

Calificaciones & Empleo

Dimensiones francesas y europeas de la formación y del empleo - convenio Piette/Céreq

LA OFERTA DE FORMACIÓN CONTINUA

Mirada de los prestatarios sobre su actividad

Desde hace treinta años la oferta de formación continua no ha dejado de transformarse y aumentar. Si bien estas evoluciones se conocen ahora, son escasos los trabajos que dan cuenta de las estrategias de posicionamiento de los prestatarios en ese mercado. El análisis de la manera en que los organismos de formación describen sus polos de competencias y su actividad permite aportar una nueva luz sobre estas estrategias, y al hacerlo, hace aparecer tres lógicas de posicionamiento, cada una con modos de regulación específicos. Así, el grueso de la facturación de la formación continua proviene de prestatarios centrados en contenidos de formación, mientras que otros organismos forman preferencialmente públicos específicos, como por ejemplo los demandantes de empleo, o preparan más bien a pasantes para certificaciones.

Al erigir una obligación colectiva de financiamiento, la ley de julio de 1971 favoreció el desarrollo de la formación continua en Francia. Después de una importante expansión, el mercado de la formación continua ciertamente evolucionó con menor fuerza en las últimas décadas, pero no ha dejado de aumentar y transformarse. Así, se contaban cerca de 42.000 organismos de formación en 2000, mientras que sólo eran 25.000 diez años antes. Su facturación pasó de 3,8 a 6.4 mil millones de euros durante este período, lo que representa un aumento del orden de 40% en euro constantes. Hay que observar que hoy el 85% del producto de la formación es generado por el 17% de organismos que facturan más de 150.000 euros anualmente. Paralelamente, la cantidad de pasantes prácticamente se duplicó en diez años, para franquear la barra de los 12 millones en 2000, mientras que la duración de las formaciones ha disminuido.

Estas evoluciones cuantitativas están acompañadas por evoluciones cualitativas. Así, la proporción de formaciones dedicadas al sector terciario administrativo aumentó en detrimento de las vinculadas con especialidades industriales. Estas evoluciones son tanto más llamativas en la medida en que intervienen en un contexto en el que la proporción de los organismos con fines de lucro ha crecido.

Más allá de estas observaciones no exhaustivas, el análisis de la manera en que estas diferentes categorías de prestatarios de formación describen su actividad y sus polos de competencias (cf. Recuadro 1) permite comprender mejor la estructuración de la oferta y hace aparecer diferentes estrategias de posicionamiento en el mercado de la formación continua. Así, globalmente, más del 90% del producto total de la formación continua se organiza hoy en torno a tres grandes lógicas:

- la primera define categorías de públicos y se articula con financiamientos específicos
- la segunda pone el acento en la certificación
- la tercera se inscribe en un enfoque de venta de contenidos de formaciones.

Una oferta de formación centrada en una lógica de públicos

Un quinto de la oferta de formación continua se posiciona en categorías particulares de pasantes: la mayoría apunta a los demandantes de empleo y al hacerlo está sujeta a financiamientos públicos; el resto está centrado en la formación de los asalariados, financiada por las empresas. Estos dos tipos de oferta no dejan de remitir a dos universos distintos, tanto por los principios a los que supuestamente responden como por los actores que controlan sus modalidades de aplicación.

- Las formaciones centradas en los demandantes de empleo responden a exigencias de calificación o de recalificación de los pasantes, en una perspectiva de acceso al empleo. El organismo que desea vender este tipo de formación debe proporcionar prestaciones cuyos contornos son definidos. No puede formular el contenido como pretende, así como tampoco puede fijar los precios. El encuentro entre la demanda de formación emanada de los poderes públicos y la oferta del prestatario se realiza en efecto en un espacio de precios administrados. Los poderes públicos están en el corazón de la regulación de este segmento de mercado de formación. Incluso se puede plantear que desempeñan un papel tutelar, dejando poco margen de decisión a los prestatarios en la configuración de su oferta.

Las formaciones destinadas a los demandantes de empleo generan un 14% del producto global de la formación continua y en lo esencial son realizadas por organismos públicos o del sector asociativo (cf. gráfico N°1). La formación de demandantes de empleo dispensada por los organismos del sector asociativo se inscribe generalmente en un enfoque de "tratamiento social" de los públicos con mayores dificultades, con los que se trata más de transmitir saberes básicos que saberes profesionales. El sector público, mayoritariamente representado por la AFPA (Asociación para la formación profesional de los adultos), interviene esencialmente en formaciones calificantes de nivel V (nivel CAP-BEP), para desempleados para los que la vuelta al empleo parece menos problemática.

