

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador

Departamento Antropología, Historia y Humanidades

Convocatoria 2020 - 2022

Tesis para obtener el título de Maestría en Antropología

APRENDIENDO A SER JEFA DE UNA MISMA. LA CONSTRUCCIÓN DE
SUBJETIVIDADES EN EL EMPRENDIMIENTO POR NECESIDAD EN LA CIUDAD DE
QUITO

Pineda Arias Natalia Isabel

Asesor: Santillán Cornejo Alfredo Miguel

Lectoras: Vera Vega Cristina Bertha, Eguiguren Eguiguren María Amparo

Quito, agosto de 2024

Dedicatoria

A mis amigas,

a mi familia,

a mi cómplice,

a la poesía,

por acompañarme en este camino que se bifurca.

Índice de contenidos

Resumen	7
Agradecimientos	8
Introducción.....	9
Capítulo 1. Emprendedurismo, Subjetividad y trabajo	18
1.1. El debate actual del emprendedurismo	18
1.2. Economía y trabajo desde la Antropología.....	27
1.3. La subjetividad desde la Antropología	31
1.4. Subjetividad y trabajo emprendedor.....	36
Capítulo 2. Contexto del emprendimiento en Ecuador	42
2.1. Empleo, desempleo y trabajo informal en Ecuador	42
2.2. Auge de los emprendimientos en el panorama de crisis económica	46
2.3. Ecosistema emprendedor y Formación de Emprendedores en Quito	51
2.4. Objetivos y dinámicas de la formación de emprendedores.....	57
Capítulo 3. Campo y metodología de un espacio de formación virtual para emprendedores	63
3.1. El acceso al campo virtual.....	63
3.2. Categorización.....	69
3.3. Procesamiento y análisis de la información	70
3.4. Descripción de mis interlocutoras	71
Capítulo 4. Discurso oficial y asimilación de las disposiciones emprendedoras.....	80
4.1. El discurso del espacio de formación	81
4.2. Perfil y atributos que se esperan del emprendedor.....	83
4.3. Cualidades y atributos del emprendedor enseñados a través de los mitos del emprendimiento.....	96
4.4. Violencia simbólica del modelo del emprendedor de garaje	99

4.5. Otras violencias	105
5. Cuestionamientos a las disposiciones emprendedoras: maneras propias de ser y hacer emprendimiento.....	109
5.1. Ser jefa de una misma: una manera de enfrentar el desempleo y la precariedad	110
5.2. Una manera de reducir riesgos: hacerlos progresivos y buscar información	114
5.3. Innovar, emprender: “Una manera de sacarle provecho a lo que yo sé hacer”	121
5.4. Hacer emprendimiento desde las redes de contactos	125
5.5. Ser solidarios entre emprendedores.....	128
Conclusiones	134
Referencias	142

Lista de ilustraciones

Figuras

Figura 1. 1. Antropología de la subjetividad y su propuesta.....	35
Figura 2 1. Modelo del ecosistema emprendedor	53
Figura 4 1. Comparación entre categorías teóricas y nativas	86

Gráficos

Gráfico 2 1. Motivación emprendedora por ocupación.....	46
Gráfico 2 2. Motivación emprendedora por nivel de ingresos	48
Gráfico 2 3. Motivación emprendedora por género	49
Gráfico 2 4. Motivación emprendedora por nivel de educación	50

Tablas

Tabla 2 2. Comparativa de tipos de empleo en Ecuador	44
--	----

Declaración de cesión de derechos de publicación de la tesis

Yo, Natalia Isabel Pineda Arias, autora de la tesis titulada “Aprendiendo a ser jefa de una misma. La construcción de subjetividades en el emprendimiento por necesidad en la ciudad de Quito” declaro que la obra es de mi exclusiva autoría, que la he elaborado para obtener el título de maestría en Antropología, concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a la FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-NC-ND 3.0 EC) para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico)

Quito, julio 2024



Firma

Natalia Isabel Pineda Arias

Resumen

La investigación se plantea como pregunta central ¿cómo se construye la subjetividad de las emprendedoras por necesidad que han sido parte de espacios de formación de emprendedores en la ciudad de Quito? El argumento central es que en el emprendimiento por necesidad la subjetividad de quien emprende se construye activamente, desde disposiciones que son aceptadas y otras que son resignificadas por mis interlocutoras. Su agencia y resignificación frente a estas disposiciones se entreteje con la cultura del emprendedurismo que legitima variadas formas de explotación y autoexploración desde la individualización de la crisis del trabajo. Al presentarse como una alternativa económica culturalmente impulsada como deseable, puede llegar a ser funcional a la reproducción del sistema económica, pues deja intocadas las bases de la desocupación y marginalidad avanzada, es decir las causas estructurales que llevan a grandes sectores de la población a emprender como única alternativa posible para reproducción de la vida.

Agradecimientos

Agradezco de manera especial a las mujeres emprendedoras por su tiempo y apertura, por su palabra y testimonio generoso, por su amistad.

Esta maestría fue cursada con el apoyo de la beca de excelencia académica de FLACSO Ecuador, así mismo la investigación fue realizada con la beca para financiamiento de tesis 2022. Sin este fondo de becas esta investigación no habría sido posible.

Introducción

Veo como el mundo se convierte poco a poco en desierto; oigo cada vez más cerca el estruendo del trueno que, un día, nos destruirá también a nosotros. Siento el sufrimiento de millones de personas. Y, sin embargo, cuando miro al cielo, pienso que de alguna manera todo cambiará para bien, que esta crueldad también terminará, que la paz y el sosiego volverán otra vez.

(Ana Frank, *El diario de Ana Frank*)

En los primeros días de la pandemia se podía ver el brillo del sol sobre la grava negra de la carretera de asfalto que colinda con mi casa. Como si fuera un río luminoso a medio día, permanecía vacía largas horas. No había autos, no pasaban buses, no sonaban los torpedeantes motores de los carros ni de las motocicletas. Con el silencio y el encierro llegaron a mi barrio más mariposas que de costumbre, habitaron las esquinas de una de las ventanas las mariposas grandes y negras que mi amiga Francisca dice que traen muerte y mala suerte. Puede ser, no quiero culpar a las mariposas, llegó la muerte a mi barrio con los primeros contagiados del Covid-19 y a los jóvenes también nos llegó la mala suerte porque encontrar trabajo en la pandemia “se puso complicado”. Poco a poco, amigos y conocidos empezaron a mandar mensajes, subir estados de WhatsApp y publicaciones de Facebook de sus pequeños emprendimientos.

De manera similar, en mi caso, la pandemia implicó que me quedara sin trabajo: regresé de un empleo en el Oriente en el que llevaba poco tiempo de iniciar una investigación, y tuve que volver a casa una semana antes de que se decretara el distanciamiento físico. El proyecto cerró definitivamente. En ese momento de desempleo y pandemia en el que parecía que había llegado el fin del mundo, se me ocurrió una brillante idea: estudiar una maestría. Me despertaba mucha gracia verme a mí misma como la imagen que circulaba en internet por ese entonces: estudiando en frente de una computadora mientras caen bombas y se incendia una ciudad por fuera de una amplia ventana. Aunque no estábamos en un escenario de guerra, el panorama de la Covid en ese momento no parecía muy alentador. Frente a eso, pensar en profundizar en la Antropología me llenó de entusiasmo. Algunas de mis profesoras del pregrado me animaron cariñosamente y les doy las gracias: “Tienes madera para investigar”, “por qué no te presentas a una beca”, me decían. Me animé a postularme sin tener un tema de investigación claro, aunque el lugar si lo tenía entre ceja y ceja.

Quería ir al Oriente, quería trabajar en una comunidad indígena, y si era junto a la Gloria Ushigua, qué mejor, porque cuando la escuché, por primera vez, hablando de la lucha de su pueblo que sueña, siendo yo muy joven, sus palabras fueron como gran palmada tocando la caja de resonancia de mi pecho. Ese día supe que yo sería Antropóloga, como que me llamo Natalia. ¿Pero iba a estudiar con unas comunidades altamente expuestas a riesgo biológico por la Covid-19? Volver al Oriente en medio de una pandemia se veía más y más cuesta arriba. Yo podía ser un potencial factor de transmisión, de contagio y muerte. En nombre mi investigación, podía causar más mal que bien. Lloré mucho el día que tomé esa decisión, no sabía que investigar, y cómo hacerle para seguir llamándome Natalia y ser Antropóloga, sin trabajar en una comunidad amazónica.

Había un factor adicional igual o más importante, que terminó delimitando mi tema de investigación, mi campo de estudio, y mi forma de acercarme al campo definitivamente, mi cuerpo, en este entonces con una movilidad restringida. Por una predisposición congénita en mi pierna tuve desgaste prematuro y ya una vez iniciada la pandemia, mi malestar se fue agravando hasta implicar una cirugía. Cómo iba a resolver las visitas al campo, el que fuera, con una movilidad limitada, cómo me iba a subir y bajar de los buses, canoas o pendientes con una muleta debajo de cada brazo sin quebrarme la pierna. Aunque luego fue una sola la muleta que me acompañó por más de medio año, el cuerpo que yo habito resultó determinante en la elección de mi investigación.

Así pasaron esas primeras semanas de pandemia. Pensando en mis trabajos anteriores y las posibilidades de emplearme durante la pandemia, llegué a darle la razón a mi mamá: había que emprender. Mi vecina se puso a vender pasteles, una amiga cercana inició con la oferta en línea de artículos de aseo con entrega a domicilio; el esposo de una ex colega de trabajo empezó a ofertar platos fuertes en fin de semana: chuletas, fritadas, para ser servidas en casa; otro conocido se lanzó a vender vinos, y también gel y alcohol por galones; algunos hasta se arriesgaron a ofrecer cloruro de magnesio, otros más serios emprendieron en la venta de mascarillas y multivitamínicos que prometían subir las defensas ante la Covid-19.

Mi familia y yo nos animamos a montar un emprendimiento de venta de café. Mi madre pondría su conocimiento familiar en el secado, tueste y molienda del café, y yo ayudaría con mis brazos flacuchos y ciudadanos a tostar y moler, a empacar y vender. El resto de la familia pondría manos y tiempo con las entregas a domicilio, lo harían mi papá y mi hermana al terminar su jornada de teletrabajo. Mi mamá, lojana y amante del café, recordaba como en su

casa la abuela Rosa sembraba sus propias plantas, secaba ella misma el grano, lo tostaba y lo molía hasta llevar el fragante café a la chuspa para filtrar. Estaba decidido: venderíamos café. Así fue que llegué al tema del emprendimiento. Me preguntaba por qué si producíamos más, no ganábamos más, cómo hacer crecer el negocio si la plata que conseguíamos de ventas se nos iba en comprar la comida de cada semana, cómo alcanzaríamos más ventas si no podíamos llegar a producir más fundas de café, pues no nos daban las fuerzas para moler a mano ni para tostar durante varias horas. Ella, mi ma, pasaba de pie frente al tiesto de barro que se colocó en la *guachimanía* de su casa para estos fines, con cocina de gas, pues la cocina eléctrica dentro de la casa “sería carísimo”.

Se esperaba de nosotros un gran producto. Recuerdo con encono que me dijeron, a manera de evaluación de mercado, que entre nuestro café familiar y el café de la marca Río X, mejor el último. Es decir, pese a ser un emprendimiento por necesidad, sin capital inicial, y sin maquinaria industrial, debíamos competir con marcas consolidadas en el mercado, con planes de negocio exitosos, con procesos industriales de producción y venta, para poder ser buenas emprendedoras. ¿Cómo compensaríamos todas estas carencias financieras? Con el esfuerzo, nos respondieron. Aun así, tuvimos una clientela fiel, que no tenía problema con el empaque interno de funda plástica, ni el empaque exterior de bolsa de papel cartón. Pero al sacar las cuentas estábamos yendo a pérdida. Producíamos menos de lo que debíamos producir para empezar a ver ganancias, y vendíamos el producto a un costo bajo que no dejaba un porcentaje de ingresos considerable. “Salir tablas” quiere decir en mi familia que se gana lo justo para recuperar lo que se gasta.

A esta altura sabía que iba a investigar sobre el emprendimiento. Esta forma de investigación que no se trata de otros, sino de un nosotros, me abriría la mirada de una disciplina en permanente cuestionamiento hacia sí misma, en permanente crítica de su legado colonial y su lugar en la vida social de quienes investiga. Había comentarios y discursos del tema que me inquietaban, preguntas que mi propio entorno estaba haciendo ante el auge de pequeños emprendimientos. Este fue el momento para investigar lo que tenía a mano, por eso no me siento una extraña con respecto a mis interlocutoras, mujeres emprendedoras por necesidad. No las veo como “otras”, las interpelo como un “nosotras”, del que he tratado de hacer un ejercicio de extrañamiento a veces exitoso y otras veces infructuoso y difícil. Porque si no son “ellas”, y somos “nosotras” las que tenemos cosas que decir cosas del trabajo por cuenta propia, mi lugar de enunciación como investigadora se vuelve más cercano y tal vez opaco. En esa opacidad escribo y decido escribir.

En este auge del emprendimiento se hicieron presentes los espacios de formación de emprendedores: los de larga trayectoria (como es el caso de organizaciones municipales y financiadas por el gobierno central) se fortalecieron en personal y presupuesto para tratar de dar respuesta a esta creciente masa de emprendedores, mientras que nuevos espacios se abrieron con similares objetivos y metodologías para la formación de emprendedores (como espacios impulsados por organizaciones barriales en convenio con universidades, diferentes instituciones con vinculación a la comunidad, centros municipales en los distintos barrios de la ciudad, entre otros).

Hablo de ellas. Mi planificación de unidad de estudio no contemplaba trabajar exclusivamente con emprendedoras mujeres, sino con un grupo mixto. Fueron las emprendedoras quienes me dieron apertura para poder dialogar del emprendimiento, fueron ellas quienes respondieron mis mensajes y solicitudes, y también fueron ellas con quienes me sentí en mayor confianza y cercanía para realizar el estudio. De las solicitudes enviadas a los emprendedores, solamente un emprendedor hombre de la tercera edad me dio respuesta positiva para acceder a ser visitado y entrevistado. Pero finalmente este encuentro no se concretó debido a que el medio de comunicación para fijar nuestro encuentro, vía WhatsApp, era una plataforma que no manejaba de manera constante ni con fluidez. Menciono este dato porque es ejemplificador de mi acceso a las informantes claves: las emprendedoras que accedieron a compartir su experiencia conmigo dieron una respuesta positiva por ese mismo medio digital, nuestras primeras interacciones y cruces de información se dieron vía WhatsApp, las primeras conversaciones también se dieron en ese mismo escenario, ya sea en texto o audio. En otras palabras, mi acceso a las interlocutoras durante la pandemia se vio condicionado tanto por el género como por el acceso a tecnología e internet de las emprendedoras (celular, computadora, tableta, así como al internet en su espacio doméstico o plan de datos).

Mi propuesta metodológica tuvo que considerar una doble adaptación, primero: ser pertinente para mis interlocutoras en un contexto de pandemia, y segundo: ser pertinente hacia mi propia movilidad restringida en el momento de la investigación. El medio más pertinente para reunirse y conversar con las emprendedoras fue el virtual. Ellas estuvieron gustosas de que así sea, mientras que para mí fue menos placentero: quería verlas, conocer sus espacios de trabajo propio, el rincón donde armaban sus productos, las personas que les rodeaban mientras trabajaban en su emprendimiento, etc. Si bien no podía caminar largas distancias ansiaba estas pequeñas salidas para “hacer etnografía”. Solo en dos casos esto fue posible. La modalidad virtual de trabajo les convenía porque “no tenían tiempo”, me decían, porque era más fácil de

manera remota, porque así podíamos vernos a cualquier hora y desde cualquier lugar. Esas fueron algunas de sus razones.

Había oído alguna vez que las mujeres compartimos un mismo tipo de pobreza, más o menos agudizada por la condición de clase y pertenencia étnica: la pobreza de tiempo (INEC, 2012) Al plantear las entrevistas con mujeres emprendedoras esto se hizo evidente. Ellas, que respondieron positivamente a mi búsqueda de colaboradores, no tenían tiempo. Para una entrevista antropológica, que se detiene en la experiencia y testimonios de la persona entrevistada, yo les iba a pedir justamente lo que no tenían: de una a dos horas de su vida para conversar largo y tendido. Ellas se pudieron extender en entrevistas virtuales más o menos largas porque se habían “ahorrado el tiempo de bus”, de transporte, que hubiera implicado un encuentro en otro punto de la ciudad para la entrevista antropológica, y también se habían ahorrado todo el tiempo “de ordenar la casa” y preparar un cafecito para recibir la visita de la antropóloga. Ese tiempo ahorrado fue para ellas un hecho importante que las motivó a darme a cambio su tiempo de manera virtual.

Para cerrar la descripción de mi campo de estudio, atravesado por una pandemia que marcó el paso a la virtualidad de trabajos y estudios, también quiero recordar que esta investigación se dio en el contexto más amplio de cambios y redefiniciones de la nueva morfología del trabajo (Antunes 2012) que se hicieron justamente más notorios en la pandemia de la Covid-19. En este momento histórico que vino de la mano de transformaciones en el mundo del trabajo, me planteé profundizar en cómo se construye la emergente subjetividad del trabajador cuentapropista en el emprendimiento por necesidad.

Las fuentes de información primaria han sido los testimonios de las emprendedoras con las que he creado vínculos más o menos estables. Ellas son trabajadoras por cuenta propia que iniciaron su emprendimiento durante la pandemia y que además de su actividad económica han sido parte de un espacio de formación de emprendedores. Además, está la información levantada en el espacio de formación de emprendedores del que fui parte como estudiante, es decir, mi propia experiencia vivida como emprendedora en un espacio de educación no formal sobre los emprendimientos. Las fuentes secundarias de información fueron sobre todo informes, documentos técnicos y publicaciones nacionales y regionales sobre el empleo, desempleo y emprendimiento.

Sobre la manera en la que se procesaron los datos, usé el método fenomenológico interpretativo separando la información en dos grandes momentos: lo que las emprendedoras

asimilan de las disposiciones emprendedoras (muy ligada al discurso de los grandes medios, de los libros de superación personal y de los mismos mensajes recibidos en los espacios de formación), frente a lo que las emprendedoras adaptan y redefinen de estos mensajes (desde su agencia y experiencia de vida, dándole al emprendimiento un significado propio).

Ahora bien, sobre la escritura, el contenido teórico y el contenido contextual del emprendimiento están en un lenguaje formal y académico, mientras que procuro que los capítulos de los hallazgos estén más cargados de testimonios y narraciones en una escritura sencilla y afectiva, procurando enunciar a la información desde la primera persona, al igual que en esta introducción. Así mismo el uso del lenguaje poético está presente, no de manera transversal pero sí ocasional, pues es otra fuente de información y reflexión que se conecta de manera metafórica con el problema de la investigación.

Luego de haber expuesto en las primeras líneas reflexivas mi vinculación subjetiva con el tema, no es mi interés ocultar este lente desde el que investigo, sino transparentarlo. No pretendo con ello posicionar mi voz como la más importante, ni ponerla por sobre la experiencia de mis interlocutoras. Lo que intento es dejar entrever mis propios sesgos, y las fuentes otras de información que atraviesan este trabajo (emociones, cuerpo, historia propia, militancias, estilos escriturales), para poder darles un lugar, y poner sobre la mesa la subjetividad de quien investiga la subjetividad de otras.

Escribir en primera persona en el relato etnográfico y la información que corresponde a los capítulos empíricos con sus hallazgos es mi intento de pensar la etnografía y su resultado como un método de investigación social encarnado, así como un producto divulgativo que pueda ser leído por la academia y por las interlocutoras. Además, para las mujeres todas, enunciar nos como la persona que escribe es un invaluable logro histórico, familiar y colectivo.

Delimitación

Las tensiones iniciales para estudiar el emprendimiento, entendido aquí como forma de trabajo por cuenta propia, tuvieron que ver con las disputas académicas sobre el tema. Parecía que estudiar el tema era pertinente desde la Sociología, desde la Economía o desde los estudios psicosociales comunitarios. ¿Es oportuno acercarse al tema del emprendimiento desde la Antropología? Nuestra disciplina no puede ser distante a problemáticas como estas. Si bien parece lejana a los tradicionales temas antropológicos, estudiar nuestro propio entorno socioeconómico permite tener una mirada etnográfica de cómo la cultura del emprendimiento

impacta en las prácticas cotidianas y en las formas en la que quienes ejercen estas prácticas se ven a sí mismos y frente al mundo; en las que lo económico se deja ver en toda su complejidad sociocultural desarmando los supuestos, ya criticados por la Antropología Económica, de la racionalidad neoliberal reflejada en las teorías formalistas, pues lo económico no es una esfera aislada del campo social.

La cultura de emprendimiento se describe a sí misma entorno social y cultural que favorece el surgimiento de proyectos emprendedores, de sujetos “responsables”, trabajadores por cuenta propia, trabajadores autónomos, jefes de sí mismos, etc. (Hidalgo Proaño, 2014, 47-49). Este entorno sociocultural sería el adecuado para educar en el capitalismo y reproducir el capitalismo, pues la cultura emprendedora estaría al servicio de la reproducción de la ideología mercantil dominante, pues es coherente con una cultura privatizadora, e individualista que colectiviza los valores empresariales (Diez Gutierrez, 2014). Encontré en la Antropología de la subjetividad una teoría emergente y fértil para aportar a la comprensión de este tema desde nuestra disciplina.

Para plantear el problema de forma precisa es necesario clarificar el término emprendimiento y emprendedurismo. Como se verá en la investigación el emprendimiento es un término en disputa. La genealogía de esta palabra muestra que su uso industrial capitalista dista en mucho de las apropiaciones actuales del término entre quienes usan la palabra “emprendedor” en contextos de subsistencia versus los grandes empresarios que, conservando la tradición de la economía formal, también se definen a sí mismos como emprendedores que crean empleo y riqueza. En esta disputa del término entenderé los emprendimientos por necesidad como: emprendimientos que inician frente a la inexistencia de oportunidades de trabajo o la dificultad persistente de obtenerlo (Almodóvar 2018). Ahora bien, el emprendedurismo es una categoría social usada desde dependencias estatales, ONGs, organizaciones sociales y políticas en la que se expresan una heterogeneidad de perspectivas y enfoques. El enfoque crítico se refiere al emprendedurismo como la actividad económica por cuenta propia, presentado como una solución a la crisis del desempleo y la crisis global del trabajo, expresión de la racionalidad neoliberal (Vargas y Viotti 2013; Llosa et al. 2018; Ararat Herrera 2010; Pérez y Busso 2020).

Delimitados estos términos mi objeto de estudio es la subjetividad en el emprendimiento por necesidad. Esta investigación busca responder a la pregunta de: ¿cómo se construye la subjetividad de las emprendedoras por necesidad que han sido parte de espacios de formación de emprendedores en la ciudad de Quito? La subjetividad es una esfera del conocimiento muy

vasta, por lo que este trabajo busca hacer referencia solamente a la subjetividad que se construye en la esfera del trabajo, y de manera aún más concreta, al trabajo por cuenta propia de quienes se denominan a sí mismas emprendedoras.

Aun así, la subjetividad en torno al trabajo por cuenta propia sigue siendo un campo extenso de conocimientos y estudios que requiere una delimitación adicional, por eso se demarca a dos categorías puntuales de la Antropología de la subjetividad: *maneras de ser* y *maneras de hacer*.¹ Siguiendo a Cabrera, las *Maneras de ser* ubican la subjetividad dentro de las estructuras sociales y las categorías de percepción, apreciación y acción que organizan lo que los sujetos sienten y piensan. Las *Maneras de hacer* refieren a los sujetos que actúan y sus acciones cotidianas y concretas. En sus prácticas se puede ver de manera clara cómo los sujetos se apropian de las disposiciones y el trabajo activo que puede hacer sobre ellas. Ambas son “estructuras sociales y culturales corporizadas” (Cabrera 2017, 27). Todas las categorías se definen a profundidad en el capítulo teórico.

Retomando la pregunta de ¿cómo se construye la subjetividad de las emprendedoras por necesidad que han sido parte de espacios de formación de emprendedores en la ciudad de Quito?, mi argumento central es que el emprendimiento por necesidad la subjetividad de quien emprende se construye activamente, desde disposiciones que son aceptadas y otras que son adaptadas por las emprendedoras, cargando de sentido a sus maneras propias de ser y hacer emprendimiento.

El objetivo general es describir las maneras de ser emprendedora y hacer emprendimiento de las mujeres que emprenden por necesidad para así poder acercarme a la pregunta de cómo se construye su subjetividad. La unidad de análisis para responder esta pregunta son cinco mujeres que trabajan por cuenta propia y que han sido parte de espacios de formación de emprendedores.

Los objetivos específicos son:

Caracterizar las *Maneras de ser* emprendedora y las *Maneras de hacer* emprendimiento dispuestas desde el espacio de formación que ellas asimilan como propias.

¹ Esta propuesta disciplinar nace de las propuestas de Pierre Bourdieu, sobre todo de los conceptos de *hábitus* y *disposiciones*, que son tomados por la Antropología de subjetividad poniendo particular atención a la práctica de los actores sociales y a la dimensión sociocultural que los atraviesa

Describir lo que significa *ser* emprendedoras y *hacer* emprendimiento para las mujeres desde sus cuestionamientos y adaptaciones a estas disposiciones emprendedoras.

Leer el emprendedurismo desde la Antropología nos da la posibilidad de cuestionar la relación entre emprendimiento y desarrollo económico individual. Este no es un tema novedoso de estudio para las Ciencias Sociales, sobre todo para los *Management Studies*, pero si lo es para la Antropología. Por eso mi aporte actual espera sumar a la comprensión del fenómeno emprendedor, rearmando los cruces posibles de las formas en que el capitalismo co-construye subjetividades emprendedoras en una época de crisis del trabajo que seguimos transitando.

Capítulo 1. Emprendedurismo, Subjetividad y trabajo

Empiezo por mostrar la panorámica del problema en torno al emprendedurismo en el primer apartado, donde procuro resumir el debate actual, centrándome en el emprendedor por necesidad; luego paso a indagar, desde el particular lente de la antropología, cómo se lee la economía, el trabajo y la subjetividad detallando de esta última las categorías de la antropología de la subjetividad que serán usadas para la interpretación de datos. Aterrizo este recorrido teórico en los estudios de subjetividad y trabajo, para centrarme en las propuestas y conceptos que me permitan entender la subjetividad en el trabajo emprendedor por cuenta propia.

1.1. El debate actual del emprendedurismo

Para perfilar el debate actual sobre el emprendimiento es necesario aclarar que consideraré al mismo desde una perspectiva particular: como fenómeno inserto en una ideología y matiz socio cultural neoliberal (Vargas y Viotti 2013; Llosa et al. 2018; Ararat Herrera 2010; Pérez y Busso 2020).

El tipo de emprendimientos a los que hago referencia tienen que ver con aquellos que se definen como emprendimientos por necesidad: se diferencian de los emprendimientos por oportunidad, porque los primeros refieren a la inexistencia de oportunidades de trabajo o la dificultad persistente de obtenerlo, es decir, me concentraré en los emprendimientos ligados a formas de trabajo informal. Según la CEPAL, el empleo informal está constituido por micro y pequeñas empresas, trabajadores independientes no calificados y otros trabajadores no remunerados, todos ellos caracterizados por una inserción laboral precaria e inestable, sin contratos de trabajo, con escaso acceso a protección social y bajos ingresos resultado de su trabajo.

De manera resumida los hallazgos encontrados sobre el tema pueden ser ubicados en tres grandes perspectivas, que coinciden solo parcialmente con las teorías propuestas por los estudios de la administración de empresas, tal como lo propone Pereira en su artículo de 2007 “La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista” (Ararat Herrera 2010). La perspectiva de estudio más extendida del emprendimiento es desde el lente particular de las Ciencias Económicas y Administrativas; la segunda perspectiva es la sociológica, dentro de la que se incluyen diversos aportes desde las Ciencias Sociales en general, y algunos acercamientos desde la Sociología. Dentro de esta mirada crítica incluyo la perspectiva que corresponde a los aportes de la Antropología

Economía con una mirada de la economía como sustantiva. Finalmente, y en adhesión con el artículo referido de Pereira, la tercera perspectiva es la psicológica (Ararat Herrera, 2010).

Las investigaciones elaboradas desde la Administración de Empresas y la Economía formal se caracterizan por argumentar la importancia del emprendimiento y la actitud emprendedora para el desarrollo individual del sujeto emprendedor (Ferreira, Pinto, y Miranda 2015) y con este, el desarrollo social de la comunidad y espacio territorial del que forman parte (Salazar 2020). En otras palabras “el emprendedor es el motor de desarrollo económico; esta escuela afirma que la existencia o la falta de espíritu emprendedor determina los grandes desarrollos económicos de una sociedad” (Ararat Herrera 2010, 6-7). Aunque dentro de esta perspectiva se han reconocido ciertas limitaciones del emprendimiento, esta acción económica individual no es objeto de controversia profunda, pues si el emprendimiento de una persona o familia falla, desde esta perspectiva lo que se busca es su reformulación correctiva, y no una revisión de las condiciones sociales y estructurales en las que tiene lugar.

Por otro lado, y con una gran distancia de los argumentos anteriores, las investigaciones trabajadas desde las Ciencias Sociales, descritas en lo referido por Pereira como la perspectiva sociológica, incluyen la mirada de los antropólogos sociales y sociólogos del trabajo que ponen las afirmaciones de la perspectiva anterior en tela de juicio, pues ven más bien el fenómeno emprendedor como una manifestación de cambio social y de integración a las fuerzas económicas (Ararat Herrera, 2010). Estos aportes presentan una lectura contextual, con casos concretos, y con miradas críticas sobre el emprendimiento (Llosa et al. 2018; Ararat Herrera 2010; Pérez y Busso 2020). Se entiende a la acción de emprender dentro de las formas de autoempleo, que lejos de ser una solución a los problemas de desocupación y marginalidad avanzada, legitima las desigualdades sociales y las causas estructurales. Dentro de esta perspectiva crítica también se pueden incluir los estudios del emprendimiento realizados desde las perspectivas de los denominados *Critical Management Studies* y *Critical Entrepreneurship Perspectives* (Essers et al. 2017).

Ahora bien, el emprendedurismo “llamó la atención de la antropología en la década de 1960, en el marco de las preguntas más generales sobre el ‘desarrollo’ y la ‘modernización’. Uno de los más destacados trabajos fue el del etnógrafo noruego Fredrik Barth (1972), quien examinó el rol social del emprendedor” (Vargas y Viotti 2013). En el contexto noruego de los sesenta, Barth definió como *entrepreneurship* a las prácticas sociales que tenían como fin la búsqueda de ganancias, materiales, así como de prestigio, experiencia y habilidades (Vargas y Viotti 2013). A nivel regional, la Antropología se ha interesado por el tema desde un enfoque de

respuesta frente a la crisis del empleo. Las etnografías relacionadas al tema se han llevado a cabo sobre todo en el contexto argentino, colombiano y chileno (Vargas y Viotti 2013; Friedman 2019; Pérez y Busso 2020; Ararat Herrera 2010; Dasten 2017; Escobar Salazar 2012), países en los cuales el estudio de este tema ha tenido gran acogida, debido posiblemente a la alta presencia de este fenómeno.

Otro grupo de textos forman parte de la Antropología Económica con un enfoque particular en la crítica al desarrollo y la escasez (Esteva 1988; Escobar 2007; Bretón 2005; Serna 2008) leídas desde los aportes de la economía sustantiva. Si bien no son estudios centrados directamente en el emprendedurismo, como analizan los proyectos de desarrollo se topan en algún punto de su trayectoria con las políticas económicas que están ligadas al emprendimiento, pues la acción emprendedora es uno de los pilares de la empresa desarrollista en América Latina y de los países denominados en vías de desarrollo, o dicho de otro modo, es uno de los pilares del desarrollo en los países insertos en un contexto ideológico político del pensamiento neoliberal (Serna 2008). Las medidas económicas adoptadas en el pos consenso de Washington, son llamadas por Serna como políticas de la pobreza, que insisten en las bondades de la economía de mercado y en el empoderamiento voluntarista de los sectores pobres, que siendo las víctimas del mismo proceso de exclusión económica deben ser responsables de darle respuesta (Serna 2008) a través de iniciativas individuales y colectivas como emprendimientos, proyectos productivos, proyectos de desarrollo. Ante esto, desde la Antropología económica se plantea la deconstrucción del mito del desarrollo (Esteva 1988; Veltmeyer 2010), sustento ideológico de la figura del sujeto moderno individual que debe desarrollarse a sí mismo a través de la auto superación y la superación con los demás a través de la competencia.

Mirado desde las Ciencias Sociales, considero que el emprendedurismo como fenómeno social y económico puede insertarse parcialmente en las discusiones sobre el desarrollo, en las críticas a la sostenibilidad del mismo y con ello, en las críticas a la idea de capital social-aliado del emprendedor- que, siguiendo a Narotsky, es en realidad es un capital estructuralmente desigual, ya sea que esté planteado desde las políticas desarrollistas o desde políticas económicas autodenominadas ‘alternativas’ (2010).

Finalmente, la tercera perspectiva es la psicológica, que “estudia el fenómeno emprendedor a partir de las dimensiones del comportamiento y de los rasgos personales que permiten identificar un perfil generalizado del emprendedor” (Ararat Herrera 2010). Esta perspectiva se usa en los estudios de Administración de Empresa y de Economía como una especie de

testimonio de la existencia del perfil y actitud emprendedora, mientras que su uso por las Ciencias Sociales está más alineado al cuestionamiento de dicha actitud emprendedora poniendo en cuestionamiento la capacidad generada de cualquier individuo responsable de ser creador de riqueza y desarrollo, sobre todo desde los aportes de la psicología social comunitaria, la anti psiquiatría y la psicología rebelde (Llosa et al. 2018; Santos Ortega, Serrano-Pascual, y Borges 2021) que dialogan con las Ciencias Sociales en su conjunto.

Entre todos los documentos encontrados, vale la pena resaltar que para las perspectivas sociales críticas, el *emprededurismo* como categoría particular se refiere a cualquier intento de actividad económica voluntarista, auto motivada y por cuenta propia, ya sea un nuevo negocio o la expansión de uno existente, ya sea por un solo individuo o un equipo de personas, y ha sido presentado como una solución al problema del desempleo, en tanto expresión de la racionalidad neoliberal y como parte de un discurso de época, señalan Pérez y Busso (2020). *Emprededurismo*² o *emprededorismo*, desde esta lectura particular posiciona a la acción emprendedora dentro de la economía neoliberal (Vargas y Viotti 2013; Llosa et al. 2018; Ararat Herrera 2010; Pérez y Busso 2020).

Así mismo, se define al emprendedor, según el contexto social y cultural, como sinónimo de empresario, sujeto responsable, trabajador por cuenta propia, trabajador autónomo, jefe de sí mismo, FreeLancer. En varias de estas acepciones puede ser entendido como el individuo “eje de la transformación, lo que da cuenta de elementos propios del liberalismo en sentido clásico [...]” (Vargas y Viotti 2013) que están presentes en la concepción misma del sujeto que emprende.

El emprendedor por necesidad suele estar incrusto en el trabajo informal, por eso, puede ser definido también desde el concepto de “empleo informal”, conformado por: el empleo informal dentro del mismo sector informal, el empleo informal que tiene lugar en el sector formal y el empleo informal en el sector de los hogares (Velásquez Pinto 2021). La perspectiva social y antropológica ubica al emprendimiento dentro del contexto neoliberal postfordista, lo que permite cuestionar al enfoque de la economía y la administración ligadas a una perspectiva neoclásica, pues estas últimas dejan de lado que el surgimiento, auge y promoción del sujeto emprendedor tiene su razón de ser en la agudización de las condiciones

² En adelante me referiré al término como *emprededurismo*, entendiéndolo como una categoría que forma parte de la teoría crítica del emprendimiento que permite problematizarlo.

de precariedad laboral, en la agudización de la brecha socioeconómica, en el fin del trabajo asalariado como lo conocíamos.

Sobre este último punto, Pérez y Busso (2020) resaltan el efecto de la racionalidad neoliberal como un proceso de cambio de la racionalidad subjetiva de los trabajadores que ha logrado dejar de lado el horizonte al que se aspiraba a mediados del siglo anterior: un empleo en relación de dependencia, estable y para toda la vida, para dar paso a la auto responsabilización de la precariedad: lo que es problema estructural pasa a ser comprendido desde la subjetividad individual.

Con base en la literatura inicialmente encontrada, es posible establecer que para el estudio de este tema es importante tener presente las construcciones discursivas sobre la pobreza que son vistas como culturalmente legítimas. Este trabajo es significativo para desmontar la idea de que la precariedad, el desempleo y la informalidad son responsabilidad de las propias personas que se encuentran en dicha situación, pudiendo ampliar la mirada al funcionamiento del sistema capitalista y su promesa incumplida del desarrollo (Pérez y Busso 2020; Esteva 1988; Veltmeyer 2010).

Una vez esbozado el debate en el que se inserta el emprendimiento, paso a delimitar el momento histórico del que forma parte: me refiero al cambio en la nueva morfología del trabajo. Para poder pensar el auge de emprendimientos por necesidad de nuestra región y país, es conviene repasar los cambios que ha sufrido el trabajo actual, las transformaciones en el empleo asalariado y en relación de dependencia, así como las formas cada vez más frecuentes de trabajo “flexible” e informal. Estos cambios han permitido que el capitalismo, pese a su característica propia de crisis y recesión, se siga reproduciendo, a través de una nueva morfología del trabajo (Antunes 2012).

Los acelerados procesos de transformación socioeconómica en curso marcan discontinuidades y continuidades con los periodos anteriores del trabajo industrial, fordista, taylorista. Entre lo que se transforma y lo que persiste Guiamet plantea que pesan más los objetivos clásicos del capitalismo en miras a proteger tanto el control de la fuerza de trabajo, como a incrementar la explotación (2012, 363). Es decir, pese a las transformaciones que viene sufriendo el mundo del trabajo, se mantienen las bases del capitalismo, aunque con nuevo rostro. Desde la crisis de la época taylorista fordista del trabajo se han venido perfilando progresivamente estas transformaciones, que sortean las crisis del capitalismo y no representan necesariamente su fin. Repaso de manera breve estos cambios.

A partir de la década del setenta se han generado importantes cambios en el mundo del trabajo y en el capitalismo en general. En esa época entra en crisis el período anterior que duró aproximadamente treinta años y resultó producto de la ligazón entre el compromiso socialdemócrata y el taylorismo-fordismo en el ámbito productivo, que procuraba delimitar el campo de la lucha de clases otorgando ciertos beneficios a la clase obrera a cambio del abandono de su propio proyecto histórico-societal (Guiamet 2012, 263).

El trabajo, como experiencia vivida por las generaciones previas de la época de los setentas, se ha transformado: no solo que ha cambiado la forma de emplear a los trabajadores, sino también la forma en la que los trabajadores aspiran a insertarse en el mundo laboral, la manera en que se ven a sí mismos como trabajadores y lo que anhelan del trabajo. El trabajo estable, con contratación y con regulación laboral que caracterizó esta fase viene siendo sustituido por diversas formas de informalidad, como el trabajo atípico, los trabajos tercerizados que incluyen una gran variedad de formas de trabajo, además debemos incluir el “cooperativismo”, el “emprendedurismo”, el “trabajo voluntario”, entre otros (Antunes 2012, 48-49).

Antunes se refiere a “la nueva morfología del trabajo” para hablar de estos cambios en la esfera laboral, entre los que destacan actualmente, como una de las principales expresiones, el trabajo informal y las formas de trabajo no visibles; su principal hipótesis es que no ha habido una retracción o descompensación de la ley del valor, sino más bien que el mundo actual está viviendo un aumento de los mecanismos de funcionamiento de la ley del valor, en los que la nueva morfología del trabajo juega un papel central (Antunes 2012, 48), pues justamente permite nuevas o más agudas formas de explotación.³

Es decir, esta nueva morfología ha permitido el surgimiento de los más diversos “modos de ser de la informalidad”, pero, sobre todo: “ha ido ampliando el universo del trabajo invisibilizado, al tiempo que ha potenciado nuevos mecanismos generadores del valor

³ La ley del valor refiere a un concepto marxista de la *Crítica de la Economía Política*: “Es sólo la cantidad de trabajo socialmente necesario, pues, o el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso, lo que determina su magnitud de valor” (Marx 2008, 48). Alude a la correspondencia entre el tiempo socialmente necesario y el precio de la mercancía reflejado en dinero. Antunes nos dice que el trabajo socialmente necesario sigue siendo la base de todo valor, pero en la nueva morfología del capitalismo el valor está siendo invisibilizado, pues la cantidad de trabajo humano es encubierta de una apariencia de “no valor”(2012).

(aunque bajo la apariencia del no-valor) haciendo uso de nuevos y viejos mecanismos de intensificación –cuando no de auto explotación– del trabajo” (Antunes 2012, 48-49).

Lo que se plantea como retracción o descomposición de la ley del valor, es clave para poder representar los modos de ser de la informalidad, lo que conocemos como trabajo informal, sus manifestaciones principales, porque esta forma actual de trabajo está ligada a las nuevas formas de creación del valor (Antunes 2012, 48). La informalidad se da como resultado de la búsqueda de una inserción laboral en el modo de producción capitalista (51), pues como el trabajo formal es cada vez más escaso y se va convirtiendo en una excepcionalidad, las personas buscan la manera de generar ingresos por fuera de la empresa o el sistema de contratación laboral tradicional.

