

El otro rostro de los emprendedores. Violencia y precariedad.

Blancas Martínez, Edgar Noé y Llanos Cruz, Joshua Arturo.

Cita:

Blancas Martínez, Edgar Noé y Llanos Cruz, Joshua Arturo (2016). *El otro rostro de los emprendedores. Violencia y precariedad*. 7 Congreso Internacional de Sociología. Universidad Autónoma de Baja California, Ensenada.

Dirección estable:

<https://www.aacademica.org/edgar.noeblancasmartinez/21>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

EL OTRO ROSTRO DE LOS EMPRENDEDORES. VIOLENCIA Y PRECARIEDAD

Edgar Noé Blancas Martínez
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo
noeblancas@yahoo.com.mx
Joshua Arturo Llanos Cruz
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo
j.llanosacruz@gmail.com

RESUMEN

Un primer análisis de la Encuesta Nacional de Micronegocios 2012, muestra que en México una tercera parte de los dueños de unidades económicas de pequeña escala, están atravesados simultáneamente por dos lógicas de acción: a) una relacionada a las condiciones objetivas del mercado laboral formal que no tiene capacidad de absorber a los demandantes de trabajo o mantenerlos en situación digna; y b) la otra, referente a la construcción y subjetivación de una visión del mundo que oculta con "palabras deleitosas", las condiciones de la primera, y motiva la creación de estas unidades aunque representan también una precarización para sí. Se trata de quienes se inclina por la creación de estas unidades desde un falso emprendimiento, sin tomar conciencia de las formas estructurales que determinan su elección y le arrojan también a una situación de precariedad.

Por lo anterior la ponencia se centra en reflexionar cómo ambas lógicas corresponden a formas de violencia, una de carácter estructural o sistémica que lleva a precarizar las condiciones de trabajo como necesidad para la reproducción del capitalismo actual, y otra de carácter simbólico constituida desde el discurso liberal del emprendimiento. El aporte es dar cuenta de ambas violencias detrás del auge de éstas unidades y forma de trabajo. La reflexión no se ocupa de los otros propietarios de micronegocios o trabajadores por cuenta propia, es decir, de los no precarios.

Palabras clave: Emprendimiento, Violencia, Precariedad

INTRODUCCIÓN

¿Quién puede alzar actualmente la voz en contra del emprendimiento? Podría resultar absurdo escribir algunas líneas para cuestionar el entusiasmo, con que jóvenes y no tan jóvenes, se lanzan en la aventura de iniciar un negocio propio. Esto representa que desde el sentido ya común está arraigado un saber incuestionable respecto a una práctica. La campaña “Pepe y Toño”, por ejemplo, no pone a discusión si el tener la iniciativa de emprender es algo positivo o no, más bien se orienta a promover una forma de generación de ingresos que se da por sentado es plenamente aceptada. Cuestionarle sería como poner en duda si leer y escribir es positivo o no.

El emprendimiento pues, remite a una práctica y comprensión del mundo por la cual quien la reproduce genera ingresos por su propia cuenta sin quedar sujeto a nadie, es decir, es una forma de trabajo independiente. Este emprendimiento se distancia en primer lugar de la forma de empleo como trabajo, siendo esta a la que generalmente se antepone para posicionarle. El empleo, a diferencia del emprendimiento, es una forma de trabajo subordinada, dependiente, que siempre remite a una relación de poder que puede ir desde la ejecución de una orden, hasta la actuación de sus capacidades para producir bienes o servicios siempre a través de objetos o medios que no le pertenecen —dígase éstos propiedad de otro. El obrero contratado en una fábrica es un empleado como lo es el profesionalista “aparentemente independiente” con pago por honorarios pero que depende su ejercicio de la contratación de otro.

Entonces el emprendedor es el que no depende, el que establece una relación directa con el consumidor de sus productos, o con aquel para quien en forma directa le proporciona sus servicios. Esta una forma de trabajo que, desde el sentido común se diferencia a sus vez del empresario concebido clásicamente, porque en tanto éste adquiere una responsabilidad ante sus empleados, el otro actúa con gran libertad pues generalmente se encuentra solo.

De esta forma el emprendedor se sitúa social y simbólicamente más cerca del ser empresario que del ser empleado, y a sabiendas que la riqueza tiende a tener una concentración hacia el lado del empresario en desmedro del empleado, el emprendedor se sitúa por encima del empleado. De ahí que el emprendimiento no se presente como

algo cuestionable, pues ponerle en práctica es orientarse hacia el ser empresario, hacia el generar ingresos de forma independiente. Dejar de ser empleado para emprender es positivo, como lo es dejar de ser analfabeta.

No obstante, esta ponencia tiene como objetivo cuestionar esta forma aceptada del ser emprendedor, a partir de visibilizar dos de las violencias que le atraviesan. Una de carácter estructural o sistémica por la cual el ser emprendedor no radica en una decisión libre del individuo sino en una imposición objetiva, y la otra de carácter simbólico que nubla las posibilidades de esta comprensión, anteponiendo la forma aceptada de la práctica y la comprensión. Es decir, se sostiene como tesis que el emprendimiento actual deriva en su mayoría de un proceso de precarización del empleo, por lo cual comparte sus condiciones, pero no se toma conciencia de ellas por el discurso favorable a esta forma actual del trabajo.

