

Estrategias de emprendimientos productivos y economía social y popular para la generación de ingresos: juventudes, territorio y género

Ana Miranda Rodríguez

Desde los años noventa, la expansión de la desocupación y la vulnerabilidad social entre las juventudes en América Latina se convirtió en una problemática social de gran relevancia. En un contexto signado por la escasez de oportunidades, la segmentación y conflicto social, se fueron desarrollando numerosos estudios de diagnóstico e intervenciones sociales desde los gobiernos y la sociedad civil. Durante la década de los 2000, la persistencia de las tendencias a la precarización de las trayectorias sociales juveniles continuó con distinta envergadura en las diferentes regiones y subregiones de nuestro continente. Como parte de un colectivo de investigadores e investigadoras que intentan generar conocimiento, crear debate y proponer estrategias de intervención, el presente capítulo aborda los resultados del informe sobre “Jóvenes y estrategias de emprendimiento económico en América Latina”. El texto presenta una versión reinterpretada del informe y propone una reflexión en conjunto con las producciones que integran la publicación. En efecto, en el marco de la riqueza de los estudios que componen el libro, el texto busca abreviar en los núcleos o debates centrales con el fin de generar una construcción del conocimiento en diálogo a partir de la evidencia construida en el marco de un proyecto regional.

El capítulo se estructura en cinco secciones. La primera presenta la noción de heterogeneidad estructural, en tanto elemento ineludible en el estudio de los mercados laborales en los países periféricos. El concepto, que señala la existencia de capas de productividad, tecnología y remuneración asimétricas, es central a la hora de definir emprendimientos y su segmentación. En efecto, en América Latina se distinguen al menos dos tipos de emprendimientos: los de oportunidad y los de supervivencia. Entre ambos, se plantea una fuerte asimetría en términos de calificaciones,

acceso al crédito, tecnología, innovación y comercialización, entre otros. ¿Cuál es la situación actual de los y las jóvenes frente al empleo en los distintos países? ¿Cuál es el alcance de la informalidad y la inactividad? Estas son algunas de los interrogantes sobre las que se trabaja a lo largo del apartado, destacando la diversidad de situaciones que enfrenta la juventud en los distintos países de la región en medio de los distintos contextos económicos, sociales y culturales en los que transcurre su tránsito a la adultez. En continuidad con este punto, la segunda sección plantea el debate sobre la pérdida de la centralidad del trabajo como articulador de las relaciones sociales durante los años noventa. El planteo permite avanzar en la definición de al menos dos líneas divisorias en la perspectiva del emprendimiento: *a.* las acciones basadas en desarrollados individuales, *b.* los movimientos asociados a la economía social y popular de base comunitaria, los cuales se exponen en las secciones siguientes.

A partir de una revisión bibliográfica en torno a las intervenciones públicas y del sector social, en la tercera sección se destacan los factores con efectos positivos en la creación de emprendimientos con base en estrategias de acción individual. La revisión es precisa al registrar acciones en donde las evaluaciones han generado evidencia válida para la toma de decisiones. Partiendo del análisis —y a manera de síntesis— en este apartado se destaca la importancia del acceso al crédito, la capacitación empresarial, las visitas frecuentes y el acompañamiento (mentoría) como factores con mayor efecto en los ingresos y la creación de empresas. Tras la revisión de estudios sobre experiencias de gestión, se plantea, además, la necesidad de acciones integradas en las que cada uno de los factores asociados al éxito interactúen en dispositivos que permitan la sostenibilidad de los emprendimientos. Justamente —dado que las y los emprendedores jóvenes tienen menores recursos y experiencia— el texto subraya la importancia de las condiciones emprendedoras de marco, al tiempo que señala la centralidad de los contextos locales y la dificultad en la extrapolación de experiencias. Volviendo al primer punto, y en virtud de los diferentes entornos sociales, culturales y económicos de la región, el debate se centra en la necesidad de diseñar acciones “situadas” (es decir, vinculadas con el lugar, o *place*) que tomen en cuenta las características identitarias a la hora de elaborar una programación pública y social de intervenciones sobre la vulnerabilidad juvenil (Morrow, 2015).

La cuarta sección aborda un conjunto de definiciones sobre la economía social, solidaria y popular. Con base en la revisión de los casos

nacionales paradigmáticos, se distinguen distintas propuestas de organización de la economía social y solidaria en América Latina. Se aborda la emergencia de movimientos que apelan a la identidad y la cosmovisión de naciones originarias en relación con el “buen vivir”, así como su importancia en la programación de acciones que promuevan el reconocimiento como política orientada a la justicia social. Asimismo, se presentan los planteos de movimientos de la denominada “economía popular” que proponen al salario social como elemento clave para el sostenimiento de condiciones dignas de vida para la población que se desempeña en el ámbito del trabajo informal. La revisión de los aspectos teóricos de la economía social, solidaria y popular, así como sus experiencias, hacen evidentes una serie de elementos de gran importancia para la programación del sector público y social, tales como la participación, la perspectiva feminista, las redes de comercio justo, el uso de finanzas éticas, el arraigo territorial y la sostenibilidad ambiental.

El último apartado propone debates elaborados en diálogo con las producciones que integran la publicación en su conjunto. Las reflexiones se elaboran en relación con tres campos claves: la construcción social de la(s) juventud(es), el género y el territorio. Finalmente, en las conclusiones se sintetizan los argumentos y hallazgos centrales del artículo. De acuerdo con el trabajo realizado, se espera que el capítulo se convierta en un insumo válido para el diseño y la implementación de programas y políticas de juventud destinadas a la generación de ingresos con perspectiva de género que atiendan a las identidades y fomenten la participación de las juventudes en una estrategia de desarrollo inclusiva.

1. La situación de los y las jóvenes en América Latina: informalidad, inactividad y desocupación

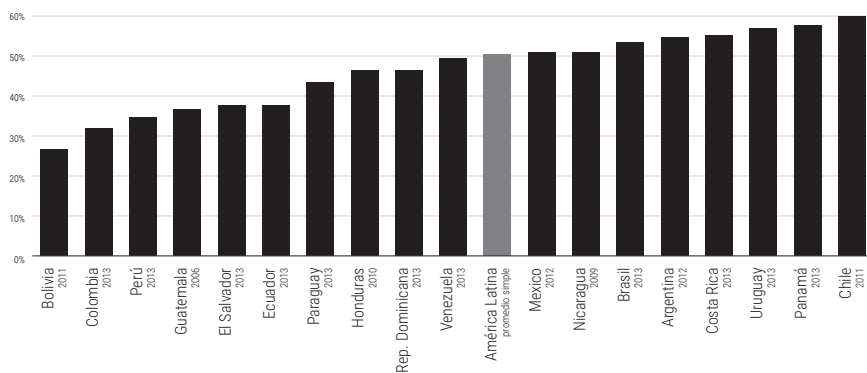
En América Latina existe una importante tradición en el campo de los estudios del trabajo. La consistencia del área se comprueba tanto en la producción académica como en los programas de formación y en el desarrollo conceptual asociado a procesos regionales. Con esta base, para abordar el examen de las estrategias de emprendimientos y autoempleo destinadas a la población juvenil, parece apropiado partir de una revisión de las principales ideas y análisis del mercado de trabajo regional, así como de los debates actuales y posicionamientos de los distintos actores sociales que intervienen en la definición de los problemas y sus formas de atención.

Desde mediados del siglo XX, y en el marco de la expansión de las ciencias sociales, la difusión del esquema centro-periferia marcó el inicio de un conjunto de debates sobre la posición de América Latina en el comercio internacional. Dicha conceptualización argumentó sobre un conjunto de factores que imponían límites al desarrollo de las economías latinoamericanas. Estos factores estaban asociados sobre todo a quiebres o cuellos de botella provocados por la desigualdad en términos del intercambio comercial. Dentro de un marco conceptual ampliamente difundido, sobre todo gracias a la labor institucional de la CEPAL, la noción de heterogeneidad estructural se convirtió en un elemento ineludible en el estudio de los mercados laborales en los países periféricos (Prebisch, 1949).

Con una visión innovadora y crítica de la teoría dominante sobre el mercado laboral, la afirmación de la existencia de capas o segmentos de productividad, tecnología y remuneración asimétricas dentro de una misma economía dotó de gran especificidad a los estudios sobre el trabajo en América Latina (Pinto, 1970). La discusión sobre la marginalidad sigue ocupando un lugar central en la producción de las ciencias sociales en el continente. Como parte de este debate, la tesis de la masa marginal propuso que en las economías periféricas existía un fenómeno de excedente de mano de obra que ponía en peligro la estabilidad social y económica de los países (Pérez Sáinz, 2019). La superpoblación relativa —o masa marginal— generaba un conflicto político en la gestión de los excedentes poblacionales e implicaba la segregación espacial de los grupos supernumerarios con el objetivo de aumentar la integración sistémica general (Nun, 1999).¹

En la segmentación laboral de América Latina, la definición sobre el sector informal urbano (en adelante SIU) tiene un lugar destacado. La primera formulación conceptual se realizó durante los años setenta y propuso analizar la dualidad en las oportunidades de ingresos de los trabajadores en virtud de la diferenciación entre empleo y autoempleo. Los estudios sobre informalidad propusieron una visión analítica que incorporaba la existencia de trabajadores pobres pero integrados al aparato productivo, y por ello incluían la unidad doméstica y el autoempleo

1 Durante los años noventa, y en el contexto de un fuerte incremento de la desocupación, la tesis de la masa marginal fue intensamente debatida en los estudios de inserción laboral de las personas jóvenes, sobre todo en aquellos de mirada crítica respecto a las definiciones clásicas sobre inactividad laboral (Miranda, 2007). Se trata de un debate aún vigente que interpela los diagnósticos sobre los procesos de inserción laboral, el futuro del trabajo y el diseño de políticas de juventud.

GRÁFICO 1. América Latina. Población urbana ocupada en sectores de baja productividad (sector informal) del mercado del trabajo. 2009-2013

FUENTE: Tomado de Miranda y Alfredo (2018), con base en datos de CEPAL.

en el estudio de los mercados de trabajo urbanos. En una corriente que intentó superar el dualismo, los trabajos de Alejandro Portes propusieron que el sector informal constituía un fenómeno sistémico de la economía capitalista a escala mundial (Lozano, 1995). En esta misma dirección, y en virtud de su falta de especificidad, la informalidad fue cuestionada por la tendencia a homologar sectores muy distintos bajo la misma definición y por su incapacidad para dar cuenta de las transformaciones laborales de las últimas décadas, caracterizadas por la flexibilidad y la precariedad laboral (de la Garza, 2010). Así, durante los últimos años, la definición de la OIT propuso superar la visión sobre el SIU para acompañar la idea de “empleo informal”, que agrupa ocupaciones de baja productividad, empleos precarios y contrataciones ilegales (Mosoesta, Stillerman y Tilly, 2016).²

A pesar de estos debates sobre la vigencia y relevancia del SIU, su medición continúa brindando algunas pautas que permiten diferenciar las economías y los mercados de trabajo de las economías periféricas. En el

2 Mientras que la conceptualización sobre precariedad laboral hace referencia a la relación laboral (tipo de contratación), la definición sobre sector informal urbano responde a una característica estructural de la economía. El concepto de empleo informal propone el agrupamiento de las diferentes formas de empleo atípico. Ver: <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/guidelines/defempl.pdf>.

