

Informe 2020

Cultura Previsional y Competencias Financieras de los Jóvenes en Iberoamérica

**OBSERVATORIO
IBEROAMERICANO**
DE EMPLEO EMPRENDIMIENTO Y SEGURIDAD SOCIAL



oij.

Con el apoyo de:



Informe sobre Cultura Previsional y Competencias Financieras para el Emprendimiento y el Primer Empleo en Iberoamérica

Índice

1. Introducción
2. Metodología
3. Marco Teórico
 - 3.1. Definición de Juventud por Rango Etario en Iberoamérica
 - 3.2. Conceptualización de la Cultura Previsional en Iberoamérica: Recopilación de literatura relevante al respecto.
 - 3.3. Conceptualización de las Competencias Financieras en Iberoamérica: Recopilación de literatura relevante al respecto.
 - 3.4. Conceptualización de Emprendimiento y Primer Empleo de las Personas Jóvenes en Iberoamérica
4. Evidencia Empírica de la Cultura Previsional en Iberoamérica.
 - 4.1. Estudio comparativo entre países de la situación de las y los jóvenes y su Cultura Previsional en Iberoamérica.
 - 4.2. Principales aspectos para fortalecer la educación de las personas jóvenes en temas de Cultura Previsional.
 - 4.2.1. Desarrollo de los sistemas de protección social
 - 4.2.2. Derechos y deberes en materia previsional
 - 4.2.3. Inequidades sistemáticas existentes en Iberoamérica
5. Evidencia Empírica de las Competencias Financieras en las y los Jóvenes en Iberoamérica
 - 5.1. Análisis de Datos de las Competencias Financieras en Iberoamérica, Rango Etario y Género.
 - 5.2. Utilidad de las competencias financieras para las y los jóvenes
 - 5.2.1. Posibilidades de Ahorro
 - 5.2.2. Acceso a Financiamiento
 - 5.2.3. Acceso a Medios de Pago
6. Evidencia Empírica del Emprendimiento y Primer Empleo en Iberoamérica
 - 6.1. Análisis de Datos sobre Emprendimiento y Primer Empleo en Iberoamérica
 - 6.2. Estudio correlacional entre educación, nivel de ingresos y Emprendimiento
7. Perfiles por país del presente y futuro de la juventud en cuanto a Cultura Previsional, Competencias Financieras y Emprendimiento en Iberoamérica.
8. Estrategia para fortalecer los objetivos de la OISS y el OIJ acerca de:
 - 8.1. Cultura Previsional y sus Valores
 - 8.2. Desarrollo Inclusivo Financiero
 - 8.3. Emprendimiento y Primer Empleo
9. Conclusiones
10. Recomendaciones

Índice de Gráficos

- Gráfico N°1: Objetivos de Desarrollo Sostenible y Protección Social
- Gráfico N°2: Composición Inversión en Protección Social en porcentaje PIB
- Gráfico N°3: Correlación Porcentaje Población Joven (Ordenadas) e Inversión en PEA como Porcentaje del PIB (abscisas)
- Gráfico N°4: Tabulación Población 2020 Iberoamérica
- Gráfico N°5: PIB Per cápita y gasto en protección social
- Gráfico N°6: Personas No Bancarizadas a Nivel Mundial
- Gráfico N°7: Personas No Bancarizadas a Nivel Mundial por Género
- Gráfico N°8: Diferencias Laborales entre Mujeres y Hombres No Bancarizados
- Gráfico N°9: Personas No Bancarizadas por Rango Etario
- Gráfico N°10: Canales de educación financiera
- Gráfico N°11: Respuestas población entre 18-34 años a preguntas de competencias financieras
- Gráfico N°12: Porcentaje de respuestas correctas a preguntas de competencias financieras por parte de la población total encuestada de Brasil, México, Portugal y España
- Gráfico N°13: Modelo de Construcción de las Competencias Financieras con Herramientas Tecnológicas
- Gráfico N°14: Comparativo de la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) entre personas de 18 hasta 24 años (abscisas) y personas de 25 hasta 34 años (eje de las ordenadas)
- Gráfico N°15: Modelos de Análisis de Emprendimiento (J. M. Veciana, 1998)
- Gráfico N°16: Proyección Demográfica de Iberoamérica por Rango Etario
- Gráfico N°17: Sostenibilidad Población (15-29 años) / Población mayor a los 60 años
- Gráfico N°18: Correlación entre Coeficiente de Gini 2003 y Coeficiente de Gini 2017
- Gráfico N°19: Correlación entre Coeficiente de Gini 2017 y (Gasto Público/PIB) 2017
- Gráfico N°20: Correlación entre Coeficiente de Gini 2017 e (Impuestos/PIB) 2017
- Gráfico N°21: Porcentaje Jóvenes Mujeres (25-29 años / total mujeres por país) para Iberoamérica
- Gráfico N°22: Porcentaje Jóvenes Hombres (25-29 años / total hombres por país) para Iberoamérica
- Gráfico N°23: Porcentaje Jóvenes Empleados (15-24 años / total por país) para Iberoamérica
- Gráfico N°24: Gasto en protección social vs PIB per cápita 2017
- Gráfico N°25: Afiliados mayores de 15 años que cotizan a los sistemas de pensiones por género (año 2016)
- Gráfico N°26: Jóvenes entre 20 y 29 años que han concluido educación secundaria y terciaria en Iberoamérica (2016)
- Gráfico N°27: Esquema de Cultura Previsional
- Gráfico N°28: Personas ocupadas con ingresos laborales promedios inferiores al salario mínimo vital
- Gráfico N°29: Coeficiente de Gini 2017
- Gráfico N°30: Diferencias entre el quintil más pobre (Q1) y el quintil más rico (Q5) de la población en términos de educación secundaria

- Gráfico N°31: Diferencias entre el quintil más pobre (Q1) y el quintil más rico (Q5) de la población en términos de educación universitaria
- Gráfico N°32: Bancarización en Iberoamérica
- Gráfico N°33: Evolución de la Población Joven (15-29 años) en Iberoamérica
- Gráfico N°34: Evolución de la Bancarización en Jóvenes Mujeres (15-29 años) a nivel regional
- Gráfico N°35: Evolución de la Bancarización en Jóvenes Hombres (15-29 años) a nivel regional
- Gráfico N°36: PIB per cápita de cada país y porcentaje de bancarización de jóvenes comprendidos entre 15 y 29 años.
- Gráfico N°37: Educación Terciaria y Bancarización personas jóvenes entre 15 y 29 años.
- Gráfico N°38: Porcentaje de personas que ahorran en los países a nivel mundial (2016)
- Gráfico N°39: Porcentaje de personas por país que acceden a crédito a nivel mundial (2016)
- Gráfico N°40: Resultados del Índice Global de Emprendimiento 2018, para Iberoamérica
- Gráfico N°41: Índice Global de Emprendimiento 2018 vs. Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 18-24 años, para países iberoamericanos.
- Gráfico N°42: Comparación Índice Global de Emprendimiento 2018 vs. Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 25-34 años, para países iberoamericanos.
- Gráfico N°43: Correlación componente 6 - Índice Global de Emprendimiento 2018 vs. Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 18-24 años, para países iberoamericanos
- Gráfico N°44: Comparación componente 6 - Índice Global de Emprendimiento 2018 vs. Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 25-34 años, para países iberoamericanos
- Gráfico N°45: Correlación Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 18-24 años vs. % población joven (15-24 años) que no estudia, trabaja ni están en entrenamiento, para países iberoamericanos
- Gráfico N°46: Emprendimiento (% del Total de Actividad Emprendedora-TEA) de jóvenes entre 18-24 años en países iberoamericanos, según motivación para el emprendimiento.
- Gráfico N°47: Emprendimiento (% del Total de Actividad Emprendedora-TEA) de jóvenes entre 25-34 años en países iberoamericanos, según motivación para el emprendimiento.
- Gráfico N°48: Correlación entre la Actividad Emprendedora total (TEA) de jóvenes entre 18-24 años en países iberoamericanos y el porcentaje de población joven empleada (15-24 años).
- Gráfico N°49: Fuente de obtención de recursos para iniciar, operar o expandir un negocio de jóvenes entre 15-24 años en países iberoamericanos

- Gráfico N°50: Correlación entre el porcentaje de población joven (18- 24 años) que ha completado educación intermedia y la tasa de actividad emprendedora (TEA) para ese grupo etario, en países iberoamericanos.
- Gráfico N°51: Correlación entre el porcentaje de población joven (25- 29 años) que ha completado educación avanzada y la tasa de actividad emprendedora (TEA) para jóvenes entre 25-34 años, en países iberoamericanos
- Gráfico N°52: Correlación entre porcentaje de jóvenes (15-29 años) del Quintil 1 y 2 que han terminado secundaria y están ocupados y porcentaje de jóvenes (15-29 años) que ahorran para emprendimiento
- Gráfico N°53: Correlación entre el porcentaje de jóvenes (15-29 años) del Quintil 1 y 2 con educación terciaria y están ocupados, y el porcentaje de jóvenes (15-29 años) que ahorran para emprendimiento
- Gráfico N°54: Correlación entre porcentaje de jóvenes (15-29 años) del Quintil 3, 4 y 5 que han terminado secundaria y están ocupados; y porcentaje de jóvenes (15-29 años) que ahorran para emprendimiento
- Gráfico N°55: Correlación entre el porcentaje de jóvenes (15-29 años) del Quintil 3, 4 y 5 con educación terciaria y que están ocupados; y el porcentaje de jóvenes (15-29 años) que ahorran para emprendimiento
- Gráfico N°56: Correlación total actividad emprendedora de jóvenes (18-34 años) y resultados del país en el componente de Capital Humano del Índice Global de Emprendimiento (GEI)
- Gráfico N°57: Correlación total actividad emprendedora de jóvenes (18-34 años) y resultados del país en el componente de Capital Humano del Índice Global de Emprendimiento (GEI)

Índice de Cuadros

- Cuadro N°1: Organismos de Juventud y Rango Etario
- Cuadro N°2: Condiciones Seguridad Social Iberoamérica
- Cuadro N°3: Ranking 2019 principales franquicias a nivel mundial
- Cuadro N°4: Factores que influyen sobre decisiones de ahorro
- Cuadro N°5: Derechos y deberes del ciudadano en materia previsional con el hacedor de política pública
- Cuadro N°6: Derechos y deberes del ciudadano en materia previsional con respecto al segundo piso de Protección Social (Seguridad Social)
- Cuadro N°7: Personas con Acceso a Cuentas, diferencia entre hombre y mujeres (H.M) y diferencia entre el quintil más rico y el quintil más pobre (R-P)
- Cuadro N°8: Resultados de Iberoamérica en el Índice Global de Emprendimiento, por país según componente del Índice

1. Prólogo

2. Presentación

La IX Conferencia Iberoamericana de Ministros de Trabajo, Empleo y Seguridad Social desarrollada en la ciudad de Cartagena (Colombia) en el año 2016, en su declaración final numeral siete, acordó encargar a la Organización Iberoamericana de Seguridad Social (OISS) y el Organismo Internacional de Juventud para Iberoamérica (OIJ) la creación del Observatorio Iberoamericano de Empleo, Emprendimiento y Seguridad Social, como una herramienta de seguimiento a la condición de las personas de este rango etario frente al sector laboral regional, lo cual permitirá orientar políticas públicas y de desarrollo de las prestaciones de previsión social para beneficio de las nuevas generaciones. En este contexto, la OISS y el OIJ contrataron la elaboración de este reporte de cultura previsional y competencias financieras para el emprendimiento y el primer empleo a nivel regional con los siguientes objetivos:

- Promover la creación de conocimientos a partir de la formalización y recopilación de información existente en Seguridad Social sobre juventud Iberoamericana y cultura previsional tomando en cuenta las diferencias sistemáticas de vulnerabilidad socioeconómica y de género.
- Destacar los valores de la cultura previsional y la utilidad de poseer competencias financieras en el emprendimiento y primer empleo de las y los jóvenes.
- Fortalecer la educación de las personas jóvenes en materia de Seguridad Social, con el objetivo de continuar fomentando la confianza y desarrollo de los sistemas de protección social en Iberoamérica, tomando en cuenta las inequidades sistemáticas existentes en nuestra sociedad.
- Posicionar el conocimiento como el medio más idóneo para sensibilizar a la población joven sobre sus derechos y deberes en materia previsional.
- Fortalecer los objetivos de la OISS para implementar cultura previsional y promulgar el desarrollo inclusivo de contenidos transversales para el entrelazamiento entre institución y juventud.

Para cumplir con estos objetivos, el presente reporte plantea una metodología descriptiva y comienza con el marco teórico y el análisis del estado del arte, lo cual permite ubicar conceptos y elementos académicos de diferentes autores como un punto de partida para el análisis empírico detallado. En el marco teórico, a la vez que se describe la opinión de otros autores y organismos internacionales, se hace un preámbulo estadístico de los cuatro temas principales que se abordan a lo largo del estudio, a saber: cultura previsional, competencias financieras, emprendimiento y primer empleo.

A continuación se presenta evidencia empírica para cada uno de los apartados de la cultura previsional en Iberoamérica para los cual se construyen cuadros y gráficos estadísticos, se analizan medidas estadísticas de tendencia central, medidas de dispersión y en ciertos casos se construyen bases de datos con la utilización de herramientas matemáticas como los promedios móviles y las ecuaciones por mínimos cuadrados ordinarios.

El siguiente capítulo se encuentra enfocado en las competencias financieras, posibilidades de ahorro, acceso a medios de pago en la población joven de Iberoamérica. Aquí se utilizan muchos indicadores macroeconómicos para identificar la relación que puede existir entre las variables estudiadas y el crecimiento económico, la inversión pública, la presión tributaria, el coeficiente de GINI, el nivel de educación de la población entre otros indicadores.

El capítulo seis aborda el emprendimiento y primer empleo desde la perspectiva de los jóvenes para lo cual, este reporte, correlaciona dos estudios importantes: por un lado el *Global Entrepreneurship Monitor* y por otro lado el informe sobre Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica. Adicionalmente se utilizan variables de contexto y concepciones teóricas para formular un análisis interesante con contrastes a nivel regional.

El reporte concluye con una estrategia para fortalecer los objetivos de la OISS y la OIJ entrono a la cultura previsional, el desarrollo financiero inclusivo, el emprendimiento y el primer empleo en la región.

Finalmente se establecen dos apartados para conclusiones y recomendaciones con lo cual se deja la puerta abierta para la actualización del estudio con énfasis en algunos temas descritos en las recomendaciones.

3. Metodología

Este informe se construye con un proceso de investigación de carácter descriptivo e inferencial que parte del análisis del Estado del Arte a nivel mundial y regional con respecto a conceptos importantes como cultura previsional, competencias financieras, emprendimiento, juventud, demografía, género, rango etario y desarrollo inclusivo. Para el efecto se ha revisado literatura de varios autores iberoamericanos que han desarrollado investigaciones minuciosas sobre los temas previamente planteados, tanto de carácter individual (por país) como a nivel regional (Iberoamérica). En el mismo contexto, se investiga documentos y repositorios de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Organización Internacional del Trabajo (OIT), Organización Iberoamericana de Seguridad Social (OISS), Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *The Global Index Database*, *Global Entrepreneurship Monitor* (2015-2019), el Organismo Internacional de Juventud para Iberoamérica (OIJ), al igual que los Institutos de Estadística de los 21 países incluidos en el reporte. Después de un proceso de sistematización de la literatura investigada, se escoge los conceptos importantes y autores que formarán parte del análisis de este documento y se procede a elaborar una base de datos que recopila información estadística relativa a la evolución demográfica de los 21 países iberoamericanos estudiados desde el año 1990 hasta el año 2080 con intervalos de frecuencia de 10 años. Las proyecciones se construyen a partir de datos reales, utilizando la base de datos de la CELADE y métodos cuantitativos como promedios móviles y regresiones por mínimos cuadrados ordinarios.

El promedio móvil se usa para proyectar datos futuros basados en series históricas, pero sirve para pocas estimaciones. Otra herramienta estadística utilizada en este trabajo es la regresión lineal que analiza la dependencia entre dos o más variables y su nivel de interpretación de un determinado fenómeno estudiado mediante la denominada variable dependiente o explicada. Las variables independientes también toman el nombre de variables explicativas porque interpretan un porcentaje del comportamiento de la variable explicada.

Los coeficientes (beta) nos permiten concluir el grado de relación que existe entre las diferentes variables. La regresión lineal se caracteriza porque la suma de las desviaciones verticales de los puntos observados y los puntos estimados es igual a cero; adicionalmente no existe otra recta para las observaciones de la muestra investigada que minimice la sumatoria de los cuadrados de manera óptima.

Adicionalmente, a la largo del documento de análisis se presenta estadística descriptiva de los datos observados, medidas de tendencia central (promedio), medidas de dispersión (error estándar) y valores máximos y mínimos que permiten cuantificar los rangos de la muestra estudiada. Otro elemento utilizado en el análisis es la correlación de ciertas variables en donde se interpreta el R^2 como uno de los estadígrafos de ajuste que permite intuir algún grado de relación, probablemente causal, entre las variables estudiadas.

El informe presenta en la parte analítica un enfoque de derechos desde donde se analiza la situación actual, se proyecta el análisis para los próximos años y se propone una estrategia para que la Organización Iberoamericana de Seguridad Social y el Organismo Internacional de Juventud para Iberoamérica desarrollen herramientas para el fortalecimiento de valores de una cultura previsional y desarrollo inclusivo. Finalmente se proponen conclusiones y recomendaciones para robustecer el análisis de la situación de las y los jóvenes en Iberoamérica.

4. Marco Teórico

En este apartado, el reporte muestra aportes teóricos que diferentes autores han realizado a los conceptos de juventud, previsión social, emprendimiento, primer empleo y competencias financieras. Los conceptos teóricos son contrastados con el análisis empírico de las generalidades de la región para generar un primer espacio de discusión que deja limitado el escenario para el desarrollo del marco empírico de cada uno de los temas objeto del presente reporte, tanto de manera consolidada como de manera pormenorizada en el análisis de cada uno de los países.

3.1. Conceptualización de Juventud por Rango Etario en Iberoamérica

El primer elemento para el análisis de la juventud es la definición del rango etario de la población objeto del presente reporte. Esta no es una tarea sencilla para el caso de Iberoamérica pues la mezcla de varias sub-regiones en el estudio hace que cada país (institución local encargada de las estadísticas de juventud) establezca sus propios rangos de acuerdo con su interpretación, idiosincrasia, leyes y realidad nacional. A continuación, se presenta un cuadro con los rangos etarios definidos por las leyes y normas a nivel público local de cada uno de los (21) países miembros del Organismo Internacional de Juventud para Iberoamérica (OIJ).

Cuadro N°1: Organismos de Juventud y Rango Etario

	País	Rango Etario			Organismos Públicos de la Juventud
1	Argentina	15	29	años	Instituto Nacional de la Juventud
2	Bolivia	15	29	años	Viceministerio de Género y Asuntos Generacionales
3	Brasil	15	29	años	Secretaría Nacional de la Juventud
4	Chile	15	29	años	Instituto Nacional de la Juventud
5	Colombia	14	26	años	Programa Presidencial Colombia Joven
6	Costa Rica	12	35	años	Viceministerio de la Juventud
7	Ecuador	18	29	años	Secretaría Técnica de Juventudes
8	El Salvador	14	26	años	Instituto Nacional de la Juventud
9	Guatemala	14	30	años	Consejo Nacional de la Juventud
10	Honduras	12	30	años	Instituto Nacional de la Juventud
11	México	12	29	años	Instituto Mexicano de la Juventud
12	Nicaragua	18	30	años	Secretaría de la Juventud
13	Panamá	15	29	años	Dirección de la Juventud
14	Paraguay	15	29	años	Secretaría Nacional de la Juventud
15	Perú	15	29	años	Secretaría Nacional de la Juventud
16	Rep. Dominicana	15	35	años	Ministerio de la Juventud
17	Uruguay	14	25	años	Instituto Nacional de la Juventud
18	Venezuela	18	28	años	Instituto Nacional del Poder Popular de la Juventud
19	España	15	29	años	Instituto de la Juventud Reino de España

20	Portugal	15	29	años	Secretaría de Estado de Juventud y Deporte
21	Cuba	15	30	años	Unión de Jóvenes Comunistas de Cuba

Fuente: Krauskopf D. 2019, Los marcadores de la juventud: la complejidad de las edades; Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Conferencia Iberoamericana de Ministras, Ministros y Responsables de la Juventud.

Elaboración: propia

Estadísticamente hablando el cuadro muestra que la amplitud de clase para la definición de juventud en cada país es diversa, no obstante, al encontrar los estadígrafos de posición del límite inferior se identifica que la media se encuentra en 14,8 años mientras la mediana y la moda coinciden en 15 años. Al repetir el mismo análisis para el límite superior se identifica que igualmente las medidas de posición muestran un promedio de 29,3 años mientras la mediana y la moda coinciden en 29 años razón por la cual para objeto de este documento de estudio se define el rango de juventud entre 15 y 29 años.

3.2. Conceptualización de la Cultura Previsional en Iberoamérica: Recopilación de literatura relevante al respecto.

Otro elemento de definición importante en la parte conceptual de este documento es la cultura previsional y la diferencia entre protección social y seguridad social. Para organizar esta recopilación bibliográfica se empezará desde su concepción más amplia que es la protección social; así para Hagemeyer K. (2003) “la protección social abarca todas las intervenciones públicas o privadas que buscan mitigar la carga de un conjunto de riesgos y necesidades de los hogares y de los individuos”; el mismo autor añade que dicha protección se genera “sin que exista un acuerdo recíproco simultáneo o un acuerdo individual”. De otro lado Marcus R. (2004) define la protección social como el “conjunto de medidas encaminadas a: 1) proteger a las personas de choques que las puedan llevar a la pobreza, 2) hacer a la gente menos vulnerable a estos choques; 3) proteger a la gente contra la pobreza extrema y sus efectos sobre el bienestar y 4) proteger el bienestar durante periodos de vulnerabilidad del ciclo de vida”. Adicionalmente, el Informe Mundial Sobre la Protección Social (2017-2019) la califica como un elemento fundamental para conseguir los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y, la

define como “el conjunto de políticas y programas diseñados para reducir y prevenir la pobreza y la vulnerabilidad en todo el ciclo de vida. La protección social abarca nueve ramas principales: las prestaciones familiares y por hijo, las prestaciones de protección de la maternidad, las prestaciones de desempleo, las prestaciones en casos de accidentes de trabajo y de enfermedades profesionales, las prestaciones de enfermedad, la protección de la salud, las prestaciones de vejez, las prestaciones de invalidez o la discapacidad, y las prestaciones de sobrevivientes. Los sistemas de protección social se ocupan de estas ramas mediante una combinación de regímenes o programas contributivos (seguro social) y de prestaciones no contributivas financiadas mediante impuestos, incluida la asistencia social”. Esta acepción es importante porque introduce las diferencias entre protección social y seguridad social; así identifica claramente a la seguridad social como el conjunto de acciones, apoyos y auxilios encaminadas a conseguir protección social teniendo como elemento fundamental y eje diferenciador una cotización o pago, mientras las acciones que los gobiernos ejecutan para buscar mayor equidad y justicia social cumpliendo con los objetivos de protección social son financiadas por los presupuestos estatales y, en última instancia, con impuestos o contribuciones de los ciudadanos. Podría decirse entonces que la principal diferencia entre protección social y seguridad social radica en el origen de los recursos que la financian, aunque las contingencias cubiertas sean similares.

A continuación, se presentan los cinco objetivos de desarrollo sostenible (ODS) que tienen relación con la protección social y fueron propuestos en el año 2015 entre más de 150 Jefes de Estado y Gobierno en el marco de la Cumbre de Desarrollo Sostenible; de hecho, la agenda 2030 adoptó diecisiete (17) objetivos globales para erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la prosperidad para todos como parte de una nueva agenda de desarrollo sostenible que debe completarse en quince años.

Gráfico N°1: Objetivos de Desarrollo Sostenible y Protección Social



Fuente: Naciones Unidas

Elaboración: propia

El primer objetivo (ODS N°1) relacionado con la protección social busca poner fin a la pobreza en todas sus formas en el mundo. En las regiones en desarrollo, 1 de cada 10 personas y sus familias subsisten con USD 1,90 (dólares) diarios, no obstante, la pobreza se extiende más allá de la falta de ingresos, la pobreza es un problema de derechos humanos, hambre, malnutrición, educación, salud. La meta vinculada a la protección social en el ODS 1 es:

Meta 1.3. Poner en práctica a nivel nacional sistemas y medidas apropiadas de protección social para todas y todos, incluidos niveles mínimos y, para 2030, lograr una amplia cobertura de las personas pobres y vulnerables.

Otro objetivo vinculado a la protección social (ODS N°3) propone garantizar una vida sana y promover el bienestar para todas las personas en todas las edades. En los últimos 20 años se han producido avances significativos relacionados con el aumento de la esperanza de vida, reducción de mortalidad infantil y materna; pero para cumplir con este ODS en el 2030 deberán existir menos de 70 fallecimientos por cada 100 mil personas nacidas vivas y, mejorar la asistencia calificada en partos. Adicionalmente Naciones Unidas manifiesta

que se debe reducir en un tercio las muertes prematuras por enfermedades no transmisibles mediante la prevención, el tratamiento y promoción de la salud mental y el bienestar. La meta vinculada a la protección social en el ODS 3 es:

Meta 3.8. Lograr la cobertura sanitaria universal, en particular la protección contra los riesgos financieros, el acceso a servicios de salud esenciales de calidad y el acceso a medicamentos y vacunas seguros, eficaces, asequibles y de calidad para todos.

Un tercer objetivo vinculado a la protección social (ODS N°5) propone alcanzar la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y niñas a fin de evitar discriminación y violencia a nivel mundial. Naciones Unidas manifiesta que 1 de cada 5 mujeres entre 15 y 49 años de edad han experimentado violencia física o sexual en los 12 meses anteriores a la encuesta realizada. Adicionalmente dice que existen 49 países que no tienen leyes que protejan a las mujeres contra la violencia doméstica. La meta vinculada a la protección social en el ODS 5 es:

Meta 5.4. Reconocer y valorar los cuidados y el trabajo doméstico no remunerados mediante servicios públicos, infraestructuras y políticas de protección social, promoviendo la responsabilidad compartida en el hogar y la familia, según proceda en cada país.

Un cuarto objetivo vinculado a la protección social (ODS N°8) es el de trabajo decente y crecimiento económico; en este sentido las Naciones Unidas mencionan que la falta de trabajo decente, insuficiente inversión y bajo consumo producen un desgaste del contrato social básico para compartir el progreso. El mayor desafío para la mayoría de las economías a nivel mundial consiste en generar empleo de calidad, estimulando la economía y sin incidir negativamente sobre el medio ambiente. El incremento de la productividad laboral, la reducción de las tasas de desempleo, especialmente entre los jóvenes, y el acceso a los servicios financieros para gestionar ingresos, incrementar activos, fomentar inversiones productivas son componentes esenciales de un crecimiento económico inclusivo. La meta vinculada a la protección social en el ODS 8 es:

Meta 8.5. De aquí a 2030, lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todas las mujeres y los hombres, incluidas las personas jóvenes y

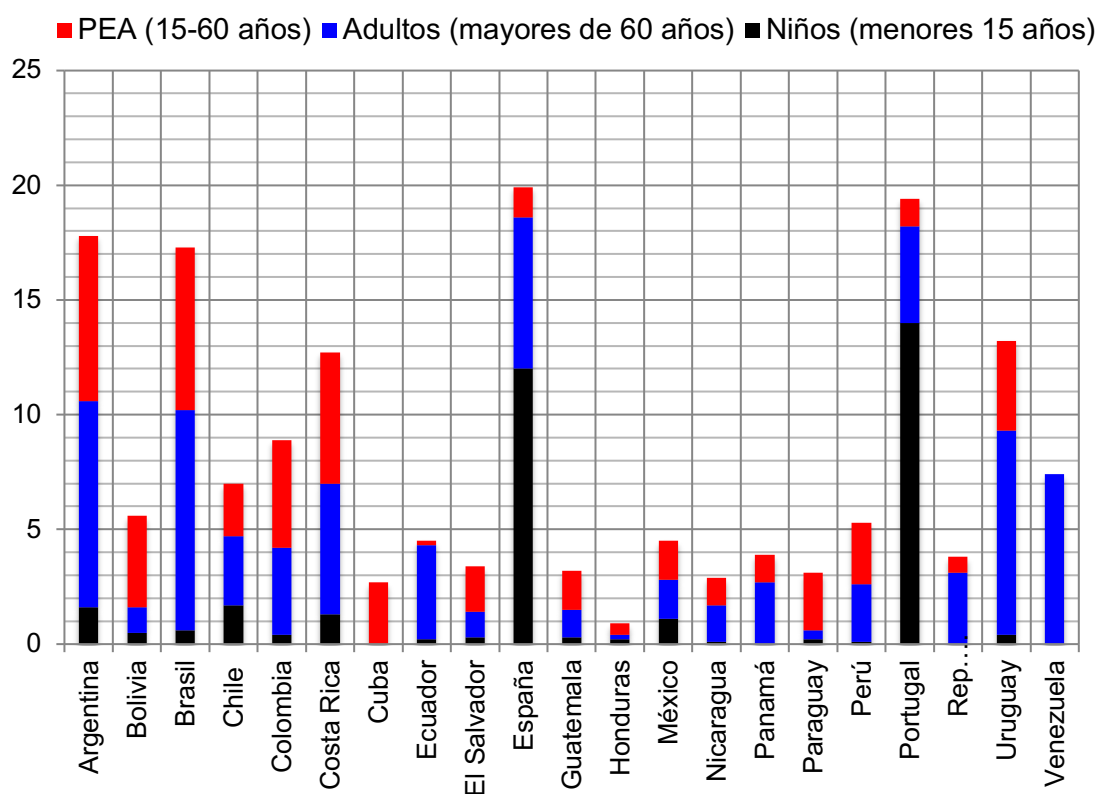
las personas con discapacidad, así como la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor.

Finalmente, un quinto objetivo relacionado con la protección social (ODS N°10) es el reducir la desigualdad en y entre los países pues existen grandes brechas en el acceso a servicios sanitarios, educativos y otros bienes productivos. Existe teoría económica y un acuerdo general acerca de que el crecimiento económico no es suficiente para disminuir pobreza, sino que hay que tener en cuenta tres dimensiones del desarrollo sostenible: económica, social y ambiental; de hecho, con el fin de disminuir desigualdades, se aconseja utilizar políticas universales que presten atención a las necesidades de las poblaciones más desfavorecidas y marginadas. La meta vinculada a la protección social en el ODS 10 es:

Meta 10.4 Adoptar políticas, especialmente fiscales, salariales y de protección social, y lograr progresivamente una mayor igualdad.

Como se puede concluir a partir de la exposición de los cinco objetivos de desarrollo sostenible, existen metas y resultados relacionados con la protección social para el año 2030; no obstante, lo importante en el marco de este reporte es cómo los países de Iberoamérica adaptarán sus planes nacionales de desarrollo para el cumplimiento de estos retos, los cuales representan un importante esfuerzo regional, pues la evidencia empírica detalla que los resultados obtenidos durante los últimos 30 años (1989-2019) no fueron satisfactorios en términos de salud, educación, empleo, género y protección social; ahora bien ¿cuánto invierten los países en Iberoamérica en protección social? La evidencia empírica tomada del Informe Mundial sobre la Protección Social 2017-2019 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) muestra que los países invierten en protección social (excluida salud) como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) y por segmentos poblacionales (rango etario) en promedio 1,7% del PIB en niños (menores de 14 años), 3,7% del PIB en adultos mayores (60 o más años) mientras utilizan 2,6% del PIB para atender a la población económicamente activa (desde 15 hasta 60 años). A continuación, se muestra un gráfico con los datos por cada uno de los países iberoamericanos:

Gráfico N°2: Composición Inversión en Protección Social en porcentaje PIB



Fuente: Informe Mundial sobre Protección Social 2017-2019

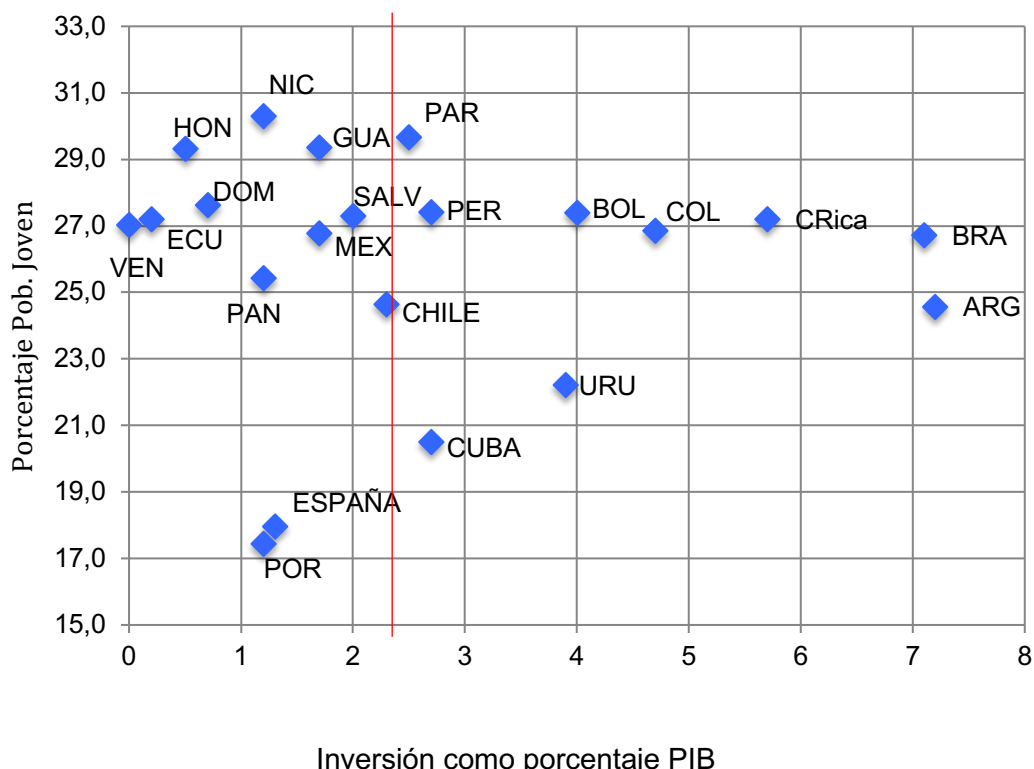
Elaboración: propia

Los promedios podrían llevar al lector a conclusiones equivocadas, pues particular atención merece el hecho de que España y Portugal efectúan su inversión más alta (como porcentaje del PIB) en las niñas y niños, mientras los países de América Latina y el Caribe profundizan su intervención en la población adulta mayor; esto claramente nos lleva a inferir que la cultura previsional de los países europeos (España y Portugal) es mucho más alta y desarrollada que la de los países de América Latina y el Caribe. En la otra cara de la medalla, es evidente que el sector de la población al que menos recursos públicos como porcentaje del PIB se le destina en España y Portugal en términos de protección social, es el comprendido entre 15 y 60 años; este sector es conocido como población económicamente activa (PEA) y para América Latina y el Caribe recibe un segundo lugar en atención después de los adultos mayores; lo cual podría tener varias lecturas o hipótesis: a) existen regímenes contributivos de seguridad social que permiten que este segmento de la población tenga otro tipo de protección (carácter contributivo) en España

y Portugal; b) los países deciden priorizar la atención a los sectores más vulnerables de sus economías de acuerdo al lugar geográfico en donde se encuentran; c) América Latina y el Caribe cuentan con un bono demográfico que permite hacer más sostenibles a los sistemas pagados de protección social para la PEA; d) en América Latina y el Caribe se encuentra todavía vigente el denominado contrato social que permite que las familias cuiden de sus adultos mayores, retirando la responsabilidad del Estado para este segmento de la población.

Utilizando algunas herramientas estadísticas y un análisis de correlación de datos, se puede construir el siguiente gráfico:

Gráfico N°3: Correlación Porcentaje Población Joven (Ordenadas) e Inversión en PEA como Porcentaje del PIB (abscisas)



Fuente: Datos de CELADE, Institutos de Estadística de España y Portugal, Informe Mundial Protección Social 2017-2019

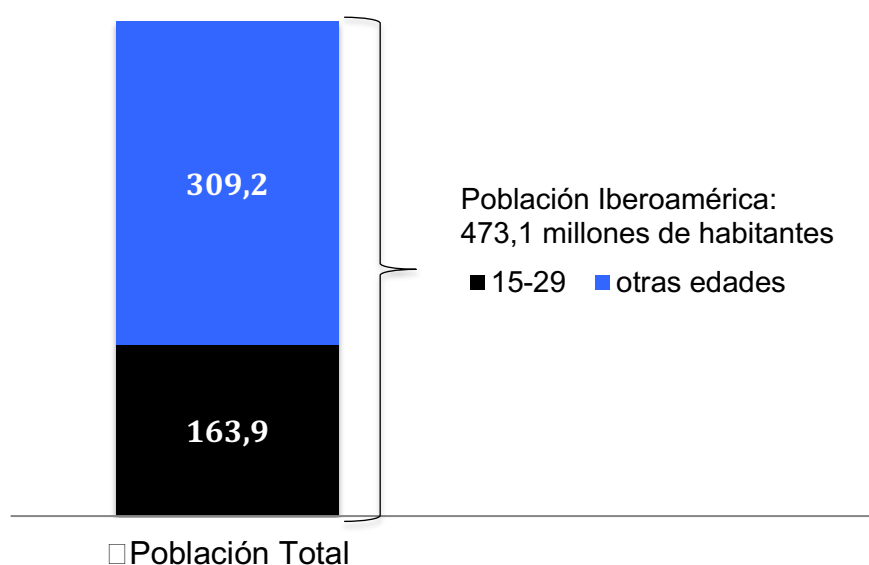
Elaboración: propia

La correlación evidencia que países como Ecuador o Venezuela con un 27% de población joven (15-29 años) invierten muy poco en su protección social mientras que países como Brasil y Argentina destinan más del 7% de su Producto Interno Bruto para invertir en previsión social para su población joven

que en los dos casos supera el 24%. La línea roja vertical muestra el promedio de inversión en protección social para la población joven, los países hacia la izquierda de la línea se encuentran por debajo del promedio regional mientras los países ubicados hacia la derecha muestran una inversión pública en protección social superior al promedio regional.

Con este antecedente surge una segunda inquietud relacionada con la composición demográfica de nuestra población: ¿cuántas personas son la población joven en Iberoamérica? La proyección para el año 2020 evidencia que nuestra región contará con 163,9 millones de personas jóvenes entre 15 y 29 años de una población total de 473,1 millones de habitantes; es decir el 30% de la población de la región es considerada joven bajo los estándares descritos en el primer apartado.

Gráfico N°4: Tabulación Población 2020 Iberoamérica



Fuente: Institutos Estadísticos y Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE)
Elaboración: propia

El eje central de este informe es cómo estas personas jóvenes se insertan dentro de las agendas públicas de los países de Iberoamérica y la estrategia regional para promover un escenario de mayor protección social, empleo, emprendimiento, cultura financiera y las interacciones presentes entre estos tópicos.

Para abordar los temas de este reporte con el criterio conceptual necesario, se debe desarrollar un nuevo concepto importante vinculado estrechamente a la protección social, que es la seguridad social, caracterizada en la práctica por prestaciones bastante similares, no obstante, existe una delgada frontera que los diferencia: la exigencia de una cotización económica (individual o subsidiada) a cambio de una cobertura de contingencias que las personas cotizantes voluntarias, en relación de dependencia o afiliadas no contributivas reciben como contraprestación de los aportes realizados.

