

Emprendimiento social: entre la precariedad y la acción

Giuseppe Lo Brutto¹

Hugo César Moreno Hernández²

Ada Celsa Cabrera³

Resumen

Este artículo reflexiona en torno a los emprendimientos sociales desde la experiencia en el desarrollo del proyecto *Social Processes Empowering Entrepreneurship Development* (SPEED) financiado por la Comisión Europea entre 2019 y 2020 en el marco del Programa Erasmus Plus. El objetivo del proyecto fue el de, a través de la relación entre universidades y Organizaciones No Gubernamentales (ONG), ofrecer herramientas teóricas y prácticas a los integrantes de las ONGs participantes en el marco de las acciones de economía social y solidaria con la intermediación de estrategias de educación no formal. Los principales resultados de este análisis versan sobre las distintas maneras en que desde la experiencia de integrantes de ONGs latinoamericanas es posible problematizar los conceptos de economía social, solidaria y popular, así como los de emprendedor clásico, emprendedor de sí mismo y emprendedor social.

Introducción

Hablar de Economía Social y Solidaria en América Latina implica sin duda un gran debate que vincula teoría y experiencias. Este trabajo analiza la experiencia vertida en los grupos focales de trabajo⁴ realizados durante el Proyecto Erasmus Plus *SPEED* sin la pretensión de

¹ Profesor investigador en el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades “Alfonso Vélaz Pliego” de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

² Profesor investigador en el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades “Alfonso Vélaz Pliego” de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

³ Profesora investigadora en la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

⁴ Se han realizado dos grupos focales de 90 minutos de duración cada uno que han tenido como marcadores el tema de los conceptos, perfil, experiencias y expectativas, y, perspectivas nacionales en torno a las acciones de economía social y solidaria. En cada grupo han participado 2 integrantes de cada organización, es decir, 6 personas por grupo focal, tres hombres y tres mujeres, con una edad comprendida entre los 21 y 40 años, y de condición socioeconómica diferente tal como se evidencia en el formato que se les dio a cada participante al comienzo de cada sesión (se anexan en este trabajo los formatos correspondientes). Los dos grupos se

entrar en el merito del debate teórico sobre Economía Social y Solidaria que hay en la academia latinoamericana. Por el contrario, al analizar los resultados del grupo focal realizado con integrantes de las ONGs latinoamericanas presentes en este proyecto se busca desplegar un conjunto de reflexiones que puedan servir en el trabajo cotidiano que voluntarios e integrantes de estas ONGs despliegan en el mundo de las cooperativas de la economía social y solidaria.

El objetivo del Proyecto Erasmus Plus *SPEED* es el de otorgar herramientas de emprendedurismo a jóvenes que poseen oportunidades desiguales y promover y acompañar su inclusión en el mercado laboral, a través de un conjunto de actividades basadas en educación no formal para dar pie a un proceso de crecimiento personal, profesional social y cultural. En el marco del proyecto se realizaron dos grupos focales, uno relativo a las acciones emprendidas por asociaciones de Argentina, Bolivia y Colombia, y otro dirigido a asociaciones y ONGs de España, Italia, Estonia y Polonia. En este trabajo se analiza el primero de ellos.

El artículo se encuentra dividido en cuatro partes. La primera de ellas está dedicada a dar unas pinceladas en torno a la Economía Social y Solidaria desde un enfoque latinoamericano; en la segunda se analiza el tema del emprendimiento social; de manera respectiva, la tercera y cuarta parte del trabajo abordan la relación entre emprendimientos y precariedad, así como entre el emprendimiento y el empresario. Es importante señalar que los resultados del grupo focal están presentes en cada uno de los apartados de este artículo.

establecieron a partir de la división geográficas entre ONGs pertenecientes a continentes diferentes (Europa y América Latina) que mostraron desde el comienzo del mismo proyecto en febrero de 2019 en Buenos Aires (Argentina) visiones, acciones y experiencias muy diferentes. En cuanto al grupo focal europeo el mismo se realizó en inglés y fue dirigido por los profesores de las dos universidades participantes en este proyecto (la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y la de Beira Interior, Portugal). En cuanto al grupo focal con las organizaciones latinoamericanas que es el objeto de investigación de este artículo, el mismo fue realizado en español y dirigido por los profesores de las dos universidades participantes en este proyecto (la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y la Universidade da Beira Interior, Portugal). Es importante mencionar que la pandemia de la COVID ha retrasado la realización completa de la investigación que comprende también el análisis del grupo focal europeo y que por cuestiones de entrega y de tiempos hemos decidido dividir el trabajo de investigación en dos artículos diferentes que esperemos publicar cada uno a distancia de un año al máximo. Finalmente, este proyecto *Social Processes Empowering Entrepreneurship Development* (SPEED) aplicación n.602644-EPP-1-2018-1-IT-EPPKA2-CBY-ACPALA, financiado por la Comisión Europea por un monto de 150,000 euros y de la duración de dos años comprende diferentes acciones y entre ella está la parte de investigación que estamos abordando en este trabajo. Las asociaciones y universidades que son parte del proyecto son: Strauss (Italia), EFM (Polonia), ICYE (Colombia), Intercambio Cultural Internacional (Bolivia), Mittetulundusühing Noored Uhiskonna Heaks (Estonia), GDR Valle del Guadalhorce (España), Fundación SES (Argentina), la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla-BUAP (México), y la Universidade da Beira Interior (Portugal).

1. Un marco teórico en torno a la Economía Social, Solidaria y Popular.

Hoy en día existe un gran debate académico en torno a los efectos de la economía social, solidaria y popular en la sociedad. Sin duda, es un tema complejo que refleja la condición de desarrollo en diferentes países, sean esos centrales o periféricos. No cabe duda que, dependiendo desde el espacio geográfico en el que se analiza el fenómeno, existen diferentes miradas e interpretaciones del mismo. En el marco de este trabajo y considerando el objetivo mismo del proyecto Erasmus Plus *SPEED*, a continuación otorgamos una breve discusión teórica desde América Latina sobre el entendimiento que se les da a la Economía Social, Solidaria y Popular⁵.

En cuanto a la Economía Social, podríamos mencionar que sus primeras expresiones nos conducen al siglo XIX. Sin duda, el sindicalismo, el cooperativismo y el mutualismo pueden considerarse como las primeras experiencias de este tipo de economía.

Las organizaciones de la economía social pueden ser denominadas “empresas”, pero no son empresas capitalistas “con rostro social o humano”. Su lógica es otra: contribuir a asegurar la reproducción con calidad creciente de la vida de sus miembros y sus comunidades de pertenencia o, por extensión, de toda la humanidad”⁶.

Actualmente, desde los países centrales, se denomina indistintamente tercer sector, *non profit sector*, sector autogestionario, etc. y se enmarca en aquellas actividades económicas que no forman parte de los sectores públicos y privados tradicionales. Es una economía al servicio de la sociedad⁷.

Emerge como una institución más del sistema económico, diferente al sector público y del sector capitalista, aunque tan estructural como ellos, necesaria para mejorar la asignación de recursos y la redistribución de la renta, consolidando la estabilización económica necesaria por un crecimiento equilibrado y sostenido, respetuoso del sistema ecológico⁸

⁵ Este apartado se nutre de la entrevista realizada en 2019 a Eduardo Enrique Aguilar Hernández, Doctor en Economía Política del Desarrollo y experto en temas de economía social, solidaria y popular.

⁶ Coraggio, José Luis, Territorio y economías alternativas. En Economía Social y Solidaria; el trabajo antes que el capital (294), Ecuador, Ediciones Abya-Yala, 2011.

⁷ Mutuberría, Valeria, “El debate en torno a la Economía Social: discusiones fundamentales desde la perspectiva de los países centrales y la perspectiva de los países de la periferia”, Revista IDELCOP, no. 183, vol. 35. 2008, pp. 22-36.

⁸ Monzón, 1992 en Mutuberría, *op. cit.*

La economía social agrupa cooperativas, mutuales y organizaciones sin fines de lucro muy heterogéneas, pero que se caracterizan por llevar adelante las siguientes acciones: a) finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad en lugar de la búsqueda de beneficio, b) una autonomía de gestión, c) un proceso de decisión democrático, d) la primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en la redistribución de los excedentes, e) implementar la operación alrededor de los principios de la participación, del involucramiento y la responsabilidad individual y colectiva.

Una lectura desde los países periféricos anexa a las cooperativas, asociaciones y mutuales, otras experiencias como: organizaciones sociales de base; nuevos movimientos sociales; empresas recuperadas por los trabajadores; experiencias asociadas a la problemática del *Hábitat* popular; redes de comercio justo; mercados solidarios; redes de consumo responsable; empresas sociales; emprendimientos económicos populares; cooperativas de trabajo, de vivienda, de servicios públicos y de consumo; finanzas solidarias; redes de ayuda mutua; redes de comercialización/distribución de bienes y servicios; asociaciones barriales; experiencias de presupuesto participativo; experiencias vinculadas a la problemática del medio ambiente; moneda social, entre otras⁹.

En el caso de la economía solidaria es hasta el siglo XX que se vislumbran expresiones de ella, sobre todo en el contexto de la década perdida de América Latina (los años ochenta) en el que las personas empezaron a generar estrategias enmarcadas en el concepto de la reproducción de la vida. Estas estrategias, al momento de ser politizadas, asumen una esencia que permite a la sociedad generar un camino hacia otro tipo de economía posible.