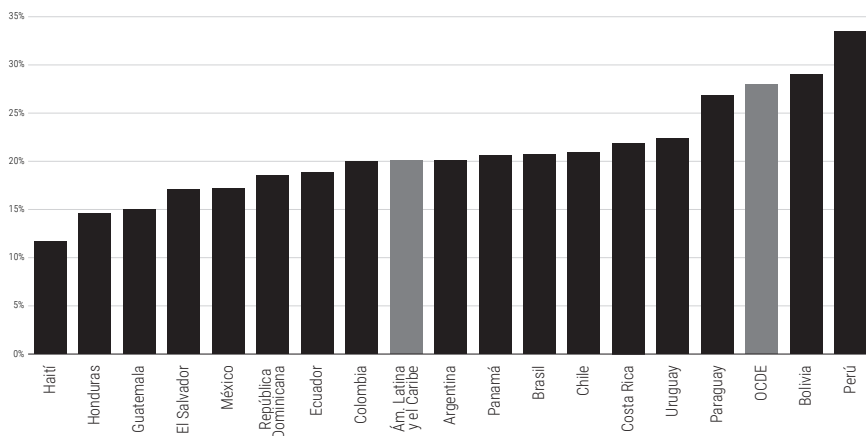
Gráfico 1 se han ordenado los países de la región según la importancia del sector informal, permitiendo la distinción de al menos tres sub-bloques con características distintivas, dando lugar al análisis subregional. Estas definiciones son consistentes a la hora de pensar y diseñar las estrategias de generación de ingresos entre las personas jóvenes en situación de vulnerabilidad, y abren una serie de interrogantes como: ¿Cuál es la situación de las personas jóvenes en el mercado laboral de los distintos países que integran la región? ¿Cuál es la participación de las personas jóvenes en el sector informal? ¿Cómo se vincula el autoempleo informal con el emprendimiento? Para abordar estas interrogantes, es preciso tener en consideración que, dado que la juventud se define en la mayoría de los países de la región entre los 15 y 29 años de edad,³ las tendencias en el acceso y terminalidad educativa tienen gran importancia como correlato de los procesos de inserción laboral y como definición de las condiciones de vida de las personas jóvenes. Tenemos es necesario advertir que las problemáticas de inserción ocupacional que enfrentan los y las jóvenes, sobre todo en el comienzo de su carrera laboral, han sido objeto de un gran número de análisis y políticas públicas.⁴

Numerosos estudios analizaron los procesos de inserción laboral, postulando que las personas jóvenes experimentaban fuertes obstáculos para incorporarse a la actividad productiva y enfrentaban de forma severa la inestabilidad ocupacional, al tiempo que sufrían problemas asociados a la inactividad laboral y a la desafiliación escolar (CEPAL/OIJ, 2004). En una visión panorámica, se puede advertir que los fenómenos de abandono educativo, inactividad laboral y desocupación fueron definidos como parte de un conjunto de procesos de desafiliación social denominados con el famoso acrónimo “ni-ni” (Salvia y Miranda, 1999).⁵

3 Es preciso advertir que la definición de la juventud en tanto categoría social, ha sido fuente de grandes debates en Latinoamérica. En los años 80, los argumentos respecto a que la juventud correspondía a una etapa de “moratoria social” fueron hegemónicos. Una década más tarde, el paradigma de la “condición joven” ganó protagonismo. Actualmente, existen visiones teóricas diversas. Entre ellas, las tres tradiciones de mayor alcance son: la perspectiva cultural (subcultural), la perspectiva de las generaciones sociales, y la idea de juventud como transición (Wyn et al., 2017; Bendit y Miranda, 2017). Sin detenernos aquí en estos interesantes debates, el punto de interés está asociado a la definición etaria de la juventud.

4 Asimismo, como se verá en el apartado que sigue, se diseñaron e implementaron numerosas iniciativas gubernamentales y del sector social sobre la problemática laboral de las juventudes. Estas iniciativas se encuentran analizadas y evaluadas en distintos documentos de fundaciones y organismos multilaterales (v. gr. Székely, 2015).

5 La definición sobre jóvenes “ni-ni” (ni estudian, ni trabajan) se encuentra en nuestros días cuestionada por su carácter estigmatizante respecto a los y las jóvenes de menores recursos económicos. Sin embargo, entre los principales focos de atención y debate el fenómeno denominado “ni-ni” sigue ocupando un lugar central en la opinión pública (v. gr., de Hoyos et al., 2016).

GRÁFICO 2. América Latina. Porcentaje de jóvenes de entre 15 y 29 años desocupados e inactivos que no asisten a la educación. 2014

FUENTE: Tomado de Miranda y Alfredo (2018), con base en datos de CEPAL.

Se trata de un indicador construido a partir de una combinación entre las tasas de inactividad, desocupación e (in)asistencia escolar. Y, si bien ha sido ampliamente denostado por su nombre y por el etiquetamiento negativo sobre las personas jóvenes, el término “ni-ni” brinda una óptica general y permite comparaciones. En este sentido, los datos del Gráfico 2 exhiben un panorama en donde se destaca un conjunto de países que presentan tasas de menor envergadura y otros que exhiben cifras más cercanas a las de los países centrales (OCDE). La información muestra que en los países en los que existe una población ampliamente urbanizada y el nivel de informalidad es menor, las problemáticas laborales se muestran asociadas a la desocupación abierta, mientras que en otros países donde la extensión de la informalidad marca el punto de entrada a la actividad laboral, las problemáticas adquieren otras características asociadas a formas tradicionales de integración a la dinámica productiva y reproductiva familiar. En los estados del Caribe, las elevadas tasas de informalidad tienen una fuerte correlación con la inactividad femenina (Tornarolli, 2016).

Con todo, es preciso advertir que las cifras hacen evidentes los avances del paradigma de protección social en las distintas geografías del continente. Durante los años 2000, la apuesta de los gobiernos de la región a favor de la inclusión escolar en el nivel secundario de enseñanza

fue sustantiva. La cobertura de la educación secundaria se incrementó en más de 25 puntos porcentuales en este período y las políticas de ingreso condicionado contribuyeron fuertemente con el acceso a la educación, lo cual se reflejó en una reducción del trabajo infantil debido a la mayor asistencia escolar (Novela et al., 2018). Sin embargo, persiste aún una fuerte amplitud temporal en la transición entre la educación y el empleo para las y los jóvenes de distintos sectores sociales, al tiempo que se profundiza la desigualdad en el pasaje entre el mundo laboral y el sector de cuidados. Más aún, la situación de la juventud en América Latina está signada por la desigualdad social, en un proceso que incluye una segregación territorial que diferencia entre jóvenes “globalizados” y jóvenes “territorializados” (CEPAL/OIJ, 2004; Saraví, 2015; Miranda y Arancibia, 2018), a partir de criterios como clase social, género y grupos étnicos (Corica, Frey y Miranda, 2018).

De este modo, se puede plantear un conjunto de tendencias que responden a la situación de las personas jóvenes frente al mercado laboral y que deben ser interpretadas en toda estrategia de generación de ingresos. La primera tendencia se relaciona con el hecho de que el avance de la matriculación secundaria continúa representando un reto en virtud de la democratización de las oportunidades para las juventudes. La mayor participación de los y las jóvenes en la educación y la formación profesional representa aún una meta de singular importancia que antecede a la inserción laboral y que configura trayectorias de mayor estabilidad. La segunda tendencia se refiere a la persistencia de patrones tradicionales de género y a la ausencia de sistemas integrales de cuidados, lo cual provoca una menor participación de las mujeres jóvenes en la actividad laboral (y también en la escolar, en algunos casos) con consecuencias importantes para las trayectorias vitales en términos de ingresos y autoestima. Dada la invisibilización económica de las tareas reproductivas, la permanencia en el hogar se encuentra estigmatizada por la opinión pública y los medios de comunicación bajo la denominación “ni-ni”, generado un círculo de dependencia y reclusión para las mujeres (Miranda y Alfredo, 2018). Finalmente, en territorios signados por la violencia y la estigmatización barrial, tanto las limitaciones a la movilidad como la crisis del patrón tradicional de provisión entre los hombres generan también situaciones de gran conflictividad que delimitan las intervenciones y los programas sociales (Pérez Sáinz, 2019).

2. Cambios en la configuración del mundo del trabajo, identidad y territorio

A partir de los años noventa, la implementación de políticas neoliberales generó una nueva configuración del mundo del trabajo, así como la emergencia de nuevos actores sociales en América Latina. El proceso se extendió de forma diferenciada en los distintos países de la región según su base estructural y la conformación del denominado sector informal urbano. Las personas jóvenes, en tanto recién ingresadas al mercado laboral, sufrieron las consecuencias de forma más intensa. En los países en donde el sector manufacturero se encontraba más desarrollado, la apertura económica y el proceso de desindustrialización provocaron la rápida expansión de la desocupación abierta, mientras que, en aquellos donde la informalidad estaba más extendida, los saldos fueron evidentes en el deterioro general de las condiciones de vida de la población y en el incremento de la brecha de ingresos entre los distintos sectores sociales. En este contexto, más allá de las especificaciones subregionales, el crecimiento de la economía social y los movimientos sociales de base fueron sustantivos en la mayoría de los países, cada uno con especificidades propias según la cultura política, social y étnica nacional. La pérdida de la centralidad del trabajo —en tanto articulador de las relaciones sociales— fue permeando la construcción subjetiva de las personas. La dimensión territorial de las identidades se cristalizó como elemento central, tanto a nivel subjetivo como en el plano de la acción colectiva, conformando un proceso de “inclusiones desiguales y exclusiones recíprocas” (Saraví, 2015). Como señala Cruz Sierra (2019), el barrio representa un espacio que configura una parte importante en la identidad personal y colectiva de los jóvenes en contextos de vulnerabilidad.

Los movimientos sociales de anclaje territorial ganaron espacio como actor relevante en la organización de barrios y en tanto soporte subjetivo y material de grandes grupos poblacionales. Ninguna estrategia de trabajo con población joven en situación de vulnerabilidad puede desconocer estos procesos, los cuales configuran identidades y transiciones de género con fuerte arraigo territorial (Miranda y Arancibia, 2018). A partir de los años 2000, sobre todo en la región andina y en los países del Cono Sur, la importancia y actividad de los movimientos sociales se articuló con un proceso de institucionalización y desarrollo. Al respecto, Trenta (2017) sostiene la expansión de un nuevo paradigma de desarrollo social inclusivo, a partir del cual la acción del Estado

comenzó a articularse con las organizaciones sociales de forma sostenida y novedosa, ensamblando los recursos estatales con fuentes del mercado y solidaridad comunitaria. La articulación entre los distintos actores no fue homogénea, y aún en el contexto de la institucionalización del paradigma de la economía social, solidaria y popular, pueden distinguirse al menos dos corrientes (Trenta, 2017: 76):

1. Las propuestas de economía social que proponen trabajar con base en acciones individuales (emprededurismo);
2. Las propuestas que promueven acciones colectivas (cooperativas y mutuales).

El primer enfoque está asociado a una corriente que propone la economía solidaria como puente de inserción o reinserción social de personas vulnerables. Numerosas fundaciones trabajan en el desarrollo de acciones de apoyo entre las que se incluye la formación, donación de herramientas de trabajo y acceso al crédito (banca solidaria). Según Coraggio, entre sus actividades se distinguen los programas de microcrédito, las incubadoras de empresas, los manuales de formación sobre emprendedurismo y el diseño de nuevas regulaciones que permitan el funcionamiento de las microempresas “mercantiles”, privilegiando el asociacionismo “utilitario” (Coraggio, 2016: 4). Se trata de una corriente amplia que incluye la programación estatal, fundaciones con apoyo en empresas y organismos multilaterales que proponen componentes de emprendedurismo como parte de las posibles soluciones a la desocupación juvenil.

