poder superar los problemas que las afectan por la vía del esfuerzo personal. Al ser consultados sobre la naturaleza de los apoyos que convendría que el Estado proporcionase a la población juvenil que opta por la actividad independiente, las respuestas no son inmediatas. Más bien, los entrevistados se tomaron un buen tiempo para responder, y, cuando lo hicieron, aludieron *en importante medida a la promoción de rasgos de personalidad y hábitos de trabajo*, atributos que, por un lado, el Estado no es el único llamado a favorecer, y que, por otro lado, implican hacer recaer la responsabilidad última del éxito/fracaso de los emprendimientos en la propia persona del emprendedor.

En efecto, reiteradas veces se menciona la necesidad de promover la perseverancia y/o el sentido de la responsabilidad (en 4 de las 8 entrevistas), enseñar buenas actitudes hacia los clientes (2 casos), y fortalecer aspectos de la personalidad tales como la auto-estima, y el fijarse metas (un caso). También en cuatro oportunidades es mencionada la vía de ofrecer facilidades para adquirir capital y/o material de trabajo. Varias de las respuestas tienen que ver con la formación en un oficio y/o la entrega de conocimientos específicos en las áreas de comercialización, administración y gestión. Sólo en el caso de un joven que se encontraba haciendo los trámites necesarios para obtener patente municipal (un joven mecánico automotriz), fue mencionada, indirectamente, la idea de que en los servicios públicos, en particular al nivel de los municipios, sea mejorada la atención que se presta a los usuarios que se desempeñan en actividades por cuenta propia<sup>5</sup>.

### CUADRO Nº3: FACTORES FACILITADORES DEL EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO JUVENIL, SEGÚN NIVEL DEL EMPRENDIMIENTO

ÍNDOLE U ORIGEN DE LOS FACTORES *	E. DE SUBSISTENCIA	E. SUSTENTABLE
PERSONALES	- Conocimiento del entorno poblacional y de los clientes eventuales - Conocimiento de los proveedores locales	- Conocimiento del entorno poblacional y de los clientes eventuales - Conocimiento de los proveedores locales

<sup>5</sup> Los elementos de apoyo mencionados por los jóvenes entrevistados no han sido incorporados a la matriz de factores facilitadores por cuanto no corresponden a elementos que sean promotores de los emprendimientos de subsistencia ni de los sustentables exclusivamente, sino que son aplicables a la totalidad de las iniciativas económicas independientes.

MICRO-SOCIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bajos niveles de requerimientos de capital para el inicio de operaciones y para mantenerse en funcionamiento</li> <li>- Flexibilidad para cambiar rápidamente de rubro si es necesario</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bajos niveles de requerimientos de capital para el inicio de operaciones y para mantenerse en funcionamiento</li> <li>- Flexibilidad para cambiar rápidamente de rubro si es necesario</li> </ul>
ESTRUCTURALES	S/I	S/I

\* El nivel *individual* alude a las características personales y/o familiares del emprendedor; los factores *micro-sociales o micro-económicos* se relacionan con las características de funcionamiento del emprendimiento; los factores *estructurales* son aquéllos vinculados a la institucionalidad vigente y a las políticas públicas que rigen en los ámbitos económico y financiero.

Las respuestas - o mejor dicho, la escasez de respuestas -, a la consulta estaría indicando que las políticas de apoyo a la microempresa impulsadas desde el Estado, no llegan a estos sectores, y sería importante indagar acerca de las razones de ello. Es interesante destacar, a este respecto, lo señalado por un documento descriptivo-evaluativo emitido por el Centro de Profesionales para la Acción Comunitaria (CEPPAC), una de las cuatro instituciones visitadas por el Estudio. Al describir las unidades económicas de subsistencia de la comuna de La Pintana, el Informe afirma: “Éste es un sector que no se siente representado por el concepto de microempresa, menos por las políticas ligadas al fomento productivo a través de los organismos públicos y privados; tampoco se sienten motivados a adquirir capacitación o a acceder a créditos a lo menos como éstos están establecidos, lo que no niega la voluntad de recibir apoyos con el propósito de mejorar su actividad. En este sentido, diremos que los servicios ofrecidos tradicionalmente por las ONG’s, Municipio e instituciones intermediarias no representan o no cuentan con los productos y menos con los recursos que puedan potenciar al sector en forma integral” (Cueto, J. y Hevia, A.M., 1999: 31). Los autores concluyen en la necesidad de “involucrar en forma activa y más decidida al municipio en el fomento productivo” (op. cit: 17), y de aplicar políticas “más específicas, adecuadas a las características territoriales concretas, en cuyo diseño y aplicación es fundamental la participación de los agentes locales, públicos y privados” (op.cit: 16).