Se toma como base, en el desarrollo de esta tesis, que el emprendimiento es una necesidad histórica para la reproducción del capitalismo, ante el agotamiento del modelo anterior basado en la sociedad salarial.

La ponencia se estructura en cuatro apartados. En el primero, se ofrecen datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios 2012, que permite caracterizar de forma básica quiénes son los que inician un micronegocio. En el segundo, se presenta la tipología de violencia de Zizek, para a partir de esta base reflexionar como este hacer y pensar de los emprendedores puede estar sostenido por formas de violencia. En la tercera, se ofrece una lectura del emprendimiento actual como forma histórica de la reproducción del capitalismo. Para en el cuarto apartado plantear la necesidad de una violencia simbólica que permita la producción de esta forma de trabajo.

1. DE EMPRENDEDORES A EMPRENDEDORES.

La Encuesta Nacional de Micronegocios se aplica desde 1992, de forma bianual, a través del INEGI y la Secretaría del Trabajo. En 1988, como antecedente de esta, se levantó la Encuesta Nacional de Economía Informal. En este primer ejercicio la unidad de observación fue cualquiera que estuviera involucrada en la producción de bienes o prestación de servicios en la vivienda o fuera de ella, porque entonces al sector se le

había concebido como la parte de la economía lícita no agrícola destinada al mercado, a través de empresas no incorporadas, perteneciente a los hogares, y por ende con una contabilidad no convencional (Cervantes, 2008, pág. 34). Actualmente la encuesta determina la unidad de análisis a partir de la identificación de las personas que trabajan por cuenta propia o son dueños de negocios, de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Sólo se consideran las unidades en el sector no manufacturero de hasta 11 empleados, y en el manufacturero de hasta 16 (INEGI, 2012). El micronegocio se define, en este sentido, por su escala, con lo cual pierde la relación estructural que dio origen a su medición.

Nótese de acuerdo con la selección de quienes incluye esta encuesta se trata de solo de quienes participan de esta forma de trabajo independiente y de generación de ingresos definida que no son empleados ni son empresarios, estos propiamente bajo la forma clásica de subordinación de muchos empleados. Si se revisan los datos de la encuesta 76 por ciento labora sin la ayuda de alguna persona, y de 24 por ciento restante tres cuartas partes tienen sólo uno. Esto supone que apenas 6 por ciento del total de los seleccionados tienen más de un trabajador. Por ello se puede decir que, ésta encuesta caracteriza propiamente a nuestros sujetos de estudio.

Para efectos de precisar o evaluar a estos sujetos se les agrupó en cuatro categorías de acuerdo con la motivación principal para iniciar la actividad económica o negocio: por motivación, por tradición, por necesidad y otros. La primera puede referir a aquellos con un más genuino espíritu emprendedor o más violentados simbólicamente pues incluye a quienes tomaron la decisión de formar el micronegocio por: a) tener dinero y encontrar una buena oportunidad, b) requerir un horario flexible, c) para ejercer su oficio, carrera o profesión, y d) para mejorar el ingreso. La segunda refiere a quienes se han anclado al negocio familiar y lo reproducen. La tercera categoría, puede referir a aquellos desplazados propiamente del sector formal o violentados estructuralmente; esta incluye a quienes: a) buscan completar el ingreso familiar, b) esta actividad fue la única manera para obtener un ingreso, c) los empleos encontrados estaban mal pagados, y d) no había oportunidad de empleo.

Los datos que se presentan a continuación corresponden a las dos principales categorías, por motivación y por necesidad. La primera representa 31.06 por ciento de los trabajadores por cuenta propia, en tanto la tercera 38.8 por ciento. Un análisis de los datos refleja diferencias importantes entre ambas, algunas de las cuales pueden permitir las siguientes inferencias:

- De quienes no trabajaban tres meses antes de la aplicación de la encuesta, la mayoría inició el negocio por necesidad; pero quienes lo hicieron por motivación mayoritariamente eran trabajadores asalariados.
- De quienes trabajaban previamente como asalariados, laboraban menos de 40 horas semanales en mayor proporción aquellos que iniciaron la actividad por necesidad.
- De quienes trabajaban previamente como asalariados, terminaron de forma voluntaria su relación laboral solo la mitad de quienes iniciaron el negocio por motivación. Mayoritariamente quienes lo iniciaron por necesidad lo hicieron por despido, recorte de personal, cierre de la empresa o terminación del contrato.
- Existe una mayor disposición para dejar la actividad e incorporarse como asalariados, por parte de quienes iniciaron el negocio por necesidad, si se mantiene un ingreso similar y se accede al IMSS y pensión.
- Existe una mayor disposición para dejar la actividad e incorporarse como asalariados, por parte de quienes iniciaron el negocio por necesidad, si el ingreso es en promedio superior a 7 mil 415 pesos. En menor proporción existe la disposición de quienes iniciaron la actividad por motivación con un ingreso condicional medio de 11 mil 550 pesos.
- Existen diferencias sustanciales dentro de cada categoría con relación al ingreso condicional para dejar el negocio e incorporarse como asalariados. En los extremos se encuentra quienes lo hicieron para completar el ingreso (6 mil 923 pesos) y quienes tenían dinero y encontraron una oportunidad (14 mil 165 pesos).
- Es relevante la condición de género en la cantidad de ingreso considerada como umbral para abandonar el negocio o actividad. Por necesidad las mujeres están presionando una expectativa de salario menor. Las mujeres establecen un

ingreso medio de 8 mil 299 pesos, en tanto los hombres lo sitúan en 11 mil 257 pesos.