En el trabajo informal, ahora más frecuente que el trabajo estable, se ha dado un rompimiento entre la actividad laboral y los “lazos formales de contratación y de regulación de la fuerza de trabajo”, que se traducen, la mayoría de las veces, en formas de trabajo sin derechos, desprovistas de toda seguridad social, en otras palabras, con rasgos de evidente precarización; pero Antunes aclara que pese a ello no toda actividad laboral en la informalidad es sinónimo de precariedad (Antunes 2012, 52), aunque suelen ir de la mano, habrá contadas formas de trabajo informal que no impliquen una condición de vulnerabilidad para el trabajador, como es el caso de los trabajadores remotos en Tics.⁴

Como resultado de la reestructuración del capital y las tendencias a la informalización del trabajo, se acentúan “los aspectos destructivos del trabajo”, esto se refiere que a la par de la informalidad se pone en valor el trabajo intelectual, lo que implica dejar por fuera a gran cantidad de “trabajadores sobrantes”, desempleados y expulsados de la producción (Antunes 2012, 47), con baja cualificación tecnológico científica. Con ello quiero enfatizar que al acentuarse estos “aspectos destructivos del trabajo” que plantea Antunes se aísla la informalidad de su presencia masificada y global vivida por estas grandes masas de “trabajadores sobrantes” y se la presenta como si existiera solamente en contextos aislados.

⁴ “Aunque se sabe muy bien que la tecnología ha desplazado a los trabajadores de menor cualificación y a los trabajadores manuales, las ocupaciones que requieren de un nivel de cualificación alto se han visto protegidas en gran medida, porque los empleos que exigen una mayor formación y unas habilidades cognitivas más elevadas (análisis, la resolución de problemas y la toma de decisiones) son menos codificables” (Saunders 2017). Entre este tipo de trabajadores están los gestores de redes sociales, desarrolladores de aplicaciones tecnológicas y programadores, analistas de seguridad informática, operadores de tecnologías complejas, etc., es decir, personal altamente cualificado en tecnología e informática.

En este contexto aparece la individualización del trabajador, pues la crisis en general, la falta de contratos estables, la pérdida de garantías colectivas, es percibida como crisis específicas de trabajadores separados. Pese a la masividad del trabajo precario este se vive como un hecho particular, como una circunstancia que atañe solamente a un “yo” o “nosotros” no colectivo, familias solas o individuos aislados y sin redes de soporte que le hacen frente (Cavallero y Gago 2019; Llosa et al. 2018). Esto no descarta la importancia del tejido comunitario y las posibles iniciativas y redes populares solidarias que se tejen para afrontar la crisis, pero apunta a que la morfología que ha ido tomando el trabajo informal privilegia la solución individual y/o familiar de la crisis.⁵

Recapitulando, hoy en día esta ruptura del mundo laboral con la contratación y regularización implica el fin de los contratos colectivos, de los derechos laborales ganados por las luchas sindicales, en otras palabras, involucra una ruptura con la visión colectiva del trabajo mismo. El trabajo desprovisto de derechos es cada vez más un trabajo aislado de la regulación laboral y de la organización sindical previa. La nueva morfología del trabajo se relaciona entonces con la inestabilidad, con la ocasionalidad, con el imprevisto: se resuelven pequeñas necesidades cotidianas dentro de la vida de los individuos y sus familias, mientras que se mira con distancia a lo económico (Cavallero y Gago 2019).

En este contexto analizaré el emprendimiento por necesidad. El emprendedurismo, tema central de la investigación de tesis, es sin lugar a duda una forma de trabajo atípico, que como señala Antunes (2012), responde a la diversificación de la informalidad en la nueva morfología del trabajo. Esta forma de trabajo es uno de tres modos de ser de la informalidad actual. Se ubica dentro del *modo de ser* de la informalidad que ejercen los trabajadores informales autónomos, que usan su propia fuerza de trabajo o la de sus familiares, para producir cierto tipo de mercancías o servicios (Antunes 2012, 51). Los otros dos modos de ser de la informalidad son: los trabajadores informales tradicionales, incluyendo el trabajo ocasional, los trabajos más o menos inestables, los trabajos temporales, y en general a quienes contribuyen a la circulación y consumo de las mercancías que producen las empresas; el tercer modo de ser de la informalidad se refiere a los trabajadores informales que pese a que son asalariados trabajan al margen de la legislación (Antunes 2012, 50-52). En esta

⁵ A manera de ejemplo, los casos de emprendimiento en Chile y Argentina estudiados por Acuña, muestran que “el individualismo y la soledad de la gente lleva a que la mayoría de las iniciativas sean acciones individuales y predomine un capitalismo flexible que penetra en el colectivo. Esto genera que a la hora de enfrentar problemas estemos solos, debilitando de paso el tejido social del país” (Acuña 2008, 68).

investigación no voy a abordar los tres modos de ser de la informalidad, solamente abordaré el primero de ellos: el emprendimiento como trabajo informal.

Ahora bien, las categorías “trabajo informal”, e “informalidad” han sido puesta a revisión y debate dentro de las Ciencias Sociales. Los cuestionamientos al concepto de trabajo informal en nuestra región están sobre todo planteados desde las propuestas de lo que se ha definido como Economías Populares. Esta perspectiva teórica busca “dar cuenta de la constitución de ciertas prácticas abigarradas en las economías de los sectores populares y diversos, [haciendo] una reivindicación de la riqueza que producen, disputan y circulan [...] (Gago, Cielo, Gachet 2018, 11).

Considero esta crítica a la categoría de informalidad que he seleccionado y procuro a lo largo de la tesis que se complemente con la perspectiva de los *Critical Managment Studies*, que echa mano de la propuesta y la perspectiva de las economías populares.⁶

En esta investigación intento que la categoría de “informalidad” no ratifique una frontera entre las economías legales e ilegales, ni entre las economías tradicionales vs economías solidarias.⁷ En este sentido la selección del término estuvo orientada al uso y las descripciones que hacían las trabajadoras por cuenta propia de sí mismas. Al tratarse de un grupo de mujeres emprendedoras de clase media el término “informal”, aunque de manera indirecta, sí formaba parte de su auto concepto como emprendedoras en miras o planes de *formalizar* su emprendimiento, hacerlo crecer, registrarlo, etc., no siendo así con el término “popular” del que tendían a marcar una cierta distancia, desde una posición de clase. Entonces la teoría tuvo que responder al mismo campo de estudio, el ecosistema emprendedor, para poder entender las categorías propias de las mujeres que emprenden por cuenta propia.

Recapitulando, mi interés de investigación en medio de esta reconfiguración del trabajo, es profundizar en las formas en cómo se construye la subjetividad del trabajador en el emprendimiento por necesidad, una de las formas de informalidad cada vez más frecuente en

⁶ Parfraseando a Gago, Cielo y Gachet, desde las Economías Populares se apuestas por traspasar las fronteras entre lo formal y lo informal, la brecha artificial entre la subsistencia y la acumulación, entre lo comunitario y los cálculos del beneficio, por ello plantean que la perspectiva de encuadrar al trabajo en el esquema de la informalidad, puede dar a pensar en una economía que se realiza por personas pobres, o actividades desorganizadas, por fuera de lo que entendemos como legal (2018, 12).

⁷ En este mismo sentido, “vale la misma ironía y precaución respecto del ideal alternativo, solidario y purista que se proyecta muchas veces como exigencia exterior sobre las economías populares, las cuales exhiben un nivel de abigarramiento que las hace altamente dinámicas, promiscuas y experimentales” advierten las autoras(Gago, Cielo y Gachet 2018, 12).

nuestro contexto nacional y regional. En esta compleja trama del trabajo y su reconfiguración actual, la presente investigación se limitará a pensar el impacto de estos cambios en la construcción de la subjetividad de las trabajadoras por cuenta propia, que se autodenominan a sí mismas emprendedoras. Para poder acercarme al tema del trabajo emprendedor paso a delimitar, en su concepción amplia, la definición de trabajo y economía que voy a manejar en la investigación.

1.2. Economía y trabajo desde la Antropología

Para la presente investigación los aportes y críticas de la Antropología Económica, así como la lectura sustantivista de los fenómenos económicos me brindan una lectura sociocultural del sistema de mercado en el que la nueva morfología del trabajo ha cobrado fuerza. La forma en que se piensa al sistema económico influye en lo que se concibe como trabajo dentro de este sistema, por eso la necesidad de abordar los dos conceptos en su relación.

Cuando se habla del fenómeno emprendedor en los diarios, notas de prensa, textos académicos, o desde los mismos emprendedores, se hace alusión a: emprender frente a la crisis económica, generar emprendimientos para sostener la economía de los hogares, ser emprendedor para sacar adelante la economía del país (Navarro 2021; Telégrafo 2020; Primicias 2019). ¿Cómo entender estas respuestas? ¿Desde los postulados formalistas? ¿Qué nuevas lecturas podrían aportar los postulados de la economía sustantiva?

Polanyi plantea que el enfoque de estudio de la economía formal o neoclásica solo sirve para entender un sistema económico concreto, que sería el sistema de mercado, y aun así resulta insuficiente, porque la forma en que se entienda lo económico se ha limitado a mirar al mercado o al precio (Polanyi 1976, 158) sin ver los aspectos económicos en su complejidad social y cultural, por fuera de lo mercantil, incluso dentro del mismo sistema capitalista.

Entonces, si bien esta aproximación formalista se presenta a sí misma como una descripción total y abarcadora del fenómeno económico, Polanyi nos dice que solamente permite pensar una pequeña parte de la economía de mercado, con una serie de limitaciones pues basa su argumentación en un supuesto básico que se lo presenta como natural y a-histórico, la escasez⁸ (Polanyi 1976, 158-59).

⁸ Pero la escasez tiene una fecha de aparición y se aplica solamente al sistema capitalista (Esteve 1988). Tanto el hambre como la escasez tienen un origen histórico: la modernidad; y cumplen una función ideológica: perpetuar la supuesta necesidad del desarrollo económico (1988, 109) ilimitado en los términos que el capitalismo autorice.

Frente a esta limitación formalista del estudio de lo económico, el concepto sustantivo que propone Polanyi es el sistema económico como “el proceso instituido de interacción entre el hombre y su medio ambiente, que tiene como consecuencia un continuo abastecimiento de los medios materiales que necesitan ser satisfechos [...]. El sistema económico es, pues, un proceso institucionalizado” (1976, 159). Es decir, es un proceso porque debe ser pensado en término de movimiento (Polanyi 1976, 159) y a su vez la institucionalización del proceso dota a lo económico de unidad y estabilidad dentro de una sociedad.

Esto quiere señalar que la institucionalización:

[...] crea una estructura con una función determinada en la sociedad; traslada el lugar del proceso en la sociedad, añadiendo de este modo significación a su historia; centra el interés en los valores, los motivos y la política. Unidad y estabilidad, estructura y función, historia y política deletrean de forma operacional en contenido de nuestra afirmación de que el sistema económico humano es un proceso institucionalizado (Polanyi 1976, 161).

Esta perspectiva sustantivista de lo económico me permite ubicar el trabajo en una economía humana que debe ser entendida, según Polanyi como “incrustada y enredada en instituciones económicas y no económicas” (Polanyi 1976, 161). En este proceso institucionalizado, y en esta economía incrustada en lo social quiero ubicar el trabajo emprendedor por necesidad.

¿Por qué es importante esta definición para mi investigación? Pensar el emprendimiento como trabajo no sería solamente una actividad económica que tiene lugar como resultado de una racionalidad economizadora, sino que puede ser estudiada, desde la mirada de la Antropología Económica como un proceso institucionalizado, y con ello se fragmenta en gran medida el presupuesto inicial de la ideología emprendedora que insiste en que el trabajador autónomo genera este comportamiento económico como respuesta individual.⁹ Pero:

si se está dispuesto a conceder que “economizar” es un tipo especial de comportamiento institucionalizado, entonces no existe ninguna razón que nos obligue a seguir sumisamente a los economistas en definir el problema económico como un

⁹ Desde la mirada marginalista se nos habla de la existencia de un *homo oeconomicus* individualista, que actúa con total información y previsión de lo que sucederá como resultado de la toma de sus decisiones individuales, decisiones económicamente racionales, guiadas por la idea de maximización, sin ninguna limitación de su contexto ni de su cultura (Kaplan 1976, 217). La economía clásica definió a este hombre económico, calculador y racional como parte del sentido común, pues sería válido para comprender lo económico en toda sociedad y época. Uno de los aportes teóricos de la propuesta sustantiva es el cuestionamiento de la universalidad de este paradigma.

problema exclusivo de asignaciones que debe ser resuelto por las decisiones economizadoras de los individuos (Kaplan 1976, 228).

En otras palabras, el problema económico no es exclusivo de los economistas ni de las decisiones económicas maximizadoras de recursos y asignaciones, lo económico es lo social, se incrusta en lo social, y se entreteje con lo que consideramos cotidianamente como “no económico.” Esta comprensión de la actividad económica, trasladada a las acciones y decisiones emprendedoras permite mirar a los emprendedores como grupo de trabajadores insertos en un sistema económico y sociocultural específico en el que el comportamiento emprendedor está cada vez más pautado.

Entonces, el emprendimiento es una forma de autoempleo en este contexto histórico y social. En términos antropológicos y filosóficos “podemos decir que no hay equivalentes para el concepto de trabajo en todas las sociedades ni en todo momento histórico. Esta reflexión es especialmente importante para tener claridad respecto de las implicaciones del concepto en construcción de una antropología del trabajo” (Belmont y Rosas 2020, 178). Siguiendo esta idea para acotarla al emprendimiento, esto equivale a que el trabajo emprendedor no ha tenido la misma carga ni connotación social en épocas históricas diferentes y en contextos distintos. La genealogía del término nos muestra que su uso en el auge industrial capitalista dista en mucho de las apropiaciones actuales pospandemia del término entre quienes usan la palabra “emprendedor” en contextos de subsistencia versus los grandes empresarios que conservando la tradición de la economía “formal” y que también se definen a sí mismos como emprendedores (*entrepreneur*) que crean fuentes de empleo y riqueza.

Si la Economía se concibe desde la propuesta antropológica de Polanyi como un proceso institucionalizado, el trabajo por cuenta propia también sería parte de estos procesos de institucionalización. Por ejemplo, en una sociedad y época determinada se puede institucionalizar el trabajo como trabajo industrial dentro de una relación salarial, mientras que en otras partes del mundo pueden estar vigentes otro tipo de institucionalizaciones del trabajo que no han recibido el mismo reconocimiento y que no son marginales, sino característicos del funcionamiento del capital (Belmont y Rosas 2020, 185), este es el caso, por poner un ejemplo ampliamente investigado, del trabajo doméstico y de cuidados, que pese a su importancia en la economía nacional no es considerado “trabajo”, o es visto como trabajo “marginal”, pues el trabajo institucionalizado socialmente entendido como “generador de valor” sería el que se realiza fuera del hogar. El emprendimiento tiene un proceso de institucionalización similar. Emprender como trabajo no es una actividad laboral externa al

sistema de producción, sino que pasa a ser un proceso histórico en el que se normaliza la ausencia de relaciones laborales contractuales, la falta de lazos de contratación rigurosos, la carencia de un salario fijo, así como la falta de seguridad social y derechos de ley, etc. Esto empata con la descripción de Antunes sobre el trabajo y sus formas nuevas, entre ellas el emprendimiento o trabajo cuentapropista.

Cuando el emprendimiento se convierte en política de estado, desde la propuesta sustantiva se puede ver que se convierte en un trabajo institucionalizado socialmente entendido como “generador de valor”, con el riesgo de que normaliza la resolución individual o familiar de la crisis. Es un trabajo que dialoga y convive con el trabajo doméstico y de cuidados, pero este último sigue siendo invisibilizado. Hay que recalcar que el concepto trabajo tiene una delimitación problemática, pues como advierten Belmont y Rosas, no ha estado presente a lo largo de la historia con la forma característica con la que lo entendemos dentro del sistema capitalista.¹⁰ Los autores aclaran que no es un concepto total o acabado, sino que hoy por hoy es una categoría en tensión, los mismos cambios en la morfología del trabajo han implicado que el concepto se ponga en cuestionamiento: de manera amplia el trabajo se ha definido como la posibilidad del ser humano de dar respuesta a sus necesidades adecuando el entorno, es decir, el concepto ha estado relacionado con la condición de supervivencia humana. En el sistema capitalista estas necesidades pueden ser satisfechas dentro de un modo de producción que demanda entregar la fuerza de trabajo para garantizar el rendimiento creciente del mismo capitalismo (Rieznik 2001, 1).

Este concepto clásico del trabajo está en disputa, ello quiere decir que:

sus caracterizaciones revelan límites para comprender configuraciones laborales que sobrepasan la relación salarial y el mundo industrial. En este contexto, difícilmente podremos encontrar una disciplina mejor preparada que la antropología para aportar a la comprensión de realidades *otras* que son diferentes a las clásicamente modernas (Belmont y Rosas 2020, 162).

Estas tensiones para definir el concepto de trabajo dentro de la antropología han implicado que desde la década de los 90 se transformen las preguntas de investigación, pues los estudios

¹⁰ En épocas históricas previas “el trabajo ni siquiera era concebido como algo propio de la actividad humana, es decir, como un atributo específico de la acción del hombre dirigida a asegurar y crear las condiciones de su propia vida de un modo único y que le es propio. No se identificaba la riqueza con el trabajo en ningún sentido”(en Rieznik 2001, 2), por eso la importancia de ubicar el concepto trabajo en un determinado marco histórico y sociocultural.

emergentes tuvieron que atender una serie de transformaciones que estaban teniendo lugar dentro y fuera de los espacios productivos, transformaciones que tuvieron consecuencias en las prácticas laborales, pero también en los ‘procesos subjetivos de una clase trabajadora’, que había sido vista hasta entonces como homogénea (Soul 2015, 11).

En la actualidad la actividad laboral presenta tanto una ruptura como una continuidad con respecto a ciertas formas de trabajo vividas en décadas anteriores. En este contexto y frente a las aceleradas transformaciones del trabajo, la Antropología se convierte en una disciplina clave para entender a los trabajadores como comunidad que experimenta estos cambios, como actores sociales en transformación. Entre los problemas de estudio en los que la antropología podría aportar están justamente las formas de trabajo desde la autogestión, el autoempleo, el trabajo sin salario, el trabajo precario (Soul 2015, 13), el trabajo informal, el trabajo por cuenta propia, entre otros. El emprendimiento por necesidad es una de estas nuevas formas de trabajo que pueden ser estudiadas por la Antropología, pues su impacto en lo social tiene implicaciones más allá de lo económico.

Desde un enfoque sustantivo podremos ver la acción emprendedora situada en el contexto actual, cargada de elementos y disposiciones socioculturales, para la reproducción de la vida de las personas que emprenden. Más allá de la finalidad de acumulación, nos puede ayudar a ver las estrategias sociales para la provisión de recursos de los trabajadores por cuenta propia.¹¹

1.3. La subjetividad desde la Antropología

He repasado los aportes teóricos de cómo la categoría de trabajo y economía se interrelacionan desde la economía sustantiva, y ahora paso a explicitar cómo se inserta la categoría de subjetividad en esta relación. Pero es necesario demarcar que es lo que estoy entendiendo al hablar de subjetividad, para luego ubicarla en el ámbito del trabajo. Entre las grandes transformaciones del mundo del trabajo están: los cambios en los modos de organización del trabajo y los modos de configuración de la subjetividad del trabajador (Escobar Salazar 2012, 9), tanto en el trabajo material, como en las diversas formas actuales de trabajo inmaterial. Las transformaciones del trabajo han impactado en la subjetividad de la

¹¹ Un concepto ampliado del trabajo se nutre de las discusiones que se vienen dando desde las economías feministas que cuestionan la división tradicional entre trabajo productivo y reproductivo, siendo unas formas de trabajo desde el cálculo y supuestamente las otras desde el afecto, con salario y sin salario, etc (Gago, Cielo y Gachet 2018, 13).

persona trabajadora, siendo fundamental para que la nueva morfología del trabajo se instaure. El sentido que los trabajadores le dan a las presentes formas de empleo, las maneras en las que las personas aspiran a insertarse en el mundo laboral, la forma en que se ven a sí mismos como trabajadores, lo que esperan del trabajo, son algunos ejemplos de estos cambios en la subjetividad.

Partiendo de la idea de subjetivación como construcción, la subjetividad sería resultado de un trabajo, pues es un proceso “no se nace sujeto, se llega a serlo [...]. Pero este es un trabajo muy particular: no se llega a ser sujeto por sus propios medios, por la voluntad y el control [...] un sujeto es siempre relacional, y en ese sentido no es otra cosa que la forma en la cual él *toma lugar* en las relaciones de poder y de dependencia que lo constituyen” (Perilleux 2008, 137).

En la “*Propuesta teórico-metodológica para el estudio de la subjetividad desde una perspectiva antropológica*”, Cabrera entiende la subjetividad como: “[...] los modos de pensar, sentir y hacer, los sentimientos, significados, sentidos, conformados socioculturalmente que el sujeto tiene incorporados constitutivamente; como también lo que cada sujeto hace, siente, encarna y construye a partir de dicha constitución” (Cabrera 2014, 188).

En este sentido he planteado acercarme a la comprensión de la subjetividad desde lo que las emprendedoras asimilan como propio, a la par de lo cuestionan y adaptan de estas disposiciones subjetivas, que como plantea la autora no tienen que ver de manera exclusiva con el individuo, con lo personal o lo íntimo pues “precisamente, uno de mis supuestos iniciales es entender que la subjetividad es construida socialmente, que se conforma junto a otros, en interacción y relación con ellos (Cabrera 2014, 188).

La subjetividad refiere entonces, por un lado, a la sensibilidad, los sentidos, los pensamientos y los significados socioculturales que no están dados sino que son construidos, plantea Cabrera, y por otro a la acción, la práctica, y la experiencia de lo que cada sujeto incorpora: esto le da a la subjetividad su carácter vital, pues describe también lo que ‘hacen’ los sujetos con lo que son (por ejemplo, trabajadores, empleados, emprendedores, amas de casa); refiere a lo que hacen los sujetos con lo que tienen (redes, habilidades, bienes, conocimientos); y lo que hacen con lo que pueden, en interacción con la cultura, con el contexto en un tiempo y en un espacio determinado (Cabrera 2014, 189), que puede ser entendido como su agencia adaptativa.

La propuesta teórico metodológica de la subjetividad que propone la autora ya mencionada (2014, 189-90) y el Equipo de Antropología de la UBA,¹² se desagrega en las siguientes categorías:

Maneras de ser: ubica la subjetividad en los sistemas de disposiciones, estructuras sociales y categorías de percepción, apreciación y acción, que el sujeto tiene incorporadas, corporizadas y practicadas. Al definir esta categoría la autora retoma el concepto de *habitus* de Pierre Bourdieu (en Cabrera 2014).

Maneras de hacer: Refiere a los sujetos que actúan y sus acciones. Pone atención a las prácticas, pues en ellas se puede ver cómo los sujetos se apropian de las disposiciones y el trabajo activo que puede hacer sobre ellas, por eso están entrelazadas con las maneras de ser. “Pone atención a lo que hacen los sujetos con lo que son, con lo que tienen y con lo que pueden” (2014, 189-190). Esta categoría propuesta por la autora adapta el trabajo de Michel Foucault sobre los modos de subjetivación (Cabrera, 2014).

Alquimias corporales: Se refiere a la corporalidad y sensibilidad implicada en el proceso de subjetivación. En el cuerpo se experimentan las emociones y sentimientos. La autora parte del paradigma del *embodiment* de Csordas (en Cabrera 2014, 190).

Los procesos de socialización, entendidos como prácticas rituales, son parte sustancial de la conformación y transformación de subjetividades. Los grupos de socialización brindan herramientas sobre todo a través de la ritualidad, para que quienes son parte puedan llevar estos conocimientos a la vida diaria y a la práctica (Cabrera 2014, 190).

Las relaciones sociales/intersubjetividad se relacionan directamente con el punto anterior. Como la subjetividad es relacional las relaciones sociales en las que los sujetos se inserta son fundamentales para su construcción subjetiva (Cabrera 2014, 190).

Ahora bien, este alcance de subjetividad resulta extenso para la presente investigación. Delimito mi análisis de la subjetividad a las dos primeras categorías: *maneras de hacer*, y *maneras de ser*, que me permitirán analizar al trabajo emprendedor poniendo en diálogo las

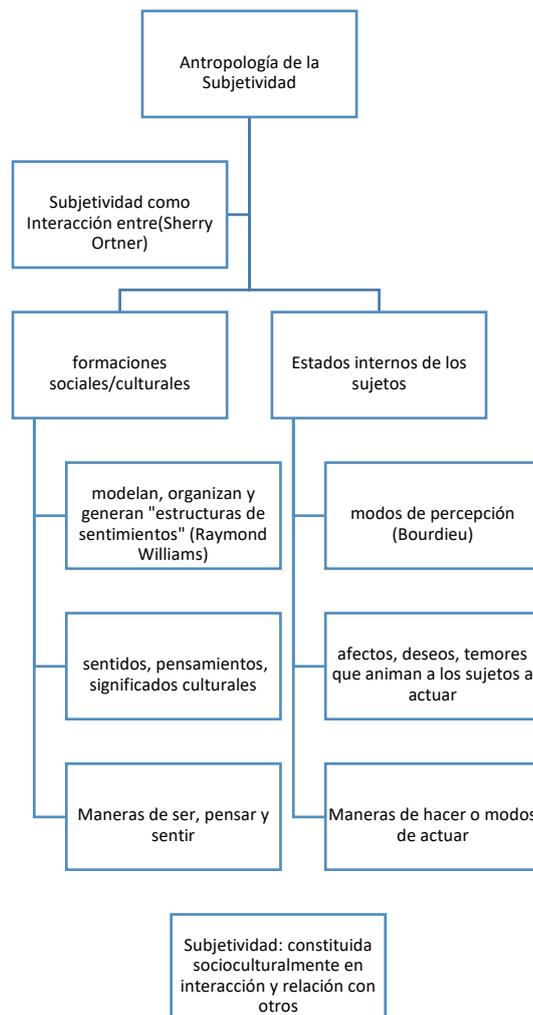
¹² La propuesta latinoamericana de la Antropología de la subjetividad tiene poco más de una década, es decir, es una línea emergente con poco trabajo dentro de la disciplina. Cabrera, fundadora del Equipo de Antropología de la subjetividad lo enfatiza: “Expuse esta expresión por primera vez en el año 2009 cuando conformé el Equipo de Antropología de la subjetividad. Hasta ese momento no había encontrado ningún trabajo o equipo que empleara este nombre de antropología de la subjetividad, por eso decidí utilizarlo para identificar al grupo y a un ‘espacio temático’ probablemente poco trabajado en la disciplina” (2014, 190). Cuando el equipo recién conformado realizó las primeras exploraciones del estado del arte de la Antropología de la subjetividad confirmó esta “parcial vacancia temática”.

disposiciones (maneras de ser emprendedor) aprendidas por los emprendedores, con las experiencias de emprendimiento (maneras de hacer el trabajo emprendedor) de quienes accionan esta práctica económica, con lo que tiene, con lo que pueden, y con lo que son, cargándola de significado en sus propios términos.

Retomando las dos categorías a ser usadas, la autora se basa en el trabajo de Sherry Ortner, “Geertz, subjetividad y conciencia posmoderna” de 2005, y en el trabajo de Raymond Williams, “Marxismo y literatura” de 1980, así como la extensa obra sociológico de Pierre Bourdieu para su adaptación a la antropología de la subjetividad. Cabrera delimita las maneras de ser como “las formaciones sociales y culturales que modelan organizan y generan “estructuras de sentimiento” —lo que dentro de mi perspectiva conceptualizó como maneras de ser” (Cabrera 2014, 187). Los sujetos están modelados entonces por las formaciones socioculturales en las cuales se inscriben. Por su cercanía con otro concepto complementario la autora alimenta la definición de *maneras de ser* con el trabajo del *habitus* de Pierre Bourdieu para poder mirar “la subjetividad como sistemas de disposiciones (categorías de percepción, apreciación y acción) que el sujeto tiene incorporadas” (Cabrera 2014, 189), pues para el primero las disposiciones ya designan una tendencia a actuar de determinada manera, es decir la disposición señala una manera de ser (citado en Cabrera, 2014,189). Esto impacta en las maneras de hacer, pues estas disposiciones y percepciones se ejercen, se incorporan, se accionan y se asientan en el cuerpo.

La diferencia de las dos categorías es teórica pues en la experiencia vivida se presentarán juntas. El diálogo con estos conceptos permite entender las maneras de hacer y las maneras de ser como “estructuras sociales y culturales corporizadas practicadas” (Cabrera 2014, 189). Esta es una división artificial que permite acercarse a la comprensión de la realidad, pero que en la vida de los actores estará inevitablemente entrelazada la una con la otra. Resumo esta propuesta teórica en la siguiente imagen:

Figura 1. 1. Antropología de la subjetividad y su propuesta



Elaborado por la autora, basado en Cabrera (2014, 187-190)

Tomo esta construcción teórica de la Antropología de la subjetividad para entender el fenómeno emprendedor porque me permite analizar la dimensión sociocultural colectiva de esta forma de construcción de la subjetividad de quienes emprenden. Cabrera argumenta que al hablar de antropología de la subjetividad:

Su uso tiene por objeto dar cuenta de las regularidades que se encuentran entre los miembros de un grupo, por eso precisamente hablo de antropología de la subjetividad y del componente sociocultural entramado con lo individual. No es mi propósito el estudio de cada subjetividad e individualidad sino de las características y subjetividad grupales, ya que eso es lo que pretende relevar un estudio desde una perspectiva antropológica (Cabrera 2014, 197)

Ahora bien, las maneras de ser emprendedor, para mi caso de estudio refieren a la manera en que se ven a sí mismos los trabajadores por cuenta propia, y sobre la manera de hacer como las formas en que actúan las personas que ejercen esta forma de trabajo y se autodefinen como emprendedores. Cuando me refiero a las maneras de ser emprendedor, hago referencia a ese “ser” ideal que no se alcanza, pero, plantea Bröckling, se busca incesantemente, esa imagen del emprendedor que será, que se debería ser, en el que el sujeto se convertirá en un futuro que no llega porque “emprendedor se es continua y solamente a venir- siempre en un convertirse en, nunca un serlo” (2015, 13). Mientras que las maneras de ser mostrarán cómo se encarna, se adapta o redefine ese ideal de llegar a ser emprendedor.

1.4. Subjetividad y trabajo emprendedor

La propuesta del Equipo de Antropología de subjetividad rápidamente presentada, no incluye entre sus estudios la aplicación al tema de la subjetividad en el trabajo emprendedor, por tal motivo el diálogo interdisciplinar será indispensable para el desarrollo de mi investigación, pues este tema si ha sido ampliamente estudiada por los sociólogos del trabajo. Esta tensión disciplinar que acarrea el emprendimiento ha llevado a que sea abordado desde un enfoque más amplio conocido como Estudios del trabajo (Belmont y Rosas 2020).

Por qué analizar el trabajo desde la subjetividad. Porque el trabajo es un campo “particular y privilegiado de subjetivación”, esto se debe a que:

es una actividad social cargada de sentido, con fines prácticos y funciones psicológicas, el trabajo es incorporado como símbolo cultural y socio-históricamente situado. Pero, a la vez que el trabajo es determinante de la subjetividad de los individuos y es subjetivado por los mismos como actividad social a lo largo del tiempo. Esta particular relación, en la que el trabajo es a la vez causa y efecto subjetivo, hace indispensable que pensemos en la relación trabajo-subjetividad (Orejuela Gómez y Ramírez 2011, 129).

Al estudiar la subjetividad de los trabajadores actuales vale recordar lo ya mencionado sobre los cambios en el mundo del empleo: se da una reestructuración de la vida con un alto nivel de desocupación laboral que pasa a actuar como factor de disciplinamiento, además de una extendida presencia de la precarización laboral, y la normalización de la flexibilidad de la mano de obra (Guiamet 2012, 363). Estos cambios están vinculados a la creación de valor “que necesita cada vez menos del trabajo estable, y cada vez más de las diversas formas de trabajo de tiempo parcial o part-time, tercerizado, que son en escala creciente parte constitutiva del proceso de producción capitalista”, esto según Ricardo Antunes en su obra de

2005 “Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo” (citado en Guiamet 2012, 363).

En este contexto “la subjetividad asume relevancia en el capitalismo contemporáneo donde no sólo el hacer y el saber de los trabajadores/as son capturados por la lógica del capital, sino su disposición intelectual afectiva” (Escobar Salazar 2012, 39). No simplemente hablamos de un periodo en que el trabajo se va convirtiendo en una actividad más cognitiva, sino que además la presencia de factores como los sentimientos, los afectos y la experiencia vital del individuo van siendo incorporados como si fueran un factor adicional de la producción, y llegan a tener tanta importancia como el cuerpo para trabajar (Escobar Salazar 2012, 39). Según el estudio de 2006 del Colectivo Situaciones “¿Quién habla? Lucha contra la esclavitud del alma en los call centers”, como ejemplo de algunas de estas disposiciones subjetivas que van siendo incorporadas a nivel global en el proceso de producción constan: “la totalidad de las facultades vitales del trabajador, esto incluye sus condiciones subjetivas, entre las que están las habilidades de ‘comunicación, resolución de conflictos, identificación de problemas, seducción, mediación, entre otras de los trabajadores/as a la producción” (Escobar Salazar 2012, 39).

Como plantea Escobar, la subjetividad es constitutiva del “nuevo capitalismo”, no es un componente secundario o dejado por fuera de la producción (2012). Por ello, en la nueva morfología del trabajo, caracterizada por la informalidad, es de central importancia la reconfiguración de la subjetividad del trabajador; debe llegar a incorporarse a la esfera productiva, con disposiciones y acciones que invitan, por ejemplo, a la participación, al involucramiento, es decir, a la “vinculación subjetiva de los trabajadores” (Guiamet 2012, 364).

La subjetividad es transformada, pero a la vez transforma los modos en los que el capital define actualmente al trabajador en el gran abanico de sus formas de empleo (Guiamet 2012, 364). Según Melgoza Valdivia en la época taylorista la subjetividad obrera tuvo que ser modelada para reducir por un lado el conocimiento del obrero al mínimo, al dedicarse solamente a una parte de la cadena de producción, por otro lado, la subjetividad obrera tuvo que ser controlada al romper las distintas estrategias de colectivización obrera (Guiamet 2012). Ahora bien, al presente, en el contexto actual de reestructuración productiva, se busca más bien: “promover la participación, el control de calidad o la implicación del trabajador con los objetivos de la empresa. En síntesis, se busca acabar con las dicotomías entre ‘nosotros’ y

‘ellos’ para que el empleado se identifique con ‘su’ empresa y se sienta ‘parte de la gran familia’” (Guiamet 2012, 364).

Pero qué pasa con el trabajador que no es parte de una empresa, nos dice Han que se disuelve la misma dicotomía entre su empleo y su propia identidad, pues se ve como “empresario de sí”, con ello me refiero a que “el sujeto del rendimiento neoliberal, ese empresario de sí mismo, se explota de forma voluntaria y apasionada” (Pérez y Busso 2020, 78).

Esta reconfiguración de los sujetos, empujados a ser empresarios de sí mismos nos habla de “cooptación en el plano subjetivo” o de la “implicación” del trabajador; no se trata solamente de entender a la empresa, dice Guiamet, cuando la hubiera, como “segundo hogar”, sino también de que la identidad de los trabajadores esté ligada a los actuales valores y principios de la empresa (2012, 369) o del trabajo por cuenta propia. Ahora bien, ¿cuáles serían los valores y principios que los emprendedores incorporan como parte de su identidad? Estos se corresponderán a los valores abstractos asignados a la actividad laboral del emprendimiento. Battistini plantea que se debe prestar atención a los valores que sean más abstractos, porque conciernen a lo que él llama el “saber ser” (Guiamet 2012, 369). Esto pone en evidencia cómo la subjetividad es relevante en el capitalismo contemporáneo pues el resultado del trabajo humano ya no solo depende de las “maneras de hacer” sino también de las “maneras de ser” trabajador: todas sus capacidades vitales se han puesto al servicio del trabajo.

Recapitulando, la subjetividad del trabajo está asociada a valores, creencias, percepciones, actitudes y estéticas socialmente dominantes para cada cultura, estos elementos son interiorizados por cada individuo mediante las relaciones sociales, no de manera aislada, aunque se lo perciba de manera individualizada; así mismo estos valores, creencias y percepciones no son recibidos pasivamente por el contrario, son elementos reelaborados por los actores sociales (Orejuela Gómez y Ramírez 2011, 132), pues partimos del supuesto de que los actores sociales tienen agencia y poder de toma de posición. Es decir, refiere a la manera en que los trabajadores incorporan activamente los valores que actualmente promulga el trabajo, así como a la influencia del trabajo mismo y sus disposiciones en la creación de la identidad de los individuos y los significados que le dan, por ejemplo, al trabajo cuentapropista.

Para el presente trabajo consideraremos a la subjetividad laboral en esta doble dimensión: “Como causa sabemos que el trabajo, en tanto que vertebrador social, determina la subjetividad de los individuos en cada grupo social, pero a la vez como efecto, los individuos

se apropian particularmente de esta actividad/ experiencia, la significan y organizan según su propia historia personal y social” (Orejuela Gómez y Ramírez 2011, 132).

Por esta razón el lazo entre el emprendedurismo y la subjetividad es estrecho. Tanto los discursos y las prácticas del trabajo actual han normalizado la movilización de la “subjetividad intraempresarial del trabajador” (Santos Ortega, Serrano-Pascual y Borges 2021, 5) esto incluye al trabajador asalariado, así como al trabajador sin salario en las variadas formas de emprendimiento y trabajo por cuenta propia. La movilización de la subjetividad intraempresarial se refiere, según los autores a “el emprendimiento comprende no solo una interpelación económica sino sobre todo ética. Reclama un cambio en las normas morales con las que hemos gobernado nuestros cuerpos y nuestras voluntades. Constituye, por ello, un concepto guía que le convierte no solo en una norma referencial sino también en una categoría antropológica” (Santos Ortega, Serrano-Pascual y Borges 2021, 2).

Ante la caída de las previas aspiraciones sociales del trabajador, del bienestar, de la inserción y estabilidad laboral, la promoción del emprendimiento no solo que es parte del sistema de mercado, sino que es usado como “dispositivo emprendedor” (Santos Ortega, Serrano-Pascual, y Borges 2021), en otras palabras, es pertinente a los cambios que requiere el sistema económico para perpetuarse. El emprendimiento como estrategia económica resulta fundamental para que la economía de mercado, de cara a la nueva morfología del trabajo, pueda funcionar. Las implicaciones éticas y morales del emprendimiento entonces no son casuales, sino que forman parte de la reconfiguración del sujeto trabajador.

Estudiar la subjetividad emprendedora nos puede permitir “ampliar nuestra comprensión del espíritu empresarial elaborando este popular y ampliamente invocado discurso desde diferentes perspectivas críticas” (Essers et al. 2017). Rever el emprendimiento desde estas perspectivas implica poner en incertidumbre la postura irrefutable de que el emprendedor es el actor social y motor del crecimiento económico. Más bien esta postura, según Perren y Jennings en su obra de 2005, “*Government discourses on entrepreneurship: Issues of legitimization, subjugation, and power*”, está cargada de un presupuesto ideológico neoliberal, tiene una “naturaleza funcionalista” (citado en Essers et al. 2017) pues no cuestiona el régimen económico en el que se desarrolla el emprendimiento, ni el tipo de sujeto emprendedor que crea, promueve o estimula. Esta crítica no deja de lado la existencia de emprendimientos otros, como los emprendimientos impulsados desde la Economía Popular y Solidaria, pero ubica al emprendimiento en el contexto de la lógica de mercado en el que está incrustado.

Evidentemente desde su mismo nombre el emprendimiento por necesidad deja entrever sus características: no es una actividad económica familiar/ individual iniciada por una oportunidad de mercado, sino que su origen se encuentra en la falta de acceso al trabajo pleno.

Es decir, los emprendimientos por necesidad son disímiles a los emprendimientos por oportunidad, porque los primeros se dan por la inexistencia de oportunidades de trabajo o la dificultad persistente de obtenerlo (Almodóvar 2018), mientras que los segundos son oportunidades de inversión e incursión en nuevos nichos de mercado que requieren contar con un capital ya existente que permita una inversión inicial para el despegue del negocio.

Aunque el emprendimiento es una actividad socioeconómica que arranca desde una decisión individualizada de los actores sociales, si lo leemos dentro del contexto neoliberal, remite a una circunstancia compartida de desempleo antes que a una elección económica elegida entre múltiples posibilidades de ingreso. La acción de emprender por necesidad cobra sentido dentro de las formas de autoempleo, que lejos de ser una solución total a los problemas de desocupación y marginalidad avanzada, puede también ser una manera de legitimar las desigualdades sociales y sus causas estructurales (Llosa et al. 2018; Ararat Herrera 2010; Pérez y Busso 2020).

Si bien la subjetividad emprendedora plantea que quien emprende (ya sea el empresario, el pequeño propietario, el emprendedor por necesidad inclusive) es un sujeto responsable, autónomo, potencial empleador o un individuo que puede llegar a serlo al maximizar sus ganancias, el emprendedor por necesidad más bien inicia su negocio para reproducir la vida. Desde una lectura sustantiva quien emprende no necesariamente es una persona aislada que busca acumular capital, sino que ha asumido la auto responsabilización de la precariedad (Pérez y Busso 2020), ahora bien, el inconveniente radica en que esta masa de trabajadores sin empleo en lugar de contemplar soluciones colectivas busca la forma individual de reproducir su vida y la de su familia: lo que es problema estructural pasa a ser comprendido desde la pérdida del trabajo individual.