Por factores *inhibidores* debe entenderse como aquellos fenómenos de cualquier índole que inciden en la falta de expansión de emprendimientos que ya se encuentran funcionando. Mientras los factores obstaculizadores implican una amenaza que puede significar el fracaso del emprendimiento, la presencia de uno o de varios factores inhibidores se traducirá en inestabilidad económica o financiera, en vulnerabilidad, en irregularidad de funcionamiento, pero no necesariamente conducirá al cierre de la actividad emprendedora.

En lo que respecta a este tipo de factores, no se visualizan grandes diferencias entre las unidades económicas de subsistencia y las unidades sustentables. Ambos tipos de

emprendimientos se ven afectados en sus posibilidades de crecimiento por variables de orden personal (escasa experiencia en gestión de emprendimientos), de orden micro-social (precarias condiciones de trabajo, capacidad insuficiente de gestión), y de índole estructural (no pertenencia a redes públicas o privadas de apoyo al emprendimiento) (ver Cuadro N° 4).

Se observa, así, la existencia de un círculo vicioso en el caso de los **emprendimientos precarios**: éstos se ven afectados negativamente en su desenvolvimiento por múltiples factores cuyos orígenes se asocian a los ámbitos personal y micro-social. Y, a su vez, las falencias que presentan en su desenvolvimiento les impiden superar los factores inhibidores que los aquejan.

**CUADRO N°4: FACTORES INHIBIDORES DEL EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO JUVENIL, SEGÚN NIVEL DEL EMPRENDIMIENTO**

ÍNDOLE U ORIGEN DE LOS FACTORES *	E. DE SUBSISTENCIA	E. SUSTENTABLE
PERSONALES	- Poca experiencia laboral y/o edad del emprendedor, en particular, tratándose de jóvenes menores de 20 años	- Poca experiencia laboral y/o edad del emprendedor, en particular, tratándose de jóvenes menores de 20 años

MICRO-SOCIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precarias condiciones primarias y secundarias de trabajo <sup>6</sup></li> <li>- Capacidad insuficiente en gestión</li> <li>- Bajo nivel de competencias laborales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precarias condiciones primarias y secundarias de trabajo</li> <li>- Capacidad insuficiente en gestión</li> </ul>
ESTRUCTURALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de acceso a las redes públicas o privadas de apoyo al emprendimiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de acceso a las redes públicas o privadas de apoyo al emprendimiento</li> </ul>

(\*) El nivel *individual* alude a las características personales y/o familiares del emprendedor; los factores *micro-sociales* o *micro-económicos* se relacionan con las características de funcionamiento del emprendimiento; los factores *estructurales* son aquéllos vinculados a la institucionalidad vigente y a las políticas públicas que rigen en los ámbitos económico y financiero.

---

<sup>6</sup> Condiciones primarias de trabajo son aquéllas que conciernen al contenido de las tareas, a la jornada de trabajo, y a las características físico-ambientales bajo las cuales se desenvuelve la actividad productiva. Las condiciones secundarias de trabajo remiten a las formas de contratación y de remuneración de la mano de obra, y al acceso o falta de acceso a los sistemas de previsión social.

## V. RECOMENDACIONES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE PROGRAMAS Y PARA LA APLICACIÓN DE POLÍTICAS

En la tarea de establecer las condiciones mínimas que deberían ser satisfechas - tanto en el ámbito de las características personales que deberían presentar los eventuales participantes, como de las condiciones infraestructurales y de equipamiento técnico con las que deberían contar sus hogares - para poner en marcha un programa de educación a distancia orientado a la formación de jóvenes de escasos recursos como emprendedores, se propusieron ciertos criterios para la focalización del programa, así como un segundo conjunto de criterios que sustentarían el proceso de selección de los eventuales participantes.

### 1. Criterios orientadores para la focalización del programa

En lo que se refiere a los criterios que se sugieren en este Estudio que deberán ser aplicados para establecer la población objetivo, puede señalarse que éstos fueron los siguientes:

1.- Jóvenes urbanos <sup>7</sup> entre 15 y 29 años cuyos hogares se encuentran en situación de precariedad económica, precariedad que sería medida a partir de los niveles de ingreso per cápita del grupo familiar del joven y de las condiciones materiales de existencia, fundamentalmente calidad de la vivienda y de la alimentación, y acceso a la educación de sus integrantes en edad escolar.