Históricamente hablando, la definición de seguridad social se remonta a la Alemania de finales del siglo XIX (1881) en donde el canciller (militar) Otto Von Bismark construyó el concepto como una de las políticas de protección social pública para proteger esencialmente a los obreros y trabajadores. El surgimiento de la seguridad social en Alemania se encuentra determinado por los siguientes factores históricos:

- a) La Revolución Industrial que en Alemania arranca en 1850 pero avanza vertiginosamente
- b) El liderazgo de la unificación alemana ostentado por la monarquía prusiana opuesta a la burguesía liberal; de hecho, Bismarck buscó apoyo popular mediante la adopción de una legislación social (*Sozial Politik*).
- c) Alemania mantuvo una importante tradición intervencionista desde mucho antes de los años 80 en el siglo XIX; de hecho, esa tradición se evidenció durante la revolución de los años 1848-1849 como una política social activa para contrarrestar los peligros provenientes del proletariado. En 1854 se aprobó la Ley sobre Caja de Asistencia que obligó a trabajadoras, trabajadores, empresarias y empresarios a aportar a una caja de enfermedad, precedente a la Ley del seguro de enfermedad del año 1883.
- d) Las corrientes de pensamiento alemán (Friedrich Hegel, Johann Fichte, Friedrich Savigny) fortalecen la supremacía de los valores colectivos sobre los individuales, a diferencia del pensamiento imperante en otros países de Europa como Gran Bretaña, Francia y los pensadores liberales de aquel entonces (Adam Smith, David Ricardo, Jean Baptiste Say) que pregonaban el individualismo y liberalismo político y

económico, lo cual demoró en aquellos países la implantación de seguros sociales obligatorios.

- e) La revolución social de la comuna de París (1871), la oleada de huelgas entre 1873-1874, la creciente movilización política de las y los trabajadores en los partidos socialistas fueron elementos importantes para el desarrollo de una decisiva política social estatal.
- f) La política proteccionista del trabajador(a) para solucionar la crisis económica y contribuir a la reducción del desempleo y la política fiscal basada en impuestos indirectos conforman un escenario de política fiscal utilizado para llevar a cabo un proyecto social.

Así entonces Bismark con su famosa frase “es necesario un poco de socialismo para evitar tener socialistas” pensó en un modelo de cajas de seguro populares, asignando un rol importante al Estado como generador de bienestar (planificador social). El modelo construido es de carácter bilateral, es decir el afiliado o afiliada recibe una prestación contra el compromiso de una contribución. Se financia con aportes de las y los trabajadores y empleadores formando un sistema de seguros múltiples entre los que al inicio se incluyó pensiones, salud y accidentes de trabajo.

Por otro lado, a principios del siglo XX los ingleses habían pensado en un modelo de cobertura universal que hasta 1912 estaba caracterizado por la atención obligatoria en salud y el naciente seguro de desempleo que se generalizó para toda la economía en 1920. Con el paso del tiempo, la sociedad se preocupó de la atención a las personas mayores de 60 años y surge la necesidad de construir un modelo de pensiones que proteja inclusive a viudos, viudas y huérfanos. Posteriormente se crea la Comisión Interdepartamental para la Seguridad Social y Servicios Afines a cargo de William Beveridge¹, quien escribió el “*Report on Social Insurance and Allied Services*” en el que genera los pilares para un sistema de seguridad social con acceso para todos los ciudadanos y ciudadanas independientemente de su nivel de ingresos. El sistema beveredgiano se financia de manera tripartita con aportes de empleados, empleadores y el Estado.

¹ Beveredge fue fuertemente influenciado por el pensamiento Keynesiano.

Resultan obvias las diferencias entre los dos sistemas; así mientras el sistema bismarckiano condiciona la protección al concepto de empleo, el sistema Beveredgiano busca la universalización de la seguridad social. Para Beveredge es necesaria una fuerte articulación entre sistemas contributivos y no contributivos mientras Bismarck plantea una relación contribución-prestación. Bismarck propone un financiamiento empleado(a)-empleador(a) mientras Beveredge en su objetivo de maximizar la protección a nivel de la ciudadanía busca un tercera fuente de financiamiento: el aporte estatal, sobre todo para los regímenes no contributivos.

Así entonces, la estructura organizativa de los actuales sistemas de seguridad social es descrita por Zambrano en su documento "Reforma de las Pensiones de Vejez en Venezuela en el Marco de las Reformas Estructurales en América Latina: Antecedentes, Crisis y Perspectivas" con la siguiente clasificación:

1. Protección de los programas: pueden ser de carácter general, complementario, asistencial, previsional.
2. Financiamiento: pueden ser sistemas de reparto o capitalización.
3. Objetivos de política pública: pueden ser objetivos de seguro (lógica de seguro privado), redistribución (lógica solidaria) y ahorro (garantizar el consumo futuro).
4. Carácter de las prestaciones: pueden ser de beneficio definido o indefinido (contribución definida).
5. Carácter de las contribuciones: pueden ser de contribución definida, ahorro y capitalización.
6. Accesibilidad: pueden ser de carácter contributivo y no contributivo
7. Campo de aplicación: pueden ser para un determinado colectivo o pueden tener carácter universal para proteger a todos los ciudadanos de un país.
8. Organismos gestores: pueden clasificarse en seguros sociales manejados por el sector público, por el sector privado o, inclusive de manera mixta.

En este contexto, se puede caracterizar a los sistemas de pensiones de Iberoamérica de acuerdo con el año de institucionalización en cada país, el nivel de gasto público en pensiones como porcentaje del PIB, número mínimo

de años de aporte y el tipo de sistema contributivo de acuerdo con el siguiente esquema:

Cuadro N°2: Condiciones Seguridad Social Iberoamérica

	Año Creación Institución	Gasto Público Pensiones (% PIB)	Régimen Contributivo Definido		Número Años Aporte
			Beneficio Definido	Contribución Definida	
Uruguay	1829	8,2	BD Integrado	CD	30
Argentina	1904	6,4	BD		30
España	1919	10,5	BD		36,9
Brasil	1923	6,8	BD		30/35
Chile	1924	3,4	BD Transitorio	CD	--
Ecuador	1928	1,3	BD		30
Portugal	1935	12,5	BD		40
Perú	1936	1,7	BD Paralelo	CD	20
Venezuela	1940	4,8	BD		15
Costa Rica	1941	3,3	BD Integrado	CD	37,5/38,5
Panamá	1941	4,9	BD Integrado	CD	18
México	1943	1,4	BD Transitorio	CD	25
Paraguay	1943	2,8	BD		25
Colombia	1946	3,5	BD Paralelo	CD	23,5
Rep. Dominicana	1947	4,6	BD Transitorio	CD	--
Bolivia	1949	3,4	BD		--
El Salvador	1953	1,7	BD Transitorio	CD	25
Nicaragua	1956	3,1	BD		15
Honduras	1959	5,1	BD		15
Cuba	1963	--	BD		25
Guatemala	1969	0,8	BD		15

Fuente: Diez hechos Básicos sobre la Cobertura Previsional en la Región (BID); Panorama de las Pensiones en América Latina y el Caribe (BID); Informe Mundial sobre Protección Social 2017-2019

Elaboración: propia

En la tabla se puede identificar que el sistema de seguridad social más antiguo en Iberoamérica nació en Uruguay en el siglo XIX (1829) mientras la institucionalidad más joven de la seguridad social está en Guatemala y surge posteriormente a la mitad del siglo XX (1969). En cuanto al gasto público promedio de las pensiones como porcentaje del PIB (año 2010) para Iberoamérica, éste alcanza de 4,5%; aquí es importante señalar que 9 países se encuentran por encima de esta medida de tendencia central siendo los países que tienen un mayor gasto como porcentaje del PIB, Portugal con el 12,5% mientras España tiene el 10,5%. En el andarivel opuesto están 11 países (Cuba no tiene información disponible) siendo los países que menos recursos públicos como porcentaje del PIB destinan a la seguridad social Perú y El Salvador con 1.7%. mientras por su parte México registra únicamente un gasto de 1,4%. Como se puede deducir de los datos presentados previamente,

la mayoría de los sistemas de Iberoamérica tienen un régimen contributivo de beneficio definido en donde seguramente, además del aporte del empleado y el empleador, se necesita o necesitará el aporte del Estado para evitar *déficits* o desequilibrios en el seguro de pensiones y la reserva de los fondos de previsión institucionales. Nueve sistemas en Iberoamérica han optado por incluir el régimen de capitalización definida, pero únicamente en Chile, México, República Dominicana y El Salvador el sistema mutó completamente (o están en proceso) hacia la capitalización individual; por su parte, los otros casos se mantiene un régimen mixto. La última columna muestra los periodos de aporte necesarios para acceder a una jubilación en los diferentes países de Iberoamérica, siendo el promedio de 25,6 años lo que quiere decir que si una persona ingresa al sector laboral a los 22 años y aporta constantemente durante toda su vida laboral (supuesto bastante irreal) estaría listo para jubilarse a los 47,6 años; no obstante, existe una segunda restricción que viene dada por la edad que para el caso de Iberoamérica promedia los 60 años.

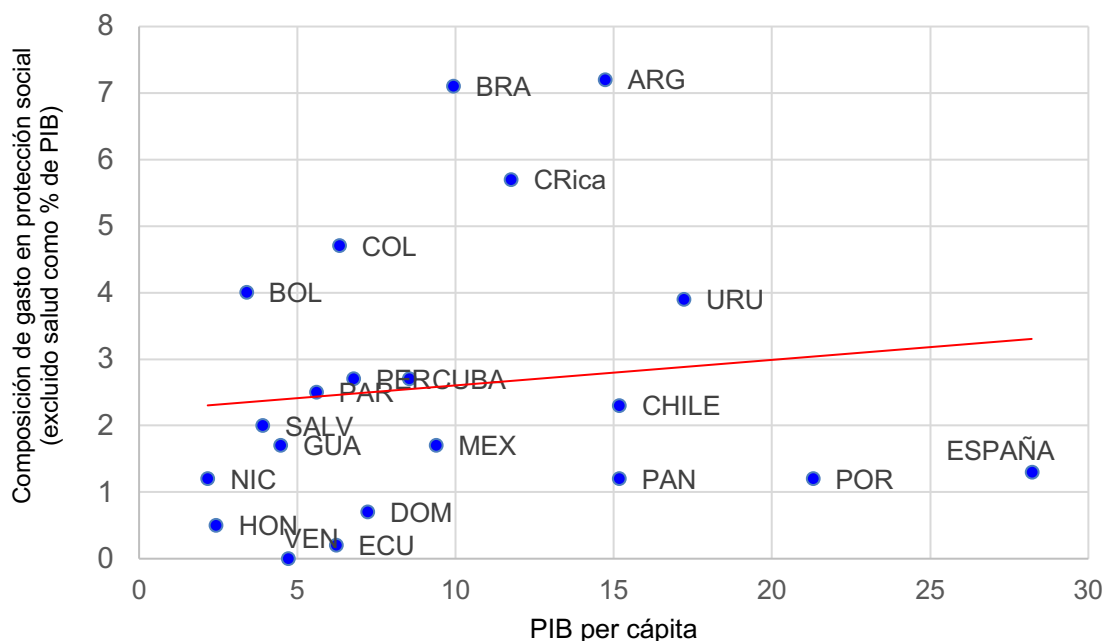
Una vez que han sido abordados teóricamente los conceptos de Protección Social y Seguridad Social, es importante conceptualizar la Cultura Previsional que implica la decisión económica de sustituir consumo presente por consumo futuro con el objetivo de satisfacer necesidades imprevistas, invertir o mantener un consumo permanente en el tiempo (momento del retiro). La cultura previsional va a depender de algunos variables independientes como la riqueza del país, su nivel de equidad y redistribución, la capacidad de ahorro de sus habitantes, sus características demográficas y el gasto público en herramientas de protección social. Para Arza (2012) "...toda política de protección social plantea cuestiones de distribución y equidad intra e intergeneracional. Las cuestiones intergeneracionales son particularmente relevantes en la política previsional, pues se orientan a transferir recursos a lo largo del curso de la vida de cada ser humano, y entre generaciones. En un sistema previsional que va paulatinamente aumentando la cobertura y los beneficios, existe un proceso de bienestar creciente en términos intergeneracionales: cada generación de jubilados está mejor que la anterior".

Por su parte, la cuestión intrageneracional tiene que ver con los conceptos propios de la protección social como universalidad, solidaridad, suficiencia, equidad entre otros.

En términos generales, la cultura previsional tiene que ver con la interacción de las variables macroeconómicas previamente mencionadas y con las decisiones personales de las y los agentes económicos, que en la mayoría de ocasiones no cuentan con los suficientes elementos de juicio para dirimir acerca de su situación en el futuro (especialmente a edades muy tempranas o, lo que se conoce como juventud, que para este reporte oscila entre 15 y 29 años), además de una limitada capacidad de ahorro en el presente, razón por la cual en la mayoría de países de la región va a ser importante la cobertura pública en materia de previsión social.

A continuación, se presenta un diagrama para demostrar si existe correlación entre el nivel de riqueza de los países (medido por el PIB per cápita) y el gasto previsional en la población económicamente activa como porcentaje del PIB:

Gráfico N°5: PIB Per cápita y gasto en protección social



Fuente: Banco Mundial
Elaboración: propia

Como se observa en la gráfica existe un nivel de correlación positivo entre el PIB per cápita y el gasto que los países realizan en protección social, aunque adicionalmente se observan ciertas particularidades para cada país iberoamericano, así mientras España o Portugal registran un elevado ingreso promedio por persona (PIB per cápita) su gasto público en protección social es bajo pues apenas supera el 1% del ingreso por habitante; de otro lado los países que mayor gasto público en protección social realizan son Argentina, Brasil y Costa Rica, pese a que su ingreso (PIB) per cápita no es tan alto como el de los países de la península Ibérica.

3.3. Conceptualización de las Competencias Financieras en Iberoamérica: Recopilación de literatura relevante al respecto.

Las competencias financieras (Mamani Carlo & Villegas Garay, 2010) se pueden concebir como el conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y estrategias que permiten conocer y entender los conceptos financieros, así como hacer frente a la participación en la vida económica y con ello poder tomar decisiones eficaces. En el mundo contemporáneo la capacidad de adquirir competencias financieras está estrechamente ligada a la posibilidad de que los seres humanos pueden acceder al Sistema Financiero Mundial; no obstante, según FINDEX 2017 existen 1700 millones de adultos no bancarizados lo cual representa el 22,7% de la población mundial que no tiene acceso al sistema financiero internacional y por tanto no cuenta con medios de pago ni facilidades financieras como créditos, depósitos y otros servicios prestados por los intermediarios financieros a nivel internacional.

Si observamos el mapa que se muestra a continuación, podemos distinguir los diferentes países del mundo y la cantidad de personas que no están bancarizadas en cada uno de ellos, adicionalmente la gráfica muestra que mientras más grande es la circunferencia color rojo, mayor es el número de personas no bancarizadas que existen. Para el caso de Iberoamérica destacan la cantidad de personas no bancarizadas en países como México, Brasil, Colombia, Perú y Argentina; aunque también vale la pena recordar que son los países en donde existe mayor población con respecto al resto de la región.

Gráfico N°6: Personas No Bancarizadas a Nivel Mundial

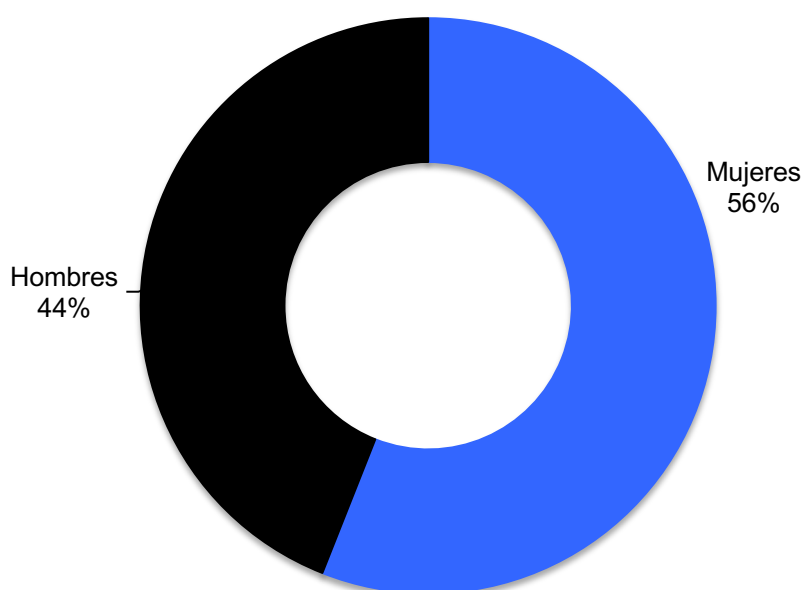


Fuente: FINDEX 2017

Elaboración: FINDEX 2017

El siguiente gráfico detalla que el 56% de las personas no bancarizadas a nivel mundial son mujeres mientras únicamente el 44% son hombres; es decir se evidencia una brecha de 11 puntos porcentuales atribuible a las inequidades de género existentes a nivel mundial.

Gráfico N°7: Personas No Bancarizadas a Nivel Mundial por Género

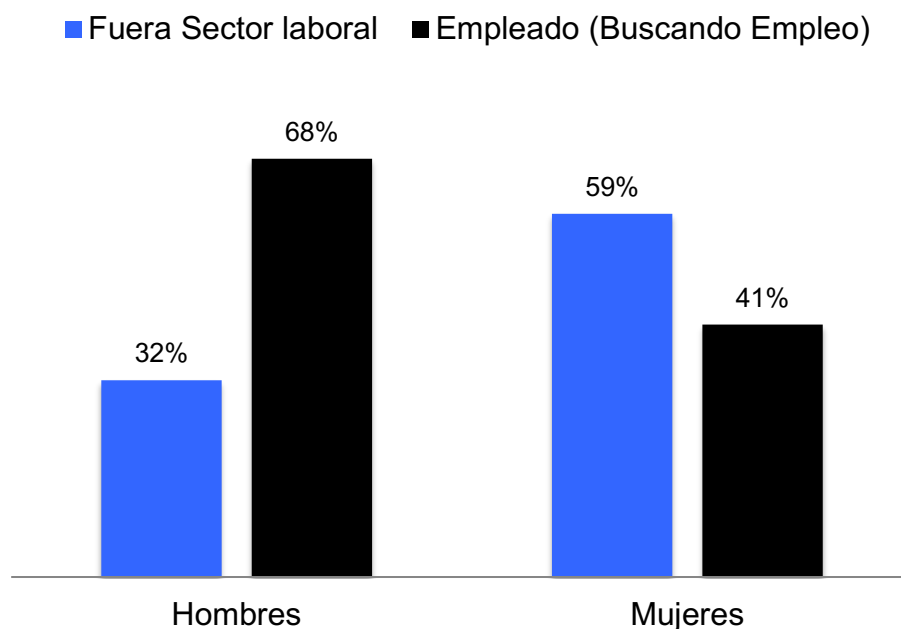


Fuente: FINDEX 2017

Elaboración: propia

Entre las principales causas para esta brecha de género entre mujer y hombre se encuentra la limitada protección social, dificultades para emprendimiento femenino, administración de recursos financieros por parte del jefe de hogar (que en la mayoría de casos no es mujer), menores niveles comparativos de educación, limitado acceso tecnológico (teléfonos móviles) sobre todo en los estratos poblacionales más pobres, condición económica (generalmente los deciles más bajos de ingresos registran mayor desigualdad), acceso a empleo (inserción laboral), entre otros elementos que generan esta nociva distorsión entre mujeres y hombres.

Gráfico N°8: Diferencias Laborales entre Mujeres y Hombres No Bancarizados



Fuente: FINDEX 2017
Elaboración: propia

El tema de inclusión financiera e inequidad de género también se encuentra fuertemente influenciado por la situación laboral de las personas; así el gráfico evidencia una clara diferencia en el porcentaje de mujeres y hombres que no forman parte del sector laboral y adicionalmente no están bancarizados, pues mientras el 59% de mujeres no bancarizadas, no tienen empleo o están fuera del sector laboral, únicamente el 32% de hombres se encuentran en la misma situación. De otro lado el 68% de hombres no bancarizados están empleados o buscando empleo mientras únicamente el 41% de mujeres no bancarizadas conservan esta misma condición. Es concluyente entonces que un mayor

porcentaje del total de mujeres no bancarizadas se encuentra fuera del sector laboral, lo cual tiene estrecha relación con lo que se comentó anteriormente.

La literatura, por su parte, ha evidenciado la existencia de una correlación entre competencias financieras y el contexto familiar económico y educativo de las personas, como indican Lusardi et al. (Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, 2010), las personas con competencias financieras más elevadas proceden de entornos con altos niveles educativos y de familias que manejan numerosos productos financieros y, que por tanto, pertenecen a estratos sociales, educativos y económicos más altos; esto más allá del “Modelo Grameen²” que habiendo nacido en Bangladesh en la década de los 70 se ha expandido en ciertos países de Iberoamérica (Ej.: Colombia, Ecuador) como una alternativa de financiamiento e inclusión financiera para los segmentos más pobres de la población, especialmente mujeres.

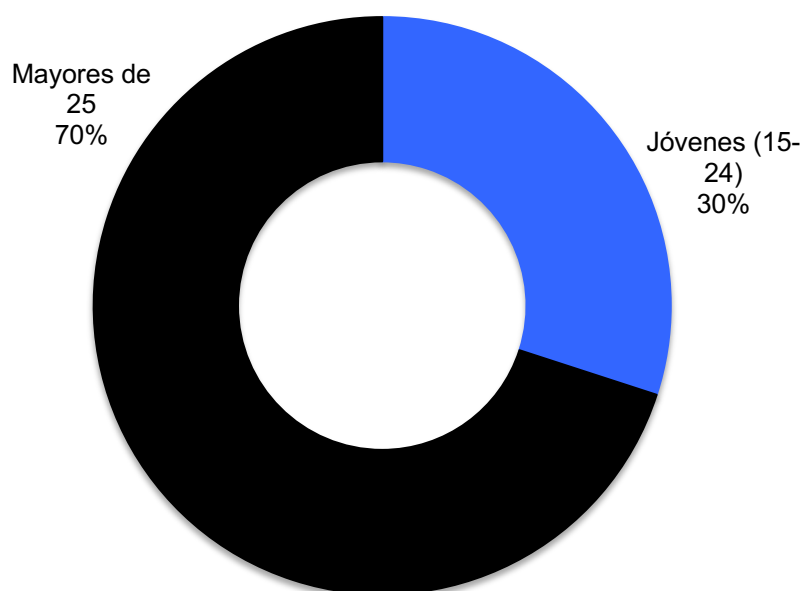
Otro dato importante que presenta el reporta de inclusión financiera “*The Global Index databases 2017*” es un análisis de la población no bancarizada por quintiles de ingresos (siendo uno el quintil más pobre y cinco el quintil más rico). La evidencia empírica dice que el 27% de personas no bancarizadas pertenecen al quintil uno, el 23% de personas sin acceso a las instituciones financieras pertenecen al quintil dos, en el quintil tres se ubican el 20% de agentes económicos no bancarizados, en el quintil cuatro se encuentran el 17% de personas que no cuentan con acceso a la banca y, finalmente en el quintil cinco (o el quintil de mayores ingresos) se concentran únicamente el 13% del total de personas, lo que básicamente equivale a decir que por cada dos personas del quintil más pobre de ingresos sin acceso al sistema financiero mundial existe una sola persona del quintil de ingresos más altos que tampoco tiene registros en la banca. La conclusión importante de esta realidad mostrada numéricamente es que los ingresos económicos de las y los agentes

² Modelo de inclusión financiera utilizado a nivel mundial y basado en el famoso Banco de Grameen desarrollado por el economista Muhammad Yunus, nacido en Bangladesh, ganador del premio Nobel de la Paz, premio Príncipe de Asturias, Premio Internacional Simón Bolívar entre otros galardones. El Banco de Grameen se caracteriza por entregar microcréditos sin garantías o colaterales bajo la premisa básica de que la morosidad o no pago de un cliente genera pérdida social para todas las otras personas que perderían acceso a ese potencial crédito. Más del 90% de sus clientes son mujeres y actualmente cuenta con alrededor de 2300 sucursales, más de 20 mil trabajadores y ha llegado a más de 71500 ciudades pequeñas o pueblos.

económicos son parte de los determinantes de la inclusión financiera a nivel mundial.

Para este reporte, una de las variables más importantes al momento de analizar a las personas no bancarizadas es el rango etario al que pertenecen, esto por varios factores como su educación formal, el nivel de ingresos, la penetración tecnológica a diferentes edades, la capacidad de utilización de redes sociales y cuentas electrónicas que facilitan la inclusión financiera, capacidad de ahorro y otros aspectos relacionados con la edad; aquí los datos relevantes a nivel mundial.

Gráfico N°9: Personas No Bancarizadas por Rango Etario



Fuente: FINDEX 2017

Elaboración: propia

La clasificación muestra que únicamente el 30% de personas no bancarizadas es menor de 24 años y; de hecho, si se aumenta el rango hasta los 29 años el porcentaje se incrementa hasta el 35% de personas jóvenes no bancarizadas a nivel mundial, o lo que es lo mismo, alrededor de 595 millones de personas jóvenes en el mundo no se encuentran bancarizadas y, de esta cifra, alrededor de 58 millones son mujeres y hombres jóvenes de Iberoamérica.

Por su parte Schuchardt et al. (Schuchardt, J., Hanna, S. D., Hira, T. K., Lyons, A. C., Palmer, L., & Xiao, 2009) resaltan la importancia de la competencia financiera; sin embargo, no existe unanimidad de criterios entre los

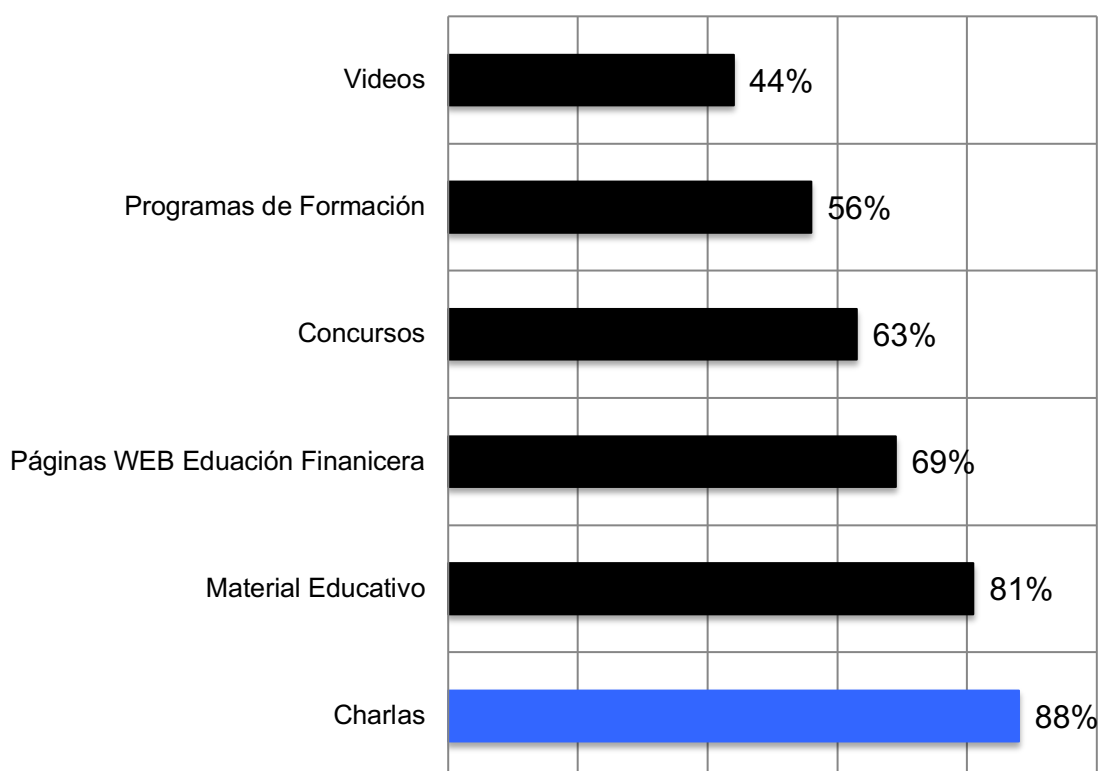
investigadores a la hora de identificar lo que significa estar “financieramente formado”. La educación financiera fue definida por primera vez en el Reino Unido por la *National Foundation for Education Research* como la capacidad para realizar juicios informados y tomar decisiones efectivas con respecto al uso y administración del dinero (Noctor, M., Stoney, S., & Stradling, 1992).

La cultura financiera se relaciona a la sociedad con el ambiente financiero desde el concepto de finanzas personales hasta el manejo y aprovechamiento de los recursos y servicios que ofrece el sistema financiero formal (Brianol & Quevedo, 2018). Por este motivo, es necesario mejorar la comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos y, a través de información, instrucción, asesoramiento objetivo, desarrollar las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras. (García, N., Grifoni, A., López, J. C., & Mejía, 2013).

En cada uno de los países de la región existen distintos mecanismos para que las personas puedan mejorar su nivel de conocimientos financieros y, recibir capacitación relacionada con el ahorro, el uso de medios de pago como: tarjetas de crédito, débito, transferencias electrónicas, cheques, dinero electrónico y, en general, el aprovechamiento de instrumentos financieros que pueden ir desde créditos, depósitos a la vista y depósitos a plazo, cambio de moneda (nacional por extranjera), mecanismos de compensación, hasta instrumentos de mayor complejidad como garantías, cartas de crédito (comercio exterior), titularizaciones, seguros de depósitos y transacciones comerciales, instrumentos derivados como: *forward*, *swaps*, futuros, opciones entre otros servicios que pueden recibir de las instituciones financieras a nivel mundial, de acuerdo a las necesidades de cada una de las personas.

En una encuesta efectuada por el Banco de Desarrollo de América Latina en parte de Iberoamérica (América Latina y el Caribe) que se publicó en el año 2013 bajo el título de “La Educación Financiera en América Latina y el Caribe, Situación Actual y Perspectivas” se menciona que los canales de divulgación de Educación Financiera regional son los siguientes:

Gráfico N°10: Canales de educación financiera



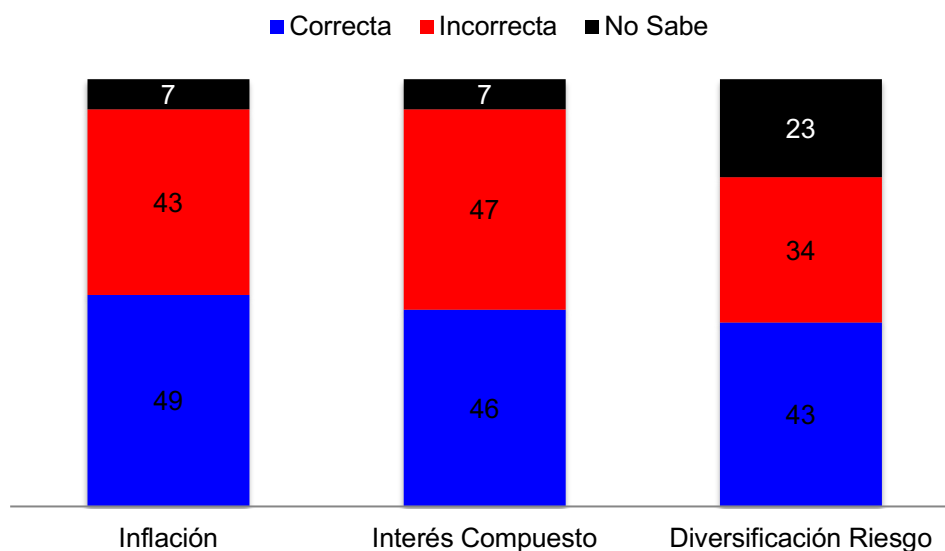
Fuente: La Educación Financiera en América Latina y el Caribe, Situación Actual y Perspectivas

Elaboración: propia

Estos resultados corresponden a la pregunta nueve de la encuesta sobre educación económica y financiera en donde las personas pueden escoger más de una opción. Con esta precisión importante para la comprensión de resultados es evidente que las personas mencionan como principal mecanismo de educación financiera las exposiciones con el 88%, seguido de material educativo con el 81%, las páginas web institucionales con el 69%, los concursos con el 63%, los programas de formación con el 56%, mientras los videos alcanzan únicamente el 44%.

De otro lado, para el caso de España, se presentan datos de la encuesta de competencias financieras (ECF-2016) efectuada a la población española por rangos etarios por parte del banco BBVA. En esta encuesta se analizaron tres temas específicos de conocimientos financieros: a) inflación, b) tipo de interés compuesto y, c) diversificación del riesgo. A continuación, se presentan los resultados obtenidos entre las personas cuyo rango etario oscila entre 18 y 34 años de edad:

Gráfico N°11: Respuestas población entre 18-34 años a preguntas de competencias financieras



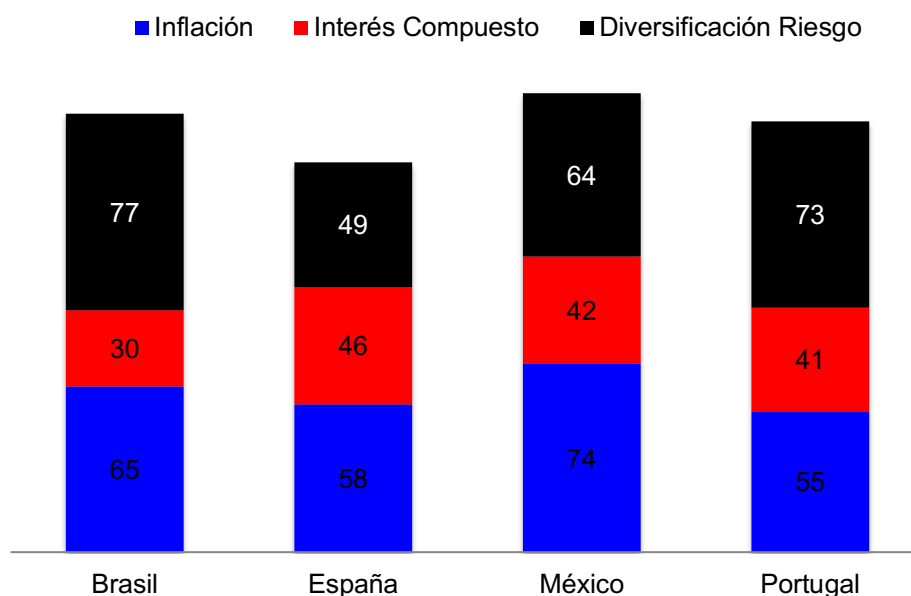
Fuente: Encuesta de Competencias Financieras (BBVA)

Elaboración: propia

Como se puede observar en el gráfico, el porcentaje de respuestas correctas para la pregunta sobre inflación fue del 49%, en el caso del tipo de interés compuesto el nivel de acierto fue del 46% mientras para la pregunta relativa a la diversificación del riesgo el porcentaje de aciertos ascendió a 43%; dicho de otra manera, menos de la mitad de la población (relativamente) joven de España tiene cultura financiera. Esta encuesta muestra comparabilidad internacional con 39 países a nivel mundial en donde se han procesado sondeos para toda la población, entre éstos se incluyen: Brasil, México, Portugal y por supuesto España para el caso de Iberoamérica.

En este reporte se grafican las respuestas para los 4 países de Iberoamérica incluidos en la encuesta, teniendo como antecedente el resultado obtenido como medida de tendencia central “promedio” de los 39 países en donde el 60% de la población encuestada tuvo conocimientos financieros de inflación, el 42% respondieron adecuadamente el tema relacionado con el tipo de interés compuesto y, el 60% respondió correctamente los temas relacionados con diversificación de riesgo.

Gráfico N°12: Porcentaje de respuestas correctas a preguntas de competencias financieras por parte de la población total encuestada de Brasil, México, Portugal y España



Fuente: Encuesta de Competencias Financieras (BBVA)

Elaboración: propia

En el gráfico se presentan los 4 países iberoamericanos incluidos en la muestra; para la primera pregunta relacionada con el tema de la inflación³ (color azul) las respuestas son variadas, así mientras la población total de España responde acertadamente en un 58%, la población que contesta adecuadamente en Portugal es del 55%, es decir, en los dos casos las respuestas correctas son ligeramente superiores a la mitad de encuestados. Para el caso de Brasil el porcentaje de respuestas correctas es del 65% y México presenta el mayor porcentaje de aciertos con el 74% lo que aparentemente implica que, en promedio, más gente de México y Brasil conoce de temas inflacionarios que gente de España y Portugal. Esta pregunta puede tener como elemento dirimente el hecho de que la inflación es un problema para los países de América Latina y el Caribe mientras en la península Ibérica es un tema mucho más controlado y con menor impacto sobre los bolsillos de los ciudadanos.

La segunda pregunta relacionada con el tema de interés compuesto es la que menos respuestas acertadas tiene en los 4 países, esto seguramente debido a

³ La economía define como inflación a la elevación constante y sostenida del nivel de precios en la economía para un periodo determinado; generalmente se la calcula de manera mensual, acumulada (lo que va del año) y anualizada (los últimos 12 meses al momento del periodo de cálculo).

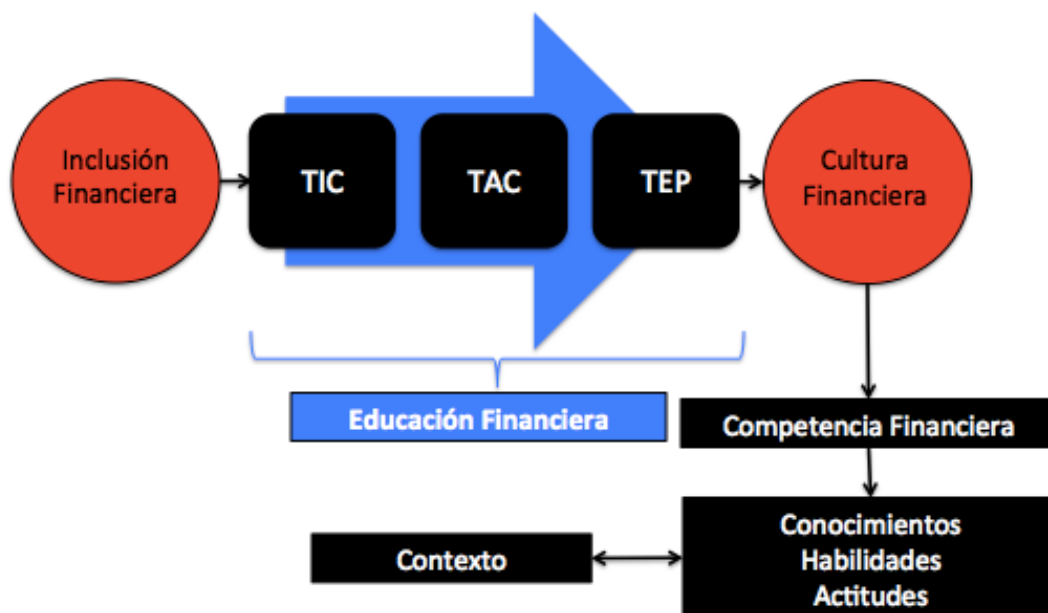
que se trata de un elemento mucho más técnico y difícil de entender para la ciudadanía en general, así mientras en Brasil obtiene el 30%, en Portugal el 41%, en México el 42% y en España el porcentaje es ligeramente más alto con el 46% lo que implica al final del día que entre 3 y 5 personas de cada 10 encuestadas tienen claridad sobre los conceptos del costo del dinero en el tiempo, es decir sobre la tasa de interés compuesta.