El segundo enfoque sostiene que la economía social y solidaria (ESS) forma parte de la corriente de la “economía sustantiva” que, a partir de la obra de Marx y Polanyi, cuestiona los postulados de la perspectiva económica ortodoxa. Este enfoque plantea un cuestionamiento del mercado como principal asignador de recursos, así como de la naturalización (reificación) de la condición individual del *homo economicus* en tanto maximizador de recursos escasos que propone la perspectiva neoclásica. En oposición a estas definiciones que sostienen la mercantilización de la vida en sociedad, se propone que la economía social y solidaria parte del principio de “reproducción y desarrollo de la vida de todas las personas y de la naturaleza (reproducción ampliada de la vida, RAV)” (Coraggio, 2016: 18).

3. Los emprendimientos como estrategias de inserción laboral y generación de ingreso para jóvenes

Las problemáticas que enfrentan las personas jóvenes en el mercado laboral son de gran magnitud y afectan sus trayectorias futuras. Para su atención, se han desarrollado numerosos programas y políticas desde los distintos sectores sociales, abarcando acciones del sector público, del sector social, sindicatos y fundaciones empresariales (Székely, 2015; Miranda y Alfredo, 2018). Con base en esa programación, en este apartado se analiza un relevamiento en los programas de fomento al emprendedurismo que recoge la actividad de líneas de fomento basadas en el paradigma de la acción individual. Dado que se trata de un enfoque dominante entre organismos internacionales, con efectos en la programación estatal, el relevamiento es extenso en documentación producida por distintas agencias multilaterales, las cuales se identifican, por un lado, con el fomento a la actividad emprendedora como parte del desarrollo económico, y por otro con la economía solidaria como puente de inserción o reinserción social de personas vulnerables. Como parte de la actividad emprendedora, se distingue entre los emprendimientos de alto crecimiento u oportunidad y aquellos asociados a la subsistencia y al sector informal. Se presentan, luego, políticas activas del mercado de trabajo (PAMT) y el lugar que en ellas ocupa la promoción del emprendimiento, brindando un panorama general de atención a la situación de las y los jóvenes. De forma particular, se exponen las líneas de intervención focalizadas en la juventud, destacando la importancia de la capacitación y formación entre la programación pública sectorial. La revisión, en su conjunto, brinda evidencia sobre evaluación de programas, a partir de la cual se hacen recomendaciones para el diseño de acciones que promuevan la generación de ingresos entre las juventudes en situación de vulnerabilidad.

3.1. La actividad emprendedora

Desde el punto de vista de las corrientes dominantes en la economía, la definición de los emprendimientos se relaciona con la canalización del crecimiento económico, la creación de empleo y la competitividad mediante la difusión tecnológica, la innovación o la coordinación de mercados, la toma de riesgos de los microempresarios y la administración de negocios propios. A partir de estudios locales, en la región se identifican

categorías de emprendedores tipificadas según su posicionamiento en los distintos segmentos productivos y/o laborales. OCDE/CEPAL/CAF (2016) sostiene una primera distinción a partir de la “categoría ocupacional”, según el criterio establecido por OIT, el cual incluye: *a.* empleadores (autoempleados con al menos un empleado); *b.* trabajadores por cuenta propia sin empleados; *c.* asalariados; *d.* desempleados (que buscan activamente trabajo, pero no encuentran); y *e.* trabajadores familiares no remunerados. En virtud de esas categorías, la definición operativa de emprendedores incluye a empleadores —dueños de un negocio— y trabajadores por cuenta propia: 1. autoempleados sin empleados (trabajadores por cuenta propia sin empleados); 2. individuos autoempleados que contratan a otros trabajadores (autoempleados que son empleadores).

Otra posible clasificación, en el marco de la heterogeneidad productiva de la región, es la distinción entre emprendedores de subsistencia y emprendedores de oportunidad, de alto crecimiento o transformacionales. La primera categoría alude a aquellos individuos que se involucran en actividades empresariales pero que preferirían ser empleados asalariados más que dueños de firmas. La segunda, según la OCDE, incluye empresas con más de 10 empleados y con un crecimiento medio de ventas o empleados superior al 20% en los últimos tres años. Los empresarios de subsistencia abarcan así una serie de trabajadores por cuenta propia, y también pequeñas estructuras de negocios familiares. Es preciso advertir que no todos los trabajadores por cuenta propia son “emprendedores de subsistencia”, ya que la noción de autoempleo incluye también oficios semicalificados (p. ej., carpintero, fontanero) o consultores individuales que trabajan para una empresa más grande. En la región, el emprendimiento de subsistencia —que podría asociarse al viejo concepto de informalidad— representa la estrategia de los hogares más desfavorecidos para lidiar con la escasez de empleos de media y baja cualificación (OCDE/CEPAL/CAF, 2016).

En este contexto, y trabajando en la promoción del emprendimiento de oportunidad, una serie de fundaciones y asociaciones desarrollan el fomento a la actividad emprendedora. Entre las acciones de mayor incidencia y alcance, el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) produce una evaluación anual en diferentes países. Durante este proceso, se entrevistan 2000 personas y se aplica una encuesta entre expertos que trabajan en sectores sociales diversos (empresarial, gubernamental, académico), a los que se consultan sobre los factores que inciden en la naturaleza y el nivel de emprendimiento en los países de la muestra. La

organización GEM sostiene una perspectiva de nivel individual, con la idea de que el crecimiento económico es producto de las capacidades de las personas para identificar y aprovechar las oportunidades del entorno. En esta dirección, plantea un conjunto de condiciones marco para el desarrollo de emprendimientos entre los que se incluyen:

financiamiento para emprendimientos, políticas gubernamentales, programas de gobierno para promoción y asistencia al emprendimiento, educación emprendedora, transferencia de investigación y desarrollo, infraestructura comercial y legal, dinámica del mercado interno, regulaciones de ingreso, infraestructura física, normas sociales y culturales (Bartesaghi et al., 2016: 24).

El indicador más tradicional del estudio GEM se vincula con la Actividad Emprendedora en Fase Temprana (TEA), y para ello mide el promedio de personas que participan en emprendimientos en etapas iniciales. Según los datos de 2015, una quinta parte de la población mayor de 18 años en América Latina y el Caribe está comprometida con alguna actividad emprendedora. Mientras los promedios más bajos del indicador se dan en los tramos de edad de 55 a 64 años (13,1%), la participación se registra en un 17% en la población más joven (de 18 a 24 años), mientras que el rango más alto se verifica entre los 25 a 34 años (24%). Un punto central del documento se refiere a la “figura del emprendedor” como un agente de gran importancia para el éxito de las acciones. Los rasgos de personalidad de las personas emprendedoras se refieren a la tolerancia a los riesgos, la autonomía y la habilidad para la toma de decisiones. En este punto particular, nuevamente se insiste en el acceso al crédito, la tecnología, la interacción con otros/as emprendedores/as, la formación de redes de formación e intercambio y la creación de un marco legal y normativo favorable (CAF, 2013).

3.2. El emprendimiento en el marco de políticas activas del mercado laboral

En América Latina, sobre todo a partir de los años 90, se implementaron numerosas acciones de políticas activas del mercado laboral (PAMT). Entre ellas, tuvieron un amplio protagonismo los programas y planes de promoción del empleo juvenil. Las estrategias de intervención fueron modificándose según la coyuntura y orientación de los gobiernos. Por ejemplo, durante el período de reformas estructurales, se produjo una fuerte expansión de programas de capacitación y entrenamiento

de corta duración. El Proyecto Joven, con financiación de organismos multilaterales en distintos países de la región, fue quizás el diseño más paradigmático de esta etapa. Durante la década del 2000, y en el marco de la expansión del paradigma de “protección social”, la programación del sector público fue avanzando en dirección a la integralidad. Con distintas estrategias según los países, se fue consolidando una mayor especificidad sectorial, así como numerosas propuestas que incluyeron al sector social y la responsabilidad social (Jacinto, 2016).

En una primera aproximación a la programación pública activa sobre el mercado laboral, se consultó un documento de la OIT que ofrece un compendio de las políticas laborales realizado con base en un amplio relevamiento (OIT, 2016). El documento, que incluye 219 PAMT implementadas en la región desde la década del 90, propone la siguiente categorización: 1. capacitación; 2. programas de empleo público; 3. subvenciones al empleo; 4. servicios de mercado de trabajo; y —de principal interés para este estudio— 5. apoyo al microemprendimiento y al trabajo por cuenta propia. Las principales acciones o áreas de intervención de los programas de emprendimiento están vinculadas a la capacitación empresarial, el financiamiento y provisión de subvenciones al capital de trabajo, el asesoramiento en tutorías y mentorazgo y, en menor medida, a la reinserción educativa y la formación profesional. Estas líneas, según lo revelado por OCDE/CEPAL/CAF (2016), están relacionadas con: 1. capacitación empresarial en componentes técnicos, de gestión empresarial y financiera; 2. financiamiento para créditos, subvenciones, y acceso a productos financieros; 3. asesoramiento, tutoría empresarial y apoyo psicosocial.

Los relevamientos consultados dan cuenta de la dimensión de los programas de emprendimientos en el conjunto de las PAMT. Los estudios indican que las acciones apoyan de forma mayoritaria a nuevos emprendimientos e intervienen brindando apoyo, capacitación, financiamiento y asesoría, en un esquema que combina actividades de innovación y de atención a la población vulnerable. En una compilación de gran interés, el Inventario de Intervenciones para Apoyar el Empleo Juvenil (IIEJ), desarrollada por el Banco Mundial, se pueden hallar datos para el conjunto de los países de América Latina. La compilación incluye 289 estudios sobre intervenciones de empleo para jóvenes llevadas a cabo en 84 países de todas las regiones del mundo. El análisis utiliza varias categorías para clasificar las intervenciones. Una de ellas ofrece información de gran interés para este estudio. Se denomina “Incremento de

las oportunidades para los jóvenes empresarios”, y “cubre las intervenciones que ofrecen asistencia (financiera, técnica y de capacitación) a los jóvenes que están iniciando su propio negocio, al igual que a los jóvenes trabajadores independientes o por cuenta propia” (Betchertman Gordon et al., 2007: 12). De acuerdo con la documentación, en el IIEJ se incluyeron programas en los que los jóvenes eran participantes fundamentales aunque no estuvieran explícitamente focalizados en ellos.⁶ A partir de la información sobre estos programas, los autores ofrecen algunas conclusiones. Aquí se transcriben las correspondientes a la categoría “Incremento de las oportunidades para los jóvenes empresarios”, a saber: *a.* los programas de asistencia para el empleo independiente tienen resultados positivos; *b.* solo tres programas cuentan con evaluación de impacto neto y, en todos los casos, las evaluaciones indicaron que los programas tenían efectos positivos, sin certeza sobre su costo-efectividad y efectos de largo plazo; *c.* Los principales factores determinantes del éxito fueron el acceso al crédito y una alta frecuencia de visitas de asesoría; *d.* los programas tienen un déficit generalizado de indicadores de desempeño. Según la fuente, es probable que esta ausencia de indicadores se traduzca en mayores tasas de fracaso para las empresas.