La economía solidaria se fundamenta en la idea de solidaridad, en contraposición al individualismo predominante en la sociedad capitalista, y representa una vía para que las personas obtengan mayor autonomía en las áreas cruciales de trabajo y ciudadanía. La cooperativa sería la forma representativa de esta propuesta autogestionaria¹⁰.

⁹ Mutuberría, *op.cit.*

¹⁰ Singer, 2006, en Maraón Boris. y López, Dania, “Una propuesta teórico-metodológica crítica para el análisis de las experiencias populares colectivas de trabajo e ingresos”. Hacia una alternativa societal basada en la reciprocidad”, en Maraón, Boris (coord.), *La economía solidaria en México*, México DF, UNAM, 2013, pp. 25-58.

Es importante mencionar que ambas concepciones tienen en común la organización de los trabajadores en unidades económicas colectivas, con distintos grados de inserción en el mercado.

En el campo de la economía solidaria, basado en las cooperativas, implícita o explícitamente se persigue la transformación social. Las reglas salariales y del mercado juegan un rol más grande, y la reciprocidad opera fuera de las relaciones laborales gracias a una decisión consciente de los socios. Cuando tal conciencia no existe o bien hay problemas en torno a la materialidad de las relaciones laborales y la distribución de la producción, las cooperativas desaparecen o se reorganizan hacia lo tradicional¹¹. Es diversa y plural, su amplitud abarca aspectos para la transformación (economía, sociedad, cultura, política) en un horizonte con valores definidos. Es innovadora (trueque, moneda social, asociación con empresas privadas ESR) y posee un carácter incluyente con sectores marginales (mujeres, indígenas, afroamericanos, trabajadores, desempleados o subempleados, otros). Su articulación es local-global.

Señalamos, además, que en el contexto europeo la economía social se refiere a aquellas experiencias que intentan establecer y legitimar formas filantrópicas y de voluntariado, acciones colectivas basadas en la ayuda mutua y la participación de los ciudadanos involucrados en los problemas sociales. Se basa en tres principios económicos: mercado, redistribución y reciprocidad; mismos que generan 3 polos: economía mercantil, economía no mercantil y economía no monetaria. Esta multitud de prácticas socio-económicas son parte de la economía solidaria, cuyo fin es aumentar las oportunidades de socialización democrática y la oferta de trabajo, y cuestionan políticamente las relaciones de la economía y de lo social¹².

En cambio, en la diversidad de prácticas de colaboración solidaria en el campo de la economía se destacan: la renovación de la autogestión de empresas por parte de trabajadores; el fair trade o comercio con justicia y solidario; las organizaciones solidarias de marca y etiquetado; la agricultura ecológica; el consumo responsable o crítico y el consumo solidario; los sistemas locales de empleo y comercio; los sistemas locales y redes de trueque; los sistemas comunitarios de intercambio; los sistemas locales de intercambio con monedas

¹¹ Quijano, 2006 en Marañón y López, *op. cit.*

¹² Laville, 2004 en Mutuberría, *op.cit.*

sociales; la economía de comunión; los sistemas de microcrédito; los bancos del pueblo y los bancos éticos; los grupos de compras solidarias; los movimientos de boicot; la difusión de programas de software libre, entre otras. El número de organizaciones que desarrollan estas prácticas es significativo, las cuales, en su conjunto, cubren los diversos segmentos de las cadenas productivas (consumo, comercio, servicio, producción y crédito) y se integran también cada vez más a redes¹³.

Un referente sobre el estudio y análisis de las economías social, solidaria y popular en América Latina es José Luis Coraggio¹⁴, quien identifica a las economías de la región como mixtas, es decir, conformadas por tres sectores: el de la economía capitalista con el objetivo de la acumulación privada de capital, la economía pública orientada a necesidades sistémicas y una economía popular con el fin de la reproducción de vida de grupos y comunidades.

Pero además, desde una perspectiva de economía institucional, la economía popular está constituida también por las reglas, valores y conocimientos que orientan tales actividades, y los correspondientes agrupamientos, redes y relaciones -de concurrencia, regulación o cooperación, internas o externas- que instituyen sus agentes a través de la organización formal o de la repetición de esas actividades. Su lógica es la reproducción ampliada de la vida y sus agentes son las unidades domésticas, sus redes y organizaciones económicas¹⁵. En este sentido, formas asociativas que tienden a una conciencia de solidaridad, se orientan a satisfacer las necesidades integrales del grupo y no la acumulación de capital, donde la distribución de excedentes es mínima y se destinan básicamente a la subsistencia y la valorización del trabajo, y se perfilan como una economía alternativa¹⁶. La economía popular se organiza en torno a dos ejes primordiales: reciprocidad y comunidad, sin que esto signifique que no están conectadas con el mercado. No siempre profesan una misma agenda política e ideológica, ni tienen los mismos puntos de vista de transformación social. En este sentido, la solidaridad y la reciprocidad podría permanecer por sobre la conciencia política

¹³ Díaz, Guillermo, “Economías solidarias en América Latina”, Guadalajara, ITESO, 2015, pp. 83-97

¹⁴ Coraggio, *op. cit.*

¹⁵ Coraggio, José Luis, “Alternativa para o desenvolvimento humano em um mundo globalizado”, Revista Proposta, Rio de Janeiro, FASE, no.72, 1997.

¹⁶ Razeto, Luis, Economía de solidaridad y mercado democrático, Santiago de Chile, Academia de Humanismo Cristiano, 1985.

formal y la ética social de sus miembros, dado que se requieren para solventar la materialidad de sus relaciones¹⁷.

2. El emprendimiento social en el marco de la economía social y solidaria.

Organizamos este apartado en torno a la pregunta clave que estuvo presente en todas las actividades de este proyecto y que, en cierto sentido, ha marcado las diferencias que existen entre las estrategias concretas de acción implementadas por las organizaciones europeas y las latinoamericanas: ¿qué es un emprendimiento social?

En principio, un emprendimiento cualquiera tiene que ver con el ethos empresarial formal, es decir, la creación de una organización cuya meta es crear valor a través de la oferta de productos o servicios. “Se trata principalmente de un debate sobre el proceso de crear algo nuevo con valor, dedicando el tiempo y el esfuerzo necesarios, asumiendo los riesgos financieros, psicológicos y sociales que lo acompañan, y recibiendo las recompensas resultantes de la satisfacción monetaria y personal y la independencia”¹⁸

El punto central está en la independencia o autonomía respecto a el Estado o empresas que controlan el mercado de algún producto o servicio y su articulación comunitaria, pero mantiene el asumir los riesgos y gozar las ganancias. El acento debe ponerse en la magnitud de los riesgos y las ganancias ¿son mayores los primeros a los segundos? ¿Demasiados riesgos deben incidir en el abandono del emprendimiento si las ganancias son pocas, aunque estas tengan un objetivo inmediato de supervivencia o manutención más que de acumular ganancias? Si sólo se observa el ethos emprendedor sin su componente social, la respuesta a estas preguntas se decantará del lado de las ganancias.

El carácter “social” es lo que distinguiría entre formas de emprendimiento con objetivos concretos. Cuando se habla de emprendedurismo social el anclaje no se encuentra en torno al ethos o espíritu empresarial que, según Onuoha, “es la práctica de iniciar nuevas organizaciones o revitalizar organizaciones maduras, particularmente nuevas empresas en general en respuesta a oportunidades identificadas” o como “el proceso de crear una nueva

¹⁷ Quijano, 2006, en Marañón, *op. cit.*

¹⁸ Tran, Ahn.T.P. y Von Korfflesch, Harald, “A conceptual model of social entrepreneurial intention based on the social cognitive career theory”, *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, no.1, vol 10, 2016, p. 19.

aventura y una nueva organización que surge de la idea de actuar y convertirlo en un negocio real”¹⁹, porque el ethos o espíritu del emprendedor social se orienta hacia los resultados que puede ofrecer una nueva organización o la reforma de alguna empresa para resolver necesidades sociales más o menos inmediatas, asumiendo que los riesgos pueden ser superiores a las ganancias económicas, pero resolviendo el conflicto entre riesgo-ganancia a través de los resultados favorables para la comunidad ¿se mantiene la empresa a pesar de los riesgos ofreciendo oportunidades de empleo? ¿Suple necesidades que otras instancias no logran? ¿el margen de ganancia es suficiente para continuar con el proyecto y asentarlo? En ese sentido, el ethos del emprendedor social, aunque precise de rasgos comunes con el emprendedor clásico, se expande en el sentido sociopolítico, más allá de lo puramente económico.

Si la innovación es un rasgo de los emprendimientos, para los emprendimientos de corte social no se instala sólo en innovar en los procesos productivos, sino también en los procesos de organización social y política de quienes participan y se benefician del emprendimiento. “En un emprendimiento social se trata de encontrar nuevas y mejores formas de crear y mantener el valor social”²⁰.

[...] un proceso que incluye: la identificación de un problema social específico y una solución específica (o un conjunto de soluciones) para abordarlo; la evaluación del impacto social, el modelo de negocio y la sostenibilidad de la empresa; y la creación de una entidad social sin fines de lucro orientada a la misión con fines de lucro o empresarial que persigue el doble (o triple) resultado final. Por lo tanto, el objetivo de crear un valor social o abordar cuestiones sociales mediante soluciones innovadoras es el punto explícito y central de la empresa social y lo que le distingue de otras formas de emprendimiento²¹.