- El 6% del producto de la formación continua proviene de prestaciones que responden a la demanda específica de las empresas, y no de los poderes públicos o los individuos. En ese caso, los prestatarios combinan las actividades de consultoría con las de formación: venden formaciones "a medida", cuyas modalidades y contenidos son de geometría variable. Esto explica que definan su posición en el mercado de la formación continua a partir de la clientela de la empresa y del público asalariado, y no a partir de una especialidad de formación. Sobre este segmento del mercado, los organismos que tienen como principal actividad la consultoría sobre negocios y gestión son claramente más numerosos que aquellos para los que la formación es la actividad principal. Sus competencias en materia de consultoría juegan fuertemente sobre la naturaleza de sus prestaciones. Generalmente conciernen al *management*, los métodos y técnicas de ventas, el pago y gestión de recursos humanos, la calidad, la seguridad o la informática. En este segmento de mercado, los comportamientos y las estrategias económicas de los prestatarios están regidos por la competencia, sin que el estado trate de imponer reglas. Las formaciones son

financiadas exclusivamente por las empresas. Este tipo de producto aparece como una punta de lanza de los organismos del sector privado lucrativo. En efecto, ganaron en este segmento del mercado de la formación continua y su oferta tiende a polarizarse en torno a los asalariados que ocupan puestos gerenciales.

Una oferta fundada en una lógica de certificación

Al lado de una oferta centrada en los públicos, el 15% del mercado de la formación continua se inscribe en una perspectiva de certificación: permite al pasante preparar un diploma, un título. Un certificado de calificación profesional (CQP), inclusive una habilitación o una certificación específica de ciertas profesiones reglamentadas. La certificación evalúa y autentifica competencias y saber hacer de un individuo respecto de una norma oficial. Para este tipo de formaciones, la autonomía de los prestatarios está limitada por toda una serie de reglas, relativas a los referentes de certificaciones y a las modalidades de evaluación de los saberes adquiridos, que son en general definidos en el exterior del organismo. Este último no está en condiciones de pesar plenamente sobre su oferta de formación, aún si ésta apunta a diferentes tipos de clientes: asalariados, demandantes de empleo, individuos. Los modos de regulación de este segmento del mercado de la formación continua dejan poco margen de maniobra a los prestatarios.

La implicación de los organismos en una lógica de certificación varía según su origen institucional, según los vínculos que mantiene con los actores implicados en la construcción y entrega de certificaciones, y también según el tipo de certificación entregada.

- El estado desempeña un papel director fundamental en cuanto a títulos y diplomas homologados, ya sea por el ministerio de Educación o por otros ministerios. Las formaciones continuas que llevan a este tipo de certificación son por otra parte en su mayoría propuestas por organismos del sector público. Así, la AFPA estaba muy presente en 1999 en los títulos homologados del ministerio de Trabajo, mientras que los Greta y el CNAM estaban más orientados hacia los diplomas de Estado. Estos organismos reciben a un público mixto que va desde los demandantes de empleo que buscan una reinserción en el mercado de trabajo a los asalariados cuyo objetivo es una promoción social. Las asociaciones, en la tradición de la educación popular o de la acción social, también están presentes en la preparación de los diplomas, en particular de los diplomas oficiales del ministerio de Juventud y Deportes o del ministerio de Salud. Los prestatarios del sector privado lucrativo preparan también para títulos homologados por el Estado, pero se trata principalmente de diplomas de nivel bachillerato

+ 3 años de estudios mínimo, en los ámbitos de management, marketing, gestión o finanzas, destinados a los mandos medios y superiores de las empresas.

- Los CQP son títulos creados y otorgados por las ramas de actividad económica. Constituyen una validación paritaria que apunta a preparar para una calificación específica, directamente operacional en empresa. Constituyen una respuesta flexible a la evolución de las necesidades de las profesionales en materia de competencias.

- La casi totalidad de los CQP se prepara en organismos de formación del "sector empresa": estos prestatarios fueron creados a iniciativa de ramas profesionales o de empresa, y mantienen con estas últimas relaciones específicas en tanto subcontratistas u operadores privilegiados. No es sorprendente constatar que estos prestatarios aparecen en situación de casi monopolio sobre las formaciones orientadas hacia los CQP para un público de asalariados, y que su oferta esté fuertemente orientada por las necesidades de las empresas y de la ramas con las que están vinculados.