- De quienes iniciaron la actividad por motivación, la actividad mayoritaria son los servicios. De quienes lo hicieron por necesidad es el comercio.
- El ingreso medio mensual de quienes iniciaron el negocio por motivación (8 mil 027 pesos) duplica el de quienes lo hicieron por necesidad (3 mil 776 pesos).
- En general es el sector servicios el que proporciona mayor ingreso medio mensual (7 mil 375 pesos), mismo en el cual se insertan mayoritariamente quienes iniciaron el negocio por motivación. En contraposición es el sector comercio el que proporciona el menor ingreso medio (5 mil 092 pesos), en el cual se insertan mayoritariamente quienes lo hicieron por necesidad.
- El monto medio de dinero obtenido por concepto de financiamiento por parte de quienes iniciaron el negocio por motivación duplica el monto de quienes lo hicieron por necesidad.
- Para la mitad de quienes iniciaron el negocio por necesidad, el ingreso de este no permite realizar inversiones, ahorrar o cubrir los gastos del hogar. Para quienes lo hicieron por necesidad tienen esta condición sólo una cuarta parte.

En resumen, como se puede dar cuenta, no todos los trabajadores por cuenta propia que recupera la encuesta tienen características similares. Sin embargo, es clara la existencia de condiciones precarias al menos para tres cuartas partes de estos, pues se han incorporado a esta actividad por necesidad. Ellos guardan total disposición ante un mayor ingreso para incorporarse como empleados.

2. VIOLENCIA ESTRUCTURAL Y VIOLENCIA SIMBÓLICA.

Las tipologías de la violencia son diversas en el ámbito académico, según los intereses, los autores y los enfoques propios de cada investigación. Por ejemplo, Crettiez (2011) distingue toda una variedad iniciando por la que separa entre violencia física y violencia simbólica, no sin antes distinguir entre la repudiada, la liberadora y la ineluctable. Para

este autor, no obstante, sus intereses están en estudiar a) la violencia de estado como violencia legal, b) la violencia de impugnación política, c) la violencia interindividual, y d) las violencias extremas.

La tipología más difundida sobre la violencia en los últimos años, sin embargo, es la elaborada por Galtung, la cual se compone de la violencia directa, la estructural y la cultural (Jiménez-Bautista, 2012). Este autor, lo que trata de resaltar frente a las formas de violencia claramente visibilizadas, es como hay otras más extendidas como la pobreza y la desigualdad, que debieran merecer una mayor atención. Y es en este sentido, del que se parte en esta ponencia, de ahí que se retoma a Zizek.

Slavoj Zizek es un filósofo y sociólogo esloveno contemporáneo, y dentro de su vasta obra tiene trabajos sobre el tema de la violencia. De manera particular resalta el libro *Sobre la violencia. Seis reflexiones marginales*, publicado en español por primera vez en 2008. En este, el autor hace un planteamiento de tres formas de violencia, aunque en un primer momento se refiere a dos: la violencia subjetiva y la violencia objetiva.

La primera la entiende el autor como aquella “directamente visible, practicada por un agente que podemos identificar al instante” (Zizek, 2008, pág. 9). Esta se opone a la objetiva, la cual no es develada a simple vista. En tanto la primera se manifiesta en el asesinato, el terror, la represión, etc., que finalmente remite a un agente malvado, la segunda queda oculta pues no es inscrita como una anormalidad social.

Para Zizek (2008, pág. 11) la violencia objetiva, por tanto, “es invisible puesto que sostiene la normalidad de nivel cero contra lo que percibimos como subjetivamente violento”. Se trata de aquella que está oculta a la percepción y comprensión social común, y que corresponde al científico social develar, pues esa es su labor. Para Zizek la violencia objetiva se desdobra en la simbólica y la sistémica. La violencia simbólica, de manera similar a como la propone Bourdieu remite al lenguaje y sus formas. La sistémica o también estructural, en cambio, refiere al funcionamiento homogéneo de los sistemas económico y político. Estas dos son las que más preocupan a Zizek (2008, pág. 20) pues son las “más sutiles formas de coerción que imponen relaciones de dominación y explotación, incluyendo la amenaza de la violencia”.

De las anteriores formas de violencia, a partir del planteamiento de Zizek, se puede cuestionar en primer momento si alguna o algunas de esas tres están presentes en alguna medida en el ser emprendedor o los trabajadores independientes o por cuenta propia que recoge la Encuesta Nacional de Micronegocios en México, 2012. La respuesta que en esta ponencia se trata de sostener es que sí. La propuesta que se hace aquí es que detrás del ser emprendedor como forma de pensar y hacer en el mundo laboral en la sociedad post-salarial, se encuentra como violencia estructural la condición de precariedad que como ya se observó con los datos de la encuesta se lanzan por necesidad a esta actividad, y como violencia simbólica propiamente la cultural del emprendimiento que motiva sin sentido negativo la práctica.