La promoción de esta forma de subjetividad emprendedora se da en distintas esferas, yo tomaré únicamente los espacios de formación de emprendedores. Otras estrategias de promoción del emprendimiento, siguiendo a Montalvo, incluyen las propuestas presentes en: “el marco legal del Estado ecuatoriano para el fomento del emprendimiento, los programas de financiamiento y finalmente la difusión comunicacional en Ecuador sobre el emprendimiento” (Montalvo 2021, 7). Los espacios de formación de emprendedores son uno de los puntos

nodales porque se han puesto en marcha como resultado de políticas de estado, son ejecutores de financiamiento y capital semilla para emprendedores, y aportan a la difusión del emprendedurismo, es decir, aglutinan gran variedad de mecanismo de difusión de la subjetividad emprendedora.

Por todo lo dicho, la subjetividad emprendedora en la nueva morfología del trabajo está atravesando, a la par que las otras formas de trabajo, una reconfiguración. Estas transformaciones no son solo económicas, sino también de carácter ético, moral e identitario. Ante la imposibilidad de realización de las anteriores aspiraciones sociales y laborales la subjetividad del trabajador por cuenta propia es necesariamente transformada, de manera más o menos funcional a las adaptaciones históricas del capital. Por ello es fundamental que la construcción de la subjetividad en el emprendimiento por necesidad sea leída desde un contexto y una mirada crítica. En el caso latinoamericano el emprendimiento por necesidad surge frente a una realidad regional caracterizada por la pérdida de empleos estables.

Los estudios críticos del emprendimiento lo ubican dentro del contexto neoliberal postfordista (Pérez y Busso 2020; Vargas y Viotti 2013), lo que entra en tensión con el enfoque de la economía y la administración ligadas a una perspectiva formalista, pues estas últimas suelen dejar de lado que el surgimiento, auge y promoción del sujeto emprendedor tiene su razón de ser en la agudización de las condiciones de precariedad laboral, en la exacerbación de la brecha socioeconómica y en el fin del trabajo asalariado como lo conocíamos.

Capítulo 2. Contexto del emprendimiento en Ecuador

En este capítulo busco ubicar al emprendimiento por necesidad dentro de la economía ecuatoriana. Para poder mapear el emprendimiento dentro de nuestro contexto es útil conocer la realidad del trabajo, así como el surgimiento de los espacios de formación de emprendedores. Trataré de abordar estas dos cuestiones en los apartados siguientes. En la primera parte expongo las cifras que evidencian que el emprendimiento por necesidad está relacionado con el descenso de la tasa de empleabilidad, el desempleo y el aumento del trabajo informal. Frente a esto describo a continuación cómo los espacios de formación de emprendedores cobrarán fuerza desde políticas de Estado que buscan reactivar la economía desde la promoción del trabajo emprendedor como una estrategia económica para asumir la crisis. Este es un capítulo con información cuantitativa que me brindará los argumentos macroeconómicos y técnicos para problematizar y entender la respuesta activa que mis interlocutoras buscan dar a la crisis estructural, a través del emprendimiento por necesidad. Paso a mostrar algunas de las cifras más relevantes.

2.1. Empleo, desempleo y trabajo informal en Ecuador

Lo formal e informal son conceptos y categorías en discusión, pues el empleo formal, heredero de la idea de trabajo deseable y para toda la vida, ya no es representativo ni accesible para la mayor parte de la población global (Mezzadri 2019), en la otra cara, el trabajo que se ha venido nombrando como “informal” es el que se va masificando a amplios sectores de la población.¹³

Si consideramos que la informalidad se produce cuando hay ruptura con los lazos formales de contratación y de regulación de la fuerza de trabajo, cabe señalar que, a pesar de que la informalidad no es sinónimo de condición de precariedad, su vigencia se traduce a menudo y de un modo intenso en formas de trabajo desprovistas de derechos, que presentan, por tanto, rasgos evidentes de precarización (Antunes 2012, 52).

Siguiendo a Antunes, existe una informalización de la fuerza de trabajo que ha pasado a ser hoy en día un mecanismo central en lo que él denomina ingeniería del capital, pues la

¹³ “la OIT (2018b) señala que, considerando a la suma de los trabajadores por cuenta propia y empleadores del sector informal como una variable de aproximación del número de unidades económicas informales, un 76,6% de todas las unidades económicas de América Latina y el Caribe puede ser considerada informal” (Velásquez Pinto 2021, 16).

informalidad hace posible la “intensificación de los ritmos y movimientos del trabajo e incrementar su proceso de valorización. Al hacerlo, además, impulsa un importante elemento de precarización estructural del trabajo” (Antunes 2012, 52). En otras palabras, la informalidad se ve marcada por la desprotección para el acceso a derechos, la dificultad de acceso a la seguridad social, y a los diversos instrumentos de protección social (Velásquez Pinto 2021, 13-14). Esta informalización de la fuerza de trabajo se refleja a nivel nacional en parte de los datos del INEC de la población ocupada en el sector informal que es entendida por este ente público como “personas con empleo que trabajan en empresas (unidad encargada de la producción de bienes y servicios) que no tienen Registro Único de Contribuyentes-RUC” (Instituto Nacional de Estadística y Censos 2021).

Para profundizar en estos datos, vale señalar que la Economía ecuatoriana ha venido sufriendo un proceso contractivo, que puede ser ubicado desde el 2015, causado principalmente por la caída del precio del petróleo, lo que provocó una serie de efectos negativos en los ingresos fiscales y en la reducción de cuenta corriente de la balanza de pago (CEPAL 2015). Es decir, este proceso de bajo crecimiento económico que ya venía experimentando el Ecuador se vio rápidamente acelerado por la pandemia del Covid 19, pues esta implicó:

la lenta reanudación de las actividades en el segundo semestre de 2020 el PIB real del Ecuador se contrajo un 7,8% en el último año, tras haber experimentado un crecimiento igual a cero en 2019. Esta contracción inédita respondió al desplome de la demanda interna —que ya venía disminuyendo en 2019— y, en menor medida, al debilitamiento de la demanda externa, que se tradujo en una baja de las exportaciones de bienes y servicios (CEPAL 2021, 1).

¿Cuáles son las consecuencias de la contracción de la economía ecuatoriana? Tiene un gran impacto en la planificación de estado y crea un complejo escenario en el que se ha profundizado el déficit fiscal del sector público no financiero. Este último se refiere a la reducción de los ingresos del Estado, que implica por ejemplo las “medidas de austeridad”, la reducción de los gastos públicos, con graves consecuencias en el sector del empleo, la salud, educación (CEPAL 2021, 1).

Lo anterior ha impactado severamente en el ámbito de la empleabilidad y el trabajo en Ecuador. Hay que ubicar la reducción del empleo pleno, el auge de los emprendimientos y la promoción de la práctica emprendedora en esta trama socioeconómica. Volviendo a la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo- ENEMDU, que publicó el INEC en noviembre del 2021, se muestra que hasta esa fecha la población ocupada en el sector

informal de la economía fue de 49,5 %, mientras que en diciembre del 2020 “el 51,1 % de personas con empleo se encontraban en el sector informal de la economía” (INEC 2020, 2021). Si comparamos estas cifras de los dos últimos años en relación a diciembre 2016 a nivel nacional las personas ocupadas en el sector informal sumaban el 43,71% (INEC 2016). Esto muestra un crecimiento ascendente de personas empleadas en el sector informal, y de ello se puede deducir que mientras mayor el empleo informal, menor el porcentaje de empleo pleno.

Tabla 2 1. Comparativa de tipos de empleo en Ecuador

	Cifra de hace 5 años	Cifras de los últimos 2 año pandemia	
Tipo de empleo	2016	2020	2021
Desempleo	4,1%	5,0%	4,4%
Población ocupada en sector informal	43,7%	51,1%	49,5%
Subempleo	19,9%	22,9%	24,5%

Elaborado por la autora a partir de las cifras de empleo del INEC (2016, 2020, 2021)

Para diciembre del 2020 la tasa de desempleo alcanzó el 5,0 % a nivel nacional; para noviembre del 2021 la tasa de desempleo fue del 4,4% a nivel nacional, mientras que 5 años atrás la cifra de desempleo abierto fue de 4,1%.¹⁴ El trabajo pleno es aquel por el que se recibe un sueldo igual o mayor a un salario básico, con una jornada de hasta 40 horas a la semana. Justamente frente a la reducción de este tipo de trabajo el sector informal absorbió el 51,1% de la población ocupada en el 2020, lo que se traslada a que la gran mayoría trabajadores ecuatorianos no se benefician de derechos laborales ni tienen acceso a programas

¹⁴ Los cambios en el formato de la encuesta han causado que se pierda la comparabilidad anual de varios componentes estadísticos. “Desde 2020 hasta mayo de 2021 se implementó en la ENEMDU cambios metodológicos asociados al tamaño y distribución de la muestra, nivel de representatividad de los estimadores y construcción de factores de ponderación, afectando la comparabilidad histórica de las estadísticas oficiales” (Instituto Nacional de Estadística y Censos 2021, 3) Se refiere a que es más complejo realizar el análisis comparativo de datos pasados y presentes, así lo señala desde la nota preliminar a los usuarios.

de protección social; “en este contexto, el ingreso laboral promedio se redujo un 10,2%, hasta los 292,6 dólares mensuales, lo que equivale al 73% del salario mínimo (400 dólares). A su vez, a diciembre de 2020, casi un tercio de la población ecuatoriana vivía en condición de pobreza, es decir, con 2,8 dólares o menos al día” (CEPAL 2021, 7).

Estas cifras son esclarecedoras para evidenciar el profundo deterioro de la calidad del empleo que es considerable desde el año 2020, pues según la CEPAL “el empleo adecuado fue apenas del 30,8% de la Población Económicamente Activa, esta es la tasa más baja de empleo pleno registrada en nuestro país desde 2007, en números poblacionales representa que la cantidad de personas en esta situación fue de 5,12 millones hasta final del 2020 (CEPAL 2021, 7).

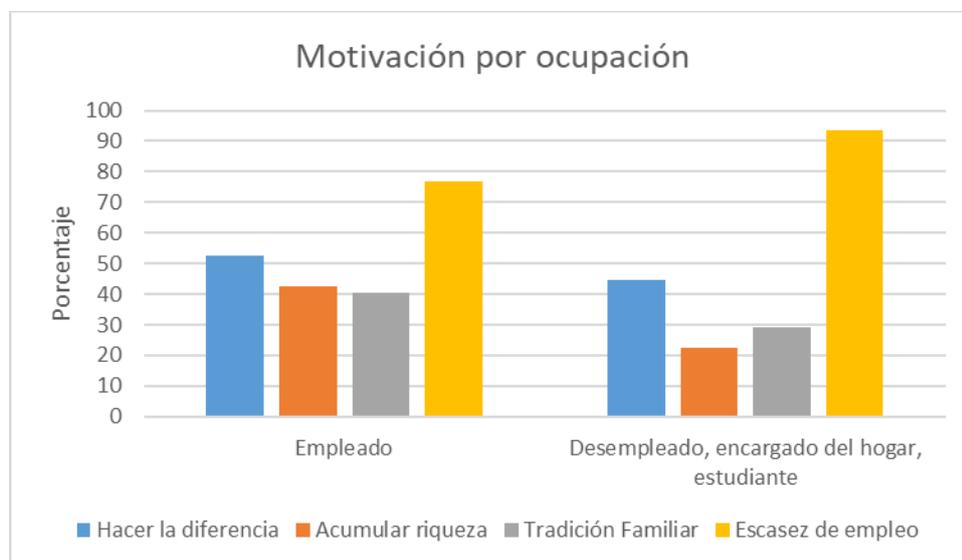
Ahora bien, ¿cómo ubicar la actividad emprendedora dentro de esta información estadística? Una persona emprendedora puede tener un empleo adecuado y realizar de manera paralela trabajo por cuenta propia; también puede estar en condición de desempleo, subempleo, de empleo no pleno o empleo no remunerado e iniciar con un emprendimiento. El INEC no registra esta forma de empleo, y se considera que las cifras de emprendedores están parcialmente incluidas dentro del conteo de las microempresas, pues según el Registro Único de Contribuyentes (RUC) en esta categoría “se encuentran incluidos los pequeños comerciantes, emprendedores, sociedades e incluso personas naturales que hayan generado ingresos brutos iguales o menores a \$300.000” (Boada Martillo, Vergara Díaz, y Concha Ramírez 2021, 904). En otras palabras, existe un subregistro de los emprendimientos por necesidad, ya que esta forma de autoempleo no necesariamente se corresponde con el conteo oficial de microempresas ni pequeños comerciantes.

Como resultado de este panorama de reducción del empleo pleno, la promoción del emprendimiento se considera, para el estado y los entes de gobierno, un pilar necesario para afrontar la crisis y generar nuevas plazas de empleo. Esta promoción puede ser vista desde varias aristas, de manera preliminar las perspectivas de la promoción del emprendimiento que he logrado identificar son: emprendimientos empresariales (Schumpeter 1963; Alianza para el Emprendimiento y la Innovación 2021); emprendimientos y microemprendimientos familiares; y finalmente emprendimientos desde el enfoque de la Economía social y solidaria (Colectivo Ronda Popular 2021). Todos ellos han sido posicionados como “alternativas creativas” frente a la crisis, iniciativas que podrían evolucionar de ser emprendimientos hasta alcanzar su consolidación como Pymes (Pequeñas y medianas empresas). Este es el mensaje del discurso oficial, gubernamental y municipal, que será tensionado más adelante desde una lectura crítica y la propia experiencia de las interlocutoras.

Detalle las cifras de emprendimiento en la siguiente sección.

2.2. Auge de los emprendimientos en el panorama de crisis económica

Gráfico 2 1. Motivación emprendedora por ocupación



Elaborado por la autora en base a la encuesta de Global Entrepreneurship Monitor 2019.

Según las cifras del último estudio, 2020, GEM (Global Entrepreneurship Monitor Ecuador) nuestro país es uno de los países más emprendedores del mundo, pues el 36% de los adultos son dueños de un negocio propio. Pero si miramos con detenimiento, el 82,7% de los encuestados emprende por falta de empleo (AEI 2021,10).¹⁵ Aunque la estrategia Ecuador Emprendedor Innovador y Sostenible muestra a esta alta tasa de emprendimiento como un comportamiento individual *positivo* del ecuatoriano, vemos que las razones estructurales influyen en la toma de esa decisión, y que la valoración inicial positiva de la actitud emprendedora, puede ser entendida de manera contextual desde la necesidad de búsqueda de ingresos ante un salario que no alcanza a cubrir las necesidades básicas o el aumento del desempleo y la precariedad. Así lo muestran también las cifras anteriores de aumento del empleo no pleno y las tasas de empleo informal en progresivo aumento.

¹⁵ La Encuesta a la Población Adulta, elaborada por Global Entrepreneurship Monitor (2019) fue realizada con una estructura de selección múltiple en la que las/los ecuatorianas/os encuestados podían escoger una o varias respuestas a la vez, por ejemplo, en la pregunta de los motivos que los llevaron a emprender podían escoger una o varias opciones entre: a) hacer la diferencia, b) acumular riqueza, c) por tradición familiar d) por escasez de empleo. Por el tipo de respuesta los porcentajes obtenidos son mayores a 100%, es una misma persona que marca, por ejemplo, tres alternativas, es contabilizada tres veces, es decir, el número de respuestas no es igual al número de encuestados. Estas cifras nos permiten ver las tendencias más marcadas, así como crear cruces y comparaciones.

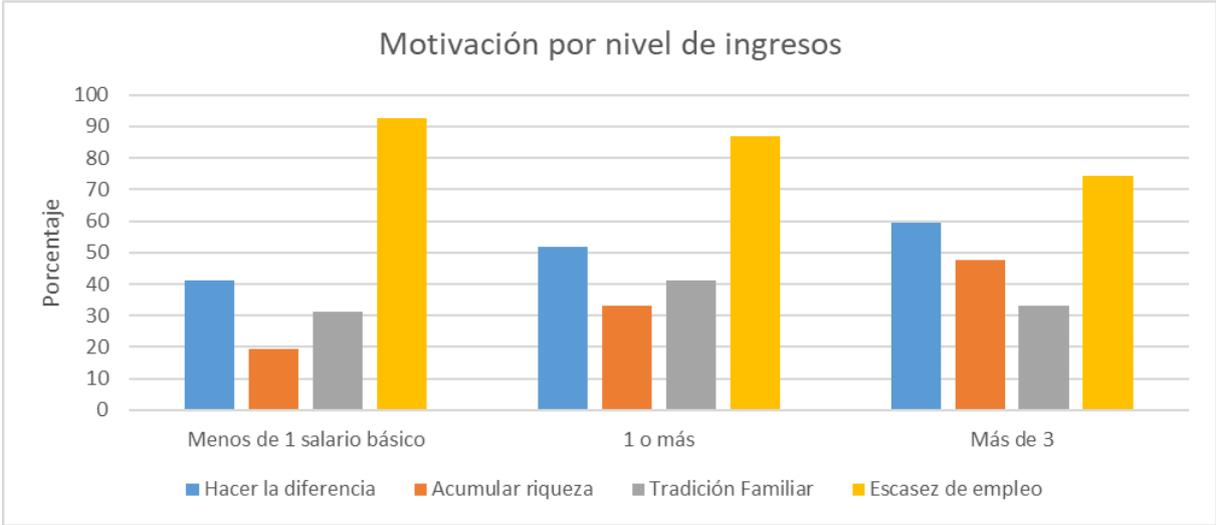
Emprender entonces, también puede considerarse como un indicador de la precarización y desempleo, pues en un contexto socioeconómico con pocas oportunidades de empleo adecuado, aumenta la “actitud emprendedora”.

Estas cifras permiten argumentar que, como resultado de los cambios locales en el acceso al trabajo y empleo en relación de dependencia, se da la promoción de los emprendimientos. Por ejemplo, para noviembre de 2021, el 49,5 % de personas con empleo se encontraban en el sector informal (Instituto Nacional de Estadística y Censos 2021, 47). Si bien esta cifra fue sufriendo una disminución progresiva, el dato es alarmante: aproximadamente la mitad de la población ecuatoriana en edad económicamente activa se inserta al empleo en el sector informal.

El emprendimiento en Ecuador presenta características similares a las de otros países en Latinoamérica, pues a nivel regional el desempleo termina siendo el principal motivo por el que las personas se ven en la necesidad de emprender. Lo mismo pasa si nos referimos a los vendedores o comerciantes informales, que por falta de empleo deben iniciar un pequeño negocio, muchas veces en las calles o desde sus hogares (Vélez, Marquéz, y González 2021).

Este no es pues un sector secundario, más bien resulta fundamental para la inserción en el mundo del trabajo de un porcentaje sumamente alto de población ecuatoriana. Por eso la necesidad de posicionar el emprendimiento y la subjetividad emprendedora en la trama económica y sociopolítica del país.

Gráfico 2 2. Motivación emprendedora por nivel de ingresos

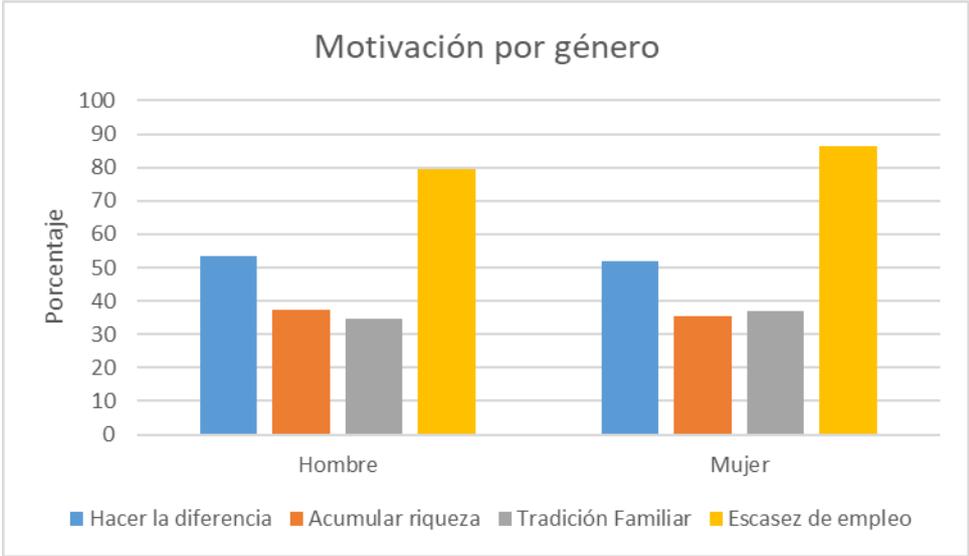


Elaborado por la autora en base a la encuesta de Monitor Global Entrepreneurship Monitor 2019.

A nivel de país podemos corroborar esta afirmación de Vélez, Marquéz, y González ya que, como muestra la gráfica, a mayor desempleo mayor necesidad de emprendimiento, y a menor ingreso mayor motivación para emprender. El nivel socio económico puede ser analizado desde la categoría de ingresos, justamente uno de los mayores contrastes entre las cifras se refiere a los emprendedores de distinto estatus socioeconómico: al comparar los grupos en cuanto a ingresos, de un extremo están quienes perciben menos de un salario básico, frente a quienes reciben de dos a más salarios básicos, vemos que los emprendedores del grupo con menores ingresos emprenden mayormente por la escasez de empleo (Lasio et al. 2020, 29).

Este grupo muestra, siguiendo la encuesta GEM, que quienes emprenden mayoritariamente por falta de trabajo tienen menos de 35 años, pertenecen tanto al área urbano como rural, con mayor presencia en esta última, tienen un nivel educativo de educación primaria y secundaria, suelen tener como ingreso menos de un salario básico y describen que están en desempleo, estudiando o encargados del hogar. No profundizaré en los otros motivos de emprendimiento pues hacer riqueza y hacer la diferencia pueden estar ligados más bien a los emprendimientos de oportunidad de pequeñas y grandes empresas.

Gráfico 2 3. Motivación emprendedora por género

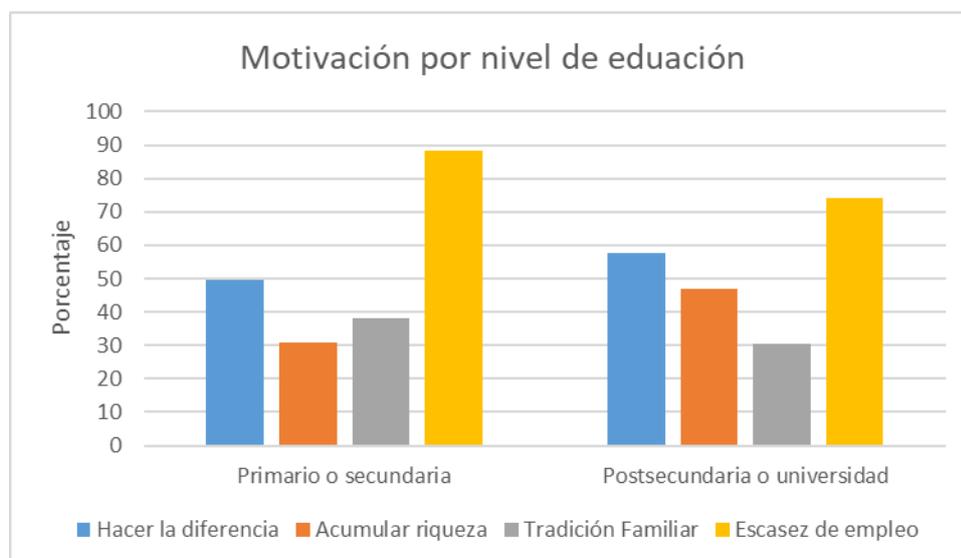


Elaborado por la autora en base a la encuesta de Monitor Global Entrepreneurship Monitor 2019.

A nivel de país podemos corroborar esta afirmación de Vélez, Marquéz, y González ya que, como muestra la gráfica, a mayor desempleo mayor necesidad de emprendimiento, y a menor ingreso mayor motivación para emprender. El nivel socio económico puede ser analizado desde la categoría de ingresos, justamente uno de los mayores contrastes entre las cifras se refiere a los emprendedores de distinto estatus socioeconómico: al comparar los grupos en cuanto a ingresos, de un extremo están quienes perciben menos de un salario básico, frente a quienes reciben de dos a más salarios básicos, vemos que los emprendedores del grupo con menores ingresos emprenden mayormente por la escasez de empleo (Lasio et al. 2020, 29).

Este grupo muestra, siguiendo la encuesta GEM, que quienes emprenden mayoritariamente por falta de trabajo tienen menos de 35 años, pertenecen tanto al área urbano como rural, con mayor presencia en esta última, tienen un nivel educativo de educación primaria y secundaria, suelen tener como ingreso menos de un salario básico y describen que están en desempleo, estudiando o encargados del hogar. No profundizaré en los otros motivos de emprendimiento pues hacer riqueza y hacer la diferencia pueden estar ligados más bien a los emprendimientos de oportunidad de pequeñas y grandes empresas.

Gráfico 2 4. Motivación emprendedora por nivel de educación



Elaborado por la autora en base a la encuesta de Monitor Global Entrepreneurship Monitor 2019.

En relación al nivel de instrucción, es importante tomar en cuenta que “una mayor educación está asociada de manera positiva con el emprendimiento por hacer la diferencia y acumular riqueza, y negativamente asociada con la motivación por tradición familiar y necesidad” (Lasio et al. 2020, 29). Mayor educación podría ser una categoría equiparable a mayor nivel socioeconómico, pero este cruce no es explícito. En todo caso queda claro que a las personas con niveles educativos altos son los emprendedores que inician su actividad por acumular riqueza, es decir, que no son motivados en primera instancia por necesidad pues disponen más bien del capital de inversión. Pero en el caso del emprendimiento por necesidad, según las estadísticas GEM (2019), las personas que más emprenden en Ecuador lo hacen por falta de empleo y provienen de niveles educativos bajos, es decir, no poseen el capital de inversión inicial y no suelen tener conocimientos científicos técnicos al momento de emprender.

Estas cifras del emprendimiento permiten ver la amplitud de la actividad emprendedora. Con estos datos estadísticos podemos ubicar el panorama en el que se da la promoción del emprendimiento, así también nos dejan mirar la importancia y masificación que va cobrando esta forma de autoempleo, que al ser cada vez más extensivo requiere justamente la reconfiguración de la subjetividad del trabajador, pues esta es fundamental para normalizar las nuevas formas del trabajo flexible (Santos Ortega, Serrano-Pascual, y Borges 2021, 5). Como mostré en el capítulo anterior la promoción de la subjetividad emprendedora cobra forma en un contexto social y económico de pérdida del empleo pleno, de ampliación del trabajo informal, de desempleo y autogestión de la vida que ha sido expuesto en cifras.

Con un perfil más claro de quién es el emprendedor/a por necesidad, paso a mostrar algunas de las características de la formación en el emprendimiento que este recibe. La formación de emprendedores es parte de esta promoción de la acción emprendedora, así como de la institucionalización de esta forma de trabajo por cuenta propia.

2.3. Ecosistema emprendedor y Formación de Emprendedores en Quito

En este apartado presento desde una perspectiva *Emic* cómo se ve a sí mismo el ecosistema emprendedor, tomando sobre todo La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación,¹⁶ publicada el 28 de febrero del 2020, que señala con respecto a la formación de emprendedores en el capítulo IV “Fomento de la Cultura y Educación Emprendedora”:

Artículo 18.- Objetivos específicos de la formación para el emprendimiento.- La formación teórica y práctica para el emprendimiento deberá cumplir con los siguientes objetivos: a) Mejorar las capacidades, habilidades y destrezas que permitan emprender con éxito iniciativas productivas; b) Promover la educación financiera para los servidores de instituciones públicas y privadas, así como en instituciones de educación básica, secundaria y superior; c) Promover el acercamiento de las instituciones educativas al sector productivo; d) Formar en la cultura de cooperación, ahorro e inversión; y, e) Fortalecer actitudes, aptitudes, la capacidad de emprender y adaptarse a las nuevas tendencias, tecnologías y al avance de la ciencia (Registro Oficial 2020, 6-7).

Los objetivos de la ley de emprendimiento responden tanto a la “formación de pequeños empresarios”, como a la formación de competencias y habilidades emprendedoras que expuse anteriormente. Esta doble dimensión se puede ver reflejada en las propuestas para la ejecución de programas y proyectos derivados de la ley de emprendimiento. Se señala que el Ministerio de Educación junto con SENESCYT, serán responsables de establecer mallas curriculares:

orientadas al desarrollo y afianzamiento del espíritu emprendedor e innovador, desarrollo de competencias para el emprendimiento basadas en el crecimiento personal del estudiante, la responsabilidad ambiental y social, la ética empresarial, autoconfianza, toma de decisiones, toma de riesgos calculados, creación de valor, liderazgo, creatividad, resolución de conflictos y demás que fueran necesarias para formar al emprendedor (Registro Oficial 2020, 7).

¹⁶ Registro Oficial. 2020. *Ley Orgánica de emprendimiento e innovación. Suplemento N 151.*

Esto implica que la formación en emprendimiento sea parte de la educación formal en escuelas y colegios a nivel nacional, con miras a lograr este deseado “desarrollo y afianzamiento del espíritu emprendedor e innovador”. Por otro lado el Artículo 18 menciona, con respecto a la educación no formal, las estrategias de capacitación que deben estar dirigidas a los integrantes de la Economía Popular y Solidaria, serán responsabilidad de la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional y Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional, estas dos instancias serán las encargadas de desarrollar programas de “capacitación, asistencia técnica con la finalidad de fortalecer sus conocimientos, mejorar sus capacidades productivas y fomentar la innovación” (Registro Oficial 2020, 7).

Entre algunas de las más importantes implicaciones de la ley está la emisión del Registro Nacional de emprendimiento, al igual que la creación del Consejo Nacional para el emprendimiento y la Innovación, que inició su gestión el 12 de julio de 2021. Ambas instancias creadas a través de la Ley Orgánica de Innovación y Emprendimiento, están orientadas a diseñar y ejecutar la denominada Estrategia Nacional de Competitividad que promueve el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP).

Este es el panorama legal y normativo del emprendimiento que regula en gran parte lo que se denomina como el ecosistema de emprendimiento o eco- emprendimiento en Quito. Este último se define según el MINTEL¹⁷ como:

el estudio, análisis y explicación de las diferentes relaciones complejas entre instituciones y personas emprendedoras con sus entornos académicos, sociales, políticos y económicos

[...] Es de vital importancia, la interacción de todos los actores del Ecosistema tanto del sector Público, sector Privado, Academia, Sistema Financiero, Economía Popular y Solidaria, entre otros, que articulados permitirán el desarrollo de los emprendimientos (Ministerio de Telecomunicaciones 2023).

Estos actores del ecosistema emprendedor, incluyendo el mismo estado y las leyes sobre emprendimiento e innovación, están siendo leídos por el MINTEL desde el modelo de la

¹⁷ El MINTEL es la institución responsable a nivel nacional del proyecto *Puntos del Encuentro* que tiene como objetivo el fomento, estimulación, e identificación de nuevas ideas de negocios y emprendimientos que puedan ser articuladas dentro del ecosistema emprendedor para ser desarrolladas con mayores posibilidades de éxito. Llama la atención que sea un proyecto impulsado con el Ministerio de Telecomunicaciones, en lugar de otros entes rectores de política pública, pero cabe notar que entre sus principales funciones está el manejo y difusión de información digital para emprendedores.

quíntuple hélice¹⁸, en otras palabras incluye en el ecosistema de innovación y emprendimiento a ciertos actores claves entre los que está: el gobierno central, corporaciones, el capital de riesgo, la academia, los emprendedores y empresarios, y puede haber un sexto actor resultado de una versión híbrida de los anteriores (Pérez 2020, 58).

Figura 2 1. Modelo del ecosistema emprendedor



Fuente: MINTEL 2023

Siguiendo el estudio de Pérez (2020) en el Ecosistema emprendedor de la ciudad de Quito tenemos, entre estos actores académicos vinculados al emprendimiento las universidades como: Escuela Politécnica Nacional que oferta una serie de programas y proyectos educativos formales y no formales relacionados con el emprendimiento, innovación y formación para el emprendimiento; ESPE Universidad de las Fuerzas Armadas, que realiza cátedras dentro de las licenciaturas vinculadas al tema, así como asignaturas específicas como Desarrollo de emprendedores, espacios de educación no formal para la ideación de negocios en talleres,

¹⁸ Se diferencia de los modelos anteriores en los que se consideraba que el ecosistema de innovación y emprendimiento estaba conformado por la relación entre universidad empresa y gobierno (tripe hélice), que luego evoluciona e incluye a la sociedad civil (cuádruple hélice), hasta llegar al acercamiento actual que considera al emprendedor y otros actores como corporaciones y capital de riesgo en la construcción de este ecosistema(Pérez 2020, 31-36).

conferencias, congresos y proyectos dirigidos al público en general; Universidad Central que es parte de ferias, eventos académicos, proyectos de tipo comunitario y de vinculación social para la atención de iniciativas de emprendimiento; Universidad Politécnica Salesiana oferta “Ecosistema”, una página Web para emprendedores, además de espacios de formación presencial y servicios como instalaciones de coworking, además de espacios de investigación y talleres sobre emprendimiento desde programas de servicio y vinculación con la comunidad; Pontificia Universidad Católica del Ecuador PUCE además de ofrecer materiales de gestión, finanzas y emprendimiento dentro de las mallas curriculares gestiona espacios de encuentro entre estudiantes y empresas para la promoción del emprendimiento a través del Club de emprendimiento, así como investigación y capacitación sobre Pymes/emprendedores, y ferias abiertos al público en general; Universidad San Francisco USFQ cuenta igualmente con un club de emprendimiento para los estudiantes, además brinda talleres, asesorías, seminarios y cursos sobre el tema, tiene institutos especializados sobre innovación, productividad, y tecnología; Universidad Andina Simón Bolívar realiza investigación y divulgación sobre emprendimiento, promueve foros y círculos de emprendimiento para la formación de emprendedores, y cuenta con un observatorio especializado de Pymes (Pérez 2020, 60-83).

Otras universidades de la ciudad vinculadas con el tema del emprendimiento a través de proyectos, programas, charlas o capacitaciones, campañas o incubadoras de emprendimientos incluyen a la Universidad Tecnológica Equinoccial, Universidad de las Américas, Universidad Israel, entre otras.

Los principales entes de gobierno vinculados al ecosistema emprendedor incluyen, siguiendo a Pérez, a instituciones como: ConQuito, Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, Ministerio de Telecomunicaciones, Secretaría de Desarrollo productivo y competitividad, Gobierno Provincial de Pichincha y la Dirección de Apoyo a la producción de este último (Pérez 2020, 119-126).

De estos dos primeros actores del ecosistema emprendedor, academia y gobierno, surgen los espacios de formación de emprendedores a veces como resultado de una alianza entes ambos entes (como es el caso de proyectos de emprendimiento ejecutados por las universidades y cofinanciados por un ente el gobierno central) o a su vez de proyectos ejecutados por un ente de gobierno con el apoyo y asesoría técnica educativa de las universidades.

Entre las instituciones que realizan formación a emprendedores en la ciudad de Quito y que promocionaron sus servicios en redes sociales o en prensa local hasta diciembre del 2022 he

encontrado al : Municipio de Quito, a través de la fundación municipal ConQuito y del Patronato San José con los proyectos “Integra UIO”, “Decide Emprender”, “EMPRETEC” proyecto “Emprendimiento Quito Solidario”; instituciones públicas como el Gobierno Provincial de Pichincha, la Prefectura de Pichincha a través de la Dirección de Gestión de Apoyo a la Producción que ofertan cursos para emprendimientos en curso así como espacios para ideación de negocios en distintas áreas, desde gastronomía, corte y confección, patronaje, hasta planeación estratégica; universidades públicas y privadas como la Universidad Central de Ecuador, la Universidad Tecnológica Equinoccial, el Centro de Educación Continua de la Escuela Politécnica Nacional, El Centro de Emprendimiento de la USFQ, Escuela Politécnica del Ejército que realizan actividades presenciales y virtuales sobre formación en emprendimiento hasta cursos de larga duración también para emprendedores; La Cámara de Comercio de Quito, Fundación Telefónica Ecuador, Corporación Favorita con ofertas dirigidas a grupos más específicos de emprendedores en etapa de ideación o emprendimientos en marcha afines, además de fundaciones que trabajan con población vulnerable, como la OIM, ACNUR, HIAS, entre otras, que tienen sus propios espacios de formación de emprendedores para población migrante y población de acogida.

Como he mostrado, estas instituciones tienen una oferta variada y permanente de talleres, cursos, capacitaciones, seminarios, clases magistrales, eventos en línea, etc..., dirigidos principalmente a trabajadores por cuenta propia. A través de estrategias de educación no formal y capacitación continua estas iniciativas suelen estar insertas dentro de las áreas o proyectos institucionales de vinculación con la comunidad, como es el caso de las universidades, o de las áreas de inclusión económica y medios de vida, en las instituciones públicas y ONGs.

Los programas y proyectos para la formación de emprendedores presentan un financiamiento mixto en el caso de las instituciones públicas y municipales: una parte de los recursos es obtenida del presupuesto estatal y otra parte es financiada por organismo de cooperación internacional, ONGs y empresas privadas. Este es el caso de algunos de los proyectos públicos que son cofinanciados por Naciones Unidas (ONU) o de proyectos municipales financiados por la Agencia de Cooperación para el Desarrollo de los Estados Unidos de América (USAID), Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito, WOCCU, (ConQuito 2021). Este financiamiento posibilita que el servicio sea dado a la población de forma gratuita o a su vez con un aporte mínimo.

Me he detenido en describir dos de los cinco actores del ecosistema emprendedor que se vinculan más con la delimitación de la investigación: emprendedores por necesidad. Presento de manera rápida los actores restantes del ecosistema emprendedor en la ciudad de Quito: Las instituciones que proporcionan el capital de riesgo incluyen cooperativas de ahorro y crédito, varios bancos locales con créditos específicos para Pymes y emprendimientos, así como iniciativas impulsadas desde el gobierno como el Fondo Emprende Ecuador productivo, a través de Ban Ecuador; además están iniciativas de fundaciones privada para dar crédito a emprendedores como Cris Fe, asociaciones de bancos como Asobanca, empresas privadas con servicios de crédito como la Corporación Cedia o la empresa Rokker labnex, la empresa Start-ups y Ventures, entre otras (Pérez 2020, 93-102).

Las corporaciones involucradas en el Ecosistema emprendedor de Quito son la Cámara de Comercio de Quito, IMPAQTO consulting, las grandes cadenas como la Corporación la Favorita, grupo el Rosado, grupo el Comercio, entre otras (Pérez 2020, 103-119), otros actores claves son la Alianza para el Emprendimiento e Innovación del Ecuador que trabaja en conjunto con instituciones como ConQuito, EDES, AISAESPE (Pérez 2020,128) y variedad de start-ups.

Finalmente, los emprendedores del Ecosistema desde el mapeo realizado en el estudio de Pérez se son aquellas empresas que ofertan producto y servicios con alta innovación en la ciudad de Quito (Pérez 2020, 139). Esta concepción es acertada y precisa dentro del ecosistema emprendedor leído desde la economía formalista, pues define a los emprendedores siguiendo el modelo del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT REAPL), pero el presente estudio se enfoca en una población diferente: personas que se definen a sí mismas como emprendedoras y que lo hace por necesidad sin presentar como requisito alta innovación tecnológica. Por estos motivos no me detendré en los datos de estas iniciativas empresariales privadas de la ciudad de Quito.

Más bien, para el presente estudio considero la población que emprende por necesidad en la ciudad de Quito, desde un perfil ligado, según la tendencia nacional, a la población sin empleo estable ni lazos de contratación formal. Hay que resaltar que solamente un grupo de trabajadores por cuenta propia certifica su actividad productiva y su establecimiento en el Registro Único de Contribuyentes como se mencionó antes. El emprendedor por necesidad, según la misma definición que hace el INEC del emprendedor, también remarca que suele realizar su trabajo sin RUC.

Para caracterizar un poco más al emprendedor dentro del ecosistema, según la caracterización de los emprendedores que realizada por Cachago en el 2018, los emprendimientos en curso, constituidos y en funcionamiento se insertaban en 31% de los casos en la industria de alimentos frescos o procesados, el 11% estaba vinculado a la industria tecnológica y los servicios informáticas, en el área textil y de calzado estaban insertos un 9% de emprendedores, en la rama de educación un 8%, y finalmente un 6 % en servicios profesionales diversos (Cachago Conumba 2020, 40). Los emprendimientos en curso para ese año, 2018 pueden dar información base para delimitar algunas actividades productivas en las que podrían seguir insertos los trabajadores por cuenta propia, pues es la caracterización más actual del emprendedor en la ciudad de Quito.

Estos datos son pertinentes al perfil del emprendedor por necesidad porque fueron obtenidos por la autora de 219 encuestas a personas que se insertaron en el ecosistema del emprendimiento por ser parte de alguna incubadora, espacios de coworking o algún curso de formación de emprendedores, también incluyó a personas que ya tenían su emprendimiento en curso. Justamente, debido a la informalidad de gran parte de los emprendimientos por necesidad, no es posible contar con un registro completo y actual, pero si con esta caracterización parcial que los ubica dentro del ecosistema y en un vínculo directo con las organizaciones, fundaciones y entidades públicas, mixtas y privadas que brindan soporte en la formación de emprendedores y que ofertan distintos tipos de capital de inversión como se detalla a continuación.

2.4. Objetivos y dinámicas de la formación de emprendedores

Desde la lectura crítica del emprendedurismo, los espacios de formación promueven y legitiman socialmente al sujeto económico emprendedor que inicia sus actividades productivas/económicas por primera vez. Esta visión se contrasta con la definición propia de los espacios de formación, pues estos se ven a si mismos como lugares de capacitación de emprendedores ya existentes, así como espacios de financiamiento, ya que a través de fondos concursables dentro de la misma formación se tiene acceso a capital de inversión, denominado capital semilla, para los pequeños emprendimientos de meses de duración o para los emprendimientos en etapa de ideación que ofrecen una propuesta de negocios innovadora y rentable.