3.3. Intervenciones recientes de apoyo al emprendimiento

En años posteriores, el estudio de Vezza (2014) continuó, con ajustes menores, el enfoque utilizado por Betcherman et al. (2007). El estudio utilizó las mismas categorías que el IIEJ, reestructuradas en tres agrupamientos, de los cuales interesa en particular el denominado “Promover la iniciativa de los jóvenes en los negocios”. Entre sus resultados se destaca que 17 de las 65 iniciativas —en 12 países— contienen al menos algún componente de promoción del emprendedurismo juvenil. Siete de ellas persiguen exclusivamente este objetivo y los diez restantes lo combinan con otras alternativas, mayoritariamente de capacitación (Vezza, 2014). Con base en el análisis documental, el estudio sostiene que la

6 Se dio prioridad a las intervenciones que contaban con evaluaciones de impacto neto y análisis de costo-beneficio, por lo que, en algún grado, están sobrerrepresentadas en el inventario. Los autores destacan las limitaciones que surgen de la relativa falta de evidencia evaluativa. De las 289 intervenciones incluidas en el IIEJ, solamente en 172 fue posible medir los resultados en términos del empleo y/o de los ingresos. De las restantes 117 intervenciones, mayoritariamente no se disponía de información sobre los resultados o los impactos. En particular, en la categoría de programas para jóvenes empresarios, “no se pudo medir la calidad de la intervención en el 55% de los 33 casos incluidos en el inventario” (Betchertman Gordon et al., 2007: 49).

mayoría de las intervenciones combinan diferentes componentes para el logro de su objetivo. La modalidad más difundida es la capacitación y los servicios de apoyo en 8 de los 12 países. Cabe destacar que 11 de las 17 iniciativas se focalizan en jóvenes en situación de vulnerabilidad. Casi todas ellas proporcionan capacitación y apoyo durante la fase de desarrollo del negocio, y solo tres de ellas facilitan recursos financieros: las intervenciones en Nicaragua y Ecuador con financiamiento del YEN, y “Jóvenes con Más y Mejor Trabajo” en Argentina. El programa de Ecuador provee algún financiamiento y lo promociona en las instituciones de crédito locales para que ofrezca esa línea. En Nicaragua, el programa proporciona un “capital semilla” y también financia microempresas. En Argentina, se ofrece un monto fijo para financiar pequeños emprendimientos.

Otro estudio de interés es el de OCDE/CEPAL/CAF (2016) referido a América Latina y centrado en la juventud, las competencias y el emprendimiento para un crecimiento más inclusivo y sostenible en la región, el cual sugiere otros indicadores de evaluación tales como la supervivencia de la empresa, su productividad, la internacionalización y la inversión en innovación. Asimismo, afirma que

allí donde hay evaluaciones empíricas disponibles, la mayoría de los programas de emprendimiento juvenil ha tenido un impacto positivo en los resultados del mercado laboral, así como en el empleo, los ingresos, la creación de empresas y la formalización (246).

En todos los casos, los resultados coinciden con otros análisis, y revelan que el asesoramiento y los programas de capacitación empresarial y vocacional son más efectivos que la capacitación financiera. Los emprendedores jóvenes tienen menos recursos, competencias y experiencia que sus similares mayores de entre 25 y 49 años, por lo que son más vulnerables y afrontan barreras más difíciles de superar en áreas como el financiamiento, el desarrollo de capacidades, las redes empresariales, la internacionalización y los requisitos regulatorios. Además, en América Latina operan factores culturales, sociales y económicos que afectan negativamente al contexto empresarial.

En síntesis, a partir de una revisión sobre programas y políticas, los estudios definen la “calidad de la intervención” como la medida de eficacia del programa, sobre la base de sus efectos en el empleo y en los ingresos de los participantes. Los programas de asistencia para el empleo independiente tienen resultados positivos, y los principales factores

determinantes del éxito fueron el acceso al crédito y una alta frecuencia de visitas de asesoría (Betcherman et al., 2007). A las medidas de eficacia de los programas, Vezza (2014) agrega un indicador más: la calidad del empleo. De este modo, su propuesta incluye actividad o participación, empleo, calidad del empleo e ingreso laboral. En la categoría “Promover la iniciativa de los jóvenes en los negocios” solamente tres programas cuentan con evaluaciones de impacto rigurosas, por lo que se conoce muy poco sobre sus efectos de largo plazo.

Los estudios alertan, asimismo, sobre la posibilidad de que los emprendimientos sean una opción de última instancia luego del fracaso de otras políticas de empleo. Los servicios de apoyo y el financiamiento surgen como un factor clave, y la combinación de capacitación y financiamiento parece reforzar los resultados positivos. En otro sentido, existe la posibilidad de que estos programas afecten positivamente a los jóvenes, aunque no se detecten efectos en el ingreso y la sostenibilidad en el corto plazo, ya que la efectividad de las iniciativas “depende mayormente de variables específicas a cada país, y consecuentemente la mejora en la efectividad de las intervenciones en la región no podría ser realizada en forma apropiada extrapolando directamente la experiencia” (Vezza, 2014: 27). Por otra parte, se sugiere que, si bien las evaluaciones de programas en América Latina se han centrado tradicionalmente en medir la *empleabilidad* y los *ingresos*, sería conveniente incluir otros indicadores como la *supervivencia* de la empresa y su *productividad* —aunque sea difícil de medir—, así como la *internacionalización*, la inversión en *innovación* y los análisis costo-beneficio (OCDE/CEPAL/CAF, 2016: 244).

3.4. *La actividad emprendedora y su sostenibilidad*

En la información revelada se sostiene que la capacitación para la gestión empresarial, la tutoría y el asesoramiento son los componentes con mayor efecto en los ingresos y en la creación de empresas, como así también en el bienestar psicosocial. El apoyo y los incentivos financieros tienden a tener un efecto relativamente bajo en la creación de empresas, lo cual indica que el financiamiento debe ser acompañado de otras intervenciones de sostenimiento para la actividad emprendedora, sobre todo tomando en cuenta que las y los emprendedores jóvenes tienen menos recursos, competencias y experiencia que sus similares mayores y que, según surge del GEM América Latina y el Caribe, el ecosistema de apoyo —o Condiciones Emprendedoras de Marco (CEM)— está muy

lejos de ser ideal en la región (GEM, 2016). Si bien estas dificultades más que justifican la promoción del emprendimiento juvenil, es conveniente alertar sobre el peligro de sobreestimación de sus capacidades, ejemplificado a continuación:

Proyecto un futuro sin imposibles, donde el individuo será más poderoso que nunca... El concepto de empleado será reemplazado por el de emprendedor, en una evolución y combinación de los actuales *freelancers* y empresarios... Veo un entramado de emprendedores colaborando desde sus intereses, sus habilidades y sus talentos en proyectos comunes, dinámicos, sin fronteras geográficas, algo de lo que hoy estamos viendo surgir como *crowdsourcing*. No veo relación de dependencia, ni jefes: simplemente individuos autónomos u organizaciones temporales formadas para trabajar en conjunto (Santolo, 2019).

Por el contrario, conviene tener en cuenta la opinión de un emprendedor, la cual refuerza el convencimiento de la necesidad de apoyo continuo a los jóvenes que enfrentan ese camino:

Sólo el 10% de las empresas sobrevive más de un par de años; el 90% muere en el intento. La literatura dice que esto se da por una combinación de talento, suerte y perseverancia. La suerte es azar, y el azar es, por definición, injusto. Así que podés hacer todo bien e igual fundirte. O podés hacer las cosas más o menos e igual sobrevivir (Torres, 2019).

De acuerdo con la evidencia de la literatura presentada, y como parte de los procesos de evaluación y seguimiento realizado por distintos estudios, se puede concluir que el acceso al crédito y el asesoramiento técnico son factores claves en la actividad emprendedora. El fortalecimiento personal a través de tutorías y mentorías es central para el sostenimiento de las empresas. Al mismo tiempo, la capacitación de redes de formación e intercambio y el desarrollo de una legislación que acompañe la formalización de los emprendimientos son piezas claves en una actividad en donde el contexto económico es variable, y condicionan la viabilidad de las nuevas empresas. Todas estas son herramientas claves que tener en consideración para el desarrollo de emprendimientos entre las personas jóvenes en situación de vulnerabilidad. Sin embargo, como se planteará más adelante, la programación de acciones de corte individual, en contextos muy adversos, puede encontrar serias dificultades, razón por la cual, a continuación, se presentan un conjunto de experiencias en donde lo comunitario tiene un lugar central.

4. Economía social, solidaria y popular

La bibliografía consultada es coincidente en señalar que las propuestas conceptuales sobre la economía solidaria surgen durante los años 80 como respuesta al deterioro de las condiciones de vida del sector del trabajo en América Latina. Henrich señala que fue Luis Razeto quien formuló por primera vez un marco de análisis para el sector a partir de la idea de que el deterioro de las condiciones de vida de aquellos años había propiciado la asociación y complementación entre personas de bajos recursos económicos. Como parte de esta reflexión, Henrich definió el denominado *factor C*: “compañerismo, cooperación, comunidad, compartir, comunicación, colectividad, carisma, colaboración” (Henrich, 2016: 94). La persistencia de la marginalidad y la informalidad, y sobre todo la implementación de políticas de ajuste de orientación neoliberal a finales de esa década, dieron lugar a la emergencia de emprendimientos autogestionados, favoreciendo la creación de un nuevo sector económico llamado “economía social”. En ese sentido, José Luis Coraggio, con una importante obra conceptual sobre la temática, sostiene que la economía social y solidaria (ESS) forma parte de la corriente de la “economía sustantiva” que, con base en la obra de Marx y Polanyi, cuestiona los postulados de la teoría neoclásica. En oposición a estas definiciones que sostienen la mercantilización de la vida en sociedad, propone que la economía social y solidaria parte del principio de RAV. Para estos autores, la economía dominante no considera gran parte del trabajo realizado en hogares y comunidades según la entiende la noción de RAV (Coraggio, 2016).

La noción de RAV tiene raigambre en la economía feminista, e intenta valorizar toda la actividad humana asociada a la reproducción general de la vida, integrando al análisis económico la economía de los cuidados (Rodríguez Enríquez, 2012). La economía feminista presenta argumentos críticos sobre la ciencia económica dominante y su racionalidad instrumentalista, sobre todo en relación al mercado como único mecanismo de coordinación y regulación de los procesos económicos. Por el contrario, se postula el estudio de la división sexual del trabajo al interior de la economía capitalista. Se trata de una corriente teórica que destaca la importancia de las tareas de cuidado y reproducción de la vida como una de las bases estructurales de la reproducción ampliada del capital. Las corrientes comunitaristas de la economía social toman entre los argumentos centrales la noción de RAV, destacando el lugar de la unidad doméstica en tanto organizadora de la actividad comunitaria. Como parte

de la innovación local, Hillenkamp plantea que la economía solidaria da lugar a que las mujeres puedan organizar su tiempo entre las responsabilidades domésticas y reproductivas que tienen a cargo, al tiempo que desarrollan emprendimientos comunitarios (Hillenkamp, 2016). Esto permite, al mismo tiempo, la organización común alrededor de las tareas de cuidado y la visibilización de la actividad de reproducción social.

Los trabajos de Coraggio proponen un núcleo de análisis donde la ESS integra un sistema económico comunitario que coordina distintos momentos: 1. La producción de bienes y servicios a partir de una gran diversidad de formas de organización (que incluyen desde unidades domésticas hasta empresas de capital); 2. la distribución y redistribución; 3. el intercambio justo; 4. el consumo responsable; y 5. la coordinación del proceso económico y la elaboración de normas de decisión colectiva. En todos estos momentos, el equilibrio con la naturaleza y la responsabilidad sobre el sostenimiento de la vida conforman una cosmovisión enlazada con el “buen vivir” o “vivir bien”. El encuadre propone distinguir cuatro niveles o ámbitos de acción: *a.* el microeconómico: trabajando sobre unidades productivas o domésticas dedicadas a la producción de bienes y servicios; *b.* el mesoeconómico: promoviendo la organización de relaciones y sinergias territoriales, así como redes que faciliten las prácticas de reciprocidad; *c.* el macroeconómico: desarrollando políticas sectoriales de alcance macro que apoyen el funcionamiento del sector de la economía popular, por ejemplo las políticas de promoción, sostenimiento, precios y compras protegidas; *d.* el sistémico: accionando políticamente para la transformación de las cartas orgánicas nacionales (Coraggio, 2016).