2.- Jóvenes que no se encuentran ni trabajando ni estudiando, o que se encuentran sub-empleados. Esta última condición puede derivarse de: a) el número insuficiente de horas trabajadas (el joven tiene un trabajo a tiempo parcial contra su voluntad ya que estaría dispuesto a trabajar mayor número de horas); b) a pesar de trabajar en jornada normal de 48 horas semanales o incluso más allá de la jornada normal, la retribución económica recibida por su trabajo no le alcanza para su subsistencia y la de su familia; c) una tercera forma de sub-empleo es aquélla que dice relación con la sub-utilización de las calificaciones laborales del trabajador.

3.- Jóvenes con características de jefes de hogar, en el sentido que de su trabajo dependen en medida importante dos o más integrantes de su hogar, los cuales se encuentran inactivos por razones de diversa índole (personas enfermas, ancianos que requieren ser mantenidos, niños, personas con discapacidad, estudiantes, dueñas de casa).

---

<sup>7</sup> Dadas las diferencias existentes en las condiciones objetivas de vida y en las formas de producción en la ciudad y en el campo, resulta conveniente plantear diseños de programas de apoyo al emprendimiento económico juvenil diferentes para cada caso, adaptados, incluso, cada cual a las realidades social, económica y cultural específicas de cada zona.

4.- Difícil historia laboral de los integrantes económicamente activos del hogar: el joven y los otros integrantes activos del grupo familiar presentan una trayectoria “errática” en el ámbito laboral, caracterizada por prolongadas cesantías, trabajos esporádicos, mal remunerados, desprotegidos previsionalmente, entre otros.

En general, debería elaborarse una escala de vulnerabilidad social a lo largo de la cual fuesen clasificados todos los postulantes, y, en lo posible, otorgar prioridad de admisión en el programa a aquéllos cuya situación socio-económica y la de su grupo familiar demostrasen ser más vulnerables.

## **2. Criterios orientadores del proceso de selección de jóvenes eventuales participantes de un programa de educación a distancia para el emprendimiento**

Fueron distinguidas dos etapas en el proceso de selección para un programa de emprendimiento: a) una primera etapa que se haría eco de las exigencias interpuestas por cualquier programa de formación para el emprendimiento económico juvenil; b) una segunda etapa que recogería las exigencias planteadas por los programas de educación a distancia.

Los criterios de selección propuestos en el contexto de un programa de **formación de jóvenes para el emprendimiento económico** fueron los siguientes:

- que los jóvenes demostrasen poseer alta motivación por el trabajo independiente. Esto podría medirse a través de conversaciones entre los responsables del programa y el/la postulante, de observaciones directas, y de la aplicación de tests especializados;
- que los candidatos manifiesten tener, en alguna medida, los *rasgos críticos del emprendedor*, es decir, la capacidad de innovación, la de asumir riesgos moderados, y la de tomar iniciativas propias. Se sugiere que estas características, y las que se mencionan a continuación, podrían ser detectadas a través del test ad hoc elaborado en el marco del Estudio, y del Cuestionario de Personalidad de Cattell;
- que posean *algunos* de aquellos atributos que, sin ser exclusivamente propios del perfil del emprendedor, se encuentran *estrechamente asociados* con él, tales como motivación de logro, visión de futuro, autoconfianza, optimismo, etc.;
- se otorgaría mayor “puntaje” en este proceso de selección a quienes tuviesen familiares emprendedores (padres, abuelos, tíos, hermanos, etc.) y a quienes hubiesen tenido experiencias propias - exitosas o no -, en el trabajo independiente;

- se asignaría un puntaje adicional a quienes presentasen un proyecto de emprendimiento razonablemente coherente, es decir, con objetivos definidos y procedimientos claros, en que se pudiese constatar una real demanda por el bien que se desea producir o comercializar o por el servicio que se piensa prestar;
- se sugiere evaluar la disponibilidad de apoyo proveniente de familiares y conocidos para el desenvolvimiento del emprendimiento, elemento que también otorgaría un puntaje adicional.