El último elemento consultado en la encuesta de competencias financieras fue la diversificación de riesgo entendida como la posibilidad de reducir el impacto de eventos adversos con la mayor rentabilidad o menor pérdida posible. En la interpretación de este concepto, las brasileñas y los brasileños que contestaron correctamente fueron el 77% de encuestados, el segundo lugar obtuvieron los portugueses con el 73% de repuestas acertadas, el tercer lugar entre los países iberoamericanos participantes en la encuesta fue para los mexicanos con el 64% y, finalmente en España el 49% de personas encuestadas contestó acertadamente la inquietud; esto equivale a decir que entre 5 y 8 personas de las 10 encuestadas en los países de Iberoamérica tienen conocimiento del tema de diversificación de riesgo.

Por otro lado, es imperativo mencionar que estamos viviendo una etapa histórica en la era tecnológica de la sociedad del conocimiento, en este contexto una apropiación adecuada de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), Tecnologías del Aprendizaje y Conocimiento (TAC) así como las Tecnologías del Empoderamiento y la Participación (TEP) fortalece el desarrollo de las competencias financieras a partir de su uso reflexivo para poder mejorar los conocimientos. Existe un modelo propuesto por Mamani y Garay que describe un proceso de inclusión financiera (basado en información, comunicación, aprendizaje, conocimiento, empoderamiento y participación) como la posibilidad de que los habitantes de un determinado país puedan adquirir una cultura bancaria que los lleve a obtener competencias (conocimientos, habilidades y actitudes) para enfocar sus decisiones financieras adecuadamente. Este modelo permite a las personas conocer las distintas formas de utilizar tecnologías para conseguir objetivos específicos, especialmente aquellos orientados a analizar las ofertas financieras, realizar una adecuada planeación y gestionar sus deudas, gastos e inversiones para

contribuir al desarrollo económico personal, familiar, de la ciudad, de la economía local, de la región y del mundo.

Gráfico N°13: Modelo de Construcción de las Competencias Financieras con Herramientas Tecnológicas



Fuente: (Mamani Carlo & Villegas Garay, 2010)

Elaboración: Propia

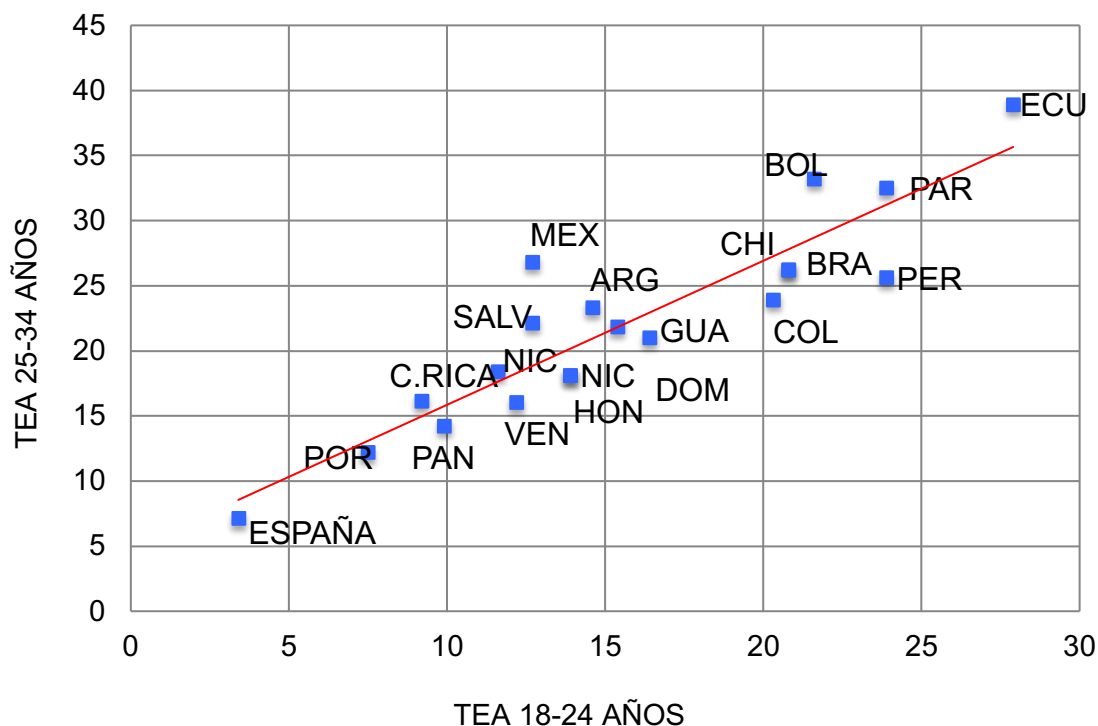
3.4. Conceptualización de Emprendimiento y Primer Empleo de las Personas Jóvenes en Iberoamérica

El vocablo *entrepreneurship* (Zuluaga, 2010) tiene diferentes acepciones en el castellano, así tenemos: empresarismo, empresarialidad, emprendimiento, espíritu empresarial entre otros. Para Schumpeter (Castillo, 1999) “el emprendedor (o la emprendedora) puede ser definido como una persona extraordinaria que promueve nuevas combinaciones o innovaciones, su función es revolucionar el patrón de producción para generar un nuevo bien o servicio o, innovar en la producción tradicional de una empresa”. En el mismo texto se analiza el concepto de Mises que hace referencia a que “el emprendedor es aquella persona que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales de mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas”.

Según datos del reporte de Emprendimiento Joven en Iberoamérica solicitado por el OIJ y la OISS “el 72,6% de las personas entre 18 y 24 años miran el

emprendimiento como una buena carrera profesional mientras el 69,51% piensan que los emprendedores (y las emprendedoras) gozan de una alta consideración social”. Ahora bien, si analizamos las cifras para el rango etario comprendido entre 25 y 34 años los porcentajes no son muy diferentes, así el 71,1% de personas en este grupo perciben el emprendimiento como un probable camino para continuar su carrera profesional mientras el 67,7% miran al emprendedor o la emprendedora como una persona que goza de buena reputación. A continuación, se correlaciona el índice de actividad emprendedora (TEA⁴) para dos rangos etarios diferentes en los países de Iberoamérica obteniendo los siguientes resultados:

Gráfico N°14: Comparativo de la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) entre personas de 18 hasta 24 años (abscisas) y personas de 25 hasta 34 años (eje de as ordenadas)



Fuente: Reporte Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica: Una clave para la empleabilidad
Elaboración: Propia

⁴ La Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) cuantifica la actividad emprendedora de un país o rango etario, utilizando la metodología de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), es decir corresponde al porcentaje de la población que acaba de iniciar un negocio o que acaba de asumir la propiedad de un emprendimiento. El GEM se aplica desde 1999 para generar información acerca de las actitudes, actividades y características del emprendimiento; mide el nivel de actividad emprendedora de los países y genera estadística comparativa entre ellos, analiza los factores que determinan la actividad emprendedora e identifica áreas de desarrollo para los hacedores de política pública y para los emprendedores.

El primer factor importante de análisis en el gráfico es la escala de cada eje, así mientras en el eje de las ordenadas (25-34 años) el porcentaje de TEA alcanza el 45%, en el eje de las abscisas (18-24 años) la misma TEA toma como valor máximo el 30% lo cual induce inmediatamente al estudio del rango⁵ que para la muestra de entre 25 y 34 años es de 31,8 mientras que para los datos de las personas cuyas edades están comprendidas entre 18 y 24 años es de apenas 24,5%; concluyendo que existe una diferencia de 7,3 puntos porcentuales entre los dos grupos etarios analizados; dicho de otra manera la amplitud del rango de posibilidades de emprendimiento es mayor para la población comprendida entre 25 y 34 años que para la población comprendida entre 18 y 24 años en Iberoamérica.

En cuanto a las medidas estadísticas de tendencia central se refiere, el promedio de actividad emprendedora temprana para los países de Iberoamérica en el rango etario comprendido entre 18 y 24 años es de 15,63% entretanto el mismo dato para el rango comprendido entre 25 y 34 años es de 22,1%, lo cual simplemente ratifica lo observado con el análisis del rango, amplitud o recorrido de los datos; las personas entre 25 y 34 años emprenden mucho más que aquellas cuyo rango etario fluctúa entre 18 y 24 años.

El análisis de dispersión (desviación estándar) arroja como resultado que las series observados presentan poca diferencia; así la muestra comprendida entre 18 y 24 años presenta una desviación con respecto a la media de 6,1% mientras los datos cuyo rango etario está entre 25 y 34 años registran una dispersión de 7,1%; su interpretación es sencilla si se toma en cuenta que al convertir una cifra absoluta en porcentajes (valores relativos), los datos son por concepto estacionarios, lo cual elimina del informe el error de analizar tendencias y, por el contrario, analiza características propias de las variables.

Cuando se revisa el dato de cada país, resalta el emprendimiento en Ecuador, Perú, Bolivia y Paraguay en términos generales para el caso de las personas comprendidas entre 18 y 34 años; eso sí teniendo siempre presente que el emprendimiento entre 25 y 34 años registra una tasa superior a la que se observa en el serie comprendida entre 18 y 24 años. Resalta particularmente el

⁵ Estadísticamente hablando, el rango se define como la diferencia entre el valor máximo y el valor mínimo de una muestra analizada. Para la muestra de TEA entre 25 y 34 años el rango sería: $38,9 - 7,1 = 31,8$ y para la muestra de porcentaje de TEA entre 18 y 24 años la amplitud sería de $27,9 - 3,4 = 24,5$

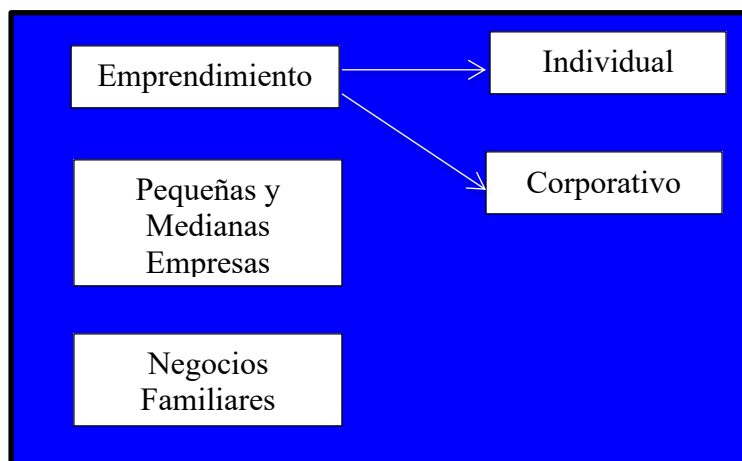
hecho de que en Ecuador casi 4 de cada 10 personas entrevistadas entre 25 y 34 años se encuentran iniciando un negocio o han asumido la propiedad de un emprendimiento; ahora bien, esta cifra tan alta debería ser correlacionada con los niveles desempleo y subempleo del país para determinar si corresponde a un emprendimiento por necesidad u oportunidad (conceptos que se desarrollarán más adelante en este reporte).

Si se revisa los países con menor tasa de emprendimiento juvenil, se observa que España, Portugal y Panamá registran cifras inferiores al 10% de TEA para edades comprendidas entre 18 y 24 años, entretanto el dato es inferior al 15% para edades comprendidas entre 25 y 34 años. Intuitivamente nuestros lectores podrían inferir que las condiciones laborales de la Península Ibérica (España y Portugal) deberían ser bastante mejores que las que podrían encontrar los jóvenes en el resto de Iberoamérica, pero esta es una hipótesis que se desarrollará en el sexto apartado con más detalle.

Volviendo al campo teórico, la función del emprendedor se ha demostrado por su significancia como organizador de producción de bienes o servicios, además de su importancia en la economía. Por otro lado, se habla de una serie de cualidades morales que son difíciles de encontrar de manera conjunta. También se aprecia con precisión, la importancia de su producto, la necesidad de este, así como los medios de producción de los que podrá disponer para su elaboración (bien o servicio). Por último, el trabajo de emprendedor requiere tener capacidad de invención o innovación, es decir, el talento para imaginar y lograr innovaciones y, las formas más deseables de plasmarlas en realidad a través del modelo de creación de una empresa representado en cuatro factores: proceso, entorno, individuo y la organización en sí.

Sin embargo, los autores, principalmente economistas no han logrado llegar a un consenso en cuanto a una definición, puesto que inicialmente el emprendimiento estaba basado en la empresa y capitalismo bajo el enfoque de Taylor con tierra, capital y trabajo. Desde 1979 (M. Veciana & Aut, 1999) se formalizan grupos de investigación dedicados al estudio de pequeñas y medianas empresas, al estudio del emprendedor y la formación de nuevas empresas, motivo por el cual existen muchas teorías y estudios en este campo. Se distinguen además tres modelos de análisis estrechamente ligados que se pueden observar en el siguiente gráfico.

Gráfico N°15: Modelos de Análisis de Emprendimiento (J. M. Veciana, 1998)



Fuente: Entrepreneurship as a Scientific Research

Elaboración: Propia

Desde el punto de vista psicológico, tratando al emprendedor o emprendedora como una persona de carne y hueso que construye una empresa, Collins y Moore (1964) manifiestan que, de acuerdo a la teoría de rasgos psicológicos, el emprendedor está formado por los siguientes atributos (Collins, O. F., & Moore, 1964):

1. la persona que decide crear una nueva empresa tiene un perfil psicológico diferente del resto de la población.
2. Los emprendedores exitosos tienen un perfil diferente a los menos exitosos.

Las investigaciones empíricas además han demostrado que los principales rasgos psicológicos y motivaciones del emprendedor (J. M. Veciana, 1989) son los siguientes: a) necesidad de independencia, b) necesidad de logro, c) lugar de control interno, d) propensión a asumir riesgos, e) persona insatisfecha o "marginada", f) intuición, g) tolerancia a la ambigüedad.

Por otro lado, desde el punto de vista de los comportamientos del emprendedor en el entorno de la función de gestión (Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, 2000), se puede enumerar las siguientes características: a) capacidad de buscar y recopilar información, b) posibilidad de identificar oportunidades, c) facultad de lidiar con el riesgo, d) talento para establecer relaciones y redes, e) virtud de tomar decisiones bajo incertidumbre y ambigüedad, f) capacidad de liderazgo, y; g) técnicas para aprender de la experiencia.

Adicionalmente, la teoría asume que existen otros modos de convertirse en emprendedor(a) a través de la adquisición de franquicias (Duarte, 2003), es decir, comprar el derecho de explotar una marca que podría formar parte de lo que en la encuesta GEM se conoce como “asumir la propiedad de un emprendimiento”. Para el franquiciador o franquiciadora (el principal) es más económico operar un sistema de franquicias que emplear gerentes bajo contrato para administrar las sucursales o puntos de venta con su propia marca en puntos lejanos de la matriz (sede). El franquiciado o la franquiciada tiene como ventaja que se convertirá en un empresario independiente utilizando la experiencia, marca registrada y soporte publicitario proporcionado por el franquiciador. A continuación, se presentan las 100 marcas más franquiciadas en el mundo para el año 2019

Cuadro N°3: Ranking 2019 principales franquicias a nivel mundial

1	Mc Donald's	21	Kumon	41	Jollibee	61	Lizarran	81	Wingstop
2	Burger King	22	Marco's Pizza	42	Snap-on Tools	62	Puro Clean	82	Church's Chicken
3	Pizza Hut	23	Wyndham HyR	43	Hushe	63	Rainbow IR	83	Abakadoodle
4	Marriott Internacional	24	Interim Health Care	44	DIA	64	Express EP	84	Home Instead
5	KFC	25	Chem-Dry CC	45	A&W Restaurants	65	The UPS Store	85	Service Master Clean
6	Dunkin	26	Eurpcar	46	GNC Live Well	66	Servpro	86	Freshii
7	7-Eleven	27	Century 21	47	Orangetheory Fitness	67	Kona Ice	87	Matco Tools
8	Subway	28	IHOP	48	JAN-PRO CS	68	Great Clips	88	Petland
9	Domino's	29	Arby's	49	Ziebart	69	Jani-King CCS	89	Visiting Angels
10	Baskin-Robbins	30	RE/MAX	50	Popeyes Louisiana	70	Auntie Anne's Pretzels	90	Once Upon A Child
11	Hertz	31	Weed Man Lawn Care	51	Fastsigns	71	Sport Clips	91	Budget Blinds
12	Intercontinental HyR	32	H&R Block	52	Mr Rooter	72	Long John Silver's	92	Signarama
13	Taco Bell	33	Tim Hortons	53	TGI Fridays	73	Circle K	93	Eye Level LC
14	Choice Hotels	34	Dairy Queen	54	Little Caesars	74	Carl's Jr.	94	Yogen Fruz
15	Wendy's	35	Hardee's	55	AAMCO	75	Paris Baguette	95	Charleys Philly Steaks
16	Grupe Auchan	36	Minuteman Press	56	Anytime Fitness	76	Midas	96	Red Robin
17	Ace Hardware Corp.	37	Merry Maids	57	Papa John's	77	Maaco Collision RAP	97	Chili's
18	Hilton HyR	38	Krispy Kreme	58	Smoothie King	78	Moe's Southwest Grill	98	Edible Arrangements
19	Groupe Casino	39	Bojangles	59	Johnny Rockets	79	Carstar	99	F45 Training
20	Carrefour	40	Coldwell Banker R.	60	Coverall	80	Meineke CCC	100	NOVUS Glass

Siglas: HyR=Hotels and Resorts, CC=Carpet Cleaning, IHOP=International House of Pancakes, R=Residential, CS=Cleaning Systems, IR=International Restoration, EP=Employment Professionals, CCS=Commercial Cleaning Services, RAP=Repair Auto Painting, CCC= Care Center, LC= Learning Center

Fuente: Franchise Direct (Top 100 Franchises 2019)

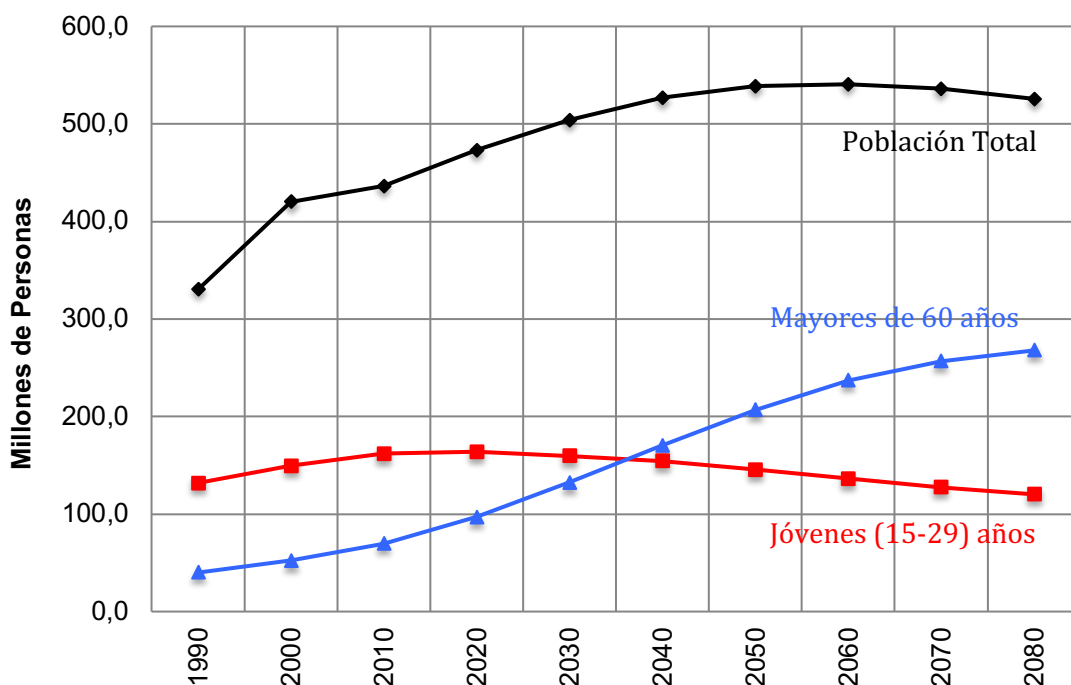
Elaboración: Propia

En este top 100 de empresas franquiciadas a nivel mundial aparecen dos marcas iberoamericanas, y más precisamente españolas, así en el número 44 se encuentra “Día” y en el número 61 “Lizarran”; ahora bien, vale la pena mencionar que la mayoría de las marcas que aparecen en esta clasificación son de Estados Unidos.

4. Evidencia Empírica de la Cultura Previsional en Iberoamérica.

La cultura previsional aparece en Iberoamérica durante el siglo XIX aunque se consolida en la mayoría de países de la región a partir de los años veinte durante el siglo anterior; se caracteriza por la cobertura de contingencias como salud, riesgos laborales, maternidad, educación, pensiones, vacunación infantil entre otras contingencias que son cubiertas bajo dos regímenes diferentes: 1) contributivo con aportes directos y una institución de seguridad social que otorga beneficios y 2) no contributivos que en realidad implican que los Gobiernos Nacionales utilizan los recursos públicos recaudados vía impuestos para satisfacer las necesidades de la población, generalmente más vulnerable. Económica y socialmente hablando la cultura previsional está vinculada a conceptos importantes como empleo, capacidad de ahorro, pobreza, desigualdad, rango etario, gasto público, políticas tributarias progresivas y características demográficas de la muestra poblacional analizada, en este caso los habitantes de Iberoamérica.

Gráfico N°16: Proyección Demográfica de Iberoamérica por Rango Etario



Fuente: CELADE, Institutos Estadística España y Portugal, Datos Macro
Elaboración: propia

El gráfico muestra una de las variables más importantes al momento de analizar la cultura previsional en Iberoamérica: la distribución demográfica y sus proyecciones hasta el 2080 que sirven como elemento de análisis inicial para la inversión previsional regional.

En el campo del estudio numérico de la variable, se puede identificar que mientras en el año 1990 éramos 330 millones de personas, para el año 2020 la población crece hasta 473,1 millones de personas y finalmente en el año 2080 la gente que vivirá en Iberoamérica ascenderá hasta 525,5 millones de habitantes. La línea de tendencia muestra un crecimiento sostenido hasta el año 2050 a partir del cual se observa una desaceleración en la tasa de crecimiento que puede ser atribuible al decrecimiento de la tasa de natalidad experimentado a nivel regional.

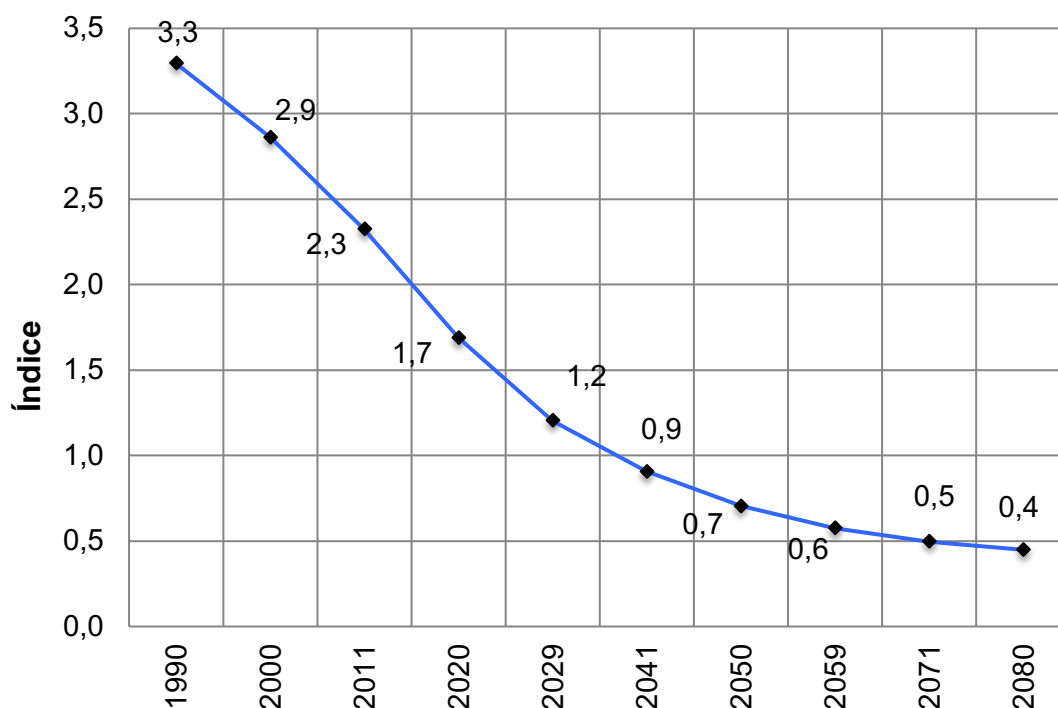
Un segundo tema importante e íntimamente ligado al incremento de la población total es el análisis de las personas mayores de 60 años de Iberoamérica que presenta un considerable crecimiento en la serie de tiempo; así mientras en 1990 vivían 40 millones de habitantes correspondientes a este rango de edad en la región, la cifra crece al año 2020 hasta 97 millones de personas, es decir que en 30 años (más que) se han duplicado las personas mayores de 60 años a nivel regional. La cifra es aún más relevante (analíticamente hablando) cuando observamos el año 2080 en donde según la proyección alcanzaremos los 267,8 millones de ciudadanas y ciudadanos mayores de 60 años. En este punto del estudio, es importante que el lector tenga en cuenta que las personas que nacerán durante todo el año 2020 cumplirán 60 años en el 2080, es decir que no solamente estamos hablando de los jóvenes actuales, sino inclusive de población que al momento de escribir este informe aún no ha nacido y, que sin embargo necesitará mayor cultura previsional durante las próximas 6 décadas.

La línea roja del gráfico muestra la evolución de la población joven (15-29 años) de la región; así mientras para el año 1990 sumaba 131,6 millones de personas; para el año 2020 esta misma población contabiliza 163,9 millones de jóvenes, es decir experimenta un crecimiento de 32,3 millones de habitantes durante tres décadas. Ahora bien, la gráfica es clara y muestra como en la década de los 40 en este siglo, la población mayor de 60 años superará a las y los jóvenes comprendidos entre 15 y 29 años que para el año 2080 será de

apenas 120,2 millones de habitantes, o lo que es lo mismo, el 22,9% del total de la población iberoamericana en el 2080 mientras los mayores de 60 años a la misma fecha representarán el 51% de la población total; dicho de otra manera, mientras 2 de cada 10 personas serán jóvenes en Iberoamérica durante el 2080, 5 de cada 10 personas serán mayores de 60 años y únicamente 3 de cada 10 habitantes estarán entre 30 y 60 años.

La conclusión principal de este gráfico es que el problema demográfico regional estallará en la década de los cuarenta en este siglo y que la población debe estar preparada para el fin del llamado “bono demográfico” y para la culminación del denominado pacto social en donde los jóvenes en encargaban de atender a los adultos. Un nuevo escenario se consolidará en la región, escenario donde los adultos mayores deberán velar por si mismos con la ayuda inobjetable de los Estados.

Gráfico N°17: Sostenibilidad Población (15-29 años) / Población mayor a los 60 años



Fuente: CELADE, Institutos Estadística España y Portugal, Datos Macro

Elaboración: propia

El índice de sostenibilidad de la población de Iberoamérica se interpreta como la cantidad de jóvenes (mujeres y hombres) cuya edad se encuentra comprendida entre 15 y 29 años que existen por cada persona mayor de 60

años para un periodo determinado; por ejemplo, en 1990 existían 3,3 jóvenes por cada persona mayor de 60 años a nivel regional. Como podemos observar en el gráfico existe una pendiente muy pronunciada que arranca en aquella década (90) del siglo anterior y termina (de acuerdo a las proyecciones) en la década de los 60 de este siglo en donde paulatinamente la cantidad de jóvenes con respecto a los adultos mayores de 60 años se reduce para finalmente invertir la interpretación, es decir para el 2080 existirán dos adultos por cada persona joven entre 15 y 29 años; de hecho en 9 años más, es decir para el 2029 la relación entre jóvenes y adultos será de 1,2 a 1 es decir existirá un joven por cada adulto mayor.

Estas cifras podrían ser simplemente vistas como el problema de envejecimiento de la población en Iberoamérica producto de dos realidades que ocurren a nivel mundial: por un lado el aumento de la esperanza de vida de las personas y por otro la reducción de la tasa de natalidad; pero en realidad encierran un problema más profundo que implica la imperativa necesidad de que los jóvenes mejoren su cultura previsional en la región debido a las consecuencias que su omisión puede tener en su estilo de vida futuro.

Marco Rueda (2014) define cultura previsional como el “conjunto de conocimientos desarrollados a través de la vida respecto de las contingencias o riesgos que le pueden suceder a una persona, para prevenirlos adecuadamente; es decir, comprende dos aspectos: el conocimiento de las contingencias y la actitud frente a esa probable situación”.

Otra variable importante que incide en la cultura previsional es la distribución del ingreso, medida en este caso por el Coeficiente de Gini que es un indicador económico que se calcula de acuerdo con la siguiente expresión matemática:

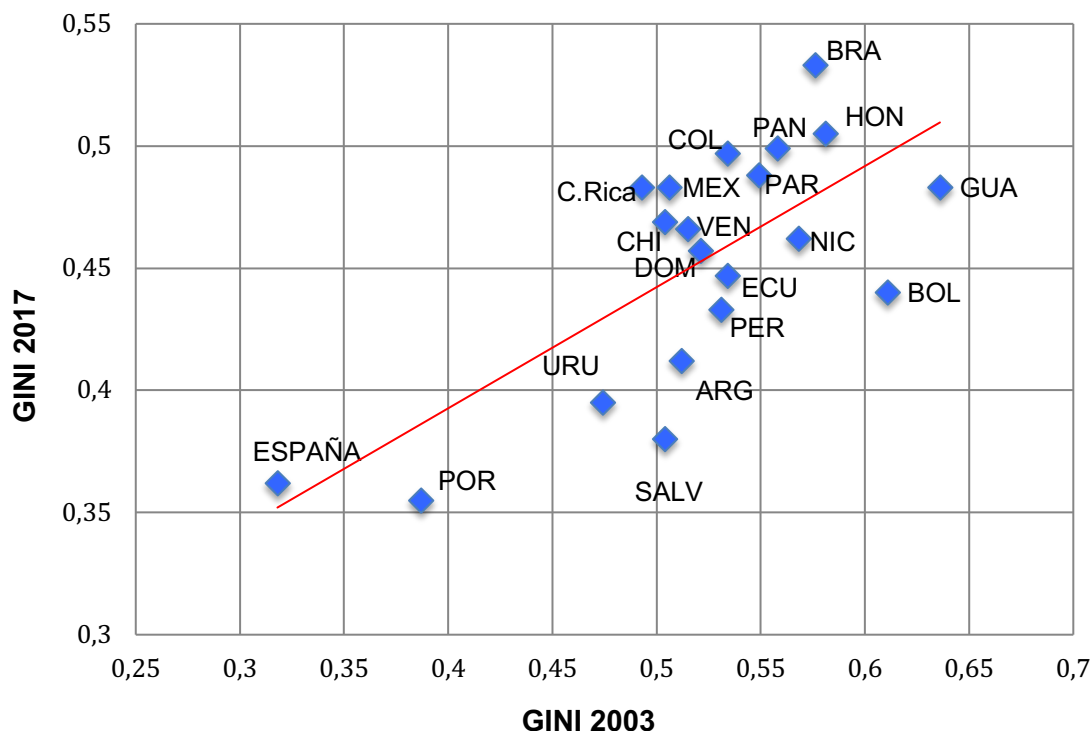
$$CG = \frac{\sum_{i=1}^{N-1} (P_i - Y_i)}{\sum_{i=1}^{N-1} P_i}$$

en donde P representa el porcentaje acumulado de la población total que se representa con la letra N, mientras Y muestra el porcentaje acumulado de ingresos. La fórmula estadística exige utilizar la sumatoria total de N-1 habitantes que conforma la muestra analizada.

Los valores del indicador oscilan entre 0 y 1 siendo 0 el país en donde existe máxima igualdad, es decir que todos los habitantes del territorio analizado

muestran el mismo nivel de ingresos mientras 1 representa la máxima desigualdad es decir que todos los recursos de ese terruño se encuentran concentrados en una sola persona.

Gráfico N°18: Correlación entre Coeficiente de Gini 2003 y Coeficiente de Gini 2017



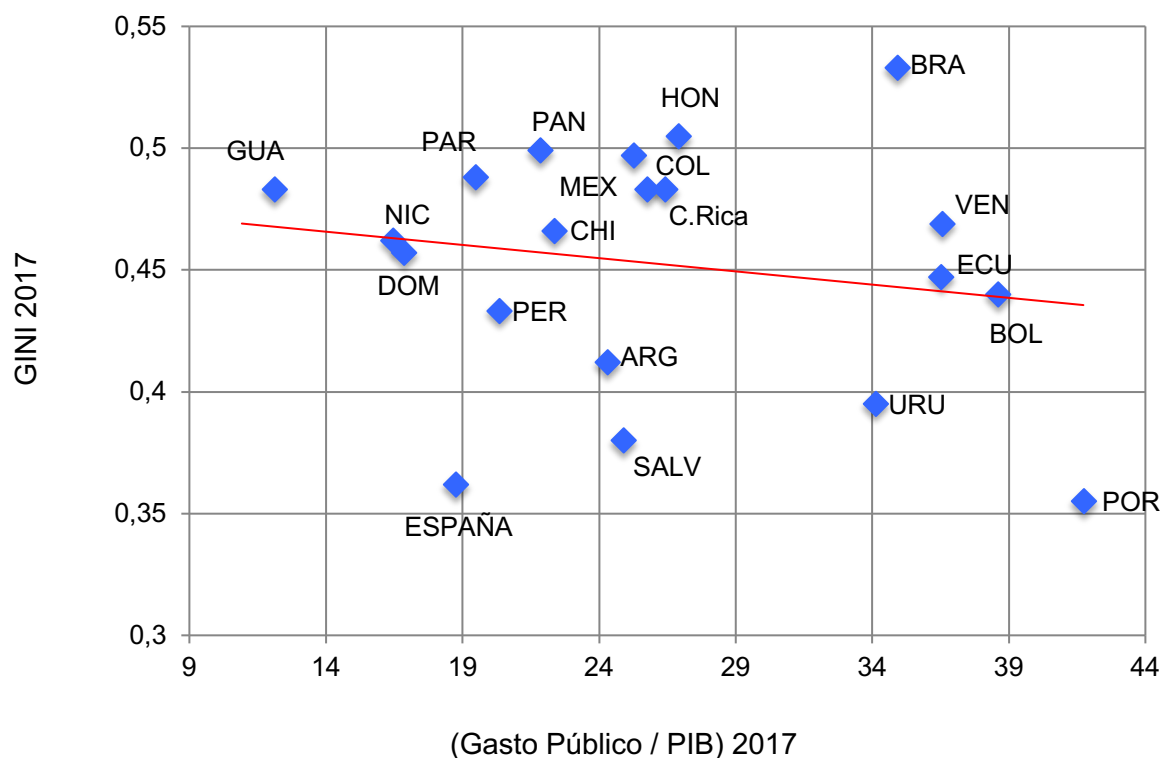
Fuente: Banco Mundial, bases de datos
 (https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?most_recent_year_desc=false&view=map)
Elaboración: propia

El análisis muestra que en Iberoamérica los países europeos han tenido históricamente menor inequidad que los países de América Latina y el Caribe; resalta Portugal que ha logrado reducir sus inequidades entre el 2003 y el 2017 para ubicarse como el mejor país regional en términos de igualdad con un indicador de 0,355 (lo más cercano a 0 dentro de Iberoamérica). El segundo lugar es para España que en los 14 años de análisis deteriora levemente su nivel de igualdad en términos de ingresos terminado el 2017 en 0,362 mientras en el 2003 registraba un indicador de 0,318. Dentro de América Latina y el Caribe la mejor posición la ocupa El Salvador con 0,38, seguido de Uruguay que presenta un coeficiente de Gini de 0,395 para el año 2017. Ahora bien, si se observa la gráfica se puede notar que 12 de 21 países, o lo que es lo mismo el 57% de países analizados obtienen un Gini mayor a 0,45 con lo cual se

puede inferir que Iberoamérica no es la región más pobre del mundo, pero si presenta grandes rasgos de desigualdad, que al final del día se traduce en poca capacidad de ahorro y por tanto problemas al momento de analizar la cultura previsional. Par mejorar este indicador a nivel regional necesitamos reducir brechas salariales, un sistema tributario progresista, políticas públicas de redistribución que garanticen acceso a servicios públicos, salud, educación (ejemplo: sistema previsional no contributivo para los más pobres), mayor nivel de inversión intra e inter-regional en cooperación y desarrollo, entre otras cosas.

De hecho, al revisar dos correlaciones adicionales, dimensionadas desde la perspectiva teórica en la realidad empírica de Iberoamérica, se verifican las hipótesis teóricas; así en el primer caso se analiza la relación entre la mala distribución de la riqueza (medida por el coeficiente de GINI) y el gasto del sector público como porcentaje del PIB para el año 2017 obteniendo los siguientes resultados:

Gráfico N°19: Correlación entre Coeficiente de Gini 2017 y (Gasto Público/PIB) 2017



Fuente: Banco Mundial, bases de datos; Datos Macro
https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?most_recent_year_desc=false&view=map
Elaboración: propia

El gráfico muestra matemáticamente que existe una correlación negativa (línea roja) entre el incremento del gasto público como porcentaje del PIB y el incremento del coeficiente de GINI para el año 2017 en los países de Iberoamérica; dicho de otra manera, la mejor redistribución de ingresos en un país está asociada al incremento del gasto público como se puede observar en el caso de Portugal, que con un gasto público de alrededor del 41,73% de su producto interno bruto registra la mayor equidad de ingresos a nivel regional con un coeficiente de GINI de 0,355 mientras de otro lado, existen países como Guatemala que tienen uno de los menores indicadores de gasto público con relación al PIB (12,11%) y se encuentra por sobre la línea de tendencia de la regresión, es decir por sobre el promedio de inequidad regional que es de 0,4524 (mientras Guatemala presenta un indicador de 0,483).

