

HACIA UN ENFOQUE INTEGRAL PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA JUVENTUD RURAL:

CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS



1. INTRODUCCIÓN

En la América Latina de hoy se refleja la realidad de una economía mundial globalizada, en la cual el sector rural ha perdido preponderancia en la estructura productiva de los países. La pérdida de competitividad de la agricultura de pequeña escala, los bajos ingresos, el trabajo no remunerado, la inestabilidad de las condiciones laborales y el limitado acceso a educación, generan un escenario poco atractivo para mucho jóvenes que deciden migrar hacia las ciudades en busca de mejores oportunidades.

En este contexto, la posibilidad de los jóvenes de desarrollar emprendimientos agrícolas y no agrícolas en sus localidades, es central para arraigar sus estrategias de vida a las zonas rurales, obtener ingresos que les permitan formar familia y generar empleos a otros jóvenes del territorio promoviendo el relevo generacional en el área rural. Sin embargo, la gran mayoría no cuenta con los suficientes recursos económicos, conocimientos, ni experiencia para el desarrollo de proyectos productivos. Por esta razón, se han desarrollado programas para el fomento del desarrollo empresarial para la juventud rural, como alternativa a la migración y al desempleo.

La relevancia del apoyo empresarial hacia la juventud rural se ha visto reflejada en el aumento de acciones de entidades, tanto públicas como privadas, dirigidas a apoyar la generación de emprendimientos de los y las jóvenes rurales, ya sea a través del desarrollo de capacidades, formulación de planes de negocio, acompañamiento y/o acceso a recursos financieros.

Las experiencias de promoción del desarrollo empresarial han avanzado en adaptar paulatinamente sus intervenciones a las realidades y necesidades de los y las jóvenes rurales. Esta adaptación está acompañada de un cambio de enfoque, avanzando de una oferta de asistencia técnica principalmente centrada en temas agropecuarios, al desarrollo de enfoques más integrales como lo son el enfoque de estrategias de vida y desarrollo territorial, los que conciben el desarrollo económico o empresarial del joven, vinculado a su desarrollo personal y al de su entorno.

El enfoque de estrategias de vida contempla una visión del desarrollo centrado en las personas, que en la práctica busca aumentar las posibilidades de acceso de los jóvenes a diferentes activos para apoyarlos en la consecución de sus expectativas de vida. Por otra parte, el enfoque territorial promueve un análisis de los factores de contexto, orientado a facilitar la inserción del emprendimiento a través del encadenamiento productivo y las alianzas estratégicas existentes en el territorio.

El avance a un enfoque más integral, implica sin duda una mayor complejidad para el diseño e implementación de estrategias de apoyo al emprendimiento de la juventud rural. Las exigencias son cada vez mayores, debiendo responder a diversas necesidades de apoyo, mayor acompañamiento, conocimiento especializado de equipos técnicos, entre otros. Este documento tiene como objetivo presentar reflexiones sobre enfoques y estrategias actuales de apoyo empresarial a la juventud rural, promoviendo el intercambio de aprendizajes y lecciones, tanto de experiencias sistematizadas como impulsadas por el Programa Regional Juventud Rural Emprendedora¹. Se espera que este documento sea de utilidad para las instituciones y organizaciones que apoyan el emprendimiento juvenil, poniendo al servicio de ellos aprendizajes que han tenido otros programas con el fin de superar problemas recurrentes como las altas tasas de mortalidad de las empresas, abandono de los jóvenes a sus emprendimiento, desmotivación y mejorar la sostenibilidad de las iniciativas.