- Más allá de los diplomas, los títulos o los CQP, a veces se exige un certificado de competencias o una habilitación específica para el ejercicio de ciertas actividades. Es el caso, por ejemplo, para la conducción de aparatos de trabajo móviles. También se entregan certificados para probar el manejo de inglés en situación profesional, la competencia en la utilización de ciertos programas informáticos, la aptitud para dar primeros auxilios ... Estas certificaciones permanecen relativamente distantes del Estado, lo que explica que los organismos del sector público estén ausentes en este registro de la oferta. Los prestatarios que participan más fuertemente en este tipo de formaciones son los organismos del sector privado lucrativo o del sector asociativo. Los primeros reciben principalmente asalariados, mientras que los segundos tienen un público más mixto, aunque propongan formaciones destinadas específicamente a los demandantes de empleo.

Una oferta de formación que se inscribe en una lógica de contenido

Paralelamente a las prestaciones centradas en públicos específicos o cuyo objetivo es una certificación, la mayor parte de la oferta de formación (56%) se inscribe en una lógica de contenido: apunta a la adaptación de los trabajadores a los cambios técnicos, a las evoluciones tecnológicas y de las organizaciones de trabajo. Este segmento de la oferta de formación continua se distingue, en muchos aspectos, de los dos anteriores.

El poder de los organismos de formación es en primer lugar más importante. Se basa en

Gráfico 1.

Las lógicas de posicionamiento de los prestatarios de formación continua

Polos de competencias de los prestatarios (porcentaje de la facturación global de la formación continua)

Sectores de las principales categorías de prestatarios que intervienen en los polos

Lógica de público

Formaciones para los demandantes de empleo con financiamientos públicos 14%

Formaciones financiadas por las empresas para los asalariados 6%

14%

6%

20%

Asociativo (9%)

Público (5%)

Privado lucrativo (5%)

Otro (1%)

Lógica de certificación

Preparación para los diplomas de Estado y los títulos homologados 9%

Preparación de CQP 3%

Preparación de habilitaciones 3%

9%

3%

15%

Público (3.5%)

Asociativo (2.5%)

Privado lucrativo (2.5%)

Otro (0.5%)

Empresa (3%)

Asociativo (2%)

Privado lucrativo (1%)

Lógica de contenido

Formaciones terciarias administrativas 35%

Formaciones técnicas industriales 10%

Formaciones disciplinares generales 6%

Formaciones en servicios a personas y a la colectividad 5%

35%

10%

6%

56%

Otras lógicas 9%

Privada lucrativa (14%)

Empresa (10%)

Asociativa (8%)

Otro (3%)

Empresa (3%)

Privado lucrativo (3%)

Público (3%)

Otro (1%)

Privado lucrativo (3%)

Asociativo (1.5%)

Empresa (1%)

Otro (0.5%)

Asociativo (2%)

Privado lucrativo (2%)

Público (1%)

El sector público agrupa servicios de educación permanente de las universidades y los organismos de formación continua bajo tutela pública como la AFPA.

El sector empresa se compone de los organismos creados por iniciativa de ramas profesionales o de empresas.

Fuente: Cereq 2003.

su capacidad de hacer valer la pericia en un ámbito, y por otra parte, en movilizar diversos tipos de públicos (empresas, poderes públicos e individuos). Los prestatarios tienen más autonomía en la producción de su oferta, aunque la competencia juegue sobre los precios y la calidad del producto. Prima entonces una regulación competitiva que aguzca la competencia entre prestatarios. Las exigencias del mercado imponen así el despliegue de servicios que pueden darse antes de la formación (análisis de las necesidades, consultoría, ingeniería de formación) así como después (evaluación de lo adquirido en situación profesional, seguimiento de los pasantes después de la formación).

Por otra parte, este segmento de la oferta de formación continua está cubierto principalmente por organismos para los que la formación no es más que una actividad anexa, que se basa en un núcleo de oficio diferente.

- Así, la mitad de la facturación de formaciones del sector terciario administrativo proviene de organismos cuya actividad principal es la informática o la distribución mayorista –los primeros dispensando formaciones para el aprendizaje de programas, los segundos en las técnicas de venta. Estos principales oferentes corresponden en su mayoría al “sector empresa” o del sector privado lucrativo.

- De la misma manera, con la excepción de la AFPA, los prestatarios que proponen formaciones industriales generalmente tienen como actividad principal el comercio mayorista de material industrial, de máquinas herramienta, la ingeniería de estudios técnicos o inclusive las inspecciones técnicas. Se trata aquí de estructuras correspondientes tanto al sector privado lucrativo como al “sector empresa”.

- El anclaje en un ámbito de competencia específica es también muy claro para las formaciones en servicios a las personas y a la colectividad. Generalmente son propuestas por organismos del sector asociativo cuya actividad principal corresponde a la animación sociocultural, o por prestatarios del sector privado lucrativo cuya actividad fundamental concierne, por ejemplo, al comercio mayorista de productos farmacéuticos.