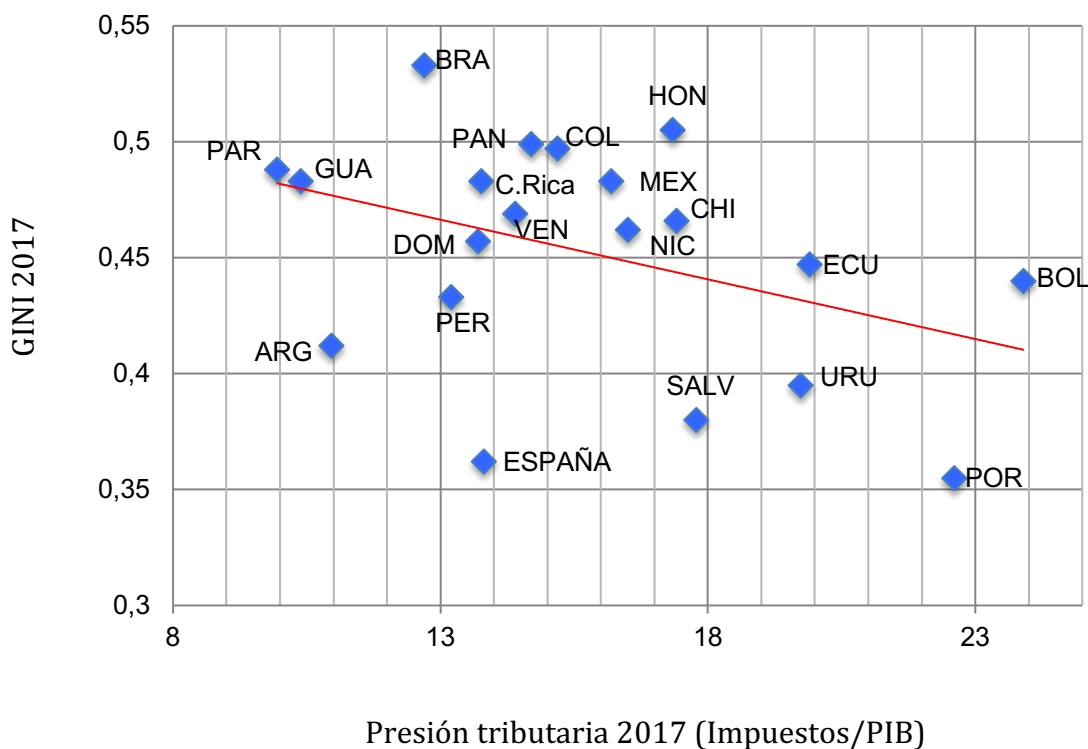
Hay un elemento adicional e importante a tener en cuenta en el análisis pues existen países como Brasil, Venezuela, Ecuador y Bolivia que registran altos niveles de gasto público y, sin embargo, esta evidencia empírica no se compadece con la hipótesis teórica de bajos niveles comparativos de inequidad (coeficiente de GINI con respecto a otros países); seguramente en estos casos se debe investigar un poco más los problemas de institucionalidad, focalización de políticas de gasto público hacia los más necesitados, escasa cultura previsional y probable *rent seeking*.

Finalmente, en este apartado, convendría profundizar el estudio de países como España, Argentina, El Salvador que con gasto público inferior al 25% con relación a su Producto Interno Bruto obtienen resultados de redistribución interesantes que los ubican por debajo de la línea de regresión, lo que en última instancia favorecería una mejor cultura previsional, financiada en parte por el gasto público y en otra parte por los ahorros de las y los agentes económicos que habitan en estos países.

Las piezas importantes para armar el rompecabezas de la cultura previsional no estarían completas si descuidamos el análisis de la presión tributaria de cada uno de los países como un mecanismo de redistribución de ingresos, lo cual permitiría que las personas de menor nivel económico alcancen mayor capacidad de ahorro y planificación del gasto en las diferentes etapas de su vida. A continuación se presenta un gráfico que detalla el nivel de recaudación impositiva o las transferencias que las personas efectúan al Gobierno Central

para poder cubrir los gastos del sector público que generalmente están asociados a salud, educación, seguridad social, defensa entre otras cosas.

Gráfico N°20: Correlación entre Coeficiente de Gini 2017 e (Impuestos/PIB) 2017



Fuente: Banco Mundial, bases de datos; Datos Macro
(https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?most_recent_year_desc=false&view=map)
Elaboración: propia

En este análisis se puede observar que, en términos generales, mientras mayor es la presión tributaria de los países analizados, menor será la desigualdad económica (financiera) que existe entre sus ciudadanos. En el gráfico se evidencia que, por ejemplo, Portugal presenta una presión tributaria de 22,61% y cuenta con el mayor nivel de equidad en Iberoamérica; en segundo lugar, podemos observar que países como Uruguay y El Salvador cuentan con una importante recaudación tributaria en términos del PIB que se ve reflejada en un bajo coeficiente de GINI, es decir en un proceso redistributivo anticipado desde la teoría económica. En el otro lado de la medalla observamos a países como Paraguay, Guatemala y Brasil que presentan bajos niveles de recaudación tributaria como porcentaje del PIB y coeficientes de inequidad bastante altos, aquí existe espacio para incrementar la recaudación y generar políticas

enfocadas en un mayor gasto previsional desde el gobierno, además de mayor holgura financiera en los ciudadanos lo cual les permitiría pensar en sus necesidades futuras.

Adicionalmente están casos especiales como el de España en donde se registra un bajo coeficiente de GINI pero también una bajo nivel impositivo; al buscar la explicación a este fenómeno en los datos interanuales, encontramos que España a lo largo de su historia desde la década de los noventa en el siglo anterior presentaba bajos niveles de inequidad y, que más bien este indicador se ha deteriorado ligeramente durante los últimos años, no obstante sigue manteniendo una posición interesante a nivel regional, solo por debajo de Portugal al momento de analizar inequidades.

Con los gráficos, análisis y estadísticas presentadas, se puede concluir que la cultura previsional de un determinado grupo etario de un país o región (para este reporte las y los jóvenes iberoamericanos cuyas edades fluctúan entre 15 y 29 años) no depende exclusivamente de su propensión marginal al ahorro, de su planificación de consumo interanual o de su nivel de conocimientos financieros, sino que también hay factores del entorno local y regional que influyen directamente sobre este tipo de decisiones, factores que son responsabilidad de los países, de sus gobiernos que deben asumir el rol de planificadores sociales para combatir enemigos comunes como la pobreza, la desigualdad, el desempleo, que deben proponer mayor transparencia en el manejo de los ingresos tributarias como uno de los mecanismos de generar mayor confianza en la ciudadanía, evitar evasión tributaria y generar procesos de redistribución que sean consistentes en el tiempo. En el siguiente subapartado se abordará la situación comparativa real y proyectada del grupo de personas objeto de este reporte, es decir los jóvenes cuyas edades están comprendidas entre 15 y 29 años, que habitan en Iberoamérica y que tienen diferentes escenarios económicos, políticos, sociales, culturales, y por tanto visiones diferentes con respecto a los temas previsionales.

4.1. Estudio comparativo entre países de la situación de los jóvenes y la Cultura Previsional en Iberoamérica.

La Asamblea General de Naciones Unidas en su declaración de 1965 sobre el fomento entre la juventud de los ideales de paz, respeto mutuo y comprensión entre los pueblos, establece estos dos principios importantes para el entendimiento de la educación juvenil:

Principio 1: La juventud debe ser educada en el espíritu de la paz, la justicia, la libertad, el respeto y la comprensión mutuos, a fin de promover la igualdad de derechos de todos los seres humanos y de todas las naciones, el progreso económico y social, el desarme y el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales.

Principio 3: Los jóvenes deben ser educados con el espíritu de la dignidad y la igualdad de todos los hombres, sin distinción alguna por motivos de raza, color, origen étnico o creencias, y en respeto de los derechos humanos fundamentales y del derecho de los pueblos a la libre determinación.

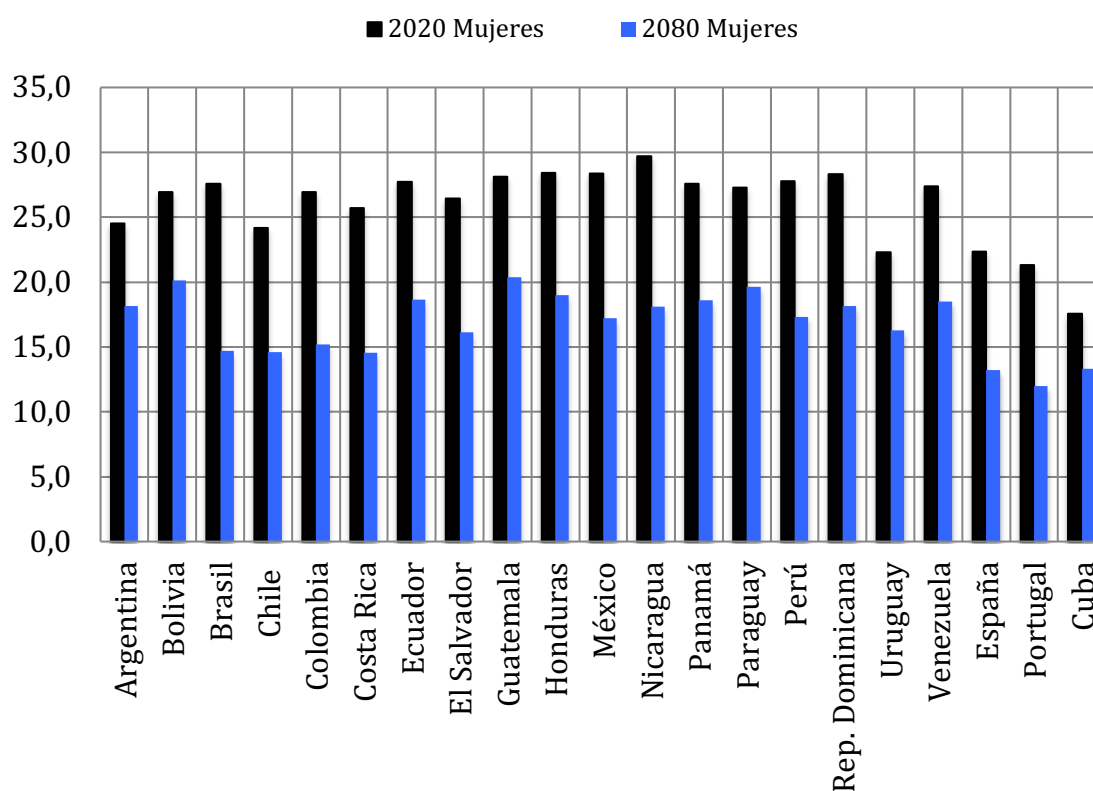
Estos principios debieron haber marcado el hilo conductor que desde hace más de 54 años regiría la educación de la juventud con el objetivo de insertarse en el sector laboral de manera adecuada y formar parte de los empleados plenos de la población económicamente activa; el problema es ¿qué ha sucedido desde aquel entonces? Bueno la respuesta es obvia, poco o casi nada pues los niveles de desigualdad no se han reducido ostensiblemente (salvo ciertas excepciones) y lo que es peor, los jóvenes de 1965 son las personas que para el 2020 oscilarán entre 70 y 84 años de edad, es decir son las personas que han tenido que soportar las consecuencias de la falta de cultura previsional en Iberoamérica; ¿de cuántas personas estamos hablando? 39 millones de personas de un total de 473 millones de habitantes de la región para el 2020.

Este es un tema importante porque muchas de estas personas (que fueron jóvenes en 1965) se encuentran actualmente en situación de vulnerabilidad pues según datos de la CEPAL más de la mitad de los adultos mayores de América Latina y el Caribe no reciben una pensión (existiendo una brecha que se profundiza entre mujeres y hombres) mientras en los países ibéricos existen prestaciones económicas para la mayoría de los adultos mayores directa o indirectamente. Claramente se profundizan las diferencias entre América

Latina, El Caribe y la Península ibérica en materia de cultura previsional tanto del planificador social (Gobierno o hacedor de política pública) como de las decisiones financieras personales de los agentes económicos.

Con este preámbulo que muestra la compleja situación en términos de previsión social de las y los jóvenes de la llamada generación “*baby-boomers*” en pleno siglo XXI, ahora es momento de identificar qué está pasando con las y los jóvenes de la sociedad actual; es decir aquellos iberoamericanos e iberoamericanas cuyas edades oscilan entre 15 y 29 años, aquellos que nacieron entre los años 1991 y el 2005, aquellos denominados *millennials* o *post-millennials*. Adicionalmente se muestran proyecciones de crecimiento de la población joven en los diferentes países de la región.

Gráfico N°21: Porcentaje Jóvenes Mujeres (25-29 años / total mujeres por país) para Iberoamérica



Fuente: CELADE
Elaboración: propia

El gráfico presenta el porcentaje de mujeres jóvenes (15-29 años) con respecto al total de mujeres que habitan en cada país para un determinado periodo de estudio, en este caso para el año 2020 (barras negras) y la proyección de lo que ocurriría en el año 2080 (barras azules). Si se observa detenidamente el

año 2020 (barras negras), el país que tiene un menor porcentaje de población femenina con respecto al total de sus habitantes mujeres es Cuba con el 17,5% en la muestra analizada. Por otro lado se observa que el país que presenta mayor población relativa femenina joven es Nicaragua con el 29,7% lo que equivale a decir que 3 de cada 10 mujeres que habitan en Nicaragua tienen una edad comprendida entre 15 y 29 años. El promedio regional registra que cada país alberga un 26% de mujeres de entre 15 y 29 años con respecto a la población total de mujeres, mientras la desviación estándar es de 2,9% es decir no existe mucha dispersión en los datos analizados por país; sin embargo, como se observará más adelante, es la desviación estándar más alta de la población estudiada.

Si se cambia el análisis desde los valores relativos hacia los valores absolutos para el mismo año 2020, las cifras muestran que en Iberoamérica habitan 80,7 millones de mujeres jóvenes, la mayor cantidad de ellas viven en Brasil donde se registra 24,8 millones de ciudadanas jóvenes, es decir el 30% del total de mujeres de Iberoamérica. Uruguay es el país que registra la menor cantidad absoluta de mujeres jóvenes con respecto a toda la región con 317 mil habitantes, lo que porcentualmente equivale al 0,39% del total de mujeres de Iberoamérica. En América Latina y el Caribe viven 76,5 millones de mujeres jóvenes (15-29 años) mientras en la Península Ibérica habitan 4,2 millones de iberoamericanas consideradas jóvenes. El promedio de mujeres jóvenes que habitan en los 21 países de la región es de 3,8 millones por cada terruño mientras la desviación estándar es de 5,8 millones lo que implica que, en términos absolutos, hay una gran dispersión entre las habitantes jóvenes de los diferentes países.

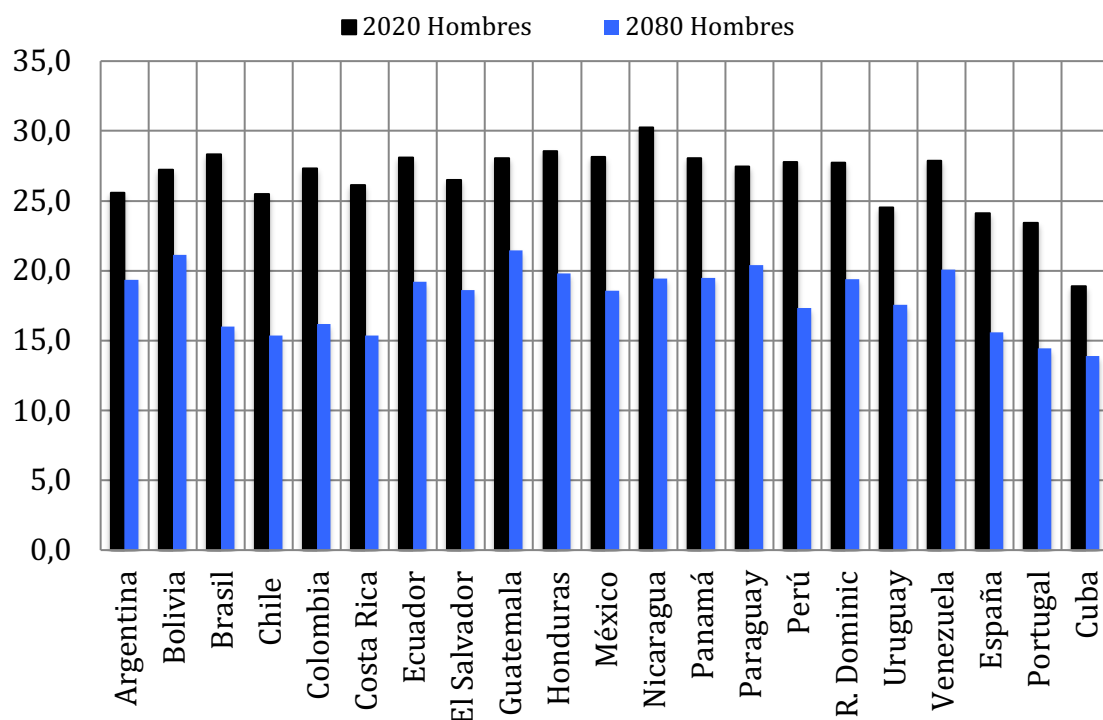
Ahora nos trasladamos en el tiempo y vamos hacia los datos estimados para el año 2080 (barras azules), primero se debe mencionar que la proyección efectuada proviene de datos entregados por CELADE al igual que de la recopilación efectuada a través del portal DATOS MACRO y proyecciones estadísticas propias de este reporte a partir de datos reales proporcionados por los Institutos de Estadística de España y Portugal. Las barras en color azul (proyecciones 2080) muestran la reducción de población joven que se producirá para los 60 años de análisis (2020-2080) en todos los países de Iberoamérica. Este cambio (evidenciado en los 21 países de la muestra) es

producto del decrecimiento de la tasa de natalidad de todos los países nivel regional. En términos relativos el país que registra una menor cantidad porcentual de mujeres jóvenes (15-29 años) con respecto al total de mujeres es Portugal con el 12%, mientras Guatemala registra la mayor cantidad porcentual de mujeres jóvenes en el 2080 con el 20,4%, es decir que 2 de cada 10 mujeres seguirán siendo jóvenes en Guatemala en el 2080. La región muestra que en promedio habitarán un 16,8% del total de mujeres jóvenes en cada uno de los países iberoamericanos.

Al cambiar el análisis para valores absolutos las cifras muestran que para el año 2080 existirán 58,7 millones de mujeres entre 15 y 29 años habitando en Iberoamérica; el país que registra la mayor cantidad de mujeres jóvenes es Brasil con 14,2 millones de habitantes mientras, en la otra orilla, aparece Uruguay con 265 mil mujeres jóvenes; adicionalmente la desviación estándar de la muestra analizada es de 3,6 millones de habitantes lo que quiere decir que si por un momento observamos los datos organizados en una campana de Gauss, la campana tendrá menos dispersión (colas) que el año 2020. El promedio de mujeres que habitarán los 21 países de Iberoamérica, según los datos tabulados, es de 3,8 millones de personas por país en el 2020 mientras la cifra se reduce a 2,7 millones para el año 2080.

Las principales conclusiones de este análisis demográfico es que toda la población femenina en Iberoamérica envejecerá en el periodo de análisis; que los resultados concernientes a los países con mayor y menor cantidad de población femenina joven cambian si analizamos la muestra en términos relativos o en términos absolutos; de hecho, si observamos el gráfico N°21 de los datos relativos, el promedio regional experimenta un decrecimiento de 9,2% pasando de 26% en el 2020 hasta 16,8% en el 2080.

Gráfico N°22: Porcentaje Jóvenes Hombres (25-29 años / total hombres por país) para Iberoamérica



Fuente: CELADE
Elaboración: propia

En la otra orilla, el gráfico N°22 presenta el porcentaje de jóvenes hombres (15-29 años) con respecto al total de hombres que habitan en cada país para un determinado periodo de estudio, en este caso se tomaron dos años de estudio: 2020 (barras negras) y la proyección de lo que ocurriría en el año 2080 (barras azules). Si se observa detenidamente en el gráfico para el año 2020 (barras negras) podemos establecer el promedio regional que es de 26,6% lo que equivale a decir que en promedio 3 de cada 10 hombres que habitan la región son jóvenes. La cifra promedio varía hacia el 2080 llegando a un valor de 18%, es decir hay una reducción de 8,6 puntos porcentuales y, en términos intuitivos, implica que en promedio 2 de cada 10 jóvenes que habitarán en la región serán jóvenes comprendidos entre 15 y 29 años para el 2080. El análisis de la varianza (5,5) y la desviación estándar (2,4) permite concluir que la población analizada presenta cifras relativamente homogéneas para cada país (con poca dispersión con respecto al promedio).

Resumiendo, es concluyente el decrecimiento de la población joven, tanto femenina como masculina; de hecho, en el gráfico se evidencia la reducción de

jóvenes varones por la diferencia que existe entre la barra negra y la barra azul para cada país. Hablando en términos relativos, el país que mayor población masculina joven registra con respecto al total de hombres que lo habitan es Nicaragua con el 30,3% mientras el país que menor población masculina joven registra es Cuba con el 18,9%. La evidencia empírica enfatiza en el hecho de que Cuba es el país que menor población joven registra como porcentaje del total de su población para los dos análisis (femenino y masculino).

Si se revisa las proyecciones hechas para el año 2080 (barras azules) se observa que el país con mayor población relativa joven masculina cambia, de hecho, Guatemala con el 21,5% ocuparía el primer lugar en el año 2080 mientras Cuba se conserva como el país con menor población relativa joven masculina con 13,9%.

En cuanto a las medidas de dispersión se refiere, la desviación estándar para el año 2080 es de 2,2 mientras la varianza es de 4,8; lo cual tiene lógica porque al utilizar indicadores porcentuales (análisis relativo), se produce automáticamente estacionariedad de las variables (concepto estadístico) que implica que se reduce la desviación con respecto a la media para cada uno de los datos observados.

El análisis en términos absolutos lleva a concluir que en el año 2020 existen 82 millones de personas jóvenes (25-29 años) de género masculino que habitan en Iberoamérica, el país que registra un mayor número de habitantes es Brasil con 2,5 millones de jóvenes varones entre 15 y 29 años; de otro lado el país que registra un menor número de habitantes de este género entre 15 y 29 años es Uruguay con 385 mil jóvenes. El promedio de jóvenes hombres que habitan en los 21 países de Iberoamérica es de 394 mil habitantes con una dispersión (error estándar) de 5,9 millones de habitantes, lo cual evidencia que si cambiamos el análisis de términos relativos hacia términos absolutos la desviación con respecto a la media se incrementa, lo cual es lógico porque las variables no están estandarizadas, o dicho de otra manera no son estacionarias, sino que presentan una tendencia que podría llevarnos a imprecisiones en el análisis final.

Cuando se revisa las proyecciones hasta el año 2080 se identifica que Brasil lidera los 21 países en términos de habitantes hombres jóvenes de entre 15 y 29 años pues registra 1,5 millones de personas con estas características

mientras Uruguay se mantiene como el país con menor población joven masculina registrando 277 mil habitantes. Un dato importante viene dado por las medidas de posición, en este caso el promedio de jóvenes varones que habitan en Iberoamérica que es de 2,9 millones de habitantes hombres jóvenes (15-29 años) por país en la región con una desviación estándar de 3,8 millones lo que permite inferir una gran dispersión al momento de la construcción de la base de datos

En síntesis, el análisis demográfico por género evidencia una reducción en las personas jóvenes de Iberoamérica entre el año 2020 y las proyecciones para el año 2080. Este resultado se encuentra fuertemente influenciado por la reducción de la tasa de natalidad al igual que el incremento de la tasa de envejecimiento a nivel regional. Es evidente que el Bono Demográfico del que todavía gozan las diferentes países de América Latina y el Caribe concluirá en la década de los 40 de este nuevo siglo razón por la cual para el año 2080 tanto los países de la península Ibérica como los de América Latina y el Caribe confluyen hacia una misma realidad que implica población adulta que necesita mayores niveles de protección social pública o privada (afiliación a la Seguridad Social).

Ahora bien, la previsión social tanto en Iberoamérica como a nivel mundial está fuertemente correlacionada con el empleo formal y la posibilidad que tienen los jóvenes de acceder al sector laboral con los beneficios estipulados en las distintas legislaciones a nivel regional, entonces en el siguiente numeral se construye un gráfico con el total de personas jóvenes (15-29 años) que forman parte de la población económicamente activa y tienen un empleo formal.

4.2.Principales aspectos para fortalecer la educación de las personas jóvenes en temas de Cultura Previsional.

Como se ha podido observar con los datos empíricos a lo largo de este apartado, toda la población iberoamericana necesita fortalecer sus niveles de educación en temas de Cultura Previsional pues las y los jóvenes de hoy serán los adultos del mañana y, aquellos que en su momento pertenecieron a la generación de jóvenes denominada Baby Boomers, son hoy por hoy personas cuyas edades oscilan entre 54 y 73 años, por tanto, parte de este grupo

requiere haber planificado adecuadamente sus finanzas personales (sobre todo sus ingresos) para en este año 2020 gozar de recursos disponibles en la conocida económicamente como “época de desahorro”.

Con esta antecedente es importante entender que el primer concepto que debe quedar claro en este reporte es el relacionado con el análisis demográfico y la palabra “juventud” como una dimensión de la vida de los seres humanos que, de acuerdo a las frías estadísticas de este estudio oscila entre 15 y 29 años de edad para la mayoría de países de la región, pero debería entenderse como una época de la vida (transición entre niñez y edad adulta) en el cual se construyen los cimientos de una situación financiera ordenada aprovechando las épocas de bonanza para hacer frente a las crisis eventuales que podrían venir en el futuro (basados en la teoría de los ciclos económicos que podría aplicarse para países, ciudades e incluso personas).

Existen varios factores que influyen en la cultura previsional y se han mencionado en este apartado, así por ejemplo la situación laboral de cada persona, la reducción de las brechas de género existentes en la población estudiada, el nivel socio-económico al que pertenecen las y los agentes económicos, su propensión marginal al ahorro y al consumo, su nivel educativo, el quintil de ingresos en el que se encuentran, el nivel de precios e inflación del país donde habitan, las necesidades de previsión social que son cubiertas por el Estado como: trabajo no remunerado del hogar, calidad de salud y educación públicos, pensiones no contributivas entre otras cosas.

Los elementos previamente mencionados forman un ecosistema necesario para fortalecer la cultura previsional en los diferentes países de la región, un ecosistema en donde el sector público debe tener un rol definido desde la perspectiva de planificador social y el agente económico privado tiene que contar con los elementos necesarios para poder tomar las decisiones correctas entorno a la necesidad de postergar consumo presente en función del consumo futuro. Hay que entender el comportamiento de los seres humanos, no solamente desde la teoría neoclásica del consumidor con función de utilidad (gustos y preferencias) intertemporal, restricción presupuestaria y satisfacción de la demandas marshalianas mediante procesos de maximización de utilidad, sino también desde la nueva perspectiva de la economía del comportamiento en donde se juntan varias ramas de estudio científico como la economía, la

psicología, la neurociencia para explicar la conducta del consumidor desde perspectivas emocionales que influyen en las decisiones del ser humano basadas en reglas simples (hasta cotidianas) que son difíciles de modificar; dicho de otra manera desde esta escuela de pensamiento el ser humano toma decisiones de consumo, ahorro e inversión basado en su “memoria histórica”, moda, impulso o inclusive por la “fuerza de la costumbre”; de hecho esto explica porque los agentes económicos compran sofisticados equipos para un determinado deporte cuando nunca lo han practicado o, porque las personas compran libros de increíbles ediciones y portadas inmejorables que nunca los leen; pero, además en el entorno de este reporte explica porque muchos agentes económicos no ahorran o invierten, o inclusive porque son necesarios los sistemas de ahorro obligado en donde las personas empiezan a aportar a un determinado seguro tan pronto ingresan a trabajar.

Desde estas dos corrientes de pensamiento económico surgen los elementos importantes para construir un sistema de protección social con pilares fundamentales que se interrelacionan entre sí y deben fortalecerse para conseguir una sociedad con mayor cultura previsional en Iberoamérica.

4.2.1.Desarrollo de los sistemas de protección social

Conceptualizar estos temas no es materia sencilla, no obstante, una de las publicaciones del Banco Interamericano de Desarrollo denominada “Mejores Pensiones, Mejores Trabajos” (Bosch, Melguizo, Pagés, 2013) establece la cultura previsional como uno de los elementos fundamentales para conseguir protección social. Esta conceptualización parte desde la problemática básica de generar ahorro (en este reporte se podría añadir público y privado) para utilizarlo en protección social. En este contexto se establecen algunos factores propios de las imperfecciones de los mercados que influyen en la falta de una cultura de ahorro regional, es decir asumiendo que existen los elementos previamente mencionados como factores endógenos y exógenos que influyen en una función de ahorro a largo plazo, el texto concibe además problemas como asimetría de información, incertidumbre, prioridades de utilización de los ingresos y factores de comportamiento como elementos dirimentes al momento de tomar decisiones de ahorro en el tiempo por parte de los agentes

económicos. Resumiendo la teoría, existirían tres tipos de factores que influyen en las decisiones de ahorro de los agentes económicos:

Cuadro N°4: Factores que influyen sobre decisiones de ahorro

Endógenos	Exógenos	Mercado
1. condición laboral	1. política previsional	1. asimetría información
2. género	2. calidad serv. públicos	2. incertidumbre
3. nivel de estudios	3. sector laboral	3. riesgo
4. preferencias (S-C)	4. política laboral	4. productos financieros
5. niveles salariales	5. política tributaria	5. perspectivas
6. quintil ingresos	6. política social	
7. fact. comportamiento	7. regulación	
8. inercia decisiones		
9. culturales		

Fuente: Análisis Teórico, Mejores Pensiones, Mejores Trabajos (BID)

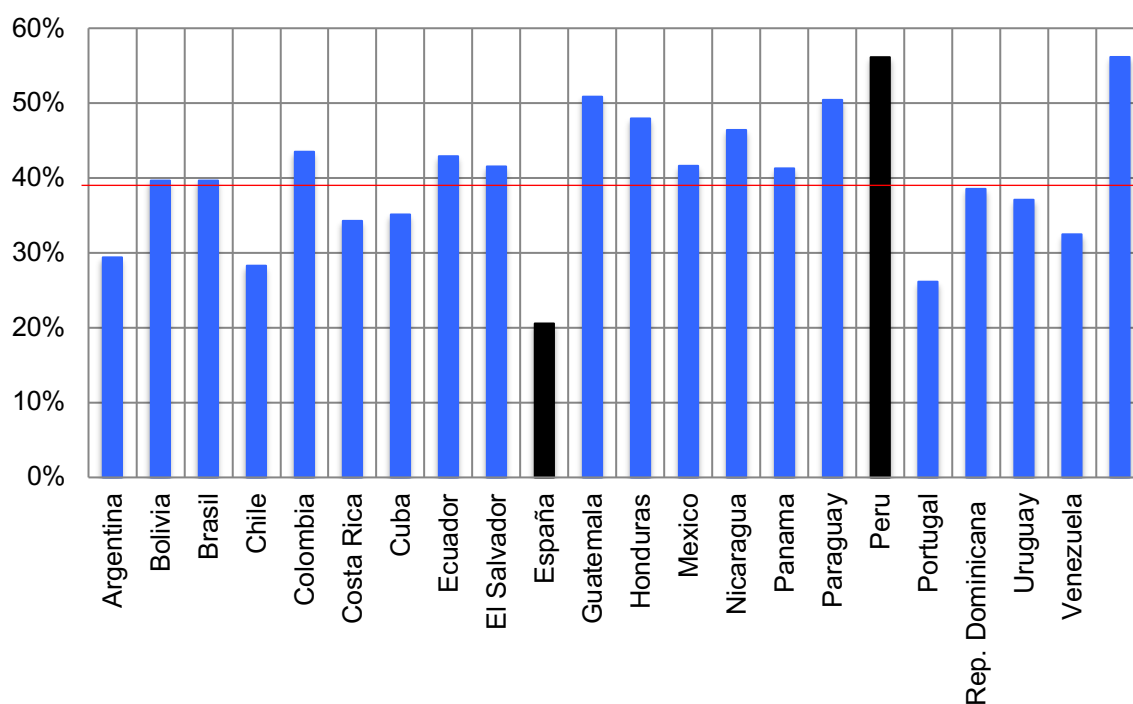
Elaboración: propia

En este contexto existen dos funciones de ahorro con distintas vertientes y usos, que pueden verse influenciadas por los factores descritos en el cuadro anterior; así entonces:

a) Planificador Social: también llamado Estado o Gobierno debe utilizar su ahorro o parte de sus ingresos permanentes y no permanentes para establecer una política previsional clara en donde se defina el alcance de la cobertura previsional por parte del sector público, sus limitaciones y la cobertura que estaría a cargo de los agentes económicos y sus unidades familiares. Esta es la base de todo el esquema de protección social pues la cobertura pública se asocia a las garantías que generalmente están establecidas en la Constitución de cada país y que tienen que ver con los derechos fundamentales de los seres humanos. El planificador social adaptará sus políticas social y tributaria para el cumplimiento de las metas asociadas a su política previsional brindando servicios públicos de calidad de acuerdo con las necesidades de la población. Adicionalmente el planificador social regulará el sector laboral garantizando que las personas reciban todos los beneficios laborales establecidos en la política de empleo y regulando las distorsiones que podrían aparecer con el

objetivo de promover un “mercado” eficiente. El Estado debe propender al incremento de los porcentajes del empleo adecuado, reducción de brechas de género (mujer-hombre), inequidades y pobreza. Además, fomentará la divulgación de información, promoverá las certezas especialmente en el campo regulatorio y fomentará la publicación de proyecciones de indicadores económicos y sociales a través de su institucionalidad. A continuación, se presenta un gráfico del porcentaje de jóvenes empleados plenos por país a nivel de Iberoamérica.

Gráfico N°23: Porcentaje Jóvenes Empleados (15-24 años / total por país) para Iberoamérica



Fuente: International Labour Organization - modelled estimates

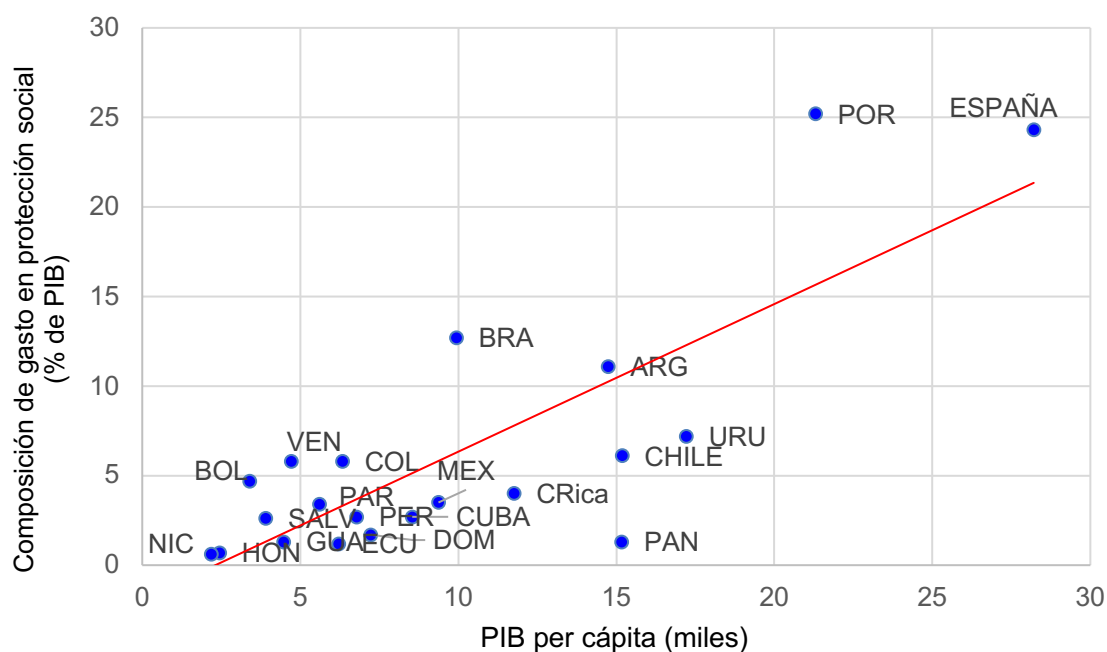
Elaboración: propia

Las cifras muestran datos al 2017 en donde se evidencia que Perú tiene el valor máximo con el 56% de jóvenes empleados con respecto al total de su población, de otro lado el valor mínimo lo registra España con el 21% para un promedio regional no ponderado del 39%. Al revisar la desviación de las cifras de todos los países con respecto a la medida de posición central (promedio) encontramos que 9 países se encuentran por debajo de la media mientras 12 países se encuentran por encima del promedio. A manera de resumen se puede decir que en Iberoamérica entre 4 y 6 de cada 10 jóvenes (dependiendo

del país) tienen acceso a empleo y, por tanto, están legalmente obligados a generar un ahorro previsional. El problema es que, si se revisan las cifras de pensionistas en la región, encontramos que en promedio el 47,9%⁶ de personas mayores de 60 años tienen una pensión, es decir 5 de cada 10 adultos gozan de una pensión en Iberoamérica, lo que quiere decir que la falta de empleo en la juventud tiene estrecha correlación con la imposibilidad de recibir una pensión en la edad adulta, convirtiéndose precisamente en uno de los problemas que deben ser resueltos por los Gobiernos y la cultura previsional.

Otro tema importante a nivel de planificador social es el porcentaje de recursos que se puede destinar para el gasto social.

Gráfico N°24: Gasto en protección social vs PIB per cápita 2017



Fuente: Estadística del Banco Mundial, Latin Focus Consensus.

Elaboración: propia

El gráfico muestra que mientras mayor Producto Interno Bruto per cápita tiene un país, mayor será su gasto en protección social, es decir mientras mayor riqueza se ha podido generar en un determinado país de Iberoamérica, el gasto en protección social desde el hacedor de política pública es mayor. Particular atención merecen las cifras observadas para los casos de España y Portugal

⁶ cifra calculada a partir de las bases de datos de International Labour Organization

que claramente registran otro nivel de gasto en protección social; ahora bien, hay que recordar que un gran porcentaje de este gasto está destinado a sus sistemas de pensiones para hacerlos sostenibles en el tiempo. De otro lado hay países como Nicaragua y Honduras que tienen un bajo gasto en protección social como resultado de que su PIB per cápita también es muy pequeño. Un dato no menos importante, es que existe una gran dispersión entre las cifras, lo cual se refleja en el rango (diferencia entre dato máximo y dato mínimo) que alcanza 24,6%.

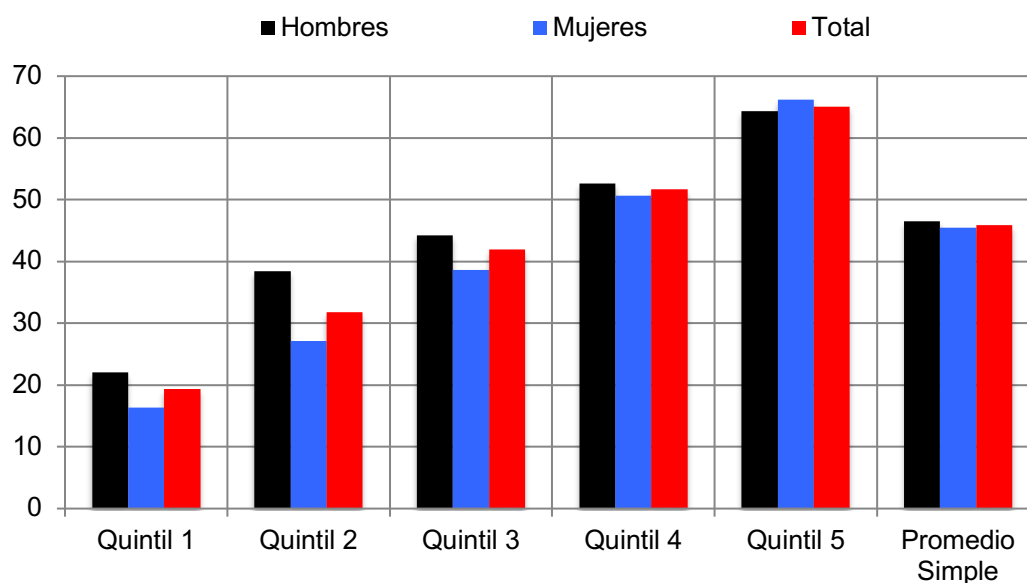
La mayoría de países de América Latina tienen un PIB per cápita que oscila entre 5 y 20 mil dólares lo cual acompaña un gasto en protección social que fluctúa entre 1% y 13% del PIB; pero, el tema de fondo es que los países con menor ingreso promedio por persona también presentan grandes deficiencias en términos de salud, educación pública y otro tipo de barreras que pueden complicar la función de ahorro de las unidades familiares, entonces la gran paradoja es si debemos esperar el crecimiento económico para invertir en protección social o primero invertimos en protección social para alcanzar crecimiento económico.