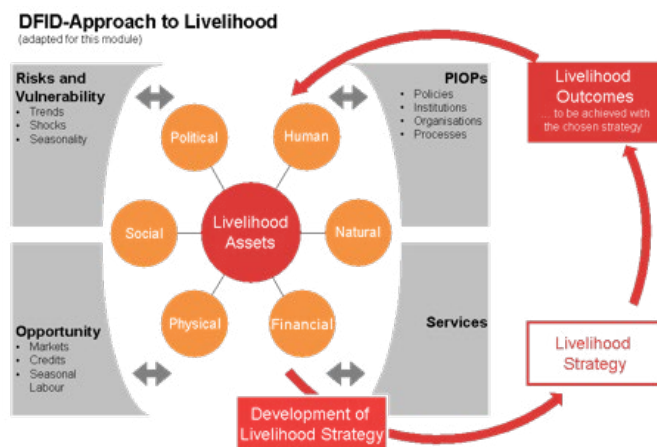
2. UN ENFOQUE INTEGRAL: ESTRATEGIAS DE VIDA Y DESARROLLO TERRITORIAL

El enfoque de estrategias de vida provee un marco analítico que identifica los diferentes capitales que las personas poseen y organizan para mantener o mejorar su calidad de vida. Específicamente, hace referencia a cómo el joven rural, en un contexto que normalmente le es adverso, organiza sus capacidades y posibilidades para alcanzar un conjunto de metas, explícitas e implícitas, como pueden ser: lograr ciertos grados de estudio; integrarse al mundo laboral, ya sea en forma independiente o vinculado a su hogar de origen; buscar pareja, tener hijos; acceder a una vivienda propia, o emprender un proyecto migratorio.

De manera simple, su implementación requiere de un análisis sobre los diferentes capitales con que cuenta una persona y cómo los organiza para conseguir sus objetivos en el corto y largo plazo.

Los bienes o capitales, que constituyen los fundamentos del medio de vida, no son sólo el capital natural, físico y financiero, sino también el capital social y humano (las redes y relaciones).

Para conseguir un medio de vida adecuado se necesita una diversidad de bienes, pues no existe una sola categoría de bienes que procure toda la diversidad de componentes que buscan las personas.



www.poverty-wellbeing.net

Si bien este es un enfoque de desarrollo centrado en las personas, el análisis incluye de manera muy relevante las características del contexto. Como muestra el recuadro, los factores de contexto (políticas e instituciones, vulnerabilidad ecológica, servicios e infraestructura, entre otros), afectan el cómo se organizan las estrategias de vida de las personas.

En este sentido, las características del entorno en que se desarrollen los y las jóvenes tendrán una gran injerencia en la inserción económica y social que planeen y alcancen. El desarrollo capitalista en el campo determina que hoy existan territorios económicamente dinámicos y no dinámicos, dependiendo de su vinculación a distintos mercados, internos o externos. A ello se suma el nivel de desarrollo institucional, que determinará las posibilidades de que el crecimiento económico esté acompañado de procesos de inclusión social.²

¹ El Programa Regional Juventud Rural Emprendedora, tiene un componente de apoyo financiero y empresarial, a iniciativas empresariales protagonizadas por jóvenes rurales. El Fondo de Aprendizaje se inicia el 2012 y ha cofinanciado 50 iniciativas. Además, se incluyen en este documento las experiencias de diversas instituciones que apoyan al emprendimiento de la juventud rural, algunas de ellas participaron el Taller Temático Juventud rural y desarrollo empresarial realizado en Bogotá el 16 de julio de 2013 y otras han sido sistematizadas por el Programa a lo largo de su ejecución.

² RIMISP, Alejandro Schejtman y Julio Berdegué. Debates y Temas Rurales N°1. Desarrollo Territorial Rural, Santiago, 2004. En forma simple el desarrollo institucional se refiere a las normas y a la implementación de éstas por parte del estado en sus distintos niveles territoriales. Para un proyecto específico de jóvenes la actuación de los gobiernos locales es de gran importancia ya que se requiere de políticas públicas en favor a su inclusión.

La posibilidad de inserción exitosa de los jóvenes será muy distinta dependiendo de si residen en un territorio dinámico que, por ejemplo, produce fruta u hortalizas de exportación y que, a la vez, cuenta con un adecuado desarrollo institucional; frente a otro territorio no dinámico, con escaso desarrollo institucional. Sería esperable encontrar realidades muy diferentes en situaciones dinámicas y deprimidas, que se expresarán en desarrollos económicos y sociales muy diversos, lo que afectará las estrategias de vida y las oportunidades de los jóvenes.