Continúo con la perspectiva Emic de la formación de emprendedores. La exploración bibliográfica de los Managment Studies con respecto a la formación de emprendedores

muestra que se la considera como una “necesidad de los gobiernos” para: la generación de nuevas empresas, para el impulso de la innovación, para la creación de nuevos productos, así como para el mantenimientos de pequeños y grandes emprendimientos a largo plazo que tendrán como efecto el aumento del bienestar social de la población en general (Álvarez y Albuquerque, 2012; Ruiz e Iglesias 2021, 70), es decir, que se lo piensa estrechamente ligado al desarrollo y la meta de progreso de los países en vías de desarrollo.

La Educación para la Innovación y el Emprendimiento (EpIE) está presente dentro de la educación formal, a través de programas de educación en emprendimiento desde la educación básica o media, así como también va cobrando mayor presencia en el ámbito de la educación superior en el país. La formación de emprendedores a la que delimito la investigación es la educación no formal: espacios educativos abiertos a toda la población en general independientemente de su nivel de escolaridad, nacionalidad y rango etario.

Por otra parte, para los emprendedores por necesidad, la formación ha sido definida como una herramienta que tiene como objetivo atender ciertas necesidades sociales a través de aprender a identificar oportunidades de negocio, dando importancia al conocimiento de la realidad, de los clientes y usuarios, señala Hidalgo (2018). Lo que sostiene la visión económica clásica sobre la formación de emprendedores es que la falta de preparación de este trabajador por cuenta propia es un freno al crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas; como los emprendedores inician su actividad económica de manera intuitiva, sin estudios previos del mercado, sin una estrategia del negocio, sus posibilidades de generar innovación y adaptarse al mercado son escasas (Hidalgo et al. 2018). Estas problemáticas que surgen con los emprendimientos, señala Hidalgo se podrían atenuar con la formación de emprendedores, pues al adquirir los conocimientos, habilidades y valores necesarios para desarrollar su actividad económica, reducirían todos estos riesgos manera sustancial (Hidalgo et al. 2018). Esta perspectiva ha sido problematizada por las CCSS y sobre todo por la rama de Critical Managment Studies que se profundizará en los siguientes capítulos en diálogo con los propios cuestionamientos de las interlocutoras.

Aquí cabe anotar que la innovación también ha sido largamente estudiada por la teoría económica. Puede ser entendida desde la corriente evolucionista o desde la perspectiva de los sistemas de innovación. La primera la considera como una discontinuidad, un desequilibrio que desplaza un estado anterior que se da en la esfera industrial sin perturbar el sistema económico, sino que se da dentro del mismo de manera espontánea. Se puede reflejar en la innovación del producto, en la innovación del proceso, en la apertura de mercados nuevos, en

el uso de nuevos materiales de producción, y en la aparición de nuevas formas organizativas dentro del mercado (Heijs y Buesa 2016, 47). La segunda perspectiva se refiere a la innovación como situada dentro de un sistema comprendido por el entorno económico y productivo de mercado, la investigación científica, las empresas, y las políticas de instituciones que apoyan esa innovación, es decir, refiere al conjunto de organizaciones que hacen posible el desarrollo tecnológico económico (Heijs y Buesa 2016, 59-61).

En este sentido, la formación de emprendedores es parte de la EpIE, como la denominan Cavero y Ruiz (2017) aspira a un objetivo común: aumentar las capacidades de los emprendedores, mejorando así su empleabilidad y su vida profesional (Iglesias y Ruiz 2021, 71; Hidalgo et al. 2018)) al adquirir habilidades que le permitan que esta innovación se realice de manera eficaz. Esta lectura del emprendimiento, con gran acogida y consenso de la economía formalista, corresponde a la teoría schumpeteriana (Schumpeter 1963) del desarrollo económico. Schumpeter plantea en su obra Teoría del desenvolvimiento económico (1963), y a lo largo de su extensa producción, cómo comprende la figura del emprendedor: es el innovador y motor del desarrollo económico, su capacidad de innovar lo convierte en generador de cambios que alteran el proceso productivo y que incluso pueden llegar a provocar grandes transformaciones (Schumpeter 1963, 91-93), como abrir o cerrar nichos de mercado, crear o cambiar la demanda y consumo de ciertas mercancías, transformar la forma en la que se fabrican, el tiempo en que se producen, etc. (Lopezosa 2021; Pizarro 2017).

El emprendedor desde esta perspectiva económica formal “se acerca” a la figura del empresario pues aspira a convertirse en uno, incluso su uso en lengua inglesa es el mismo para ambos términos (Entrepreneur).

Ahora bien, cabe preguntarse si todo tipo de emprendedor que inicia un proceso de formación puede llegar a ser un innovador y motor de desarrollo, considerando que quienes emprenden por necesidad, con un nivel educativo bajo o medio, y ante la falta de empleo pueden presentar una brecha socioeconómica y educativa frente al emprendedor/empresario para el que la teoría schumpeteriana fue pensada. La EpIE con miras al desarrollo requiere dialogar también con la formación de emprendedores para responder a la nueva morfología del trabajo. Al formar emprendedores la meta, desde la lectura del desarrollo, es una orientación común compartida hacia el despegue económico, pues como afirma Hidalgo, habría una relación entre innovación, emprendimiento y desarrollo como eje dinamizador social (Hidalgo et al. 2018). Frente a esto, las miradas críticas nos plantean ubicar a la educación emprendedora

dentro de una ideología concreta, ya que el emprendimiento (pensado desde el emprendedor por necesidad) también puede ser leído como:

una solución ideológica y pragmática a la contracción del mercado laboral. Bajo esta visión, la difusión del espíritu emprendedor obedecería más a la subjetividad de juicios y creencias que al producto de un trabajo consensual y racional de oportunidades reales que produzcan impacto social y pongan freno al desempleo incontrolado de la región (García, 2006 en Ararat Herrera 2010, 7).

En esta lectura heterodoxa más bien se pone en entredicho el emprendimiento como solución al desempleo. Para que un emprendimiento tenga acogida en el mercado, el agente económico emprendedor debería contar con el capital de inversión inicial y con el conocimiento o los recursos técnicos científicos que lo habiliten a plantear una innovación transformadora y revolucionaria de procesos y/o productos como plantea Schumpeter (1963). La educación en emprendimiento plantea dar solución a algunos de estos puntos de partida problemáticos para el emprendedor por necesidad.

En el caso de espacios de formación de emprendedores que se centran en el desarrollo de competencias, el proceso educativo dirige su atención a la adquisición de habilidades y destrezas emprendedoras (Iglesias y Ruiz 2021, 73). Con este término se refieren a la “formación de pequeños empresarios”, pues la proyección es que el emprendimiento se constituya como empresa a corto o mediano plazo. Esto resulta por lo menos problemático porque la gente no emprende en igualdad de condiciones materiales, pese a capacitarse en habilidades y destrezas blandas, la brecha interclasista no puede ser fácilmente subsanada. Las condiciones socio económicas han sentado las bases para el auge del emprendimiento, y la política de estado ha formalizado su existencia como trabajo deseable que debe ser promovido. En este sentido, para institucionalizar el emprendimiento la subjetividad del trabajador ha tenido que ser reconfigurada, y el trabajador a su vez resinificará estas nuevas disposiciones y valores emprendedores.

Como mostraré a más adelante en el caso de los espacios de formación de emprendedores impulsados como proyecto de Estado, se pone en juego este fin, pues se aspira a que el pequeño emprendedor adquiera las herramientas para poder llegar a convertirse en una pequeña o mediana empresa con alto impacto tecnológico e innovación.

Para finalizar esta sección ¿cómo funcionan estos espacios? Los cursos de formación de emprendedores se desarrollan en encuentros semanales de manera virtual y/o presencial y

reúnen a participantes de la ciudad de Quito, tanto nacionales como en situación de movilidad humana, que acceden al espacio educativo generalmente previa inscripción y asignación de un cupo al grupo familiar o al individuo emprendedor. Estos escenarios híbridos se han visto acrecentados desde el inicio de la pandemia pues los encuentros virtuales han garantizado la continuidad de los distintos espacios de formación, y el acceso de los participantes no se ve restringido por la ubicación geográfica, sino por el acceso a internet y a un dispositivo electrónico, que garantiza el acceso a la formación virtual.

La EpIE, sobre todo los cursos y talleres suelen estar dirigidos a población vulnerable, población en situación de movilidad humana, grupos familiares con emprendimientos incipientes, mujeres cabezas de hogar, microemprendimientos en fase de ideación, entre otros. Así lo corrobora Crespo, exdirector Ejecutivo de la Corporación de Promoción Económica, ConQuito en una entrevista periodística en la que menciona que de cada 10 emprendimientos 8 son de subsistencia, es decir personas “en situación de desempleo, en situación de movilidad humana, o en situación de vulnerabilidad” que inician un pequeño negocio o emprendimiento para solucionar sus necesidades básicas (Wambra 2022).

Tanto el marco legal como las estadísticas de empleo y desempleo nos muestran la importancia del emprendimiento, que a la fecha es impulsado como proyecto de estratégico de Estado para el desarrollo a través de las instancias ejecutorias a nivel local. Cabe preguntarse hasta qué medida los emprendimientos por necesidad pueden llegar a suplir las necesidades de un salario básico que permita mejorar las condiciones de vida de quienes los ponen en marcha. Los emprendimientos son una forma de trabajo informal, dentro de la nueva morfología del trabajo van cobrando una importancia cuantificable: constituyen a día de hoy una punta de lanza tanto del gobierno local como de otros países de la región, en los que el emprendedor y el “trabajador por cuenta propia” se promocionan como potencial solución de la crisis.

Mi posicionamiento sobre el tema desde la presente investigación es que el emprendedurismo legitima variadas formas de explotación y autoexploración desde la responsabilización individual de la crisis local y global. Esta alternativa económica, lejos de ser una solución general a los problemas de desocupación y marginalidad avanzada, puede ser una manera de legitimar las desigualdades sociales y sus causas estructurales.

También se legitima la auto explotación del trabajar aislado, solo, desarticulado de redes de apoyo, pues el inconveniente radica en que esta masa de trabajadores sin empleo en lugar de

contemplar soluciones colectivas busca la forma individual de reproducir su vida y la de su familia: lo que es problema social masivo pasa a ser comprendido desde la pérdida del trabajo individual o del trabajo en el núcleo familiar tradicional.

Capítulo 3. Campo y metodología de un espacio de formación virtual para emprendedores

3.1. El acceso al campo virtual

Me acerqué a los cursos-talleres para emprendedores presentando mi postulación con el emprendimiento familiar de venta de café. En ese momento necesitábamos herramientas para definir el precio de venta del producto y resolver con información técnica la continuidad o cierre del emprendimiento familiar. Había varias ofertas de formación gratuita para emprendedores, sobre todo en instituciones de tipo público, gubernamental y municipal. Como mostré en el capítulo anterior estos espacios de formación son agentes ejecutores de la política pública y juegan un rol fundamental en la promoción del emprendimiento, además que legitiman socialmente al sujeto económico emprendedor, haciendo efectiva la Ley para la Innovación y el emprendimiento del país.

Me inserté en primera instancia a estos espacios de formación como emprendedora, con la posibilidad de redefinir mi acceso al campo como investigadora. Al tratarse de espacios mediados por intereses institucionales que velan por el mantenimiento de los presupuestos privados y/o estatales, mi solicitud de ser parte del curso de formación bajo el rol de investigadora no fue bien recibido. Largas cadenas de correos, solicitudes, requerimientos, justificaciones, fueron de ida y vuelta con los contactos de los técnicos designados. Golpear “las puertas” institucionales que se encontraban en teletrabajo, en búsqueda de la aprobación para la realización de la investigación ha sido una de las grandes limitantes del acceso al campo durante la pandemia. La institución movida desde la reserva y el cuidado de la imagen corporativa fue reticente a la apertura de la formación con fines investigativos: la condición para aceptar mi rol como investigadora era ceder los derechos de la tesis y autorizar la edición de los contenidos garantizando el mayor interés de la organización, es decir, perdería la autonomía académica.

La autorización institucional de mi rol en el campo como investigadora tenía como fin acceder a dos interlocutores claves: emprendedores y formadores de emprendedores (talleristas que estaban impartiendo las clases de emprendimiento). Los primeros, las y los emprendedores, no requerían de la aprobación corporativa para concretar una entrevista conmigo, mientras que los segundo, los talleristas y profesores, dependían de la autorización escrita para poder brindar una entrevista, pues su discurso y vocería pública debía ser autorizado desde una revisión de contenidos y temas sujetos a aprobación.

Luego de una larga espera que dilataba mis avances de investigación elegí continuar investigando desde las redes de contactos que yo misma había formado, sin que tengan el filtro institucional. Esto marcó un giro en el enfoque de investigación: me centro en la experiencia de las emprendedoras, más no en la experiencia de los formadores de emprendedores por estos motivos. He considerado tomar la información levantada en las clases virtuales desde la observación que realicé como emprendedora, y desde los comentarios que hacen de la misma formación mis interlocutoras asegurando el anonimato de las personas implicadas y de la institución que impartió la formación.

El espacio de capacitación de emprendedores en el que participé recibe a: emprendimientos en curso que llevan poca duración; emprendimientos recién iniciados; emprendimientos en etapa de planificación o ideación. Cabe anotar que el curso también es una puerta de entrada a fuentes de financiamiento pues, una vez terminada la cursada y presentando un plan de negocios en una especie de “discurso de elevador”, se puede participar en un concurso público de capital de inversión que tiene montos variables dependiendo del tipo de emprendimiento. Uno de los requisitos para participar de este capital era tener los documentos legales habilitantes del negocio iniciado o por iniciar, ya sea RUC o RIMPE. Esta capital semilla se entrega como parte de la política de promoción de pequeños emprendedores.

La institución que brindó el taller de formación a la que asistí es una organización pública. Dentro de su oferta de formación incluye una variedad de talleres, cursos, capacitaciones, seminarios, etc., así como cursos para el fortalecimiento productivo sobre todo de trabajadores por cuenta propia. También ofrece variedad de cursos de capacitación profesional en herramientas tecnológicas y profesionalización en oficios. En lo que respecta a la formación en emprendimiento, la institución tiene una oferta continua: formación en talleres para el desarrollo del emprendimiento y su fortalecimiento, cursos sobre modelos empresariales célebres, espacios de formación que promueven el cambio de conductas guiados en modelos de emprendedores exitosos, así como espacios de incubación, en donde se estudia el manejo del modelo de negocios a partir de una propuesta innovadora para el mercado. Esta serie de cursos de formación se promociona sobre todo en redes sociales y emisoras de radio pública. Solamente uno de estos cursos tenía costo en el 2022, siendo los demás de acceso gratuito previa inscripción.

El curso de formación al que asistí de manera gratuita junto con la mayoría de mis interlocutoras, se ofertó varias veces durante el año 2021 y 2022 con convocatorias sucesivas. Fue un proyecto cofinanciado por el estado y un organismo internacional que brinda apoyo

para la formación de emprendedores en el país. El curso tenía un enfoque y objetivo: la integración socioeconómica de la población local de la ciudad de Quito independientemente de su nacionalidad para generar en individuos o familias la creación de medios de vida. Este último se definió en los años ochenta como:

las capacidades, activos (que incluyen recursos tanto materiales como sociales) y actividades necesarias para ganarse la vida (Chambers & Conway, 1991). Sin embargo, con el tiempo nuevos marcos interpretativos aparecieron y fueron adoptados por agencias de desarrollo (Urueña 2017, 8).

Hoy en día los medios de vida se han redefinido como “sostenibles”, pues lo que se busca, como el nombre lo indica, es que estas capacidades, actividades y activos, puedan mantenerse y recuperarse de situaciones problemáticas o crisis sociales, para garantizar la subsistencia de las siguientes generaciones (Urueña 2017, 8).

Junto con un grupo de 120 personas iniciamos el taller de formación para el emprendimiento que al finalizar el taller tuvo una deserción considerablemente, pues asistieron a los encuentros finales entre 50 a 60.

Ahora bien, entre los contenidos tratados estuvieron: la estructura de un plan de negocios, la motivación del emprendedor, el comportamiento de los grandes empresarios, el espíritu emprendedor, la educación financiera en materia de ingresos, egresos, y manejo de caja; la propuesta innovadora del emprendimiento, así como la identificación del mercado, cliente y producto; la innovación comercial y productiva junto con la información básica de cómo son las rondas de inversión. Como se puede ver, una parte importante de los contenidos del espacio de formación en el que se participó, tienen que ver con la motivación emprendedora, la enseñanza de modelos de emprendedores exitosos y la actividad emprendedora enseñada desde los ejemplos de grandes empresarios, estos contenidos ocuparon la primera unidad de la formación. Los contenidos administrativos y financieros ocuparon las dos unidades restantes hasta terminar con la presentación del plan de negocios para el concurso del capital semilla.

Este bloque de contenidos destinado a enseñar/aprender sobre la temática del emprendedor como sujeto ideal, ponderó el comportamiento que este emprendedor tendría: motivaciones, habilidades, espíritu emprendedor, y para ello se usaron modelos de comportamiento de grandes empresarios. Este fue el punto de partida de la formación, que se mantuvo latente en las temáticas siguientes pues retomaban estas cualidades del emprendedor ideal como una especie de principios guías. Estos contenidos se refieren de manera directa al tema de mi

investigación sobre todo en lo que tiene que ver con las *maneras de ser y hacer* emprendimiento por lo que fueron claves, mientras que los contenidos técnicos y financieros se relacionan con el tema de la subjetividad emprendedora de manera no tan directa, pero fueron igualmente pertinentes para el tema planteado. Estos mensajes serán revisados más adelante de manera crítica, tratando de ubicar la agencia adaptativa de las interlocutoras frente a estas disposiciones emprendedoras ubicadas dentro de una lógica neoliberal.

Los participantes del curso fueron sobre todo personas de la ciudad de Quito, tanto ecuatorianos como extranjeros, que accedieron al espacio de formación previa inscripción y asignación de un cupo al emprendedor o al representante del grupo familiar que se presentaba con su emprendimiento a la postulación la línea, y que era seleccionado luego de una entrevista vía telefónica. El curso consistiría en una serie de exposiciones virtuales a través de la plataforma zoom a cargo de diferentes profesores asignados para cada sesión. Entre los facilitadores de cada taller también se incluían: la persona a cargo de la moderación de la plataforma, la persona a cargo del soporte técnico, el profesor/a invitado para la clase del día.

Una vez ingresada a este campo virtual me planteé realizar entrevistas a profundidad dentro del mismo grupo de emprendedores en los talleres de formación. Entendí la entrevista como “[...] el proceso gradual por el cual el investigador va incorporando información en sucesivas etapas de su trabajo de campo. Dentro de este proceso pueden identificarse dos grandes momentos, uno de apertura y otro de focalización y profundización” (Guber 2008, 219). Estos dos momentos me parecen fundamentales, porque el proceso de apertura me llevó a comprender los intereses, problemáticas y enfoques propios de los actores, es decir, poder poner en tensión los sentidos y significados que le dan los propios interlocutores a los emprendimientos frente a los discursos oficiales del mismo, así como también el significado propio que sobrepasa incluso el discurso crítico del emprendedurismo.

Para esta primera etapa la comunicación con las interlocutoras inició por WhatsApp, vía mensajes, audios y fotografías que me enviaban de su emprendimiento, en las que sobresalieron las cualidades emprendedoras, que describo más adelante como atributos y cualidades que alimentan las maneras de ser y hacer emprendimiento. En un segundo momento, profundizar en estos puntos y focalizar temas y significados me permitió ahondar “no la definición sino el uso de la categoría” (Guber 2008, 232), emprendedor/a, emprendimiento, maneras de ser o la forma de verse a sí mismas como emprendedoras, las maneras de hacer su actividad económica desde la narración de su práctica emprendedora cotidiana.

Las emprendedoras que podían escoger entre una entrevista presencial o virtual optaron mayoritariamente por la segunda. Los encuentros virtuales garantizaron la continuidad de los cursos en distintos espacios de formación de emprendedores, incluyendo el espacio etnografiado, y a nivel personal también garantizaron la continuidad del levantamiento de información.

Cuando hacemos etnografía virtual, Hine, en su artículo de 1998 «Virtual Ethnography» (Ardévol 2003) enfatiza que nuestro objeto de estudio no es, de manera literal o completa, el texto que aparece en nuestra pantalla, ni tampoco lo que hay detrás de ella. Es la investigadora quien va delineando el objeto de estudio a partir de lo que Ardévol llama “la mediación entre nuestra experiencia, el registro textual y nuestras anotaciones de campo” (Ardévol et al. 2003, 3). El objeto de estudio pasa a ser una construcción teórica, resultado, como toda etnografía, de nuestro trabajo sistemático de observación participante, y de la interacción y relaciones que vamos trazando con los informantes. La etnografía virtual me permitió estudiar una parte de las prácticas y discursos del emprendedurismo, pero, sobre todo, como señala Mason, en su publicación de 1999 «Issues in Virtual Ethnography» (Ardévol 2003), me facilitó ver la práctica social misma que tiene lugar en espacios virtuales.

Lo virtual se entreteje con la experiencia cotidiana y permite el acceso a la comprensión de las tramas de sentido en lo que se dice, en lo que se calla, en las relaciones que se tejen, en las tensiones que afloran, y las acciones que tiene lugar en la misma interacción en línea.

Entonces consideré el curso virtual de formación de emprendedores como un campo, como un espacio más, y “también [como] un artefacto cotidiano en la vida de las personas y un lugar de encuentro que permite la formación de comunidades, de grupos más o menos estables y, en definitiva, la emergencia de una nueva forma de sociabilidad” (Ardévol et al. 2003, 2).

Un trabajo paralelo a la etnografía y las entrevistas fue el trabajo de registro mediante el diario de campo. Como plantean Schettini y Cortazzo “muchas de las ideas están registradas en los diarios de campo, es decir, en las distintas notas que se van confeccionando, las que son en general notas provisionarias que exigen un análisis más detallado y más preciso” (2015, 93), para lo que opté por llevar el registro de manera cronológica según la secuencia de las clases virtuales y los temas expuestos. El ejercicio de registro incluía la escritura de la información de la clase, en otras palabras la exposición de contenidos de parte de los profesores y las reacciones y preguntas verbales de parte de los estudiantes, además de la captura de impresiones de pantalla de datos concretos que podían arrojar información clave sobre quiénes eran los emprendedores, qué hacían, en qué lugar estaban recibiendo la clase virtual

etc., también se registraron las conversaciones de chat con las interlocutoras en las que ellas tenían conocimiento de que compartían información para la investigación, como audios y fotografías. No se registraron en audio nuestras comunicaciones personales fuera de esta línea. Finalmente registré por escrito y de manera detallada momentos de la formación que llamaron particularmente mi atención por condensar temas o contenidos que consideré pertinentes para la investigación. El registro de las entrevistas propiamente dichas se realizó en audio, y posterior a eso sistematicé cada una de ellas por categorías.

Quien aprende del emprendimiento y quien enseña sobre el emprendimiento están necesariamente en una relación en la que la subjetividad se construye activamente. Yo abordo un actor clave de esa relación: la persona que emprende y aprende de emprendimiento, sin profundizar en la parte de la construcción de la subjetividad que corresponde al formador. Por este motivo centro mi investigación en un lado de la relación formador-estudiante en que la subjetividad se construye: en el lado de las emprendedoras, en los impactos de los espacios de formación sobre sus vidas y sobre la forma en la que ejercen sus emprendimientos, tomando mano de la información levantada durante la observación participante en el espacio virtual bajo mi rol de emprendedora.

Pese a no haber accedido a entrevistas con los formadores de emprendedores por la falta de autorización institucional, se cuenta con una entrevista a una experta en el tema, que ocupa un rol directivo en las iniciativas de formación de emprendedores y que por su perfil de economía y finanzas me brindó información fundamental para la triangulación de los datos en el momento del análisis. En este sentido, la identidad de mis informantes claves es mantenida en anonimato.

Este fue un campo, atravesado por una pandemia, por el paso a la virtualidad de trabajos y estudios, así como cambios y redefiniciones de en la esfera del trabajo, como el auge de los trabajos por cuenta propia que se dieron justamente a partir del confinamiento del Covid-19. El levantamiento de la información fue realizado durante dos meses y una semana de observación participante en el curso de formación de emprendedores. Este curso tuvo lugar en los meses de enero a marzo del 2022. Los encuentros virtuales tenían lugar tres veces por semana, los días lunes, miércoles y viernes, con una duración de dos horas y media. Las clases se desarrollaron de manera virtual. Si bien este tipo de cursos se desarrollaban de forma previa en encuentros presenciales, debido al COVID-19 la totalidad de la formación se dio en línea, exceptuando la graduación de los estudiantes y la premiación de quienes concursaron y fueron seleccionados para adquirir la capital semilla.

3.2 Categorización

Para el análisis de la información de campo, planeé asumir el trabajo como un montaje. Con este ejercicio que bosqueja Cusicanqui, la escritura de la investigación cobra una forma: me refiero a que para escribir y analizar se realizan una serie de relaciones posibles, de elección de unos temas y no otros, es decir: “el esquema general de montaje de estos textos, la selección de temas y su ordenamiento [...] el hilvanado fino, el juego impresionista, la yuxtaposición, [...] parte de nuestra artesanía” (Rivera Cusicanqui 2012, 16). Como investigadores somos responsables de este ejercicio de montaje desde el registro en sí mismo, hasta la costura del texto académico, pues le damos una forma determinada desde esta artesanía propia.

La categorización se realizó en dos momentos: Para categorizar la información que se relaciona a la asimilación de las disposiciones emprendedoras por parte de mis interlocutoras usé una categorización axial; por otra parte, para categorizar las distintas maneras de ser emprendedoras de mis interlocutoras, sus maneras propias de significar, adaptarse y hacer el emprendimiento usé categorías abiertas.

Para categorizar las disposiciones emprendedoras tomé como ejes centrales los atributos y cualidades del perfil emprendedor de Rodríguez López y Borges Gómez (2018). Con la información de las entrevistas realicé una primera clasificación axial, pues establecí relaciones jerárquicas con los atributos y cualidades de este perfil emprendedor, tomándolos como referencia para ir ubicando las subcategorías —atributos y propiedades— que las interlocutoras nombraban en su discurso (Schettini y Cortazzo 2015, 37). Como la subjetividad en un campo muy basto de estudio centrarme en estas categorías me fue útil para ir armando con esta información la manera de ser emprendedora y hacer emprendimiento que se ha instaurado como modelo en la economía de mercado. En la ilustración 4.1, que se presentará más adelante en el capítulo 4, se puede observar estas categorías tomadas como guía al lado izquierdo. En relación de cercanía o distancia a estas categorías, se presentan a la derecha las categorías en los términos usados por parte de las emprendedoras.

En un segundo momento, para categorizar las maneras en que las emprendedoras se han adaptado o han redefinido estas disposiciones emprendedoras, tomé un análisis más interpretativo que permite: “una elaboración detallada y profunda de la vivencia personal respecto del fenómeno en cuestión. Este elemento debe ser lo suficientemente flexible como

para permitir que los significados elaborados surjan” (Duque y Aristizábal Díaz-Granados 2019, 7).

El paso a paso consistió en: hacer comentarios iniciales a las transcripciones para tratar de encontrar grandes temas propuestos por las mujeres; identificar estos temas emergentes en los testimonios individuales de las emprendedoras en relación a las maneras propias en las que redefinen el emprendimiento; agrupar los temas según maneras de ser que se repitan entre varios testimonios; elaborar un listado de estos temas o maneras de ser propias de las emprendedoras entrevistadas incluyendo sus voces y testimonios. Este acercamiento desde el análisis fenomenológico interpretativo fue pertinente porque me brindó un acercamiento cualitativo más abierto “que busca comprender cómo las personas dotan y construyen significados de sus vivencias” (Duque y Aristizábal Díaz-Granados 2019, 18).

Así pues, la información levantada en campo es de tipo cualitativa, mientras que la información levantada en los capítulos previos es información cuantitativa con la que traté de exponer el panorama más amplio del emprendedurismo con datos estadísticos y cifras del trabajo informal y del trabajo por cuenta propia, indispensable para conocer la situación actual de trabajo en Ecuador y la ciudad de Quito. Ahora bien, con la información cualitativa espero mostrar cómo estas cifras se trasladan a la realidad concreta de quienes emprenden por necesidad, dándoles un rostro y un nombre. Por eso el alcance de la investigación es descriptivo, puesto que me permite caracterizar y describir las maneras de ser y hacer emprendimiento planteadas por mis interlocutoras y por el espacio de formación.

3.3. Procesamiento y análisis de la información

Las subcategorías usadas fueron tomadas de la misma línea teórica de antropología de la subjetividad, e incluyen: mandatos y disposiciones, percepciones y sentimientos; emociones; sentido que le dan las emprendedoras al trabajo; símbolos y mitos del emprendimiento. No presento estas subcategorías de manera separada en el análisis de la información porque me encontré con que estas no podían ser fácilmente divididas en la experiencia de vida de las emprendedoras. Los sentimientos de frustración, por ejemplo, frente al desempleo y la necesidad de emprender se entrelazan con las emociones que ello conlleva y con el sentido que le dan las emprendedoras a ese momento. De igual manera un mandato o disposición inicialmente categorizado en su propia fila se entrecruza con la percepción que ellas tengan del mismo, tanto como símbolo como en su sentido práctico. Si bien estas categorías y tablas

me sirvieron para un primer análisis de la información, al momento de procesar los datos presento más bien estos cruces posibles.

Una guía para establecer las categorías abiertas fue identificar cómo perciben y cómo describen el trabajo emprendedor por cuenta propia, es decir, el significado que le otorgan a ser emprendedoras. Una vez codificados los datos, usé el método fenomenológico interpretativo, volviendo a los comentarios iniciales y a la identificación de los temas emergentes de las interlocutoras para encontrar la relación de esos temas con las teorías propuestas, tanto de la Antropología de la subjetividad como del emprendedurismo leído desde la economía sustantiva y los *Critical Management Studies*.

Presento estos grandes temas o maneras de ser emprendedoras en términos o en frases que sintetizan en breves rasgos lo expresado por las interlocutoras, considerando que un tema puede supra ordenar a otros temas que agrupa (Duque y Aristizábal Díaz-Granados 2019, 12-14)

La información arrojada se presenta separada de la siguiente manera: el siguiente capítulo refleja la aceptación de las normas y disposiciones que permean las maneras de ser y hacer emprendimiento que se condensan en cualidades y atributos normalizados del emprendedor, mientras que un siguiente momento mostraré las maneras propias de hacer emprendimiento que mantienen en parte ciertas disposiciones emprendedoras, o que las cuestionan o las adapta para generar maneras propias de ser emprendedora y dotar esta actividad de nuevos significados.

3.4. Descripción de mis interlocutoras

¿Quiénes son ellas? Mis interlocutoras son cuatro mujeres ecuatorianas y una mujer migrante venezolana que han sido parte de espacios de formación de emprendedores y que actualmente tienen en marcha emprendimientos iniciados por necesidad durante la pandemia del Covid-19. Este grupo de mujeres jóvenes están en un rango etario entre 25 a 43 años, tienen estudios universitarios ya sea de tecnología o licenciatura en diversas ramas, y pese a su formación las tres emprendedoras más jóvenes no han podido insertarse en trabajos remunerados, mientras que dos de ellas, con trabajo bajo contrato, han visto sus condiciones laborales precarizadas desde la pandemia, lo que les ha llevado a buscar una fuente adicional de ingresos.

Frente a la falta de empleo o la precarización de su empleo actual decidieron iniciar un emprendimiento que les permitiera generar un ingreso económico propio. El nivel socioeconómico de mis emprendedoras es de clase media, algunas de ellas se ubicaron abiertamente dentro de esta condición. El Economista Andrés Mideros nos dice que la clase media ecuatoriana es una categoría difícil de definir. Si bien refiere a un grupo de personas que estarían en la mitad de dos clases sociales, hace más bien alusión a la población que tiene un cierto nivel de seguridad económica para satisfacer sus necesidades, pero sigue necesitando un ingreso laboral, que lo obtiene a cambio de vender sus habilidades y tiempo para recibir un salario entre USD 212,50 y USD 1.062,50 mensuales (Mideros 2022). “Se ha utilizado además en antropología el criterio de la clase social como clave para interpretar la peculiaridad de formas de conducta, escalas de valores, visiones del mundo, reacciones ante acontecimientos... de determinados individuos pertenecientes a una misma sociedad global” (Muñoz 1986, 57).

Sus emprendimientos ofertan los siguientes productos o servicios:

- artesanías tejidas a mano
- alitas de pollo y carnes pre aliñadas
- comida artesanal para mascotas
- servicio de recolección de los residuos orgánicos
- venta de ollas libres de materiales tóxicos para uso doméstico

Tres de ellas tienen una dedicación de tiempo completo al trabajo emprendedor, de 8 a 12 horas, mientras que las otras dos tienen una dedicación parcial o a medio tiempo a su emprendimiento debido a su jornada de trabajo bajo relación de dependencia, trabajando de 2 a 5 horas una vez terminada su jornada diaria de trabajo, y de manera intensiva los días de descanso, sábados y domingos. Este tiempo de trabajo dedicado al emprendimiento sobrepasa las horas del trabajo individual de cada una de las emprendedoras, pues hay que considerar que todas ellas trabajan con otras personas para poder ofertar sus productos y servicios.

Cuatro emprendedoras reciben apoyo de su grupo familiar para poder sostener el emprendimiento incluyendo: hermanos, padre, madre, hijas/os, esposos. Solamente una de ellas no trabaja directamente con su familia sino con un grupo de cinco colegas, todas ellas jóvenes graduadas de su misma carrera que no pudieron encontrar empleo. Finalmente, su lugar de trabajo es mayoritariamente la casa. En tres de los casos se produce desde el espacio

doméstico adaptado: junto a la nevera, en la propia cocina transformada para preparar los alimentos a vender, en el patio de la casa convertido en centro de compostaje y recolección de residuos. Otro espacio de trabajo corresponde a un lugar usado de manera gratuita a través de un contacto clave por el que la emprendedora no paga arriendo sino solamente el consumo de agua y luz. El otro espacio de trabajo, que funciona como centro de operaciones para la venta de ollas, es una oficina en la parte alta de un centro religioso católico carismático.

Paso a presentar a cada una de ellas de manera más detallada, planteando la importancia y valor que cada una les da a sus actividades emprendedoras, las razones que las llevaron a emprender, su satisfacción o insatisfacción con el emprendimiento, así como sus expectativas a futuro.

Lady

Es una emprendedora de 27 años que ha vinculado sus conocimientos de Agronomía con la recolección a domicilio de residuos orgánicos. Ella describe su emprendimiento de la siguiente manera:

El emprendimiento principalmente lo que busca es pues integrar a toda la comunidad en el tema de la clasificación de sus residuos, los residuos orgánicos principalmente se van a los mantos acuíferos e ingresan a los suelos, ingresan al ambiente, entonces es por eso que vimos que, desde Quito, principalmente con las familias, estaríamos reduciendo la cantidad de basura que va a los rellenos sanitarios, porque más de la mitad de todos estos residuos provienen de las casas.

Iniciamos en la pandemia, más o menos por abril, principalmente por la falta de alimentos, por el miedo fue, porque todos mis vecinos, se podría decir, viven aledaño y veían que yo tuve la oportunidad de especializarme. Dimos un taller de cómo empezar a hacer compostaje en casa, todos los vecinos se llenaron de tachos, toda su terraza era lleno de tachos porque era bastante el material y decían: -qué tal si mejor ustedes nos dan haciendo el compost porque yo ya no tengo donde-. Entonces inició así, por una necesidad que hubo principalmente por el covid que era la falta de alimentos, para poder cultivar alimentos y la otra fue empezar a ayudar en este tema de la recolección porque en el Covid aumentó más la cantidad de material de desecho (Lady V, en conversación con la autora, 2022).

Con el emprendimiento mi hermano pudo retornar a seguir estudiando, lo había dejado por el tema económico, no podía seguir. Igualmente, mi otro hermano también ya pudo retornar para continuar la universidad. Era algo pausado porque mi papá con

el tema de la carpintería como que ya no abastecía, solo para la alimentación. Esto es de los mayores logros del emprendimiento que si me da tranquilidad, lo principal es que ellos han podido retomar sus estudios, y de la familia como que sí es el sustento principal.

Mis expectativas a futuro son: que se pueda generar una ordenanza en Quito para la gestión de residuos orgánicos, o sea, que se pueda tomar en cuenta estos proyectos para que en Quito ya se pueda hacer la gestión de los residuos y llegue a nivel de una ordenanza para la recolección; y la otra, son también las expectativas en función de los ingresos o el plan de negocios del emprendimiento. Para este año lo que tenemos planteado es llegar a mil familias que puedan empezar a separar, compostar sus residuos orgánicos desde casa. Estamos ahorita con 350 aproximado.

Ahorita más que todo lo que estamos sintiendo como un reto es el tema del espacio porque necesitamos irnos ampliando. Por ejemplo, ahorita estamos ya compostando alrededor de ocho a casi ya nueve toneladas de residuos orgánicos por mes, ya es bastante, porque ya de una se llenan las pilas... También está el tema de las familias y el tema de nuestra capacidad, entonces es un reto. Ya necesitamos mudarnos a otro espacio más grande... Cada vez son más recursos que se van necesitando y lo que hemos hecho ahorita es ir destinando un porcentaje de lo que las familias tienen, la suscripción, para poder también ir ahorrando y reinvertiendo en el proyecto (Lady V, en conversación con la autora, 2023).

Adela

Adela junto con un equipo de colegas de la universidad, produce croquetas para perro, con comida descartada por grandes cadenas de alimentos. En sus palabras su emprendimiento consiste en:

Bueno, nosotros hacemos alimento para mascotas, específicamente para perritos. Somos un grupo de cinco mujeres, mi persona, mis tres compañeras que también son de la carrera de Ingeniería Química, pero están un semestre más abajo, entonces ellas ahorita ya están próximas a titularse.

En pandemia fuimos a pedirle una pasantía a la ingeniería, ella nos pidió que encontráramos una forma de cómo aprovechar esos desperdicios de comida, entonces ahí pensando, pues creo que lo más importante, lo que por lo general siempre se hace de forma particular en mi casa -lo que hacemos siempre con las sobras- es darle la comida que queda a los perritos.

En realidad, el proyecto es más un tema social, no estamos tan enfocadas a la parte del interés de las ganancias. Yo lo iba a sacar con fin académico para poder presentarlo como mi tesis de pregrado, y decidí optar mejor por el emprendimiento porque de alguna manera me iba a ayudar tanto en la parte económica, además de que iba a poder realizar lo que ya había estado investigando desde hace vario tiempo y también por otra parte yo tenía esa visión de evitar siempre el desperdicio.

Cuando mis papás se quedaron desempleados incluso en la pandemia, el espacio de recolección de alimentos nos ayudó mucho. Yo sé de alguna manera lo que es la necesidad del alimento y también he visto el desperdicio de alimentos. Fue muy difícil sin trabajo, en realidad sin trabajo de toda mi familia. Entonces yo seguía teniendo este vínculo con la Ingeniera y dije: tengo que hacer algo para para continuar. Entonces la motivación fue la ayuda y de alguna manera, claro, el interés de mejor con un emprendimiento que nos pudiera ayudar a mi familia y a mis compañeras.

Después de una capacitación que tuve con la OIT, Organización Internacional del Trabajo me parece, es que tuve unos talleres de capacitación de rendimiento y del Plan Financiero. Hice todo mi plan financiero, hice toda mi logística, el diagrama del proceso, me capacité en eso, sí fue la oportunidad de capacitarme desde la parte del marketing hasta la parte financiera.

Por eso ahora estoy en el proceso del registro de la marca, antes ya no me falta mucho porque eso también del papeleo y andar ahí con los registros ha sido muy largo y bastante tedioso, por la lentitud que tienen en las propias entidades.

En la condición actual que nos encontramos ahorita hay que ser sinceros que es muy difícil incluso encontrar un trabajo entonces pienso que con satisfacer nuestras necesidades propias, de alguna manera es ayudar, contribuir con la sociedad (Adela, en conversación con la autora, 2022).

Jessy

Es cabeza de hogar, educadora parvularia de formación. Migró a Ecuador con su familia. Realiza variedad de productos tejidos para la venta. A la par de su trabajo como educadora, Jessy realiza su emprendimiento desde casa.

Yo soy de Venezuela, nosotros migramos hasta acá hace seis años en diciembre, cumplimos los seis años acá en Ecuador. En el CDI (Centro de Desarrollo Infantil) donde estoy trabajando ahorita tengo tres años trabajando. Mi hija mayor tiene 21 años ahorita, ella está estudiando, ella estudia en la central psicología clínica y va a empezar el séptimo semestre. Todo el emprendimiento comenzó por ella.

Como usted sabe siempre uno empieza como con un norte y después, bueno, se convierte en suroeste, noroeste, en todos esos matices comenzamos con la idea de hacer accesorios en crochet, por ejemplo, lo que son aretes, collares, pulseras. Yo creo que hace cuestión de casi un año con esto de las redes sociales, YouTube y todo esto, vimos unos aretes, recuerdo que eran de frutilla y nos llamó mucho la atención y me dice mi hija: “vamos a hacer”. Entonces, claro, ella no sabía, yo empecé a tejer y ella me dijo que le enseñe.

A ella se le ocurre, me dice: -mami, pero qué tal si de pronto hacemos variedad, otras cosas con los collares, las pulseras y nos ponemos a vender-, y así fue como surgió todo, no. Entonces ya no son solamente aretes, pulseras y los collaritos, sino que también entonces empezamos a hacer diademas, empezamos a hacer otros tipos de tapetes, sujetadores de cortina, llaveros. Y luego empezamos a bordar y entonces empezamos a hacer camisetas bordadas, pero con diseños sencillos de puras líneas y entonces de allí surgió la idea de hacer el bordado con el crochet, de hacer como apliques, por lo menos de flores, de corazón y le colocamos a las camisetas.