En el último Foro Regional del Sistema de Integración Centro Americana (SICA) que se llevó a cabo en diciembre del 2019 en El Salvador, Alicia Bárcena, secretaria Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina subrayó la urgencia de transformar los privilegios en derechos para poner fin a la desigualdad y a la pobreza.

b) Agentes Económicos: Las personas, independientemente de su condición laboral, género, nivel de salario, estudios, estrato social (quintiles de ingreso), deberían consolidar una función de ahorro basada en la proyección de sus ingresos para repartirlos entre consumo presente y consumo futuro. Esto es lo que en Economía se define como “teoría del ingreso permanente”. El problema radica en que en la práctica para los agentes económicos y sus unidades familiares no siempre es sencillo ahorrar, pues muchos de los factores enlistados previamente tienen impacto directo sobre sus posibilidades de acumulación; así el ahorro se dificulta si el nivel de ingresos apenas cubre las necesidades básicas del presente o es inferior al salario básico (mínimo vital), el ahorro se dificulta si no existe más de un perceptor de ingresos por hogar, el

ahorro se dificulta si las personas no pertenecen al sector empleado formal en donde los individuos están obligadas a ahorrar (seguridad social), el ahorro se dificulta mientras menores son los niveles educativos. Por si esto fuera poco existen brechas salariales y de afiliación a los sistemas (obligatorios) de seguridad social, dependiendo del género y el quintil de ingresos como se muestra en los siguientes gráficos:

Gráfico N°25: Afiliados mayores de 15 años que cotizan a los sistemas de pensiones por género (año 2016)



Nota: excluye Cuba, España y Portugal

Fuente: Panorama Social de América Latina 2018, CEPAL

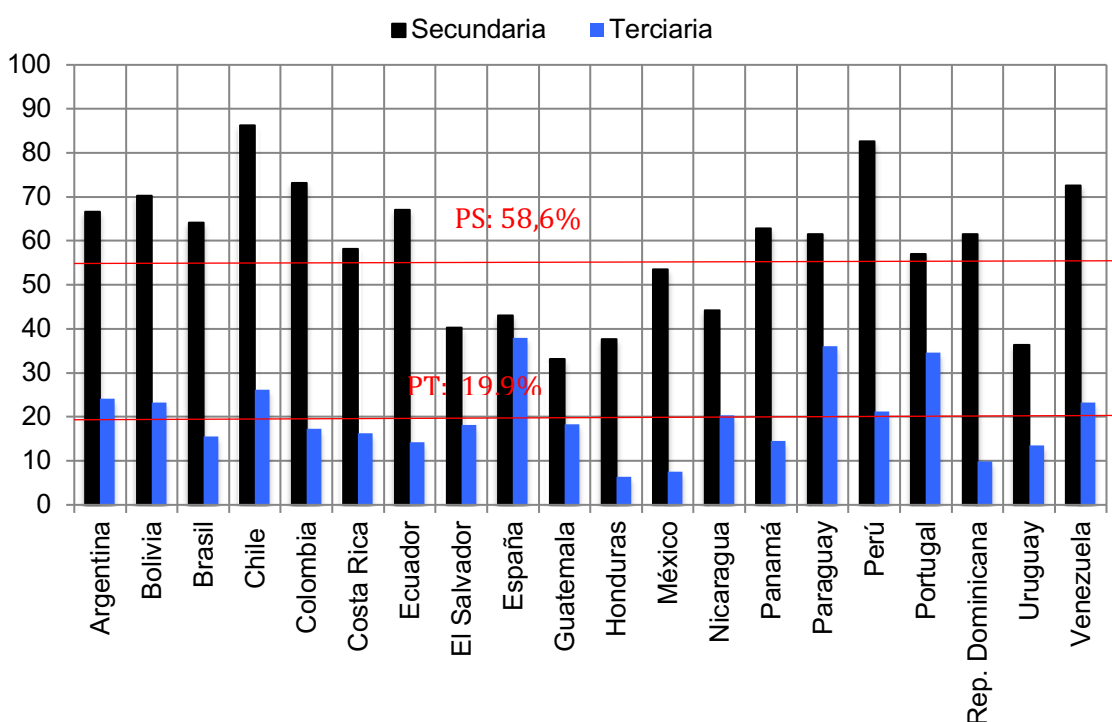
Elaboración: propia

Como se evidencia en la ilustración, el primer dato relevante es que existe una brecha entre mujeres y hombres aportantes a la seguridad social y que esta brecha es mayor conforme menor es el quintil de ingresos al que pertenece. El segundo elemento importante es que las personas que pertenecen a un quintil más alto de ingresos tienen mayor posibilidad de acceso a empleos adecuados y, por tanto “obligación” de aportar a la seguridad social por cumplir con la política laboral en cada uno de los países. Si se explora los datos a detalle, se puede observar que en el quintil 1 de población únicamente el 19,4% se encuentra afiliada a la seguridad social, para el quintil dos el total es de 31,8%, en el quintil tres la población total afiliada es de 41,9%; para el quintil 4 el porcentaje es 51,7% mientras en el quintil de mayores ingresos se registra un

45,9% de afiliación al sistema de seguridad social. El promedio regional simple es de 45,9% lo que implica que casi 5 de cada 10 personas de la muestra estudiada se encuentran afiliados a la seguridad social.

Otro de los factores que marca la posibilidad de acceder ahorro en las personas es la escolaridad, de hecho, la hipótesis es que mientras mayor escolaridad tiene una persona, mayores serán su posibilidad de ingreso.

Gráfico N°26: Jóvenes entre 20 y 29 años que han concluido educación secundaria y terciaria en Iberoamérica (2016)



Nota: excluye Cuba

Fuente: Panorama Social de América Latina 2018, CEPAL, OCDE

Elaboración: propia

Como se evidencia en el gráfico, los países de Iberoamérica tienen un promedio de educación secundaria de 58,6%, es decir que casi 6 de 10 iberoamericanos tienen acceso a educación a nivel de Colegio. Por otro lado, el país que registra el menor dato de educación secundaria es Guatemala con el 33,1% mientras el límite superior se encuentra en Chile con el 86,3%; el rango o amplitud entre los valores máximo y mínimo es de 53,2% para la educación secundaria. Si ahora se analiza la educación terciaria (universitaria) se verifica que el nivel promedio de Iberoamérica es menor, pues alcanza únicamente el 19,9% con un límite máximo de 38% para España y un límite inferior de 6,4% para Honduras; la cifra para el reporte es contundente pues en promedio (no

ponderado) 2 de cada 10 personas en Iberoamérica han terminado la educación superior. Estas cifras tienen estrecha relación con la posibilidad de ahorro, y es uno de los elementos que debe estudiarse con mayor profundidad (rebasando los objetivos de este reporte), para establecer las causas de la deserción escolar tanto a nivel secundario como a nivel universitario y las probables correlaciones con su situación de ingresos en el futuro.

4.2.2. Derechos y deberes en materia previsional

En materia previsional, al igual que en todos los ámbitos de las políticas públicas, existen derechos y deberes que las y los ciudadanos deben cumplir como elementos centrales para obtener protección social; estos derechos y deberes se encuentran tanto a nivel de unidades familiares como a nivel de ciudadanas y ciudadanos que habitan en un determinado país o región; a continuación se enuncian los principales:

Cuadro N°5: Derechos y deberes del ciudadano en materia previsional con el hacedor de política pública

Derechos	Deberes
1. Educación pública de calidad	1. Cumplimiento política tributaria
2. Salud pública de calidad	2. Uso eficiente de los serv. públicos
3. Protección a los niños	3. Cuidado familiar (política social)
4. Protección adultos mayores	4. Cumplimiento política laboral
5. Acceso a empleo digno	
6. Acceso a servicios básicos	
7. Protección sectores vulnerables	

Fuente: propia

Elaboración: propia

Claramente se identifica que, primero el cumplimiento de deberes te otorga derechos; así por ejemplo el cumplir con la obligaciones tributarias permite que le Estado financie parte de las prestaciones otorgadas como derecho a la ciudadanía en este primer piso de protección social que debe estar disposición de todos los habitantes de una país; pero no tiene únicamente que ver con tema tributarios, sino también con el uso eficiente de los servicios públicos

(agua, luz, reciclaje de los desechos, transporte entre otras cosas). Adicionalmente es importante el cumplimiento de la política laboral para respetar y hacer respetar sus derechos, mitigando así el esfuerzo innecesario que debería hacer el sector público pues muchos de los derechos ciudadanos deberían estar cubiertos por el segundo piso de protección social, es decir aquel que se genera contra el pago de una contribución.

Cuadro N°6: Derechos y deberes del ciudadano en materia previsional con respecto al segundo piso de Protección Social (Seguridad Social)

Derechos	Deberes
1. Protección invalidez, vejez	1. Pago de aportes
2. Salud, enfermedad	2. Cumplimiento de carencias
3. Riesgos de trabajo	
4. Accidentes laborales	
5. Seguro de desempleo	
6. auxilios funerales	

Fuente: propia

Elaboración: propia

El segundo piso de protección social consiste en un sistema de aseguramiento que permite que las personas aporten a una institución a cambio de recibir contraprestaciones como las que se encuentran enlistadas en el Cuadro N°6. El aporte puede ser directo o indirecto (a través de instituciones que se encargan de aportar para que las personas reciban los beneficios de manera no contributiva). En este segundo piso o esquema de protección social se muestran derechos como el acceso a una jubilación que podría generarse bajo condiciones de invalidez, vejez o muerte (montepíos). De otro lado existe la prevención en términos de salud, enfermedad al igual que las contingencias de maternidad o paternidad en donde generalmente la institución de seguridad social cubre parte o el total del salario de los afiliados mientras dura el ausentismo laboral. En tercer lugar, se presentan los temas relacionados con accidentes laborales o riesgos de trabajo en donde el asegurado recibirá atención médica oportuna en caso de que alguna de estas contingencias se registre mientras se encuentra afiliado. El seguro desempleo, cesantía o las

dos coberturas permiten que el individuo puede hacer frente a este tipo de contingencias que podrían suscitarse durante su vida laboral y, finalmente el tema de auxilios funerales protegen a los deudos en ausencia del afiliado.

En cuanto a los deberes de los afiliados se encuentran el pago de aportes y el cumplimiento de carencias.

Este segundo piso de protección social fue tradicionalmente concebido para las personas que tenían algún tipo de relación laboral, no obstante, en muchos países de la región ha tomado fuerza la idea de “universalización” del segundo piso de protección social.

En resumen, a continuación, se presenta un esquema de cultura previsional aplicable a la región:

Gráfico N°27: Esquema de Cultura Previsional



Fuente: Basado en el Análisis Teórico, Mejores Pensiones, Mejores Trabajos (BID)
Elaboración: propia

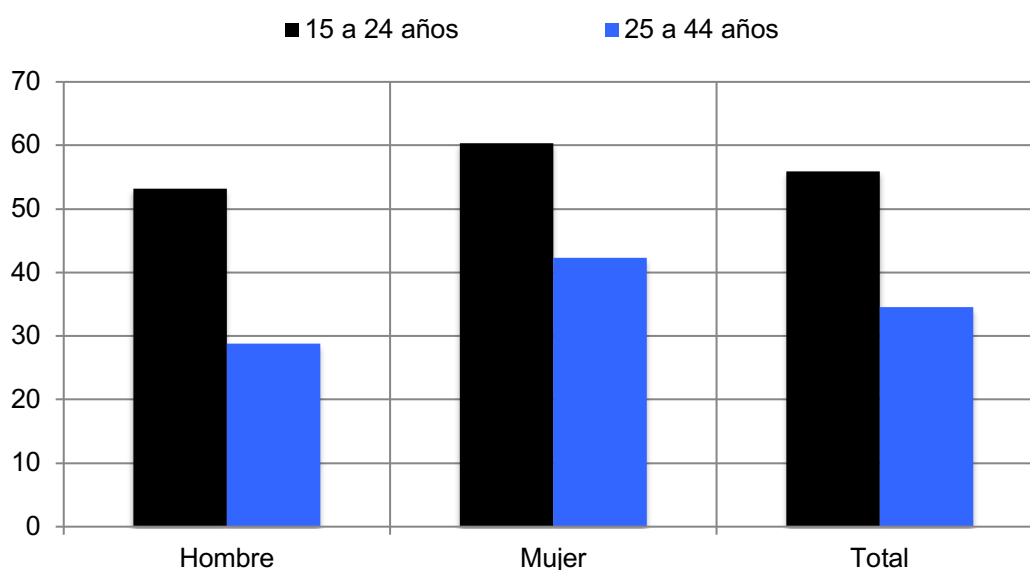
Bajo este esquema, la cultura previsional de una sociedad está asociada a cuatro pilares fundamentales: a) Estado, b) Políticas sectoriales; c) sector (mercado) laboral y d) programas sociales. Estos cuatro pilares interactúan

entre sí a fin de lograr los dos pisos de protección social antes mencionados, es decir aquel en donde el sector público se encarga de entregar ciertos derechos y el que permite que las personas obtengan otras prestaciones a partir de su afiliación (contributiva o no contributiva) a esquemas de seguridad social. La cultura previsional consiste en el entendimiento de los diferentes derechos y deberes que están íntimamente ligados a cada uno de los pisos de protección social.

4.2.3. Inequidades sistemáticas existentes en Iberoamérica

Iberoamérica ha sido históricamente una región de muchas inequidades, aunque debe marcarse una digresión para decir que obviamente la subregión de América Latina y el Caribe ha sido mucho más desigual que la Península Ibérica. Estas inequidades han limitado el acceso uniforme hacia el ahorro, la cultura previsional al igual que a los pisos de protección social previamente mencionados. Es imperativo un trabajo más consistente para reducir brechas en varios aspectos como: económico, educativo, ingresos, etcétera. A continuación, se muestra un gráfico estadístico sobre inequidades que deberían ser corregidas a nivel regional:

Gráfico N°28: Personas ocupadas con ingresos laborales promedios inferiores al salario mínimo vital



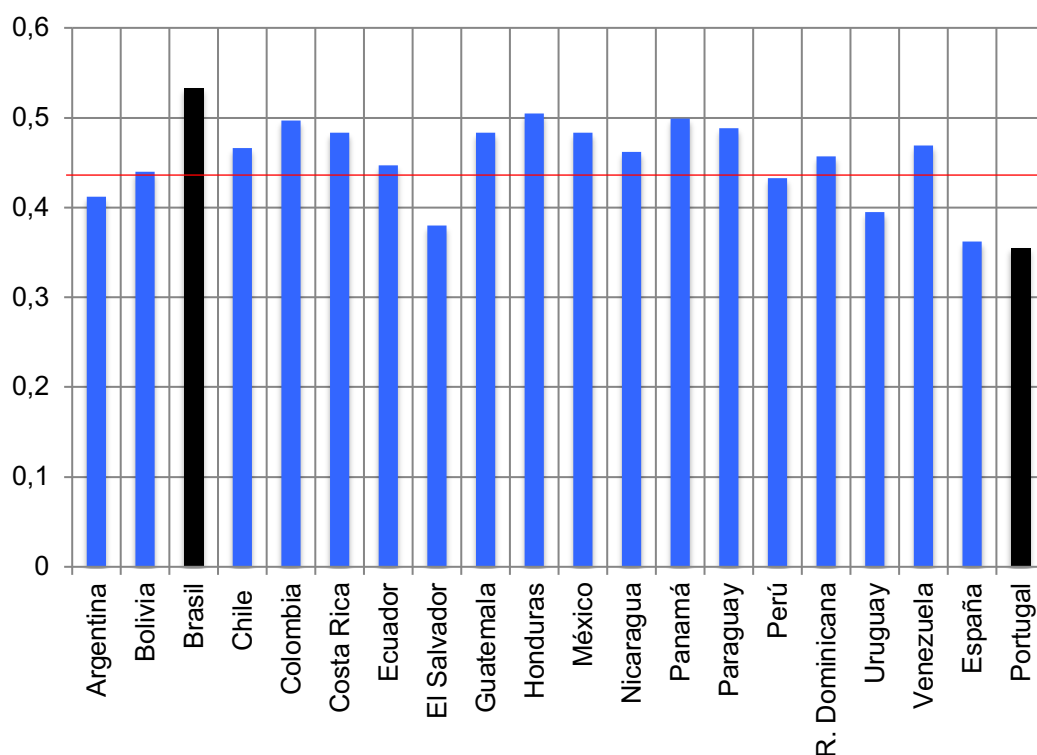
Nota: excluye Cuba

Fuente: Panorama Social de América Latina 2018, CEPAL, OCDE

Elaboración: propia

Como se evidencia en el gráfico N°28 existe una brecha salarial entre hombres y mujeres al igual que entre personas cuyo rango etario está comprendido entre 15 y 24 años y personas cuyo rango etario está comprendido entre 25 y 44 años; en términos generales las mujeres reciben menos ingresos que los hombres y, los jóvenes menos salario que los adultos. Se puede concluir entonces que las brechas e inequidades en Iberoamérica tienen raíces profundas, inician por conceptos estructurales como rango etario y género, pero después alcanzan dimensiones como educación, nivel de ingresos y otro tipo de características poblacionales. En la figura 27 se evidencia que existe un 53,2% de hombres y 60,3% de mujeres cuyas edades oscilan entre 15 y 24 años que no alcanzan el salario mínimo a nivel regional; de hecho, en promedio 55,9% de jóvenes no alcanzan la concepción mínima de ingresos para cada uno de los países, es decir 5 de cada 10 jóvenes iberoamericanos viven condiciones de ingresos subvalorados a nivel de países. Este concepto está estrechamente ligado al concepto de inequidad en la acumulación de ingresos medido por el Coeficiente de GINI.

Gráfico N°29: Coeficiente de Gini 2017

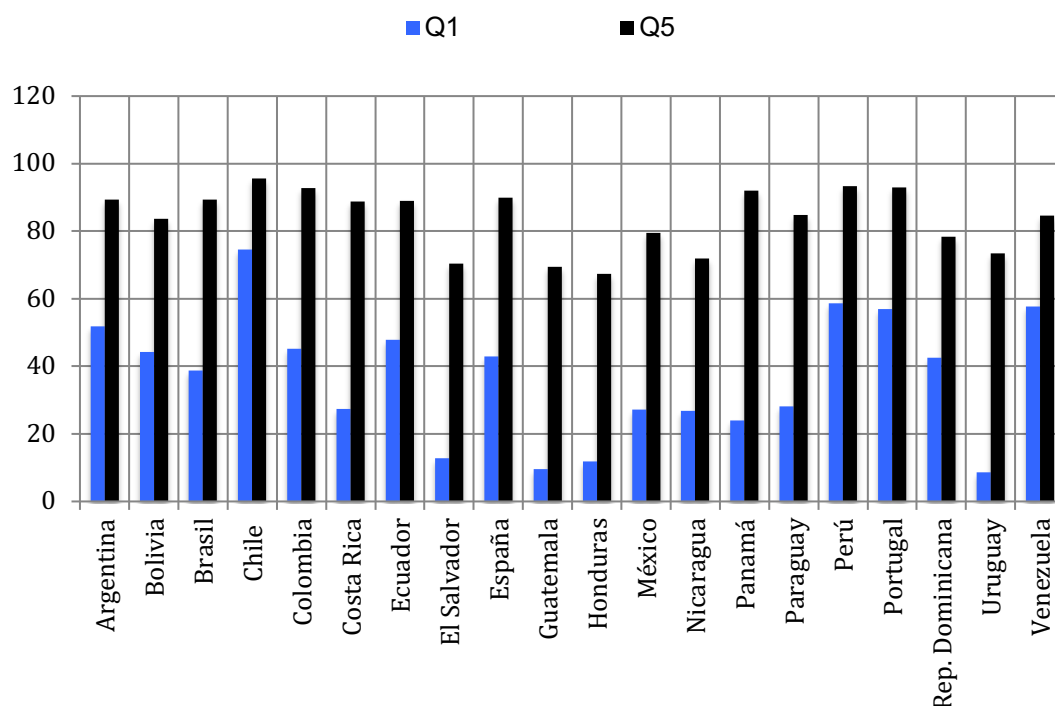


Fuente: Banco Mundial
Elaboración: Propia

El gráfico N°29 presenta un promedio para la región de 0,45 en los 21 países de Iberoamérica; hay que recordar que 0 representa perfecta igualdad mientras 1 representa perfecta desigualdad; así entonces países como España con 0,36 y Portugal con 0,35 registran un entorno de mayor igualdad entretanto países como Brasil 0,53 y Honduras 0,50 presentan una situación de mayor desigualdad. Para muchos expertos en temas económicos, América Latina y el Caribe no es la Región más pobre a nivel mundial, pero si es la región más desigual, una región en donde según Oxfam el 10% más rico concentra más del 68% del total de riqueza mientras el 50% más pobre obtiene únicamente el 3,5% de ingresos totales.

Por si esto fuera poco, adicionalmente existen barreras en términos de educación entre los quintiles de más altos ingresos y los quintiles de los ingresos más bajos; así tenemos el siguiente gráfico:

Gráfico N°30: Diferencias entre el quintil más pobre (Q1) y el quintil más rico (Q5) de la población en términos de educación secundaria



Nota: excluye a Cuba

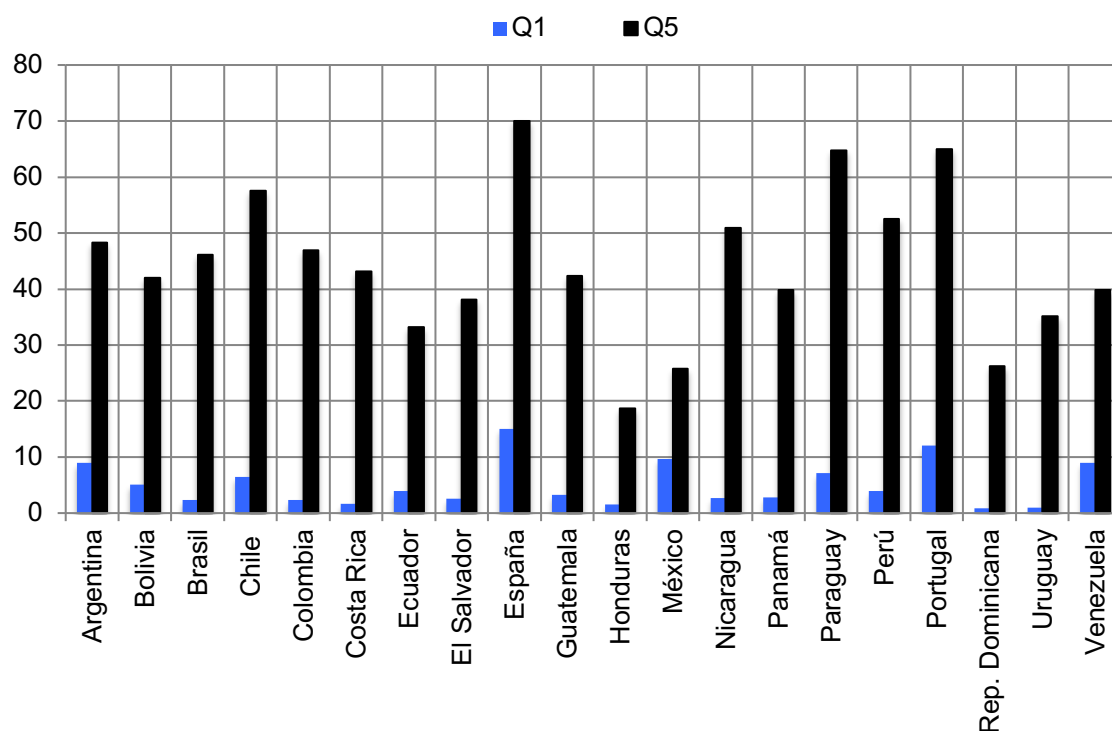
Fuente: Panorama Social de América Latina 2018, CEPAL, OCDE

Elaboración: Propia

Como se puede observar en la ilustración existe una marcada diferencia en el acceso a educación secundaria del quintil más rico y el quintil más pobre de la

región; así mientras el quintil más rico de la población iberoamericana muestra un 83,8% de escolaridad secundaria, la cifra se reduce al 36,8% a nivel del quintil más pobre de la población; es decir claramente existe una brecha de 46,9% entre la asistencia al Colegio por parte de los más ricos comparada con la asistencia de los más pobres. El país con la brecha más alta es Panamá en donde la diferencia entre el nivel de escolaridad del quintil más pobre y el nivel de escolaridad del quintil más rico alcanza 68,1% mientras la diferencia más pequeña la tiene Chile con el 21,2%. El tema se profundiza aún más si analizamos la educación terciaria o universitaria:

Gráfico N°31: Diferencias entre el quintil más pobre (Q1) y el quintil más rico (Q5) de la población en términos de educación universitaria



Nota: excluye a Cuba

Fuente: Panorama Social de América Latina 2018, CEPAL, OCDE

Elaboración: Propia

La evidencia empírica muestra que la brecha se profundiza a nivel de educación terciaria; así mientras el quintil más rico en promedio registra el 44,3% de su población joven con nivel universitario, el quintil más pobre registra en promedio el 5,1% de su población joven con estudios universitarios. El nivel de mayor educación universitaria en el quintil de ingresos superiores lo

registra España con el 70% mientras para el caso del quintil de menores ingresos el porcentaje es únicamente del 15% en el mismo país.

La conclusión es clara, existen brechas irreconciliables (hoy por hoy) entre los quintiles más ricos y los quintiles más pobres de la población de Iberoamérica. El reto está entonces en reducir esas inequidades para alcanzar mejor calidad de empleos como el mecanismo más idóneo para reducir desigualdades y mejorar la protección social al igual que la cultura previsional de las ciudadanas y los ciudadanos, especialmente de los más jóvenes.

5.Evidencia Empírica de las Competencias Financieras en Jóvenes en Iberoamérica

Uno de los conceptos concomitantes al tema de cultura previsional previamente analizado e inclusive al de emprendimiento que analizaremos posteriormente, es el relacionado con las competencias financieras para la población de Iberoamérica. Como se dijo en el marco teórico de este reporte las competencias financieras fomentan el ahorro, que es uno de los conceptos estrechamente ligados a cultura previsional en las y los ciudadanos. El tema central de este apartado está ligado a la posibilidad que tienen los individuos (en este caso especialmente las y los jóvenes) de adquirir destrezas y habilidades en el campo financiero para utilizarlas en beneficio de su situación laboral o de emprendimiento al igual que mejorar sus posibilidades de mantener un consumo (ingreso) permanente a lo largo de su vida.

Intuitivamente el lector podría pensar que las personas fortalecen sus capacidades en campos del conocimiento que posteriormente les podrían resultar útiles a lo largo de su vida o en sus profesiones; pues este es el principio que lleva a relacionar estrechamente el tema de las competencias financieras con el tema de la bancarización regional; de hecho de nada servirá ampliar los conocimientos en un tema que no será aplicado o utilizado.

La palabra clave a nivel de competencias financieras constituye entonces, *ahorro*, pues determina o registra la razón de ser de la cultura financiera, es decir las personas con mayores competencias financieras y acceso a herramientas *Fintech* están generalmente más ligadas a mayores oportunidades de trabajos, negocios, y cultura previsional en el tiempo. Más que un fin en sí mismo, las competencias financieras son entonces un medio

para que las personas puedan alcanzar un mayor desarrollo relativo con respecto a otros individuos sin acceso a este tipo de herramientas. En las siguientes líneas de este reporte se evidenciará estadística acerca de la evolución de la bancarización a nivel regional como uno de los elementos más importantes de profundización de la cultura financiera regional.

5.1. Análisis de Datos de las Competencias Financieras en la Región por Rango Etario y Género

Para este análisis es importante narrar en primera instancia la metodología utilizada en la investigación de información y construcción de las bases de datos. En primer lugar, hay que decir que la información observada proviene de la base de datos de “*Global Findex 2017*” que genera y recopila información de la inclusión financiera y de la Revolución *Fintech* provista por el Banco Mundial (su capítulo dos está dedicado a la cantidad de personas no bancarizadas). Esta variable cruzada con el total de personas jóvenes (15-29 años) que habitan en cada uno de los países de Iberoamérica (tomada de CELAC), permite obtener la cantidad de mujeres y hombres no bancarizados para la serie histórica comprendida entre el 2011 y el 2017. Con la utilización de herramientas estadísticas como promedios móviles y regresiones por mínimos cuadrados ordinarios, se procede a proyectar los indicadores de inclusión financiera hasta el año 2080⁷.

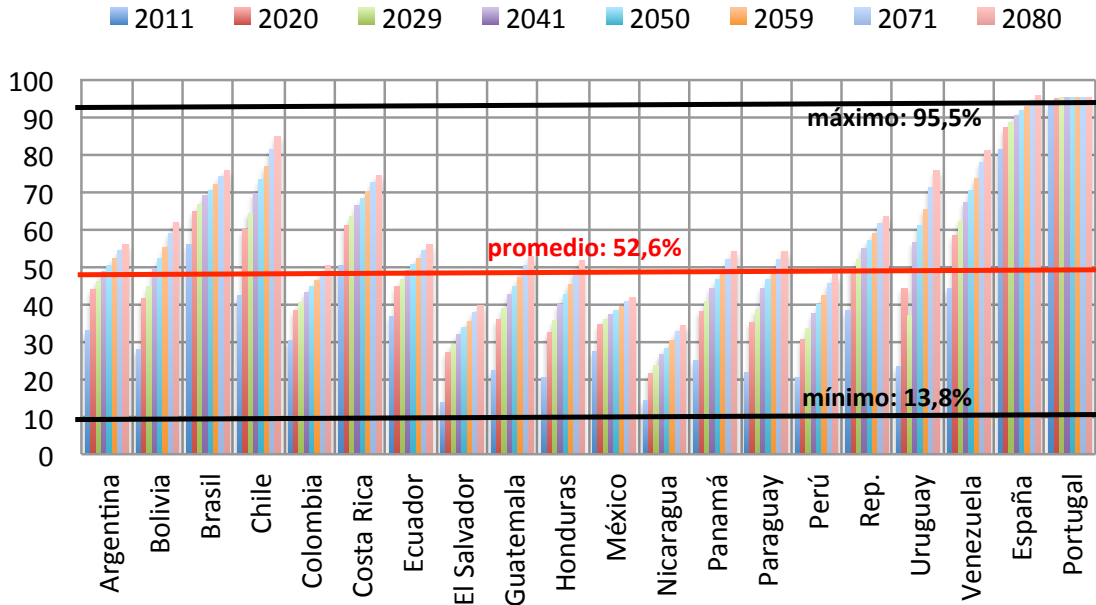
A continuación se presenta la primera construcción efectuada con los datos resultantes del proceso detallado para los diferentes países de la región; en el análisis se incluye a todos los países a excepción de Cuba⁸ y, como era de esperarse en la hipótesis se detalla un crecimiento del nivel de bancarización regional, así mientras en el año 2011 el nivel de inclusión financiera promedio de Iberoamérica es del 36% con una dispersión o rango del 80%, destacando a Nicaragua como el país que menor porcentaje de personas (14,2%) con acceso al sistema financiero nacional registra, entretanto el país que mayor bancarización muestra es Portugal con el 93,3%; es decir que en este país de la península Ibérica 9 de cada 10 personas poseen algún mecanismo (cuenta

⁷ hay que tomar en cuenta que mientras más amplio es el rango de proyección, los supuestos son más estrictos y por tanto, pequeños cambios en los datos observados pueden alterar el comportamiento de las variables, no obstante los registros obtenidos permiten analizar tendencias y características de determinadas variables en el tiempo.

⁸ no presenta datos observados reales

de ahorros, corriente, utilización de medios de pago, etcétera) de inclusión financiera.

Gráfico N°32: Bancarización en Iberoamérica



Fuente: Findex 2017, construcción matemática

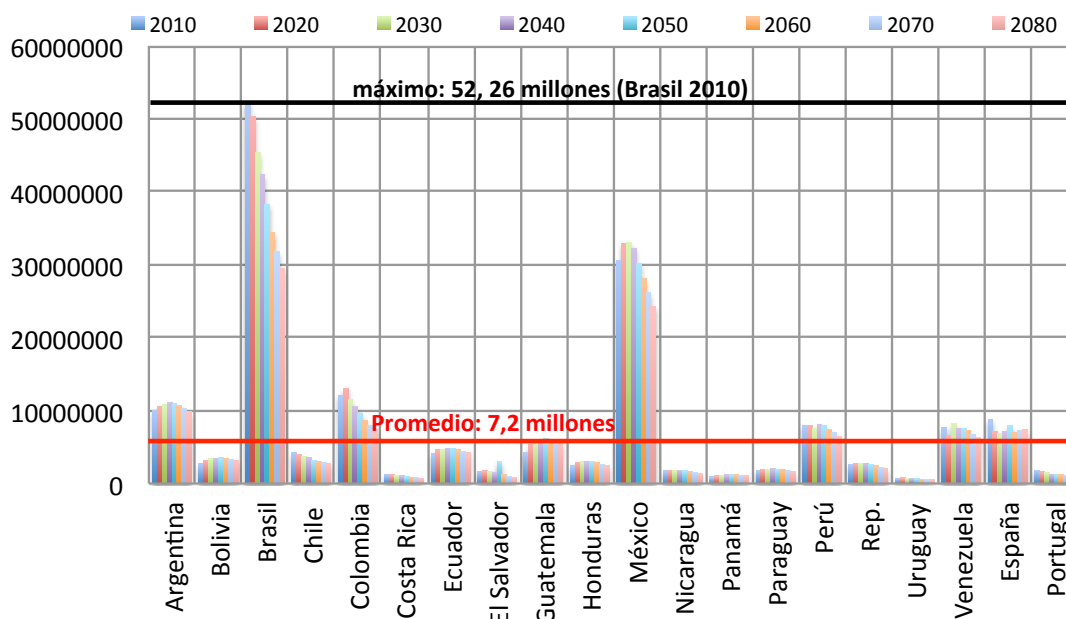
Elaboración: Propia

La gráfica ilustra la evolución en términos de bancarización de cada uno de los países en el tiempo para agentes económicos mayores a 15 años; el primer dato importante es que la mayoría de Estados superará en el tiempo la media de 52,6% de la serie. Adicionalmente se presentan tres diferentes grupos de países para el 2080; por una parte se observa a aquellos con un alto nivel de bancarización: a) Portugal, b) España, c) Venezuela, d) Chile, e) Brasil, f) Uruguay, g) Costa Rica. Hay un segundo grupo de países con niveles de bancarización media: a) Argentina, b) Bolivia, c) Colombia, d) Ecuador, e) Panamá, f) Paraguay, g) Perú, h) República Dominicana, i) Guatemala, h) Honduras y; finalmente países que no superarán la media regional (si conservan la misma estrategia de inclusión como: a) El Salvador, b) México, c) Nicaragua salvo que cambien su estrategia de bancarización con herramientas como dinero electrónico, uso de tecnología y billeteras móviles para pago de transferencias no condicionadas y condicionadas por parte del Gobierno Central entre otras herramientas tecnológicas que podrían acelerar su proceso de bancarización.

Para el año 2080 se proyecta un nivel de bancarización promedio del 62% es decir 26 puntos porcentuales más que lo observado en el 2011. El valor máximo es del 96% para Portugal y España mientras los valores mínimos los registra Nicaragua con el 34,4%. En este punto hay que reiterar la importancia de la bancarización como una variable *proxí* de la cultura financiera que permite obtener herramientas de ahorro importantes en el incremento de la cultura de prevención, oportunidades de emprendimiento y primer empleo a nivel regional; es decir se convierte en la variable *bisagra* que conecta los diferentes conceptos estudiados en este reporte.

La siguiente pregunta es ¿cómo evoluciona el nivel de bancarización en los ciudadanos jóvenes comprendidos entre 15 y 29 años a nivel de la región? A continuación, se presenta un estudio por género que presenta el incremento de bancarizados en millones de personas, obteniendo los siguientes resultados:

Gráfico N°33: Evolución de la Población Joven (15-29 años) en Iberoamérica



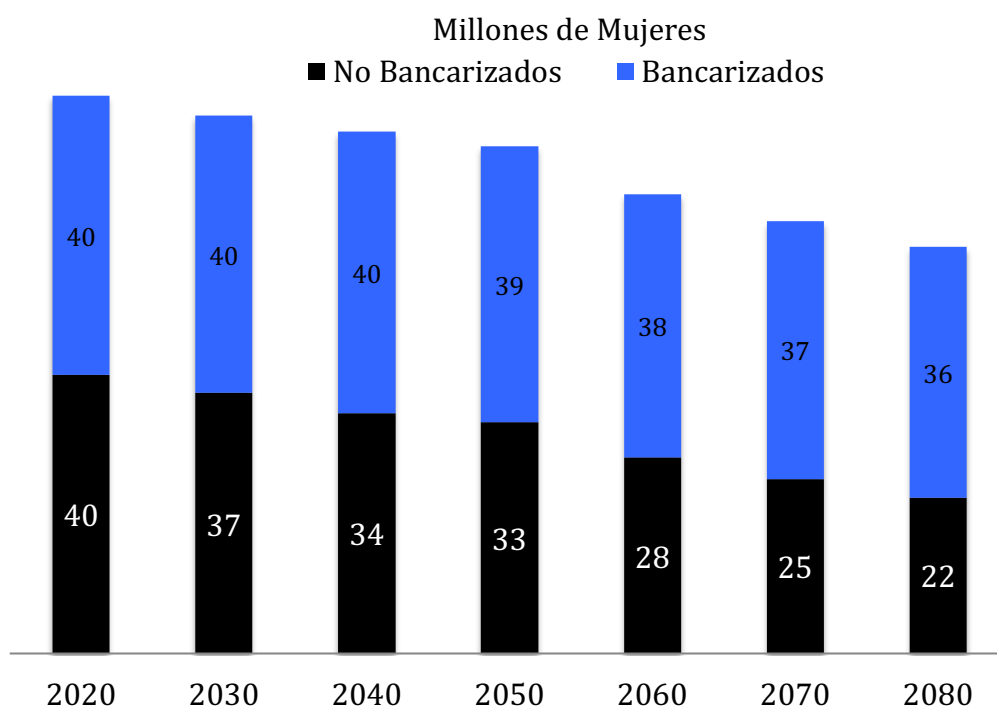
Fuente: CELADE, CEPAL, OCDE
Elaboración: Propia

La serie histórica muestra que en el año 2010 existieron 161,9 millones de personas jóvenes en la región; para el año 2020 se cuantifican 163,9 millones de seres humanos y terminaremos el año 2080 con 120,2 millones de personas jóvenes, es decir como se ha mencionado a lo largo de este reporte hay una

reducción del porcentaje de población joven con respecto al total de población regional. Si por otra parte observamos los cuatro países con mayor población joven, evidentemente son: a) Brasil, b) México, c) Colombia y d) Argentina mientras los 4 países con menor cantidad de jóvenes son: a) Uruguay, b) Portugal, c) Panamá y d) Costa Rica.