Esta es la razón de por qué es importante incorporar el enfoque territorial en las estrategias de apoyo a los emprendimientos de los jóvenes rurales. Por otra parte, además de la desigualdad territorial, es necesario incorporar una visión amplia de “lo rural”, ya que no es más un espacio segregado de lo urbano como lo era hasta hace dos o tres décadas atrás y tampoco se puede pensar en lo rural como el territorio exclusivo de la agricultura.³

Un aspecto a tener en cuenta al trabajar con jóvenes rurales, es que posiblemente ellos se desplacen entre lo rural y lo urbano en busca de trabajo. Hoy, ambos sectores están mejor comunicados y obedecen a lógicas económicas similares, condicionadas por el funcionamiento de los principales mercados de recursos y productos, lo que hace que las fronteras reales o imaginarias entre ambos sectores sean cada vez más difusas. El capital, el trabajo y la tecnología se mueven flexiblemente llevados por la rentabilidad, entre las actividades y territorios propiamente urbanos y los calificados como rurales, sin que esté claro dónde termina uno y comienza el otro, fenómeno acentuado por las mejores carreteras, servicios y tecnologías de las comunicaciones.

Asimismo, no se puede pensar en lo rural como el territorio exclusivo de la agricultura, puesto que la modernidad ha dinamizado una serie de actividades no agrícolas que se ejercen en lo rural y que compiten por recursos escasos. Las más clásicas son los servicios requeridos por la agricultura, pero, además, está la minería, el turismo, la construcción, el comercio y los servicios básicos. Se debe considerar que los jóvenes rurales tienen intereses más allá de las tareas agrícolas, es más, manifiesta un especial por actividades vinculadas al área de servicios así como la transformación de productos. En primer lugar, porque al vincularse a ellas pueden acceder a mejores ingresos y, en segundo lugar, porque para participar no es necesario disponer de tierras.

El marco conceptual que entregan tanto el enfoque de estrategias de vida como el de desarrollo territorial, permite avanzar en un enfoque integral para el desarrollo de la juventud rural, el cual en términos simple busca promover el desarrollo empresarial de los jóvenes como parte de su desarrollo personal y en función al contexto territorial donde se desarrolla la iniciativa. La implementación de un enfoque integral requiere diversas consideraciones metodológicas para el diseño de intervenciones de apoyo al emprendimiento de la juventud rural.

3. CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS PARA LOS PROGRAMAS DE APOYO EMPRESARIAL DE LA JUVENTUD RURAL

1. Diagnóstico inicial: participativo y estadístico

El diagnóstico se debe realizar previo al diseño de la intervención y debe entregar información sobre la realidad de los y las jóvenes rurales, identificando los activos con cuentan (como acceso a tierra, servicios financieros, educación, redes, entre otros), sus principales trayectorias y estrategias de vida, para conocer sus expectativas y objetivos en el corto y largo plazo.

Algunos aspectos específicos de diagnóstico podrían ser el acceso a la tierra, las posibilidades de herencias tempranas, aspectos financieros, demandas de capacitación, relaciones entre hombres y mujeres, las potencialidades del territorio, la actuación de los gobiernos locales, entre otros. Será también de utilidad identificar líderes jóvenes y trabajar con ellos algunos temas específicos de organización.

Es importante incluir metodologías participativas en complemento a los antecedentes objetivos, proporcionados por los datos y el análisis de éstos. Dichas metodologías permiten conocer de primera fuente la situación económica y social de los jóvenes que participarán del proyecto, lo que permitirá contextualizar la información secundaria, ya que ellos son quienes mejor conocen su propia realidad y la de su entorno. Realizar diagnósticos participativos a través de herramientas como talleres de reflexión, focus groups, mapas participativos, en diferentes temas de interés para el programa, promoverá también una relación más cercana y motivará una mayor adhesión a la estrategia desde su inicio.

³ Vergara, Ricardo. *Estrategias de vida de los y las jóvenes rurales del sur del Perú*, PROCASUR, 2013.

El diagnóstico participativo, será más fructífero si se ocupa como referencia un conjunto de información estadística que incluya la situación demográfica, separada por mujeres y hombres, tomando jóvenes por tramos de edad; estado civil; datos de la familia de origen del joven (número de miembros, edad de éstos, educación, propiedad de tierra); datos de educación del joven participante; actividad laboral de los jóvenes (jóvenes en la PEA); otras actividades de los jóvenes, que permita conocer la distribución entre quienes estudian, trabajan, realizan ambas actividades o ninguna de las dos; tasas de desempleo; ocupación por rama de actividad. En el caso de las jóvenes, aparte de estos antecedentes, se puede dimensionar la situación de embarazo adolescente. Otro grupo de interrogantes se refiere al acceso a medios de producción, tierra, capital, capacitación y otros apoyos que puedan estar obteniendo.