Mi profesión me encanta, me gusta mucho, muchísimo lo que yo trabajo, pero mi emprendimiento me da como que otras cosas, no sé, me da otras sensaciones, me encanta el crochet. Quizás esa tranquilidad también de poder estar en la casa de poder atender a mis niños, o sea, como que tratar de compartir una cosa con la otra. Yo creo que me quedaría con el emprendimiento como le cuento si me daría esa facilidad económica. Por el ambiente laboral, entonces quizás sea también más por esa parte, que yo lo veo, buscando mi tranquilidad también.

Por lo menos dar gracias a dios con la pandemia pues nos quedamos con trabajo. Nosotros continuamos trabajando, yo cambié mi trabajo...pero dando gracias a Dios no nos vimos en necesidad, más nació como por algo que hacer, yo lo he dicho en mi caso como que una terapia porque la verdad que me parece una actividad que es relajante. Durante la pandemia y el teletrabajo fue terrible la noción del estrés laboral, entonces esto me daba como que un desahogo.

El trabajo en el CDI y el emprendimiento, las dos cosas me gustan mucho, pero, por ejemplo, si mi emprendimiento me diera esa tranquilidad económica, ok, esos ingresos económicos que me permitieran este dejar mi trabajo, yo me iría con mi emprendimiento (Jenny, en conversación con la autora, 2022).

Ana

Junto a su hija y su esposo se dedican a la venta de carnes pre aliñadas, siendo la especialidad las alitas.

Ana define su emprendimiento como:

Esto es un gusto a la parrilla que tiene mi esposo de los asados, de la carne asada, de los aliños y todo esto. Entonces todas las personas que iban por lo general a la casa a comer los asados le decían: Ah, pero esto está súper chévere, dedícate a hacer asados.

Entonces él venía trabajando normalmente hasta que un día le dijeron: - sabes que muchísimas gracias-, pero antes de que le digan esto a él, nosotros ya empezamos vendiendo sal, sal parrillera, sal y un aliño chimichurri especial que lo hacíamos en la casa. El aliño también surgió en la casa de mi hermano, este aliño. Él lo elaboraba, pero no era así hecho tan técnico. Él le ponía lo que había y lo que no también, entonces un día yo le dije: - ñaño, ¿será que puedo tomar tu receta y mejorarla? -. Me dijo que claro. Yo soy chef.

Entonces ahí le dimos un poco más de forma al producto. Utilizamos plantas de la Amazonía como el sachá ajo, eso y algunas cosas que le fueron cambiando el sabor, entonces a esto ya le dimos como que una receta, medidas justas y todo.

Un día mi esposo vino a la casa y me dijo: -sabes que necesito hacer alitas para freír-. Le dije que cuánto tiempo tenía para elaborar esto porque no es de que hoy día hago y mañana sale entonces me dijo: - tiene cinco días-. Le dije que bueno, en cinco días me compró un montón de alas y les hice las pruebas y entonces salió porque una amiga le dijo que necesita las alas para un restaurante entonces hice las alas, las salsas, todo. De ahí surgió las alitas y es el producto estrella que tenemos nosotros porque es lo que más se vende, a la gente les encanta las alitas, entonces tienen bastante demanda.

Yo te vendo las carnes y tú dices: yo hice. Entonces la que queda bien eres tú, y solo tú y yo sabemos que compraste y eso es espectacular.

Es un emprendimiento familiar donde están inmersos mi esposo, mi persona y mi hija en distintas ramas, pero todos estamos ahí. Elaboramos con mucho cariño y mucho amor para nuestros clientes, entonces tienes que estar orgullosa del producto que tú tienes como tal (Ana, en conversación con la autora, 2022).

Emily

Ella es parte de la distribución de una marca exclusiva de ollas que son libres de componentes tóxicos. Es un producto que ofrece dentro y fuera de la provincia de Pichincha desde una estrategia de preparación de alimentos en casa.

Lo que me llama más la atención, acá es que tú podrías empezar sin nada de inversión, nada, o sea nada, nada[sonríe], era tu tiempo, tus ganas, tu decisión, a ver si es que esto puede resultar o no. Hay un proceso de formación que es totalmente gratuito. Cuando empezó lo de la pandemia todo era virtual, entonces era más fácil y ya después de los tres meses de pandemia fueron los más estrictos, ya podías asistir a la oficina para hacerlo más práctico.

Entonces el emprendimiento radica en que nosotros empezamos de una formación en cuanto a las ventas directas de las ollas y tú vas realizando una carrera durante seis meses o un año ya para que tú puedas abrir tu propia distribución. A lo largo de la carrera que se va emprendiendo en tu propia empresa, es decir te permiten tener un crecimiento para poder abrir tu propia distribución.

Cuando ya me indicaron, por ejemplo, los montos que correspondía a cada juego, o qué comisión tú tenías, ahí me hice como un poquito para atrás. -Creo que no voy a poder vender esto porque es tan caro-. Yo lo veía así, casi imposible, entonces tenía aparte mi emprendimiento de hacer pizza, pan, colada morada.

En ningún momento tienes un sueldo fijo. Todos los meses vas generando tus ingresos, comisiones, si hay meses en los que son bajos, pero hay meses en los que son más altos, entonces pienso que también es depende de la visión de poder proyectarte a que quizás hoy fue un buen tiempo, pero quizás mañana no sabemos y también buscar la forma, tener una visión de manejar tus finanzas y poder proyectarte al próximo mes en inversiones en las que tarde o temprano vas a poder recuperarlas (Emily, en conversación con la autora, 2022).

En nuestra última conversación personal Emily me cuenta que para ella el emprendimiento ha significado un antes y un después. Antes de emprender era educadora de formación inicial en un centro infantil en el que trabajaba con su familia. En la pandemia la guardería tuvo que parar sus actividades, y eso representó que 3 personas del grupo familiar se quedaran sin una fuente de ingreso: Emily, su hermana y su madre.

De manera similar esta crisis del empleo se puede ver en los testimonios que he compartido de las otras emprendedoras. Cuando Lady comenta que el ingreso familiar de la carpintería de su padre fue insuficiente en pandemia, hace alusión a esta crisis para el sostenimiento y reproducción de las familias. Adela, en situación de desempleo comparte una motivación similar, aunque para ella el ingreso no es exclusivo del emprendimiento y realiza varios otros trabajos de manera paralela. En el caso de Ana y Jenny la precariedad del trabajo formal está puesta sobre la mesa, y la opción de emprender para generar ingresos adicionales es una de sus motivaciones.

Lady y Emily han tenido un crecimiento de su emprendimiento hasta nuestra última comunicación personal en marzo de este año. Emily espera a futuro poder vincular a más personas bajo relación laboral o por contrato, pues ahora las personas que se han unido a su equipo de trabajo reciben un ingreso por comisión. La meta económica de Emily es la estabilidad en el negocio, lo que le permitiría poder contratar a los trabajadores. Además, me conversó que el emprendimiento es su legado familiar. Lady, de manera similar, espera poder incluir a más jóvenes en el servicio de recolección, poder tener más personal podría permitirles llegar a más usuarios y sectores. Además, está buscando nuevos espacios para realizar el compostaje en grandes cantidades, así como la maquinaria para poder hacer este trabajo.

Termino esta presentación de mis interlocutoras mencionando que tres de ellas han sido beneficiarias de capital semilla del espacio de formación: Lady, Adela y Ana han recibido montos variados de capital inicial, de entre \$500 y \$3000 dólares. Esta variación depende de la tecnología y maquinaria que requiere cada emprendimiento. Emily no recibió capital semilla, pero siempre enfatiza el apoyo de su hermano en el inicio del emprendimiento, tanto a nivel financiero como en orientación del plan de negocios. Jenny no fue beneficiaria de capital inicial, lo asocia con la dificultad de darle al emprendimiento una dedicación a tiempo completo.

Capítulo 4. Discurso oficial y asimilación de las disposiciones emprendedoras

He mostrado la situación actual del emprendimiento en Ecuador, las cifras del empleo, desempleo y trabajo informal en nuestro país, y el auge de los emprendimientos en el panorama de crisis económica que va de la mano de la oferta de espacios de formación de emprendedores; el cuerpo teórico de la presente tesis partió de una lectura antropológica de la economía y el trabajo, para llegar a un primer acercamiento de la subjetividad del trabajador emprendedor desde la antropología de la subjetividad, que necesariamente dialoga con los extensos estudios de la sociología de la subjetividad y del trabajo. Ahora paso a presentar el relato etnográfico acompañado de los principales hallazgos en torno a dos categorías de la Antropología de la subjetividad: “*maneras de ser*” y “*maneras de hacer*”, que me permiten acotar el tema para dar respuesta a cómo se construye la subjetividad en el emprendimiento por necesidad.

Para abordar la construcción de la subjetividad usaré las categorías propuestas por Cabrera que en mi caso de estudio serán descritas desde ahora en adelante como “*maneras de ser emprendedor/a*” y “*maneras de hacer el emprendimiento*”. En este capítulo enfatizo en las cualidades y atributos más presentes en las disposiciones emprendedoras. Estos permean las maneras de ser emprendedor, y con ello las maneras de hacer emprendimiento que mis interlocutoras han asimilado como propias. Hasta el siguiente capítulo presentaré las maneras propias de ser y hacer emprendimiento que confrontan o redefinen estas disposiciones.

Entre las maneras más presentes está la que toma mano del sobreesfuerzo y la explotación de uno mismo. Como plantea Bröckling: “El campo de fuerza emprendedor podrá liberar potencialidades desconocidas, pero conduce también a una sobre exigencia permanente” (Bröckling 2015,13). La exigencia, dice el autor, es que cada uno debe arreglárselas como pueda para llegar a ser, para convertirse en ese empresario de sí mismo, desde la asimilación de lo que predicán los gurúes de la motivación, pero también economistas, investigadores, expertos en educación financiera (Bröckling 2015,19). Pero lo que se acepta es solamente una parte de la construcción de la subjetividad de la trabajadora por cuenta propia.

Por eso argumento que en el emprendimiento por necesidad la subjetividad se construye tanto por estos significados que son aceptados por las emprendedoras en los espacios de formación, así como por los significados propios que son adaptados desde sus maneras de hacer emprendimiento, es decir su agencia.

4.1. El discurso del espacio de formación

Para ejemplificar una parte del discurso del espacio de formación que apela a la subjetividad emprendedora transcribo parte del relato tomado de mi diario de campo (2022).

Al otro lado de mi pantalla un hombre nos invita a pararnos, a levantar las manos, a darnos la vuelta, a encender la cámara y resolver un acertijo, a abrir el micrófono y responder a una serie de preguntas, una de ellas es si el emprendedor nace o se hace. El facilitador espera respuesta impaciente mientras me descuido por unos minutos. Mantengo la cámara apagada, sacudo los brazos para despertarme y luego me friego los ojos como la harán muchos en la intimidad que da la clase detrás de nuestras pantallas.

Algunos afirman que no todo el mundo nace emprendedor, pero gracias al cielo, los simples mortales que no nacimos con el gen, no estamos condenados a quedarnos fuera del grupo porque las cualidades de la personalidad emprendedora también se pueden ir adquiriendo en el camino, dicen otros compañeros. Otros aseveran haber desarrollado el espíritu emprendedor desde muy pequeños, desde la escuela y/o colegio, pues nunca es demasiado pronto, “mientras más niños mejor”. El grupo comenta anécdotas de las ventas infantiles y juveniles en la época de escuela o colegio. Otros han desarrollado habilidades emprendedoras en la edad adulta, tampoco hay una edad límite para ello, y nunca es demasiado tarde, comentan.

Yo recuerdo que vendía tangos, pero la mochila, con una cantidad ilógica de libros y cuadernos, siempre terminaba estropeando mi mercadería. Así que los llevaba por épocas, como en exámenes, o en el día del amor y la amistad, o en las fiestas del colegio Manuela Cañizares. Mis compañeros virtuales, mucho más emprendedores, recuerdan y cuentan también sus hazañas y ventas en la escuela, las describen como los inicios de su actitud emprendedora. Sigo pensando en los tangos que quedaban aplastados: tenía que darlos de baja, para el efecto me los comía con mis amigas.

Un compañero, de la tercera edad, queda como el más claro ejemplo de la posibilidad de convertirse en emprendedor hasta edad avanzada, de cabeza blanca por lo que deja ver la cámara de su celular, junto con su esposa, abren con dificultad la cámara y el micrófono para contarnos sobre su emprendimiento de mermeladas. El profesor los felicita. Emprendieron porque no tienen jubilación, se han quedado sin trabajo y deben buscarse el sustento con la venta de las mermeladas. -Días después nos enteramos en las clases que existe sobreoferta de mermeladas, que las perchas de los supermercados ya no dan abasto de variedad de mermeladas que se producen de manera industrial y artesanal. Imagino que varios pensamos

en él y su esposa, pero la virtualidad fue cortante, y no pudimos verlo, ni tampoco pudimos decirle un par de palabras de aliento, ni darle una palmadita en el hombro-.

La conclusión a la que llega el facilitador es que “todos podemos ser emprendedores si nos preparamos para ello”. Si bien hay personas que tienen esta cualidad emprendedora de manera innata, porque es parte de sus “rasgos de personalidad”, cualquier persona puede aprender a ser emprendedora, concluye. Las pocas cámaras abiertas dejan ver a hombres y mujeres que asienten alegremente con la cabeza, es que para eso estamos allí: quienes nacieron emprendedores van a perfeccionarse, y quienes no van a aprender a serlo. El profesor afirma que todos podemos llegar a ser emprendedores si nos convencemos de ello porque: -Con tus palabras te predispones- dice el facilitador.

Cuando llega el prometido receso puedo abrir el panel de participantes de zoom, me doy el trabajo de ir tomando pantallazos de esos nombres en letras blancas con fondo negro, me detengo también en las pocas personas que tienen encendida su cámara y se las puede ver más o menos claro desde su celular o computadora. El requisito básico para ser parte de las clases era tener un dispositivo para poder conectarse. El curso está conformado por población local y migrante residente en Ecuador, de distintas partes del país y de la provincia, pero sobre todo está dirigido a quienes viven en la ciudad de Quito.

Cómo es que Maryuli, Yolimar, Deiker, Kathy, William o yo llegaremos a ser emprendedores. Volviendo al discurso del espacio de formación, pues si no nacimos emprendedores la formación y la educación nos darán pistas. El facilitador de la clase aclara enfáticamente que: -No vendes el producto, estás vendiendo a William, a Kathy, te estás vendiendo tú, tu cara, tu gesto, tus palabras: eres tú-. ¿Y cómo saber qué estoy vendiendo de mí? Pues la clave, se nos dice, será la autoconciencia, la autorregulación, la motivación, la empatía, las habilidades sociales y la comunicación y comportamiento asertivo, pues “eres emprendedor, sales a vender, no a hacer enemigos-.

Vuelvo a mirar quién hace qué cosas detrás de la cámara. Adriana está en un negocio de uñas, a sus espaldas se ve un abanico de esmaltes de colores; Julio está rodeado de botellas de pintura, parece un local de herramientas o una ferretería; Carlos sale en la cámara con su uniforme de guardia de seguridad, así delata el chaleco antibalas y con el sello bordado de una empresa que no se alcanza a leer. Otros están en sus casas, en espacios que parecen la sala o el comedor de una vivienda, solos o acompañados por personas que se cruzan detrás de sus cámaras. A veces los micrófonos se prenden sin querer, sobre todo el de los adultos y adultas

mayores, que reciben un llamado de atención. Se nos dice que los micrófonos de todos estarán silenciados desde ahora para evitar estos inconvenientes, debemos pedir permiso en la plataforma para que se nos active el audio.

Para ecuatorianos y personas en movilidad humana el primer mes de formación se va a aprender “la diferencia entre lo que quiero y lo que necesito en mi negocio” dice el profesor. Se nos da el ejemplo de que tal vez quiero una moto, pero puede que necesite otro medio de transporte. Esto se debe a que el espacio ofrece “superación profesional y formación continua”. Mientras el facilitador habla de los servicios que se brinda a la comunidad mediante la formación de emprendedores, Maryuli, con la cámara encendida está pintando las uñas de una clienta, escribe en el chat que va a apagar la cámara porque ahora le toca hacer los pies.

La clase termina más tarde de lo esperado, pasado las 8 pm. Se toma lista; hay que esperar con paciencia que llegue nuestro nombre para poder registrar la asistencia, estoy hasta el final. Nadie quiere quedar fuera, pues asistir asegura poder participar por la capital semilla para los emprendimientos. La sesión cierra con 97 personas. Quien haya nacido emprendedor dormirá tranquilo esa noche.

4.2. Perfil y atributos que se esperan del emprendedor

El relato anterior tenía como intención mostrar de primera mano los mensajes sobre el emprendedor y la acción emprendedora que se presentan en los espacios de formación. No es mi intención mostrar esta diferencia entre ser y nacer emprendedor como cierta, sino más bien ejemplificar la importancia que tiene en el ecosistema emprendedor una serie de atributos que van a modelar las *maneras de ser* y las *maneras de hacer* emprendimiento. Más bien la conclusión y cierre de la clase muestra que se espera que toda persona que no tenga estos atributos emprendedores los pueda adquirir con el tiempo, para este fin serían importantes los mismos espacios de formación y de encuentro entre emprendedores.

Cuando mis interlocutoras reflexionan sobre sus inicios en el emprendimiento y las capacidades para emprender, se plantean en sus propias palabras cuándo ellas empezaron a ser emprendedoras, se preguntan si siempre lo fueron, como Lady y Adela que no se definían antes como emprendedoras, o como Ana, Emily y Jessy que se cuestionan a sí mismas en las entrevistas, cómo llegaron a serlo. Karla, la técnica entrevistada afirma desde su experiencia que se tiene o no se tiene una vocación o personalidad emprendedora, Emily y Ana me dicen

que tuvieron una tendencia emprendedora desde adolescente, mientras que, para Lady, Jessy y Adela estas cualidades fueron aprendidas con el tiempo, y en este rol de aprendizaje el espacio de formación de emprendedores tuvo un papel importante en su proceso de convertirse en emprendedoras.

Las vivencias de esta clase inaugural son importantes porque condensan muchos de los discursos que atraviesan la construcción de la subjetividad emprendedora que se da en la relación formadores-estudiantes emprendedores. Cuando se plantea al emprendimiento y las aptitudes emprendedoras como “algo con lo que se nace”, o a su vez como una cualidad “o algo que se aprende”, de cualquier manera, se asientan una serie de características que se espera de la persona que emprende. En la formación estas características se condensan en el test del espíritu emprendedor que queda planteado como actividad para la casa. Este test esboza que el espíritu emprendedor se mide por:

- el grado de autonomía y control de la persona;
- el enfoque orientado al logro;
- el valor que le da la persona al crecimiento financiero;
- la toma de riesgos como parte de la vida;
- la tendencia a tomar acciones prácticas, rápidas, iterativas, basadas en prueba y error;
- el alto compromiso con el proyecto o emprendimiento;
- la apuesta por proyectos intuitivos basados en ciertas reglas generales de vida;
- la propensión a la acción más que al análisis del pasado (tomado del test en línea del espíritu emprendedor realizado por la autora, 2022).

El espíritu emprendedor se trataría sobre todo de lo que se piensa y se lleva a la práctica para hacer las cosas de cierta manera, diferente, innovadora y pertinente. Cabrera llama a estos mandatos socioculturales “maneras de ser” y “maneras de hacer”. En el caso de la subjetividad emprendedora se puede ver lo que Sherry Ortner, en su publicación de 2005 «Geertz, subjetividad y conciencia posmoderna», ya había definido como subjetividad: la interacción entre las formaciones socioculturales y los estados internos de los sujetos (citado en Cabrera 2014, 187). La primera genera y organiza estructuras de sentimiento de quienes emprenden que se relacionan con la segunda, es decir con los modos de percepción de los

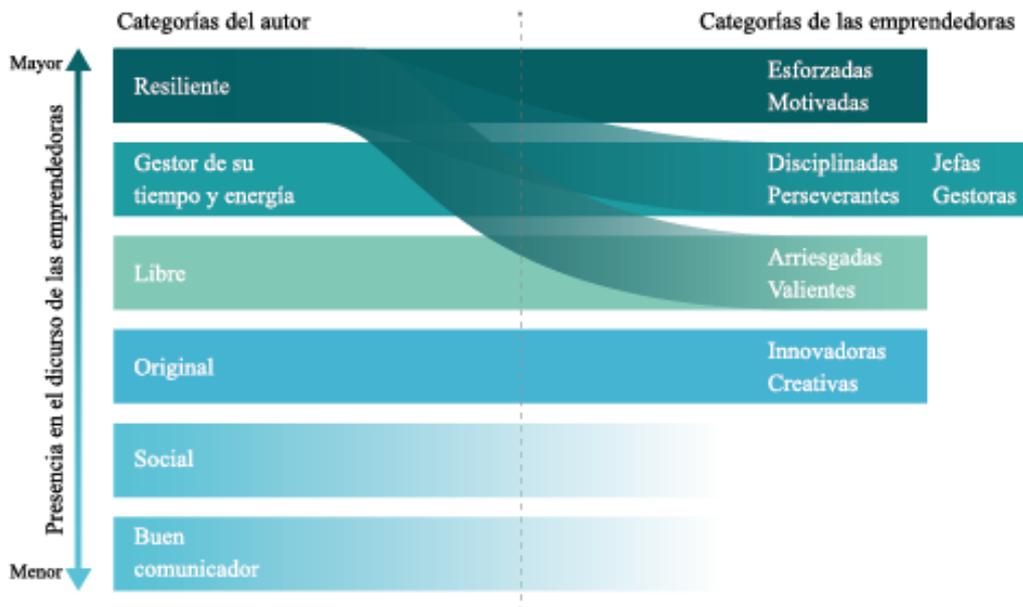
sujetos actuantes, de los emprendedores, y los modos en que actúa frente a esas estructuras. Entonces al hablar de las cualidades natas o adquiridas de la persona emprendedora estamos tomando mano de una serie de formaciones sociales y culturales que como plantea la autora, organizan sentimientos, impresiones y expectativas justamente porque estas maneras de ser demarcan el imaginario del emprendedor.

Estas formaciones socioculturales en el ecosistema emprendedor son, según Jaén, Fernández y Liñán los valores que impactan en la actividad emprendedora a través de dos mecanismos: la legitimación social de la carrera emprendedora empresarial; y la promoción de ciertos rasgos psicológicos y actitudinales coherentes con la actividad emprendedora empresarial (Jaén, Fernández Serrano, y Liñán 2013, 42). Quiero mostrar a continuación algunas cualidades y atributos, parte de los rasgos y actitudes que se promocionan en el emprendimiento. Según el estudio de Rodríguez y Borges se pueden encontrar “siete rasgos distintivos del emprendedor, los cuales nos remiten a un perfil esperable de éxito económico, pero, a su vez, a un modelo que invisibiliza y despolitiza la gran precarización de las condiciones laborales en la nueva realidad postfordista” (Rodríguez López y Borges Gómez 2018, 265).

Siguiendo el estudio de Rodríguez y Borges en torno a la información que levantaron desde la literatura de más de 100 obras de autoayuda financiera el emprendedor, desde el discurso *Emic* es: original/creativo, proactivo y arriesgado, resiliente o resistente a las adversidades, es el gestor de su propio tiempo y energía, es libre e independiente, es sociable y buen comunicador, es alguien que puede crear una imagen propia de alta reputación y confianza desde la comunicación eficaz y sociabilidad (Rodríguez López y Borges Gómez 2018, 275-79).

Paso a indagar qué cualidades y atributos de este perfil emprendedor han asimilado mis interlocutoras como propios, es decir como atributos y cualidades que esperan de sí mismas y de otras personas emprendedoras. Las muestro en la siguiente tabla desde las más presentes a las menos presentes tomando las categorías de Rodríguez y Borges como una referencia inicial, pues ellas lo expresan desde otros nombres y definiciones, que se acercan a una o varias categorías.

Figura 4 1. Comparación entre categorías teóricas y nativas



Elaborado por la autora basado en categorías de Rodríguez López y Borges Gómez, 2018, y en las categorías nativas de las emprendedoras.

Por ejemplo, el tener como cualidades y atributos personales la innovación y la creatividad, tiene una relación de cercanía con el perfil del emprendedor original. Siguiendo esta misma lógica, ellas dan importancia al esfuerzo y la motivación, que se acerca a la categoría de los emprendedores resiliente, pero cabe tomar en cuenta que esta cualidad también se aproxima a la definición que ellas hacen de la perseverancia, la disciplina, y en general del trabajo que implica ser jefa y gestora de una misma, de su propio emprendimiento.

Como muestra la tabla, para ellas la cualidad de la gestión, específicamente de la gestión del tiempo y las energías vitales se traduce en lo que mis interlocutoras describen como una cualidad indispensable de quien inicia un negocio propio: que sean sobre todo disciplinadas y perseverantes.

Ellas no caracterizan a la persona que emprende como libre, más bien enfatizan en las cualidades de ser valientes y arriesgadas que permiten acercarse a la libertad del trabajo propio, en relación a tiempos, horarios, equipos de trabajo a su gusto, en comparación con el trabajo en relación de dependencia. No mencionan directamente características que tengan relación con las cualidades de ser buen comunicador y una persona sociable. Pero es un tema que sí estuvo presente en nuestras conversaciones informales.

Estos atributos interiorizados nos muestran cómo el dispositivo empresarial ya no está fuera de la persona que trabaja, sino que la emprendedora lo ha internalizado (Santos Ortega, Serrano-Pascual, y Borges 2021), lo que conlleva un alto riesgo de la explotación por mano propia. Detallo cada uno de estos atributos y disposiciones aceptadas por las emprendedoras a continuación.

Esforzadas y motivadas:

“El emprendedor de éxito solo necesita motivación!”: Así lo afirma una de las participantes del taller que asistía a los encuentros virtuales. En mi nota de campo he apuntado que ella añade: “además necesita ser resiliente y poner esfuerzo” (Diario de campo, 2022). Este no es un comentario aislado, sino que está presente también en mis interlocutoras como una cualidad necesaria. La motivación sería importante ante un panorama incierto como lo es un nuevo emprendimiento por necesidad. Motivación y esfuerzo están presentes en la forma en la que los emprendedores definen los rasgos de un emprendedor, además que estas cualidades se ven reflejadas en las formas en que se miran a sí mismas y a su actividad emprendedora.

En el caso de Lady ella no enuncia las palabras de esfuerzo y motivación, pero en su práctica están presentes: cuando recapitula el proceso de recolección de residuos orgánicos, que inició a pie y luego, frente a la demanda en otros sectores de la ciudad necesitó movilizarse largas distancia recuerda que ella y su familia decidieron lo siguiente: “entonces dijimos, claro, vamos a Carapungo y tomábamos el metro, el bus, el transporte, íbamos en el bus a hacer la recolecciones a cada uno... de hecho a tu casa también, a tu casa fuimos en bus” (en Entrevista con la autora, 2022).

En el caso de Adela ella afirma que fue sobre todo la motivación de ayuda la que sostuvo su ideación de negocio aún en los tiempos más complejos del Covid19 ella se decía a sí misma: “tengo que hacer algo para para continuar entonces fue la motivación de la ayuda y de alguna manera, claro, el interés de mejor con un emprendimiento” (Entrevista con la autora, 2022).

Para Ana el éxito del emprendedor: “Depende muchísimo de cómo lo tomes tú, de las ganas que le pongas para para salir adelante”, porque lo que diferenciaría a los emprendimientos que salen adelante de los que no son precisamente “las ganas que tengan de salir adelante es lo único, la motivación por la cual están generando sus propios recursos en mi caso puede ser el amor a la cocina y el empeño que le ponemos a los productos para que salgan” (en Entrevista con la autora 2022).

El emprendedor como esforzado y motivado es precisamente resiliente, lo que coincide con el perfil encontrado por Rodríguez y Borges. La motivación se reitera como clave para mantener el nivel de esfuerzo que tiene como fin de hacer crecer el emprendimiento, así lo plantea Jessy al no haber logrado este crecimiento deseado: “No sé si fue falta de fe a mi emprendimiento, pero yo le veo más como por falta de tiempo y dedicación que no se ha expandido tanto” (en Entrevista con la autora 2022).

Podría decirse que estas cualidades y atributos son importantes para mis interlocutoras porque les permiten seguir adelante con el emprendimiento, esto hace sentido porque:

en el contexto de incertidumbre que parece consustancial a todo emprendedor, los actos de osadía requeridos para llevar adelante su proyecto tienen muchos visos de encontrar problemas o incluso fracasar...la comisión de errores y la aparición de adversidades es normalizada y reinterpretada como un paso necesario, incluso positivo, por las bondades informativas o didácticas que ofrece (Rodríguez López y Borges Gómez 2018, 275).

Pensando en el esfuerzo y la motivación como disposiciones que aceptan las interlocutoras, cabe anotar que estas nacen de una cultura más amplia del esfuerzo presente en la vida cotidiana a través de preceptos de la vida deportiva, del mundo de las finanzas, la promoción de la autoayuda (Santos Ortega, Serrano-Pascual, y Borges 2021, 11), que se relaciona con los presupuestos de la meritocracia, pues a mayor esfuerzo mayor serían las posibilidades de logro, sin hablar de la mediación del contexto ni los recursos previos de quien se esfuerza que se verá más adelante en el mito del emprendedor de garaje.

Disciplinadas y perseverantes

La pregunta que le hice a Emily fue cómo definiría a una persona emprendedora. Me responde:

Creo que todo este último tiempo me he hecho esa pregunta y pienso que es la disciplina, pero también creo que otra de las virtudes es ser resiliente porque muchas veces puede ser que te presentes a algo que sí es bueno, pero al mismo tiempo el proceso que tienes que cumplir o tienes que pasar a veces no es de color de rosas. No es todo a veces tan fácil, pero si uno tiene disciplina (en Entrevista con la autora 2022).

De igual manera, Adela me dice que la persona emprendedora es:

primero que nada, es una persona muy perseverante, creo que esa es la palabra clave que define a un emprendedor, sea del tipo que sea, sea de cualquier producto, es una persona perseverante porque recibir el rechazo de la gente de su producto, que por más corazón que le ponga, por más ganas que tenga de vender, siempre va a haber alguien que le va a decir, no, no me interesa. Llamar la atención de los clientes, lo que más, del segmento de clientes, es de los más difícil porque ahí prueba mucho su perseverancia, como decía a veces no estamos acostumbrados a un rechazo (en Entrevista con la autora 2022).

Esta cualidad de perseverancia se relaciona con la resiliencia, pues lo que se busca con la disciplina y la perseverancia es poder sostenerse ante los malestares asociados a la alta incertidumbre, como se mostró en el punto anterior. Es decir, para ellas la disciplina y la perseverancia serían cualidades que permiten afrontar las posibilidades de fracaso de la acción emprendedora que inicia. En las entrevistas con las emprendedoras sobresalen comentarios que muestran que no están dispuestas a aceptar el rechazo o a aceptarlo de manera categórica, lo que acentúa la importancia que le dan a este atributo del emprendedor, pues su resiliencia les embiste de heroísmo.

En el caso de las emprendedoras que además tienen un trabajo bajo relación de dependencia la disciplina se pone en práctica en el manejo de tiempo, y el sostenimiento de un cansancio prolongado, pues sus jornadas de trabajo serán extendidas y sin tiempo de descanso. “El tiempo al negocio es en las tardes, nos acostamos a las 11h00 o 12h00, a veces una de la mañana cuando tenemos que salir de viaje porque cada 15 días viajamos al Puyo a entregar productos” (Ana, en Entrevista con la autora 2022).

La persistencia entonces permite hacerle frente al fracaso, pues este está muy presente en la acción emprendedora. Según la técnica entrevistada el fracaso es un elemento importante porque:

El fracaso en el país también puede ser un determinante, la reacción frente al fracaso en el emprendedor, puede ser determinante entre el emprendedor que tiene éxito y el que no, y eso es un tema cultural. En nuestro país está mal visto a quien fracasa, a quien se equivoca, el emprendedor que fracasó lleva este estigma: me fue mal, entonces no puedo volverlo a hacer (conversación telefónica Karla, 2022)

Si bien la disciplina y la perseverancia serían cualidades necesarias de afrontamiento, también pueden llegar a convertirse en un “dispositivo empresarial previo que orienta la acción” (Santos Ortega, Serrano-Pascual, y Borges 2021, 7). En una relación laboral de empleador,

trabajador, esta disciplina que se suele presentar bajo el nombre de “códigos de conducta”, “buenas prácticas laborales”, “trabajo por objetivos” oculta de cierta forma las relaciones de poder, pero qué sucede cuando esta disciplina se ejerce sobre uno mismo. Este “trabajo sobre sí” para disciplinarse es posible porque se ha interiorizado previamente, y a lo largo de toda la trayectoria vital “el dispositivo empresarial” que ahora va a guiar la disciplina de uno mismo (Santos Ortega, Serrano-Pascual, y Borges 2021, 7). No es casual que estas disposiciones sean aceptadas de manera extensiva, pues existen entonces procesos de endo culturación que permiten que esta disciplina hacia uno mismo, y la auto explotación que puede llegar ejercer, sean entendidos como ineludibles.

Jefas de sí mismas, gestoras de su propio tiempo

Otra característica importante que se le da al trabajo emprendedor, es que este no es leído por las actoras como una de las formas de la informalidad, más bien se asume como un trabajo por cuenta propia, como una alternativa al desempleo, como una solución a la precariedad del empleo formal, a través de la oportunidad de ser jefa de una misma.

En palabras de Rodríguez y Borges la gestión del tiempo y de las energías que requiere ser jefa y gestora de una misma no se limita al espacio del trabajo emprendedor:

sino que incluye a su vez decisiones vitales (tiempos y lugares de ocio y descanso, adecuada selección de las amistades y los mínimos intercambios sociales o incluso de los hábitos alimentarios). Toda una serie de acciones vitales reguladas para evitar las pérdidas de tiempo y energía necesarios para la labor emprendedora, es decir, hacerse cargo de su propio tiempo, de sus propios ingresos, del posible crecimiento o estancamiento de la práctica emprendedora (Rodríguez López y Borges Gómez 2018, 276).

Este cambio que el emprendimiento conlleva en las decisiones vitales, se refleja en lo que comenta Emily cuando habla del impacto de su emprendimiento en su vida. Para ella implicó precisamente:

un cambio de estilo de vida, porque pienso que en estos últimos años ha sido un tiempo de aprendizaje total, total. Por falta de conocimiento quizás no sabía que había esas necesidades o que se podía emprender y que eso podría mejorar incluso tus sueños económicos, pero que también pueden ser una puerta para algo que no tenga que ver con nada económico, sino ya más bien con la aspiración social que tú quieras (en Entrevista con la autora, 2022).

Se puede ver como la acción emprendedora impacta sobre el área tradicional del trabajo remunerado, pero también se puede palpar el impacto en la esfera personal y domésticas, incluyendo las otras formas de trabajo, como el trabajo de los cuidados y el trabajo no remunerado del hogar que se ven atravesados por la decisión de emprender.

En lo que se refiere a la gestión del tiempo la emprendedora se diferenciaría de la trabajadora bajo relación de dependencia porque tiene, en palabras de Lady, la comodidad de cumplir un horario y al final de mes poder recibir un sueldo estable, de manera diferente a la que ocurre en el emprendimiento, porque “a veces entre más hagas, también tienes que trabajar, para poder obtener algo, pero no todos los meses es como que vas a tener ese ingreso fijo” (en Entrevista con la autora 2022).

Las nuevas formas de percibir el trabajo estable, de criticarlo y abandonarlo como ideal personal se dan en el contexto de la economización de lo social en la que el individuo no tiene completamente la libertad de elección entre alternativas laborales, pues la única elección posible es estar obligado a ser libre (Bröckling 2015,23), estar obligado a ser emprendedor, a ser jefes de sí mismos. Ser jefa de una misma, dice Ana, no es fácil: “El ser jefe... como dicen en los Tik Tok pensaron que ser jefe era fácil que ser emprendedor era fácil”. Ella resalta la complejidad de esta autogestión, que también implica en otros casos la organización del tiempo, energías e ideas del equipo familiar o de colegas, “Y luego, si es que van a tener un equipo sería conversar y tener una meta en común, porque muchas veces uno asume y dice este es mi meta y como yo tengo esta meta todo el equipo va a decir esa es, entonces el equipo va a trabajar uno por acá y acá y luego después de unos años va a decir porque es que no llegamos. Es porque no estaba en sinergia de un trabajo en común” (en Entrevista con la autora, 2022).

En el capitalismo en crisis ser jefa de una misma se asume desde los mecanismos de autoevaluación y auto vigilancia emulados de la economía de mercado (que evalúa y vigila el rendimiento del trabajador dependiente). Si bien el trabajo por cuenta propia es para mis interlocutoras una actividad que parte de la autonomía, en el emprendimiento se corre el riesgo de que la subjetividad se convierta en un espacio de auto monitoreo alineado a los intereses empresariales más que a los intereses y necesidades del propio individuo (Santos Ortega, Serrano-Pascual, y Borges 2021).

Para gestionarse a sí mismas también se toma mano de las cualidades que ellas enuncian están relacionadas con ser jefas: ser arriesgadas y valientes y que presento enseguida.

Arriesgadas y valientes

Ana afirma categórica que el emprendimiento “es como yo digo es solo para valientes y para personas que estén bien paradas y sepan lo que quieren nada más” (Entrevista con la autora, 2022). La valentía permite dar respuesta, en su fuero íntimo a los riesgos financieros, operativos, legales, físicos, etc., que implica el emprendimiento por necesidad, y al miedo personal o familiar que este riesgo conlleva. Como en el ejemplo que plantea Adela, en el que el trabajo emprendedor en pandemia implicaba para ella y sus colegas un factor de riesgo físico-biológico: al recolectar los alimentos de manera gratuita para convertirlos en croquetas plantea que “si fue un poco más difícil, incluso arriesgado conseguir restos de comida de alguien, que ya los había probado por el tema de la pandemia (en Entrevista con la autora, 2022). Adela emprendió a inicios del Covid19, cuando aún se desconocían si había formas de transmisión y contagio del virus por contacto de superficies o alimentos contaminados.

En el ecosistema emprendedor y en los libros de autoayuda financiera existe justamente una gran cantidad de “metáforas que hacen referencia aquí a la idea de la aventura o el viaje, por lo general en condiciones de riesgo. “Saltar al vacío”, “salir de caza” o “salir a mar abierto” son solo algunas de las imágenes que remiten a la toma de decisiones en contextos sin garantías o de incertidumbre” (Rodríguez López y Borges Gómez 2018, 275).

Esto empata con la sensación de pánico que Lady relaciona con el emprendimiento: “Estás siempre como en una zona del pánico, del reto, porque siempre cada día en un emprendimiento mientras va creciendo, tienes que también ir creciendo como persona también y estar dispuesto a salir, no se podría decir de esta zona de confort y dispuesto a los retos también” (En Entrevista con la autora, 2023).

El miedo que provoca la misma acción emprendedora se enfrenta con la necesidad de hacerlo y crecer en el emprendimiento, o mínimamente sostenerlo como fuente de auto sustento. Pero existen otros momentos problemáticos en los que la valentía de las mujeres emprendedoras se pone en práctica. Emily habla de la valentía que requería para afrontar el miedo de entregar productos a casas de clientes nuevos, situaciones que como mujer la exponía a ciertos riesgos:

Si creo que ha sido un reto sobre todo como te comento en pandemia, porque tienes que entrar en la casa de las familias y vender. De esa forma por ejemplo al inicio yo tenía que ir en el bus, ese tema para mí siempre ha sido súper complicado por la inseguridad, por el medio en el que estoy...Aquí tienes que ir a cualquier lugar, hemos ido hasta las fronteras, es complicado y sobre todo cuando eres mujer, pienso que no

sabes si es que vas a estar segura, si va a pasar algo. Mi mamá siempre tenía miedo, cuando tú visitas estás en la casa de un cliente, y no sabes si es seguro porque tú no le conoces tampoco (en Entrevista con la autora 2022).

Las cualidades de ser emprendedoras arriesgadas y valientes, si bien están presentes en todas las entrevistadas, también son puestas en entredicho, pues se calibran en lo que se refiere a la toma de riesgos financieros y económicos que desarrollaré a detalle en el capítulo siguiente. Entonces en este punto lo que se asimila como valientes y arriesgadas se asocia a “no tener miedo a las dificultades que se le vienen (en la acción de emprender) porque una persona que tenga miedo nunca va a salir adelante, eso sería el no tener miedo al fracaso ni al éxito” (Ana, en Entrevista con la autora 2022).

Estas dos cualidades emprendedoras también envuelven una delgada línea con la aceptación de quedar expuestas a distintas formas de vulnerabilidad, pues Santos plantea que en el exceso de trabajo e implicación creativa se pueden llegar a justificar prácticas innombrables (Santos Ortega, Serrano-Pascual, y Borges 2021, 12) hacia uno mismo. Entre estas puedo mencionar algunas de las prácticas de sobreesfuerzo frecuentes entre emprendedoras en situación inicial: jornada de trabajo hiperextendida, privación del sueño para producción de los productos de su emprendimiento, falta de alimentación adecuada para extender o sostener el ritmo de trabajo, no tomar agua ni parar para ir al baño por largas horas, exposición a zonas y lugares de riesgo para la venta, entre otras.¹⁹

Innovadoras, originales y creativas

Como el “emprendimiento se define, en primer lugar, como un movimiento creativo [si] la delimitación de un proyecto en el nuevo espacio productivo (empresa-red) era una cuestión fundamental, el emprendedor es aquel que es capaz de definir una novedad allí donde otros no ven” (Rodríguez López y Borges Gómez 2018, 276). Pero añade que la validación de este acto original y creativo la dará el mercado.