Ahora bien, se ha pensado que el emprendedor tiene ciertas características emocionales o psicológicas, se habla de que “la intención empresarial es el estado mental que dirige y guía las acciones del empresario hacia el desarrollo y la implementación de nuevos conceptos de negocios. La intención emprendedora de una persona es una orientación mental como el deseo, el deseo y la esperanza que influyen en su elección de emprendimiento”²². Deseo y orientación mental supondrían que el carácter personal de un sujeto es suficiente para la “intención empresarial”. Esto puede tomarse como cierto, pero es necesario comprender que

¹⁹ *Op. cit.*

²⁰ *Ibid.*, p. 20.

²¹ *Ibid.*, misma página

²² *Ibid.*, misma página

deben existir las condiciones sociales, culturales y políticas para avivar el ethos empresarial. Es clásico el análisis de Max Weber (La ética protestante) sobre cómo los cambios en valores morales y la manera en que esto influye en cómo perciben los sujetos las relaciones de producción amplifica “el deseo y la orientación de la intención empresarial”.

Tomando sólo algunos rasgos psicológicos abordados en la literatura especializada, podemos observar las diferencias entre un emprendedor social y uno clásico. Sobre todo, para comprender el caso que nos ocupa, según las dificultades y oportunidades que brinda el trabajo con jóvenes quienes se quiere impulsar al emprendedurismo social con fines de resolución de problemas sociales más o menos inmediatos. Primero, lo que se llama autoeficacia, que es la percepción personal donde “los juicios de las personas sobre sus capacidades para organizar y ejecutar los cursos de acciones requeridos para lograr los tipos de desempeño designados”²³, posibilitan asumir o no riesgos para imaginar soluciones empresariales innovadores en contextos determinados. Si existen las condiciones, digamos, de créditos bancarios, apoyos gubernamentales, mercados dinámicos, etcétera, además de una cultura adecuada, los emprendedores surgirán y competirán para posicionarse en el mercado. Esto en el marco ideal, dejando fluir la percepción de autoeficacia en el terreno de la competencia, porque “la autoeficacia no es un rasgo pasivo y estático, sino que se ve como un conjunto dinámico de convicciones como en la visión cognitiva social”²⁴. Convicciones que serán movilizadas por el entorno.

Por ejemplo, una de las participantes en los grupos de enfoque realizados en la reunión del Proyecto SPEED, a la pregunta sobre qué comprendían por emprendimiento social, problematizó el concepto de la economía social y solidaria con la cuestión de la precarización y la supervivencia. Es decir, en un marco con pocas oportunidades y donde, además, se levantan emprendimientos que buscan resolver problemas inmediatos. “En Argentina [...] el tema de la pobreza, el medio ambiente y las sociedades, siempre nos presiona” (Flor, Grupo de enfoque). En ese sentido, incluyó en los conceptos a problematizar (economía social y solidaria) el tema de la economía popular “no vista o problematizada por los principios del emprendedurismo”²⁵

²³ *Ibid.*

²⁴ *Ibid.*, misma página

²⁵ *Ibid.*

A través de sus palabras, se puede definir la economía popular como aquella que responde a la sociedad salarial que no ofrece oportunidades en el mercado de trabajo o sólo lo permite en el sector informal, donde los sectores populares empiezan a organizarse y a visibilizarse desde esos lugares, que tiene ver cómo con sus espacios de resistencia, para poder solventar las necesidades. Es una organización del trabajo con una lógica muy local. Un primer referente son las fábricas recuperadas, las cooperativas con una lógica comunitaria y, también, muy precaria²⁶. Esta organización colectiva, es decir, no motivada por una “intención empresarial” individual e innovadora, exige la acción colectiva para obtener resultados (fábricas recuperadas, cooperativas) y después evaluar su eficacia en términos políticos y sociales, no sólo económicos.

Se organizó un sindicato de trabajadores de economía popular, se logró aprobar en la ley de emergencia social el salario social complementario, que es, un subsidio, para aquellos trabajadores, trabajadoras de los sectores populares, que el estado de trabajo no les concede una cuenta, pero que contribuyen a que la sociedad se sostenga.

Por eso se habla resistencia, más allá de entender por resistir la capacidad de soportar los embates de un mercado laboral que sume en la precariedad y la hambruna, sino en la eficacia de la organización con objetivo económico (asegurar trabajo) para resistir políticamente obteniendo resultados.

hablamos de la economía social popular solidaria hoy. Esto pasa en el área de las comunidades productivas, hablé de los sindicatos porque la dimensión de la estructura va inserta en la política pública, clave, porque sin transformar la estructura es muy difícil que se puedan generar cambios, entonces las alianzas entre las distintas unidades productivas enclaves, sin esas alianzas no es posible construir el actor económico, que va a lograr incidir en la política pública y va a lograr una distribución de la riqueza²⁷.

Pensando la idea de percepción de autoeficacia como rasgo de los emprendedores “las expectativas de resultados implican las consecuencias imaginadas de la realización de comportamientos particulares (si hago esto, ¿qué sucederá?)”²⁸, en la idea de economía popular (y me parece que en todo emprendimiento social) que se ofreció en el ejercicio del grupo de enfoque, las expectativas de resultados deben incluir los riesgos políticos (incluso de vida o muerte) donde la precarización de la vida no deja muchas opciones. En ese sentido, si bien hay rasgos de personalidad en los emprendedores, es necesario que estos se relacionen con las condiciones sociopolíticas del contexto donde se establecen emprendimientos

²⁶ *Ibid.*, misma página

²⁷ *Ibid.*, misma página

²⁸ Tran y Von Korflesch, *op. cit.*, pp. 17-38.

sociales, sobre todo, oportunidades limitadas, precarización laboral y procesos de autoexplotación.

Sin duda, la personalidad capaz de una “intención empresarial” es identificable. Si entendemos por personalidad “como un proceso interpersonal y patrones de comportamiento consistentes inmanentes en el individuo”²⁹, con “rasgos integrados que determinan patrones emocionales, cognitivos y de comportamiento, trazando rastros de características psicológicas y revelando quién se es”³⁰. Para observar estos rasgos de personalidad se usa el Big Five Personality Model o Five-Factor Model, que “proporciona un marco significativo y parsimonioso con un conjunto completo de estructuras de personalidad amplia en lugar de una gran variedad de personalidades”. Los cinco factores son: amabilidad, conciencia, extraversión, neuroticismo y apertura³¹.

En cuanto al perfil (o personalidad o ethos) del emprendedor, en el grupo de enfoque con latinoamericanos se puso en tensión la supervivencia y precariedad frente a la posibilidad de elección, formas que no se oponen, pero sí dejan ver cuáles son las distintas motivaciones y, por ende, las formas que toman los emprendimientos sociales.

El proyecto político de la economía social es central, porque se funda en valores como la solidaridad y la horizontalidad, frente a la necesidad creada y la falta de oportunidades, donde se recurre al emprendimiento social como otra forma de pensar el trabajo por necesidad. Lo “eligen” quienes se involucran, porque el mercado de trabajo no ofrece otra respuesta y en los contextos de crisis es más viable acercarse a un emprendimiento que a un empleo formal. Entonces tenemos dos características distintas: quien elige, y al quien no le queda otra opción. Este último podrá esperar a que el mercado de trabajo pueda ofrecerle un puesto (Flor, Grupo de enfoque).

En esta intervención queda claro que, a pesar de la precarización, los rasgos de personalidad de los emprendedores definen si se asume o no el riesgo, pero también explica cómo, ante circunstancias adversas, sobre todo en el marco de la informalidad, surgirán emprendedores “obligados”, es con ellos con quienes se buscaría generar marcos organizativos que logren consolidar emprendimientos, asentándolos y promoviendo el viraje hacia la formalidad.

²⁹ Tran y Von Korflesch, *op cit.*, p. 25.

³⁰ *Op. cit.*

³¹ *Ibid.*

Sin embargo, en lo que se refiere a comprender el perfil del emprendedor, la situación de formación formal surge: “cuando hablaban del perfil, hablaban de un perfil profesional y eso para mí marca una diferencia. Bien, en esto, como por ejemplo el proyecto colectivo y la necesidad, el profesional, para mi entender es aquel que acuerda esa propuesta de avanzar, en ser su jefe, en no tener... tener un proyecto propio; que cuenta con todas esas características. Y me preguntaba si, ¿vos estás pensando en términos de perfil, de una persona que, por ejemplo, terminó sus estudios universitarios?”³².