Así también, se debe incorporar información sobre el contexto territorial. Una metodología de diagnóstico territorial que ha comenzado a ser utilizada por programas desarrollo de emprendimientos son las estrategias de concertación territorial, en los cuales se convoca a actores claves del territorio para identificar la vocación productiva, así como otras demandas insatisfechas en los mercados regionales que los emprendimientos de los jóvenes pueden satisfacer. Esto permite diseñar proyectos mejor orientados a la realidad productiva y posibilidades de comercialización local, lo que constituye un avance en relación a proyectos con una oferta definida sin considerar la demanda y el contexto.

2. Identificación de la idea y elaboración del plan de negocio

La idea de negocio debe ser identificada por los propios jóvenes según sus intereses y expectativas. El emprendimiento tiene que ser identificado como una parte central de su plan de vida, a modo de contar con la motivación de joven. Algunos programas han comenzado a trabajar en la elaboración de planes de negocio dentro de un proceso general de construcción del plan de vida, donde el emprendimiento hace parte de un todo y no es identificado como una actividad externa a la vida del joven. Este enfoque permite que el joven se reconozca como emprendedor o no, generando un proceso de autoselección, a partir del cual el joven dentro del proceso de capacitación, puede claramente establecer su potencial como emprendedor y su determinación para llevar a cabo el programa de formación, aportando motivación y crecimiento personal para llevar a cabo su emprendimiento.

Por ejemplo, el Programa de Incubación de Empresas de NITLAPAN realiza como parte de la formación un primer taller de “Motivación Empresarial” para desarrollar capacidades generales de emprendedurismo en los jóvenes, luego se realiza un segundo curso de identificación de ideas de negocio y posteriormente se elaboran los planes de negocio.

El equipo técnico del programa deberá aconsejar e implementar instrumentos que permitan en conjunto con los jóvenes identificar la factibilidad y rentabilidad del emprendimiento en el territorio. Sin embargo, la evaluación de los planes de negocios no debe realizarse solo en base a conceptos de rentabilidad y factibilidad financiera, sino en el contexto real del empresario y del negocio a iniciar.

El proyecto debe tener una visión amplia de los proyectos a apoyar ya que los jóvenes incursionan en nuevos rubros, no necesariamente ligados a lo agropecuario.

Ejemplo de metodología para la selección de ideas de negocio (NITLAPAN)

Modelo Y

Con la metodología Y, los jóvenes realizan primeramente una lluvia de ideas sobre los negocios que desean crear o emprender. Se seleccionan de 3–5 ideas de negocios, las cuales se analizan en un instrumento denominado “Macro filtro” (cuestionario). Con el macro filtro se evalúa si existe mercado y una demanda insatisfecha para el producto o servicio y si el proyecto es factible para obtener ganancias en el corto plazo. De este proceso se seleccionan 2 o 3 ideas de negocios.

Luego del macro filtro se usa otro instrumento denominado “Micro filtro” (una matriz de variables), el cual sirve para evaluar la factibilidad de las ideas en aspectos como: acceso a recursos y canales de distribución, demanda y políticas gubernamentales. De esta última actividad se elige la idea de negocios más viable. Posteriormente se elabora una matriz FODA y un plan de mejoramiento para pulir la idea de negocios seleccionada.

Fuente: Flores S., Paz T. (2008). *Sistematización Construyendo Nuevas Empresas. La experiencia de Jóvenes Emprendedores en la modalidad de arriendo*. NITLAPAN.

3. Estrategias diferenciadas según el perfil del joven emprendedor

Es necesario considerar que los y las jóvenes rurales no son un grupo homogéneo, sino que por el contrario, tienen diferentes características socioeconómicas, niveles educativos y rangos de edad. Si bien la definición de juventud varía según las legislaciones nacionales, una definición ampliamente utilizada es la población entre 15 a 29 años de edad, lo cual comprende a una gran diversidad de jóvenes, entre ellos: adolescentes estudiando, mujeres y hombres formando familia, otros trabajando y estudiando, empezando un negocio u otra etapa del ciclo de vida.

El diagnóstico inicial debería permitir realizar perfiles de los jóvenes rurales, en base a los cuales aconseja implementar estrategias diferenciadas, ajustadas a las necesidades e intereses de estos subgrupos, a modo que los jóvenes respondan con mayor compromiso y dedicación.