Ahora bien, cómo es entendida la innovación y creatividad entre mis interlocutoras: “Yo creo que la innovación es la clave...que es lo que me puede diferenciar a mi...entonces allí va como que el plus” (Entrevista Adela, 2022). Para varias de ellas es vista como la posibilidad de encontrar alternativas frente a las crisis del empleo, desde habilidades o recursos que

¹⁹ Esta información fue levantada del taller que impartí en FLACSO con un grupo de 10 mujeres emprendedoras en el 2023 en el marco de las Jornadas Feministas. Estos testimonios fueron brindados de manera voluntaria y las participantes consintieron el uso de la información para fines investigativos.

tienen a mano, elaborando productos o servicios para generar fuentes de ingreso. Si bien afirman que “un emprendedor debe ser innovador” (Entrevista Jenny, 2022) pues está muy presente la necesidad de la originalidad y la innovación, pero en sus propios términos, con los recursos a su alcance. Por eso desarrollaré este apartado a detalle en el capítulo siguiente, ya que considero que más que una aceptación total de estas disposiciones emprendedoras ellas hacen una redefinición de lo que es innovador, original y creativo partiendo de los recursos a su alcance, más que de la novedad que pueda ofrecer el producto en sí.

En definitiva, muchas de estas características, transmitidas también por los medios de comunicación, reflejan cualidades personales de una figura culturalmente posicionada que se mira como deseable, que se busca llegar a ser y no se alcanza. Con esto me refiero a que

[d]eber y querer ser emprendedor es también un modo de concebirse y de orientarse a sí mismo y a los otros: es decir, se trata de una forma de subjetivación. El actuar emprendedor designa menos un estado de cosas que un campo de fuerzas: es una meta a la que apuntan los individuos, una medida según la cual juzgan su actividad, un ejercicio cotidiano que cultivan, y un generador de verdad, ante el cual se reconocen (Bröckling 2015,13).

En el caso de mis interlocutoras, este *deber ser* emprendedor orientan efectivamente sus acciones y la forma en que se conciben a sí mismas, pues el idea de llegar a ser como el modelo el emprendedor exitoso, marca una ruta, guía ese cambio de fuerzas que apunta Bröckling, pues las disposiciones emprendedoras que demarcan ciertas maneras de ser son tomadas como verdaderas por la fuerza de ese campo en sus acciones y visiones cotidianas sobre su trabajo.

Ahora vale preguntarse si ¿las emprendedoras han asumido de manera individual estos mandatos y disposiciones? No hay una subjetividad emprendedora que se construya individual y naturalmente, pues:

Los simples agregados del comportamiento personal en cuestión no dan lugar a tales pautas estructurales. Recíprocamente, el comportamiento entre los individuos, por ejemplo, sólo integra el sistema económico si están dadas las estructuras simétricamente organizadas, como por ejemplo un sistema simétrico de grupos de parentesco [...] (Polanyi en Kaplan 1976, 215).

Aunque Palanyi lo ejemplifica con el sistema de grupos de parentesco, se refiere en todo caso a cualquier estructura organizada para que un cierto tipo de comportamiento económico tenga cabida. Esto quiere decir que no hay una tal actitud emprendedora que espontáneamente se

repite y empieza a ser característica de los/las ecuatorianas como mujeres y hombres económicos que replican la lógica universal de la racionalidad neoliberal. Polanyi pone en cuestión la primacía del comportamiento y la toma de decisiones de este *homo economicus* individual. Más bien es una búsqueda de auto sustento que se corresponde con las formaciones sociocultural actuales que le dan al emprendimiento legitimidad social; construyen y promocionan ciertos atributos internos de los sujetos, construyen subjetividad. En otras palabras, la acción emprendedora sobrepasa la suma de actitudes individuales, incluyendo las de mis interlocutoras. La fuerza y legitimidad del emprendimiento responde a sus pautas estructurales en las que él se pone en acción. Justamente al ser una forma de trabajo tan extendida y fundamental para el sistema económica es que necesita construir subjetividad acorde a sus fines. Pero eso no implica que las emprendedoras sean receptores pasivos. Retomando la idea de subjetivación como construcción, se planteó en capítulos anteriores que la subjetividad sería resultado de un trabajo, pues es un proceso

no se nace sujeto, se llega a serlo [...]. Pero este es un trabajo muy particular: no se llega a ser sujeto por sus propios medios, por la voluntad y el control [...] un sujeto es siempre relacional, y en ese sentido no es otra cosa que la forma en la cual él *toma lugar* en las relaciones de poder y de dependencia que lo constituyen (Perilleux 2008, 137).

En la relación con el poder, en la relación con el discurso, en la relación con las disposiciones emprendedoras las mujeres que emprenden por necesidad llegan a ser estos sujetos que tomando lugar incluso al aceptar las disposiciones emprendedoras. Tomar las cualidades y atributos del emprendedor ideal tiene una razón de ser pues, pues el *self* emprendedor tiene gran aceptación y es actualmente una figura hegemónica

porque se une a un deseo colectivo a mayor autonomía, realización personal y trabajo no alienado. Este modelo de rol no podría haber generado tal atracción, si no hubiesen existido las energías utópicas y las luchas prácticas de los nuevos movimientos sociales, sin sus experimentos con formas de organización no jerárquica y sin el rechazo masivo a encauzar la propia vida en los ya marcados caminos de una normal biografía fordista (Bröckling 2015, 72).

Las disposiciones que se aceptan, el *self* emprendedor que se interioriza, el dispositivo emprendedor que se toma como propio, permite ver una parte de la subjetividad emprendedora: la parte de los discursos oficiales, que se asimilan como un sentido común de lo que espera del emprendedor. Estos atributos recogen parcialmente lo que mis interlocutoras

piensan, y se corresponden a relatos de la autoayuda financiera altamente extendidos y generalizados que son tomados en el ecosistema emprendedor y el espacio de formación. Entonces, en el emprendimiento por necesidad la subjetividad se construye, en parte por estas disposiciones de cómo debe ser el emprendedor en su fuero interno, que son aceptadas por las interlocutoras.

Una aclaración importante: la legitimidad de estos atributos y cualidades sientan las bases de la subjetividad emprendedora, pues las maneras de ser y hacer emprendimiento se alimentan de esta información. Pero cabe resaltar que en la actualidad no están necesariamente diferenciadas del resto de moralidades del trabajo, pues en la contemporaneidad la subjetividad emprendedora no está orientada exclusivamente a ciertos perfiles laborales, profesionales o actividades concretas por cuenta propia, más bien se va extendiendo y traza un horizonte más amplio en el que la subjetividad emprendedora se presenta como la nueva norma moral del empleo, buscando alcanzar a todo el contexto productivo (Rodríguez López y Borges Gómez 2018, 281). Así, por ejemplo, se espera cada vez más cualidades y atributos emprendedores de un trabajador por proyecto o por objetivos, con alto rendimiento y auto responsabilización personal del logro de metas que en otro momento habrían sido asumidas por la empresa; o de un trabajador con “horario flexible” que pueda gestionarse a sí mismo tomando como referente al emprendedor como jefe de sí mismo.

4.3. Cualidades y atributos del emprendedor enseñados a través de los mitos del emprendimiento

Los emprendedores presentados como modelos exitosos en el espacio de formación condensan también varios de los atributos y cualidades del emprendedor que moldearán parte de las maneras de ser y hacer emprendimiento. Ellos alimentan algunos de los mitos del ecosistema emprendedor y quién mejor para resumir estas cualidades y atributos que un emprendedor convertido en figura mítica, generalmente blanco, del primer mundo, heterosexual, y hombre.

Las características que se les dan a los emprendedores empresarios corresponden justamente a cualidades y atributos de originalidad, resiliencia, proactividad, gestión del tiempo y las energías propias, toma de riesgos, libertad. Atributos legitimados socioculturalmente, pasan a organizar las maneras en las que se espera que un emprendedor sea y las maneras en las que se proyecta a realizar su acción emprendedora. Presento una de las figuras míticas del emprendimiento, que fue uno de los casos comentados dentro de la formación. Son conocidos

en el ecosistema emprendedor como emprendedores de garaje (famosos en los espacios de formación por ser “testimonios exitosos”) reciben este nombre porque “si bien es más un mito que una realidad, el concepto de garaje permanece en el ADN de los emprendedores y en el mundo de las start-ups: empezar desde lo más bajo, un modesto garaje, para llegar a lo más alto” (López 2018).

Uno de los fundadores y modelos del mito del garaje es Bill Gates. En la Historia de Microsoft, por ejemplo, se nos dice que el joven Gates, con una mente prodigiosa, es un emprendedor que empezó desde cero hasta convertirse en el multimillonario que hoy día conocemos. Es entonces un ejemplo de esfuerzo, tenacidad y superación. En el contexto de una formación de emprendedores por necesidad uno de los formadores nos plantea:

¿Qué pasa con los emprendimientos que empiezan por necesidad? Luego pueden pasar a ser emprendimientos por oportunidad. Un ejemplo de estos puede ser el caso de Microsoft” Cuando el facilitador pregunta por qué llegó a ser exitoso habiendo empezado desde cero Pablo responde: “se la creyeron, sabían que eran capaces (Diario de campo, 2022).

Según el ecosistema emprendedor Gates es referente del emprendimiento, el éxito y la innovación, con una fortuna que sería, según el discurso de esfuerzo y superación, resultado de dos factores: su inteligencia excepcional, pues es mostrado como un genio con altas capacidades²⁰, además de su tenacidad, voluntad y disciplina. Todas estas características personales habrían sido fundamentales en el éxito de Microsoft. ¿Pero realmente la mente brillante de Microsoft empezó de cero? El emprendedor “que empezó desde 0” (Blog para emprendedores 2021) tenía acceso a recursos económicos, financieros, educativos, sociales y culturales, en otras palabras, tenía una serie de capitales que marcaron el camino de Microsoft.

¿Qué rol juegan estos personajes en la forma en la que los emprendedores entienden la acción de emprender y su propia práctica? Los contenidos del curso del primer bloque estuvieron orientados a este tipo de información: perfil emprendedor haciendo énfasis en cualidades personales deseables de la persona que emprende; actitudes y cualidades de emprendedores exitosos; así como las temáticas relacionadas al comportamiento emprendedor y la toma de

²⁰ “Se refiere a la población que posee capacidad intelectual y un conjunto de potencialidades que destacan muy por encima de la media...No solo provienen de familias, ambientes culturales, modelos educativos y entornos sociales diversos, sino que también manifiestan diferencias individuales en lo que respecta a sus logros académicos, intereses, desarrollo social, emocional, cognitivo, entre otros”(Covarrubias Pizarro 2018, 59-60)

riesgos usando como referentes a emprendedores/empresarios de éxito. Para el espacio de formación es un contenido importante que da paso a los temas técnicos de la formación. Ahora bien, para las emprendedoras no es el personaje el que queda en la memoria –no todas recuerdan el nombre de los millonarios emprendedores- sino las cualidades y atributos de este modelo emprendedor como descriptivas de cómo debe ser la persona que emprende.

Friedman, quien trabajó con grupos de autoayuda financiera en Argentina, se refiere a este aspecto como el componente emocional, “orientado a la transformación del yo, especialmente enfocado en perder el miedo a tomar riesgos en el ámbito económico y el cambio en la mentalidad respecto al dinero en general” (2019, 418). En sintonía con Cabrera, se daría pues el cambio de un sentimiento a otro, y con ello el cambio de una subjetividad a otra. Esto no es instantáneo, pues este componente emocional no opera de manera programática, sino que cala de forma particular e intimista en la historia particular de quien la recibe.

El caso de Gates²¹ es ilustrativo para abordar los mitos del emprendimiento. Este u otro personaje mítico del emprendedor comienza generalmente su negocio en el garaje de su casa. Presentados para despertar la motivación emprendedora, para generar sentimientos de admiración y toma de acciones, además pueden proporcionar disposiciones y lineamientos de cómo ser emprendedor y cómo hacer el emprendimiento. Estos personajes transmiten, siguiendo a Cabrera “estructuras de sentimientos”²². Partiendo de la propuesta de William, Cabrera delimita la categoría de sentimientos como el objeto y vehículo de la transformación de la subjetividad (Cabrera 2014, 202). En este sentido valdría pensar si los emprendedores, al recibir y asimilar el modelo de empresario en el que han sido instruidos, sentirán en algún momento que cambiaron la impotencia, por ejemplo, frente a la falta de empleo, para pasar a la acción emprendedora automotivada.

²¹ La mente brillante de Microsoft no empezó realmente desde cero. Estudió en Lakeside School, una secundaria particular en EEUU rodeado de los hijos de las familias más acaudaladas de su país; asistió a Harvard, que ronda una colegiatura anual de 46 mil dólares, alimentando aún más sus redes de contactos con las élites locales y globales. La familia de su madre, Mary Maxwell estuvo vinculada a la banca, además ella era miembro de la junta directiva de International Business Machines (IBM), antes que su hijo fuera el programador del software de esa misma empresa, ella ya era parte de la inversión económica en el negocio de la tecnología con anterioridad; su madre también fue parte del consejo First Interstate Bank en Seattle (fundado por su abuelo) y United Way (Tentulogo 2021, Wikipedia 2023).

²² En el estudio de Antropología de la subjetividad de Cabrera la autora halla que en la comunidad religiosa el feligrés se libera del odio (Cabrera 2014, 204), cambia de un sentimiento a otro, lo que marca el camino para un cambio subjetivo. En una comunidad emprendedora, en un ecosistema de emprendimiento el emprendedor podría cambiar un sentimiento por otro en relación a su trabajo propio, a su situación de desempleo, teniendo entonces un cambio subjetivo tal cual lo tendría el feligrés.

4.4. Violencia simbólica del modelo del emprendedor de garaje

Desde la mirada marginalista se nos habla de la existencia de un *homo economicus* individualista, que actúa con total información y previsión de lo que sucederá como resultado de la toma de sus decisiones individuales, decisiones económicamente racionales, guiadas por la idea de maximización, sin ninguna limitación de su contexto ni de su cultura (1976, 217). La economía clásica definió a este hombre económico, calculador y racional como parte del sentido común, pues sería válido para comprender lo económico en toda sociedad y época. Lo que quiero mostrar es que este “sentido común” atraviesa estos modelos exitosos del emprendedor de garaje que aparecen alejados justamente de su contexto socioeconómico y de la cultura, como si estuvieran cargados de neutralidad, y por ende ocultan relaciones de poder y de clase como contenidos pedagógicos para los emprendedores por necesidad.

Apunto al margen derecho de mi cuaderno de campo: “¿qué piensa la gente sobre aquello de que los millonarios empiezan desde cero?” El guante de Bill Gates trasladado, como hoja de ruta, a nuestro propio camino del emprendimiento puede resultar violento como símbolo, pues:

Todo poder de violencia simbólica, o sea, todo poder que logra imponer significaciones e imponerlas como legítimas disimulando las relaciones de fuerza en que se funda su propia fuerza, añade su fuerza propia, es decir, propiamente simbólica, a esas relaciones de fuerza (Bourdieu y Passeron 2001, 4).

En otras palabras, son precisamente los significados impuestos sobre la figura del emprendedor modelo, los que por sus propias características ocultan las relaciones de fuerza en las que unos personajes son legítimos y no otros, en las que unas historias son presentadas en un espacio de formación y no otras. Tomando en cuenta que el modelo de Gates como emprendedor exitoso está siendo expuesto en un espacio de formación de emprendedores por necesidad, estas relaciones de fuerza que se ocultan tras el símbolo dejan entrever la violencia del modelo en sí mismo.

Entonces, el símbolo del garaje se refiere al espacio doméstico en el que el emprendedor desarrolla una gran idea que se convierte en un lucrativo negocio. No hace alusión al espacio propiamente dicho sino a la imagen permeada en el mundo de los emprendimientos de Silicon Valley en que las grandes mentes de la tecnología habrían iniciado el boom de la programación en un pequeño espacio como el garaje de la casa de sus padres. Gates se muestra en el espacio de formación como modelo de innovación y creatividad. Justamente

una de las características más importantes atribuidas a Gates como emprendedor y modelo es su creatividad porque esta le habría llevado a tener un negocio exitoso, en el momento en que la tecnología inicia su desarrollo exponencial.

Una de mis informantes, que se considera a sí misma creativa, que ha desarrollado una variada gama de productos artesanales tejidos, ¿puede realmente tomar a los modelos de empresario emprendedores para copiar su “manera de ser emprendedora”? Jessy tiene la capacidad de transformar el hilo y el crochet en variados e ingeniosos productos artesanales que incluyen desde diademas, peluches a llaveros. Jessy viene de una historia de migración y desplazamiento. Pese a ser profesional, completa su salario de maestra parvularia con las pequeñas ventas del emprendimiento, no dispone del capital socioeconómico que acunó e hizo florecer la creatividad de Gates en el área de la programación.

En una de las clases de la formación en la que se ponía de ejemplo a emprendedores empresarios, alguien pidió la palabra y preguntó qué sería entonces un emprendimiento por necesidad, justamente surgió la duda personal y compartida de cómo alcanzar ese modelo. El facilitador le responde: “En el caso de los creadores de Microsoft, Mozilla, ellos entienden la necesidad del cliente, la necesidad de crear innovación, por eso la ideación es un proceso creativo” (Diario de campo, 2022). Esta confusión puede ser un error individual del facilitador, que está comparando el emprendimiento por necesidad, con la propuesta de mercado que satisface la necesidad del cliente. ¿Este error puede ser la razón por la que se muestra a un multimillonario como modelo a seguir en la formación de emprendedores por necesidad? No. Estos testimonios exitosos no son aislados.

En la formación de los trabajadores por cuenta propia, estos ejemplos se conciben como una parte clave de la inserción en el “ecosistema emprendedor”, así lo reflejan los contenidos del taller que posicionan este tema en el módulo inicial como punto de partida. También son modelos presentados en los libros y manuales de autoayuda financiera como mostraron López y Gómez (2018), además están presentes en manuales educativos de emprendimiento y en las propias comunidades de emprendedores de distintas plataformas digitales.

Los contenidos vinculados a los emprendedores modelos buscaban, entre otras cosas, que los emprendedores emulen las capacidades de identificar negocios con altas oportunidades empresariales. Vale preguntarse si es un patrón viable para los emprendedores-empresarios ecuatorianos, si es un modelo viable para los emprendedores-trabajadores cuentapropista por necesidad y en situación de desempleo, sin capital de inversión, con un nivel educativo bajo o

sin redes de contactos capitalizables. Además de plantearnos si son referentes alcanzables o no para los emprendedores por necesidad, por otro lado, cabe preguntarse si los emprendedores por necesidad aspiran de manera masiva a alcanzar el modelo. En el caso del individuo emprendedor, por ejemplo, pese a que las decisiones emprendedoras se den de manera aislada, esta tendencia responde a un contexto determinado de crisis del empleo junto a una cultura que enaltece a la figura del emprendedor-empresario como cúspide de las metas sociales de época.

Mis interlocutoras emprenden por ejemplo para sostener a sus familias como el caso de Lady; para aportar al hogar, además de una visión de servicio social desde el emprendimiento arrancado con un grupo de amigas, como el caso de Adela; para aumentar los ingresos del hogar y tener una actividad adicional que se piensa como hobby en el caso de Jessy; para completar el ingreso familiar del salario fijo y afrontar el desempleo de un miembro de la familia, como en el caso de Ana; para generar una fuente de ingresos para el auto sustento, pensando en dejar el emprendimiento como un legado familiar, como en el caso de Emily .

En todo caso la figura del millonario emprendedor es parte de la acción pedagógica que se lleva a cabo en el espacio de formación. Bourdieu y Passeron precisan justamente que “la fuerza simbólica de una instancia pedagógica se define por su peso en la estructura de las relaciones de fuerza y de las relaciones simbólicas” (Bourdieu y Passeron 2001, 7) es decir, al presentarse como símbolos dominantes ejercen lo que se conoce como violencia simbólica porque los símbolos que se presentan en la acción pedagógica corresponden a ciertos grupos o clases sociales, y esto facilita de manera indirecta la dominación de una clase social por sobre otra (Bourdieu y Passeron 2001, 7).

Aparentemente estos casos exitosos son de emprendimientos que empiezan desde cero. Leer estas historias “a contrapelo” (Benjamin 2008, 309) nos permite advertir la violencia del símbolo del emprendedor de garaje, por ejemplo, releer estas lecturas oficiales de la historia del emprendimiento y mirar la vida de los empresarios exitosos en su integralidad, desde su contexto: al ir por fuera de la información oficial del mito podemos encontrar las trayectorias vitales de estos símbolos emprendedores desde el grupo o clase social a la que pertenecen, desde las relaciones de poder que legitiman, desde las condiciones socioeconómicas previas que el mito oculta.

La imagen del empresario, sus cualidades y atributos, sus maneras de ser emprendedor y hacer emprendimiento, llevados al emprendedor por necesidad en un espacio de formación es entonces una de las diferentes acciones pedagógicas

que se ejercen en los diferentes grupos o clases [y] colaboran objetiva e indirectamente a la dominación de las clases dominantes-por ejemplo, inculcación por las AP dominadas de los saberes y actitudes cuyo valor ha sido definido por la AP dominante en el mercado económico o simbólico- (Bourdieu y Passeron 2001, 7).

Es decir, como discurso dominante el modelo responde a una clase, a unos valores y a unos intereses. No parece ser un estándar escogido por su posibilidad de puestas en práctica sino justamente por su valor para asentar un discurso dominante del emprendedor, un término en disputa, pues hemos visto hasta aquí como el empresario, la trabajadora por cuenta propia, el trabajador ocasional, la mujer que es su propia jefa y tiene su negocio alterno en casa, todos ellos, piden el término “emprendedor” para sí. Como he mostrado la violencia simbólica de este ejemplo oculta, entre otras cosas, la desigualdad de capitales entre el personaje modelo y el emprendedor del espacio de formación. Con capital me refiero, por un lado, a

lo que es probablemente la base ideológica central del sistema capitalista y que ya señalaron en su momento primero Marx (fetichismo de la mercancía que esconde las relaciones humanas) y luego Polanyi (mercancía ficticia de la vida del trabajador): la fetichización o reificación necesaria de las relaciones humanas en las economías de mercado (Narotsky 2010, 2).

Pero también quiero hacer alusión al capital social como:

el conjunto de recursos actuales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de interreconocimiento; o, en otros términos, a la pertenencia a un grupo, como conjunto de agentes que no sólo están dotados de propiedades comunes, sino que también están unidos por vínculos permanentes y útiles (Bourdieu 2012).

Considerando el capital puesto en juego, los casos en que los emprendedores por necesidad que llegan a convertirse en millonarios son conocidos como casos anecdóticos²³. Con ello me refiero a que, pese a su valor en el imaginario social y su importancia como punto de referencia para los emprendedores, no llega a ser casos paradigmáticos, no son casos que

²³ Una falacia por evidencia anecdótica se refiere a un caso particular que se muestra como único argumento a una hipótesis que puede no ser generalizable ni presentada como un caso típico, pues no tiene comprobación empírica o estudios rigurosos que lo sustenten (Wikipedia, 2022).

establezcan una guía comprobada, práctica, y eficaz para alcanzar la tan ansiada meta del éxito empresarial, porque por las características de los emprendedores del mito de garaje (con cierto conocimiento y recursos, con los contactos y redes de élite indicadas), estas no pueden ser fácilmente emuladas por la gran mayoría de la clase trabajadora por cuenta propia en países como Latinoamérica. Si bien un porcentaje de emprendedores logran sostener su negocio en el tiempo y prosperar en él, los factores de este éxito sobrepasan las características de su personalidad, carisma, valores, sentimientos hacia sí mismo y el dinero.

Revisemos este punto que permite poner en tensión el mito. En el caso de una de mis interlocutoras el sostenimiento y crecimiento de su emprendimiento ha estado influido por una serie de factores: Emily me cuenta en nuestro tercer encuentro algunos de estos factores que ella ha logrado identificar como fundamentales para el crecimiento de su negocio: la asociatividad con el emprendimiento de su hermano; la asesoría y orientación constante que recibió de él al iniciar el emprendimiento; la formación profesional acorde con el área de su emprendimiento que le permite ofrecer un plus al servicio de venta de ollas, pues además oferta actualmente el servicio de preparación de alimentos y catering a domicilio; la reinversión de ganancias en stock de productos, publicidad, marketing y nuevas líneas de acción como el servicio de catering, entre otras²⁴. En esta última conversación Emily me invitó a conocer el local y mostrarme las instalaciones. Quería compartirme este gran logro del negocio, el nuevo local como sede del emprendimiento, así como también la contratación por comisión de personal a su cargo para las nuevas ventas del equipo. Tener un local establecido y un equipo de trabajo es un crecimiento alcanzado dos años después del inicio del emprendimiento en la pandemia.

Este es el emprendimiento que ha tenido mayor crecimiento en el tiempo. Este caso particular es ilustrativo de la evidencia técnica sobre los factores que influyen en la sostenibilidad del emprendimiento. Existen varios modelos sobre los factores que determinan el éxito o fracaso de un emprendimiento. Tomando uno de los modelos usados en Ecuador (para un caso de los emprendimientos urbanos en la ciudad de Cuenca) estos factores serían: la formación educativa que influye en alto nivel en la actividad emprendedora; las motivaciones emprendedoras ligadas a una oportunidad de negocio; haber tenido una experiencia previa antes de iniciar su negocio; acceso a diferentes fuentes de ingreso y financiamiento; un entorno legal propicio para permisos de funcionamiento del emprendimiento o negocio; un

²⁴ Entrevista a Emily, 9 de marzo 2023.

entorno económico personal y social adecuado que se relaciona nuevamente con la formación académica vinculada al emprendimiento; finalmente están las condiciones del mercado a nivel local para la innovación (López et al. 2011, 31-33). Luego de la pandemia uno de los factores que se sumó a la sostenibilidad de los emprendimientos fue el manejo de redes y el uso de plataformas digitales para el paso de los negocios a la virtualidad (Henríquez 2020).

En otras palabras, este símbolo del emprendedor de garaje, así como los atributos y virtudes del emprendedor ideal se asientan, en definitiva, sobre los valores del *homo economicus*.

“Este se convierte en modelo cultural, depositario de un modo de vida a imitar, representante de una nueva categoría social y exponente de un modo de estar y de relacionarse con el mundo que se profesionaliza” (Azqueta Díaz 2017, 31). Es decir, este modo de ser y relacionarse termina impactando la construcción de la subjetividad emprendedora, pues el emprendedor sería portador de ciertas características personales, un modelo cultural, en el que ha quedado oculta la importancia del capital y del punto de partida de la persona que emprende.

He mostrado este mito de garaje porque el espacio de formación es uno de los transmisores de este modelo cultura, pero cabe aclarar que sus contenidos no son homogéneos ni generalizables para otros espacios tanto del sector privado como de instancias de tipo mixto como fundaciones cofinanciadas por la empresa privada/estado que realizan procesos formativos para emprendimientos emergentes. Más bien hay una disputa sobre los contenidos, que pareciera tener relación con la visión desde la cual se piensa el emprendimiento, desde cómo se lo define y los objetivos desde los cuales las instituciones intervienen en la comunidad de emprendedores.

Esta disputa, por ejemplo, es puesta sobre la mesa por el exdirector de otra organización fundamental para la formación emprendedora en la ciudad de Quito. Enrique Crespo planteó, en una entrevista de prensa, que hay un mal uso de los términos emprendimiento y de igual manera con el término innovación, lo que, según él, puede llevar a que se promuevan enfoques errados del desarrollo, refiriéndose específicamente al desarrollo ligado al emprendimiento (Wambra 2022).

El emprendimiento, dice Crespo, son iniciativas con una gran inversión económica en sectores no desarrollados de la economía de un país o que produzcan un valor agregado sobre bienes o servicios que ya existen, recordando la definición de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico...menciona que este tipo

de emprendimientos están pensados a largo plazo y son liderados por personas con alta formación académica y recursos estables (Entrevista en Wambra 2022).

Afirmaciones como estas permiten ver la complejidad y la tensión dentro de los mismos espacios de formación que buscan definir el emprendimiento y al emprendedor. Cuando Crespo plantea que aquellos proyectos de emprendimiento que transforman la economía son los que “tienen que pasar por el ciclo de ciencia, tecnología e innovación y eso no lo puede hacer cualquiera”, pone en tensión la formación emprendedora que nos plantea concluyentemente que cualquiera puede ser emprendedor.

En definitiva, los mitos sobre los emprendedores exitosos, son una de las *acciones pedagógicas* que forman parte de la construcción de la subjetividad emprendedora. Estos personajes míticos impactan en las maneras de ser emprendedor pues transmiten mandatos, modelos y características subjetivas que se espera de las personas que inician su trabajo por cuenta propia. Pero como modelo presentado en espacios de formación de emprendedores por necesidad está cargado de violencia simbólica pues, con casos como los de Bill Gates, quien enuncia ese mensaje se refiere a que características subjetivas del perfil emprendedor, que estarían presentes en personajes multimillonarios, en sus rutinas, virtudes, personalidad, dejando de lado, y en una sombra borrosa, el entorno material, las condiciones socioeconómicas y la serie de capitales en las que los modelos emprendedores despliegan estas características subjetivas.

4.5. Otras violencias

De manera similar al mito del emprendedor, que asienta las disposiciones emprendedoras desde el ensalzamiento de ciertos atributos personales, hay otro espacio privilegiado de disciplinamiento y evaluación de la acción emprendedora que es buscado por los emprendedores en su afán de obtener capital inicial: el tanque de tiburones.

Ante la falta de capital inicial una manera de apalancar el emprendimiento es buscar una o varias fuentes de ingresos para el emprendimiento incluyendo el capital semilla. En este caso la formación emprendedora puede ser para algunos el medio para llegar a ese recurso financiero. Justamente una de las limitaciones recurrentes en el testimonio de mis interlocutoras es el acceso a capital inicial. Al ser emprendimientos por necesidad su relato deja ver diferentes formas en las que se esta falta de recursos económicos se ha hecho presente. Lady lo resume así:

fue como reto, porque no se cuenta con todos los recursos al inicio. Cuando recién estamos iniciando en este tema del emprendimiento también se necesita un capital y las instituciones financieras primero ven y dicen ‘que no, usted no, no cumple los requisitos para obtener un crédito y se necesita bastante el tema de recursos. Ahora cómo hago si no tengo apoyo en esto, entonces es una dificultad. Se puede ir aplicando tal vez a concursos que es lo que hemos estado aplicando para poder ir teniendo este financiamiento (en Entrevista con la autora, 2022).

La posibilidad de contar con un capital de partida, para arrancar con su emprendimiento o para potenciar un emprendimiento ya iniciado, es la motivación principal de muchos de los emprendedores que se mantuvieron en el taller de formación hasta terminarlo. En algunos emprendimientos se necesitan insumos y maquinaria especializado, como fue el caso de Adela: “En cuanto a esos equipos si son muy caros, son por un valor de 5000 en adelante, entonces no, aún no estamos en la capacidad de adquirirlos. Entonces, por eso se trata de hacerlo manualmente rediseñando” (Entrevista con la autora, 2022). Adela se refiere a la máquina de moldeado de las croquetas de perro, por el alto costo que implicaba esta compra realizan las croquetas de manera artesanal, lo que implica mayor tiempo de realización de esta actividad.

Ahora bien, cómo acceden las emprendedoras al capital semilla. En el taller de emprendimiento del que mis interlocutoras y yo fuimos parte, una vez el curso cumplió con la carga horaria de conocimientos generales el acceso al capital semilla se daba a través de rondas de inversión. Cada emprendedora presenta su plan de negocio en el formato de *elevator pitch*, o discurso de elevador, a un grupo de posibles inversionistas. Estos encuentros entre emprendedores e inversores se conocen como “*shark tank*”, tanques de tiburones. Entonces los emprendedores, buscan poder llegar con el plan de negocios trabajado en el formato de discurso de elevador al tanque de tiburones, espacio en el que se decide qué emprendimientos tienen posibilidades de crecimiento y cuáles no.

El éxito de la presentación para el tanque de tiburones, según los facilitadores, radica en el discurso de ascensor que debe reflejar la solidez del plan de negocio con la propuesta de valor encajada,²⁵ en un formato corto, atractivo y de presentación rápida, que, según los

²⁵ El término “propuesta de valor” nace de los estudios sobre estrategia empresarial, Michael Porter plantea que es una mezcla única de creación de valor que brinda una estrategia competitiva y diferente en el mercado en el que busca insertarse, pues esta propuesta, al tener un valor agregado, está encajada cuando satisface una demanda de los potenciales consumidores, suple una necesidad desde este valor agregado que el producto ofrece y que lo diferencia de la competencia (Mejía 2022).

promotores, se podría realizar en un ascensor. Si nuestro potencial inversor se cruzara con nosotros en un ascensor, el *elevator pitch* nos permitiría convencerlo de invertir en nuestro producto durante el tiempo que dura el trayecto de la Planta Baja a un décimo piso.

El tanque de tiburones es un espacio arraigado en el ecosistema emprendedor para realizar las rondas de inversión entre emprendedores y financistas. Toma este nombre de la serie de *reality show* que tuvo el mismo nombre y se lanzó en Estados Unidos en 2009, pero ya se había realizado en Japón en el 2001 bajo el mismo concepto (en Asia se le conoce como Dragons' Den o La guarida del dragón). Los emprendedores realizan la presentación de su propuesta de negocio frente a los tiburones, que serían los inversionistas. El emprendedor que resulte ganador de la ronda es aquel que haya logrado convencer a los tiburones de la potencialidad de su negocio.

Quiero relatar el testimonio de un técnico que asistió a una ronda de inversión para realizar el registro fotográfico del tanque de tiburones con un grupo de emprendedores de población migrante.

Me dio mucha pena la señora. Ella era venezolana, estaba nerviosa desde el principio, hizo toda su presentación llorando. Estaban allí los inversores, ellos no podían hacer nada, pero también estábamos no sé cuántos técnicos y ninguno hizo nada. Empezó su presentación llorando y la terminó llorando. Claro que le fue mal, ya quedó de plano descartada. Es que para ella no era solo una presentación, parecía que para ella era algo de vida o muerte (Comunicación personal con técnico de ONG que trabaja con emprendedores migrantes, julio 2022).

Le pregunto si hubiera sido posible parar su presentación, darle tiempo y que ella volviera a presentar al último. "...No se nos ocurrió a ninguno de nosotros porque una de las cosas que nos dijeron cuando iba a empezar todo es que dejemos a un lado los sentimientos, que no nos dejemos llevar por la sensibilidad, que había que ser imparciales y analizar las mejores propuestas, pero tampoco era para dejar que esto pasara".

Vale preguntarse por otras estrategias posibles en las que las rondas de inversión consideren de manera interseccional al emprendedor, que permitan mirar el alcance o limitaciones de su plan de negocio desde la condición humana que lo atraviesa, desde su contexto e historia de vida que condicionarán su manejo del lenguaje, su capacidad de hablar en público, sus habilidades blancas de comunicación verbal o no verbal, su misma propuesta de negocio, porque como vimos, los emprendimientos por necesidad se hacen desde lo que la gente tiene a mano, con los recursos que poseen. Es decir que, en una condición vulnerable, la propuesta de

emprendimiento estará sujeta también a vulnerabilidades que deben ser consideradas como factores de riesgo: género, pertenencia étnica, marginación, violencias, condiciones migratorias y de refugio, acceso restringido a servicios básicos, riesgo de calle, riesgo de trata y trabajo sexual forzoso, entre otros.

Algunas de las emprendedoras entrevistadas muestran cómo ellas han buscado el acceso a recursos económicos que no poseen a través de espacios como el tanque de tiburones. Tres de ellas se han presentado a estas rondas de inversión. En su experiencia fue una presentación positiva porque lograron acceder a un presupuesto inicial que no poseían. En el caso de Lady, Ana y Adela este capital inicial osciló entre los 500 a 3000 dólares. Cuando les pregunto a qué creen ellas que se debe este resultado favorable me comentan:

Tuvimos capacitaciones con la OIT: sí, sí eran muy buenas porque daban enfoques de todos los puntos entonces de ahí poco a poco ya fuimos generando el plan financiero, entonces tengo el plan completo financiero desde el marketing, aquí está la idea de negocio, las fortalezas, debilidades de la investigación de mercados, el producto, el precio en la plaza, la promoción bueno, todo... Lo que hacemos nosotras es evaluar las propiedades organolépticas y en base a la receta que tenemos en el contenido nutricional establecido (Entrevista con la autora, 2022).

Adela, al igual que otros emprendedores finalistas llega a las rondas de inversión con capitales previos: un trabajo previo, con un conocimiento técnico científico y experticia anterior a formación de emprendedores: “decidí optar por el emprendimiento porque de alguna manera me iba a ayudar tanto en la parte económica, y también iba a poder realizar lo que ya había estado investigando desde hace vario tiempo”.

Su conocimiento extenso en la formulación química de la galleta canina, el manejo de una escritura académica fluida por su formación de pregrado, las redes de contactos para el acceso a la maquinaria por la que no tiene que pagar más que un bajo costo de agua y luz, entre otros factores, sumaron a una presentación fluida del plan de negocios en las rondas de inversión que le dio acceso al capital semilla. Este conocimiento especializado, además de sus contactos le garantizan que sean acreedora a un monto inicial al que pocos emprendedores por necesidad logran acceder.

Entonces, ¿Quiénes llegan al tanque de tiburones, y quiénes acceden al capital semilla o a una inversión inicial por parte de los financistas? En el caso de mis interlocutoras el camino al tanque de tiburones estuvo marcado por quienes poseían habilidades técnicas y habilidades blandas al momento de realizar su defensa del plan de negocios. Las emprendedoras por

necesidad no deben ser leídas como un grupo homogéneo, pues se ven las diferencias entre el mismo grupo de emprendedoras en espacios como una ronda de inversión.

Si bien en el ecosistema emprendedor desde una mirada formalista se reconoce el peso de las relaciones humanas en la economía, las consecuencias de esta lectura son problemáticas para el impulso de los emprendimientos como se plantea, en el caso de Ecuador desde la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación, AEI. Mirando las redes y relaciones, y retomando la problemática del capital social, una lectura tradicional llega a pensar el capital social como si este estuviera aparte del sistema articulado de capitales que más bien reproducen la diferenciación social; además se cosifica el concepto; finalmente lo vacían de historia, pues la relación social y la estructura social, así como su función instrumental quedan borradas (Narotsky 2010, 8). Con ello quiero poner la atención en que la desigualdad de capitales entre emprendedoras está presente en las redes de relaciones desiguales, en los vínculos y alianzas sociales que no están alejadas de su contexto económico, académico, familiar y comunitario. El capital social sería un factor problemático y no un aliado directo que necesariamente hace despegar un emprendimiento por necesidad hasta convertirlo en un emprendimiento por oportunidad.

Esta lectura permitía comprender el capital social (como el que se pone en juego en la actividad emprendedora) como ese conjunto de recursos relacionales ligados a las redes de pertenencia que crean estratificación social y que reproducen las desigualdades, mientras que la visión actual de las rondas de inversión o espacios como los tanques de tiburones se desentienden de esta problemática y consideran que la formación por sí sola es una estrategia de movilidad social, universalmente accesible, similar y equiparable entre todo emprendedor por necesidad.

5. Cuestionamientos a las disposiciones emprendedoras: maneras propias de ser y hacer emprendimiento

La subjetividad se construye en relación y tensión pues el sujeto toma lugar en las relaciones de poder y dependencia que son parte de la subjetivación (Perilleux 2008, 137). En este sentido el capítulo anterior mostró algunas de las cualidades y atributos que modelan los mandatos y disposiciones de ese “deber ser” emprendedor y que mis interlocutoras han asimilado o aceptado como maneras propias de ser emprendedoras. Mostré características personales que se le atribuyen al emprendedor ideal y que permean una parte del discurso que tienen del emprendimiento; quiero exponer ahora cómo este discurso no es homogéneo, y

cómo en sus propias reflexiones analizan y redefinen estos mandatos de cómo debe ser el emprendedor y de cómo se debe hacer el emprendimiento.

Retomando los conceptos, para entender la construcción de la subjetividad emprendedora una de las categorías que he considerado pertinente son las maneras de hacer:

refieren, pues, a los sujetos actuantes y su accionar, a las prácticas a través de las cuales los sujetos se reapropian de las disposiciones o trabajan sobre ellas, a las acciones donde se observa qué hacen los sujetos con lo que son, con lo que tienen y con lo que pueden. Estas maneras de hacer están íntimamente entramadas con las maneras de ser (Cabrera 2014, 190).

Es decir, se centran en las emprendedoras y sus acciones al momento de emprender, de manera especial a las acciones en las que se puede ver cómo ponen en práctica, asumen o cuestionan estas disposiciones emprendedoras, acciones y destrezas que las emprendedoras llevan a cabo y se despliegan desde los recursos que ellas ya poseen o tienen a mano; las decisiones y acciones que toman desde lo que ellas son en su condición más subjetiva; y las estrategias que pueden activar frente a las limitaciones que enfrentan al momento de emprender, “es decir, lo efectivamente posible —resultado de los determinismos y la indeterminación, los condicionamientos y la creatividad—”(Cabrera 2014, 199).

Veamos entonces las maneras de ser y hacer emprendimiento en sus propios términos.

5.1. Ser jefa de una misma: una manera de enfrentar el desempleo y la precariedad

Qué implica, por ejemplo, para mis interlocutoras que el trabajo ideal sea el trabajo emprendedor. Es un trabajo ideal al que se llega luego de una búsqueda incesante de oportunidades laborales que no han dado resultado, un tiempo extendido de aplicaciones laborales con un perfil profesional cualificado, una condición familiar de desempleo o falta de recursos que necesita de alternativas económicas urgentes para el sostenimiento de todo un grupo familiar. Siguiendo a Bröckling es un ideal de realización personal que empieza a alinearse con el trabajo por cuenta propia, pues está justamente entre las opciones de generar ingresos “*efectivamente posibles*” (2015).