El emprendedor actual, bajo esta interpretación, no es conformado a partir de un voluntarismo individual y de decisión libres, sino éste es construido y determinado por las condiciones del campo laboral y su transformación histórica. Son las condiciones históricas post-salariales que actúan contra el empleo, las que colocan las condiciones objetivas para que se produzca y reproduzca el emprendimiento. Los emprendedores actuales son jóvenes que no encuentran una ocupación estable, o la encuentran en condiciones de subocupación o excesivamente precaria. Recuérdese que de acuerdo con la encuesta unos lo hacen por necesidad y de los otros, los motivados, la mayoría eran asalariados.

Pero para la producción y reproducción del emprendedor no basta ese proceso de estructuración objetiva, también es requerido un soporte o construcción simbólica y proceso de subjetivación que otorgue un sentido histórico legítimo y positivo (o dentro de la normalidad) a esta forma de pensar y hacer. Sin esta, que es una violencia de corte simbólico, el ser emprendedor se interpretaría por los sujetos no como una práctica viable y aceptada, si no propiamente como forma negativa y obligada en el contexto social por su posición de desempleado, subocupado o precario. Véase aquí la distinción entre quienes lo hacen por una necesidad claramente consciente o por motivación. De ahí la importancia de devaluar la violencia simbólica que está oculta en los dispositivos discursivos que construyen el ser emprendedor, que es todo el aparato de carácter liberal que centra en el individuo la responsabilidad y cuidado de sí.

Hay que preguntar, en este sentido, que si estas dos violencias objetivas no son visibles como las asume Zizek, cuál es la expresión visible de las mismas, es decir, la que es de carácter subjetivo. A lo que se puede responder que ésta se encuentra en las actitudes o comportamientos de los agentes que discriminan la práctica del empleo asalariado. Richard Sennett, sin caracterizar la situación propiamente como violencia, refiere a estas posiciones como propias de la ideología del parasitismo social, por la cual se desprecia a los trabajadores que necesitan qué tienen que hacer, tales como los del trabajo clásico en su forma del empleo. Así que quienes asumen esta ideología, -dígase los emprendedores de la sociedad post-salarial, “quieren demostrar que no se están alimentando del esfuerzo de otros” (Sennett, 1998, pág. 147).

3. LAS CONDICIONES ESTRUCTURALES DE LA VIOLENCIA.

La precariedad, en este sentido, se constituye como fundamento primario en la forma de pensar y hacer del emprendedor. Si se parte pues, de una fórmula de comprensión historicista, hay que plantear entonces el momento de crisis de las formas del mundo del trabajo anteriores a la del emprendedor. Y tanto Alonso (1999) como Marx (1849) pueden ser puntos de orientación para la comprensión de estas violencias.

Primero Marx (1849), porque a través de la categoría de salario relativo recuerda que la tendencia general del capitalismo es hacia la precarización del trabajo. Aunque los salarios nominales, e incluso reales puedan mostrar un ascenso, el salario relativo siempre tenderá al descenso. Es decir, aunque la clase trabajadora subjetive posibles mejoras en sus condiciones de vida, éstas serán siempre menores y más distantes de las de la otra clase. Y Alonso (1999) porque muestra como la sociedad salarial abrió un paréntesis en la tendencia de largo plazo en la precarización del trabajo, al albergar el modelo de bienestar social y fordista posibilidades de productividad suficientes para revertir esa tendencia.

Por lo anterior, la precariedad debe ser historizada para no confundir el proceso de largo plazo que siempre lleva a la precarización, y el proceso propiamente reciente de transformación del mundo del trabajo que lleva en sí hacia una re-precarización. El contexto, por tanto, para entender las violencias de este último proceso refiere a la

sociedad post-salarial, o como otros autores han preferido denominar de riesgo y incertidumbre. No serán las mismas condiciones, prácticas y subjetividades de los actuales emprendedores de otros de momentos distintos.

Por lo referido, la comprensión de la sociedad del riesgo remite al conocimiento y análisis de la configuración de la sociedad actual, ésta caracterizada no por el pleno empleo y el ascenso de las condiciones laborales en beneficio de la clase trabajadora, sino por procesos amplios de precarización. En este sentido, las contribuciones de Robert Castel (2011) y Richard Sennett (1998) pueden ser bastante esclarecedoras, del primero por mostrar el vínculo que el trabajo como forma de empleo aportó en la estabilidad y cohesión de la sociedad, y del segundo por visibilizar como el individuo en esta sociedad pierde certeza y proyecto.

Robert Castel (2011) considera que la precarización del trabajo en la sociedad actual o post salarial al romper el vínculo social generó dos tipos de individuos, unos denominados “individuos por exceso” y otros “individuos por defecto”. A los primero los caracteriza como aquellos del sector de la población que logra protegerse por sí mismo, que queda vinculado con sus pares por las posibilidades de reproducción que les ofrecen sus soportes. Los otros, los que son por defecto son quienes se encuentran en discapacidad por “no encontrar un lugar estable en la nueva organización de la sociedad, digamos aquí los que lo se incorporan en esta actividad sí y solo sí por necesidad. Comprende a la vez aquellos que perdieron protecciones anteriores, como los desocupados de larga duración, y aquellos que no logran encontrar un trabajo, como los jóvenes en busca de empleo que sudan la gota gorda” (Castel, 2011, pág. 179). Dice Castel que estos son náufragos de la sociedad salarial.