Con estos datos en mente, el lector puede introducirse en el mundo de la bancarización regional a través de las siguientes ilustraciones:

Gráfico N°34: Evolución de la Bancarización en Jóvenes Mujeres (15-29 años) a nivel regional



Fuente: Findex 2017, construcción de proyección estadística propia

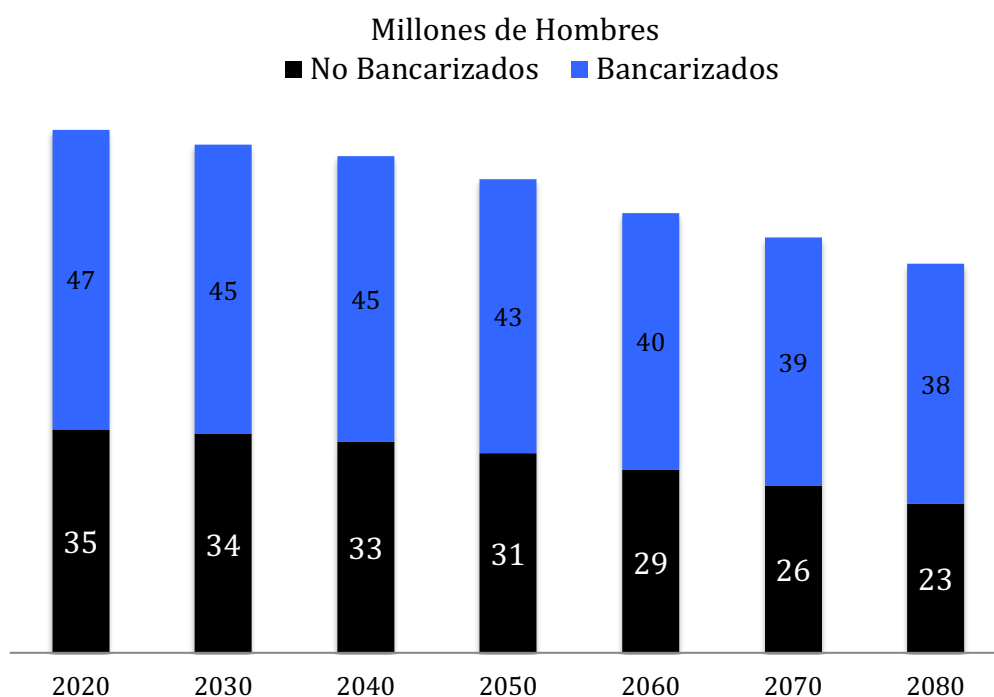
Elaboración: Propia

El gráfico evidencia que en el año 2020 existirán 40 millones de jóvenes mujeres bancarizadas, mientras de otro lado el 50% de las mismas no contará con acceso a la banca; ahora bien, si observamos en detalle la evolución temporal, sobre todo el porcentaje de jóvenes mujeres bancarizadas sobre el total de jóvenes en el año 2080, esta cifra asciende al 62% con 36 millones de habitantes y, únicamente 22 millones de personas de sexo femenino, o lo que es lo mismo el 37,9% de jóvenes no contarán con un esquema de acceso al sistema financiero mundial. El gráfico muestra adicionalmente uno de los conceptos que ha sido una constante a lo largo de todo este reporte, el hecho

de la reducción de población joven regionalmente hablando, así las 80 millones de jóvenes mujeres que existen en el año 2020 se reducen hasta 58 millones para el año 2080, lo que quiere decir, que si bien es cierto existe un mayor porcentaje de jóvenes bancarizados en el tiempo, no es menos cierto que la población femenina de la región se reduce. Esto no tiene mayores implicaciones en términos de bancarización, pero si influye en la sostenibilidad demográfica de los habitantes de Iberoamérica al igual que en la población económicamente activa que podrá equilibrar a los inactivos y el porcentaje de población joven que existirá con respecto a los mayores de 60 años.

Por otro lado, a continuación, se puede observar el porcentaje de hombres bancarizados como parte del total de población masculina joven de la región.

Gráfico N°35: Evolución de la Bancarización en Jóvenes Hombres (15-29 años) a nivel regional



Fuente: Findex 2017, construcción de proyección estadística propia

Elaboración: Propia

El gráfico evidencia algunos conceptos significativos para el análisis de cultura financiera a nivel regional; el primero de ellos es que evidentemente existe una disparidad de género hacia el 2020 pues 47 millones de jóvenes varones comprendidos entre 15 y 29 años se encuentran bancarizados, o lo que es lo

mismo el 57% de jóvenes hombres tienen acceso al sistema financiero mundial mientras a nivel de mujeres (como veíamos anteriormente) esta cifra alcanzó únicamente el 50%. Otro elemento importante que se evidencia en el gráfico es que la hipótesis de proyección de personas bancarizadas hasta el 2080 incluye un tema de cierre de brechas por género pues al 2080 se registran 38 millones de hombres bancarizados y 36 millones de mujeres con acceso a la banca, lo cual en términos relativos representa el 62,3% de hombres y el 62,1% de mujeres jóvenes con acceso al sistema financiero, y por tanto con cultura financiera, lo cual implica que el número de mujeres y hombres con estas habilidades se igualará en el tiempo, aunque no alcanza el 100% bajo las hipótesis y tendencia de crecimiento actuales, razón por la cual es necesario acelerar el nivel de inclusión registrado al igual que utilizar estrategias masivas que permitan que las personas puedan acceder al sistema internacional de pagos, ahorros y créditos con mayor celeridad que hasta la fecha.

La pregunta de fondo en este punto del análisis es ¿cómo acelerar la inclusión financiera? Bueno las estrategias van a depender de la región y en última instancia serán propias de cada país, pero no hay que perder de vista algunos elementos que son concomitantes en busca de alcanzar las metas propuestas de mayor inclusión financiera y, por tanto, el impulso de educación financiera regional para utilizarla en la administración y manejo de sus ingresos (relación ahorro – consumo).

El primer elemento importante es fortalecer el apareamiento de instituciones financieras (no bancarias) como las cooperativas de ahorro y crédito o las cajas de ahorro en donde las personas puedan depositar su dinero y obtener como contraprestación servicios financieros como medios de pago e incluso créditos con requisitos mucho menos exigentes que los solicitados por la banca comercial en el sistema financiero internacional (aquello que muchos países denominan la Economía Popular y Solidaria). Otro aspecto importante (más aún a nivel de la juventud) resulta el uso de herramientas tecnológicas como monederos electrónicos, sistemas de pagos y ahorro vinculados a redes sociales al igual que desarrollo de productos financieros para los quintiles de más bajos ingresos que permitan que estos agentes económicos puedan reducir sus barreras de entrada al sistema financiero internacional y, que sobre todo, la inclusión financiera forme parte de las prioridades de los usuarios del

comercio electrónico internacional, redes sociales y el internet en general. Un tercer elemento constituiría la utilización progresiva e incremental de corresponsales no bancarios que permitan que la banca tradicional privada llegue a hasta ciudades y lugares alejados de los ejes de desarrollo (modelo centro-periferia), en donde por cierto el establecimiento de una sucursal bancaria resultaría poco lucrativo, no obstante, la ciudadanía tiene mayor necesidad de receptor pagos y realizar depósitos con otros agentes económicos (que no necesariamente viven cerca). Este mecanismo de inclusión financiera al igual que los monederos electrónicos podrían inclusive constituirse en alternativas de pago de servicios públicos, aseguramiento (previsión social) de campesinos con pago directo a las instituciones aseguradoras, sin necesidad de intermediarios al igual que en herramientas válidas para recibir transferencias condicionadas y no condicionadas por parte de los Gobiernos y, generar trazabilidad en la utilización de los recursos.

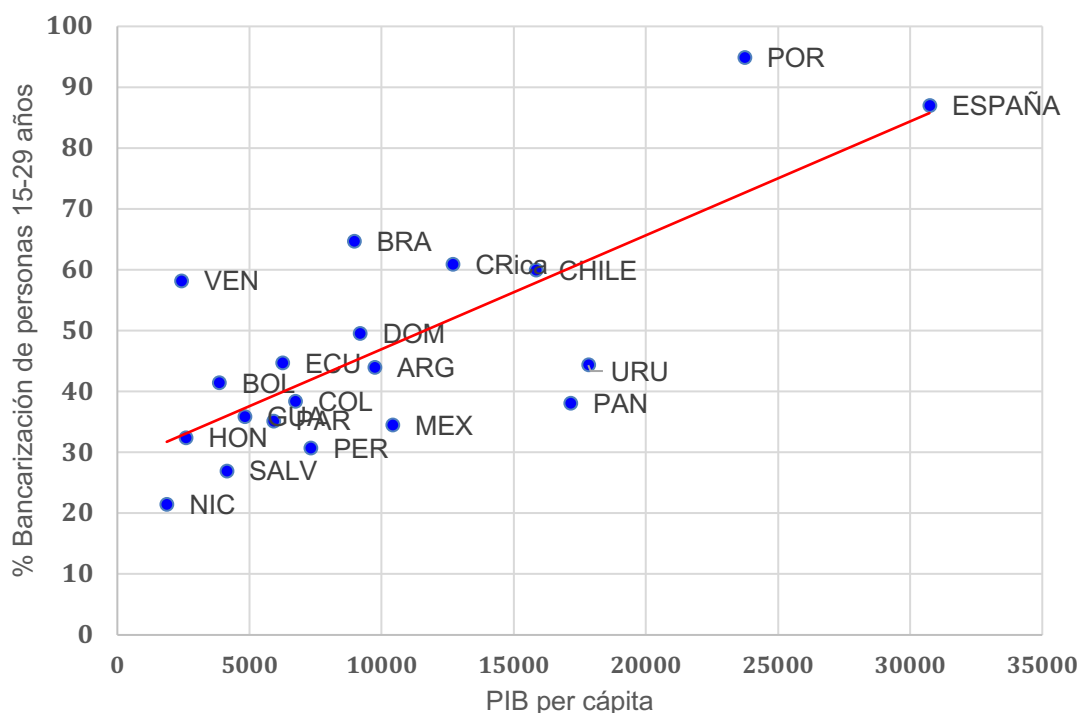
En este mismo contexto es importante que la banca privada invierta en investigación y desarrollo a fin de desplegar productos financieros con contenido innovador que permitan acceder al sistema financiero internacional con costos reducidos o nulos. Este tipo de nuevos productos financieros deberían provenir del análisis de la economía del comportamiento en donde se pueden identificar las razones básicas que llevan a los individuos a restringir su acceso a bancos y otras entidades financieras, razones que pueden ir desde los aspectos normativos (exceso de requisitos), hasta características propias de los agentes económicos como su comportamiento conductual (personas con poco incentivo al ahorro) o, como mencionamos en el capítulo previo simplemente por la inercia en las decisiones (esa idea de he venido funcionando muy bien hasta ahora sin inclusión financiera, entonces por qué habría de cambiar mi comportamiento).

Un tema transversal para que se puedan concretar estos elementos de inclusión financiera es el marco regulatorio de cada nación y la perspectiva de los acuerdos de Basilea; así el informe del Banco Mundial sobre Comité de Pagos e Infraestructura de Mercados denominado. *"Payments Aspects of Financial Inclusion PAFI"* de abril de 2016 menciona que se debe fortalecer la supervisión financiera para salvaguardar los fondos o recursos financieros de los agentes económicos y propender a la transparencia a través de la

divulgación de información por canales oficiales de los Gobiernos para generar mayor confianza por parte de las personas no bancarizadas.

La bancarización podría ser vista entonces como una cuestión de disposición, accesibilidad, legislación y aplicación de nuevos instrumentos financieros; no obstante, estas no son las únicas limitantes para la inclusión financiera. A continuación, se presentan algunos elementos adicionales para tener en cuenta al momento de pensar en inclusión financiera:

Gráfico N°36: PIB per cápita de cada país y porcentaje de bancarización de jóvenes comprendidos entre 15 y 29 años.



Fuente: Banco Mundial; Fondo Monetario Internacional

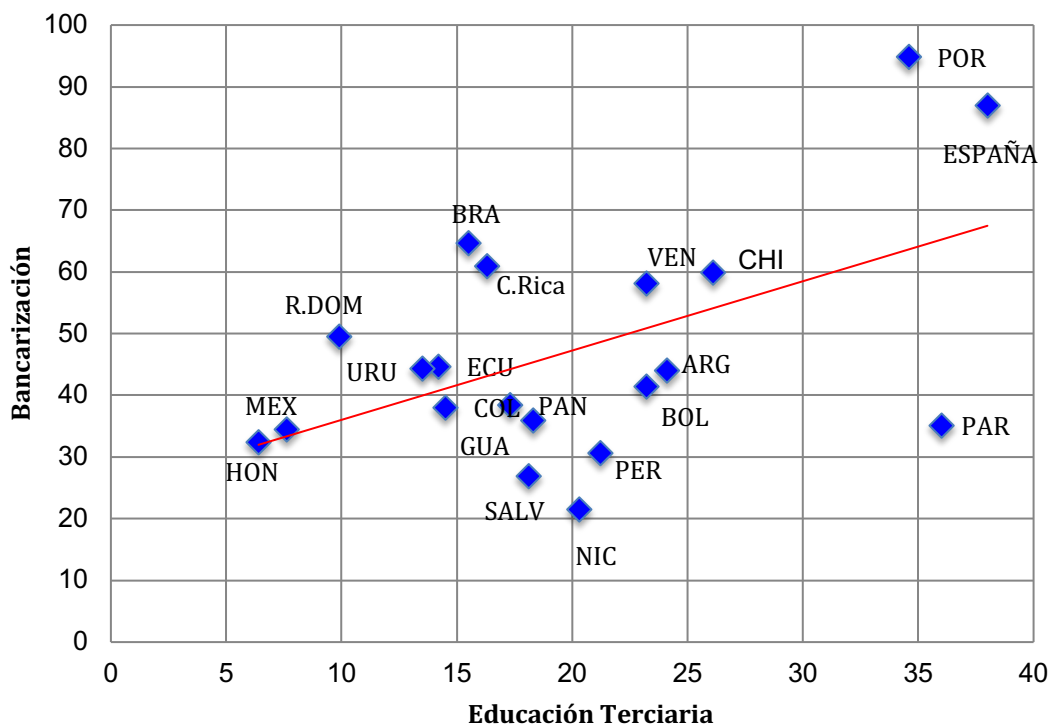
Elaboración: Propia

El gráfico muestra que existe una relación directa entre el nivel de bancarización de las personas de un país y su producto interno bruto per cápita; así entonces mientras mayor es el PIB per cápita como el caso de España y Portugal, mayor será el porcentaje de inclusión financiera de los jóvenes, mientras países con menor ingresos por habitante registran niveles relativamente inferiores de bancarización.

Este tema es importante porque permite inferir que uno de los detonantes de la bancarización es el crecimiento económico, pero también funciona desde la otra vía; es decir, un incremento de la bancarización se puede constituir en uno

de los factores que permita alcanzar mayor crecimiento económico pues según los modelos de Diamond y Dybvig de la década de los ochenta durante el siglo anterior, los bancos son buenos transmisores de la política monetaria de un país.

Gráfico N°37: Educación Terciaria y Bancarización personas jóvenes entre 15 y 29 años.



Fuente: Banco Mundial; Fondo Monetario Internacional, CEPAL, OCDE

Elaboración: Propia

Como se observa en la ilustración N°37 existe una correlación positiva entre el nivel de educación terciaria de las y los jóvenes y su posibilidad de encontrarse inserto en el mercado financiero internacional; de hecho, países como Portugal y España muestran un alto porcentaje de personas jóvenes universitarias lo cual se corresponde con un alto nivel de inclusión financiera. En este análisis hay algunos datos denominados “outliers” pues no establecen correlación directa entre las dos variables; así por ejemplo Paraguay que presenta bajos niveles de bancarización muestra, de otro lado, altos niveles relativos de educación terciaria mientras países como Brasil y Costa Rica muestran altos niveles de bancarización que no se corresponden con la cantidad de jóvenes que han terminado su educación terciaria.

La conclusión general de este apartado es que existen elementos intrínsecos de cada ciudadano y estrato social que coadyuvan a la inclusión financiera, pero ésta también se encuentra ligada a factores de desarrollo nacional como el nivel de educación o su posibilidad de generar ingresos.

5.2.Utilidad de las competencias financieras para los jóvenes

Hay algunos elementos que hacen importante el desarrollo de habilidades o capacidades financieras en los seres humanos, y de manera particular en las y los jóvenes de Iberoamérica; primero la reducción de vulnerabilidad económica pues las personas con mayores conocimientos y competencias financieras pueden alojar sus recursos económicos a las herramientas de ahorro e intermediación que mayor utilidad financiera y beneficio económico les brindan; las competencias financieras permiten a los individuos interiorizar un horizonte de utilización de los recursos financieros con el objetivo de mantener su consumo estable durante toda la vida; adicionalmente la educación financiera permite la toma de decisiones financieras acertadas, el conocimiento de temas como el lavado de activos, el incremento de la riqueza y el bienestar al igual que el marco regulatorio vigente en el sistema financiero de cada país. Particular atención merece la capacidad brindada a los individuos para utilizar de mejor manera herramientas como instrumentos de ahorro de corto, mediano y largo plazo, posibilidades de financiamiento para consumo, inversión, emprendimiento, vivienda o cualquier otro tipo de necesidad y, el acceso oportuno a medios de pago para utilizarlos de acuerdo con sus necesidades en diferentes establecimientos y necesidades de compra.

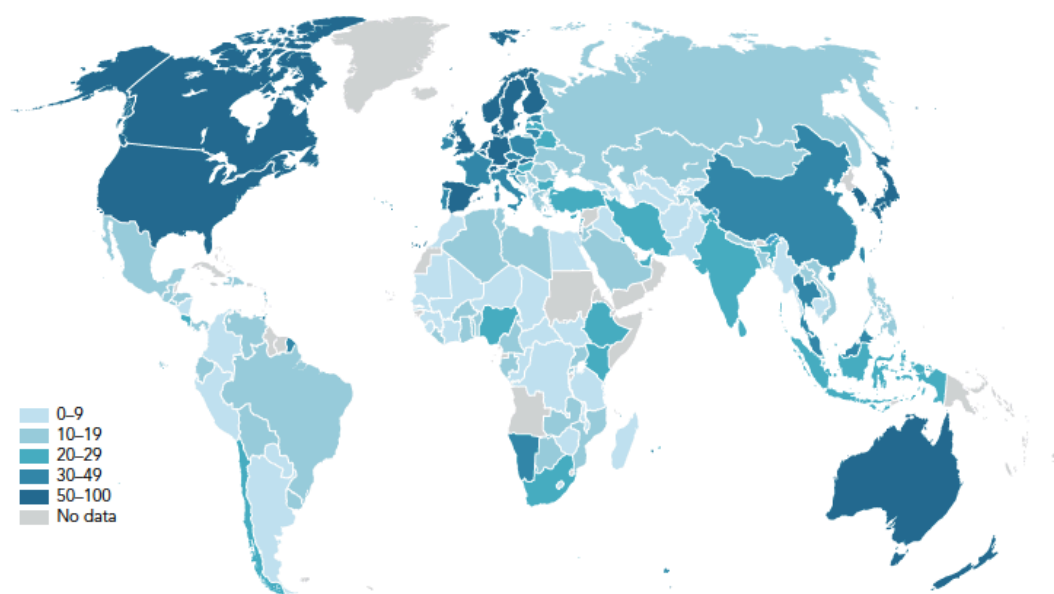
En este contexto en los tres apartados siguientes se analizará con mayor detalle cada uno de los temas planteados, esto es ahorro, financiamiento y medios de pago.

5.2.1.Posibilidades de Ahorro

Técnicamente hablando el ahorro es la cantidad del ingreso que no se consume en un periodo determinado. Como se ha mencionado a lo largo de este documento, el ahorro va a depender del nivel de ingresos de las personas, de la propensión marginal al ahorro de cada individuo, de la planificación de gastos o inversiones futuras, percepción de riesgo, nivel de educación entre

otros factores. Las personas escogen sus formas de ahorro basados en la rentabilidad que los diferentes instrumentos financieros les pueden entregar y el horizonte de tiempo en el cual necesitarán los recursos financieros; es decir el momento en el cual necesitan liquidez para efectuar determinados gastos. Según el informe de *FINDEX* 2017, las personas tienen diferentes percepciones y capacidad de ahorro a nivel mundial; es así que se presenta un mapa de calor que detalla los niveles de ahorro por país:

Gráfico N°38: Porcentaje de personas que ahorran en los países a nivel mundial (2016)



Fuente: FINDEX 2017

Elaboración: FINDEX 2017

El mapa muestra el porcentaje de personas adultas que ahorran en los diferentes países a nivel mundial. Como se puede observar en el gráfico N°38 los países de la región que tienen una mayor cantidad de personas que destinan una parte de sus ingresos para el ahorro son España con un porcentaje que oscila entre el 50 y el 100% del total de sus habitantes y Portugal que presenta un porcentaje de entre 30 y el 49% de ciudadanos que destinan recursos financieros al ahorro. Si se revisa la situación de la Latinoamérica y el Caribe, se puede distinguir que Chile presenta un rango de población ahorradora comprendida entre el 20 y el 29% del total de su población, situación similar ocurre en Costa Rica. Países como México, Venezuela, Ecuador, Bolivia, Brasil y Uruguay registran un rango entre 10 y

19% del total de su población con capacidad de ahorro, mientras el resto de los países de la región presentan como máximo un 9% del total de su población con capacidad de ahorro.

En este acápite es importante retomar los conceptos de la Cultura Previsional pues las personas deben ahorrar para mantener una situación estable de consumo en el tiempo. Hay que recordar adicionalmente que los sistemas de seguridad social (contributivos y no contributivos) generan un ahorro forzado en las personas, mismo que en alguna medida se ve reflejado en el desplegado mapa de color. Es importante mencionar que hay una incipiente cultura de ahorro que debe fortalecerse para conseguir más y mejores herramientas de financiamiento de la inversión interna pues hay que recordar que la mayoría de los países cuyos sistemas de pensiones tienen grandes reservas financieras invierten en el mercado bursátil interno y en general en papeles fiduciarios de corto y largo plazo tanto públicos como privados.

5.2.2. Acceso a Financiamiento

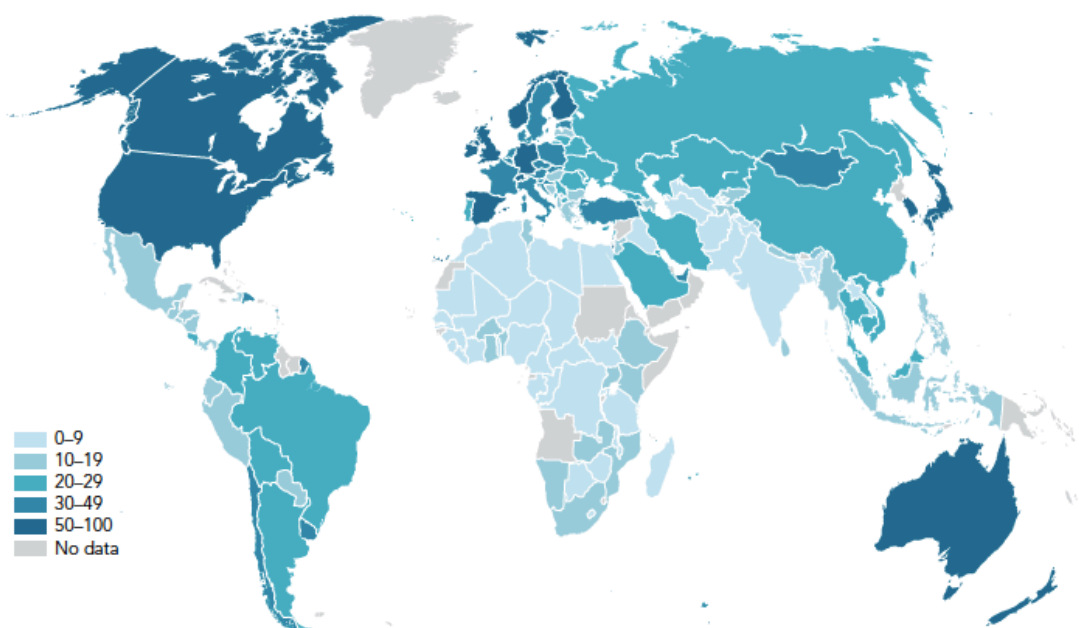
Las personas (agentes económicos deficitarios) necesitan acceder a los recursos de los agentes económicos excedentarios a través de los intermediarios financieros. Esta acción se conoce como acceso a crédito o financiamiento y básicamente va a depender de: nivel de bancarización de los agentes económicos en cada país, si los individuos deficitarios son sujetos de crédito (análisis crediticio), de la cantidad de liquidez disponible en el Sistema Financiero Nacional, de la demanda de crédito existente entre otros factores.

El crédito es uno de los elementos más regulados en los Sistemas Financieros a nivel de todos los países, pues la intermediación financiera utiliza un alto porcentaje de recursos de los agentes ahorradores o excedentarios que debe ser devuelto cuando éstos lo requieren, con el respectivo pago de una rentabilidad (tasa de interés pasiva). Los bancos por su parte cobran una tasa de interés (activa) y su rentabilidad proviene del *spread* o margen entre las dos tasas. Las instituciones financieras realizan dos tipos de análisis para la entrega de créditos: a) un análisis ex ante (denominado análisis crediticio) en donde se evalúa el perfil del prestatario, su capacidad de pago, garantías, colaterales y otros instrumentos legales para hacer viable el crédito, y; b)

análisis ex post en donde se monitorea el cumplimiento de los pagos y las demás cláusulas establecidas en el contrato de crédito.

A continuación, se presenta un mapa de calor con el porcentaje de personas que han accedido a crédito a nivel mundial.

Gráfico N°39: Porcentaje de personas por país que acceden a crédito a nivel mundial (2016)



Fuente: FINDEX 2017

Elaboración: FINDEX 2017

El primer elemento que debemos tomar en cuenta en el análisis de este gráfico es que el mapa de calor es más fuerte que el mapa de calor del ahorro para Iberoamérica; esto ratifica lo que se ha venido manteniendo a lo largo del reporte, en nuestra región existe una concentración de ingresos que hace que los ahorradores aparezcan en “porcentaje” como pocos pero con grandes sumas de dinero, mientras los tomadores de crédito o prestatarios son muchos más aunque en menores cantidades de dinero, es decir los mapas, en alguna medida, captan el proceso de distribución de riqueza en nuestra región.

Los países de Iberoamérica que mayor cantidad de prestatarios registran son España con un rango que oscila entre el 50 y el 100% del total de su población; Portugal, Uruguay y Chile con el 30 hasta el 49% del total de habitantes tomadores de crédito; entretanto países como Venezuela, Colombia, Brasil,

Bolivia, Argentina y Costa Rica registran un rango fluctuante de 20 hasta 29% del total de su población con acceso a crédito. Países como México, Panamá, Ecuador, Perú, Paraguay, Honduras, Guatemala, El Salvador, Nicaragua registran un acceso a crédito de entre el 10 y el 19% del total de su población. Los países restantes no poseen información o su cantidad de población que accede a crédito es inferior al 9% del total.

Un tema importante es que el crédito se concatena o enlaza con la posibilidad de emprendimiento de los ciudadanos que se presenta en el siguiente apartado.

5.2.3. Acceso a Medios de Pago

En general podríamos decir que las personas que poseen una cuenta bancaria tienen mayor probabilidad de acceso a medios de pago que les permiten efectuar transacciones, no solo con dinero efectivo, sino con medios de pago alternativos como: cheques, tarjetas de débito, crédito, transacciones electrónicas, transferencias, dinero electrónico entre otros mecanismos de pago existentes.

A continuación, se presenta un cuadro con el porcentaje de personas que tienen acceso a cuentas bancarias en cada país, la diferencia entre hombres y mujeres (género) y la diferencia entre el quintil más rico y el quintil más pobre de la población.

Cuadro No.7 Personas con Acceso a Cuentas, diferencia entre hombre y mujeres (H.M) y diferencia entre el quintil más rico y el quintil más pobre (R-P)

País	Con cuenta	Diferencia H-M	Diferencia R-P
1. Argentina	49%	-4%	18%
2. Bolivia	54%	nd	19%
3. Brasil	70%	5%	22%
4. Chile	74%	6%	12%
5. Colombia	46%	7%	18%
6. Costa Rica	68%	15%	16%
7. Cuba	nd	nd	nd
8. Ecuador	51%	18%	30%

9. El Salvador	30%	13%	18%
10. España	94%	4%	nd
11. Guatemala	44%	4%	23%
12. Honduras	45%	9%	20%
13. México	37%	8%	18%
14. Nicaragua	31%	13%	18%
15. Panamá	46%	9%	23%
16. Paraguay	49%	5%	17%
17. Perú	43%	17%	26%
18. Portugal	92%	nd	8%
19. R. Dominicana	56%	4%	23%
20. Uruguay	64%	7%	25%
21. Venezuela	73%	7%	22%

Fuente: FINDEX

Elaboración: propia

Como se puede apreciar, los países necesitan trabajar en dos cierres de brechas: a) género y, b) quintiles de ingresos (ricos y pobres) de la población con el objetivo de profundizar la inclusión financiera, la cultura financiera y el acceso a medios de pago alternativos al dinero en efectivo por parte de los agentes económicos.

El cuadro muestra que países como España (94%) y Portugal (92%) superan el 90% de personas con acceso a cuentas seguidos de países como Chile (74%), Venezuela (73%), o Brasil (70%), es decir que al menos 7 de cada 10 personas analizadas tienen acceso a cuentas bancarias.

La brecha entre hombres y mujeres es alta en países como Perú (17%) y Ecuador (18%) mientras entre los países con menos brecha se encuentran España, República Dominicana y Guatemala con el 4% cada uno. Un tema importante es que en Argentina la brecha es invertida, es decir que es mayor el número de mujeres con acceso a una cuenta bancaria que el número de varones.

Finalmente en cuanto a nivel de ingresos se refiere, la brecha entre ricos y pobres es más alta para el caso ecuatoriano en donde alcanza el 30% seguido por Perú con el 26% y Uruguay que registra un 25% de diferencia (brecha).

6.Evidencia Empírica del Emprendimiento y Primer Empleo en Iberoamérica

El emprendimiento en cualquiera de sus acepciones está intrínsecamente ligado al sistema capitalista, porque implica destinar recursos a la creación de una nueva actividad económica. Por eso, resulta de interés estudiar los niveles emprendimiento de un país como otra forma de analizar su potencial de crecimiento, de generación de nuevo empleo y/o de incrementar productividad. Más aún, al ser un tema que combina tanto factores de entorno como características intrínsecas del emprendedor, resulta de interés para diversas disciplinas como la psicología, la microeconomía, la economía laboral, las teorías de riesgo y la política pública (Solimano en Lora y Castellini, 2014).

Sin embargo, el propósito de revisar la evidencia empírica de emprendimiento y primer empleo en este reporte busca no solo verificar para Iberoamérica la validez de la idea generalizada de que en los países de la región el emprendimiento surge como una opción laboral presente, ante la falta de plazas de trabajo o ante la presencia de barreras de entrada al sector laboral; sino que además busca poner de relieve las implicaciones que tendría el emprendimiento para el bienestar de la población joven en el largo plazo, conforme avanza en edad.

En ese sentido, se presentará diversas medidas e indicadores de emprendimiento, tanto aquellas que se centran en medir las condiciones de entorno que habilitan el ecosistema de emprendimiento, como las que se centran en indicadores de creación de negocios y en el potencial de crecimiento que esto implica para las economías. Las dos mediciones se combinarán con otras variables como empleo, nivel de educación, e ingresos; y con variables demográficas, para entender los vínculos con el desarrollo a largo plazo.

6.1.Análisis de Datos sobre Emprendimiento y Primer Empleo en Iberoamérica

Una de las métricas más difundidas sobre emprendimiento es el Índice Global de Emprendimiento (GEI), realizado por el Instituto de Desarrollo y

Emprendimiento Global, el cual busca combinar en un solo indicador el estado de situación de 14 pilares que se consideran claves para el ecosistema de emprendimiento y que abarcan desde la percepción de oportunidad y el acceso a capital de riesgo hasta las perspectivas de mercado e internacionalización, entre otros⁹.

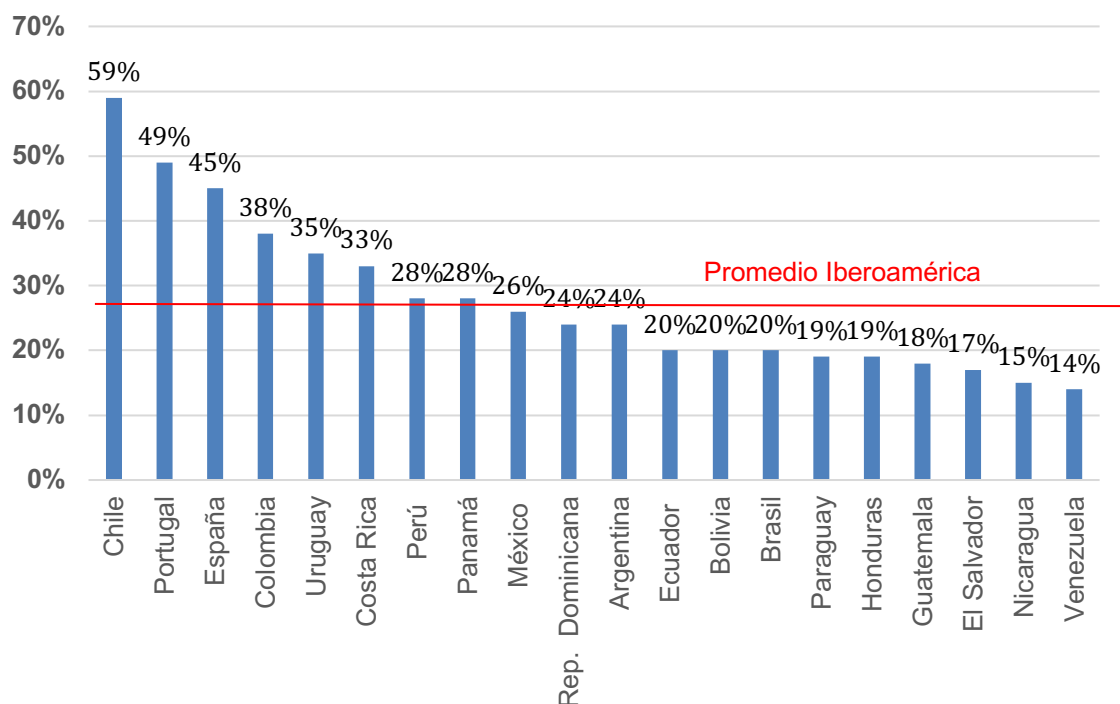
En los resultados del reporte 2018 de este índice, la región que en promedio mejor puntúa es Asia Pacífico, sobre todo gracias al pilar de innovación de productos. A nivel individual es Estados Unidos el país que lidera el listado, con una calificación de 84%. En el Gráfico N°40 se presenta las calificaciones de los países de Iberoamérica, donde se aprecia que la calificación promedio de la

⁹ El índice se desarrolla metodológicamente como la agregación de resultados referentes a 14 componentes considerados cruciales en la generación de un ecosistema propicio para el emprendimiento. Cada uno de ellos procura responder una pregunta asociada a dicho pilar, tal como se resume en la siguiente tabla:

Componente	Pregunta a la que responde
1. Percepción General de Oportunidades	¿Puede la población identificar oportunidades para iniciar un negocio y facilita el entorno institucional la materialización de dichas oportunidades?
2. Destrezas para emprender	¿Basada en sus propias percepciones y en la accesibilidad al sistema de educación superior, tiene la población las destrezas necesarias para empezar un negocio?
3. Aceptación del riesgo	¿Están dispuestos los individuos a tomar el riesgo de iniciar un negocio? ¿Es el entorno institucional bajo en riesgo o, por el contrario, genera este un factor adicional de riesgo al emprendimiento?
4. Networking	¿Se conocen las emprendedoras y los emprendedores entre sí; y cómo están concentradas geográficamente sus redes?
5. Cultura	¿Cómo percibe el país al emprendimiento? ¿Es el emprendimiento una opción fácil de tomar o hace la corrupción del emprendimiento una opción más difícil que otras opciones de carrera?
6. Percepción de Oportunidad según Emprendedores	¿Están las emprendedoras y los emprendedores motivados por la oportunidad más que por la necesidad; y hace el gobierno que la opción de emprendimiento sea sencilla?
7. Absorción de tecnología	¿Es el sector de tecnología amplio y pueden los negocios absorber rápidamente nuevas tecnologías?
8. Capital Humano	¿Son las emprendedoras y los emprendedores personas con alta educación, debidamente entrenadas en negocios y aptas para moverse libremente en el sector laboral?
9. Competencia	¿Están los emprendimientos creando productos y servicios únicos y aptos para ser insertados en el mercado?
10. Innovación de productos	¿Es el país capaz de desarrollar nuevos productos y de integrar nueva tecnología?
11. Innovación de procesos	¿Son los negocios capaces de utilizar nueva tecnología y de acceder a capital humano de alta calidad, sobre todo en los campos de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM)?
12. Aceleración del emprendimiento	¿Tienen los emprendimientos intenciones de crecimiento y la capacidad estratégica de alcanzar dicho crecimiento?
13. Internacionalización	¿Tienen los emprendimientos interés de acceder a los mercados globales, y es la economía suficientemente compleja para producir ideas de valor a nivel global?
14. Capital de riesgo	¿Hay capital disponible tanto de inversionistas individuales como institucionales?

región es de apenas 28% y que el país con mejores resultados en la región es Chile, con 59% que, si bien está muy por encima de la media, implica una calificación bastante menor a la del país líder del ranking global.

Gráfico N°40: Resultados del Índice Global de Emprendimiento 2018, para Iberoamérica



Fuente: El Índice Global de Emprendimiento 2018

Elaboración: Propia

Para analizar de manera más detallada, en la Cuadro N°8 se presentan los resultados globales del índice, junto con los resultados individuales de cada país en los catorce pilares que lo componen. De esta manera se puede concluir algunos aspectos de interés. En primer lugar, se verifica que los componentes más débiles para generar un ecosistema propicio al emprendimiento en Iberoamérica son el de internacionalización, el de innovación de procesos y el de capital de riesgo, que tienen una calificación en promedio de 20%, 21% y 22%, respectivamente.

Estos datos permiten construir una primera imagen de los elementos que se deben mejorar en temas de emprendimiento a nivel regional.