La Fundación para el Desarrollo Económico y Restauración Ambiental (FUNDESYRAM) de El Salvador, ha creado perfiles de jóvenes emprendedores con la información recogida en la etapa de diagnóstico y en base en los años de escolaridad, edad y sexo, para estratificar la población meta del programa de emprendedurismo rural.

En base a esta estratificación bastante simple, se pueden generar estrategias diferenciadas y más pertinentes al ciclo de vida de cada joven.

4. Fortalecimiento y desarrollo de capacidades

Por lo general los programas han estado muy enfocados en proveer asistencia técnica en el área productiva, sin considerar otras áreas que se requieren para comenzar un negocio. Se observa que varios programas han avanzado en incorporar diversas temáticas, relacionadas con el desarrollo empresarial más allá de lo técnico - productivo, como por ejemplo en aspectos financieros, comercialización, fortalecimiento organizacional, planes de negocios, etc. Pero no sólo se incluyen estas temáticas, sino muchas otras llamadas “habilidades para la vida” o “habilidades suaves”, que tienen relación con el desarrollo humano del joven y no solo con su desarrollo como emprendedor.

Algunos de los contenidos contemplados en el desarrollo de capacidades de “habilidades de vida” son: liderazgo, educación financiera, asociatividad, género, entre otros.

Estrategia de formación integral del programa jóvenes emprendedores de la Asociación para la Diversificación y el Desarrollo Agrícola Comunal (ADDAC)



Entre las principales necesidades de apoyo expresadas por los jóvenes emprendedores, se encuentran la gestión financiera y administrativa de la empresa. Los jóvenes no están acostumbrados a manejar el dinero y les suele causar temor. Así lo expresa un joven emprendedor del Fondo de Aprendizaje de PROCASUR, expresaron que cuando “llegó el dinero no sabíamos qué hacer con él y como sabíamos que lo teníamos que devolver, incluso pensamos en guardarlo y devolverlo”.

Por eso es relevante que los servicios financieros se complementen con servicios no financieros, como programas de educación financiera.

En evaluaciones participativas los jóvenes consideran que las capacitaciones que más le han servido son: en primer lugar las relacionadas a la administración de la empresa, del dinero y el presupuesto; en segundo lugar las capacitaciones específicas para la producción en el emprendimiento; en tercer lugar las relacionadas a como ser emprendedores y gestión de proyectos; en cuarto lugar las vinculadas a liderazgo transformador, como perder la pena, como socializar y trabajar en los grupos o equipo. (Boletín programa de emprendedurismo juvenil, FUNDESYRAM, diciembre 2013).

5. Sistema de acompañamiento y rol del equipo técnico

Otra recomendación a tener en cuenta en el diseño de los programas de desarrollo empresarial, es conformar una sólida estructura de acompañamiento a los y las jóvenes emprendedores, a lo largo de su proceso de desarrollo empresarial. Se debe partir por considerar que el joven rural tiene diversas necesidades de acompañamiento, no solo asociadas a aspectos técnicos del emprendimiento, sino también aspectos psicológicos, de desarrollo personal, confianza y autoestima. Es importante generar un acompañamiento local con visitas periódicas en la unidad productiva, que permita generar lazos de proximidad, clave para la sostenibilidad de los emprendimientos. Como parte de este acompañamiento se recomiendan metodologías de intercambio de experiencias en que los jóvenes se conozcan y vinculen con otros emprendedores conocedores del territorio y con experiencia en el desarrollo de negocios.

El equipo técnico del Programa de NITLAPAN, identificó como una clave de éxito la relación de los técnicos en terreno y los jóvenes emprendedores *“la asistencia técnica que incluye diálogo y acercamiento personal con cada empresaria/o y eso fomenta la confianza en los jóvenes”*.⁴

El diagnóstico situacional de los y las jóvenes es importante para el acompañamiento técnico de los jóvenes, ya que se cuenta con la información de contexto y del emprendedor para apoyarlo en sus áreas más débiles. No obstante se requiere una actualización través del seguimiento y otros mecanismos identificar nuevas necesidades de apoyo que van surgiendo.