Quiero enfatizar que la disposición emprendedora es que ellas asuman el emprendimiento y lo abracen completamente, pues ser jefa de una misma es esa meta cultural a alcanzar, pero ellas combinan las dos lógicas: el trabajo formal bajo contrato y el trabajo emprendedor como en caso de Ana, Adela y Jenny. Con esta manera de emprender garantizan una doble provisión de recursos: el sueldo a final de mes y un ingreso extra que les permite solventar las

necesidades del hogar, así como invertir parte de ese ingreso en las nuevas necesidades que van surgiendo en el emprendimiento.

Ana cuenta estas dificultades vividas como evidencia del esfuerzo realizado para sostener dos trabajos. En el caso de Ana, al igual que Jessy, emprender no significa dejar de lado su fuente de ingresos económicos resultado del trabajo estable, pues este es el que costea el emprendimiento de la familia. El trabajo por cuenta propia para ambas sería sinónimo de realización ya que piensan en su emprendimiento consolidado a largo plazo como un sueño personal y familiar a alcanzar. Ahora bien, en su experiencia diaria, es el trabajo en relación de dependencia el que sostiene este sueño de autonomía, alimenta la acción emprendedora de Ana pues garantiza la compra de la maquinaria como la empacadora; garantiza la provisión de recursos para el hogar y para el mismo emprendimiento en el caso de Jessy, recursos que son ocasionales, pero ofrecen un soporte extra para ciertas necesidades pequeñas del hogar.

En otras palabras, la combinación de estas dos formas de empleo, de estas dos lógicas económicas muestra cómo ellas se adaptan a las disposiciones emprendedoras. Al acomodar ambas formas de trabajo, emprendimiento y empleo estable, garantizan una fuente económica de ingresos constante que se nutre de la provisión adicional de recursos que pueda proporcionar el emprendimiento.

Una vez en el emprendimiento mis interlocutoras aprenden a ser sus propias jefas, y como mostré en el capítulo anterior esto requiere la gestión del esfuerzo propio junto con la puesta en escena de una serie de atributos y cualidades asimiladas del discurso emprendedor, pero ahora quiero mostrar cómo también redefinen el ser jefas en sus propios términos. Como señalaba Ana ser su propia jefa no le resulta fácil, “no se descansa, no se duerme de la preocupación de que tengo que sacar o muchos productos o no tengo a quien vender, entonces si es si es bien difícil (en entrevista con la autora, 2022). Esta gestión del tiempo y energías no se va a ver libre del estresante ritmo laboral, o de las problemáticas que plantea la gestión, vigilancia y evaluación de uno mismo (Santos Ortega, Serrano-Pascual, y Borges 2021) pero parece compensarse para ellas con la posibilidad de gestionar ese esfuerzo para el crecimiento del negocio propio o familiar.

Además de la crisis estructural que ha llevado a una gran cantidad de mujeres en situación de desempleo a emprender, también está presente el malestar en la esfera del trabajo formal, en el empleo tradicional, que se suma a los factores que tienen que ver con el auge y aceptación del emprendedurismo. Como señala Llosa, el trabajador precarizado queda expuesto a su

suerte incluso en el entorno del trabajo formal que exige una serie de características inespecíficas en un ambiente laboral de incertidumbre, altas demandas y frustración que conlleva el malestar del sujeto responsable (Llosa et al. 2018) Este sujeto precarizado en el empleo bajo contrato escoge entonces otras alternativas posibles, siendo el emprendimiento para el caso de mis interlocutoras una opción viable para enfrentar la precariedad del trabajo fijo.

En el caso de Ana, Adela y Jessy si bien el trabajo en relación de dependencia se da en condiciones de menor o mayor precariedad, les proporciona un ingreso que les permite inyectar cierta cantidad de capital de inversión al negocio, como es el caso de Ana:

Nosotros al inicio nos financiamos solo con mi sueldo... con mi sueldo porque mi esposo utilizaba para otras cosas, o sea, para gastos de la casa mismo, pero no podíamos contar con él, entonces, ¿qué hicimos con mi sueldo? Sacábamos una parte de mi sueldo, comprobamos material prima, la empacadora, por ejemplo (en entrevista con la autora 2022).

Así mismo sucede en el caso de Adela, aunque no tiene un trabajo estable tiene otras fuentes de ingresos adicionales al emprendimiento:

No es que este sea mi fuente única de sustento, sino más bien, este es mi proyecto que yo estoy tratando de sacar adelante...yo trabajo en un proyecto de capacitaciones, esa es una cuenta de ingreso, la segunda es también que a veces doy clases de química de algunas materias virtuales o presenciales, también es mi otra fuente, de ingresos y mi otra fuente de ingresos actualmente, que se dio la oportunidad, es el en el área de coordinación de una fundación (Entrevista con la autora, 2022).

Ahora bien, en el caso de Jessy, aunque el emprendimiento tiene un fin económico, por el bajo ingreso que recibe del negocio propio ella lo ha resignificado como un hobby del que toma una pequeña entrada extra de dinero: “yo pienso que esto es como un hobby con un ingreso de dinero, no con una meta económica. Póngase, bueno, este voy a trabajar medio turno y el otro para dedicarme al emprendimiento, no le veo esa tal ganancia” (entrevista con la autora, 2022).

Sus emprendimientos siguen siendo por necesidad, en algunos casos de solventar completamente la economía familiar, mientras que en otro es la necesidad de generar una provisión adicional de recursos que permita cubrir las necesidades básicas de reproducción de ellas y sus familias que no alcanza a cubrir el salario mensual. En todo caso están conscientes de la importancia de tener un ingreso estable mes a mes que les permite organizar esa

provisión de recursos. Si bien estas tres emprendedoras valoran su negocio propio y lo escogen como su actividad económica ideal, en la práctica mantienen su fuente de ingreso estable, ya sea en trabajos de media jornada, o el trabajo de tiempo completo, dedicando al emprendimiento el horario de las tardes, noches y fines de semana.

Pero en el caso de las otras dos interlocutoras, Lady y Emily, su dedicación al emprendimiento si es una actividad de tiempo completo. Desde el momento de iniciar el emprendimiento no tenían trabajo bajo contrato, y optaron por no continuar con la búsqueda de trabajo en el mercado laboral. En su caso está presente la necesidad del sostenimiento del negocio para el sustento de ellas y sus propias familias. Si bien pareciera que tienen un menor margen de provisión de recursos, prefirieron el emprendimiento con dedicación total porque consiguieron generar un ingreso variable pero continuado en el tiempo, y sobre todo privilegian otras razones “no económicas”. Así lo muestra Lady cuando le pregunté: -Si pudieras escoger, por ejemplo, entre seguir con el emprendimiento y tener un trabajo por contrato, cuál escogería:

Yo continuaría con el emprendimiento más que todo por el espacio que se genera con el equipo(familia) porque como decía en un trabajo es muy estresante más que todo por el tema de los compañeros, yo no puedo escoger los compañeros que me tocan, en cambio en un emprendimiento, si puedo decir: chévere contigo quiero hacer sociedad o contigo quiero trabajar... como decía no se tiene como ese pago que llega el fin de mes, pero yo prefiero el tema del emprendimiento principalmente por eso, por el equipo y el ambiente que se genera ahí(en entrevista con la autora, 2022).

Emily escogería también su emprendimiento, porque lo describe como su legado. Es un negocio que está levantado para que tenga continuidad familiar. Además, el emprendimiento le proporciona una satisfacción personal y el ejercicio de su profesión de Chef, pues la preparación de alimentos en una de las actividades que realiza para la venta de ollas. En esta actividad pone en práctica sus conocimientos y experiencia culinaria de manera frecuente. Como su formación es en gastronomía esto le ha facilitado llegar a las familias para la venta de las ollas, este mismo recurso que ella y su equipo ya manejan, la preparación de alimentos, está siendo implementado como una actividad adicional que les permita seguir generando ingresos cuando las ventas están bajas, me dice, es bueno tener un plan B.

Entonces, ser empleada fija y ser también emprendedora es una manera que han encontrado de hacer emprendimiento. Si ser emprendedoras, ser empresarias de sí mismas, ser sus propias jefas es un mandato, las emprendedoras han calibrado esta posición en el mundo del trabajo

que habitan. Desenvolverse en ambas esferas es una estrategia que permite a algunas de mis interlocutoras que el trabajo estable sustente la construcción de su negocio propio. Y en el caso de quienes escogen el emprendimiento a tiempo completo su decisión está atravesada tanto por los recursos constantes que proporciona el emprendimiento como por razones no económicas, como el trabajo con la familia, la realización personal y profesional que depositan en su emprendimiento.

Aprender a ser jefa de una misma implica no solamente redefinir el emprendimiento a sus necesidades y posibilidades, sino también adaptar algunos de los mandatos del emprendimiento como es el tema del riesgo que presento a continuación.

5.2. Una manera de reducir riesgos: hacerlos progresivos y buscar información

“No te lances de cabeza a la primera”, dice Lady. En su práctica emprendedora, al tomar decisiones las mujeres construyen, reciben y redefinen las disposiciones y mandatos de manera activa, pues los emprendedores no son meros depositarios de estos discursos. Si bien algunas de estas características son aceptadas sin controversias, otras disposiciones hacia los emprendedores son resignificadas y cuestionadas, como la toma de riesgos. El modelo del emprendedor lo caracteriza como una persona arriesgada e intrépida (Rodríguez López y Borges Gómez 2018).

Vale aclarar que en el caso del espacio de formación no se promueve una toma irresponsable de riesgos, pero se mantiene la disposición del ecosistema emprendedor de que la persona que emprende debe ser arriesgada, pues esta es una cualidad altamente valorada al momento de tomar decisiones de negocios e inversión. Esta información está presente en las acciones pedagógicas que tienen que ver con el test del espíritu emprendedor, o con los contenidos de los emprendedores modelos que mostré más arriba. El espacio de formación estudiado matiza parcialmente esta toma de riesgos.

Este componente de riesgo se reduce, para ellas, al tomar riesgos “poco a poco”, es decir riesgos progresivos junto con tener información financiera. Mis interlocutoras ingresaron a los espacios de formación con la intención de adquirir conocimientos financieros (capital académico al que no habían tenido acceso previamente), pero además en la búsqueda de capital económico, capital semilla, para iniciar el emprendimiento o que este despegue. Ambas estrategias les ayudarían a reducir el riesgo o a su vez tomar riesgos progresivos.

Lady, Jessy, Adela, Emily, Ana, consideran que además de las características personales, como el ser arriesgadas, valientes, resilientes, la persona que emprende debe tener la

información financiera adecuada, oportuna y clara para poder conseguir sus metas. Es importante tener información, pues:

el emprendedor busca información también porque antes de iniciar un emprendimiento este tema de buscar información -de que el proyecto que voy a realizar si está bien-... Y el otro punto es el medir riesgos, muchas veces como emprendedores no medimos riesgos. Como saben decir: ¡este negocio está buenísimo, me lanzo de cabeza y sin casco! Pero ya cuando estamos ahí, no tuvimos la información necesaria para desarrollar el proyecto (Entrevista con la autora, 2022).

Tener información y medir riesgos, son formas en las que mis interlocutoras gradúan los mandatos impuestos sobre el emprendimiento. Si bien una de las maneras de ser emprendedor implica mirarse a sí mismo como una persona intrépida desde una cualidad personal desarrollada o a desarrollar, la valentía, ellas redefinen esta disposición al posicionar la importancia de la información, siguiendo con el testimonio de Lady ella se pregunta

Qué riesgos voy a tomar: digamos que estamos haciendo una empresa de procesamiento de chifles y decimos -voy a poner a tal precio y no nos damos cuenta que el aceite ya subió de precio y nosotros seguimos dando al mismo valor de antes. Entonces tal vez por cumplir con la clientela o tal vez por cumplir con la demanda, nosotros no asumimos ese riesgo y al final solamente por vender no hicimos el cálculo y salimos de números rojos, entonces el otro punto sería ese el medir riesgos (Entrevista con la autora, 2022).

El discurso de autoayuda financiera que permea los espacios no formación no plantea tomar aleatoriamente cualquier alternativa de negocio o emprendimiento, lo que motiva es la toma rápida de estas decisiones, que asegure las oportunidades al momento en que se presentan, allí radica el riesgo. Como las emprendedoras por necesidad procuran cuidar el capital de inversión del que disponen, esta toma rápida de decisiones de negocio con un alto grado de inseguridad no ha sido una posibilidad para ellas. Mis interlocutoras han tenido un proceso largo y sostenido de ideación de su emprendimiento, tiempo invertido en la formación, así como pruebas a pequeña escala, desde las cuales se han ido expandiendo paulatinamente, es decir una toma de riesgos progresiva.

Ana empezó a vender alitas solamente a sus familiares y amigos hasta poder elaborar la fórmula adecuada del aliño y tener mayor salida; Adela empezó haciendo las croquetas de perro para su ser consumidas por los animales de personas cercanas a su entorno, quienes le daban sugerencias y recomendaciones; Jessy al igual que Lady iniciaron en una escala muy

pequeña de redes de contactos propios; Emily en cambio redujo el riesgo al empezar gradualmente bajo la orientación de su hermano que tenía experiencia previa.

Las emprendedoras valoran e interiorizan las cualidades y atributos como la disciplina, valentía, y a la vez asumen esta valentía y la toma de riesgos en un tiempo más pausado que les permita el acceso a la información que ellas no disponen, como los conocimientos financieros que les permitan analizar el encaje del producto en el mercado. De manera activa buscan el acceso a esta información que no poseen, para desarrollar esta habilidad técnica de toma de decisiones financieras.

Aunque las emprendedoras tienen un posicionamiento claro sobre la persona emprendedora como alguien que sale de la zona de confort, han encontrado un punto intermedio entre los riesgos financieros y el mandato de salir de esta zona. Para algunas de ellas la decisión de reducir los riesgos fue anterior a su ingreso al espacio de formación. Algunas de ellas asisten al curso como el camino para reducir esos riesgos antes de hacer una inversión significativa, incluso antes de iniciar el emprendimiento fuera de sus redes de contactos, o en las etapas iniciales de ideación.

La medición de riesgo también será un tema abordado en la formación emprendedora, pues forma parte de la planificación oficial. Este es un caso que permite ejemplificar cierta ambigüedad de los mandatos emprendedores “Sé arriesgado y valiente, pero no demasiado”, Ante estas imprecisiones de la propia cultura emprendedora mis interlocutoras escogen estar informadas. En este sentido Jessy me cuenta: “Es muy cierta esa frase que dice por ahí que el conocimiento es poder, porque si por lo menos yo llegué a conocer muy bien mi emprendimiento. Llegué, aprendí tanto...” (en entrevista con la autora, 2022). Este conocimiento financiero, técnico y administrativo ha marcado un parteaguas en la manera en cómo concibe los recursos económicos de su propio negocio. Ella no se ve a sí misma como una persona motivada, a quien la motivación le basta, “la motivación es importante sí, no basta, no lo es todo”. Para medir riesgos aplica una estrategia consciente, una decisión pensada: es parte del espacio de formación pues le brinda el acceso al conocimiento administrativo y económico que desconocía.

Esta tensión presente en la redefinición de algunos de los mandatos del “deber ser” emprendedor muestran con mayor claridad este campo de fuerzas del emprendimiento que plantea Bröckling, pues se dan a los individuos una serie de disposiciones confrontadas (Bröckling 2015, 20), frente a las cuales las emprendedoras toman decisiones, como en el

caso del riesgo, asumido gradualmente a través de ensayo y error con sus iniciativas emprendedoras. Esta adaptación del riesgo también se puede conectar con emprender y trabajar al mismo tiempo en relación de dependencia. Al tener una fuente de ingresos fijo y no depender completamente del ingreso del emprendimiento, disminuyen el riesgo de la acción emprendedora. También reducen de esta manera fuentes de endeudamiento externas porque es el propio sueldo el que se usa como capital de inversión. Si bien consideran como importante ser emprendedoras valientes y arriesgadas, deciden afinar este mandato accediendo a educación financiera que les permita tomar riesgos sin abandonar su trabajo remunerado.

Profundizando en el tema de la información financiera, esta es una herramienta les permitiría tomar estos riesgos de manera informada. Quiero dar a notar que, en el caso de mis interlocutoras, su emprendimiento en la práctica es una acción que toma mano de sus conocimientos previos, pero ¿qué pasa con los conocimientos financieros que no poseen para poner en marcha el mismo emprendimiento? Ellas buscan y se insertan en espacios de formación para tener los conocimientos de emprendimiento que no habían adquirido en su formación previa o que en su historia de vida no estuvo presente.

Lady, consciente del esfuerzo de su emprendimiento familiar por ganar más clientes, se encuentra con la paradoja de que pese a haber aumentado las ventas de su servicio, no logra alcanzar los ingresos deseados. Ella define esta dificultad como “administración”, para reducir los riesgos del crecimiento de su emprendimiento está aprendiendo estas habilidades de administrar el negocio porque a mayor esfuerzo personal o familiar esta encrucijada no se resuelve por sí sola. Necesita capital para inyectar presupuesto al emprendimiento y que este pueda crecer. Ahora está consciente de que no posee estos recursos y busca el apalancamiento de su negocio, ya sea a través de instituciones públicas, privadas o de los denominados “inversores ángeles”.²⁶

No es cuánto se gana porque yo me doy cuenta que entre más familias(usuarios) vamos sumando, no entiendo por qué cuando teníamos uno o dos familias igual nos alcanzaba, pero y ahora que hay más familias igual tengo menos(ingresos) entonces digo: cómo es eso, al final no es cuánto está ganando, sino cuanto al final se está administrando. Cómo, por qué, cómo que no hay, o sea, ni para la gasolina, ¿o sea qué cobro mal? qué es lo que está pasando entonces. Nosotros podemos hacer (la

²⁶ Son empresarios, corporaciones, fondos de inversión corporativos o de personas particulares que buscan invertir en emprendimientos novedosos y con potencial de encaje en el mercado a cambio de poder ser accionista, es decir, de poner recibir un rédito cuando el emprendimiento empiece a recibir ganancias

administración) De hecho es lo que estoy aprendiendo ahorita que nadie en el emprendimiento está haciendo eso (Entrevista con la autora, 2022).

Administrar los recursos de un emprendimiento no se realiza en los términos formales, pues los ingresos suelen estar destinados a una caja chica común de la que se toman montos pequeños diarios y constantes para el gasto cotidiano en alimentación, transporte, salud. Este tema fue presentando por el espacio de formación como un serio problema de la administración financiera de los emprendedores. Pero para los casos como el de Lady y mis interlocutoras el problema está en no contar con el capital de inversión, porque la administración por caja chica les ha proporcionado el sostenimiento familiar diario. Lo que hacen con la formación financiera es administrar la caja chica con mayor rigor y registro de los ingresos y egresos en lugar de eliminarla.

En el caso del emprendimiento de croquetas de Adela, para ella y sus colegas la administración consiste en saber usar y redirigir ciertos recursos obtenidos de fuentes externas como son el capital semilla, y aprender a administrarlo significa para ellas adquirir las capacidades de planificar el uso de ese dinero y evitar el cierre del emprendimiento

como nos comentaban de los emprendimientos del 100% de emprendimientos, pongamos el 90% terminan antes de los cinco años. Hay algunos factores, claro, el tiempo, las circunstancias propias, la parte económica que mantiene el emprendimiento..., pienso que lo principal es bueno tener la idea de qué se va a hacer, la segunda visualizar de dónde podemos obtener esos recursos” (Adela, en entrevista con la autora 2022).

Lo que hacen las emprendedoras en relación al conocimiento es buscar los espacios de formación gratuita ofertados sobre todo por instituciones gubernamentales o municipales, además se prefiere los espacios con cercanía de su vivienda, o con facilidad de acceso virtual como el caso de los espacios de formación en línea. Quiero detenerme en esta búsqueda de los espacios y las acciones que se toman para encontrarlos.

Lady inició esta búsqueda de información y espacios de formación frente al desempleo:

tuve que irme parando porque no había como, de hecho, iba buscando grupos, yo estaba buscando estos colectivos (grupos de emprendedores). Pero la pandemia fue el tiempo... el despegar, como que se dio, pero estaba preparada para eso también... Yo creo que ese tiempo más que todo fue de buscar empleo y formación de liderazgos... Yo me inscribí en talleres de formación de liderazgo, de emprendimiento, de desarrollo personal, hice también lecturas (en entrevista con la autora 2022).

Para acceder al espacio de formación de emprendedores, Adela nos detalle el proceso de ingreso:

Sí hubo varias etapas, en la primera fue la postulación inicial, en donde me parece que postularon cerca de 14.000. y si no me recuerdo mal, pero si fue un número grande de emprendedores. De estos 14.000 escogieron cerca de 4.000 que fue la etapa inicial de formación, luego de esto se hizo la otra capacitación con la OIT ya, se hizo la capacitación y luego de esto se defendió el plan de negocio. Esto me dio una idea de si es que voy a tener ganancia o pérdida de mis productos, por ejemplo (Entrevista con la autora 2022).

Adela describe su proceso de búsqueda, ingreso y culminación en el espacio de formación. Las cifras de los emprendedores que ingresan son elevadas. Le pregunto sobre cuántas de estas personas fueron ganadoras del capital semilla, me responde: -En la primera convocatoria fuimos 96 ganadores de 14.000-. En el ejemplo que da Adela solamente el 0,7 % de los emprendedores que se postularon tuvieron acceso a este recurso.

En el caso de Anna y Jessy el acceso al espacio de formación se dio por la facilidad de las clases en línea. Como ambas tienen trabajos formales, poder conectarse a las clases virtuales les permitió no descuidar su jornada laboral. Después de postularse en línea fueron admitidas en un grupo de 150 personas aproximadamente.

A mí me encantó conocer mi emprendimiento. verle como que, un poquito más allá llevando estos conocimientos, esta teoría a la práctica. Me gustó mucho también conocer y ver, palpar la situación de otros emprendimientos y como que compararlos un poco en la situación con el mío (en entrevista con la autora 2022).

En el caso de Emily su acceso al espacio de formación estuvo facilitado por la empresa de venta de ollas que es la que oferta el servicio de capacitación en atención al cliente. Esta formación también fue gratuita. Su hermano, quien ya había participado de esta formación, la pudo orientar en las fases iniciales. Cuando le pregunto a Emily sobre la forma en que se vinculó a la capacitación me responde:

[...]Cuando yo empecé a hacer esta capacitación, tú no tienes un sueldo fijo...como al inicio me empecé a capacitar yo no veía dinero e incluso me iba a pie, incluso creo que hasta por seguridad me iba a pie, regresaba, a pie, por lo que daba recelo de eso (de los buses en pandemia), y porque también no tenía ni siquiera para el pasaje, o sea creo que fue tanto romperse a uno mismo en todas las áreas, económicas, físicas y emocionales que dije bueno, vamos a intentar(Entrevista con la autora 2022).

Entre las acciones principales que se realizan en la formación está la elaboración de un producto concreto que cada emprendedor debe trabajar por cuenta propia, con asesoramiento de un técnico financiero: el plan de negocios. Es un componente al que las emprendedoras le asignan gran peso: “Pienso que este plan de negocio igual es de lo vital porque nos da toda la parte incluso de la estimación de ventas, la estructura organizacional que usted va a tener tanto en su emprendimiento también nos daba una proyección de las utilidades, digamos, proyectadas a un año”, afirma Adela.

En la misma línea Lady reitera una valoración positiva de este aspecto puntual de la formación que le han permitido aclarar los temas de cálculo, ver los puntos débiles del emprendimiento como no tener una meta clara y no tener una proyección del negocio (Entrevista Lady, junio 2022). Ni su hermano, ni sus padres tenían conocimientos del plan de negocios, a pesar de que ya llevaban varios meses de ejecución del emprendimiento. Trataban de realizar las cuentas de ingresos y egresos de manera manual, pero cuando las cifras empezaron a ser contradictorias vieron la necesidad de entender a detalle las cuentas. El plan de negocios les permitió evaluar el emprendimiento en curso, pues para atender a más clientes necesitaban expandir su capacidad de cobertura y para ello hacía falta capital semilla.

En el caso de Adela y Lady acceder al espacio de formación fue una estrategia tomada con el emprendimiento en curso, que además se beneficia de su formación académica y de sus áreas de especialización y experticia. El espacio de formación le da mayores posibilidades de que “el emprendimiento sea exitoso”. Entonces el acceso al conocimiento es fundamental para mis interlocutoras. En sus maneras de hacer emprendimiento se ve una búsqueda constante de información; son ellas quienes contactaron con los espacios de formación de emprendedores que se ofrecieron de manera gratuita durante de pandemia; ellas elaboraron un plan de negocios bajo la supervisión de un asesor técnico; empezaron a poner en práctica el registro organizado de ingresos y egresos; establecieron las metas de ventas que desean alcanzar en un periodo determinado de tiempo; además tienen información más precisa de los montos exactos de los gastos de producción incluyendo el costo de mano de obra de ellas y sus familias.

De la mano de la información financiera, toman riesgos “poco a poco”, expandiendo el emprendimiento y tomando riesgos iniciales dentro de su propio entorno y redes de contactos. Así mismo emprender a la par de sostener el trabajo estable reduce para algunas de ellas el riesgo de la acción emprendedora.

5.3. Innovar, emprender: “Una manera de sacarle provecho a lo que yo sé hacer”

Una manera propia de hacer emprendimiento consiste en enfrentar la falta de recursos y contactos estratégicos movilizándolo y recursos propios, sacándole provecho, en palabras de Jenny, a lo que ellas ya saben hacer. Esto impactará en la redefinición que hacen las emprendedoras de la innovación. En el capítulo anterior mencioné el problema de estos capitales sociales que pueden ser dispares, ahora más bien quiero mostrar cómo ellas redefinen la innovación desde este accionar emprendedor con sus propios recursos y capitales.

Como ya se ha visto hasta ahora, los emprendimientos que inician por necesidad pocas veces cuentan con una inyección de capital al momento que arrancan. Jessy, al igual que Lady, ponen sobre la mesa la materialidad del emprendimiento, pues poseer características emprendedoras subjetivas no les resulta suficiente para obtener recursos económicos o acceder a los capitales sociales que no tenían previamente.

Las emprendedoras entienden el “hacer con lo que se tiene a mano” como: “Es buscarle el provecho de lo que yo sé hacer para sacarle un pequeño beneficio económico”, plantea Jessy (Entrevista con la autora, 2022) y “Era empezar a moverme con lo que yo sabía que era mi formación en Agronomía” (Lady, Entrevista con la autora, 2022).

En el caso de Jessy, ella emprende con lo que sabe: tejer. Además de que la lana, hilos y agujetas son un material que tenía a disposición en casa por su propia afición a este oficio. Quién le enseñó a tejer fue su abuela, y Jessy a su vez le enseñó a su hija para iniciar el emprendimiento (Diario de campo, 2022).

“Con eso comenzamos, sí... Yo aprendí a tejer, tendría como unos 22 años más o menos cuando mi abuela me enseñó entonces, claro, yo empecé a hacer tapetitos, cosas así sencillas para la casa, pero era cosas para mí, para nuestro uso familiar” (Entrevista con la autora, 2022).

Desde estos conocimientos previos y los nuevos por adquirir las emprendedoras buscan sostener en el tiempo su actividad económica, conseguir unas ventas mayores que lleguen a ser continuas y que les permitan generar ingresos mensuales para ellas y sus familias. Desplegar estas acciones no necesariamente significa que logren mantener el emprendimiento a largo plazo, ni tampoco hacerlo crecer dentro de una lógica tradicional de mercado, así lo explicita el mismo personal técnico de los programas de emprendimiento:

Al ser un emprendimiento de necesidad y no de oportunidad, es que muchas veces terminan manteniéndose en un mismo nivel, sin una posibilidad de desarrollarse,

generar empleo, mayores ingresos, entonces ese es el problema. ¿Cómo hacer que estos emprendedores primero identifiquen oportunidades en nuevos nichos de mercado, arranquen con un componente innovador y por otro lado aquellos que ya han empezado a emprender, cómo les añaden innovación a sus emprendimientos? (vía telefónica con la autora 2022).

Ahora bien, en el caso de Adela y Lady se hace lo que se tiene a mano en función de su formación profesional previa que las dota de conocimientos técnicos aplicables a su decisión emprendedora, pues además del interés de servicio a la comunidad que ambas reiteran tiene su emprendimiento, también se ve la puesta en marcha de los conocimientos que ya dominan. Adela usó su tesis de pregrado para elaborar una fórmula de deshidratación de alimentos descartados por restaurantes y supermercados. Este proceso de deshidratación le permite elaborar croquetas artesanales para perros. Lady, en la misma línea, usó sus conocimientos de Agronomía para compostar los residuos orgánicos de sus vecinos y vecinas en el patio de su casa, luego ofreció este servicio de recolección por fuera de su barrio.

Sobre las croquetas de perro Adela me cuenta que:

ya tenemos nuestra proporción, es de la fórmula establecida, que eso fue lo que hacía en la investigación que iba a ser para la tesis. Lo que hicimos (con la fórmula elaborada) fue aplicar a los fondos de emprendimiento de la institución y fue la primera convocatoria para poder tener la capital semilla y comprar los equipos para procesar de una mejor manera y obtener nuestras galletitas (Entrevista Adela, 2022).

Decidir emprender desde los conocimientos ya adquiridos, como los conocimientos familiares de Jessy, o los conocimientos académicos o profesionales previos, como Adela y Lady puede o no entrar en tensión con el componente de innovación definido desde la teoría económica formal. Desde la corriente evolucionista de la innovación, la acción emprendedora innovadora genera una discontinuidad y con ello desplaza un estado anterior de la esfera industrial, esto no está al alcance de los emprendimientos por necesidad de mis interlocutoras. Esta definición se puede aplicar parcialmente a la innovación del producto, en la apertura de nuevos mercados, o en el uso de nuevos materiales, pero no hay una innovación del proceso pues esto requeriría una inversión tecnológica considerable (Heijs y Buesa 2016, 47).

Desde la perspectiva de sistemas de innovación se ubicaría a las propuestas de emprendimiento dentro de un medio comprendido por: el entorno económico y productivo de mercado en el que se inserta la propuesta innovadora; la investigación científica que sostiene la innovación y el emprendimiento; las empresas y las políticas de instituciones que apoyan

esa innovación, es decir, como conjunto de organizaciones que hacen posible el desarrollo tecnológico económico (Heijs y Buesa 2016, 59-61). La innovación en los términos de las emprendedoras no tiene esta relación de sistema, aunque el esfuerzo es justamente poder crear estos vínculos con el conjunto de instituciones locales, pero no es el punto de partida de una innovación en un emprendimiento por necesidad.

Aunque sus emprendimientos no entren en estas definiciones formales de innovación mis interlocutoras sí le otorgan importancia al componente innovador, y lo ponen en práctica siempre y cuando este pueda ser incluido en su decisión emprendedora: el tejido y bordado, la preparación de alimentos, la venta de ollas, el compostaje, etc., con los recursos de los que disponen y con las estrategias de producción que están a su alcance. Esta forma de entender y ejecutar la innovación no es individual, pues mis interlocutoras Jessy, Emily, Adela, Ana y Lady en su experiencia de emprendimiento moldean el componente innovador de su negocio tomando lo que tienen a mano y tratando de transformar la oferta del producto desde los recursos o conocimientos que ya poseen. Es decir, la innovación pasa a ser situada, particular y única desde los recursos y relaciones de la persona que emprende en un contexto determinado.

Es decir, innovan en los límites que marca la cancha de capital social y económico en la que se desenvuelven, y en su propio marco social y cultural. Emily y Ana tomaron sus conocimientos previos de cocina y gastronomía como un punto de partida sólido, pues con ello pudieron innovar en sus propios términos: en el caso de Emily, la forma en la que se vendían las ollas fue la innovación insertada por ella, pues tomó sus conocimientos de gastronomía para ofrecer preparaciones de recetas en casa a los potenciales clientes de las ollas:

En mi caso iniciamos como una estrategia nueva por decirlo así en la que se ofrecía a cocinados, asesoramiento gastronómico: un chef va a visitar su domicilio, le va a enseñar nuevas recetas para que usted pueda utilizar mejor sus ollas y cosas así. También creo que dependía mucho del conocimiento, como es el caso de un compañero que es chef y en mi caso, entonces era fácil. Casi la mayoría de los vendedores no tienen idea de cocina... Yo empecé así, o sea, dije qué puedo perder, qué es lo que tal vez puede detenerme o que me puede limitar (en entrevista con la autora 2022).

En el caso de Ana su innovación fue el sabor y forma de entrega de alitas de pollo pre aliñadas, al modificar y estandarizar el aliño que preparaba su hermano incluyó entre los ingredientes un producto que ella conocía, el sachá ajo:

Si voy a vender alitas, tengo que buscar algo que me haga diferente: yo que sé, en el sabor, en la calidad de entrega, en el servicio al cliente, en ser responsable cuando te diga qué a tal hora te va a llegar tu producto, te va a llegar de esta manera (Ana, en entrevista con la autora 2022).

Además, Ana tiene conocimientos técnicos de gramaje, pesaje, y fórmulas para elaboración de los productos que le permiten ofrecer el mismo sabor de sus alitas en cada entrega. En los productos alimentarios esta estandarización es clave, sin estos conocimientos mantener el mismo sabor del producto no sería viable, perdería sus clientes, que incluye a pequeños restaurantes que han comenzado a comprar sus alitas pre aliñadas.

Además, la práctica emprendedora de las emprendedoras está asociada con el componente de innovación desde la creatividad que muestran para adaptar sus productos, en sus propias condiciones:

un emprendedor debe ser innovador, verdad, ir cambiando con las necesidades o con lo que le vaya solicitando el cliente, o lo que él vea que se vaya necesitando, por lo menos yo aquí le pongo de ejemplo: nosotras mismas, comenzamos con una idea solo de esta parte de los accesorios (diademas, aretes, tapetes tejidos) y al final bueno, los clientes no se han ido tanto por esa línea, sino más por lo de las camisetas (bordadas) y por artículos (tejidos) para el hogar (Jessy, en entrevista con la autora 2022).

Esta emprendedora ha innovado en sus términos, fue cambiando su oferta inicial de accesorios tejidos como diademas o aretes hasta encontrar un producto con mayor salida a las redes de contactos. Lo que no ha abandonado es la propuesta del tejido/bordado en sí misma, pues esta experticia es lo que posee como conocimiento previo y como habilidad adicional a su formación. Ella plantea con claridad que un “emprendedor para que su emprendimiento sea exitoso debe innovar”, para así poder tener clientes y adaptarse a la demanda de mercado. Jenny al igual que las demás interlocutoras consideran que están innovando, pues han redefinido la innovación en los términos que le son conocidos.

En el caso de mis interlocutoras ¿ha estado ausente de su discurso y su práctica lo que los formadores de emprendedores nombran como la capacidad de identificar nuevos nichos de mercado, y que dentro de ese nicho se establezca el componente de innovación? Lo que he querido mostrar justamente ellas incorporan de manera activa en su práctica el componente

innovador, dentro de sus propias posibilidades de acción, con los recursos y conocimientos que ellas poseen, las cinco emprendedoras han implementado estrategias creativas, con diversos cambios y modificaciones a su alcance en la forma en la que se oferta el servicio o producto. Esta innovación, en sus propios términos, dista de lo que se espera en el ecosistema emprendedor desde la definición shumpeteriana, pues no llega a ser comparable con las innovaciones de alto impacto tecnológico, que son las innovaciones formales que se espera del emprendedor/empresario.

Pero al ser emprendimientos por necesidad ¿es posible que inicien desde la identificación de nichos de mercado? ¿Qué necesitaría un emprendedor por necesidad para identificar esos nichos y para poder desarrollar o no sus estrategias y conocimientos en él? En un caso estudiado en la ciudad de Quito, Vega y Bermúdez encuentran que las mujeres emprenden en la venta de productos cosméticos siguiendo el modelo de otras mujeres vecinas, familiares o conocidas, es decir, es un recurso que tienen a mano (Vega Solis y Bermúdez Lenis 2019). De manera similar en el caso de mis interlocutoras, la decisión de emprender no ha sido pensada en un primer momento desde el nicho de mercado. Jessy considera que puede ser por

falta de ayuda económica porque de pronto que sean emprendimientos más grandes necesitan una mayor inversión económica y entonces cuando ya uno agota como que los recursos propios, continuar se hace más complicado, no. De pronto quizá falta de investigación del mercado de conocer también las necesidades del cliente, de pronto quizá esa sea una de las causas, y el tiempo (en entrevista con la autora 2022).

En el caso de las personas que emprendieron por necesidad, al momento de definir el negocio e iniciar su ejecución, priorizaron las opciones más cercanas a su entorno familiar, a sus conocimientos previos, a los materiales y recursos disponibles en su contexto, innovando dentro de estos marcos de referencia sociales y culturales.

5.4. Hacer emprendimiento desde las redes de contactos

Si los emprendedores por necesidad inician con los recursos que tienen a su alcance, el criterio de emprender en el nicho indicado, con la innovación que se pueda aportar a este nicho, no es un camino neutral para ellos por el capital inicial que esto puede requerir, al menos no con el nivel de lo que he denominado *innovaciones modelo*. Entonces un elemento clave que parece marcar la diferencia de la innovación y despegue del emprendimiento es el capital incluido el capital social. Lo explico a continuación.

No puedo decir que voy a ponerme a vender cascos de bicicletas importados, si es que yo no tengo la facilidad del contacto o la documentación de cómo importar los artículos. Hay que tener bien esa ruta de cómo voy a adquirir el producto y cómo lo voy a procesar (Entrevista a Adela, 2022)

Adela pone énfasis no solo en el capital económico sino en la importancia de poseer las redes de contactos que le permitan la circulación de su producto. Tener la información de esa hoja de ruta para las potenciales ventas es algo que también asocian con la administración, se administran redes de contactos, porque esas redes aseguran la venta, y con ella la provisión de recursos.

Si bien las personas que emprenden tienen una serie de capitales y ven el potencial del capital social como “aliado del emprendedor”, este mismo capital social en lugar de cumplir la promesa de crecimiento económico, ha servido más bien para mantener las desigualdades y profundas brechas estructurales (Narotsky 2010). He mostrado como los recursos, insumos, conocimientos, contactos, que forman parte del capital social de las interlocutoras, se ponen en escena en la actividad emprendedora, y justamente el punto problemático es que no todas las personas, familias o comunidades poseen acceso a los mismos recursos, conocimientos o redes de relaciones, que les garanticen el apalancamiento de su emprendimiento. El capital social de las poblaciones empobrecidas puede ser un capital social también empobrecido. Suponiendo que este capital social pudiera ser fortalecido y aprovechado, como lo anuncian las agencias de desarrollo, el problema no acaba allí, pues los proyectos de desarrollo, ahora ligados a proyectos para la promoción del emprendimiento

reproducen la teoría de la modernización (y la amplifican), entre otras razones, porque si bien es cierto que el capital social inmanente se considera requisito necesario para el desarrollo, también es verdad que para echar a andar ese proceso se indispensable la intervención exterior en forma de financiación, educación y transferencia tecnológica (Bretón 2005, 80).

En el caso de mis interlocutoras, cuatro de ellas han sido parte de un espacio de formación realizado por una institución pública ejecutora de la Estrategia EEIS 2030, cofinanciada por cooperación internacional. Se usan entonces los recursos económicos de la intervención financiera internacional para sostener gran parte del ecosistema emprendedor, destinando además financiamiento estatal para los proyectos de desarrollo y promoción del emprendimiento, y en la escala individual estos recursos materiales se movilizan desde el capital social desigual entre las emprendedoras.

Emprender, al ser una actividad económica situada implica para mis interlocutoras activar sus redes de contactos, desde los distintos roles sociales que tiene cada una. Las emprendedoras con las que trabajé son mujeres con formación universitaria, ya sea a nivel de formación técnica o de licenciatura. Son también jefas de hogar o a su vez tienen un rol activo en la generación de ingresos para ellas y su familia. Son personas insertas en tejidos comunitarios, barriales, de espacios de activismo ambiental, de práctica religiosa, de familias extendidas dentro y fuera de la ciudad, con contactos profesionales y familiares. Desde esta dimensión propia de cada una, sus testimonios muestran cómo al momento de hacer emprendimiento activan estas redes, contactos y roles. Sus espacios de socialización, son importantes para lograr el acceso a recursos y para generar las ventas de su emprendimiento. Como se puede ver, este punto tiene relación directa con lo mencionado anteriormente del uso del capital social, pero ahora muestro de manera específica las acciones y prácticas que se desprenden de sus redes de contactos y de sus roles dentro de sus grupos de injerencia.

Ana tiene una formación en gastronomía, su trabajo en relación de dependencia es en el área de contabilidad. Está casada y tiene una hija adolescente. Ana sustenta el emprendimiento desde cada una de esas aristas, pues su formación, como mostré antes, le da el conocimiento para elaborar y mantener el estándar de las carnes, mientras que su trabajo estable es lo que le da un capital de inversión para su emprendimiento, pero además me comenta que ese es el espacio en el que realiza las ventas y la promoción boca a boca de su producto con sus compañeros de trabajo. Desde su rol como trabajadora en un área contable tiene contacto con personal de otras áreas, me dice que sus colegas son clientes a quienes oferta su propio producto. Además, su pareja es quien elabora las carnes, su hija, otra integrante más del negocio, empaqueta, revisa, y vende los productos empacados, es decir, activa toda su red familiar para la producción:

Mira mi esposo, es el que se dedica al cien por ciento, yo estaba antes trabajando medio tiempo. ahora el que está elaborando, cortando, picando es mi esposo. Yo llego en la tarde. Hago las elaboraciones de la salsa, reviso los empaquetados, que todo esté perfecto y mi hija también es la que empaqueta al vacío, entonces aquí todos tienen como que su función (en entrevista con la autora 2022).