Es importante señalar que la ESS forma parte de un movimiento social amplio, no solamente académico. Más aún, algunos estudios relacionan su institucionalización con la emergencia de gobiernos progresistas en América Latina durante las primeras dos décadas del siglo XXI (Trenta, 2017). En Brasil, por ejemplo, el apoyo a proyectos comunitarios a través de cooperativas agrícolas, las organizaciones sociales vinculadas al movimiento Sin Tierra y ciertos grupos feministas fueron el sustento a partir del cual se produjo una ampliación que incluyó luego al movimiento sindical, cooperativas de fábricas recuperadas y la promoción de la economía solidaria a nivel municipal y estadual (Hillenkamp, 2016: 77). Como parte de ese movimiento fue creada, asimismo, la SENAES (Secretaría Nacional de Economía Solidaria), dependiente del Ministerio de Empleo y Trabajo del Gobierno Federal en el año 2003. La obra de Peter Singer, que tuvo un lugar central en ese proceso, propone que la autogestión,

la sostenibilidad y la participación democrática en la gestión de las actividades económicas son elementos fundamentales en el afianzamiento de las condiciones de vida de los trabajadores (Henrich, 2016).

Una perspectiva similar, aunque no idéntica, es planteada por movimientos sociales de base a través de la producción de la Asociación Civil de los Trabajadores de la Economía Popular (CTEP) en Argentina. En este caso, el foco está puesto en la economía popular identificada sobre su base troncal —los trabajadores— y definida como “los procesos económicos inmersos en la cultura popular, basados en medios de trabajo accesibles y al trabajo desprotegido” (Grabois y Persico, 2015: 33). A diferencia de lo planteado por la ESS, las unidades económicas son diversas y están relacionadas con las formas de conseguir ingresos, desde un “trapito” (para el cuidado de autos en la vía pública), hasta un carro, una unidad doméstica, o una fábrica recuperada. De este modo, la economía popular se desarrolla con:

- Muy poco capital (maquinaria).
- Poca tecnología.
- Baja productividad .
- Informalidad en el intercambio.
- Condiciones precarias de trabajo.

Las diferencias más salientes entre ambos paradigmas pueden asociarse a la apelación o representatividad de cada uno de los movimientos, así como al rol del salario social o ingreso universal. También hay diferencias en torno al lugar de la unidad doméstica, la cual cobra gran centralidad en la ESS, pero quizás sobre todo a posiciones políticas imbricadas en los movimientos sociales de los cuales participan las distintas corrientes. En la última sección del apartado se presenta la perspectiva de la CTEP, sobre todo en relación al salario social y su rol en la supervivencia de la ESS.

4.1. Experiencias nacionales

La expansión de los movimientos sociales que impulsaron la economía social, solidaria y popular en América Latina dieron lugar a un conjunto de experiencias en distintos países de la región. Castelao Caruana y Srnc, sobre la base del análisis de los casos de Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, Uruguay y Venezuela, identifican cuatro enfoques sobre la ESS

que varían según el tipo de organizaciones que se reconocen. Así, en el *enfoque tradicional* el principal actor es el cooperativismo, y la intervención pública se concentra básicamente en esta forma jurídica, ignorando o minimizando el papel de otras prácticas asociativas y solidarias, con Chile como ejemplo. En el denominado *enfoque híbrido* de Argentina y Uruguay, si bien prevalece una visión tradicional de la ESS, existen también avances en el reconocimiento de otras formas de organización, ya sea al nivel legislativo o en las intervenciones públicas. El *enfoque dual* —con Brasil como caso típico— contempla y diferencia mediante políticas y legislaciones el movimiento cooperativo y mutual del resto de las organizaciones de la ESS. Por último, el *enfoque global* en Ecuador y Venezuela da cuenta de “una visión abarcativa, integral y de conjunto del fenómeno de la ESS, tanto al nivel legislativo e institucional como al nivel del diseño e implementación de las políticas públicas” (Castelao Caruana y Srnec, 2014: 12).

Las particularidades del modelo tradicional pueden observarse siguiendo la experiencia de Chile, donde el Estado otorga reconocimiento a las organizaciones clásicas, en particular cooperativas y asociaciones civiles. Entre los hechos más destacados, en el año 2014 se creó la División de Asociatividad y Economía Social como parte del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (2019), con el objetivo de “organizar, administrar y gestionar acciones relacionadas con las distintas entidades de la Economía Social y Cooperativa, encargándose además de la coordinación intersectorial para el desarrollo e implementación de políticas públicas dirigidas hacia estas organizaciones”. Las organizaciones bajo supervisión de la secretaría son: *a.* el sector cooperativo; *b.* las redes de comercio justo; *c.* las asociaciones gremiales; *d.* las asociaciones de consumidores; y *e.* las empresas B. Las empresas B, que han sido objeto de una investigación del FOMIN, son empresas híbridas que promueven un

nuevo modelo empresarial... propiciando la formación de un sector emergente o cuarto sector que no pretende ser un nicho más dentro del ecosistema, sino transformar la concepción del éxito empresarial. El denominado cuarto sector incorpora del sector privado, la participación regular en los mercados; del sector público, la naturaleza asociada a la generación de valor público; y del sector social, la orientación a su misión. La razón de ser de las Empresas B se transforma y tiene como propósito crear un entorno favorable para la solución de problemas sociales y medioambientales... (Sistema B y Fondo Multilateral de Inversiones, 2012: 5).

En Argentina, en tanto ejemplo del enfoque híbrido, la legislación nacional incluye a cooperativas, mutuales y asociaciones, pero el sector

no cuenta con una regulación específica y solo es contemplado en la Ley General de Cooperativas vigente desde el año 1973. Hay avances para la formalización de los emprendimientos solidarios productivos a nivel nacional y provincial, tal como la creación del Monotributo Social a nivel nacional en el año 2003 y la aprobación de la Ley de Actividades Laborales de Autoempleo y Subsistencia N.º 13.136/2003 en la Provincia de Buenos Aires, con vigencia desde 2007. Castela y Srnec (2014) señalan que, por un lado,

las políticas sociales vinculadas a nuevas formas de organización de la ESS se han extendido más allá de la normativa vigente, de modo tal que la ausencia de instrumentos jurídicos adecuados a la realidad de las organizaciones restringe el crecimiento y dinamismo del sector... Existen múltiples organizaciones sociales y productivas identificadas con los principios y prácticas de la ESS cuya forma de organización no se ajusta a las formas jurídicas vigentes, tal es el caso de los bancos comunales, los mercados asociativos, los emprendimientos solidarios, et-
cétera (16).

Y, por el otro, que

no todas las políticas de las subsecretarías integran a las diferentes organizaciones que componen la ESS, ni promueven el desarrollo de los mismos actores (17).

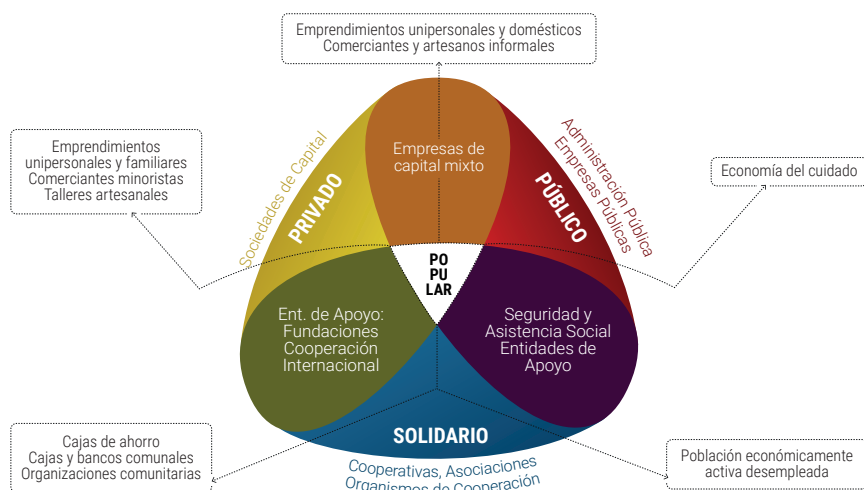
En la actualidad, el Ministerio de Desarrollo Social y de Salud cuenta con una Secretaría de Economía Social integrada por la Dirección Nacional de Abordaje y Gestión Socio Administrativa de Programas de la Economía Social y Popular, la Dirección Nacional de Economía Popular —a cargo de la Coordinación del Programa Manos a la Obra— y la Dirección Nacional de Políticas Integradoras. Por fuera de esta Secretaría, también actúan la Comisión Nacional de Coordinación del Programa de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social y el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social. El Ministerio también incluye un Instituto Nacional de Juventud.

Brasil es uno de los países de América Latina donde el concepto de ESS ha tenido mayor desarrollo. Las cooperativas estuvieron reguladas por el Decreto-Ley N.º 59 del 21 de noviembre de 1966, que fue revocado por la Ley N.º 5764 del 16 de diciembre de 1971. Con posterioridad, sucesivas normas han venido fortaleciendo el rol de estas organizaciones; entre otras, la Ley 13.097/2015 garantizó que el capital social de las cooperativas continuara siendo clasificado como patrimonio líquido hasta tanto no se concretara la desvinculación, eliminación o exclusión de un asociado. Los emprendimientos solidarios y otras formas de organización

productiva identificadas con la ESS aún no tienen reconocimiento legal. En 2012 el Forum Brasileiro de Economía Solidária (FBES) impulsó un proyecto de ley que, entre otras cuestiones, “establece las definiciones, principios, directrices, objetivos y composición de la Política Nacional de Economía Solidaria, crea el Sistema Nacional de Economía Solidaria y califica a los emprendimientos económicos solidarios como sujetos de derecho” (COOP, 2019). En agosto de 2017, el proyecto obtuvo la aprobación de la Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania y a la fecha continúa en tramitación. Los cambios en la administración gubernamental han significado que esta experiencia se ha ido transformando, y por eso en la actualidad no tiene aún una definición clara en la continuidad de sus acciones.

4.2. *La economía social y el buen vivir*

En América Latina los movimientos sociales críticos han sido consistentes en revalorizar la diversidad cultural, respetar la alteridad y dar voz a las identidades disidentes. Como parte de la tradición de la corriente decolonial, pero no solo de ella, el “vivir bien” o “buen vivir” presenta una cosmovisión que se centra en la armonía con la naturaleza y el bienestar de las personas, ideas caras a las naciones indígenas aymaras y quechuas. La cosmovisión del “buen vivir” alcanzó reconocimiento institucional en las Constituciones de Ecuador (2008) y Bolivia (2009), países donde el equilibrio con la naturaleza, lo comunitario y el estilo de vida ancestral de las comunidades indígenas tienen un lugar principal. De forma particular, según la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia, el *suma qamaña* es el centro ético y moral de la sociedad, que es asumido y promovido por el Estado, junto con otros como el *ama qylla*, *ñande reko* (modo de ser y estar), entre otros (Marco Navarro, 2013). Las organizaciones que acompañan el movimiento inaugurado por Evo Morales en 2006 plantean un modelo (no único, ni definitivo) de organización comunitaria de la producción, el intercambio y la financiación. Hillenkamp señala que la particularidad del “buen vivir” reside en organizarse a partir de bienes comunes, en una gestión cooperativa que alcanza a conocimientos, derechos y responsabilidades. La autora sostiene, además, que, como una innovación social de importancia, el “buen vivir” ha permitido a las organizaciones de mujeres organizar estrategias colectivas de atención a tareas reproductivas y de cuidado, así como también capacitación y participación política (Hillenkamp, 2016).