- Al tratarse de formaciones generales, que están esencialmente orientadas hacia el aprendizaje de lenguas extranjeras, la fuerza de un núcleo de oficio diferente a la formación es menos clara. Generalmente son dispensadas por organismos del sector privado lucrativo, asociativo o empresa, cuya actividad principal frecuentemente es la formación continua.

Esta lógica de posicionamiento sobre contenidos, así como las lógicas centradas en públicos o en la certificación, tiende a mostrar que las estrategias de posicionamiento de los prestatarios en el mercado de la formación están en gran parte ligados a las características de los diferentes actores implicados antes y después de la formación. Esta constatación no es contradictoria con el hecho de que las lógicas de certificación, de públicos y de contenidos de hecho no son más que tres puntos de vista diferentes de una misma realidad: la separación de las formaciones en función de las categorías de pasantes. La oferta de formación continua refleja así en parte la constatación de Paul Santelman, según la cual “un asalariado en pasantía tiene pocas posibilidades de cruzarse con un desempleado de larga duración o un joven en dificultades, un mando medio sólo se cruzará con sus homólogos, lo mismo un obrero”.

Josiane Vero y Patrick Rousset (Céreq)

Otro enfoque del mercado de la formación continua

En 2000 el Céreq realizó una encuesta sobre la oferta de formación continua entre 430 prestatarios con una facturación anual de por lo menos 150.000 euros. Esta encuesta se refiere a su actividad de formación en 1999.

A partir de entrevistas realizadas a los dirigentes de los organismos, permite especialmente identificar los polos de competencia de los oferentes de formación, tal como las enuncian. Al dejar a los prestatarios un amplio dominio en la caracterización de sus competencias, este estudio se inscribe en un enfoque que apunta a comprender mejor la manera en que la oferta de formación está descrita, antes de cuantificar el porcentaje de mercado de las diferentes categorías de prestatarios en cada uno de los polos censados. Tal enfoque ofrece la ventaja de reintroducir más explícitamente en el análisis del mercado de la formación continua la estrategia de posicionamiento de los prestatarios.

Así, cada organismo encuestado pudo describir hasta cinco de sus polos de competencias; el total debe

representar por lo menos el 80% de los productos. Posicionó cada polo a partir de ocho dimensiones como máximo: la especialidad de formación, el público objetivo, el nivel de las formaciones dispensadas, el origen del financiamiento, la oferta de servicio propuesta antes o después de la formación, la modalidad de realización de las formaciones, el diploma o título otorgado, el territorio objetivo. Cada organismo decide el número, tipo y jerarquización de las dimensiones características de sus polos de competencias.

El análisis del posicionamiento de los oferentes en el mercado de formación continua se apoya en un método de clasificación basado en el algoritmo de Kohonen. Este método permite realizar una tipología de los polos de competencias de los prestatarios y visualizar las proximidades entre los diferentes tipos de polos.

Los principales resultados de este estudio serán publicados próximamente por el Céreq en una nueva colección titulada “Notas Empleo Formación”.

Para saber más:

- Santelmann P. (2001), *La formation professionnelle, nouveau droit de l'homme?*, Gallimard.

- Flachaire V. (2003), « L'offre de formation : reprise de l'activité en 2000 », *Premières synthèses*, nº18.1, DARES, mayo.

- Baudequin I. (2002), « L'offre de formation : une moindre hausse de l'activité en 1999 », *Premières synthèses*, nº03.1, DARES, enero.

- Baudequin I., Chanut A., Meliva A. (2001), *Etude de la démographie des organismes de formation continue*, Document d'études nº45, DARES, junio.

- Meliva A. (2000), « La création des organismes de formation ou la difficile adaptation à un marché étroit », *Bref*, Céreq nº169, noviembre.

Documento de trabajo resultado del Convenio entre el Centre d'études et de recherches sur les qualifications (Céreq) de Francia y el Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo (Piette) del Conicet, Argentina. Traducción: Irène Brousse. Supervisión técnica: Julio C. Neffa. Corrección: Graciela Torrecillas. Coordinación y realización: Dominique Bally.

Título original: «L'offre de formation continue. Regard des prestataires sur leur activité», *Bref* Céreq nº199, julio-agosto 2003.

Céreq: 10, place de la Joliette - BP 21321 - 13567 Marseille Cedex 02, Francia. Tel. 04 91 13 28 28; Fax 04 91 13 28 80; e-mail: bally@cereq.fr; http://www.cereq.fr
Ceil-Piette (Conicet): Saavedra 15 P.B. - CP 1083 - Buenos Aires, Argentina. Tel./Fax (5411) 4953 7651/9853; e-mail: publicaciones@ceil-piette.gov.ar; http://www.ceil-piette.setcip.gov.ar