Otro punto clave es que el acompañamiento sea continuo, ya que problemas inesperado y momento críticos pueden surgir y donde el acompañamiento es central para construir soluciones para enfrentar los diversos desafíos y obstáculos en el ciclo de desarrollo de sus negocios. Por esto el acompañamiento juega un rol fundamental en la sostenibilidad de las iniciativas.

Una de las principales dificultades que manifiestan los programas es el poco personal técnico con el que cuentan algunas instituciones. En estas circunstancias se puede externalizar el acompañamiento a actores locales y/o articular esfuerzos con otras instituciones, que permitan mejorar la cobertura y ampliar las posibilidades de acompañamiento. A esto se suma la diversidad de la población objetivo que se debe atender, las distancias geográficas en las que se ubican, la heterogeneidad cultural que tienen, lo que obliga en la implementación a buscar que el equipo de seguimiento sea multidisciplinario y muy flexible al momento de realizar el acompañamiento.

⁴ Entrevista a Dolores Duarte P, Coordinadora Territorial de NITLAPAN en Masaya y Karen Mendoza, Supervisora Técnica del área Jóvenes Emprendedores del Programa Incubación de empresas en Masaya. Octubre 2013.

El perfil de un buen facilitador debe contar con capacidades no solo a nivel técnico, administrativo o comercial, sino que debe ser una persona carismática, que tenga conocimiento de la región en la cual va a intervenir y de los emprendimientos que va a apoyar. Además, es necesario que tenga experiencia en el desarrollo de negocios rurales y en la búsqueda de oportunidades comerciales, orientadas a las capacidades de desarrollo empresarial de cada región.

Una estrategia para facilitar la cercanía y obtener mejores resultado del acompañamiento técnico es la habilitación de talentos locales, personas cercanas al territorio con experiencia en emprendimiento, para que cumplan el rol de facilitador. Además esta metodología permite el empoderamiento y liderazgo de miembros de la misma comunidad.

6. Asociatividad, fortalecimiento organizacional y redes juveniles

Es importante considerar que los jóvenes no tienen vasta experiencia organizativa, lo cual en caso de emprendimientos asociativos que recién comienzan puede ser una fuente de conflicto. Por esto los programas deben considerar como parte de la oferta de capacitación, el fortalecimiento organizacional de las empresas, destinado a apoyar la división de roles y funciones no solo en lo productivo sino también en el aspecto gerencial de la empresa.

En un comienzo los jóvenes no tiene una clara división de sus funciones y cuando la hay es sólo en el proceso productivo pero no en la gestión empresarial (ejemplo: gerencia, administración y finanzas, control de calidad, ventas, etc.).

Asimismo, se debe procurar que la asociatividad de los jóvenes no sea creada de manera coyuntural, para acceder a un beneficio económico puntual o para cumplir con algún requisito de postulación, sino que debe preceder a la oportunidad y conformarse en relación al requerimiento de cada negocio. De igual manera, los programas remarcan la importancia de apoyar a las organizaciones de jóvenes, ya que si bien en un inicio puede resultar complejo por la falta de experiencia, la promoción de una cultura de asociatividad les permitirá obtener mayores beneficios del mercado.

En cuanto a la conformación de redes juveniles, éstas pueden constituirse como una actividad funcional y complementaria al desarrollo empresarial de los jóvenes rurales. Por ejemplo a través de las redes pueden contar con información más completa del mercado y ser útiles para permite manejar la competencia, disminuir los costos, aumentar las ganancias y garantizar mejor sostenibilidad de los negocios. Además contribuyen al liderazgo y capacidad de influir en las políticas que los afectan. ADDAC y FUNDESYRAM han apoyado la conformación de asambleas y redes juveniles, en el marco de sus programas de emprendimiento, también como una manera de asegurar la participación y voz de los jóvenes en la estrategia de intervención. A través de las asambleas de ADDAC, los jóvenes pueden informar sobre sus necesidades de apoyo y decidir sobre las capacitaciones que provee el proyecto.

7. Vinculación con actores claves en el territorio

La vinculación con actores claves en el territorio, es fundamental para la sostenibilidad de las iniciativas. La experiencia acumulada en algunas instituciones ha llevado a considerar que las alianzas con otras entidades del sector público y privado, en particular para el acompañamiento de las iniciativas, pero también bajo el enfoque de cadenas de valor, son necesarias para la apertura de canales de comercialización o ingreso a canales ya establecidos, y resultan esenciales para la sostenibilidad de las iniciativas de los y las jóvenes rurales.