Cuadro N°8: Resultados de Iberoamérica en el Índice Global de Emprendimiento, por país según componente del Índice

	GEI	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Chile	59%	82%	90%	100%	71%	63%	63%	55%	58%	37%	100%	32%	67%	37%	64%
Portugal	49%	49%	62%	66%	33%	55%	63%	55%	33%	41%	44%	56%	40%	72%	49%
España	45%	41%	81%	69%	64%	34%	57%	67%	39%	39%	46%	53%	25%	23%	53%
Colombia	38%	58%	53%	27%	39%	28%	26%	45%	47%	20%	71%	20%	75%	48%	30%
Uruguay	35%	50%	44%	37%	55%	57%	37%	46%	28%	28%	73%	21%	44%	24%	12%
Costa Rica	33%	43%	70%	33%	49%	51%	40%	18%	21%	31%	46%	31%	29%	22%	23%
Perú	28%	43%	30%	43%	52%	25%	38%	19%	32%	19%	47%	11%	41%	13%	24%
Panamá	28%	31%	26%	55%	68%	23%	18%	9%	24%	38%	79%	19%	11%	34%	13%
México	26%	43%	15%	41%	67%	10%	29%	31%	20%	28%	45%	20%	22%	20%	15%
Rep. Dominicana	24%	24%	46%	15%	50%	30%	21%	6%	38%	16%	49%	19%	35%	31%	10%
Argentina	24%	15%	76%	2%	40%	18%	18%	45%	28%	20%	29%	27%	32%	9%	39%
Ecuador	20%	16%	50%	7%	35%	17%	23%	21%	23%	29%	29%	19%	12%	7%	22%
Bolivia	20%	13%	38%	13%	38%	24%	5%	10%	19%	20%	71%	13%	29%	15%	24%
Brasil	20%	35%	33%	17%	63%	37%	11%	18%	9%	35%	22%	16%	14%	4%	13%
Paraguay	19%	31%	23%	15%	22%	17%	20%	19%	16%	19%	36%	10%	23%	10%	13%
Honduras	19%	27%	16%	8%	26%	24%	18%	9%	13%	27%	88%	6%	14%	13%	10%
Guatemala	18%	21%	13%	25%	21%	24%	25%	11%	10%	33%	100%	6%	20%	1%	7%
El Salvador	17%	27%	23%	12%	41%	24%	17%	5%	22%	21%	16%	3%	20%	13%	13%
Nicaragua	15%	12%	9%	2%	27%	19%	14%	8%	18%	18%	74%	10%	9%	10%	6%
Venezuela	14%	5%	78%	2%	34%	9%	2%	13%	14%	9%	12%	30%	15%	3%	6%
PROMEDIO IBEROAMÉRICA	28%	33%	44%	29%	45%	29%	27%	26%	26%	26%	54%	21%	29%	20%	22%

Componentes

- | | |
|--|------------------------------------|
| 1. Percepción General de Oportunidades | 8. Capital Humano |
| 2. Destrezas para emprender | 9. Competencia |
| 3. Aceptación del riesgo | 10. Innovación de productos |
| 4. Networking | 11. Innovación de procesos |
| 5. Cultura | 12. Aceleración del emprendimiento |
| 6. Percepción de Oportunidad según Emprendedores | 13. Internacionalización |
| 7. Absorción de tecnología | 14. Capital de riesgo |

Fuente: Índice Global de Emprendimiento 2018

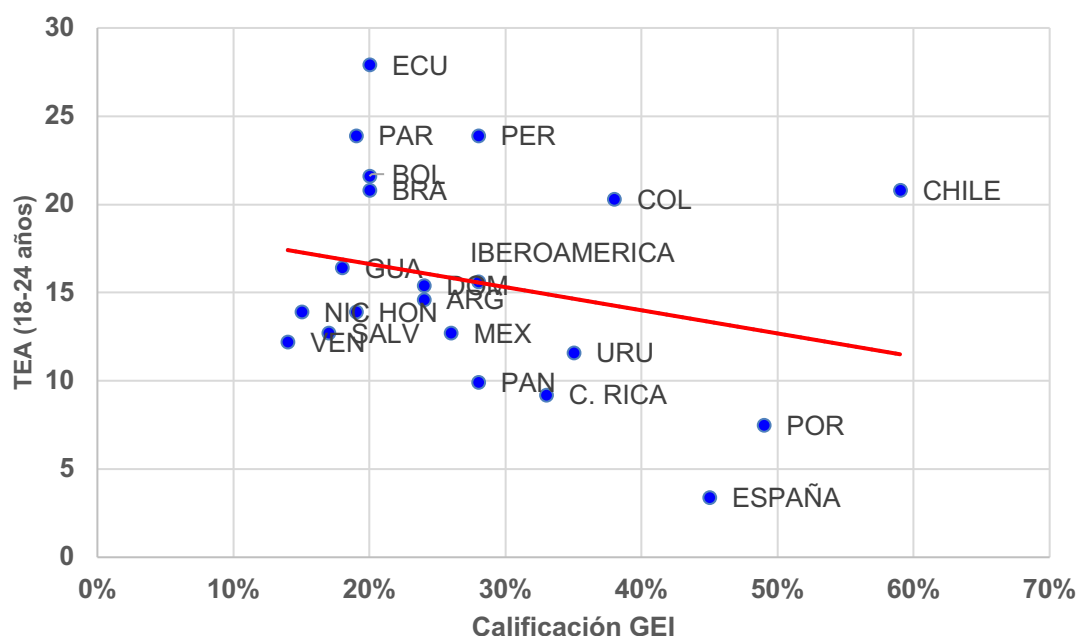
Elaboración: Propia

Entrando más detalladamente a comparar las calificaciones individuales, se esperaría que los países con menor calificación en el índice global tengan calificaciones bajas también en los componentes individuales. Sin embargo, vemos que en componentes como el 2. Destrezas para emprender, 9. Competencia y 10. Innovación de productos, esa regla no se cumple tan linealmente. Es así, que se evidencia que países con calificaciones globales bajo la media regional, como Brasil, Bolivia, Honduras o Guatemala, presentan altas calificaciones en estos componentes, lo cual implica que, pese a que el entorno general de emprendimiento a nivel país no es el mejor, se evidencian capacidades individuales de emprender (componente 2), y efectividad en la innovación de productos que logran penetración en el mercado (componente 9 y 10). De manera semejante hay casos como Colombia, que pese a ocupar el

cuarto puesto de la región en el resultado global del índice, muestra calificaciones muy por debajo de la media regional, en algunos de los componentes como 3. Aceptación del riesgo, 4. Networking, 5. Cultura y 6. Percepción de Oportunidad según emprendedores. Esto implicaría, que las condiciones de emprendimiento son más favorablemente evaluadas de lo que las emprendedoras y los emprendedores de dicho país perciben. Con ese resultado, además, queda en evidencia un aspecto metodológico fundamental, el hecho de que este índice evalúa sobre todo las condiciones habilitantes del ecosistema de emprendimiento y no el emprendimiento en sí, entendiendo a este como la puesta en marcha de nuevos negocios.

Por tanto, se hace necesario contrastar los resultados de este índice con indicadores de emprendimiento que den cuenta de las decisiones de emprendimiento como tal. Para ello, el Gráfico N°41 presenta una comparación de resultados para países iberoamericanos entre las calificaciones GEI 2018 y la Actividad Emprendedora Total en fase inicial de los jóvenes entre 18 y 24 años.

Gráfico N°41: Índice Global de Emprendimiento 2018 vs. Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 18-24 años, para países iberoamericanos.



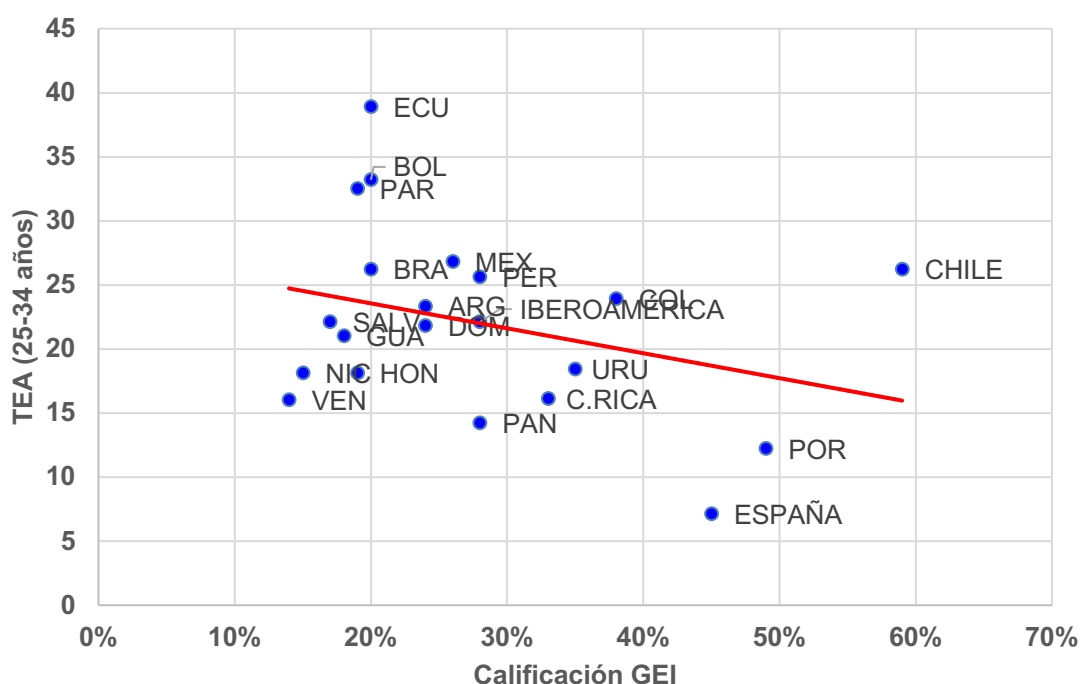
Fuente: Índice Global de Emprendimiento 2018 y Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica

Elaboración: Propia

En esta ilustración, llama la atención que los países con mejor calificación en el Índice Global de Emprendimiento no son necesariamente aquellos donde mayor actividad emprendedora en fase inicial existe, al menos en este grupo etario. Esto se evidencia sobre todo en los casos de Portugal y España, que ocupando el segundo y tercer lugar en el ranking regional de Iberoamérica del GEI, presentan las dos menores tasa de actividad emprendedora de la región, 7,5% y 3,45%, respectivamente; y muy por debajo de la TEA promedio regional que es 15,6% para el grupo de jóvenes entre 18 y 24 años.

Al hacer la misma comparación, con el grupo de jóvenes entre 25-34 años, los resultados evidencian el mismo comportamiento (Gráfico N°42).

Gráfico N°42: Comparación Índice Global de Emprendimiento 2018 vs. Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 25-34 años, para países iberoamericanos.



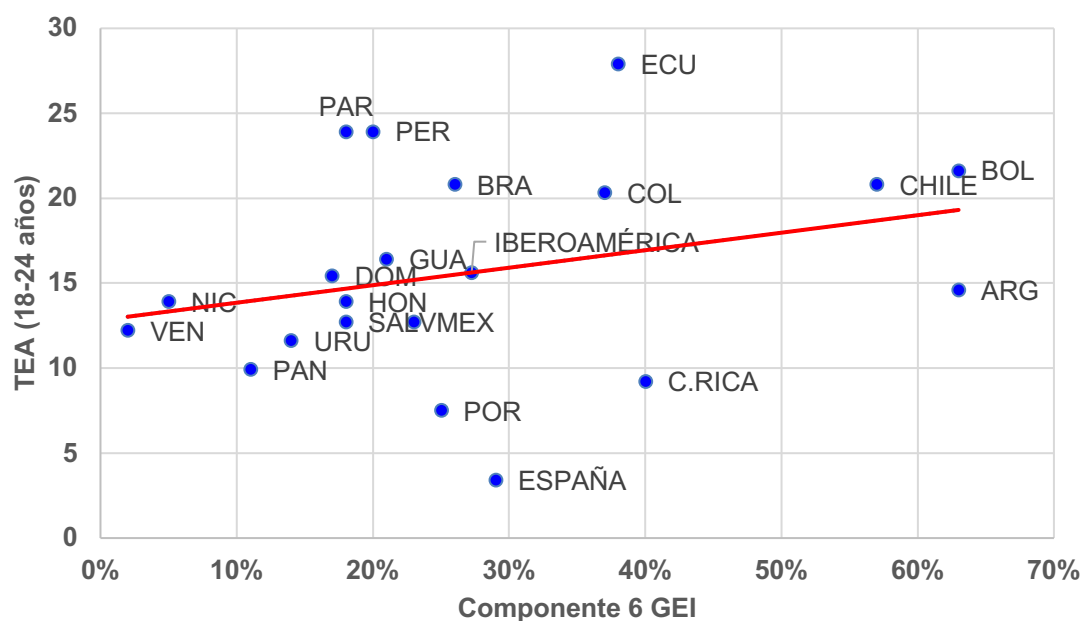
Fuente: Índice Global de Emprendimiento 2018 y Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica

Elaboración: Propia

En ambos gráficos, se puede verificar que los países de la región con las tasas más altas de actividad emprendedora total (TEA), Ecuador, Bolivia, Paraguay, Brasil, y México tienen calificaciones agregadas en el Índice Global de Emprendimiento GEI de 20% o menos.

El contraste de estos dos índices no solo demuestra con claridad que ambas métricas evalúan aspectos distintos del emprendimiento, sino que deja entrever que la decisión de emprender no siempre responde a un entorno favorable. Aquí podría sugerirse entonces que más que las condiciones del ecosistema en sí, para los países iberoamericanos podría resultar más relevante la percepción que tienen las emprendedoras y los emprendedores sobre este. Para comprobar esta hipótesis, los Gráficos N° 43 y 44 presentan un análisis de correlación entre la tasa de actividad emprendedora total (TEA) de la población joven y los resultados de países iberoamericanos en el componente 6 del Índice de Competitividad Global (GEI), el cual analiza la percepción de oportunidad de las emprendedoras y los emprendedores.

Gráfico N°43: Correlación componente 6 - Índice Global de Emprendimiento 2018 vs. Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 18-24 años, para países iberoamericanos

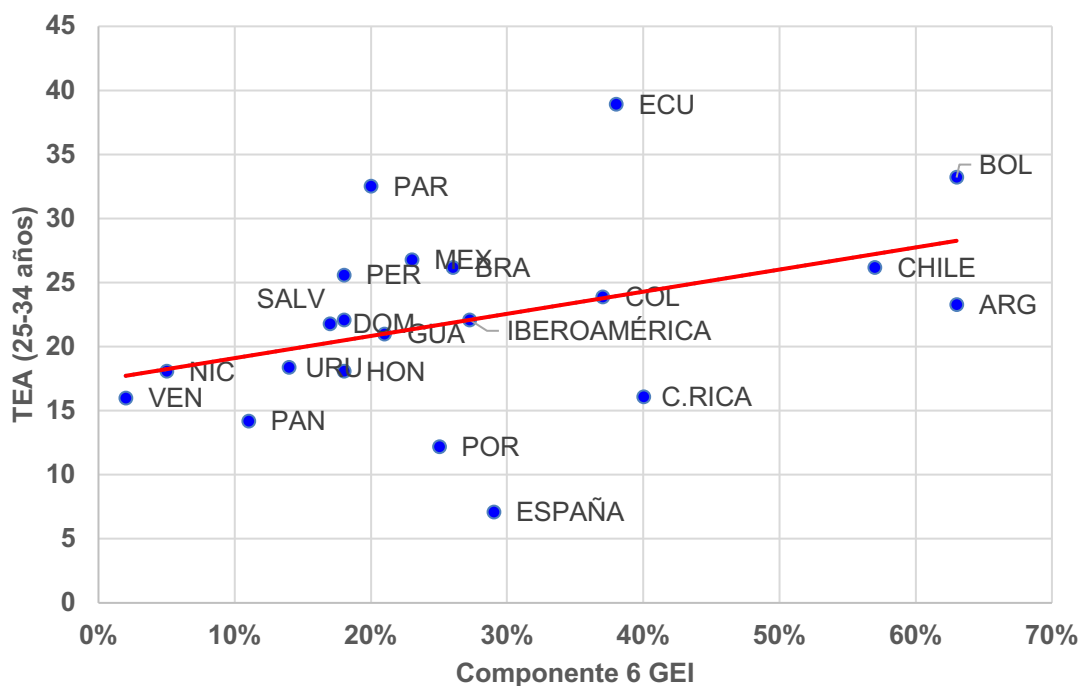


Fuente: Índice Global de Emprendimiento 2018 y Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica

Elaboración: Propia

Este primer gráfico muestra una correlación positiva baja entre la TEA y el GEI para un determinado grupo etario, resaltando el caso de países como Bolivia y Chile que muestran indicadores relativamente altos en los dos casos. Un caso de estudio más profundo sería el ecuatoriano que teniendo una actividad emprendedora alta en este rango etario no muestra un índice global de emprendimiento muy correlacionado, de hecho es inferior al 40%.

Gráfico N°44: Comparación componente 6 - Índice Global de Emprendimiento 2018 vs. Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 25-34 años, para países iberoamericanos



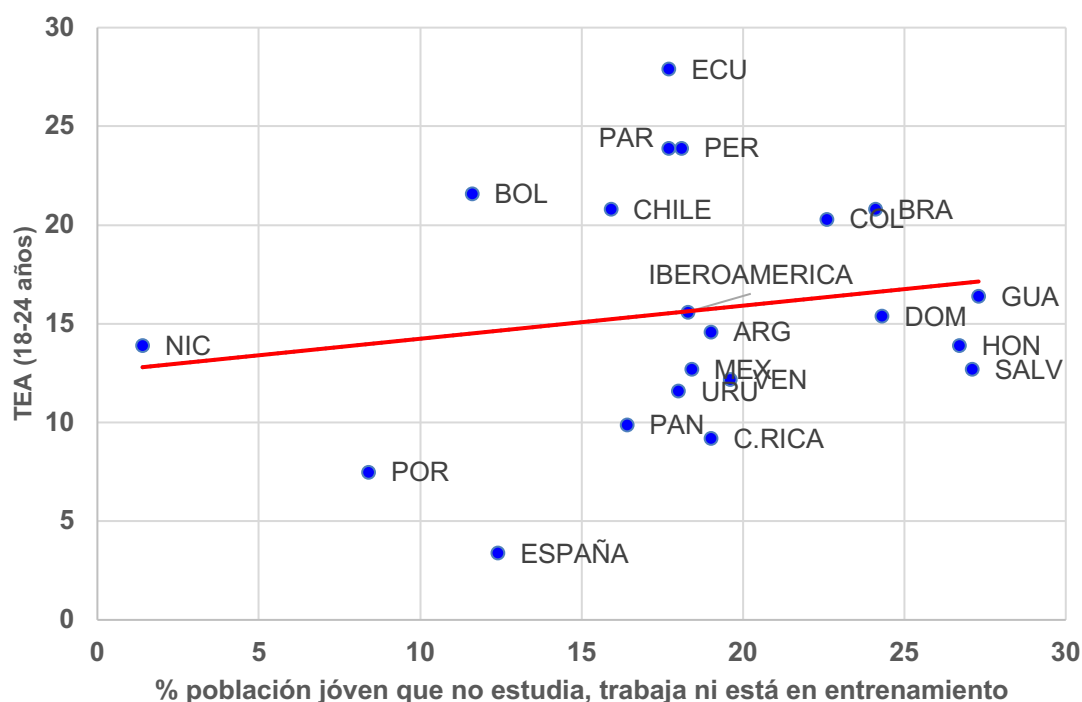
Fuente: Índice Global de Emprendimiento 2018 y Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica

Elaboración: Propia

Al analizar los gráficos en conjunto (18 a 34 años) y comparar las tasas de actividad emprendedora total de los jóvenes iberoamericanos con los resultados del componente 6 se evidencia una correlación positiva (aunque no muy fuerte), que implica que a mejor percepción de la oportunidad mayor tasa de actividad emprendedora total. Esto se cumple sobre todo para Bolivia y Chile. Sin embargo, vemos que existe un grupo de países con altas tasas de actividad emprendedora total, pese a que su calificación en el componente de percepción de oportunidad es menor a la media regional de 28, como es el caso de Paraguay, Perú, Brasil, México y República Dominicana. Explicar lo que ocurre en estos países requiere un análisis adicional que sobrepasa los objetivos de este estudio. En el apartado 3 de este reporte, al conceptualizar el emprendimiento, se diferenciaron dos factores conductores del mismo: la oportunidad y la necesidad. Este segundo, podría ser el que explique las altas tasas de emprendimiento aún cuando las mismas emprendedoras y los mismos emprendedores no tienen una percepción tan favorable de la oportunidad en sus países. El emprendimiento por necesidad se caracteriza según los

preceptos teóricos, como una forma de conseguir ingresos ante la falta de otras opciones laborales. En ese sentido, sería esperable que mientras mayor sea el porcentaje de población no empleada mayor sea la tasa de actividad emprendedora total. El Gráfico N°45 presenta una correlación en ese sentido para el caso de la población joven de países iberoamericanos.

Gráfico N°45: Correlación Actividad Emprendedora Total en fase inicial (% población) para jóvenes entre 18-24 años vs. % población joven (15-24 años) que no estudia, trabaja ni están en entrenamiento, para países iberoamericanos

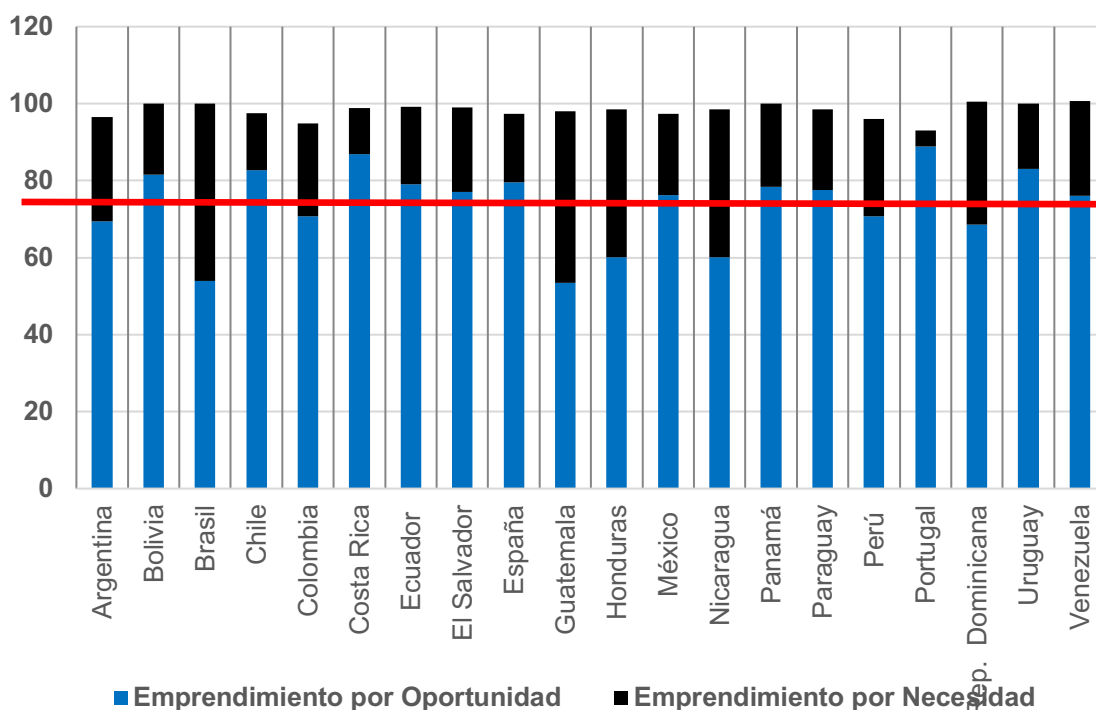


Fuente: Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica y ILOSTAT(fuentes nacionales)
Elaboración: Propia

Contrario a lo esperado, el gráfico evidencia una correlación apenas positiva. De hecho, los países con altas tasas de actividad emprendedora y a la vez altos porcentajes de población joven que no está empleada o en formación, como Ecuador, Paraguay, Perú, Bolivia y Chile, son países que también demostraban una correlación positiva entre emprendimiento y percepción de oportunidad. Esto guarda alineación con lo que el reporte de Monitoreo Global del Emprendimiento (GEM) 2018-2019 concluye, respecto de que es un mito que en las economías emergentes el emprendimiento es guiado mayormente por la necesidad.

De hecho, dicho reporte argumenta que, a nivel mundial, la mayoría del emprendimiento surge por oportunidad, y esto se evidencia en los resultados de emprendimiento por oportunidad vs. emprendimiento por necesidad que presenta el Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica. En el Gráfico N°46 se evidencia que en los jóvenes entre 18-24 años de Iberoamérica (en promedio) el emprendimiento por oportunidad representa el 78,8% de los casos. De hecho, en casi todos los países de la región, con excepción de Brasil, Guatemala y Nicaragua, el emprendimiento por oportunidad supera dos tercios de los casos. Portugal se destaca porque casi la totalidad del emprendimiento es motivado por la oportunidad.

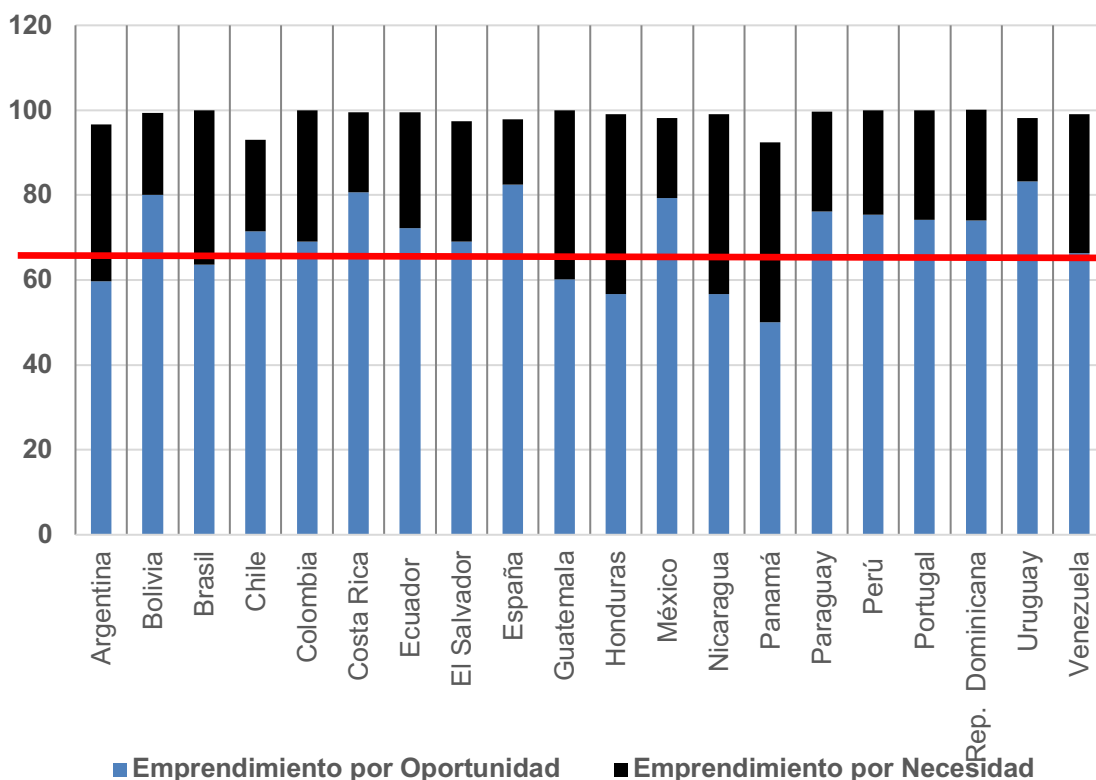
Gráfico N°46: Emprendimiento (% del Total de Actividad Emprendedora-TEA) de jóvenes entre 18-24 años en países iberoamericanos, según motivación para el emprendimiento.



Fuente: Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica 2019
Elaboración: Propia

En el caso de población joven entre 25 y 34 años, tal como se muestra en el Gráfico N°47, la tendencia general se mantiene, pero atenuada. El promedio regional de emprendimiento por oportunidad es de 67% de los casos. En este grupo etario se evidencia que en países como Argentina, Panamá, Colombia y Venezuela crece la porción de emprendimiento por necesidad, en comparación con lo que ocurría en el grupo de jóvenes de 18 a 24 años.

Gráfico N°47: Emprendimiento (% del Total de Actividad Emprendedora-TEA) de jóvenes entre 25-34 años en países iberoamericanos, según motivación para el emprendimiento.

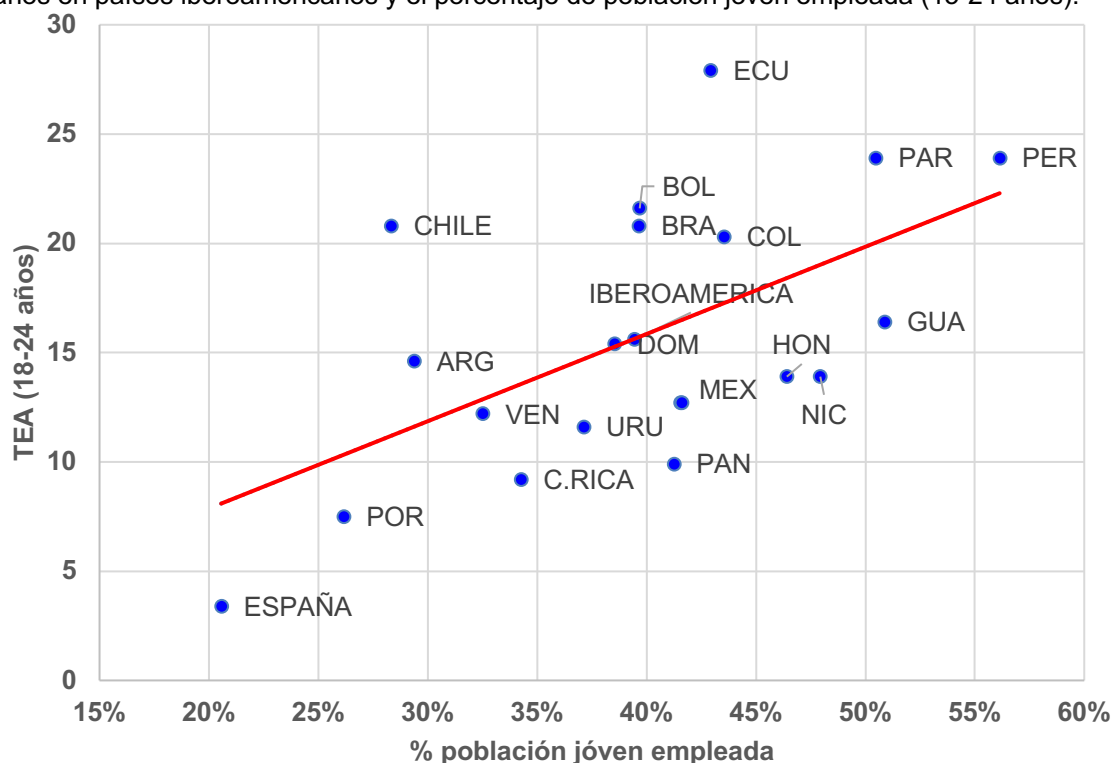


Fuente: Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica 2019

Elaboración: Propia

En ese contexto, si bien en Iberoamérica el emprendimiento motivado por oportunidad predomina, cabe evidenciar algunos matices interesantes. Al hacer un análisis de correlación entre la tasa de actividad emprendedora (TEA) y el nivel de empleo joven, en el Gráfico N°48, se verifica una correlación positiva. Esto quiere decir que a mayor porcentaje de la población joven con empleo mayor tasa de actividad emprendedora total, relación que se cumple con bastante precisión, salvo casos como el de Ecuador y el Chile cuya tasa de actividad emprendedora es bastante más alta que el promedio de la región sin tanta correspondencia con el porcentaje de población joven empleada.

Gráfico N°48: Correlación entre la Actividad Emprendedora total (TEA) de jóvenes entre 18-24 años en países iberoamericanos y el porcentaje de población joven empleada (15-24 años).

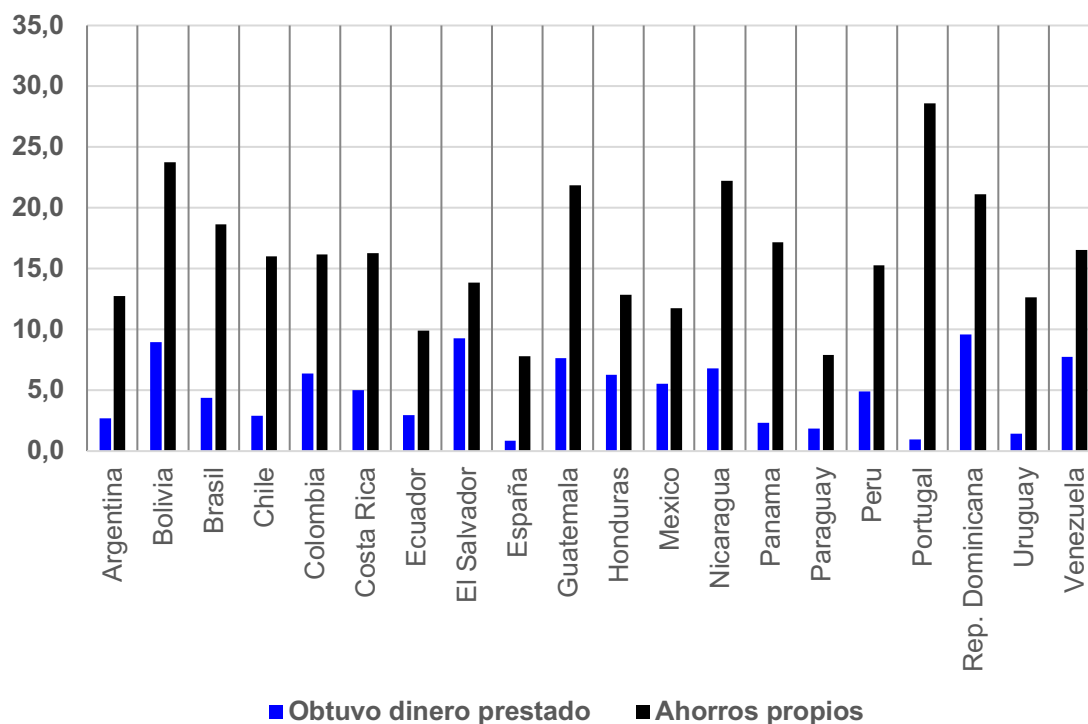


Fuente: Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica 2019 y estimaciones de la OIT y ONU (ILOSTAT)

Elaboración: Propia

Esta correlación positiva entre empleo y emprendimiento parecería de inicio contraria a la intuición. Sin embargo, cobra sentido cuando se retoma el análisis por componentes del Índice Global de Emprendimiento (GEI), donde se apuntaba que uno de los aspectos que limitan el emprendimiento en Iberoamérica es el acceso a capital de riesgo. En ese contexto, se podría intuir que el emprendimiento se da motivado por la oportunidad, pero viabilizado con ingresos y ahorros provenientes de salarios. El Gráfico N°49 presenta el porcentaje de población joven (entre 15-24 años) que obtuvo recursos para iniciar, operar o expandir un negocio en 2017. En este, se evidencia que en Iberoamérica en promedio solo 4,9% de este grupo etario obtuvo recursos con préstamos, mientras el 16,2% ahorró para este mismo fin.

Gráfico N°49: Fuente de obtención de recursos para iniciar, operar o expandir un negocio de jóvenes entre 15-24 años en países iberoamericanos



Fuente: Reporte de Inclusión Financiera del Banco Mundial, 2017.

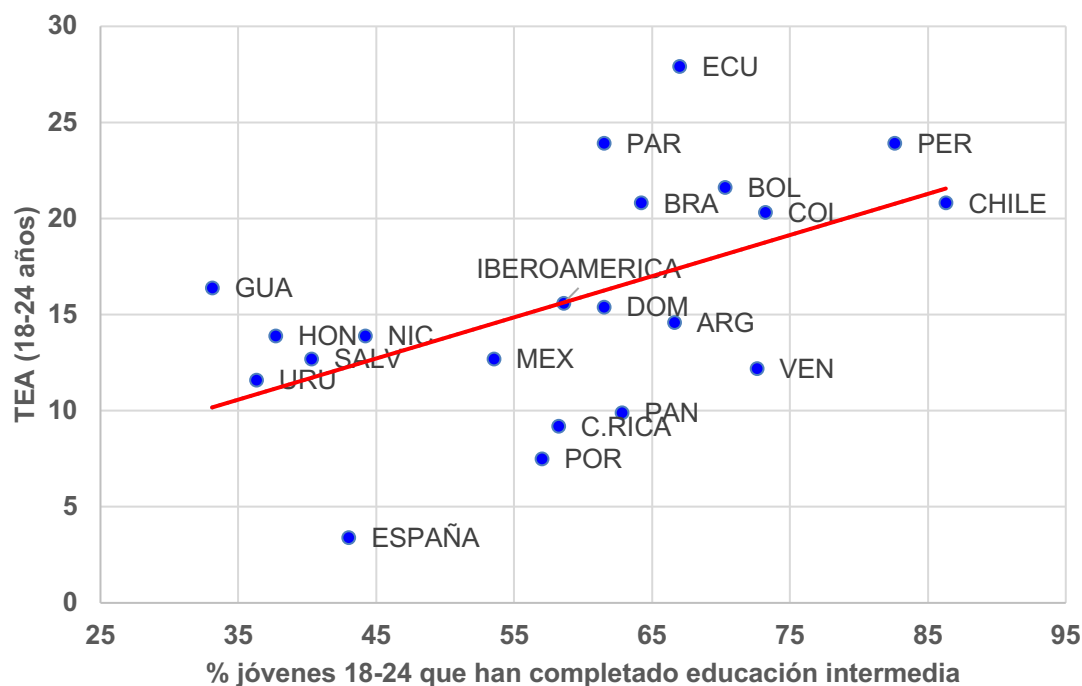
Elaboración: Propia

6.2. Estudio Correlacional entre Educación, Nivel de Ingresos y Emprendimiento

En la sección anterior, se ha dejado en evidencia que, si bien el ecosistema de emprendimiento de los países de Iberoamérica no es el más favorable en comparación con otras regiones, las tasas de actividad emprendedora son considerables, y este emprendimiento está sobre todo motivado por la oportunidad. En esta sección, se profundizará en el análisis, verificando la relación que el nivel de educación, y el nivel de ingresos tienen con el perfil de las emprendedoras y los emprendedores de la región, y en última instancia, con la posibilidad del emprendimiento en la región de generar impactos positivos en las economías de sus respectivos países.

En el Gráfico N°50, se compara la tasa de actividad emprendedora (TEA) de los jóvenes entre 18 y 24 con el porcentaje de ese grupo etario que ha completado al menos la educación intermedia y se evidencia una correlación positiva.

Gráfico N°50: Correlación entre el porcentaje de población joven (18- 24 años) que ha completado educación intermedia y la tasa de actividad emprendedora (TEA) para ese grupo etario, en países iberoamericanos.



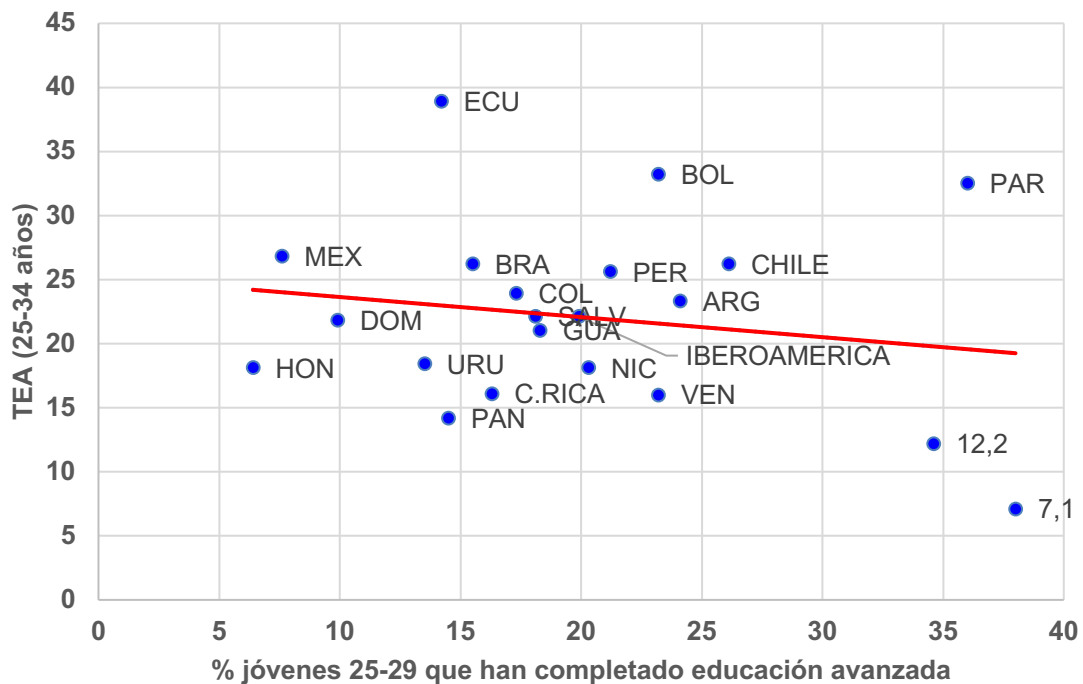
Fuente: Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica 2019 y Panorama Social de América Latina, 2018

Elaboración: Propia

La interpretación de dicha relación estadística entre las dos variables implica que los jóvenes que deciden emprender en su mayoría han completado la educación intermedia. Para este rango etario, que implica apenas el inicio de la vida laboral, además, se puede deducir que este resultado respalda la idea de que los jóvenes en Iberoamérica emprenden porque encuentran la oportunidad de hacerlo.