Si algo queda claro es que los emprendimientos sociales no pueden sostenerse de manera personal, sobre todo cuando se trata de mejorar las condiciones de sectores históricamente empobrecidos, como indígenas. En ese sentido, es interesante observar cómo se considera el papel del Estado, caso Argentina, y cómo en los dichos de los participantes en el grupo de enfoque, el perfil del emprendedor se trata más de una articulación colectiva de distintos actores, más que la imagen del empresario de sí mismo (Foucault y Han). Esta vinculación reúne experiencias, conocimientos y saberes. Como puede observarse en el caso de Cocina Justa, relatado por una de las participantes en el grupo de enfoque, donde la supervivencia y precarización laboral son motivos para el establecimiento del emprendimiento y vinculación de saberes, conocimiento y experiencias. Igualmente sucede con el caso de la fábrica recuperada:

Es un proceso que representa un modelo propio de Argentina. Habría que preguntarles a los trabajadores si pensaron en pagar la nómina (es decir, todo el proceso administrativo que esto implica) o hacerse cargo de las gestiones, buscar contadores, organizar la línea operaria, vincularse a la gestión de sus equipos, lo que implica muchas dificultades para ellos. Distintas experiencias muestran la necesidad de intermediación de conocimientos, saberes y experiencia, más cooperativo. Emprendimientos de jóvenes que dan la discusión e intentan desarrollar un Proyecto, pero sin apoyo del Estado, es muy difícil que solos puedan avanzar. En ese sentido, recuperar la importancia de las misiones de apoyo de las organizaciones para que los proyectos no caigan. Porque la tasa de mortalidad de emprendimientos es muy alta, de jóvenes que inician proyectos pero que caen en el primer año. Eso, por ejemplo, es una gran preocupación, en Argentina el gobierno desarrolló una herramienta que se llama incubadora de emprendimientos, a través de ella se generaba un financiamiento para poder impulsar los proyectos. Pero en un contexto de recesión económica ningún emprendimiento puede subsistir, si llega la cuenta de la luz un 300 por ciento, si abres las importaciones, por ejemplo, al sector textil, estás peleando con China, que produce a otros niveles³³.

³² *Ibid.*.

³³ Grupo de enfoque.

En el grupo de enfoque con europeos, respecto al perfil (personalidad o ethos) del emprendedor, se llegó a cierto consenso en la distinción entre el emprendedor clásico y el social. El clásico “piensa solo para ganar”; “el empresario común toma riesgos”; el empresario social “mira a la gente, tiene habilidades para ver cómo se siente la gente”; el empresario social busca “resolver problemas sociales. El objetivo no es el dinero. Entiende dónde vive y las problemáticas. Considera también los elementos económicos porque debe resolver problemas”; “promueve movimiento para que las personas cambien. Crean valores en la sociedad. resolver problemas arraigados en la sociedad”. Así, los rasgos de amabilidad, conciencia, extraversión, neuroticismo (grado de estabilidad emocional) y apertura, se relacionan a actitudes políticas, porque “No basta la experiencia o la educación, sino entender a las otras personas”, es decir, empatía con capacidad de movilizar políticamente a través de la innovación para resolver un problema inmediato (trabajo, alimentación, salud, etcétera).

En ambos grupos de enfoque queda clara la necesidad de la educación formal y la formación empresarial, pero en términos de un emprendedurismo social, donde la educación de los sujetos para abrirles el panorama hacia posibilidades de subsistencia que permitan allanar el camino hacia una vida digna, implica formatos no convencionales e informales (educación no formal) para promover las actividades empresariales. “La educación proporciona conocimientos, habilidades y experiencias en emprendimiento, que se comparte como fuente de emprendimiento en general, así como de emprendimientos sociales en particular”³⁴, pero en ese caso, la relación entre saberes, conocimientos y experiencias deben suceder en un marco de horizontalidad.

Porque tú decías que había dos escenarios (uno de ellos hace referencia a) el que se veía obligado, algunos de estos países porque las personas se ven obligadas, en mi cabeza esa fue la pregunta ¿Y por qué una persona se va a ver obligada? O sea, si uno quiere ser emprendedor en mi cabeza funciona por iniciativa propia porque quieres una economía independiente, porque quieres dejar... dejar de tener jefes, o sea funciona el resto una dinámica completamente diferente por el medio, el espíritu del juego³⁵

Se trata entonces de lograr vinculaciones necesarias, donde proyectos como SPEED resultan necesarios y fundamentales en procesos de educación no formal de los sectores precarizados, sin imponer formas, sino apoyando con sus saberes, conocimientos y experiencias. La necesidad organizacional de apoyo, donde la cuestión técnica debe acompañar la

³⁴ Tran y Von Korfflesch, op. cit., p. 28.

³⁵ Diana, grupo de enfoque.

transformación social, porque si no existe dentro de las organizaciones obreras, pero necesitan capacidad técnica, es importante recurrir a las universidades, a otras organizaciones sociales. Es necesario que los emprendimientos puedan ser acompañados técnicamente, para que se conviertan en una fuerza que contemple la vida de las personas de manera integral.

Al final son ellos los que son los expertos en las necesidades. Ellos son los que dicen es una necesidad y ellos buscan la forma, desde su perspectiva, la forma más adecuada de suplir esa necesidad. Y cómo quieren suplirla. Entonces yo creo que el impacto más importante es cómo complementar ese conocimiento, pues entonces digamos que en el caso ustedes o las chicas saben cocinar entonces les pueden aportar, varias técnicas que es lo que van a llevar qué es lo que hay que hacer para suplir las necesidades que se van creando. Si agregamos un poco más, en términos económicos de lo más micro hasta lo más macro, de lo que viene siendo la parte económica, la parte política y la parte social, bueno de lo que venía hablando y creo que en ese proceso de alguna forma también se están empoderando comunidades y creo que eso es como lo más valioso que puede surgir de todos los relatos³⁶

3. Ambientes precarios y emprendimientos

Para Anderson³⁷ y Harvey³⁸, el sistema de sociedad contemporáneo, definido por el momento neoliberal del capitalismo actual, tiene como una de sus principales características exacerbar la tensión entre capital-trabajo haciendo de las crisis cíclicas del empleo una situación “normal” para su desarrollo. Esto es así porque el neoliberalismo se sostiene en un capitalismo de consumo y ya no en un capitalismo de producción. En esa medida, el trabajo pierde fuerza de negociación frente al capital. De esta manera, el trabajo vivo, ese realizado por los cuerpos trabajadores, juega en desventaja en el contexto neoliberal. No significa que desaparezca la necesidad de trabajadores sino que estos deben adaptarse, tras cada crisis de empleo, a los requerimientos de los mercados laborales, donde la economía mundial, compuesta por multitud de actores, mercados, productos, servicios y una cada vez más compleja financiarización, que permite más veloces interconexiones, tiene en las crisis, recesiones, estancamientos y aceleraciones sus principales rasgos de funcionamiento. Esto repercute negativamente en el trabajo, precarizando los empleos. De esta manera, por “precarización” nos referimos a la relación entre despidos y su percepción en el mundo

³⁶ Ani, grupo de enfoque.

³⁷ Anderson, Perry, “Neoliberalismo: un balance provisorio”, en Sadel, Emir y Gentile, Pablo (comp.) La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social. Buenos Aires: Clacso.1999, pp. 25-38.

³⁸ Harvey, David, “El neoliberalismo como destrucción creativa”, en Rebelión, 08 de abril, 2007, [Consulta 25 de marzo de 2021]. Disponible en: <https://rebelion.org/el-neoliberalismo-como-destruccion-creativa/>

financiero como hecho positivo, a pesar del efecto del desempleo que, como movimiento a favor de la modificación de los mercados laborales, precariza los puestos de trabajo, mediante la disolución de la relación capital-trabajo (trabajador y empresa), con contratos que promueven la autonomía, la movilidad, el trabajo en casa, el outsourcing y otras formas de trabajo que favorecen la distancia entre empleador y empleado. Al mismo tiempo, este tipo de contratos promueven la sensación de libertad pero debilitan la capacidad de negociación de los trabajadores en la medida que minan e, incluso, eliminan derechos laborales de los trabajadores en pro de las necesidades de competitividad y adaptabilidad de las organizaciones que les exige el mundo globalizado.

Bajo este esquema es necesario hacer un acercamiento crítico al emprendedurismo contemporáneo, aun cuando pretenda instalarse en el campo social o se denomine emprendedurismo social. El neoliberalismo provoca precarización laboral para mejorar los rendimientos productivos, mercantilizando todos los espacios sociales posibles. Esa es, quizá, su principal característica, lograr que todo devenga mercancía, incluso aquello que no pareciera tener esa pulsión. A este respecto, es útil el diagnóstico de Byung-Chul Han:

El neoliberalismo, como una forma de mutación del capitalismo, convierte al trabajador en empresario. El neoliberalismo, y no la revolución comunista, elimina la clase trabajadora sometida a la explotación ajena. Hoy cada uno es un trabajador que se explota a sí mismo en su propia empresa. Cada uno es amo y esclavo en una persona. También la lucha de clases se transforma en una lucha interna consigo mismo³⁹

La forma del “empresario de sí mismo” es correspondiente con la “intención empresarial” y los impulsos que la motivan. El emprendedurismo se desarrolla con fortaleza en el neoliberalismo, ya sea precarizando los mercados laborales, obligando, como ejemplificó una de las participantes en los grupos de enfoque, “el que elige, y al que no le queda de otra. El que no le queda otra, esta y va estar y está ahí cuando el mercado de trabajo pueda ofrecerle otra propuesta” (Flor). En diversos estudios en México, sobre la relación de los jóvenes con el sentido de trabajo, se puede observar que “la ética del trabajo” da paso a una “estética del consumo”, donde la emocionalidad y la diversidad de las experiencias, incluido el trabajo, son el principal elemento para las elecciones de los jóvenes en lo que se refiere a cómo se desarrollarán profesional y laboralmente, siendo las ganancias inmediatas (en dinero y

³⁹ Han, Byung-Chul, *Psicopolítica. Neoliberalismo y nuevas técnicas de poder*, Barcelona, Herder, 2014, p. 9.

experiencias), novedosas y flexibles, sus principales motivadores⁴⁰. Los jóvenes han dejado de percibir el trabajo como el orientador vital de sus trayectorias sociales, políticas e, incluso, laborales. Sin embargo, esto no puede generalizarse en formas, pues las situaciones socio-económicas y los cúmulos de capitales culturales y sociales, procedencias étnico-raciales, el género y las clases de edad, hacen divergir las trayectorias. No es lo mismo un joven creador independiente a un productor de piratería o vendedor de drogas. Los distingue el riesgo, los confunde la precariedad.