› Involucramiento de la familia y la comunidad

Se recomienda vincular tanto a la familia como a la comunidad desde el inicio de la intervención, ya que les puede brindar apoyo y seguridad al emprendedor. El apoyo familiar es fundamental para la consolidación del emprendimiento y para la preparación del relevo generacional en lo rural. El apoyo fortalece la autoestima y motivación de los y las jóvenes quienes en un inicio reconocen temores como miedo al fracaso y al ridículo. Además, les abre la posibilidad de generar vínculos y redes para su emprendimiento, las que se pueden traducir en mayor acceso a recursos y espacios en los cuales ellos antes estaban marginados, como ser miembros activos de las cooperativas y participar en la toma de decisiones en comités comunitarios. El apoyo familiar le permite al joven contar con la posibilidad de hacer uso de parte de la parcela familiar para su proyecto, así como el respaldo para el acceso a créditos o apoyos financieros. A nivel familiar, el desarrollo de emprendimientos le da al joven un sentido a su plan de vida, una proyección dentro de su comunidad y un grado mayor de pertenencia y deseo de permanencia local.

La participación de adultos y padres en el programa, ha sido utilizada también para garantizar que exista un respaldo y apoyo familiar y comunitario hacia los y las jóvenes, incluso ha sido considerado como requisito y/o garantía para recibir financiamiento.

› Alianzas estratégicas

La articulación con diversos actores, público o privados, cumplen un rol estratégico en la implementación de los programas. Los aliados estratégicos y actores locales, como alcaldías e iglesias, han apoyado para la difusión y convocatorias. También estas alianzas han apoyado la implementación para el seguimiento y acompañamiento técnico. Por otra parte, la articulación con el sector privado es estratégica para el encadenamiento productivo ya sea bajo el enfoque de cadenas de valor, o bien a través de alianzas entre pequeñas y medianas empresas (PYME) presentes en el territorio.

La construcción de capital relacional y redes de contactos, es un aprendizaje esencial para que los jóvenes puedan ingresar y consolidarse dentro de las cadenas de comercialización de su sector. Esta perspectiva de generar cadenas de valor a través del fomento productivo es muy utilizada por los proyectos FIDA, especialmente en Centroamérica.

8. Servicios financieros integrados a servicios no financieros

En cuanto al financiamiento para emprendimientos se reconoce la dificultad que tienen los jóvenes para acceder a créditos en el sistema financiero formal, ya sean bancos o microfinancieras, debido a la falta de requisitos y garantías que se exigen. El sistema formal no se adapta a las necesidades y posibilidades de los jóvenes rurales. Algunos programas, en su mayoría impulsado por cooperativas y asociaciones de productores, han avanzado en generar servicios financieros al alcance de los jóvenes como parte de una política de fomento del relevo generacional. Han introducido características más “amigables” para que los jóvenes accedan, como considerar su comportamiento en el ahorro como antecedente para el crédito o bien el apoyo familiar como garantía. Frente a esta escasez, se sugiere que el desarrollo de emprendimientos considere concursos u otras metodologías para asignar recursos a través de mecanismos flexibles para los emprendimientos.

Es necesario que estos mecanismos de financiación de los emprendimientos consideren servicios no financieros, ya que como se mencionó los jóvenes no tienen experiencia en contabilidad y finanzas. Por lo general, en el campo, no está arraigada la cultura de llevar registros contables, de realizar una planeación financiera o una proyección de flujo de caja, de allí la importancia de trabajar en el desarrollo de estos conocimientos entre los y las jóvenes emprendedores rurales. Otro aprendizaje de los programas de apoyo a emprendimientos, es la importancia de la flexibilidad en la asignación de recursos, sin limitarse a priori a un techo financiero. Los recursos deben asignarse en función a la complejidad y necesidad del negocio.

En cuanto a los mecanismos de asignación de recursos se han desarrollado varias modalidades:

Capital semilla. La ausencia de capital semilla y de otros mecanismos incubadores de negocios obstaculiza las iniciativas empresariales juveniles y retrasa los procesos de empoderamiento económico. Algunos proyectos FIDA ya incluyen mecanismos que proveen capital semilla a los planes de negocios más prometedores y, a la vez, incluyen asistencia técnica para acompañar su lanzamiento. Los Proyectos Sierra Sur II y Sierra Norte, de Perú, a través del convenio con PROCASUR, han cofinanciado 28 planes de negocio seleccionados a través de los Comités Locales de Asignación de Recursos (CLAR). Las asociaciones de jóvenes beneficiadas recibieron recursos y asistencia técnica para su emprendimiento.