Y son a estos, desanclados de la sociedad o como se definieron en el primer apartado de emprendedores por necesidad, a quienes se les imponen estrategias de sobrevivencia cada vez más individualizantes (ejercicio de una violencia simbólica). De manera que el individuo es llamado a hacerse cargo cada vez más de sí mismo (Castel, 2011, pág. 281). Este el carácter simbólico que priva en la respuesta a la precariedad por parte de los agentes: el ser emprendedor. Jorge Moruno en este sentido señala:

El modelo ideológico del emprendedor, tan puesto de moda por los medios de comunicación y gobiernos, hace las veces de la figura proletaria; un precariado a veces asalariado, a veces falso autónomo, a veces pequeño empresario, a veces sin papeles, donde, en distinto grado, condición, situación y descripción, comparte la ausencia o erosión en lo referente a todo derecho adquirido, a toda garantía social; en definitiva, a cualquier opción de integración social que no dependa de su capacidad subjetiva e individual (Moruno, 2015, pág. 153)

La sociedad pues, que corresponde a esta violencia del emprendedor, es una sociedad caracterizada por la incertidumbre, caracterizada por el riesgo de no solo quedar desempleado, subocupado o en condiciones laborales precarias, sino por esta misma condición quedar fuera de la sociedad, lo que implica ser un individuo por defecto.

En un tenor similar a Castel, Richard Sennett plantea como el nuevo orden del trabajo se caracteriza por la incertidumbre al corromper las nuevas formas el carácter del individuo, éste como forjador de un proyecto de vida. Al respecto puntualiza:

Poner el ascenso en la flexibilidad cambia el significado mismo del trabajo, y con ello las palabras que usamos para hablar del trabajo. 'Carrera', por ejemplo, es un término cuyo significado original en inglés era camino para carruajes; aplicado posteriormente al trabajo, designa el canal por donde se encauzan las actividades profesionales de toda una vida. El capitalismo flexible ha bloqueado el camino recto de la carrera, desviando a los empleados, repentinamente, de un tipo de trabajo a otro. En el inglés del siglo XIV, la palabra *job* (trabajo, empleo) designaba un pedazo o fragmento de algo que podía acarrear. Hoy la flexibilidad le devuelve ese sentido desconocido, pues a lo largo de su vida la gente hace fragmentos de trabajo (Sennett, 1998, pág. 9)

Lo que Sennett en sí busca resaltar es como esos fragmentos del trabajo desdibujan lo que Castel (2011) denomina biografía del trabajo, ante lo cual el individuo como respuesta busca anclajes de su vida para darle control a la misma. Para evitar la pérdida de control el auto empleo puede ser una opción.

Para el caso de México existe evidencia que muestra como la precariedad priva sobre las condiciones que ofrecía la sociedad salarial. Un primer acercamiento se puede hacer a partir de observar el comportamiento del salario relativo en las últimas décadas. Para este caso Blancas (2013) muestra como de 1950 a 2010 el salario relativo ha sido fluctuante. Primero de 1950 a 1976 este pasó de 25 por ciento del Producto Interno Bruto PIB al 40 por ciento, este último momento que ha representado la mayor proporción. Pero desde entonces la tendencia ha sido el descenso, hasta alcanzar 29 por ciento. Este último periodo es el que representa propiamente el de desestructuración de la sociedad salarial.

Ahora bien, respecto a las críticas que se le han hecho a este enfoque por dejar de lado a la población que no es empleada ni empleadora, Blancas (2013) retoma datos de Neira para señalar como al agregar este sector de población la tendencia de descenso del salario relativo se hace más pronunciada. Se trata de considerar a los denominados trabajadores por cuenta propia, independientes, autoempleados o ahora denominados emprendedores. Tan sólo de 1982 a 1995 la proporción cae de 65 por ciento al 48 por ciento del PIB. Esto significa que para los autoempleados o dígame emprendedores las condiciones del trabajo se han precarizado más que la de los empleados.

En Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social CONEVAL calcula de forma trimestral un indicador denominado Índice de la Tendencia Laboral de la Pobreza que “muestra la tendencia del porcentaje de personas que no puede adquirir la canasta alimentaria con el ingreso laboral. Si el Índice sube, significa que aumenta el porcentaje de personas que no pueden comprar una canasta alimentaria con su ingreso laboral” (2016, párr. 2). Este índice se calcula a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo ENOE, y considera los ingresos por trabajo exclusivamente. Parece ser, por este motivo, un buen indicador de la precariedad laboral, pues con independencia a ingresos por transferencias sociales, familiares o públicas mide como el trabajo incide sobre la capacidad de los hogares para cubrir su necesidad básica de alimentación. Los datos muestran que de 2005 a 2015 el índice ha pasado de un valor de 0.85 a 1.18, lo que representa que cada vez es más la cantidad de hogares que no logran cubrir con sus ingresos sus alimentos.