En ese sentido, es importante el estudio de Néstor García Canclini y Maritza Urteaga⁴¹, en el cual investigaron sobre las relaciones entre cultura y desarrollo desde las estrategias creativas y las redes generacionales, para indagar en la concepción de juventud, las imágenes que circulan y el lugar de las instituciones. Tras el análisis de los comportamientos creativos, productivos y de autoexplotación de jóvenes dedicados a diversas producciones culturales, dan cuenta de la precariedad en la que viven estos jóvenes que “eligieron ser empresarios independientes”. La combinación de actividad emprendedora como artistas, curadores, músicos o editores con trabajos en organismos públicos, a través de proyectos que no consolidan relaciones laborales y evitan la adquisición de derechos para los trabajadores, pues no son “trabajadores”, sino empresarios.

Maritza Urteaga⁴² profundiza este fenómeno al analizar las prácticas de jóvenes afrontando las nuevas circunstancias socioeconómicas del entramado neoliberal: los trendsetters, especialistas de la expresión, ocupados de la producción cultural en un sentido amplio, donde lo independiente y el mercado se entremezclan. En principio, un *trendsetter* es aquel productor cultural que inicia o crea una moda o idea, de manera que:

Los *trendsetters* se distinguen de los jóvenes *media* por sus formas de pensamiento avanzado y abierto, si no progresivo, y porque están fuertemente comprometidos e involucrados en estar al frente o a la vanguardia de lo que está sucediendo en la sociedad y en la cultura; estas actitudes y comportamientos sustentan un “estar constantemente iniciando” las tendencias estéticas, conductuales y tecnológicas de lo que vendrá o será vivido por los *media* en algún momento⁴³.

⁴⁰ Pérez Islas, José Antonio y Urteaga, Maritza, Los nuevos guerreros del mercado. Trayectorias laborales de jóvenes buscadores de empleo”, en Pieck, Enrique, Los jóvenes y el trabajo. La educación frente a la exclusión social, México, UIA-IMJ-UNICEF-CINTERFOR/OIT-RET-CONALEP, 2001, pp. 333-354.

⁴¹ García Canclini, Néstor y Urteaga, Maritza (coords.). Cultura y desarrollo. Una visión crítica desde los jóvenes. Buenos Aires, Paidós. 2012.

⁴² Urteaga, Maritza, La construcción juvenil de la realidad. Jóvenes mexicanos contemporáneos, México, UAM-Juan Pablos Editor, 2011.

⁴³ Urteaga, *op. cit.*, 334.

Se trata de jóvenes con educación superior y de clase media (según un muy amplio recorte) con gran creatividad y capacidad emprendedora, quienes se asumen como parte de un mundo globalizado y viven las formas contemporáneas del trabajo implicando en éste el placer de hacer las cosas. El trabajo como placer, como obtención de placer estético, rompe con la idea del trabajo como deber, lo que produce una fuerte vinculación entre trabajo y ocio, eliminando las líneas que delimitan uno y otro tiempo. Asimismo, diferencian el trabajo (por placer) de las actividades realizadas para lograr un fin específico, como obtener un salario:

Para los jóvenes *trendsetters*, trabajo y empleo son cosas diferentes. El trabajo se asocia con la satisfacción de ambiciones creativas y personales. El empleo significa sujeción a horarios, a funciones y/o actividades no propias: el trabajo los vincula con la búsqueda constante de crear cosas nuevas y nunca repetirse. El no hacerlo, les provoca aburrimiento y malestar en general⁴⁴.

Estos jóvenes, que pueden pasar gran parte del día trabajando creativamente (excediendo por mucho los tiempos laborales de un “empleo”), son representantes de las nuevas formas de organización en red donde se implica la forma de vida con los medios de vida, “los *trendsetters* coinciden en una pasión hacia el trabajo que significa *pasión emprendedora* para realizar sus sueños”⁴⁵. Esto les convoca a la asociación con otros como ellos para crear, configurando redes de trabajo y ocio creativo, donde el tiempo libre funciona para acrecentar sus redes, en una especie de perenne estar haciendo para alimentar su *pasión emprendedora*. Sin embargo, es claro también cómo esta forma de trabajo, donde se pueden llevar proyectos simultáneos, estar entreproyectos (un eufemismo para el desempleo en tanto no hay generación de recursos económicos para el diario vivir) o en búsqueda de alianzas con otros, es síntoma de la precarización laboral a la que se enfrenta la juventud en las sociedades actuales, asunto claro en los límites borrosos entre trabajo y ocio, donde se dedica más tiempo a los proyectos creativos y personales.

En definitiva, estos jóvenes son totalmente urbanos y tienen espacios propios, hacen su ciudad conjugando redes y lugares donde se expresan sus percepciones sobre el mundo, las cuales están en una relación flexible entre el mercado y la crítica, sin llegar a coagular en una ideología política clara. Retoman formas estéticas de las culturas juveniles, pero no se

⁴⁴ Urteaga, *op. cit.*, 346.

⁴⁵ *Ibid.*, 349.

solidifican en una ideología, retoman lo que asumen interesante para innovar en un “territorio de juego”.

Rossana Reguillo⁴⁶ identifica cinco circuitos sociales en los cuales se desenvuelven los jóvenes, que bien pueden utilizarse para pensarlos en todo el mundo, pero son más claros en Latinoamérica: a) El circuito de los inviables, por el que transitan jóvenes que carecen de cualquier tipo de inserción social y opción de futuro, los cuales abundan en México, Guatemala, y El Salvador, así como también en muchos países de África. Una juventud precarizada, desafiada, sin opciones, que constituye, por ejemplo, el inerte ejército de migrantes que llegan a las naciones centrales europeas.

b) El circuito de los asimilados a los llamados mercados flexibles, por donde caminan los jóvenes que han asumido las condiciones del mercado y que aceptan las lógicas y mecanismos a su alcance para incorporarse, con dificultades, a las dimensiones productivas de la sociedad. Jóvenes, por ejemplo, que aceptan el llamado 3D job (dirty, dangerous and demeaning: sucio, peligroso, denigrante), donde puede incluirse a la multitud de jóvenes que realizan trabajos a través de aplicaciones, como Uber, Rappi, etcétera.

c) Un tercer circuito es el que recorren los jóvenes que han optado por el narcotráfico, la violencia, el crimen organizado, como formas de acceso y afirmación social. Es el circuito de la paralegalidad. Trabajos que van de la simple vigilancia hasta el asesinato, siendo la disposición a asumir riesgos el principal elemento de diferenciación salarial: a más riesgo, mayor remuneración, pero menor perspectiva de vida.

d) El circuito de los incorporados, en el que se mueven jóvenes que gozan —aún— de garantías sociales y formas de inserción laboral y educativa dignas, pero siempre bajo el riesgo de la precarización o la asunción de ésta como una forma de autoempleo, emprendimiento e independencia, como los ya referidos *trendsetters*.

e) Y finalmente, un circuito de jóvenes en zonas de privilegio, conectados al mundo, con amplio capital social y cultural, la generación de cambio para las élites globales que, debido a su condición de edad, están en espera para tomar la estafeta, pero en diversos campos, como la política, empiezan a tomar decisiones⁴⁷.

⁴⁶ Reguillo, Rossana, “Jóvenes en la encrucijada contemporánea: en busca de un relato de futuro”, *Debate Feminista*, vol. 48, 2013, pp. 137-151.

⁴⁷ Reguillo, *op. cit.*, p. 139.

Siguiendo el planteamiento de Reguillo⁴⁸ sobre los circuitos de incorporación social de los jóvenes, atendiendo que dichos circuitos no son puros, sino que se intersectan, se contaminan y diversifican según las maneras en que se mezclan. Es interesante que Reguillo distinga a paralegales de asimilados, haciendo una fuerte diferenciación entre el trabajo sucio, peligroso y degradante realizado en la economía formal del trabajo precarizado, del trabajo peligroso, sucio y degradante realizado en la economía delincriminal, pero también en el amplio espectro de la economía informal. Esta distinción muestra que los jóvenes buscan inserciones laborales que les permitan alcanzar dignidad en sus vidas. El autoempleo en formas de emprendimientos informales que pueden ir desde el comercio de mercancías piratas, robadas o de segunda mano en establecimientos irregulares, hasta llegar a la inversión en mercancías más problemáticas, como drogas, armas o, incluso, personas, es muy diferente al autoempleo de los creativos *trendsetters* o trabajos afiliados a aplicaciones de servicios, lo mismo que se distinguen de empleos alcanzados mediante outsourcing o con cláusulas de flexibilidad. Lo que vincula estos mercados laborales es la precariaedad. Asimismo, son expresiones del trabajo en el neoliberalismo en la medida que funcionan para evitar la colectividad, la organización social y política.