Capital de riesgo. Además de la existencia de financiamiento para la incubación de empresas, los jóvenes que ya tienen emprendimientos tienen dificultades para poder invertir en éstos. Por esto, los jóvenes rurales necesitan socios efectivos con quienes compartir los riesgos de sus emprendimientos económicos. Los programas pueden formar plataformas y actuar como puentes para conectar a la juventud rural con inversionistas nacionales e internacionales, interesados en asumir la inseguridad de las iniciativas y, en algunos casos, ejercer el rol de mentores o maestros.

Aportes de contrapartida. Los fondos de contrapartida son a menudo exigidos como medida de cofinanciación de planes de negocio, pero puede resultar un obstáculo a organizaciones juveniles que no poseen liquidez financiera. En estos casos, los proyectos FIDA pueden optar por mecanismos más flexibles de contrapartida, permitiendo que las y los jóvenes den su contrapartida por ejemplo en mano de obra.

El Fondo de Aprendizaje implementado por el Programa Juventud Rural Emprendedora busca innovar en la cofinanciación de emprendimientos de jóvenes rurales invirtiendo bajo un modelo de alianza de riesgo compartido, facilitando recursos financieros reembolsables en condiciones adecuadas a las características de la población rural joven y de sus iniciativas económicas. En esta línea se consideró como contrapartida de los jóvenes los insumos, mano de obra y herramientas, aportados por ellos. Los fondos están dirigidos principalmente a la compra de activos.

4. PRINCIPALES OBSTÁCULOS Y DESAFÍOS DE LOS PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO DE JÓVENES RURALES

1. Poca capacidad de respuesta a las demandas de capacitación de los jóvenes por parte de los equipos técnicos.
2. Falta de equipo técnico en terreno, lo cual implica que el personal técnico se vea sobre exigido y eventualmente desmotivado.
3. Falta de flexibilidad en la estrategia. La estrategia de intervención debe ser capaz de revisarse y ajustarse durante su ejecución, ya que muchos programas han tenido que adecuar sus requisitos, estrategias y focalización diseñados inicialmente. Por ejemplo se ha hecho necesario extender el tramo de edad definido, flexibilizar el techo al financiamiento, ampliar las áreas de inversión, considerar emprendimientos individuales o asociaciones no formalmente constituidas, reducir tiempo de las capacitaciones, simplificar instrumentos, etc.
4. Falta de instrumentos metodológicos para el desarrollo del programa. No se habían creado instrumentos metodológicos específicos para la juventud, necesarios para levantamiento de demandas y necesidades apoyo. Específicamente los instrumentos para la elaboración de planes de negocio suelen ser muy complejos y toman mucho tiempo elaborar los planes con los jóvenes, y en casos que no se brinda un acompañamiento en esta fase, el instrumento puede resultar excluyente para la población joven que tiene conocimientos previos en temas empresariales.
5. Costos de inversión para los jóvenes. Muchos programas bajo la lógica de la corresponsabilidad han incorporado dentro de sus requisitos montos de contrapartida para acceder a financiamiento, lo que a veces ha sido considerablemente alto para la realidad de algunos jóvenes rurales, dejándolos sin posibilidad de participar. En este caso el diagnóstico y la estrategia diferenciada pueden ser consideraciones para una contrapartida acorde a la realidad de los jóvenes rurales.
6. Limitado conocimiento de la realidad de las y los jóvenes emprendedores. Los programas, casi todos pioneros en sus contextos en realizar intervenciones con la población rural joven, no contaban con información adecuada sobre su realidad, principales características y necesidades de apoyo.
7. La tasa de mortandad de las empresas al iniciar eran relativamente alta y se ha buscado disminuir a través de estrategias de vinculación con actores en el territorio, a través del apoyo más activo la inserción de los emprendimientos en sus territorios y la generación de alianzas estratégicas. Esto se puede realizar a través de ferias, donde los jóvenes expongan sus productos y apoyándolos en el establecimiento de contactos con compradores o proveedores, etc.