En lo que dice relación con los criterios de selección para **un eventual programa de formación de jóvenes para el emprendimiento económico por la vía de la educación a distancia**, se concluye que los/las postulantes deberían satisfacer los siguientes pre-requisitos:

- demostrar fuerte motivación por participar en un programa de educación a distancia. Conjuntamente con establecer la presencia o ausencia de tal motivación, el/la postulante debería ser previamente informado/a respecto de las implicancias que se vinculan a esta modalidad de enseñanza, en términos de auto-disciplina, cumplimiento de tareas, y otras exigencias;
- dominio de la lecto-escritura y de las cuatro operaciones aritméticas (a menos que el mismo programa se haga cargo de estas carencias y se plantee superarlas);
- capacidad de comprensión de textos escritos y de relacionar conceptos e ideas;
- capacidades de disciplina, auto-organización y autonomía para buscar información;
- poseer hábitos de estudio mínimos, y capacidad de estudiar solo;
- poseer cierta “cultura de la escritura”, entendida como la habilidad de leer en forma fluida y de expresarse por escrito;

Se alude en el Estudio, que además de lo señalado anteriormente, existirían otro conjunto de pre-requisitos que no tienen que ver con las características personales de los/las eventuales participantes, sino con condiciones de equipamiento técnico que debe satisfacer su hogar. Se trata de la necesaria disponibilidad de a lo menos algunos de los siguientes dispositivos: radio, televisor, video-grabadora, toca-cassetes, y, eventualmente, un computador (posiblemente con conexión a INTERNET o a otra red computacional).

### 3. Sugerencias de nivel macro-social

En lo que compete a medidas que se sugiere tomar al nivel macro-social, es indudable que los programas de apoyo al emprendimiento económico juvenil resultarán más efectivos en la medida en que propendan a la conformación de *redes de apoyo* en las que estuviesen representadas en el nivel comunal las diferentes instancias estatales que tienen repercusión sobre la generación de microempresas.

Las características propias de las unidades productivas de sobrevivencia de las comunas pobres reclaman una intervención basada en un trato especial, que contemple los reales requerimientos y las condiciones propias del funcionamiento de estas iniciativas y asuma la diversidad y heterogeneidad con que éstas se presentan.

Todo apunta a señalar que el rol que le corresponde jugar a los Municipios en el diseño e implementación de los programas de apoyo al fomento productivo es *central*, desde el momento en que es sólo al nivel comunal y local donde pueden levantarse diagnósticos acertados, y en donde pueden decidirse con mayores probabilidades de éxito los mecanismos que es conveniente poner en ejecución y los recursos que conviene movilizar. Resultaría conveniente, también, que los Municipios dispusiesen de sistemas de información actualizados que permitiesen conocer el comportamiento de la oferta y la demanda por determinados productos y servicios, los cuales orientarían a los emprendedores respecto de las “oportunidades de negocios” existentes al nivel local.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS



- Aguilar Cruz, Jesús (1994): Promoción de la Microempresa, Alternativa, Lima, Perú.
- Ashmore; Mazzei.; Rippey et. al. (1988): Risks and Rewards of Entrepreneurship, The National Center for Research in Vocational Education, The Ohio State University, Columbus EMC Publications.
- Bermejo, Manuel, Rubio, Isabel, de la Vega, Ignacio (1992): La Creación de la Empresa Propia, Serie McGraw-Hill de Management - Instituto de Empresa, Madrid, España.
- Bonino, María. (1985): "Para una Metodología Reflexiva de la Educación a Distancia", en Revista Latinoamericana de Estudios Educativos, México: Centro de Estudios Educativo, Vol. 15, N° 3; pp.109-125.
- Christen, Robert y McDonald, Jennifer (1996): Proyecto CRÉAME Fundación Miguel Kast, Santiago de Chile, Fundación Miguel Kast, octubre.
- Cruz Rincón, J. y García Guadilla, Carmen. (1986): "La Educación a Distancia: En Búsqueda de su Legitimación e Identidad", en La Juventud Universitaria en América Latina, Caracas: CRESALC; pp.205-230.
- Cueto, Jorge y Hevia, Ana María (1999): Tipología y Motivaciones de las y los Microempresarios de Unidades Económicas de Subsistencia, Sobrevivencia y Desarrollo en la Comuna de La Pintana, documento de circulación restringida, CEPPAC, julio.
- DEMAC (1990): Desarrollo de Emprendedores, MaGraw-Hill, México.
- Flores O., Pedro y Oscar Castro (1998): Más Emprendedores, Modelo para Desarrollar la Capacidad Emprendedora en las Personas“, Santiago de Chile.
- Flores, Pedro (sin fecha): Pauta de Observación para Evaluar Destrezas Emprendedoras en Alumnas de Enseñanza Media.
- FOSIS (1999): Bases de Licitación: 10ª Licitación Programa Apoyo a la Microempresa.
- FOSIS-Fundación Chile (1994): Manual de Identificación y Selección de Participantes, Proyecto Creación y Consolidación de Microempresas, Curso-Taller “Preparándose para Triunfar”, Santiago de Chile; mayo.
- Godfroy, Cécile (1997): CREAME: Modelo Alternativo de Creación de Microempresas, Fundación Miguel Kast, Santiago de Chile, diciembre.