El sujeto neoliberal como empresario de sí mismo no es capaz de establecer con los otros relaciones que sean libres de cualquier finalidad. Entre empresarios no surge una amistad sin fin alguno. Sin embargo, ser libre significa estar entre amigos. «Libertad» y «amigo» tienen en el indoeuropeo la misma raíz. La libertad es, fundamentalmente, una palabra relacional. Uno se siente libre solo en una relación lograda, en una coexistencia satisfactoria. El aislamiento total al que nos conduce el régimen liberal no nos hace realmente libres. En este sentido, hoy se plantea la cuestión de si no deberíamos redefinir, reinventar la libertad para escapar a la fatal dialéctica que la convierte en coacción⁴⁹

Las aplicaciones como Uber, Airbnb, *Rappi*, entre otras, surgieron como una respuesta de economía colaborativa, es decir, miembros de una comunidad, anclada en la aplicación, ofrecían un servicio (viaje en auto, hospedaje, envío de paquetería) a otros miembros de la comunidad que después retribuirían o lo harían con un pago. El sueño tecnopopulista devino en pesadilla empresarial. Estas aplicaciones han creado empleos con condiciones de trabajo precarizadas y en una situación de vulnerabilidad donde los trabajadores llegan a exponer su salud, porque se trasladan todos los riesgos de los empleadores a los trabajadores para aumentar ganancias. No existe una relación laboral entre empresa y trabajador, sino una

⁴⁸ *Op cit.*

⁴⁹ Han, *op. cit.*, p. 8

relación de buena voluntad donde quien presta el servicio lo hace por su cuenta y propio riesgo, liberando al consumidor y a la empresa de cualquier responsabilidad. El trabajador actúa de manera independiente, por ello, no puede pensarse en jornada de trabajo, ni tiempos extras, ni horarios diurnos, no existe el concepto días de descanso, vacaciones o en salario mínimo. Además, dependiendo del servicio, el trabajador ofrece vehículo, su celular, equipo especial, dinero para realizar compras, limpieza, etcétera. El traslado de costos de la empresa hacia el prestador del servicio es total. Quienes desempeñan estas labores, si quieren cumplir con metas económicas propias o con mínimos exigidos por las plataformas, deben enrolarse en pesadas jornadas, esperar sin remuneración alguna a que aparezca un cliente, enfrentarse a condiciones de riesgo, desde el clima hasta la posibilidad de asaltos y robos, pero lo hacen libremente. Son trabajo con alto grado de informalidad, pero generan la sensación de independencia, de ausencia de jerarquías, de toma de decisiones propias, una forma de empresario de sí mismo en la parte baja de la escala social.

El sujeto de hoy es un empresario de sí mismo que se explota a sí mismo. El sujeto explotador de sí mismo se instala en un campo de trabajo en el que es al mismo tiempo víctima y verdugo. En cuanto sujeto que se ilumina y vigila a sí mismo, está aislado en un panóptico en el que es simultáneamente recluso y guardián. El sujeto en red, digitalizado, es un panóptico de sí mismo. Así pues, se delega a cada uno la vigilancia⁵⁰.

4. Emprendimiento social versus empresario de sí mismo

En algunos estudios se ha observado que la percepción del emprendimiento como una forma de vida (asumir que así se edificará la propia vida) permitía predecir la intención de los sujetos para convertirse en emprendedores, tanto para mujeres como para hombres⁵¹. Pero un acercamiento que permita distinguir entre las perspectivas femenina y masculina en la creación de empresas permitiría observar los atributos sociales de ésta⁵². Esto porque las normas sociales tienen un efecto relevante en la “intención empresarial”, aunque esto es indirecto, modificando la atracción personal y los niveles de autoeficacia⁵³. De esta manera, tener en cuenta la diferencia de género, no sólo como factor generador de normas sociales,

⁵⁰ Han, *op cit.* 49.

⁵¹ Díaz-García, María y Jiménez-Moreno, Juan, Entrepreneurial intention: The role of gender, *International Entrepreneurship and Management Journal*, no. 6, 2010, p. 276

⁵² Díaz-García y Jiménez-Moreno, *op cit.*

⁵³ *Ibid.*

sino como impulsor de formas sociales de emprendimientos, puede ser muy fructífero. Es decir, debe fomentarse una visión más femenina del éxito empresarial, ya que muchos rasgos (como orientación a las relaciones, la crianza y el cuidado) que los expertos consideran importantes para el éxito empresarial, son estereotípicamente femeninos⁵⁴

Si el neoliberalismo tiene tonificación masculina en su sentido más negativo (violento, opresor, asesino), el empresario de sí mismo, como competidor, está orientado por esta forma. En ese sentido, el emprendimiento social debe ser pensado como el opuesto a la noción del empresario de sí mismo, no sólo como colectivo, sino también por la pulsión femenina que le impulse. En la Tabla 1 se resumieron los principales conceptos vertidos por el grupo de enfoque realizado con los participantes latinoamericanos del proyecto *SPEED*. Como se puede ver, desagregaron el concepto de economía social en varias vertientes donde los actores y sus relaciones definen la forma de un emprendimiento, según las circunstancias de cada país (Argentina, Bolivia y Colombia). El emprendimiento social se definió como la respuesta, ya fuera social o gubernamental, para resolver una necesidad inmediata de empleo. Lo que permite entender el significado que le impregna la precarización del trabajo a este tipo de iniciativas. En este grupo de enfoque resaltó la necesidad de emprendimientos sociales para responder a las crisis del desempleo, asumiendo la situación de precariedad, pero optando por la colectividad para suplir las carencias creadas por la degradación de los derechos laborales. Los participantes supieron distinguir entre el emprendedurismo clásico, liberal, y el emprendimiento social no sólo como una alternativa, sino como una posibilidad real, ostensible en experiencias donde han participado.

Tabla 1. Grupo de enfoque con latinoamericanos

Participantes	Diana Colombia	Flor Argentina	Luis Bolivia	Carlos Bolivia	Alejandra Argentina	Ani Colombia
Temáticas						
Conceptos						
Emprendimiento social	Iniciativas de creación de negocio, orientados al beneficio social.			Estado con políticas específicas, para crear trabajo.	Objetivo social, encontrar una necesidad.	

⁵⁴ *Ibid.*

Economía solidaria	Sistema de trabajo, entre emprendimientos con beneficio mutuo.		Diferentes asociaciones con un fin.	Emprendimientos que activan lo local; colaboración.		
Economía social y solidaria		Reproducción de la vida, medio ambiente.				
Economía social:			Participación del Estado en emprendimiento o social.	Proyectos sociales de gobierno		
Economía popular		Lógica comunitaria.				
Perfil						
Emprendedor clásico	Profesional Con liderazgo, idea de negocio conocimientos financiero, administración	El que elige	Profesional		Profesional capacidades de formar mercado	
Emprendedor social		Al que no le queda de otra	Experiencia, ve necesidades sociales conciencia social	Resolver problema social cierta formación	crea redes para competir	
Experiencias		recuperación de fábrica Comunidad se articuló con universidad. Consenso de la comunidad logró expropiar fábrica		Hotelería, auto explotación trabajar sin remuneración económica.	Cocina Justa	Agricultura periurbana. Enseñar a aprovechar huerta. Cultivar para que ellas consuman y genere para vender y generen ganancias
Expectativas						
Perspectivas nacionales	Transferencia de conocimiento y experticia					Complementar conocimiento

El impulso que los jóvenes pueden ofrecer para crear empresas sociales y consolidar economías solidarias y populares es central para consolidar estas fuentes de empleo capaces de dignificar la vida de las personas de una o varias comunidades. Es claro, en sus percepciones, que la economía solidaria se produce y reproduce a través de redes productivas a pequeña escala, pero los esfuerzos comunitarios precisan de apoyos tanto públicos como privados, “muchos de los jóvenes si tienen conocimientos, tienen ideas, pero muchas veces... son el principal y después el impacto que puede tener también en los jóvenes más a animarse a hacer emprendimientos, entenderlos como en qué te pueden beneficiar” (Carlos, grupo de

enfoque latinoamericano). En esa tensión que permite o limita el éxito de un emprendimiento social es donde la labor de organizaciones sociales puede proveer educación no formal para consolidar proyectos. Pero es necesario identificar cómo, de las condiciones locales, surge una potencia capaz de fincar colectivamente una economía social y solidaria:

En Nigeria, a temprana edad, los jóvenes que tradicionalmente han sido considerados como miembros de la unidad de producción económica de la familia habían servido a sus padres en diversas capacidades. En el contexto de la vida rural, Adedoyin y Torimiro (1998) afirmaron que los niños son una fuente importante de trabajo, mientras que, en la industria a microescala, Dionco-Adetayo (1998) enfatizó que los empresarios confiaron en los esfuerzos de sus hijos. En otras palabras, la participación de los jóvenes a temprana edad de sus vidas en diversas actividades empresariales es evidente, tanto en la economía urbana como rural (Torimiro y Dionco-Adetayo, (2003). En estos supuestos, las teorías de proceso de socialización que ha ofrecido explicaciones a la amplia gama de potencialidades abiertas para que los niños se conviertan en empresarios, esos patrones de comportamiento que son habituales y aceptables de acuerdo con los estándares de la familia y los grupos sociales relacionados con el espíritu empresarial, no hay duda de que el país esta vez debería haber estado experimentando prosperidad económica. La exposición de los jóvenes a trastornos económicos podría haber creado una comunidad empresarial con evidencia de desarrollo económico y tecnológico. Además, la mayoría podría haber quedado satisfecha con los productos fabricados localmente y no dependen de la etiqueta artículos "importados"⁵⁵

De la precariedad, digamos, de la necesidad y la experiencia, de los saberes colectivos y los conocimientos con cualidades de expansión gracias a la intervención bien planeada de instancias no gubernamentales y gubernamentales, surge la fuerza para los emprendimientos sociales. Estos tres elementos (experiencia, saberes y conocimientos) son pilares para emprender con visión social, pero no están “naturalmente” vinculados.