FIGURA 1. La economía popular y solidaria en el marco del sistema económico social y solidario

FUENTE: Tomado de SEPS (2019).

La experiencia del “buen vivir” tiene una gran importancia en la región andina. Está reconocida en la carta orgánica de Ecuador, integrando una estrategia en donde la economía popular y solidaria conforman un sistema económico que procura el bienestar de la comunidad en general. En tanto modelo de economía social global, la Constitución ecuatoriana establece que el sistema económico es social y solidario, y está integrado por las formas de organización pública, privada, mixta, popular y solidaria. Con la publicación de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS), el 5 de junio de 2012 se crea la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), con el objetivo de contribuir al “buen vivir” de sus integrantes y de la comunidad en general. Este organismo es una entidad técnica de supervisión y control que busca el desarrollo, estabilidad y correcto funcionamiento de las organizaciones de este sector de la economía, así como el bienestar de sus integrantes y la comunidad en general. En la Figura 1 puede observarse la concepción de la SEPS de la economía popular y solidaria, que integra en un esquema global a distintos factores y actores de la producción, incluida la economía del cuidado.

Conocer las experiencias del enfoque global y sus formas organizativas representa un antecedente de gran importancia en el desarrollo de acciones que promuevan la diversidad, trabajando sobre el reconocimiento de la identidad y la participación en el desarrollo de programas y políticas de juventud inclusivas. Los enfoques globales, que integran los distintos niveles —micro, macro y meso— están orientadas al diálogo social y representan estrategias integradas al desarrollo local y regional.

5. La economía popular, el salario social y el reconocimiento gremial

En el marco de un marcado proceso de desindustrialización, endeudamiento externo y la reconversión de las funciones del Estado, en América Latina se profundizó el deterioro de las condiciones de vida de los sectores populares. En Argentina, la situación fue produciendo la emergencia de nuevos repertorios de acción social, entre ellos movimientos de trabajadores desocupados o también denominados “piqueteros”. Como parte de este proceso, y luego de la experiencia de Brasil y Ecuador, un conjunto de organizaciones conformó la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP) durante el año 2011. La CTEP se autoproclamó como entidad gremial vinculada con la Confederación General del Trabajo (CGT) en defensa de la tradición sindical argentina y en representación de trabajadores sin derechos, sin patrón (visible o no) y sin salario. La organización agrupa trabajadores(as) informales, entre ellos(as)

cartoneros, campesinos, artesanos, vendedores ambulantes, feriantes, costureros, limpiavidrios, cuidacoches, constructores, gasistas, cerrajeros, trabajadores de empresas recuperadas, del transporte informal, de cooperativas populares, de programas sociales, de infraestructura barrial, de organizaciones de acción comunitaria (cuidadores, cocineros, educadores) o de pequeños talleres y unidades productivas (mecánica, carpintería, alimentos) (Grabois, 2015).

Muñoz y Villar (2017) destacan que

la CTEP se estructuró con la intención de representar a un sector que ni siquiera era considerado de “trabajadores”, lo que implicaba no la representación sino la creación del mismo como colectivo con una entidad en el espacio público institucional. Es decir, en el ejercicio de la representación es cuando crean al sujeto que quieren representar (12).

Como una experiencia particular, y luego de grandes debates, durante el año 2015 el Ministerio de Trabajo y Previsión Social de la Nación

reconoció la personería a la CTEP y creó un régimen de agremiación complementario, ampliatorio y compatible con el modelo sindical vigente en la Argentina, que hasta entonces únicamente contemplaba la situación de los trabajadores en relación de dependencia (Grabois, 2016: 5). Su reconocimiento significó un cambio significativo en la orientación de las políticas de trabajo y empleo, habilitando un nuevo sector que agregaba demandas diversas en un solo actor social.

La CTEP impulsa la idea del salario social, entendido como

la remuneración que el trabajador de la economía popular percibe por su trabajo tanto en forma directa como de manera indirecta (salario social complementario) (Grabois y Persico, 2015: 100).

Desde el punto de vista de la organización, la economía social no puede competir con la economía de mercado, ya que es “infraproductiva”. Así, propone la idea de una productividad alternativa que no compite con el mercado, pero que garantiza la dignidad de los y las trabajadores/as y la armonía social. De esta forma, concluye que:

para que una unidad económica popular funcione y cumpla con los dos objetivos que planteamos más arriba —ingreso digno y buen producto— el Estado tiene que hacerse cargo de al menos el 50% de los costos, tanto de la fuerza de trabajo (Salario Social Complementario) como de los medios de producción (materiales, maquinaria e infraestructura) (Grabois y Persico, 2015: 79).

6. Desafíos de la economía social, solidaria y popular

Las corrientes de la ESS son amplias y contemplan movimientos cooperativistas, asociaciones gremiales y de consumidores, redes de comercio justo, así como movimientos de base con distintos niveles de reconocimiento en el sector público. Entre ellos, el denominado *factor C* —compañerismo, cooperación, comunidad, colaboración— es clave en tanto elemento aglutinador. Partiendo de una filosofía que pone en evidencia una visión crítica de la economía dominante, la corriente incorpora una serie de criterios a través de los cuales se puede abordar la sustentabilidad y su impacto en el entorno. Según la Federación SETEM (2019), ellos son:

- *Democracia interna*: promoción de la participación activa e igualitaria de todas las personas miembros de la iniciativa en la toma de decisiones, en espacios de reunión o asamblea, en donde se trabaje

sobre los distintos niveles de responsabilidad, y su correlato en la toma de decisiones.

- *Desarrollo personal*: promoción de las necesidades generales de las personas que forman parte e intenten dar una respuesta —desde el ámbito laboral, de participación y de los cuidados— a las necesidades individuales y a la adecuación trabajo-familia.
- *Perspectiva feminista*: promoción de la participación, el empoderamiento y el protagonismo de las mujeres.
- *Condiciones de trabajo*: generación de condiciones de trabajo dignas y trabajo sobre el desequilibrio en la categorización del trabajo.
- *Comercio justo, inter-cooperación, licencias libres y transparencia en la gestión*.
- *Gestión financiera*: uso de finanzas éticas, tanto en el ahorro y el préstamo como en la operativa de la iniciativa.
- *Cohesión social, transformación social y arraigo territorial*: trabajo sobre las identidades locales.
- *Sostenibilidad ambiental*: gestión de residuos y promoción de la soberanía energética.

En este contexto, desde algunos movimientos de base se sostiene que, si bien todos estos aspectos son importantes, la economía social no es sustentable de no mediar un salario social; es decir, un aporte estatal en ingresos y herramientas de trabajo. Así, ponen en consideración la amplitud del sector y la vigencia de las actividades de supervivencia entre la población más vulnerable dentro de la realidad regional. En este punto, surge también la diferencia entre las definiciones que hacen a la unidad productiva de la economía social. La ESS sostiene a la unidad doméstica como base para el desarrollo comunitario asociado fuertemente a la idea de RAV, mientras que las corrientes de la economía popular de base tienen definiciones divergentes, más cercanas a la naturaleza de la actividad laboral o sectorial. Así, las unidades económicas son diversas y están relacionadas con las formas de conseguir ingresos, desde un “trapito” (para el cuidado de autos en la vía pública), hasta un carro, una unidad doméstica, o una fábrica recuperada, en una propuesta que propone aglutinar la acción colectiva común con una demanda de recursos hacia el sector público. De esta forma, los sectores de actividad, las características de los establecimientos y unidades productivas, marcan una agenda de debate en donde las distintas posturas toman lugar.

Con todo, a pesar de la numerosa bibliografía relevada, fue difícil encontrar evidencia sobre las particularidades de la población joven en el marco de la economía social, solidaria y popular. Tampoco se encontraron reflexiones sobre el papel de los emprendimientos sociales o comunitarios en el marco del curso de vida, o del papel de la educación en el tránsito hacia la actividad laboral y la economía social y popular. Uno de los textos consultados hizo referencia a la adolescencia y a la necesidad de diálogo entre la perspectiva del “buen vivir” y el paradigma de protección social, de forma particular en atención al abandono escolar, la maternidad joven y el ingreso anticipado al mercado de trabajo (Marco Navarro, 2013). En este sentido, una reflexión similar fue planteada por Martinelly Zeballos en una tesis de maestría en donde abordó las complejas relaciones entre la identidad indígena y la condición joven contemporánea (Martinelly Zeballos, 2015). No obstante, el tratamiento de las edades sigue estando aún vacante en la biografía de consulta.

7. Debate

El capítulo presentó los resultados de un estudio sobre los modelos, alcances y límites de las estrategias de emprendimientos productivos orientados a generar recursos económicos y autoempleo entre las poblaciones juveniles en América Latina. A lo largo del texto se fueron abordando distintas temáticas que, aunque dispersas, contribuyeron en la definición del campo de abordaje. Ahora, de cara a las conclusiones, es de interés plantear un conjunto de debates en diálogo con las producciones que integran el libro, las cuales son de gran interés para el diseño de estrategias de emprendimientos y generación de ingresos entre jóvenes en situación de vulnerabilidad. Los debates que se plantean están enfocados en aspectos relacionados a la construcción social de la(s) juventud(es), el(los) género(s) y el(los) territorio(s), interpelando al sentido común compartido por numerosos actores gubernamentales, de la sociedad civil, medios de prensa y opinión pública.

Se ha sostenido que en la definición de los problemas públicos está la clave de las propuestas de intervención, razón por la cual la reflexión sobre los enfoques y las categorías que definen a la(s) juventud(es) en tanto categoría social no es sólo un ejercicio académico, sino que presenta un posicionamiento con fuertes implicaciones para la elaboración de programas y políticas públicas. De esta forma, el primer debate refiere a la construcción social de la(s) juventud(es) en América Latina. Según Pérez

Sáinz (2019) en la región se ha trabajado a partir de tres enfoques: uno vinculado a la transición de carácter normativo y centrado en los cambios en el estatus social de las personas (moratoria social); el segundo, denominado “generacional”, en el que los jóvenes representan valores de cambio y se integra la perspectiva culturalista centrada en las prácticas productivas juveniles; y por último el enfoque biográfico que permite captar la interacción entre agencia y estructura y que, con algunas deficiencias, incluye la dimensión identitaria, abordando las biografías desde una óptica multicausal.

En este último enfoque, la autonomía ocupa un lugar privilegiado como ingreso al mundo adulto. En referencia a las tres perspectivas, el autor sostiene que la visión culturalista⁷ es la que tiene mayor capacidad explicativa para abordar las situaciones de violencia, y que la perspectiva biográfica es aquella que permite una mejor aproximación al análisis de las trayectorias laborales, por lo cual sería adecuada para el tratamiento de la temática de emprendimientos, razón por lo cual es de interés poner en consideración la perspectiva biográfica y el énfasis en la autonomía,⁸ de manera de avanzar sobre la generación de programas y políticas. Estudios recientes han señalado que la perspectiva biográfica otorga un lugar central a la autonomía y al empleo asalariado como forma de finalización de la transición juvenil, pero dice poco de la construcción de subjetividades territorializadas o situadas en contextos en donde lo colectivo es la estrategia principal de supervivencia, o donde la actividad principal es la reproducción de la vida (Wyn y Cuervo, 2017; Arancibia, 2018).