Hermosilla, Edmundo y Ruiz Tagle, Jaime (1992): Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa. Informe Evaluativo Especial, octubre.

Hidalgo, Carmen.G. y Nureya Abarca (1992): Comunicación Interpersonal. Programa de Entrenamiento en Habilidades Sociales, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, marzo.

Holmberg, B.(1986): Growth and Structure of Distance Education, Croom Helm, London.

Instituto Nacional de Estadísticas (1999): Indicadores de Empleo, abril-junio.

Instituto Nacional de la Juventud (1999): Informe SIE N° 1. Empleo Juvenil, borrador, Santiago de Chile, marzo.

Instituto Nacional de la Juventud (1998): Cuadernillos Temáticos, N° 1: Educación y Trabajo; Santiago de Chile; p.27.

Instituto Nacional de la Juventud (s/f): Caracterización de la Realidad Juvenil de los '90, Santiago de Chile.

Jiménez, Jorge, Melquisedec Lozano y Rodrigo Varela (1993): Crear Empresas: Misión de Todos, Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial (ICESI), Colombia, septiembre.

Keegan, D. (1986): The Foundations of Distance Education, Croom Helm, London.

Mena, Marta. (1987): "Aportes para la Construcción de un Modelo Didáctico de Nuevas Estrategias de Educación a Distancia", en Boletín del Proyecto Principal de Educación en América Latina y El Caribe, OREALC, Santiago, N° 14, diciembre; pp.7 -15.

MIDEPLAN (1999): Cuadernillos Temáticos CASEN 1998. Cifras preliminares; agosto.

MIDEPLAN (1998): Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional, Módulo Ingreso y Pobreza, División Social, Departamento Información Social, enero.

MIDEPLAN (sin fecha): Serie de Estadísticas sobre Juventud, CASEN 1996, Santiago de Chile.

Moore, Michael. (1988): "Una Nueva Visión de los Programas de la Educación a Distancia", en Informe de Investigaciones Educativas, Instituto de Investigaciones Educativas, Universidad Nacional Abierta, Caracas, Vol. II. N° 2; pp.171 - 200.

Nannig, Marta y José Rivera (1992): Creación de Nuevos Proyectos, Colección Teleduc, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Nelson, R. y Nguiri, R. (1987): "Training for Entrepreneurship", en Small Enterprise Development: Policies and Programmes, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, segunda edición.

Opazo, Roberto (s/f): Biblioterapia en Problemas de Asertividad, Centro Científico de Desarrollo Psicológico, Santiago de Chile.(CECIDEP).

Rumble, G. (1980): The Planning and Management of Distance Education, St. Martin Press, New York.

Selamé, Teresita (1994): Factores Psico-Sociales que Inciden en el Éxito o Fracaso de los Talleres Productivos, Santiago de Chile, C.I.D.E., agosto.

SENCE (1998): Procedimiento de Preselección de Beneficiarias Trabajo Independiente. Programa Mujeres Jefas de Hogar, enero. Documento de circulación restringida.

Sulmont, Denis et al. (1996): Microempresa y Sectores Populares en América Latina, Taller Permanente ADEC-ATC, ALTERNATIVA, CENCA, FOVIDA, CCFD, FdH; Lima, Perú.

Tropman y Morningstar (1989): citado por Montero, P. y S. Acevedo: La Formación del Microempresario en la Educación Media Técnico-Profesional. Una Propuesta Curricular, Centro de Investigación y Desarrollo de la Educación, Programa Educación y Trabajo, Santiago de Chile, 1994; pp. 24-25.

Valenzuela, Eduardo (1992): Los Nuevos Ciudadanos: La Cultura de los Estudiantes Secundarios, C.I.D.E., Documento de Discusión N° 1, Santiago de Chile, junio.

Varela, Rodrigo (1991): Innovación Empresarial. Un Nuevo Enfoque de Desarrollo, ICESI, Serie Títulos Universitarios; Dirección de Investigaciones, Colombia, julio.