Tabla 2. Grupo de enfoque con europeos

Participantes	Ana de Portugal/Polonia	Jose de Strauss, Mussomeli	Vincenzo, Strauss, Mussomeli	Maria J, España	Ana de Portugal/Polonia
Temáticas					
Conceptos					
Emprendimiento social					
Economía solidaria					
Economía social y solidaria					
Economía social:	iniciativas para crear mejores condiciones de trabajo.	Crear empresas más allá de lo económico que se centre en lo sostenible.	Objetivo social con impacto en la comunidad. No busca solo la ganancia.	Crear trabajo y oportunidad	

⁵⁵ Dioneo-Adetayo, E. A., Factors Influencing Attitude of Youth Towards Entrepreneurship, International Journal of Adolescence and Youth, no 13, vol. 1-2, 2006, pp.127-145.

Economía popular					
Perfil					
Emprendedor clásico	Piensa solo en ganar.	Toma riesgos	Objetivo monetario		Tiene visión, pero no tiene las agallas de modificar su visión
Emprendedor social	Mira a la gente, No basta la experiencia o educación, empatía.	Resolver problemas sociales. Entiende problemáticas.	Quiere cambiar las cosas.	Promueve el cambio. Resolver problemas en la sociedad	
Experiencias					
Expectativas					
Perspectivas	Proveer y conectar para hacer mejor las cosas.	Elaborar cosas que pueden cambiar la realidad.	Más allá del objetivo del mercado.		Conocer experiencias, tener agallas para hacer cosas nuevas.

En la Tabla 2 se muestran las respuestas ofrecidas por los participantes europeos del proyecto *SPEED*, desde su perspectiva se logran identificar las diferencias entre un emprendedor clásico y uno social. “Gill describió al emprendedor como un individuo que posee el impulso, la ambición, la previsión y la imaginación para romper las barreras tradicionales, superar las dificultades sociales”⁵⁶. La literatura especializada define al emprendedor como un individuo orientado a la acción, con el impulso para lograr objetivos, creativo, con ideas brillantes. Es una persona que puede ver la oportunidad ofrecida por el medio ambiente, capaz de reunir los recursos disponibles e implementar acciones para maximizar esas oportunidades y capitalizarlas⁵⁷.

En esta caracterización se define a un individuo excepcional, con la personalidad específica según sus características: audaz, inteligente, creativo y perspicaz. De alguna manera se perfila al sujeto emocionalmente centrado, capaz de superar obstáculos personales y ambientales, eso lo hace, precisamente, emprendedor. Pareciera estar instalado en la ideología del tú puedes, sólo tienes que hacerlo, un eslogan comercial imposible. Suena a lo que dice Han:

En la dirección empresarial se está produciendo un cambio de paradigma. Las emociones son cada vez más relevantes. En lugar del management racional entra en escena el management emocional. El mánager actual se despidió del principio del comportamiento racional. Cada vez se parece más a un entrenador motivacional. La motivación está ligada a la emoción. El

⁵⁶ Dioneo-Adetayo, *op. cit.*, 133.

⁵⁷ *Ibid.*

movimiento las une. Las emociones positivas son el fermento para el incremento de la motivación⁵⁸.

Un emprendedor puede buscar cambios en la vida y el entorno que lo rodea, viendo en el cambio una oportunidad para mejorar su entorno. Sin embargo, para conseguir esto necesita contar con suficiente capital social y económico, educación y capacidad de innovación, inteligencia y energía. Si retomamos los cinco circuitos identificados por Reguillo⁵⁹, estos requerimientos están limitados de más a menos, en el grupo “e” de los *privilegiados* los recursos están dados y se espera de ellos se conviertan en emprendedores exitosos, para eso se les educa; en el grupo “d”, de los incorporados, se considera fuera de lo común el emprendimiento, en este grupo de donde surgen la mayoría de los *trendsseters*; el grupo “c”, tensa la “intención empresarial” con la precariedad laboral y la falta de oportunidades, los jóvenes *paralegales* transitan este circuito social en todos los niveles de la jerarquía y mientras más riesgos estén dispuestos a enfrentar, más éxito podrán alcanzar; el grupo “b” de los asimilados parece ser el ejército de reserva para cualquier forma de empleo; y el grupo “a”, de los inviables están en la parte más baja de la jerarquía definida según el acceso a los recursos que permitirán o no a un sujeto inteligente, brillante, audaz, creativo y con muchas ideas de negocio, convertirse en un empresario. Es necesario recordar que estos grupos definidos por los circuitos identificados por Reguillo, no son puros y los sujetos pueden transitar de uno a otro, subir y bajar, entremezclase lateralmente, etcétera, pero es claro que bajar de los privilegiados a los inviables no es común. Lo que quizá sí atravesase a todos estos grupos es la búsqueda de autonomía e independencia, la libertad que se define por la ausencia de patrones y a quien rendir cuentas, haciendo de la competencia es casi todas las instancias sociales, el escenario de las relaciones entre los sujetos, y no la cooperación, inaugurando formas de violencia que Han identifica como violencias autoinfligidas:

Las víctimas de esta violencia sistémica no son los excluidos Homines sacri, sino el sujeto de rendimiento integrado en el sistema, que, como soberano, como empresario de su yo, no está sometido a nadie, y en este sentido es libre, pero a la vez es el Homo sacer de sí mismo. La violencia sistémica no es una violencia de la exclusión. Más bien convierte a todos en miembros y prisioneros del sistema, y los empuja a explotarse a sí mismos⁶⁰.

⁵⁸ Han, *op. cit.*, p. 89

⁵⁹ Reguillo, *op cit.*

⁶⁰ Han, Byung-Chul, *Topología de la violencia*, Herder, Barcelona, 2016, p. 89

Ahora bien, es necesario distinguir entre el individuo emprendedor y el emprendimiento. Los emprendimientos son formas para crear riqueza de manera progresiva. La riqueza se obtiene a través de relaciones de producción, donde unos (los emprendedores) están dispuestos a correr riesgos de capital y tiempo para posicionar sus productos o servicios. El emprendimiento es la creación de pequeñas y medianas empresas, juega un papel importante en la creación de riqueza para el emprendedor y aumenta las oportunidades de empleo, mejora la calidad de vida y proporciona una plataforma para la innovación y el aumento de la productividad en cualquier país⁶¹. Esta definición no se aleja ni un ápice de las clásicas asunciones liberales, salvo que el toque neoliberal se centra en la flexibilidad que ofrece el tamaño: pequeñas y medianas empresas suficientemente flexibles para integrarse a la economía global.

Por esto es necesario identificar, aislar y definir el carácter social, solidario o popular de un emprendimiento, donde no sólo es lo económico lo que motiva, sino también lo político y cultural, lo ambiental y sustentable, sobre todo, el aporte colectivo, más que personal, como dejan ver los testimonios vertidos en los grupos de enfoque. Tampoco se trata de heroicidad del uno, sino, insisto, en la vinculación colectiva y comunitaria, donde la cooperación se superponga a la competencia. En una investigación con estudiantes de la India se observó que los intereses empresariales sociales mostraron una relación moderada con la personalidad proactiva, actitud emprendedora, control conductual y la educación empresarial. El estudio también identificó tres factores que limitan la intención de los estudiantes de comenzar el emprendimiento social, a saber, el miedo al riesgo, la falta de apoyo financiero y moral y la falta de conocimiento sobre el emprendimiento social. El miedo al riesgo se identificó como una de las principales limitaciones para los estudiantes con intenciones empresariales (Chengalvala y Rentala, 2017). Aquí el diagnóstico de Han es importante, porque sobre ese escenario deben sobreponerse los emprendimientos sociales:

La sociedad contemporánea, en la que se perfila una erosión de lo social cada vez mayor, más bien produce egos aislados encerrados en sí mismos con un débil vínculo con el nosotros, que se encuentran en una intensa relación de competencia. No son singularidades que pudieran presentar una resistencia conjunta a lo global. Más bien todos ellos son simpatizantes, cómplices y a la vez víctimas, de lo global. Son microempresarios entre los que solo es posible, si se diera, una relación comercial⁶²

⁶¹ Dioneo-Adetayo, *op. cit.*

⁶² Han, *op cit.*, 2016, pp. 103-104.