En el Gráfico N°51, se hace la misma correlación, ahora entre la actividad emprendedora de jóvenes entre 25-34 años y el porcentaje de jóvenes entre 25-29 que han terminado la educación avanzada. En este caso, se evidencia que existe una leve correlación negativa. Esto demuestra que en este grupo etario quienes emprenden no son mayoritariamente quienes han terminado la educación avanzada, lo cual ratificaría lo que se evidenció en la sección anterior, respecto de que en este grupo etario crece la porción de emprendedores motivados por la necesidad.

Gráfico N°51: Correlación entre el porcentaje de población joven (25- 29 años) que ha completado educación avanzada y la tasa de actividad emprendedora (TEA) para jóvenes entre 25-34 años, en países iberoamericanos



Fuente: Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica 2019 y Panorama Social de América Latina, 2018

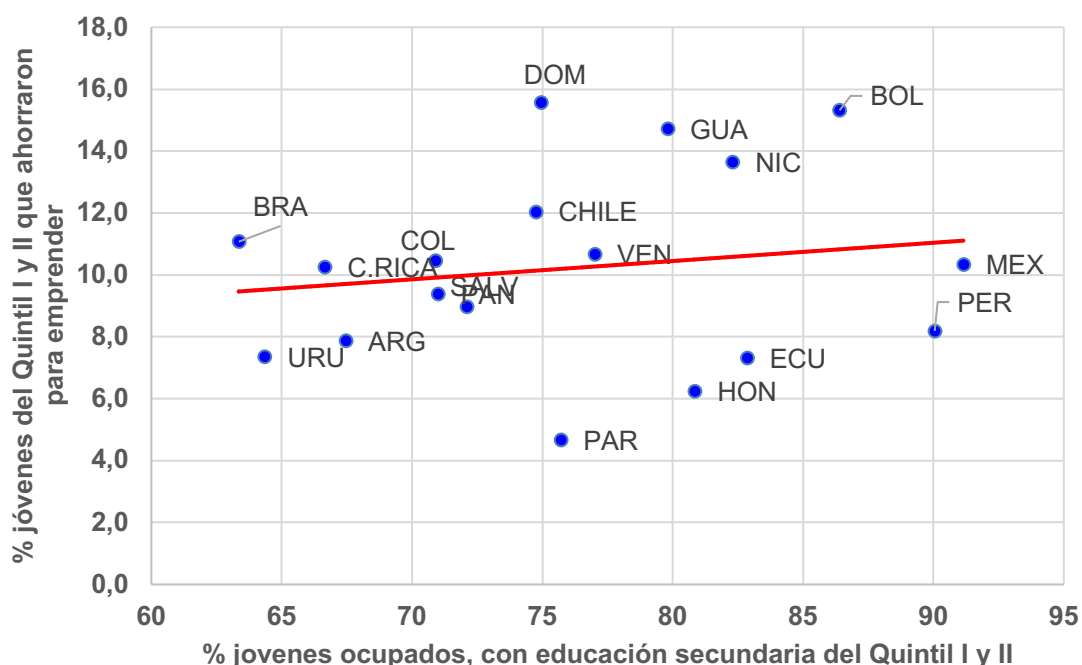
Elaboración: Propia

Esto podría explicar sobre todo los casos de países como Ecuador, México, Brasil y Colombia que presentan altas tasas de actividad emprendedora y bajas tasas de culminación de educación; o en el caso contrario, en España y Portugal, donde se presentan mayores tasas de culminación de estudios avanzados y poca actividad emprendedora. No obstante, cabe anotar casos como el de Paraguay donde vemos que la tendencia regional no se cumple, y donde se evidencia un porcentaje de jóvenes que han completado estudios terciarios, similar al de España y Portugal, y a la vez se presentan altas tasas de emprendimiento. Esto guarda consistencia con los resultados presentados en la sección anterior, donde para el caso paraguayo, el emprendimiento por oportunidad (para este rango etario) continuaba siendo predominante en relación con el emprendimiento por oportunidad, y estaba por sobre la media regional.

Ahora bien, detrás de la relación entre emprendimiento y educación, subyace el nivel de ingresos como una variable estructural que afecta las posibilidades

tanto de culminación de estudios como las oportunidades profesionales futuras. En ese contexto, se presenta un análisis de correlación entre el nivel de ocupación joven, según nivel de educación y quintil de ingreso con el porcentaje de jóvenes que ahorran para emprendimiento. En primera instancia se analiza la situación de los quintiles 1 y 2. El Gráfico N°52 muestra una relación apenas positiva entre el porcentaje de jóvenes ocupados que han terminado secundaria y el porcentaje de jóvenes que ahorran para emprender. Esto podría deberse sobre todo a que los jóvenes en esta situación perciben ingresos para subsistencia, con poca posibilidad de ahorro.

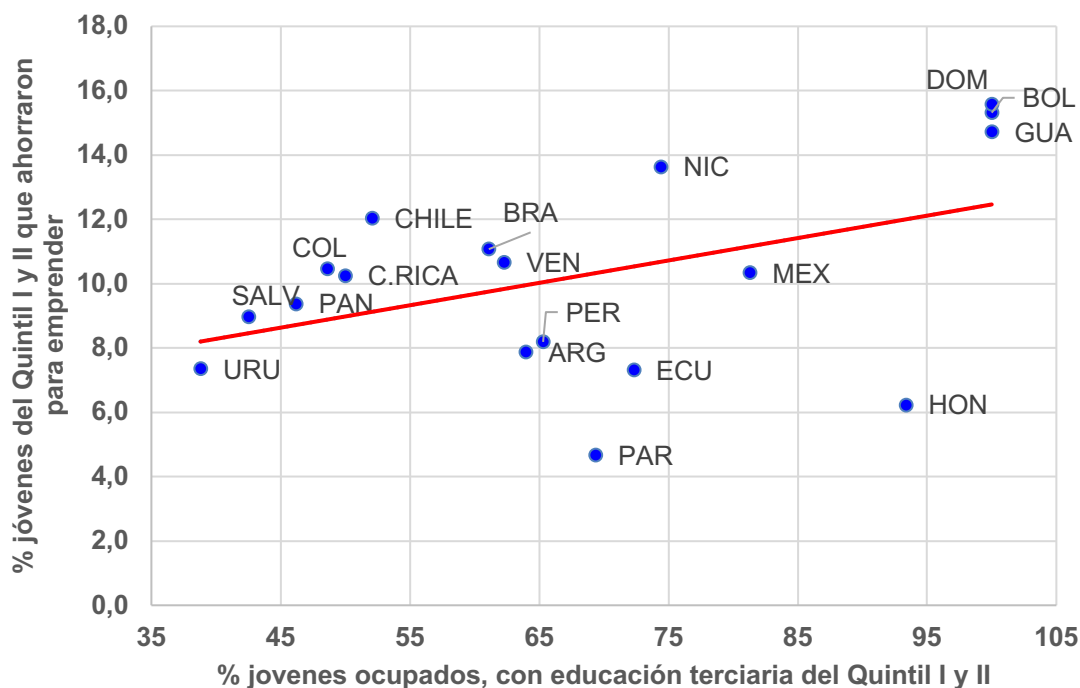
Gráfico N°52: Correlación entre porcentaje de jóvenes (15-29 años) del Quintil 1 y 2 que han terminado secundaria y están ocupados y porcentaje de jóvenes (15-29 años) que ahorran para emprendimiento



Fuente: CEPAL 2016 y Reporte de Inclusión Financiera del Banco Mundial, 2017
Elaboración: Propia

Al hacer la misma comparación para jóvenes del mismo grupo de ingresos (Quintiles 1 y 2) pero con educación terciaria terminada, se evidencia que el hecho de tener empleo sí tiene una relación positiva más fuerte con la posibilidad de ahorrar, tal como se presenta en el N°53. Esto se explica en el hecho de que un mayor nivel de educación seguramente permite obtener salarios más altos, que a su vez viabilizan el ahorro.

Gráfico N°53: Correlación entre el porcentaje de jóvenes (15-29 años) del Quintil 1 y 2 con educación terciaria y están ocupados, y el porcentaje de jóvenes (15-29 años) que ahorran para emprendimiento

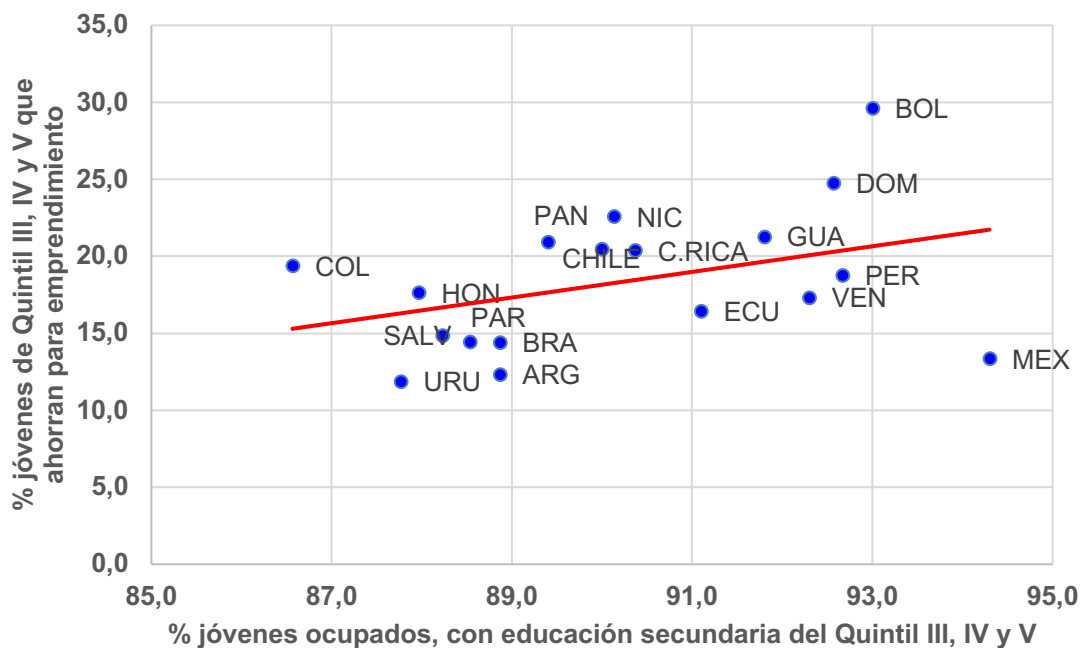


Fuente: CEPAL 2016 y Reporte de Inclusión Financiera del Banco Mundial, 2017
Elaboración: Propia

Al hacer el mismo análisis de correlación para jóvenes de los quintiles de ingresos más alto, se obtienen resultados mixtos. Para aquellos que solo han terminado estudios secundarios, el nivel de ocupación sí muestra una correlación positiva con el ahorro para emprendimiento, tal como se evidencia en el Gráfico N°54. Esto implicaría que, si bien provienen de hogares con mejor situación económica, es el factor empleo el que permite un nivel de ingresos que viabiliza el ahorro para emprendimiento.

Existen ciertos datos considerados *outliers* (atípicos) que deberían ser estudiados con mayor profundidad como los casos de México y Bolivia que se alejan de la nube de puntos que se forma alrededor de la proyección realizada con la línea roja utilizando mínimos cuadrados ordinarios.

Gráfico N°54: Correlación entre porcentaje de jóvenes (15-29 años) del Quintil 3, 4 y 5 que han terminado secundaria y están ocupados; y porcentaje de jóvenes (15-29 años) que ahorran para emprendimiento



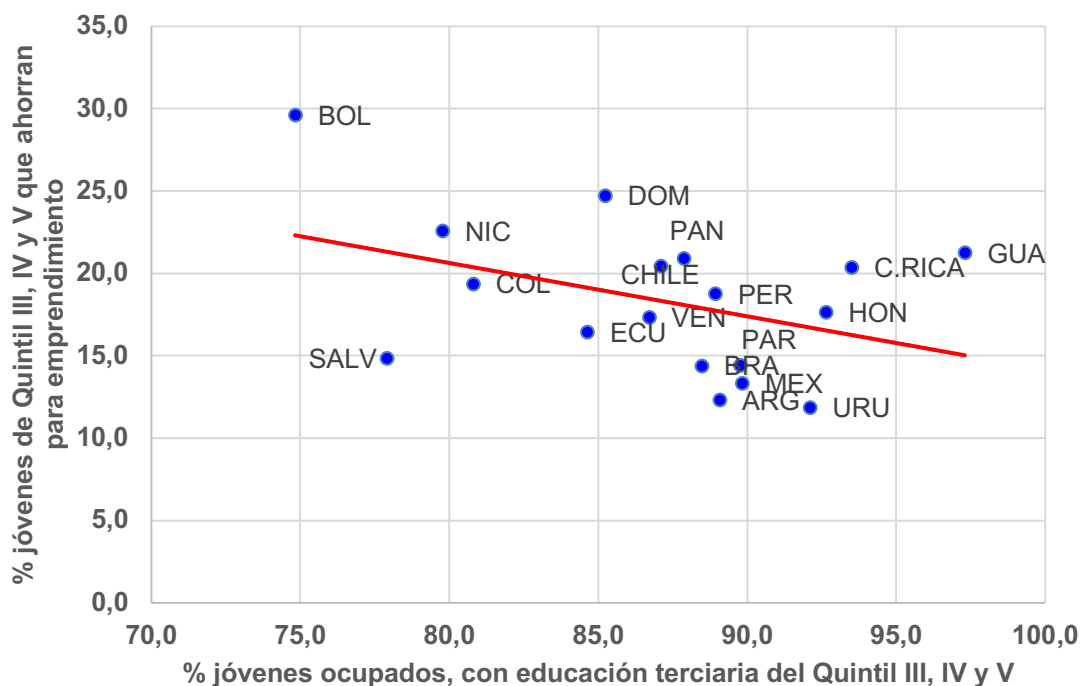
Fuente: CEPAL 2016 y Reporte de Inclusión Financiera del Banco Mundial, 2017

Elaboración: Propia

Por otro lado, cuando se hace el mismo análisis para jóvenes de estos mismos quintiles, pero que han terminado educación terciaria, el resultado es distinto. La correlación es negativa, tal como se presenta en el Gráfico N°55. Es decir, que para este grupo socioeconómico un mayor porcentaje de jóvenes empleados no resulta en un mayor porcentaje de jóvenes que ahorren para emprendimiento.

Las interpretaciones para que se obtenga este resultado, pueden ser diversas. La más latente radicaría en el hecho de que los jóvenes que pertenecen a grupos de ingresos más altos, seguramente tienen una dotación patrimonial inicial mayor que puede servir como músculo financiero a la hora de decidir emprender. Por tanto, el estar o no empleado no limita sus posibilidades de viabilizar un negocio. Esto no quiere decir que este grupo socioeconómico no destine recursos al ahorro, sino que implicaría que seguramente lo hacen con otros fines, distintos al emprendimiento.

Gráfico N°55: Correlación entre el porcentaje de jóvenes (15-29 años) del Quintil 3, 4 y 5 con educación terciaria y que están ocupados; y el porcentaje de jóvenes (15-29 años) que ahorran para emprendimiento



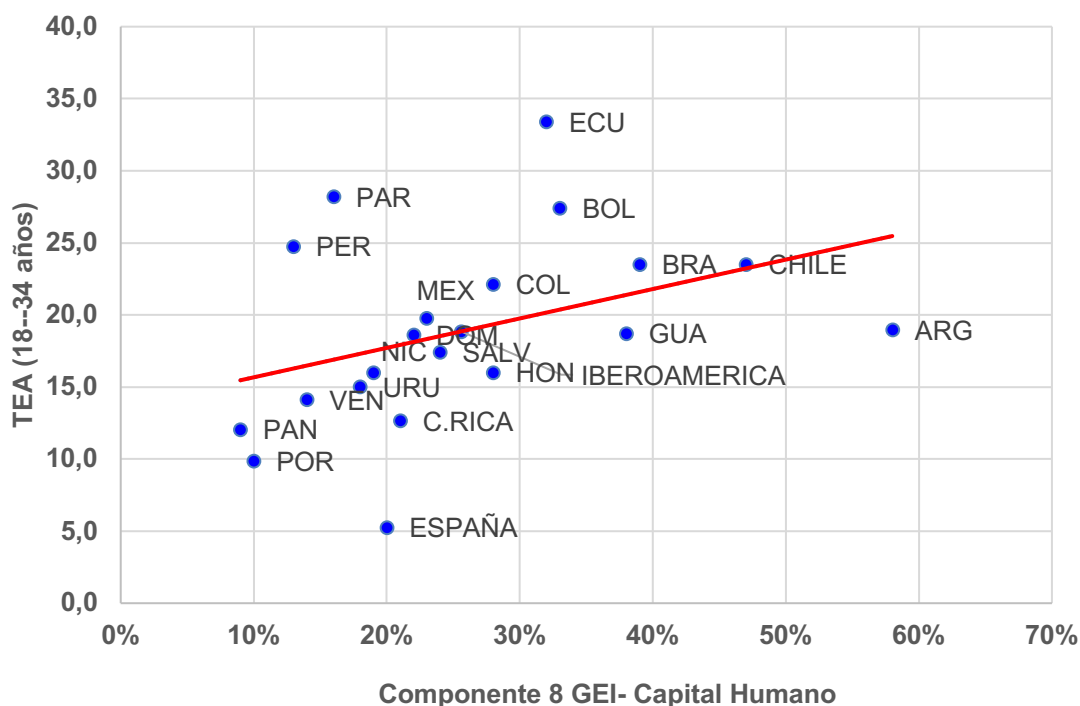
Fuente: CEPAL 2016 y Reporte de Inclusión Financiera del Banco Mundial, 2017

Elaboración: Propia

Hasta ahora se ha analizado el nivel de educación general como parte del perfil de quienes emprenden. Pero también es importante evaluar si en los países con la actividad emprendedora total, las emprendedoras y los emprendedores además haber culminado un cierto nivel de estudios, están debidamente entrenadas en negocios y son por tanto aptas para moverse libremente en el sector laboral.

Para esto, el Gráfico N°56 muestra la correlación entre la TEA con los resultados de cada país en el componente 8. Capital Humano del Índice Global de Emprendimiento (GEI). Los resultados muestran que en muchos de los países de la región existe una correspondencia entre el emprendimiento y las capacidades y entrenamiento específico en materia de negocios. Ese es el caso de los países que están más próximos a la línea de tendencia regional como Chile, Brasil, Nicaragua, Colombia, México, República Dominicana y El Salvador.

Gráfico N°56: Correlación total actividad emprendedora de jóvenes (18-34 años) y resultados del país en el componente de Capital Humano del Índice Global de Emprendimiento (GEI)



Fuente: Índice Global de Emprendimiento 2018 y Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica

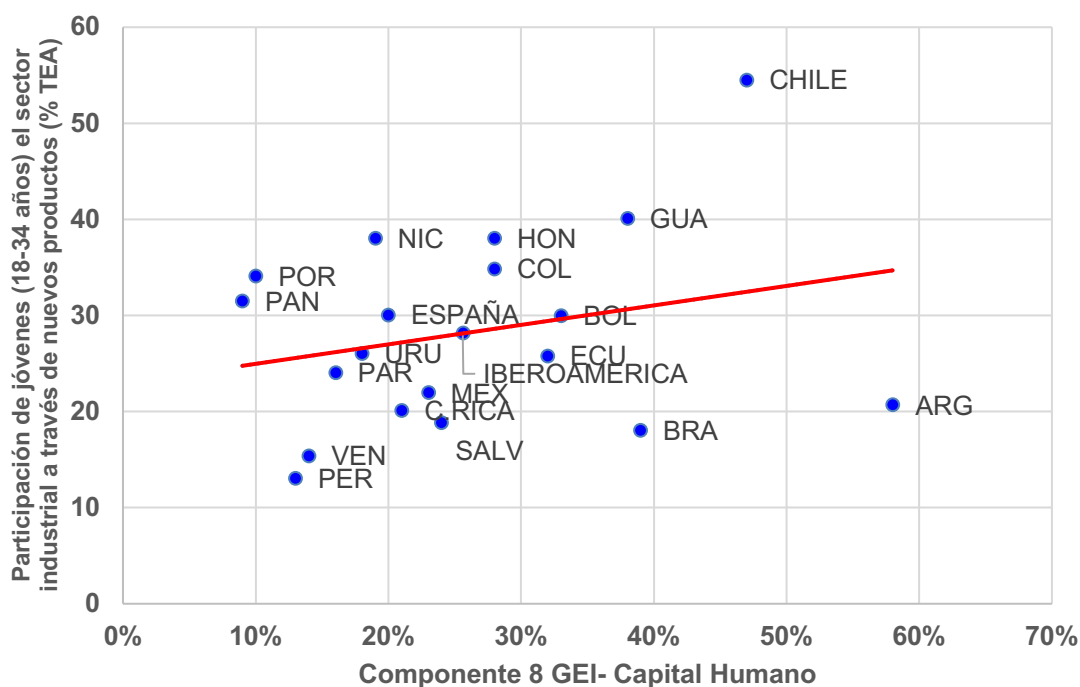
Elaboración: Propia

Sin embargo, una vez más Paraguay, Ecuador y Bolivia se muestran fuera de la tendencia, denotando altas tasas de emprendimiento que no se corresponden directamente con el nivel de capital humano existente en el país. Así también, se presentan casos como el de Argentina que demuestra tener mayor nivel de capital humano, pero que no está siendo destinado al emprendimiento.

Ahora bien, más allá de la educación como característica de las emprendedoras y los emprendedores, y de la educación entendida como capacidades para una emprendedora o un emprendedor, el mayor valor agregado que la educación puede aportar al emprendimiento es contribuir a que este sea de calidad y derive en beneficios no solo para quien emprende sino para generar mayor competitividad y productividad a las economías de sus respectivos países. Por tanto, se asume que la educación es catalizadora de la innovación, porque permite desarrollar nuevos productos y/o nuevas formas de introducirlos en el mercado.

Con ese precepto, el Gráfico N°57 muestra un análisis correlacional entre el nivel de capital humano de los países de Iberoamérica en el Índice Global de Emprendimiento y el porcentaje de participación de los jóvenes en el sector industrial, a través de nuevos productos. Conforme indica la teoría, se verifica una correlación positiva que se cumple de forma sistémica para casi todos los países de la región, salvo el caso de Chile que muestra la misma correlación, pero con una intensidad mucho mayor a la de la región; y el caso de Argentina que, si bien tiene un alto nivel de capital humano, no deriva en mayor innovación. Esto último sumado a lo evidenciado en el gráfico anterior, apuntaría a que, en Argentina, el capital humano está siendo ocupado en empresas ya constituidas o en trabajo independiente.

Gráfico N°57: Correlación total actividad emprendedora de jóvenes (18-34 años) y resultados del país en el componente de Capital Humano del Índice Global de Emprendimiento (GEI)



Fuente: Índice Global de Emprendimiento 2018 y Reporte de Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica

Elaboración: Propia

Adicionalmente, cabe destacar que, para algunos países, existe una correspondencia casi exacta entre el porcentaje de capital humano y el porcentaje de participación de los jóvenes en el sector industrial a través de nuevos productos. Esto se evidencia para el caso de Costa Rica, Guatemala, Perú y Venezuela y también para el promedio no ponderado de la región.

Queda entonces demostrada la importancia de la educación para propiciar emprendimiento que tenga un componente de innovación y que por tanto pueda derivar en beneficios para la economía agregada, y presumiblemente mayor probabilidad de éxito en el emprendimiento.

7. Perfiles por país del presente y futuro de la juventud en cuanto a Cultura Previsional, Competencias Financieras y Emprendimiento en Iberoamérica.

Este apartado está desarrollado en las fichas en EXCEL del documento adjunto.

8. Estrategia para fortalecer los objetivos de la OISS y el OIJ (acerca de):

La Organización iberoamericana de Seguridad Social y el Organismo Internacional de Juventud para Iberoamérica presentan este reporte como un documento de discusión y análisis para cumplir con objetivos como: a) impulsar las políticas públicas integrales orientadas hacia los jóvenes, b) incrementar la participación efectiva de los jóvenes en los procesos de toma de decisiones en favor de la juventud, c) fortalecer la promoción del empleo y el emprendimiento, d) fomentar la innovación y el uso de tecnologías, e) favorecer la integración regional en marco de la Agenda 2030, f) promover el reconocimiento y el ejercicio de los derechos de las personas jóvenes para alcanzar la ciudadanía plena, g) impulsar la cultura financiera de los jóvenes; h) conocer al situación de la cultura previsional en la región, especialmente en los jóvenes y i) fortalecer el conocimiento sobre las realidades de las juventudes iberoamericanas. En este contexto y, producto de haber desarrollado el presente reporte e investigación, se plantean las siguientes estrategias en cada uno de los ejes temáticos.

8.1. Cultura Previsional y sus valores

El reporte ha enfatizado la necesidad de un incremento de la cultura previsional a nivel de los jóvenes en Iberoamérica, a partir de la cual se incremente la capacidad de ahorro regional para inversión. El documento presenta suficiente evidencia empírica para correlacionar la cultura previsional con indicadores como: demografía, empleo, ahorro, desigualdad (GINI), educación, presión

tributaria en los países, producto interno bruto per cápita (PIB), afiliados a los sistemas de seguridad social mayores de 15 años y menores de 29 años y, los derechos y deberes ciudadanos en torno al tema de protección social.

La estrategia de la OISS y del OIJ con respecto a este punto debe ser en primera instancia divulgar el reporte a fin de que los ciudadanos conozcan de primera mano las relaciones de las diferentes variables que están inmersas en un estudio de cultura previsional. En segundo lugar, los esfuerzos deben estar encaminados a conseguir cambios sustanciales en el acceso de los jóvenes a empleo adecuado formal sin brechas de género, reducción de inequidades sociales, generación de capacidad de ahorro tanto a nivel individual como estatal partiendo del hecho que Iberoamérica (a excepción de la Península Ibérica) es la región más desigual del mundo, aunque no es la más pobre en términos de recursos financieros, económicos y naturales. En tercera instancia la OISS y el OIJ deben posicionar en la agenda pública de los países el fin del denominado “bono demográfico” y la propuesta de una estrategia para hacer frente a los retos que esto implicaría en el futuro en términos de cultura previsional, especialmente la sostenibilidad de los sistemas de pensiones. Un último punto deseable sería la creación de una plataforma de indicadores regionales que permita comparabilidad (actualizada) de la evolución de los países iberoamericanos en términos de cultura previsional y protección social.

8.2.Desarrollo Inclusivo financiero

En este apartado el reporte muestra relaciones importantes entre la cultura financiera, la inclusión financiera, el acceso a crédito, bancarización, capacidad de ahorro de los ciudadanos, la educación formal, la riqueza de un país definida por su producto interno bruto per cápita entre otras variables exploradas. Con la información existente el reporte hace una proyección hasta el 2080 en donde, si bien es cierto se reduce las brechas por género y quintiles de ingreso, no se logra la inclusión financiera total de los jóvenes, sino que simplemente se alcanzaría el 62%, es decir que 6 de cada 10 jóvenes cuenten con acceso al sistema financiero internacional.

La estrategia para la OISS y el OIJ resulta clara y directa en este tema, pues además de la divulgación del estudio para conocimiento de la línea base por parte de los ciudadanos jóvenes de los diferentes países, es necesario

modificar algunas condiciones actuales para lograr una profundización de la bancarización en el mediano plazo modificando así la trayectoria modelada para el futuro a partir de los datos existentes. En este punto es importante generar espacios para que los jóvenes discutan y propongan ideas que puedan presentar a los gobiernos iberoamericanos a fin de reducir las brechas financieras existentes en sus países. Elementos como el uso de la tecnología, el incremento de corresponsales no bancarios, *fintech*, el pago de transferencias contributivas y no contributivas por parte de los Gobiernos utilizando medios de pago del sistema financiero, el uso de las plataformas de las redes sociales y de consumo global (tiendas de internet) para alcanzar un nivel de bancarización más alto sería parte de los elementos que deberían aparecer sobre la mesa de debate del desarrollo financiero inclusivo. La población joven de Iberoamérica necesita mayor cultura financiera dicen las diferentes encuestas analizadas, pero esta cultura financiera debe tener un objetivo último que es incrementar la bancarización y el ahorro a nivel regional.

8.3. Emprendimiento y Primer Empleo

Este reporte ha develado que en la región el emprendimiento se da sobre todo por oportunidad, lo que abre una ventana de potenciales beneficios para la economía de los países y para el bienestar de la población joven en el largo plazo, siempre que las emprendedoras y los emprendedores tengan las condiciones adecuadas.

Una estrategia de cultura previsional que potencie el emprendimiento, por tanto, debe apuntar a la formación de capital humano, pues como de evidenció en el análisis crear capacidades específicamente relacionadas al emprendimiento deriva en negocios con componente de innovación, que a su vez promueve incrementos en rentabilidad y competitividad.

Complementariamente, este estudio demostró la necesidad de generar programas de acceso a recursos de financiamiento del emprendimiento, pues como se verifica en el análisis empírico esa esa una de las barreras para emprender y para que los emprendimientos crezcan. Este financiamiento debe

ser combinado, desde formas simples de financiamiento como préstamos en el sistema financiero con ahorro como colateral; hasta mecanismos más sofisticados y focalizados al emprendimiento como el capital de riesgo, capital semilla, capital ángel (financiamiento), entre otros.

9. Conclusiones

- a) Existe muy baja cultura previsional a nivel de los jóvenes en Iberoamérica, de hecho, la mayoría no ahorran ni tampoco les interesa estar inmersos en esquemas de seguridad social.
- b) Hay elementos propios de la región como la pobreza, la desigualdad, la falta de educación formal que influyen sobre la cultura previsional de los jóvenes, es decir no solo que a los jóvenes no les interesa la cultura previsional, sino que hay factores que hacen complicada la posibilidad de ahorro.
- c) El empleo formal y adecuado joven es el elemento fundamental para conseguir una mayor cultura previsional de los jóvenes a nivel regional.
- d) El análisis demográfico muestra una reducción de la población joven comprendida entre 15 y 29 años hasta el 2080, acompañada de un incremento de la población mayor de 60 años; es decir el aumento de la esperanza de vida y la reducción de la tasa de natalidad son elementos que están presentes en la caracterización de la juventud de hoy y de mañana a nivel regional; todo esto acompañado del fin del llamado bono demográfico.
- e) La pobreza medida a través del coeficiente de GINI es una variable influyente en la cultura previsional, cultura financiera y capacidad de emprendimiento de las personas.
- f) La educación secundaria y universitaria son variables transversales en la consecución de una mayor cultura previsional y cultura financiera de los ciudadanos jóvenes de entre 15 y 29 años.
- g) La cultura previsional está fuertemente influenciada por el género y nivel de ingresos (quintiles de pobreza) de los ciudadanos, lo cual debe ser erradicado con políticas sociales gubernamentales .

- h) La cultura financiera de los jóvenes en Iberoamérica está estrechamente correlacionada al nivel de bancarización, elemento importante para fomentar el ahorro, la cultura previsional e inclusive el emprendimiento.
- i) Los emprendedores jóvenes necesitan potenciar su talento humano y acceso a capital de riesgo para consolidar sus ideas de empresa en la práctica en cada uno de sus países.
- j) Los jóvenes emprendedores en Iberoamérica inician un negocio más por una oportunidad que por un tema de necesidad.
- k) La encuesta de cultura financiera corrida en varios países de la región muestra que las personas tienen dificultad en entender conceptos financieros como el interés compuesto mientras pueden describir conceptos más generales como la inflación.
- l) Existe una correlación positiva entre el producto interno bruto per cápita de los países y el gasto en protección social al igual que el nivel de bancarización de los habitantes de un país.
- m) Los países con mayor presión tributaria tienden a fortalecer sus esquemas de protección social; la paradoja es simple: ¿hay que primero crecer para luego redistribuir o viceversa?. La verdad que el estudio concluye que hay un efecto correlacional interdependiente entre las dos variables que implica que la región necesita crecer con redistribución para evitar los círculos de pobreza.
- n) La región necesita planificar políticas gubernamentales que coadyuven a una mejor distribución del ingreso.
- o) Los gobiernos deben ahorrar para financiar las políticas sociales; nuevamente aparece una dicotomía acerca de ¿qué es primero el ahorro la inversión en protección social?; la respuesta muy parecida a la de la conclusión “m”, hay que ahorrar para redistribuir y se necesita redistribuir para ahorrar, son variables con doble entrada.

10.Recomendaciones

- a) Es necesario construir un repositorio (bases de datos) de las cifras de la seguridad social en Iberoamérica, así por ejemplo el número de aportantes activos jóvenes a la seguridad social, número de jubilados y afiliados, gasto en prestaciones, etcétera. Esta base podría constituirse

en un elemento importante para futuras investigaciones al respecto de seguridad social, cultura previsional, protección social y otros temas afines en la región.

- b) Es importante tener encuestas o herramientas estadísticas que generen comparabilidad regional sobre cultura previsional, cultura financiera y emprendimiento a fin de tener cifras para todos los países de la región en todos los aspectos analizados.
- c) Hay correlaciones entre variables que deben ser estudiadas más a fondo, pues el ámbito de este trabajo no abarca un profundo estudio estadístico con análisis de r^2 , test de correlación de Pearson u otro tipo de pruebas que permitan evidenciar relación de causalidad o casualidad entre los hallazgos encontrados.
- d) Hay que trabajar en estudios futuros con las mismas variables para analizar el comportamiento de los indicadores, su evolución temporal y las políticas que los gobiernos han adoptado para mejorar la situación actual a lo largo del tiempo.
- e) Se debe fomentar el debate y los seminarios regionales sobre estos temas (cultura previsional, cultura financiera, emprendimiento) que permitan enriquecer la discusión y conseguir respuesta para las inquietudes regionales al respecto.

Bibliografía

Arza C, (2012) Pension Reforms and Gender Equality in Latin America. UNRISD Gender and Development Programme Paper. Geneva: United Nations Research Institute for Social Development.

Bosch, M., Melguizo Esteso, A., & Pagés, C. (2013). Mejores Pensiones, Mejores Trabajos (pp. 22-62). Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.

Bosma, N., & Kelley, D. (2018). Global Entrepreneurship Monitor (1st ed., pp. 14-62). Chile: Babson, Universidad del Desarrollo, KOEF Korea Entrepreneurship Foundation.

Brianol, G., & Quevedo, L. (2018). Midiendo la cultura financiera en estudiantes universitarios: El caso de la Facultad de Contaduría y Administración de la UASLP, 156. Retrieved from <https://riica2016.unican.es/wp-content/uploads/2016/06/RIICA-2016-Sesiones-Paralelas-Mesa-5-Comunicaciones.pdf>

Castillo, E. (1999). Functional networks with applications. Boston: Kluwer Academic Publishers.

CELADE, <https://celade.cepal.org/bdcelade/imila/>, Bases de Datos Demográficos

Collins, O. F., & Moore, D. G. (1964). The enterprising man (1st ed.). Michigan State Univ Pr.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Panorama Social de América Latina, 2018 LC/PUB.2019/3-P, Santiago, 2019.

Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2018). The Global Findex Database, 2017 [Ebook]. Washington DC: World Bank Group. Retrieved from <https://books.google.com.ec/books?id=IYxaDwAAQBAJ&printsec=frontcover&q=FINDEX+2017&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiU3Nfi39jnAhVKm-AKHftgBGoQ6AEIKzAA#v=onepage&q=FINDEX%202017&f=false>

Duarte, J. E. S. (2003). Franquicias. Una alternativa para emprendedores. Revista Escuela de Administración de Negocios, 47.

García, N., Grifoni, A., López, J. C., & Mejía, D. (2013). Financial Education in Latin America and the Caribbean.

Guerrero Ramiro (2006), El concepto de la Protección Social, Cuadernos de Protección social, publicado en "Gerencia Social, un enfoque integral para la gestión de políticas y programa sociales" 2008, ISBN: 978-958-97453-9-7

International Labour Organization. (2017). World Social Protection Report (1st ed., pp. 2-189). Geneva.

Krauskopf, D. (2019). Los marcadores de la juventud: la complejidad de las edades. Comisión Económica para América Latina.

Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5–6), 411-432.

Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380.

Mamani Carlo, A. H., & Villegas Garay, S. (2010). Las implicancias de los actuales sistemas previsionales basados en cuentas de capitalización individual, análisis del caso chileno. *Estudios Sociales*, 18(36), 78–98.

Noctor, M., Stoney, S., & Stradling, R. (1992). Financial literacy: a discussion of concepts and competences of financial literacy and opportunities for its introduction into young people's learning. National Foundation for Educational Research.

OCDE. (2012). Marcos y Pruebas de Evaluación de PISA. Pisa.

Oficina Internacional del Trabajo. (2017). Informe Mundial sobre la Protección Social (pp. 3-12). Ginebra.

Organización Internacional del Trabajo. (2020). Panorama Laboral América Latina y el Caribe (1st ed., pp. 19-116). Lima.

Rueda M. (2014). Cultura Previsional, http://www.cielolaboral.com/wp-content/uploads/2014/10/rueda_cultura_previsional.pdf

Soto San Andrés I, Sáinz de Murienta Guindalain F, González-Pernia JL, Sáenz Mora A, Morales K. (2018). Emprendimiento Juvenil en Iberoamérica, Una Clave Para la Empleabilidad. Organismo Internacional de la Juventud para Iberoamérica (OIJ)

Schuchardt, J., Hanna, S. D., Hira, T. K., Lyons, A. C., Palmer, L., & Xiao, J. J. (2009). Financial literacy and education research priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1).

Veciana, J. M. (1989). Características del empresario en España. *Papeles de Economía Española*, 39(40), 19–36.

Veciana, J. M. (1998). Teoría y Política de la Creación de Empresas. In Ponencia presentada en la "Jornada dels Economistes", del Col·legi d'Economistes de Catalunya. Barcelona.

Veciana, M., & Aut, U. (1999). Entrepreneurship as a Scientific Research. *José María Veciana*, 8(3), 23–68.

World Bank. (2015). Payment Aspects of Financial Inclusion (pp. 4-61). Washington DC.

World Bank, Data Base,
https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?most_recent_year_desc=false&view=map

Zambrano O, U.Berlin. (2004). Reforma de las Pensiones de Vejez en Venezuela en el Marco de las Reformas Estructurales en América Latina (cuarto nivel).

Zuluaga, J. C. (2010). Emprendimiento e Historia Empresarial. Apuntes para un diálogo interdisciplinario en América Latina, 1–32.



Organización Iberoamericana de Seguridad Social

Secretaría General
C/ Velázquez 105. 1ª planta
28006 Madrid · España
sec.general@oiss.org
www.oiss.org