Se puede dar cuenta con estos datos que el mundo del trabajo en México es precario y con tendencia a una mayor precarización, que coloca en condiciones objetivas cada día a mayor población para que busque distintas estrategias de sobrevivencia, y en este escenario de carácter violento el emprendimiento parece presentarse como una buena opción.

4. LAS BASES SIMBÓLICAS DEL EMPRENDIMIENTO.

El emprendimiento es una manera de pensar y hacer en el mundo del trabajo que remite por sentido común a las personas que deciden por sí, es decir, con cierto voluntarismo, realizar una actividad económica de manera independiente. De manera que no es empleado o subordinado de alguien. El emprendedor generalmente se contrapone a la figura del empleado. Y lleva en ciernes una actitud ampliamente positiva respecto a los resultados que de esta actividad se puedan obtener, esto es, se contrapone a la que pudiera derivarse de quien está desempleado, subocupado o en condiciones laborales precarias.

Sin embargo, como se ha referido ese voluntarismo queda aplastado, si se parte de una interpretación de la iniciativa del emprendimiento como resultado de una estructura y dinámica violenta que presenta recientemente el mundo del trabajo. Por tanto, habría que preguntarse cuál es la violencia simbólica que permite invisibilizar esta violencia de carácter estructural.

Como introducción, primero se puede mencionar que emprender tiene bastos significados históricos. De entrada etimológicamente proviene del latín *in, en, y prenderé*, coger o tomar, y fue en el año de 1793 cuando por primera ocasión la definió el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (Carmen & Viveros, s.f.). El término:

Está estrechamente relacionado con el vocablo francés *entrepreneur*, que aparece a principios del siglo XVI haciendo referencia a los aventureros que viajaban al nuevo mundo en búsqueda de oportunidades de vida sin saber con certeza que les esperaba, entre ellos se puede citar a Cristóbal Colón, Francisco Pizarro, Blasco Núñez de Balboa y Hernán Cortés entre otros. A principios del siglo XVIII los franceses

extendieron el significado del término a quienes se dedicaban a desarrollar grandes obras de infraestructura apoyados en los principios arquitectónicos de la época (Carmen & Viveros, s.f., pág. 4).

No obstante, no es sino hasta principios del siglo XX cuando se le otorga su significado clásico relacionado a una cultura o espíritu que persigue una oportunidad para generar riqueza, y es en este sentido que en esta ponencia interesa tratarle de inicio. Una conceptualización clásica que parece oponerse a formulaciones más recientes como la de Howard H. Stevenson que mete como características esencial el elemento de riesgo (Herrera & Montoya, 2013).

Fue Joseph Schumpeter (2009), economista austriaco, quien en las primeras décadas del siglo XX, a través de su *Teoría del Desarrollo Económico*, delineó las pautas de la apreciación del moderno emprendedor. Según él, el emprendedor se constituye en el fundador de una empresa, un innovador que rompe con lo tradicional, con las rutinas. Se trata de quien es definido por tres elementos. Primero, por la habilidad para introducir un bien o proceso, la apertura de un nuevo mercado o un descubrimiento. Esta es la actividad fundamental de la innovación que le caracteriza. Segundo, por las motivaciones: el deseo de fundar algo privado, de ganar, de conquistar, así como el disfrute de la innovación. Y tercero, por los factores subjetivos que inhiben la actividad como el rechazo a lo desconocido (Carrasco & Castaño, 2008).

Desde luego Schumpeter (2009) enmarca su orientación dentro de una teoría general del capitalismo para resaltar el cambio y dinamismo del mismo, una vuelta a las posturas estáticas de su tiempo. Lo que busca es retratar al agente de cambio que, a través de la innovación dispara nuevos ciclos económicos. En consecuencia, según el ideal cultural de progreso capitalista radica en el espíritu del emprendedor un potencial de crecimiento económico, apreciación opuesta a quien carece de él. Esta orientación individualista, sin embargo, permaneció en latencia en las siguientes décadas de la sociedad salarial, hasta que el liberalismo se reposicionó con toda su fuerza en los últimos años.

En las tres décadas siguientes a la posguerra se antepuso, en la comprensión del progreso, el estado y la condición de clase al individuo. El arbitraje estatal entre

capital y trabajo supuso la estructuración del progreso capitalista, donde una clase coloca la inversión y otra la fuerza de trabajo. Estas las otras dos formas de generar ingreso: la del empleado y la del empresario, entre las cuales aparentemente se encuentra el emprendedor. De forma que el empleado o el empresario se comprendía eran clase antes que individuo, y aunque sus intereses serían contrapuestos, también ambos serían dependientes el uno del otro.

No obstante, una vez agotada esa forma histórica de reproducción, gestión y comprensión de la reproducción, esto es en los años ochentas, el espíritu emprendedor se alzó para mostrar a nivel de saber que, en el individuo radica la posibilidad de diversos capitales. Donde el económico, sin perder su centralizada, no se constituye como el determinante exclusivo del progreso. De manera que el capital humano, visibilizado primero a nivel de habilidades y capacidades para el trabajo, y después, a manera de otras cualidades, entre ellas el espíritu emprendedor, le dota al carente de capital económico posibilidades de rentar o invertir su otro capital y alzarse como un empresario en sí mismo. La tradicional o vieja dicotomía de clase, y su antagonismo, se diluye en medio de los otros capitales, para posicionar a cada individuo en la estructura de posibilidades de progreso, ya no según su relación de clase, sino en función de su capitalización y esfuerzo individual.