La definición de juventud(es) como transición(es) tiene gran utilidad en contextos en donde el empleo es la forma principal de estabilización vital, pero presenta falencias ahí donde lo comunitario es la clave de la subjetividad y la obtención de ingresos (Morrow, 2015; Miranda y Arancibia, 2018). Con el objetivo de superar críticamente aquellos vacíos conceptuales, la idea de “gramáticas de la(s) juventud(es)” ha propuesto interpelar el sistema de reglas y expectativas sociales que se presentan entre las personas jóvenes en distintos contextos económicos, sociales y

7 Es de importancia subrayar que, en los últimos años, la noción de “juvenicidio” es reflejo de los procesos mediante los cuales las sociedades sacrifican a sus jóvenes generaciones, sin reparar en las víctimas de los contextos de violencia (Valenzuela Arce, 2015).

8 Aunque no solamente, ya que —como se ha señalado— el enfoque biográfico o transicional permite dar cuenta de las trayectorias laborales asociadas al empleo, pero no de aquellas de reproducción ampliada de la vida (Miranda y Arancibia, 2017), por lo cual el debate sobre el lugar de la mujer tiene también un lugar aquí.

culturales (Bendit y Miranda, 2017). La definición se propone dar cuenta de los sistemas de valores y de las estructuras de actividades con las que la población joven interactúa, reproduce y va transformando y construyendo trayectorias durante su “juventud” de forma situada, al tiempo que procura integrar al análisis los discursos, el proceso de etiquetamiento y de estigmatización que afecta a las personas jóvenes en los distintos sectores sociales.

La conceptualización de gramáticas, que ha sido trabajada desde distintos campos del conocimiento social, hace referencia a un sistema de reglas definido que se encuentra preestablecido y con las que los sujetos construyen sus propias historias en contextos sociales diversos, proponiendo un sistema general de reglas para el desarrollo de infinitas oraciones que son escritas en diferentes contextos interpretativos. Así, existen distintas gramáticas juveniles en una situación de asimetría, definidas por los entornos de poder social. Por ejemplo, Cruz Sierra (2019) ofrece una descripción amplia de las formas de construcción de masculinidades en contextos barriales vulnerables o marginados, haciendo evidentes los estilos barriales juveniles que construyen los cholos que esquinean y viven la vida loca en Ciudad Juárez. ¿Cuál es el discurso que apela a los cholos? ¿Se pueden diseñar políticas de juventud sin interpelar los contextos de significación en que sus acciones se desarrollan? ¿Es posible identificar una gramática juvenil local a partir de la cual los cholos construyen y negocian sus trayectorias e identidades? ¿Qué papel juegan las identidades y conflictos que atraviesan las personas jóvenes en el diseño de intervenciones sociales?

En la conceptualización de las gramáticas de la juventud(es) la perspectiva de género tiene un lugar central sobre todo en América Latina, donde desde edades muy tempranas las niñas y adolescentes son las encargadas del cuidado de niños/as y personas dependientes (Batthyány, 2008) y los hombres son integrados a la actividad laboral en familias con menores ingresos y en situación de vulnerabilidad (Segato, 2003). La incorporación de la perspectiva de género, particularmente la economía feminista, reviste una importancia fundamental para el diseño de acciones de inclusión laboral entre las personas jóvenes. En efecto, la persistencia de la división sexual del trabajo delimita transiciones de género, particularmente entre quienes enfrentan situaciones de vulnerabilidad o habitan en barrios marginales (Arancibia, 2018). Como parte de esta dinámica, las maternidades y paternidades “tempranas” tienen también un impacto en la escolaridad, generando la sumisión temprana a tareas

domésticas y reproductivas entre las mujeres, y a un rol de proveedor prematuro entre los hombres (Novela et al., 2018).

En los estudios de campo, las transiciones de género se hacen visibles, asimismo, en las formas de habitar y transitar por las ciudades. Al respecto, Segura (2012) sostiene que

Las relaciones de género se traducen en la lógica de circulación cotidiana en itinerarios territoriales claramente diferenciados entre varones y mujeres.... Podríamos caracterizar a los itinerarios femeninos como no lineales o múltiples, en tanto deben hacer compatibles múltiples requerimientos (domésticos, laborales, etc.). Entre los principales lugares a partir de los cuales las mujeres organizan la morfología urbana son el almacén, el comedor, la escuela y la salita (122).

Las rutas, los itinerarios y las interacciones cotidianas de las mujeres jóvenes se estructuran en relación con sus barrios y grupos de proximidad. La organización de la vida y las situaciones de privación que enfrentan ocupan la mayor parte de su tiempo vital para la reproducción del grupo familiar de pertenencia (Miranda y Arancibia, 2018). Entre los hombres, en cambio, la cultura de la provisión enraizada en los mandatos masculinos tradicionales, en donde la participación en la vida pública barrial o extra-barrial muchas veces se asocia a situaciones conflictivas y a distintas violencias, marca también esas trayectorias disidentes (Cruz Sierra, 2019). Para los jóvenes varones, las distintas experiencias vinculadas con la desigualdad —algunas de ellas asociadas también a la violencia urbana y la estigmatización (Kessler, 2012)— se expresan en contradicciones entre afirmación y estigmatización, como resultado de la espacialización de las relaciones de poder, cristalizada en las vidas cotidianas de las personas (Grimberg et al., 2019).

La continuidad de la hegemonía de un modelo de masculinidad patriarcal genera una serie de exigencias a hombres y mujeres jóvenes, y ubica a las mujeres en la casa, en el espacio barrial y comunal, mientras relega a los hombres al empleo informal, a los espacios públicos y, en ocasiones, a situaciones asociadas a la violencia y el conflicto social (Marco Navarro, 2013). La vigencia de las gramáticas juveniles de género interpela la esfera de las políticas, incluyendo a las acciones de la economía social. Justamente, algunos estudios demuestran que las mujeres son las protagonistas de las actividades económicas autogeneradas, como microemprendimientos y proyectos comunitarios. Por ejemplo, en Bolivia —dado que las mujeres son las responsables del trabajo doméstico y de cuidados no remunerados, sobre todo en los sectores populares de bajos ingresos— son ellas muchas veces las protagonistas en los proyectos

comunitarios. Frente a estos procesos, y tomando en consideración la continuidad de la división sexual del trabajo, se ha sostenido que la desnaturalización del trabajo doméstico entre mujeres presenta fuertes obstáculos, y requiere de instrumentos macrosociales que sostengan la “des-familiarización” de la actividad de los cuidados como forma de apuntalar las fronteras de la actividad productiva y reproductiva (Henrich, 2016). ¿Cómo trabajar la deconstrucción de las masculinidades tradicionales? ¿Se pueden propiciar proyectos comunitarios que cuestionen la dinámica de la dicotomía entre lo privado y lo público? ¿Es preciso integrar las problemáticas asociadas al cuidado entre las estrategias de generación de ingresos para las juventudes? ¿Cómo se articulan las edades y las trayectorias juveniles en contextos comunitarios?

En la intersección entre juventudes y géneros, algunos estudios de geografía crítica han avanzado sobre la tematización del territorio, las identidades y las formas de habitar las ciudades por distintos grupos sociales. Como se observa en los textos de Cruz Sierra sobre Ciudad Juárez y de Castillo Valencia et al. (2019) sobre Cali, los procesos de segregación territorial y la escasez de oportunidades generan escenarios de alta conflictividad donde las violencias se imponen entre los vínculos masculinos y atraviesan la experiencia de las juventudes. El artículo sobre Cali expone de forma precisa las oportunidades de ingresos dentro de la informalidad y vinculadas al mundo de la criminalidad, entre las que se encuentran los hurtos, los robos, la colaboración con bandas extorsivas, y el sicariato. El texto concluye que la articulación entre violencia y actividades delincuenciales para la generación de ingresos, combinadas con las ofertas precarias y mal pagas de empleo, generan una trampa de pobreza y desigualdad de difícil salida. ¿Cómo articular estrategias de generación de ingresos que puedan modificar la reproducción de la violencia? ¿Qué tipo de actividades pueden generar oportunidades que superen la oferta de actividades de la informalidad ilegal? ¿Cómo avanzar en políticas territoriales en un contexto de privatización y cierre social?

En este sentido, en un proyecto se ha destacado la importancia de intervenciones que tomen en cuenta el trabajo con: 1. la desestigmatización de los grupos juveniles en condición de vulnerabilidad; 2. la promoción de la movilidad espacial y la construcción de redes extrabarriales; 3. la sensibilización de la opinión pública y el sector privado sobre la importancia de la vinculación entre grupos sociales distintos; 4. la elaboración de programas de capacitación laboral que integren las trayectorias de los grupos de jóvenes de forma particular (Mora Salas y Pérez Sáinz, 2018).

Estos elementos deben ser considerados en la programación de acciones sobre emprendedurismo y generación de ingresos, en una estrategia que trabaje sobre la desnaturalización de los esencialismos de género y en la ampliación de los recursos comunitarios.

9. Conclusiones

A lo largo del texto se abordaron temáticas relativas a la segmentación del mercado de trabajo, la persistencia de la informalidad, las estrategias de promoción del emprendimiento individual y las propuestas de la economía social, solidaria y popular. Mirado en su conjunto, el artículo se propuso brindar información útil para la toma de decisiones, al tiempo que cuestionaba el sentido común que atraviesa la programación de intervenciones sobre las juventudes. En este sentido, y con una mirada plural, se intentó ponderar las acciones con mayor impacto en procesos de generación de ingresos y autoempleo. Entre ellas se destacaron el financiamiento, el acompañamiento y las redes de comercialización. Frente a las dificultades para extrapolar las experiencias, se trabajó con los casos nacionales en donde la economía social y popular tiene mayor desarrollo, destacando el papel de los modelos globales y el rol de los estados en tanto garantes de las condiciones de vida de las personas que se encuentran en sectores de vulnerabilidad social.

En el debate se avanzó en la reflexión sobre la interacción entre la construcción social de las juventudes y sus gramáticas, la construcción social del género y la dimensión territorial. Se presentaron una serie de evidencias que deben ser tomadas en consideración en cualquier estrategia de políticas de juventud. Entre ellas, adquirieron centralidad el enfoque de género, la atención de los cuidados, la construcción de estrategias comunitarias que intenten modificar la segregación territorial, y la intervención en el vínculo entre ingresos y actividad ilegal. Por último, y a modo de cierre, es preciso señalar que las estrategias vinculadas con la promoción del emprendimiento y la generación de ingresos entre personas jóvenes deben asimismo profundizar el paradigma de la juventud en tanto actor estratégico del desarrollo y la ciudadanía, promocionando su visibilización positiva y participación protagónica (Krauskopf, 2000), ya que, la participación activa de las personas jóvenes en todas las instancias de la programación e implementación representa un factor ineludible de la programación de políticas y programas de juventudes, en dirección al empoderamiento y a su reconocimiento en el espacio público.