Un emprendedor social identifica soluciones ejecutables a problemas sociales al unir innovación y oportunidad. Están abiertos a conjugar las experiencias y saberes locales, con los conocimientos empresariales, pero con la capacidad de entender el significado de emprender sin fines de lucro, tejiendo redes con una gran variedad de organizaciones, formales e informales. “En los últimos 20 años, el sector social ha descubierto lo que la empresa aprendió hace mucho tiempo, no hay nada tan poderoso como un plan de reemplazo en manos de un emprendedor de primera clase”⁶³

Para combatir la persistente “erosión de lo social” contemporánea, los emprendimientos sociales, con mayor énfasis en lo social que el emprendimiento, es decir, más allá de la ganancia, el mejoramiento de la calidad de vida de los participantes, es necesario romper con esos “egos aislados encerrados en sí mismos con un débil vínculo con el nosotros”. No necesariamente se trata de “crear” un nosotros, sino de comprender cómo ese nosotros ya existente provee de ideas productivas con potencial empresarial para entrelazar sus experiencias con conocimientos, buscando romper con la “intensa relación de competencia” mediante la generación de redes comunitarias y productivas tendientes a la cooperación para establecer, más que “una relación comercial”, nuevas formas de vida que permitan vivir en el ambiente de precariedad promovido por el neoliberalismo.

Conclusiones

El análisis realizado en torno al grupo de enfoque latinoamericano en el marco del proyecto *SPEED* nos muestra cómo el contexto social condiciona el entendimiento que los sujetos expresan sobre su labor cotidiana como actores de la economía social, solidaria y popular. La experiencia particular de cada uno de ellos nos evidencia cómo esos contextos pueden presentar limitantes de acceso al mercado de trabajo formal pero con opciones laborales que les permiten subsistir bajo una relación salarial; y, por otro lado, existen condiciones en las que la falta de acceso al mercado de trabajo sea formal o informal obligan a los sujetos a preguntarse ¿qué hacer? y buscar alternativas en las que el emprendimiento se vuelve la única opción para poder subsistir. Esto se observa en la manera en que Flor, emprendedora de la Fundación SES de Argentina, comenta que un proyecto de emprendimiento social “lo eligen”

⁶³ Chengalvala, Sarada y Rentala, Satyanarayana. “Intentions Towards Social Entrepreneurship among University Students in India”, *International Journal of Research*, Granthaalayah, no. 5, vol. 6, 2017, p. 407.

aquellos a los que el mercado de trabajo no ofrece otra respuesta, y, en los contextos de crisis es más viable acercarse a un emprendimiento que a un empleo.

El contexto de precarización que enfrentan los jóvenes en el neoliberalismo promueve con fuerza el desarrollo de emprendimientos cuya trayectoria y características estará siempre condicionada por la manera en que se enfrentan a situaciones socioeconómicas particulares, al capital cultural y social que poseen, a su origen étnico-racial, al género y al grupo de edad al que pertenecen. Como se menciona en el análisis, estas diversas trayectorias pueden distinguirse a partir del nivel de riesgo que implican, pudiendo ser peligrosos, degradantes y sucios o asociados a imaginarios de autoempleo en los que se despliega la creatividad, aunque es siempre la precariedad lo que los une.

La principal conclusión que deriva del grupo de enfoque refuerza la necesidad de pensar el emprendimiento social como el opuesto a la noción del empresario de sí mismo. El emprendimiento social fue claramente entendido como una respuesta, desde distintos sectores, ante las dificultades de acceso a los medios materiales de vida inmediatos y en el que la precariedad sigue siendo un elemento vigente. Este se considera como una posibilidad real de subsistencia en el que la colectividad se considera fundamental para suplir las carencias originadas por las condiciones laborales precarias neoliberales.

Referencias

Anderson, Perry, “Neoliberalismo: un balance provisorio”, en Sadel, Emir y Gentile, Pablo (comp.) La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social. Buenos Aires: Clacso.1999, pp. 25-38.

Chengalvala, Sarada y Rentala, Satyanarayana. “Intentions Towards Social Entrepreneurship among University Students in India”, International Journal of Research, Granthaalayah, no. 5, vol. 6, 2017, pp. 406-413.

Coraggio, José Luis, Territorio y economías alternativas. En Economía Social y Solidaria; el trabajo antes que el capital (294), Ecuador, Ediciones Abya-Yala, 2011.

Coraggio, José Luis, “Alternativa para o desenvolvimento humano em um mundo globalizado”, Revista Proposta, Rio de Janeiro, FASE, no.72, 1997.

Díaz, Guillermo, “Economías solidarias en América Latina”, Guadalajara, ITESO, 2015, pp. 83-97.

Díaz-García, Maria y Jimenez-Moreno, Juan, Entrepreneurial intention: The role of gender, *International Entrepreneurship and Management Journal*, no. 6, 2010, pp. 261-283.

Dioneo-Adetayo, E. A., Factors Influencing Attitude of Youth Towards Entrepreneurship, *International Journal of Adolescence and Youth*, no 13, vol. 1-2, 2006, pp.127-145.

Han, Byung-Chul, *Psicopolítica. Neoliberalismo y nuevas técnicas de poder*, Barcelona, Herder, 2014.

Han, Byung-Chul, *Topología de la violencia*, Herder, Barcelona, 2016.

Mutuberría, Valeria, “El debate en torno a la Economía Social: discusiones fundamentales desde la perspectiva de los países centrales y la perspectiva de los países de la periferia”, *Revista IDELCOP*, no. 183, vol. 35. 2008, pp. 22-36.

García Canclini, Néstor y Urteaga, Maritza (coords.). *Cultura y desarrollo. Una visión crítica desde los jóvenes*. Buenos Aires, Paidós. 2012.

Harvey, David, “El neoliberalismo como destrucción creativa”, en *Rebellion*, 08 de abril, 2007, [Consulta 25 de marzo de 2021]. Disponible en: <https://rebellion.org/el-neoliberalismo-como-destruccion-creativa/>

Pérez Islas, José Antonio y Urteaga, Maritza, Los nuevos guerreros del mercado. Trayectorias laborales de jóvenes buscadores de empleo”, en Pieck, Enrique, *Los jóvenes y el trabajo. La educación frente a la exclusión social*, México, UIA-IMJ-UNICEF-CINTERFOR/OIT-RET-CONALEP, 2001, pp. 333-354.

Razeto, Luis, *Economía de solidaridad y mercado democrático*, Santiago de Chile, Academia de Humanismo Cristiano, 1985.

Reguillo, Rossana, “Jóvenes en la encrucijada contemporánea: en busca de un relato de futuro”, *Debate Feminista*, vol. 48, 2013, pp. 137-151.

Tran, Ahn.T.P. y Von Korflesch, Harald, “A conceptual model of social entrepreneurial intention based on the social cognitive career theory”, *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, no.1, vol 10, 2016, pp. 17-38.

Urteaga, Maritza, *La construcción juvenil de la realidad. Jóvenes mexicanos contemporáneos*. México, UAM-Juan Pablos Editor.2011.

Anexo I. Datos personales

Nicolosi, Italia, octubre de 2019



Nombre:

Edad:

Nivel de estudio:

Nombre de la ONG en la que trabaja:

Lugar en el que trabaja:

Actividad que realiza en la ONG:

Ingresos que recibe en la ONG:

Anexo II: Estructura y guía del grupo focal

Nicolosi, Italia, octubre de 2019



Estructura de la sesión

Nicolosi, Italia, octubre de 2019.

- Obligatorio hacer antes del entrenamiento.
- Dos grupos: participantes divididos por nacionalidad / idioma hablado.
- 90 minutos de duración. Con un momento de romper el hielo al principio y un informe al final.
- Al final de la capacitación, dar algunos comentarios a los participantes.
- Dos monitores: Catarina Sales y Giuseppe Lo Brutto. Catarina dirigirá la sesión de inglés y Giuseppe la de español.

Guía

Temáticas	Preguntas
Conceptos	- Hablando de emprendimiento y economía social / solidaria/ popular, ¿estás familiarizado con estos conceptos? - ¿Puedes dar una definición de la que conoces? - ¿Puedes dar una breve definición de ambos y compararlos? - ¿Puedes dar algunos ejemplos?
Perfil	- ¿Qué significa ser emprendedor? - ¿Qué hace la diferencia (s) entre un emprendedor y una persona "regular"? - ¿Qué significa ser un emprendedor social? (definición, características principales)

	- ¿Qué hace la diferencia (s) entre un emprendedor social y un emprendedor “regular”? - ¿Qué problemas sociales (u otros) debe dar prioridad un emprendedor social?
Experiencias y expectativas	- ¿Has tenido contacto con estas prácticas? ¿Puedes reportar? - ¿Cómo crees que esto se puede trabajar con los jóvenes? ¿Es una necesidad o un valor agregado para ellos? - ¿Qué habilidades crees que los jóvenes necesitarán para desarrollar el emprendimiento social / economía social? - ¿Cómo te ves como multiplicador de este concepto / proyecto SPEED? - ¿Qué dificultades esperas?
Perspectivas nacionales	- ¿Cuáles son sus principales problemas sociales en su país? ¿Y aquellos que en su opinión deberían movilizar a los emprendedores sociales? - ¿Crees que el emprendimiento social / economía social / solidaria es una práctica prometedora en términos de cambio social? ¿Cómo lo enfrenta en comparación con un puesto de asistencia social más típico? Nota: hacer algunas preguntas más provocativas si entendemos que el grupo tiene la capacidad de comprender y responder.