CONCLUSIONES

La crisis del trabajo de la sociedad actual representa en sí la reversión de los derechos ganados para facilitar el descenso del salario relativo, un descenso obligado para posibilitar la reinversión del capital y garantizar su reproducción en el largo plazo. Así mismo, representa la ruptura de un modo de vida con la condición de clase, para establecer una nueva relación entre el progreso y el esfuerzo individual, esta una relación en un segundo plano para por la vía de la productividad apoyar el descenso.

El emprendimiento, en este sentido, como forma de ver y hacer el mundo actual del trabajo, es el que abre las posibilidades de la reestructuración a nivel de gestión de nuevas prácticas del trabajo. La pregunta es: ¿cómo hacer y gestionar un mundo con

tendencia a la precarización laboral y de la vida?, porque la reestructuración implica un descenso de los salarios reales, disminución de prestaciones sociales y laborales, y pérdida de la seguridad social. Esto es, cómo gestionar el empobrecimiento de la otrora clase trabajadora. Para Moruno (2015) por ello los emprendedores son en sí el nuevo proletario.

Como se puede discutir la cultura del emprendimiento dista de la fórmula clásica schumpeteriana. Aquella de principios del siglo XX refería a la clase genuinamente empresarial estadounidense, en quien Schumpeter (2009) reconocía las posibilidades subjetivas y objetivas de reproducción del capital. Pero el actual emprendedor carece de las condiciones de realización en el mediano y largo plazo, y más aún puede resultar contradictorio al propio capital, porque si bien produce y garantiza una nueva clase necesaria, agota su propia orientación en la experiencia y su utilidad en las limitaciones del consumo efectivo. La Encuesta Nacional de Micronegocios 2012, deja ver que de los trabajadores por cuenta propia solo 33 por ciento obtiene ingresos que le permiten realizar nuevas inversiones en el negocio o actividad. En tanto para 20 por ciento los ingresos no le permiten ni cubrir los gastos del hogar.

Por lo anterior, se puede hablar que como violencia simbólica que impulse la práctica del emprendimiento se ha producido una vulgarización de este, siendo en el gobierno actual el Instituto Nacional del Emprendedor el principal dispositivo. Aunque desde una década atrás la política se ha impulsado con gran fuerza, ya sea mediante la capacitación para el autoempleo por parte paradójicamente del Servicio Nacional de Empleo o el Programa Nacional de Emprendedores.

Del 2007 a 2012 el Programa Nacional de Emprendedores reportó como resultados de ese periodo la capacitación de 276 mil emprendedores (Instituto Nacional del Emprendedor, 2014). Pero, se refiere apenas una cantidad otorgada de 2 mil 164 millones de pesos por concepto de financiamiento otorgada a ellos, esto es, un promedio de 7 mil 840 pesos por participante. En estas condiciones de financiamiento valga la pena cuestionar ¿cómo innovar, fundar o descubrir? La política por tanto se trata en sí de una estrategia para infundir una subjetividad acorde a las necesidades estructurales de precarización del trabajo, pues no se otorgan las condiciones propias

para llevar con éxito un proceso de genuino emprendimiento en la forma clásica definida por Schumpeter.

Para el Instituto Nacional del Emprendedor (2014) toda la población en el rango de edad de 20 a 49 años son semillero para el emprendimiento. A este sector el Instituto dirige capacitaciones y simulación de negocios para generar un espíritu emprendedor. Desde luego se trata de la población mayormente activa en términos económicos, en quien alberga el bono demográfico del transitar poblacional del país, y el centro de la necesidad de precarización. De ahí la vulgarización del espíritu. Y no se trata de una confusión de clase, sino de una necesidad estructural de enclasmamiento en una relación de poder.

Las conclusiones a que se llega en un estudio realizado también de la Encuesta Nacional de Micronegocios realizado por Cuevas, Contreras, & González (2005), se indica que estas unidades económicas –la de los emprendedores, se caracterizan por ser precarias. Se trata de aspectos estructurales que determinan su baja productividad y competitividad, como la escolaridad, la inversión y el género. De ahí que se pueda señalar que ineludiblemente la producción de esta cultura es una necesidad estructural, pues se apuesta a ella a pesar de los resultados negativos tanto a nivel individual como a nivel de política.

El Instituto Nacional del Emprendedor considera como negativo el resultado de la política de emprendimiento en los últimos años (Instituto Nacional del Emprendedor, 2014). Millones de recursos públicos se gastan al año en el patrocinio de proyectos de esta índole, así como el uso de millones de horas hombre en la capacitación, diseño y puesta en marcha de proyectos. Como respuesta el sector público ha rediseñado su política, bajo la creencia de que una mejor gestión podrá traducirse en mejores resultados. Pero como se plantea aquí, el problema tal vez radique en que tanto sean varias las formas de violencia por las que se produce y reproduce el emprendimiento, este deba responder más a necesidades de ciertos intereses de grupo o sistémicos que a necesidades individuales, por lo que resulta ingenuo tratar que una política como esta obtenga resultados positivos.