BIBLIOGRAFÍA

- Arancibia, Milena. 2018. "Desigualdad espacial, género y acceso a la vivienda: Un estudio sobre trayectorias juveniles en el AMBA, 1999-2017". Tesis de Doctorado. Universidad de Buenos Aires.
- Batthyány, Karina. 2008. "Género, cuidados familiares y uso del tiempo". *Proyecto Uso del Tiempo y Trabajo No Remunerado de las Mujeres en Uruguay (2007-2008)*. Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM): Montevideo.
- Bartesaghi, Agustina, Simara María de Souza Silveira Greco, María Virginia Lasio Morello, Rodrigo Varela Villegas, Leonardo Veiga, Penny Kew, Mike Herrington. 2016. *GEM América Latina y el Caribe 2015/16*. www.gemconsortium.org.
- Bendit, René y Ana Miranda. 2017. "La gramática de la juventud: Un nuevo concepto en construcción". *Revista Última Década* 46: 4-43. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/udecada/v25n46/0718-2236-udecada-25-46-00004.pdf>.
- Betchertman, Gordon, Godfrey Martin, Puerto Susana, Rother Friederike, Stravreska Antoneta. 2007. "Inventario mundial de intervenciones para apoyar el empleo juvenil: Informe de síntesis". *SP Discussion Paper N° 0715*. Banco Mundial.
- Castelao Caruana, María Eugenia y Cecilia Srnec. 2014. "La economía social y solidaria en América del Sur: La construcción de un nuevo modelo de política social". *Documento 85*. Centro de Estudios de Sociología del Trabajo. Facultad de Ciencias Económicas de la UBA: Buenos Aires.
- CEPAL-OIJ. 2004. *La juventud en Iberoamérica. Tendencias y urgencias*. Santiago de Chile.
- COOP (Cooperativa de las Américas). 2015. *Brasil sanciona ley que garantiza la clasificación contable del capital social de las cooperativas*. <https://www.aciamericas.coop/Brasil-sanciona-ley-que-garantiza>.
- Corica, Agustina, Ada Freytes Frey y Ana Miranda, compiladoras. 2018. *Entre la educación y el trabajo: La construcción cotidiana de las desigualdades juveniles en América Latina*. CLACSO: Buenos Aires.
- Coraggio, José Luis. 2016. "La economía social y solidaria (ESS): Niveles y alcances de acción de sus actores. El papel de las universidades". En *Economía social y solidaria: Conceptos, prácticas y políticas públicas*. Carlos Puig, coordinador. Universidad del País Vasco: Bilbao.
- Corporación Andina de Fomento (CAF). 2013. *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá.
- CTEP. 2016. *La batalla por la emergencia social*. http://ctepargentina.org/descargas/batalla_emergencia.pdf.
- De la Garza, Enrique. 2010. "Hacia un concepto ampliado de trabajo: Del concepto clásico al no clásico". *Cuadernos A. Temas de Innovación Social*. Anthropos/ Universidad Autónoma de México-Iztapalapa: Barcelona.
- De Hoyos Rafael, Halsey Rogers y Miguel Székely. 2016. *Ninis en América Latina: 20 millones de jóvenes en busca de oportunidades*. BIRF-Banco Mundial: Washington D.C.

- Grabois, Juan. 2016. *Personería social*. Universidad de Derecho: Buenos Aires.
- _____. 2015. *Argentina. ¿Qué es la CTEP?* <http://www.resumenlatinoamericano.org/2015/02/08/argentina-que-es-la-ctep/>.
- Grabois, Juan y Emilio Persico. 2015. *Trabajo y Organización en la economía popular*. CTEP: Buenos Aires.
- Grimberg, Silvia, Mercedes Machado y Martiñan Martin Luciano. 2019. "Carcova is Love: Becoming Youth in the Slums of the Global South". En: *Youth, Inequality & Social Change in the Global South*, Hernán Cuervo y Ana Miranda, editores. 2019. Perspectives on Children and Young People. Springer: Singapur.
- Henrich, Ivonne Farah. 2016. "Economía feminista y economía solidaria: ¿Alternativa al patriarcado?" En: *Economía social y solidaria: Conceptos, prácticas y políticas públicas*. Carlos Puig, coordinador. Universidad del País Vasco: Bilbao.
- Hillenkamp, Isabel. 2016. ¿Innovar para sostenerse? Representaciones y prácticas de la economía popular solidaria en América Latina. En: *Economía social y solidaria: Conceptos, prácticas y políticas públicas*. Carlos Puig, coordinador. Universidad del País Vasco: Bilbao.
- Jacinto, Claudia, coord. 2016. *Protección social y formación para el trabajo de jóvenes en la Argentina reciente. Entramados alcances y tensiones*. IDES: Buenos Aires.
- Krauskopf, Dina. 2000. *Dimensiones críticas en la participación social de las juventudes. La participación social y política de los jóvenes en el horizonte del nuevo siglo*. CLACSO: Buenos Aires.
- Kessler, Gabriel. 2012. "Delito, cuestión social y experiencia urbana en la periferia de Buenos Aires". *Revista de Ciencias Sociales* 25 (31): 37-58. Universidad de la República: Montevideo.
- Lozano, Wilfredo. 1995. "Prólogo". En: *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. Alejandro Portes. FLACSO México/Miguel Ángel Porrúa: México D.F.
- Marco Navarro, Flavia. 2013. "El vivir bien de la niñez y la adolescencia y el ejercicio de derechos". En: *Vivir bien. Infancia, género y economía: Entre la teoría y la práctica*. Ivonne Farah y Verónica Tejerina, coordinadoras. CIDES-UMSA/UNICEF: La Paz.
- Martinelly Zeballos, Eric. 2015. *¿Desarrollo humano para vivir bien?: Problemática social de la migración juvenil de una nación indígena-originaria en el Estado Plurinacional de Bolivia*. FLACSO Argentina: Buenos Aires.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, Gobierno de Chile. 2019. *División de Asociatividad. ¿Quiénes somos?* <https://asociatividad.economia.cl/quienes-somos/>.
- Miranda, Ana y Milena Aranciba. 2018. "La ambición es autobiográfica: Género, espacio y desigualdad social entre jóvenes mujeres en el Gran Buenos Aires". *Revista de Ciencias Sociales*. 9: 95-116. CESP, Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Miranda, Ana y Miguel Ángel Alfredo. 2018. "Políticas y leyes de primer empleo en América Latina: tensiones entre inserción y construcción de trayectorias". *Revista de Ciencias Sociales* 31 (42): 79-106. Universidad de la República: Montevideo.

- Miranda, Ana. 2007. *La nueva condición joven: Educación, desigualdad, empleo*. Fundación Octubre de Trabajadores de Edificios: Buenos Aires.
- Mora Salas, Minor y Juan Pablo Pérez Sáinz. 2018. "El desafío de la inclusión laboral de jóvenes en barrios urbano-marginales en Centroamérica: Más allá de las políticas de capacitación para el empleo". En: *Entre la educación y el trabajo: La construcción cotidiana de las desigualdades juveniles en América Latina*. Corica, Freytes Frey y Miranda, compiladores. CLACSO: Buenos Aires.
- Morrow, Virginia. 2015. "Social Justice and Youth Transitions: Understanding Young People's Lives in Rural Andhra Pradesh, India, and Ethiopia" En: *Handbook of Children and Youth Studies*. Johanna Wyn y Helen Cahill, editores. Springer: Singapur.
- Mosoetsa, Sarah, Joel Stillerman y Chris Tilly. 2016. "Precarious Labor, South and North: An Introduction". *International Labor and Working-Class History* 89: 5-19. Columbia University Press: Nueva York.
- Muñoz, María Antonia e Inés Villar Lidia. 2017. "Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP en la CGT). Entre la organización sindical y el conflicto político-social (Argentina, 2011-2017)". En: *Crítica y Resistencias. Revista de Conflictos Sociales Latinoamericanos* 5: 22-54. Colectivo de Investigación El Llano en Llamas: Córdoba.
- Novela, Rafael, Andrea Repetto, Carolina Robino y Graciana Rucci. 2018. *Millennials en América Latina y el Caribe: ¿trabajar o estudiar?* BID: Montevideo.
- Nun, José. 1999. "El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal". *Desarrollo Económico* 38 (152): 985-1004. IDES: Buenos Aires.
- OCDE/CEPAL/CAF. 2016. *Perspectivas económicas de América Latina 2017: Juventud, competencias y emprendimiento*. OECD Publishing: París.
- OIT. 2016. *Soluciones eficaces: Políticas activas del mercado de trabajo en América Latina y el Caribe*. Oficina Internacional del Trabajo: Ginebra.
- Pinto, Aníbal. 1970. "Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina". *El Trimestre Económico* 37 (145): 83-100. Fondo de Cultura Económica: México D.F.
- Prebisch, Raúl. 1949. "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas". CEPAL: Santiago de Chile. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40010/4/prebisch_desarrollo_problemas.pdf.
- Rodríguez Enríquez, Corina. 2012. "La cuestión del cuidado: ¿El eslabón perdido del análisis económico?" *Revista CEPAL* 106: 23-36. CEPAL: Santiago de Chile.
- Salvia, Ana y Ana Miranda. 1999. "Norte de nada: Los jóvenes y la exclusión en los 90". *Realidad Económica* 3 (165): 110-124. IADE: Buenos Aires.
- Santolo, Francisco. 2019. "El futuro del trabajo es de los emprendedores". *INFOBAE*, 9 de enero. <https://www.infobae.com/opinion/2019/01/09/el-futuro-del-trabajo-es-de-los-emprendedores/?outputType=amp-type>.
- Saraví, Gonzalo. 2015. *Juventudes fragmentadas. Socialización, clase y cultura en la construcción de la desigualdad*. FLACSO México/CIESAS: México D.F.

- Segato Rita. 2003. "El género en la antropología y más allá de ella". En: *Las estructuras elementales de la violencia*. Universidad Nacional de Quilmes: Buenos Aires.
- Segura, Ramiro. 2012. "Elementos para una crítica de la noción de segregación residencial socio-económica: Desigualdades, desplazamientos e interacciones en la periferia de La Plata". *Quid 16. Revista del Área de Estudios Urbanos* (2): 106-132. Universidad de Buenos Aires.
- SEPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Ecuador). 2019. *La EPS en el Marco del Sistema Económico Social y Solidario*. <http://www.seps.gob.ec/interna?la-eps-en-el-marco-del-sistema-economico-social-y-solidario>.
- SETEM, Federación. 2019. *Somos personas que queremos cambiar el mundo*. <http://www.setem.org/site/es/federacion/presentacion/>.
- Sistema B y Fondo Multilateral de Inversiones. 2012. *El fenómeno de las Empresas B en América Latina. Redefiniendo el éxito empresarial*. Fondo Multilateral de Inversiones, BID: Washington D.C.
- Székely, Miguel. 2015. "Intervenciones de empleabilidad juvenil en América Latina: Un resumen de programas y políticas". *III Estudio Suplementario del Plan de Aprendizaje para el Programa NEO*. Fondo Multilateral de Inversiones, BID: Washington D.C.
- Trenta, Arnaud. 2017. "Desarrollo, inclusión y economía social y solidaria: Nuevas configuraciones en la República Argentina y en la provincia de Mendoza (2003-2017)". *Cuyonomics. Investigaciones en Economía Regional* 1 (1):75-89. Universidad Nacional de Cuyo: Mendoza.
- Tornarolli, Luis. 2016. "El fenómeno de los NiNis en América Latina". *Documento de Trabajo, 18*. Corporación Andina de Fomento: Buenos Aires.
- Torres, Ariel. 2019. "El lado desconocido del emprendedurismo". *Diario La Nación*, 12 de enero. https://www.lanacion.com.ar/2210019-el-lado-desconocido-del-emprendedurismo?utm_source=n_&utm_medium=nl_columnistas&utm_campaign=nota_titulo_9.
- Valenzuela, José Manuel. 2015. *Juvenicidio: Ayotzinapa y las vidas precarias en América Latina*. NED Ediciones: Barcelona.
- Veza, Evelyn. 2014. "Escaneo de políticas y meta-análisis: Juventud y políticas de empleo en América Latina". Documento de Trabajo N° 156. CEDLAS-Universidad Nacional de La Plata.
- Wyn, Johanna, Hernán Cuervo, Jessica Crofts y Dan Woodman (2017): "Gendered Transitions from Education to Work: The Mysterious Relationship Between the Fields of Education and Work". *Journal of Sociology* 53 (2): 492-506. The Australian Sociological Association: Hawthorn.