En España un estudio realizado recientemente por Hiscox (2016) sobre el perfil de los emprendedores demuestra que la situación para México no es privativa. Según este estudio:

Lo que más valoran nuestros emprendedores a la hora de dirigir una pyme es la flexibilidad sobre las horas de trabajo (64%) y la sensación de tener control sobre sus vidas (59%) comparado con ser empleado en una multinacional. También valoran mucho la posibilidad de trabajar desde distintos lugares como por ejemplo desde casa (56%) y la satisfacción de sentir que son capaces de influenciar la dirección del negocio (53%) (Hiscox, 2016, pág. 1).

Pero de forma similar a como lo muestra la Encuesta Nacional de Micronegocios (Cuevas, Contreras, & González, 2005) en México, el estudio de Hiscox señala que una tercera parte de quienes emprenden no lo hacen por tener propiamente un espíritu emprendedor a la manera clásica descrita por Joseph Schumpeter, sino porque las condiciones actuales del mercado laboral los están obligando a autoemplearse: no se encuentra trabajo adecuado, se está en condición de subocupación o desempleo, o los salarios son insuficientes.

De acuerdo con el Banco Mundial, la región de América Latina y el Caribe es una zona de emprendedores, por “el elevado número de empresarios per cápita en comparación con el de otros países” (Lederman & Messina, 2014, pág. 3). En este sentido valdría la pena generar estudios que reflexionen por qué en los países con mayor nivel de precariedad, como México y España, se produce y reproduce en mayor medida el emprendimiento.

Sea pues esta ponencia un acercamiento a la relación entre emprendimiento y precariedad, bajo una perspectiva de violencia, que permita visibilizar lo que está oculto al sentido común. No se trata de satanizar a los emprendedores, sino de develar condiciones estructurales y simbólicas en las que se sitúan los agentes y determinan dentro de un margen de elección su práctica y pensar. Valdría la pena desde el espacio de la academia preferir otros términos más cargados de objetividad para llamarle a este sector de trabajadores como de autoempleados. De ahí la motivación de titular a esta ponencia "El otro rostro de los emprendedores. Violencia y precariedad".

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, E. (1999). *Trabajo y ciudadanía: estudios sobre la crisis de la sociedad salarial*. Barcelona: Trotta.
- Blancas, E. N. (2013). *Dis-posiciones neoliberales. Los juegos de la municipalización en Teacalco y Tonanitla*. México: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Carmen, C., & Viveros, H. (s.f.). *Los emprendedores evolucionan el concepto*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2015, de UNICATOLICA: http://files.gerenciadeproyectos-ctc.webnode.es/200000029-a9e07aadb3/Evolucion_conceptual_del_emprendimiento.pdf
- Carrasco, I., & Castaño, S. (2008). El emprendedor schumpeteriano y el contexto social. *ICE* , (845) 121-134.
- Castel, R. (2011). *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Castel, R. (2013). Políticas del riesgo y sentimientos de inseguridad. En R. K. Castel, *Individuación, precariedad, inseguridad. ¿Desinstitucionalización del presente?* (págs. 33-43). Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Cervantes, J. e. (2008). El concepto de economía informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas. *Estudios Demográficos y Urbanos* .
- Crettiez, X. (2011). *Las formas de la violencia*. Buenos Aires.: Waldhuter Editores.
- Cuevas, E., Contreras, A., & González, A. (2005). Micronegocios y autoempleo en México. Un análisis empírico con datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios. *Carta Económica Regional* , (94), 31-42.
- Herrera, E., & Montoya, A. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de vista* , 7-30.
- Hiscox. (2016). Recuperado el 25 de Mayo de 2016, de Estudio Hiscox ADN del emprendedor. Perfil del emprendedor español: <http://www.hiscox.es/>
- INEGI. (2012). *ENAMIN. Encuesta Nacional de Micronegocios, base de datos*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2015). *Indicadores de Ocupación y Empleo*. Recuperado el 5 de Junio de 2016, de http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/iooe/iooe2015_04.pdf
- Instituto Nacional del Emprendedor. (2014). *Diagnóstico 2014 del Programa Fondo Nacional del Emprendedor*. Ciudad de México: Secretaría de Economía.
- Jiménez-Bautista, F. (2012). Conocer para comprender la violencia: origen, causas y realidad.. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales.* , (58), 13-52.
- Lederman, D., & Messina, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación*. Washington: Banco Mundial.
- Marx, C. (1849). *Trabajo asalariado y capital*. Recuperado el 16 de Junio de 2016, de <http://www.marxist.org/espanol/m-e/1840s/49-trab2.htm>
- Moruno, J. (2015). *La fabrica del emprendedor. Trabajo y política en la empresa – mundo*. Madrid: 2015.
- Narváez, M. J. (2012). Dimensiones del emprendedurismo desde una visión universitaria. *ING-NOVACIÓN* , 1-7.
- Schumpeter, J. (2009). *Teoría del desenvolvimiento económico*. Barcelona: Fondo de Cultura Económica.
- Sennett, R. (1998). *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Zizek, S. (2008). *Sobre la violencia: seis reflexiones marginales*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.