De igual manera Adela posiciona la importancia de las redes de contactos, ya que desde su rol de voluntaria en la ONG en la que colabora ha podido acceder a un espacio de producción y a la maquinaria para la producción de las croquetas de perro.

la materia prima es gratuita porque es como un residuo y lo que sí ayudamos nosotros desde en el tema del gasto energético y el agua, sobre todo por el otro proceso que tenemos al final, pues el horneado se realiza en un deshidratador para eliminar o bajar tanto el contenido de agua que tiene el producto y alargar su tiempo de vida útil y también bajar toda la carga microbacteriana que pueda tener (en entrevista con la autora 2022).

Al momento de conseguir ventas, las emprendedoras entrevistadas activan sus contactos, redes y roles. Despliegan entonces el capital social que poseen. Ahora bien, con respecto al capital que no poseen: frente a la falta de ingresos mis interlocutoras y las personas que fueron parte del espacio de formación buscan recursos externos. Al tratarse de emprendimientos que inician por la falta de empleo, o por la precariedad de los trabajos “estables”, el recurso más escaso es el económico y está mediado por los espacios de formación de emprendedoras que permiten acceder a los fondos concursables de capital semilla, tema que desarrollé más arriba.

Lo que he tratado de mostrar en este apartado es una manera de hacer emprendimiento desde las redes de contactos de las emprendedoras, tanto para conseguir un espacio, reunir la mano de obra en su entorno familiar, conseguir acceso a materia prima, conseguir ventas en sus espacios laborales o de socialización, etc. Comprender la complejidad que atraviesa las propuestas emprendedoras de las mujeres, sus ideas de negocios y puesta en marcha de los emprendimientos, permite ver una serie de estrategias propias, que demarcan maneras de hacer emprendimiento desde su contexto social y cultural, tomando los recursos, conocimientos y contactos que tienen a mano.

5.5. Ser solidarios entre emprendedores

Una de estas maneras deseables de ser emprendedora, según mis interlocutoras, es desde la solidaridad entre quienes realizan un trabajo por cuenta propia. Ellas insisten, reiteran e invitan a la solidaridad entre las personas que realizan esta misma actividad económica, y lo ponen en práctica: “yo te publico en mi página y te ayudo a vender, no hay ningún problema así me gane 10 centavos yo te ayudo... el reto que sería en este caso es ayudarse entre los emprendedores” (Ana en entrevista con la autora 2022).

En su experiencia emprendedora diaria Ana ayuda a otros a vender sus productos en los restaurantes en que ella ha logrado insertarse. Si el producto puede ser bien recibido en el restaurante ella me dice que no tiene problema en promocionarlo cuando va a hacer la entrega de las alitas y las carnes. Otra forma en que ella considera se puede apoyar a otras personas

emprendedoras o que trabajan de manera informal es comprando los productos a vendedores locales para elaborar sus aliños, porque de esa manera, me dice “yo estoy retribuyendo algo a ellos, que sé que les va a servir, no son cantidades que bestia que se van a volver ricos ellos ni yo, pero es algo que estoy haciendo circular como que la economía y nos ayudamos entre todos” (en entrevista con la autora 2022).

Esta manera de ser solidarias y hacer prácticas solidarias en su acción emprendedora no parece tener relación la “solidaridad” de las élites empresariales hacia las masas empobrecidas y emprendedoras. El discurso de la solidaridad neoliberal muestra al emprendedurismo, según Beaugrande (2002, 51), como inclusivo, pese a que en la práctica es de carácter excluyente (Ararat Herrera 2010, 27) esto implica que el emprendimiento existe en contextos donde la riqueza y el poder están desigualmente concentrados y sostenidos sobre la pobreza de una mayoría; en este contexto “las ‘élites’ en el poder ven las ventajas de proclamar teorías oficiales inclusivas, que exponen porqué el orden social es justo y cómo las ‘élites’ demuestran su solidaridad cuidando de las ‘masas», ‘que no pueden cuidarse por sí mismas’” (2010, 27). Lo que plantean las solidaridades cotidianas de mis interlocutoras es una forma horizontal de apoyo recíproco, una solidaridad sin grandes proclamas, pero con ejercicios pequeños y concretos de apoyo al emprendedor.

Este valor que se le da a la solidaridad es compartido por todas mis interlocutoras. Además de promocionar a emprendimientos y de comprar productos a otros emprendedores otra forma de solidaridad que ellas enuncian como importante es compartir información. Ellas posicionan la importancia de compartir la experiencia emprendedora, desde recursos, datos concretos de fuentes de financiamiento, *tips*, consejos sobre errores que han cometido y los recién iniciados pueden evitar. Este gesto solidario no les representa una forma de ganancia directa, más bien parece desbordar los mandatos formalistas y maximizadores del emprendedor en el sistema económico neoliberal.

El caso de la solidaridad como discurso y como práctica es una muestra de cómo las maneras de ser se entrecruzan y se encarnan en la vida de quienes emprenden. Por ejemplo, sobre el tema antes expuesto de las maneras como acceden a la información, algunas de ellas han buscado socios de aprendizaje, apelando a esta solidaridad en la comunidad de emprendimiento. Han buscado a otros emprendedores con más experiencia para que las guíen en su negocio, o han consultado a familiares, amigos o vecinos que hayan emprendido para que les orienten sobre todo en los inicios o en los momentos en que el emprendimiento no ha logrado despegar. Así por ejemplo Lady me cuenta:

No es necesario uno matarse como decía en la mañana descubriendo el agua tibia, sino también apalancarse de emprendedores que ya están desarrollando ese proyecto. En la comunidad de emprendimientos si hay personas que están dispuestas a compartir, o sea, de emprendedor a emprendedor, decir, mira: estoy iniciando en esto, la verdad quisiera sólo unos *tips*, unos consejos o experiencias o que me puedes compartir (Entrevista con la autora 2022).

Lady hizo esos contactos en los talleres y cursos vinculados a sus temas de interés: activismo ambiental y desarrollo personal. En el caso de Lady los contactos barriales también fueron estratégicos, pues en el afán de solucionar la crisis de alimentos durante la pandemia ella y sus vecinos organizaron capacitaciones solidarias para el cultivo de alimentos en los espacios domésticos y el compostaje de esos mismos residuos. Así inicia su emprendimiento, en ese acto de solidaridad barrial.

En el caso de Emily, ella se refiere a su hermano como ese socio de aprendizaje:

El me dio el acompañamiento hasta ahora (se sonríe) los primeros meses más, pero hasta ahora es un acompañamiento fenomenal. Nosotros empezamos bajo la distribución de mi hermano seis personas: Tres los más fijos también, los más emprendedores, o sea, que nos hemos mantenido y de las tres dos personas ya sacamos la distribución. Tienen una base de datos en donde lo hacen por medio del tele mercadeo, se agenda citas, se visita se hace el mantenimiento (en entrevista con la autora 2022).

Este vínculo familiar fue para ella de gran ayuda, no solo en la fase de formación, sino en el momento de ejecución de las ventas de ollas, pues como deja ver su testimonio, la experiencia previa de su hermano le permitió el acceso a base de datos de tele mercadeo así como a estrategias de distribución que previamente ya habían funcionado.

El deseo de ser y tener contacto con otros emprendedores solidarios tiene que ver con la posibilidad de repensar en las potencialidades del trabajo emprendedor más allá de individuos y familias aisladas que emprenden por cuenta propia sin vínculos ni intereses colectivos. Cuando mis interlocutoras comparten información, compran sus productos de otros emprendimientos, generan redes de venta mutuas entre emprendedores. Venden su mercadería y consumen la mercadería del otro, algunas de ellas incluso priorizaron el consumo de los productos ofertados en su barrio o localidad durante la pandemia.

Así como ciertos atributos neoliberales serían importantes para consolidar una personalidad emprendedora, ser solidario, una característica posicionada desde las actoras, cobraría la

misma relevancia. En esta misma línea Emily comenta sobre la solidaridad traducida en la orientación de su hermano: “Él dice siempre: yo no quisiera que ustedes no pasen lo que yo pasé, hay que tener más empatía con las personas que no saben cómo empezar” (en entrevista con la autora 2022).

Emily posiciona como fundamental esta orientación inicial, que sirve de ejemplo de la importancia que le otorgan los emprendedores a una manera de ser empática con los recién iniciados. Esta solidaridad no solo se enuncia, sino que se pone en práctica en sus maneras de hacer. Esto se relaciona con lo que Westson e Imas denominan “*emprededuría comunitaria descalza*”,²⁷ se refiere a los actos de solidaridad que los investigadores encuentran en un grupo de emprendedores pertenecientes a comunidades marginales de Latinoamérica y África.

En sus casos de estudio -las fábricas recuperadas de Argentina y las iniciativas comunitarias de Zimbabwe después de la crisis del 2000- ellas descubren que las personas que se encuentran al margen, emprendedores a pie, retan al sistema capitalista con un “discurso empresarial comunitario descalzo que puede hacer frente a los desequilibrios producidos por los actos empresariales tradicionales, dando más prominencia a los actos emprendedores que habitan en los márgenes” (Weston e Imas 2017, 73). Darle prominencia al emprendimiento del margen es producir un pequeño desequilibrio al dejar de consumir el yogur del supermercado y privilegiar el consumo del yogur artesanal que oferta el vecino. Ese yogur se compra, por ejemplo, con el ingreso del propio emprendimiento, quedando esos recursos en el mismo margen.

Si bien mis interlocutoras no se definen a sí mismas desde el margen, ni se auto describen dentro de la economía popular, el trabajo informal o del desempleo, siendo emprendedoras por necesidad de clase media parecen compartir y promover formas de solidaridad y colaboración que son fundamentales para los emprendedores a pie que estudian Weston e Imas.

He querido terminar con este apartado, y posicionar una de las posibilidades transformadoras de la acción emprendedora. Después de un largo recorrido sobre las maneras de ser a hacer emprendimiento modeladas por la lógica del capital y desde las propuestas precarizadoras del neoliberalismo, considero que la solidaridad planteada por mis interlocutoras nos permite releer el emprendimiento por fuera de la lógica maximizadora y abre una puerta a la

²⁷ Traducción propia

construcción de otras comunidades posibles desde el trabajo por cuenta propia en los márgenes para la reproducción de la vida. En este sentido la solidaridad y la colaboración entre emprendedores impulsan una economía desde el deseo de mantener la vida en lugar de promover una riqueza individual e ilimitada como plantea Miller en su investigación «Solidarity economy: Key concepts and issues» del 2010 (Weston e Imas, 78).

Desde una lectura solidaria de los emprendedores a pie, los autores nos muestran que la creación de riqueza es entendida en primer lugar como la obtención de recursos para el cuidado de quienes viven con nosotros, por ello pensar en acciones emprendedoras o empresariales desde este margen implica verlas como parte del apoyo y solidaridad a los demás miembros de la comunidad (Weston e Imas 2017, 78). Pero no solo se trata de una solidaridad endógena, desde los emprendedores y para los emprendedores. Además, está la solidaridad emprendedora hacia compradores y clientes, es decir una solidaridad más abierta y comunitaria que he encontrado en algunos testimonios de mis interlocutoras:

Hay que ser empáticos: es natural que también tú tengas tus necesidades, pero quizás hay peores circunstancias en las que las otras personas están pasando y están atravesándolo, y no se puede presionar en medio del dolor a que tú puedas hacer una venta o cumplir con tus metas. A veces necesito también cumplir con mi meta mensual, pero no se llega a cumplir porque quieres tener tu fundamento de valores y principios de hacer las cosas bien, eso es muy importante aquí porque puedes tener tus propios beneficios, pero a precio de qué, o a costo de qué (Emily en entrevista con la autora 2022).

Emily enfatiza la importancia de la empatía al momento de vender un producto en medio del dolor, pues se refiere a los momentos que vivieron durante la pandemia y aislamiento social en que algunos de sus compradores la recibían en casa después de periodos de soledad, pérdidas familiares, pérdidas económicas. Esta solidaridad dentro y fuera del ecosistema emprendedor sería entonces la capacidad de poner en primer plano a la persona en condición de mayor vulnerabilidad, sobrepasando las disposiciones emprendedoras neoliberales de bienestar y acumulación individual.

He terminado el capítulo final mostrando la potencia de la solidaridad y la cooperación para un emprendimiento que supere los mandatos y disposiciones clásicas. Esa potencia podría ser similar al “hermoso y urgente cambio” que propone el poeta afroamericano Danez Smith. Quiero decir que construir estas nuevas maneras de ser emprendedor más humanas y

solidarias puede ser igualmente hermoso, igualmente urgente para afrontar la realidad de la crisis del trabajo y el cruento avance de las nuevas formas y rostro del capitalismo.

Espero que cuando las emprendedoras lean estas líneas sepan que aún hay un mañana, en donde nuestras vidas pueden ser pensadas y sostenidas desde otras economías posibles, en donde las formas de vernos a nosotras mismas como trabajadoras pueden ser más parecidas a las palabras de un poeta que a las de un multimillonario emprendedor que se nos muestra como único modelo. Que ser jefas de una misma sea en nuestros propios términos.

Querido lector, cuando sea que estés leyendo esto, es el futuro para mí

Lo que significa que el mañana aún está por venir

Lo que significa que el hoy todavía vive

Lo que significa que aún hay tiempo para el hermoso y urgente cambio

Lo que significa que todavía hay tiempo para hacer más vida

Lo que significa que aún existe la poesía

(Danez Smith, *Ars Poética*).²⁸

²⁸ Poema de su libro inédito *Ars Poética*, leído en la ponencia en línea “*The word we want is waiting for us to speak it into existence*” 2022, traducción propia.

Conclusiones

Nuestro país es descrito por el Global Entrepreneurship Monitor como uno de los más “emprendedores” del mundo, pues el 36% de los adultos son propietarios de un negocio bajo la categoría de emprendimiento. Pero si miramos con cuidado, el 82,7% de estas personas que inicia su emprendimiento lo hace por falta de empleo (GEM en AEI 2021,10), es otras palabras, las limitaciones del contexto impulsan la toma de acciones emprendedoras.

Aunque la estrategia EEIS 2030 muestra a esta alta tasa de emprendimiento como un comportamiento individual *positivo* del ecuatoriano, vemos que las razones estructurales influyen en la toma de esa decisión, y que esta valoración inicial voluntarista de la actitud emprendedora, puede ser entendida de manera crítica desde la necesidad de búsqueda de ingresos ante el aumento del desempleo y la precariedad resultado de una crisis del trabajo que se agudiza. Entonces emprender, al contrario de los beneficios que encuentra la EEIS, también puede considerarse como un indicador de la precarización, pues a mayor falta de trabajo mayor “actitud emprendedora”. Si bien emprender venía siendo una práctica económica presente antes del 2020, en el escenario de pandemia la puesta en marcha de emprendimientos por necesidad cobró dimensiones nuevas.

Mi objeto de estudio fue la subjetividad en el emprendimiento por necesidad. Busqué responder a la pregunta de cómo se construye la subjetividad de las emprendedoras por necesidad que han sido parte de espacios de formación de emprendedores en la ciudad de Quito. Esta construcción de la subjetividad emprendedora se restringió a dos categorías: *maneras de ser* emprendedora, y *maneras de hacer* el emprendimiento. He entendido la subjetividad como “[...]los modos de pensar, sentir y hacer, los sentimientos, significados, sentidos, conformados socioculturalmente que el sujeto tiene incorporados constitutivamente; como también lo que cada sujeto hace, siente, encarna y construye a partir de dicha constitución”. (Cabrera 2014, 188).

He tratado de argumentar que las emprendedoras son actoras, tienen agencia en la construcción de la subjetividad emprendedora. Esta subjetividad se construye desde disposiciones emprendedoras neoliberales que son aceptadas por las emprendedoras, pero también se pudo ver las formas en las que ellas adaptan y modulan estas disposiciones creando nuevos significados y maneras propias de hacer emprendimiento. Si bien el emprendimiento por necesidad demarca ciertas disposiciones que pueden ser altamente funcionales al sistema de mercado, las mujeres emprendedoras no se incorporan

mecánicamente a esta lógica, pues también resignifican maneras propias de darle sentido al emprendimiento.

Sobre la subjetividad que se construye en relación a las disposiciones emprendedoras, estas van modelando esquemas de percepción y acción del trabajo por cuenta propia. Ciertas cualidades y atributos del perfil del emprendedor son asimiladas por mis interlocutoras, otras cualidades y atributos son puestas en cuestión o resignificadas en sus propias maneras de ser. Ellas han asimilado como cualidades propias y deseables ser esforzadas, perseverantes, disciplinadas, constantes, creativas, con ganas de salir adelante, y dispuestas a salir de la zona de confort, entre otras. Estas cualidades se corresponden con un perfil modelado en parte por los discursos de autoayuda financiera presentes en libros, redes sociales y otros emprendedores, así como también el discurso que permea los espacios de formación de emprendedores. Este perfil corresponde a una manera ideal de ser emprendedor que no perturba el sistema económico ni las estructuras de desigualdad. Busca para ello la auto-responsabilización de la crisis por parte del propio trabajador desempleado.

Entonces el emprendimiento por necesidad no es una opción entre varias posibles, sino más bien que ante la pérdida de empleo la “actitud emprendedora” se muestra a veces como la única alternativa para poder reproducir la vida. Es decir, no se emprende directamente como resultado de una racionalidad maximizadora de un individuo o familia que busca acumular riqueza, se emprende para el sostenimiento y reproducción material de las mujeres emprendedoras y de sus familias. Siguiendo esta argumentación, el emprendimiento no es una respuesta aislada de un trabajador autónomo que genera este comportamiento emprendedor de manera espontánea, es más bien una acción que tiene lugar en un contexto socioeconómico de promoción del emprendimiento. Eso hace que el auge de los emprendimientos sea una acción socioeconómica situada e institucionalizada. Como se definió en los primeros capítulos los emprendimientos por necesidad inician frente a la inexistencia de oportunidades de trabajo o la dificultad persistente de obtenerlo (Almodóvar 2018), lo que se refleja en las razones de las mujeres emprendedoras para arrancar con el negocio por cuenta propia.

En este contexto se fomenta la ampliación del ecosistema emprendedor y con ello de promoción del emprendimiento, el “*self emprendedor*” suele dejar intocada la lógica de desigualdad estructural en la que se inserta el trabajador por cuenta propia, aun así, este dispositivo intrasubjetivo (Bröckling 2015) del empresario de sí, individualista y aislado, es redefinido y adaptado por mis interlocutoras que ponen en cuestión esta individualidad al crear emprendimientos insertos en redes familiares y de apoyo: ellas no emprenden solas.

La formación de emprendedores es uno de los espacios que consolidan estas cualidades y atributos (pero cabe anotar que existe toda una cultura del emprendimiento externa a los espacios de formación que los refuerza). Los espacios de formación del que han sido parte mis interlocutoras pertenecen sobre todo a instituciones estatales y municipales financiadas desde la cooperación internacional desde el estado como parte de la Estrategia Ecuador Emprendedor Innovador y Sostenible 2030, que se desagrega, desde el proyecto de ley, hasta llegar a la política pública en el territorio a través de la promoción y formación de emprendimientos.

Continuando con los principales hallazgos, las disposiciones emprendedoras que ellas parecen aceptar como propias están fuertemente reconocidas en el ecosistema del emprendimiento desde los personajes “modelo” que se asientan en un mito de la modernidad: el emprendedor de garaje que llega a convertirse en gran empresario dice el mito. La manera ideal de ser emprendedor sería aquella que busca acercarse o llegar a ser este personaje mítico, ahora convertido en multimillonario, referente del crecimiento económico, la maximización de ganancias y la acumulación de capital, a quien se le asignan una serie de características como el esfuerzo, la disciplina o la creatividad, motores de su despegue y éxito, sin mencionar las condiciones materiales o la serie de capitales que hicieron posible que personajes como los de Silicon Valley lleven el emprendimiento tecnológico del garaje de su casa a convertirse en una gran empresa. Existe pues una forma de violencia simbólica en el mito del emprendedor de garaje, del millonario emprendedor, y una violencia práctica en el tanque de tiburones, pues plantean un modelo inalcanzable de capitales académicos, sociales, económicos para la gran mayoría de la población.

Estas características personales y subjetivas, no marcan una pauta concreta y realizable para las emprendedoras por necesidad con las que he compartido, pues ellas no poseen el capital en el que estas características personales fueron desplegadas, es decir, no son comparables porque el capital social queda invisibilizado en este tipo de discursos, y allí radica su violencia simbólica: hay una dispareja equiparación de los emprendedores empresariales, con los pequeños y medianos emprendimientos por necesidad en la acción pedagógica de los espacios de formación.

Esta percepción ideal de las “maneras de ser” emprendedor tiene puntos de encuentro y desencuentro con las prácticas de mis interlocutoras, pues en sus maneras de hacer el emprendimiento se privilegia la adaptación de lo que tienen a mano, antes que seguir los lineamientos ideales de una acción emprendedora y tecnológicamente innovadora que no

siempre está a su alcance. Ellas poseen ciertos recursos y carecen de otros de manera particular en cada caso. Pese a ser todas emprendedoras por necesidad los recursos que poseen desde su experiencia de vida previa marcan cierta diferencia en la acción emprendedora de unas y otras, es decir, tampoco son emprendimientos homogéneos entre sí.

Para ellas el emprendimiento es una posibilidad de adquirir recursos, además de ser leído como proyecto, hobby o legado, se relaciona con sus ideales de realización personal, profesional y autonomía. En la práctica de las emprendedoras sí existe una diversidad de “maneras de ser” emprendedora, desde la agencia de las interlocutoras ellas modulan o redefinen las disposiciones del emprendimiento. Desde su práctica no hay una sola manera de ser emprendedora sino múltiples posibilidades, por ejemplo, pueden ser emprendedoras con dedicación de tiempo completo, o pueden asumir el emprendimiento como una actividad paralela al trabajo estable, como una fuente de ingreso extra, como un hobby del que se percibe un pequeño ingreso, como un proyecto personal que se va alimentando del sueldo que proporciona el trabajo estable.

Mis interlocutoras han puesto en entredicho algunas de estas disposiciones o las han ajustado a su medida para reducir el riesgo al momento de emprender. Si bien el riesgo es un factor estudiado en el ecosistema emprendedor, en este mismo entorno se dan una serie de disposiciones contradictorias: se promueve la valentía y la perseverancia como valores centrales, siendo que estas dos últimas deben ser sopesadas con la información financiera que las mujeres emprendedoras consideran central para la toma de decisiones más informadas con las que van a escoger tomar riesgos progresivos o no tomarlos. No son los espacios de formación los primeros que les han mostrado la importancia del manejo de sus recursos, son ellas quienes han visto la necesidad de esta formación para la reducción de riesgos antes de “lanzarse de cabeza” al mundo del emprendimiento.

Emprender es una acción económica y social culturalmente mediada. Esto quiere decir que iniciar una actividad económica por cuenta propia les resulta útil no solamente en el plano económico, sino que adquiere sentido en un contexto cultural que apuntala el emprendimiento y lo motiva. Pero ellas no se adhieren sin oposición a esta práctica. Más bien readaptar las posibilidades de su historia, contactos, conocimientos y contexto para redefinir por ejemplo la innovación de emprender. Mis interlocutoras han innovado por fuera de la lógica Schumpeteriana, es decir, se han reapropiado de la innovación haciendo propuestas novedosas que definen como “creativas” dentro de sus posibilidades de acción, que no son equiparables a las formas de innovación tradicional que se espera de emprendedor/empresario.

Las emprendedoras asumen esta forma de trabajo desde su agencia. No cuestionan completamente la idea del empresario de sí, más bien integran la idea de convertirse en jefas de su mismas como la opción que les brinda la posibilidad de actuar frente a la precariedad y el desempleo. En este sentido, frente a las limitaciones de un emprendimiento por necesidad las emprendedoras buscan acceso a los recursos que les faltan, sobre todo al capital semilla para hacer despegar su negocio. De mis interlocutoras, quienes han obtenido acceso a esta capital semilla, ya sea en rondas de inversión o en el tanque de tiburones, son aquellas con formación académica técnica y especializada relacionada con el producto o servicio que están ofertando. Esta misma formación les ha dado destrezas blandas adicionales como: manejo del lenguaje escrito y verbal, el dominio más o menos exitoso de una presentación en público, entre otros.

Las emprendedoras han insistido en la importancia de la solidaridad en el ecosistema emprendedor. Esta práctica solidaria en su acción emprendedora se refleja en pequeñas acciones cotidianas entre pares. Planteo que en estas formas de solidaridad hay una potencia: la acción emprendedora que puede desbordar las disposiciones de ser y hacer emprendimiento dentro de los estrechos límites reproductores de desigualdades del sistema de mercado. Una solidaridad en los márgenes de la economía que se asemeja a la “emprendeduría comunitaria descalza” permite pensar en el emprendimiento como una forma de reproducir la vida en comunidad, no en individualidad. Es decir, existen disposiciones creadas por fuera de la lógica de mercado que privilegian formas de solidaridad entre emprendedoras por necesidad, entre la comunidad emprendedora en general y hacia poblaciones en las que se insertan para la venta de sus productos y servicios. Estas formas solidarias interiorizadas se reflejan en las maneras de ser y hacer que promueven: comprar a otros emprendedores cercanos, abastecerse de los productos que ofertan otros negocios, promocionar su emprendimiento a la par de otro, entre otras prácticas cotidianas solidarias.

La visión que tienen de su propio emprendimiento, el significado que le dan, más o menos cercano al ideal neoliberal, les resulta útil para poder actuar frente a la crisis del empleo. Emprender, ofrece para ellas una puerta de acción a la obtención de recursos para reproducir la vida y no necesariamente para llegar a convertirse en pequeñas empresarias. Les resulta motivadora en tanto acción asociada a una mayor autonomía y toma de decisiones sobre sus recursos, su tiempo, sus energías, su gestión de sí mismas. Les resulta también motivadora en tanto acción que puede ser hecha en sus propios términos.

Verse como emprendedoras y como jefas de sí mismas es una posibilidad que abrazan pues les permite construir una identidad que parece querer zanjar una diferenciación con el trabajo informal, con trabajo de las economías populares, desempleo y del subempleo. Asumirse como emprendedoras les permite cobrar esta distancia. Además, les proporciona un ideal, un sueño a futuro: un negocio propio y sólido consolidado para el sustento de ellas y sus familias. Este sentido que le dan al emprendimiento aporta a construir una nueva identidad que les permite poner en valor su acción emprendedora y ponerse en valor como jefas de sí mismas. Se puede ver entonces cómo la subjetividad de quienes emprenden y han sido parte de espacios de formación se va transformando. Pero cabe complejizar esta visión propia, que no deja de asumir la crisis estructural de manera aislada, y mantiene intocada la desigualdad estructural y la precarización de grandes masas de la población sin acceso al trabajo digno.

Ahora bien, el discurso oficial de que todos podemos ser emprendedores se ve desagregado en las diversas formas en las que el emprendimiento es asimilado por las interlocutoras, pues si bien pareciera en un primero momento que la promoción de la acción emprendedora se presenta abierta para todo, como una meta y como un fin, para quienes emprenden por necesidad también puede ser una respuesta al sostenimiento de su vida y la de sus familias frente a una crisis del trabajo a gran escala. El emprendimiento no es una meta de vida para todos, pero si es una acción en búsqueda de una fuente de ingreso “efectivamente posible” para muchas de las personas en situación de desempleo.

Recapitulando, la subjetividad está inserta en una economía donde la acción emprendedora está institucionalizada, por eso se promueve el emprendimiento como una solución individual frente a una crisis estructural y colectiva. Estas disposiciones emprendedoras desvían la atención de la precarización generalizada en la que se inserta el trabajador por cuenta propia, aun así, el emprendimiento es redefinido y adaptado por mis interlocutoras que ponen en cuestión ciertos mandatos del emprendimiento. En el contexto de crisis del trabajo, verse a una misma como emprendedora, definirse como jefa de una misma les ha permitido encontrar una alternativa frente al desempleo y en otros casos la precariedad del trabajo estable que es visto como fuente de financiamiento del emprendimiento.

Para cerrar quisiera enfatizar que la construcción de la subjetividad de las emprendedoras por necesidad responde a cambios que se están viviendo en un clima de inestabilidad laboral, caracterizado por el desempleo, la precarización, el fin de los contratos colectivos y la normalización de trabajos eventuales y sin relación de dependencia. De la información levantada con mis interlocutoras se puede ver cómo el ideal emprendedor se construye frente

a esta imposibilidad del trabajo por contrato, con sueldo digno y estabilidad. Frente a ello la acción es emprender y asumir el emprendimiento como una alternativa que se sostiene para la búsqueda de recursos, así como por las posibilidades de flexibilidad, creatividad, necesidades individuales, autonomía y gestión de una misma que depositan en el emprendimiento.

Pese a ello, me posiciono en contra de la promoción masiva de los emprendimientos. Si bien son esta alternativa posible para mis interlocutoras de darle una respuesta a la crisis, lo que cuestiono es la masificación indiscriminada desde la política pública y la responsabilización individual y solitaria de la crisis. Una de las principales limitaciones de su promoción es el punto de partida: capitales sociales heterogéneos. Por ejemplo, si bien las redes de contacto les aseguran una provisión y sus familias y conocidos pueden llegar a ser un “aliado del emprender”, también vale considerar que es un capital desigual (Narotsky 2010). Y justamente el punto problemático es que no todas las personas, familias o comunidades poseen acceso a los mismos recursos, conocimientos o redes de relaciones, que les garanticen el apalancamiento de su emprendimiento.

Desde la presente investigación el alcance es limitado a un contexto social particular, y a una población concreta, pero por su misma especificidad espero pueda aportar evidencia empírica a los estudios críticos del emprendimiento. Espero aportar a la comprensión de este fenómeno de reconfiguración actual de la subjetividad emprendedora, pues su conocimiento puede permitir la exigibilidad de demandas, derechos y cumplimientos de condiciones mínimas para el trabajador por cuenta propia, del trabajador informal, del emprendedor. Y también puede abrir el debate y la acción a otras formas posibles de sostener y reproducir la vida.

Me ubico desde el cuestionamiento al emprendimiento y el desarrollo económico individual promovido por el “ecosistema emprendedor”. Al mismo tiempo el uso de los términos y categorías gerenciales me permitió entrar en las categorías nativas y mirar este ecosistema desde la pregunta y curiosidad hacia la cultura que lo sustenta. Esto me permitió ver, por ejemplo, cómo el emprendimiento es funcional a la reproducción del capital, pero también garantiza para las emprendedoras la reproducción inmediata de sus familias. En otras palabras, desde los *Critical Managment Studies*, se puede encontrar un campo de estudio cuestionador de la gestión y administración de empresas que puede seguir aportando a la comprensión de fenómenos sociales y económicos contemporáneos

Finalmente, el trabajo presentado, como toda producción, tiene algunas limitaciones: no ahonda en la conexión entre economías populares, economías feministas y el trabajo

emprendedor que yo he conceptualizado desde lo informal. Si bien esto deja vacíos en la investigación que pueden seguir alimentando a futuro, el utilizar el enfoque de *Critical Managment Studies* me permitió acercarme a la comprensión de esta autodefinición de emprendedoras y a las maneras de ser y hacer emprendimiento de las interlocutoras dentro del mismo ecosistema emprendedor.

La crítica al emprendedurismo como cultura económica masificada invita a dejar de normalizar los presupuestos económicos neoliberales de los que parten, como: la racionalidad del agente económico; la maximización como fin último; la eternización de la sociedad de mercado; la individualización de la economía; el trabajo y la individualización de la misma crisis del empleo. Estos supuestos han sido puestos en duda desde la presente investigación, mostrando la posibilidad de generar alternativas económicas sociales desde los márgenes para desbordarlos en miras de otras formas de hacer economía y sostener la reproducción de la vida. En la otra mano, la invitación de esta investigación es a leer de manera enmarañada la agencia de las emprendedoras, su toma activa de decisiones, sin dejar de mirar el poder, la desigualdad, la precariedad, la dominación y las violencias del emprendedurismo.

Referencias

- AEI (Alianza para el Emprendimiento y la Innovación). 2021. “Estrategia Ecuador Emprendedor Innovador y Sostenible 2030”, acceso el 25 de noviembre del 2023. Nuestra Estrategia-AEI. 2021. <https://www.aei.ec/estrategia/>.
- Aguilar, Omar. 2017. “El habitus y la producción de disposiciones”. *Miríada* 9 (13): 271-89.
- Almodóvar, Manuel. 2018. “Tipo de emprendimiento y fase de desarrollo como factores clave para el resultado de la actividad emprendedora”. *Cuadernos de Relaciones Laborales* 36 (2): 225-44. doi: <https://doi.org/10.5209/CRLA.60695>.
- Antunes, Ricardo. 2012. “La nueva morfología del trabajo y sus principales tendencias. informalidad, infoproletariado, (in)materialidad y valor”. *Sociología del trabajo* (74): 47-68.
- Ararat Herrera, Jaime Andrés Ararat. 2010. “La ideología del emprendimiento. Una mirada desde el análisis crítico del discurso”. *AD-MINISTER* (17): 5-33. <https://repository.eafit.edu.co/items/f9354625-2297-4128-90c8-2850ba478a50>.
- Ardévol, Elisenda, Marta Betrán, Marta Callén, y Carmen Pérez. 2003. “Etnografía virtualizada: la observación participante y la entrevista semiestructurada en línea”. *Athenea Digital* (3): 1-21.
- Basaure, Mauro. 2016. “Bröckling, Ulrich. 2015. *El self emprendedor: Sociología de una forma de subjetivación*. Santiago de Chile: Editorial Universidad Alberto Hurtado”. *Revista de Estudios sociales*, 56: 133-136.
- Belmont, Edgar, y Tania Rosas. 2020. “Hacia una recharacterización del concepto de trabajo desde una antropología latinoamericana por demanda”. En *Tratado latinoamericano de Antropología del Trabajo*, editado por Hernán Palermo y María Lorena Capogrossi, 161-195. Buenos Aires: CLACSO. <https://www.jstor.org/stable/j.ctv1gm012v.7>.
- Benjamin, Walter. 2008. “*Sobre el concepto de historia*”. Madrid: Adaba Editores.
- Boada Martillo, Gilda, Nelly Vergara Díaz, y Jonny Concha Ramírez. 2021. “Impacto tributario provocado por el régimen impositivo para microempresas del sector comercial en el Ecuador”. *Polo del conocimiento* 6 (6): 903-922. <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/2794/5954>.
- Bourdieu, Pierre. 2012. “*Las estrategias de la reproducción social*.” Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Cabrera, Paula. 2014. “Propuesta teórico-metodológica para el estudio de la subjetividad desde una perspectiva antropológica”. *Revista Virajes* 16 (1): 185-208. <https://repositorio.ucaldas.edu.co/entities/publication/b66d1e52-f7da-443e-966c-de6892c9c5cd>.
- Cavallero, Luci, y Verónica Gago. 2019. *Una lectura feminista de la deuda: “vivas, libres y desendeudadas nos queremos”*. Buenos Aires: Fundación Rosa Luxemburgo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2015. “*Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2015*”. Santiago: CEPAL.
- . 2021. “*Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Ecuador*”. Santiago: CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47192-estudio-economico-america-latina-caribe-2021-dinamica-laboral-politicas-empleo>.
- Colectivo Ronda Popular. 2021. “Curso de Emprendimiento en Economía Popular y Solidaria - Principios de Economía con Luis Villegas”, *Curso del Colectivo Ronda Popular*, 29 de septiembre de 2021, Video de YouTube, <https://www.youtube.com/watch?v=NxQPD7AVKHg>.
- ConQuito. 2022. “ConQuito-USAID-WOCCU firman convenio para beneficio de la población en condición de movilidad humana y emprendedores locales”, acceso el de octubre de

- 2022, <https://conquito.org.ec/conquito-usaid-woccu-firman-covenio-para-beneficio-de-poblacion-en-condicion-de-movilidad-humana-y-emprendedores-locales/>.
- Covarrubias Pizarro, Pedro. 2018. “Del concepto de aptitudes sobresalientes al de altas capacidades y el talento”. *IE Revista de investigación educativa de la REDIECH* 9 (17): 53-67.
- Escobar Salazar, Areli Patricia. 2012. “Las fábricas de la charla en Santiago de Chile: materialidad y subjetividad del trabajo en los call centers” (tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona), <http://www.tdx.cat/handle/10803/117782>.
- Essers, Caroline, Pascal Dey, Deirdre Tedmanson, y Karen Verduijn. 2017. “Critical entrepreneurship studies. A manifesto”. En *Critical Perspectives on Entrepreneurship. Challenging Dominant Discourses*, editado por Carolina Essers, Pascal Dey, Deirdre Tedmanson y Karen Verduijn, 1-14. New York: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315675381-1>.
- Esteva, Gustavo. 1988. “Detener la ayuda y el desarrollo: una respuesta al hambre”. En *Carencia alimentaria: Una perspectiva antropológica.*, 108-144. Barcelona: Serbal.
- Ferreira, Manuel, Claudia Frias, y Rui Mourato Mirando. 2015. “Três décadas de pesquisa em empreendedorismo: uma revisão dos principais periódicos internacionais de empreendedorismo”. *Revista Eletrônica de Administração* 21 (2): 406-36. doi: <https://doi.org/10.1590/1413-2311.0342014.52536>.
- Gago, Verónica, Cristina Cielo, y Francisco Gachet. 2018. “Economía popular: entre la informalidad y la reproducción ampliada Presentación del dossier”. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales* (62): 11-202. <http://hdl.handle.net/10469/14718>.
- Guiamet, Jaime. 2012. “El cliente siempre tiene la razón: procesos de construcción de subjetividad en trabajadores jóvenes de una cadena multinacional de supermercados en la ciudad de Rosario”. *Trabajo y Sociedad*, (19): 361-3723.
- Heijs, Joost., y Mikel Buesa. 2016. *Manual de economía de innovación (tomo I). Teoría del cambio tecnológico y sistemas nacionales de innovación*. Madrid: Universidad Complutense Madrid.
- Hidalgo, Luis. 2014. “La Cultura del Emprendimiento y su Formación”. *Revista Alternativas* 15 (1): 46-50. <https://editorial.ucsg.edu.ec/alternativas/alternativas/article/view/8/8>.
- Hidalgo, Luis, Irene Trelles, Ángel Castro, y Beatriz Loor. 2018. “Formación en emprendimiento en el Ecuador. Pertinencia y fundamentación epistemológica”. *Revista Espacios* 39 (7): 12. <https://revistaespacios.com/a18v39n07/18390712.html>.
- INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos). 2021. “Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo - ENEMDU. Indicadores laborales. III trimestre de 2021.” Quito: INEC. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2021/Trimestre-julio-septiembre-2021/2021_III_Trimestre_Mercado_Laboral.pdf.
- Kaplan, David. 1976. “La controversia formalistas-sustantivistas de la antropología económica: reflexiones sobre sus amplias implicaciones”. En *Antropología y economía*, editado por Maurice Godelier, 208-232. Barcelona: Anagrama.
- Lasio, Virginia, Adriana Amaya, Jack Zambrano, y Javier Ordeñana. 2020. “Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020”. Quito: ESPAE.
- Llosa, José Antonio, Sara Menéndez-Espina, Esteban Agulló-Tomás, Julio Rodríguez-Suárez, Héctor Lasheras-Díez, y Rosana Saiz-Villar. 2018. “La psicopatologización del trabajo: el estado de malestar del sujeto responsable”. *Aposta. Revista de Ciencias Sociales* (80): 82-947. http://apostadigital.com/number.php?id_num=91.
- López, José María. 2018. “Microsoft Garage: vuelta a la esencia de Silicon Valley”, acceso el 5 de marzo de 2018, <https://blogthinkbig.com/microsoft-garage-vuelta-a-la-esencia-de-silicon-valley>.

- Lopezosa, Carlos. 2021. “Schumpeter y el paradigma del emprendedor”, acceso el 16 de diciembre de 2021, <https://www.equiposupera.com/cms/es/generic/evaluegestion-de-la-innovacion/> (web desaparecida).
- Mejía, Carlos. 2022. “La propuesta de Valor”, acceso el 1 de octubre de 2022, https://planning.com.co/bd/mercadeo_eficaz/Julio.pdf (web desaparecida).
- Mezzadri, Alessandra. 2019. “On the value of social reproduction Informal labour, the majority world and the need for inclusive theories and politics”. *Radical Philosophy* 204: 33-41. <https://www.radicalphilosophy.com/article/on-the-value-of-social-reproduction>.
- Mideros, Andrés. 2022. “Clase media en Ecuador, cómo es y quiénes realmente pertenecen a ella”, acceso el 17 de octubre de 2022, <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/clase-media-ecuador-economia/>.
- Montalvo, Gabriela. 2021. “Del “gobierno del yo” al predominio del cuidado: Deconstruyendo el discurso de la emprendedora, la subjetividad e individualización neoliberal”. Quito: FES-ILDIS. Edición en PDF.
- Muñoz, Francisco. 1986. “Antropología y clases sociales. La concepción realista de las clases sociales”. *Anales de Filosofía* IV: 57-72. <https://digitum.um.es/digitum/bitstream/10201/11494/1/Antropolog%C3%ADa%20y%20clases%20sociales.%20La%20concepci%C3%B3n%20realista%20de%20las%20clases%20sociales.pdf>.
- Narotsky, Susana. 2010. “Reciprocidad y capital social. Modelos teóricos, políticos de desarrollo, economías alternativas. Una perspectiva antropológica”. En *Saturno devora a sus hijos: miradas críticas sobre el desarrollo y sus promesas*, editado por Víctor Bretón, 127-168. Barcelona: Icaria.
- Navarro, Alicia. 2021. “Las crisis agudizan el ingenio: el emprendimiento se refuerza con la pandemia”, acceso el 25 de agosto de 2023, <https://www.elperiodico.com/es/activos/empresas/20210825/crisis-agudizan-ingenio-emprendimiento-refuerza-12014871> (web no encontrada).
- Orejuela Gómez, Johnny Javier, y Angela Ramírez. 2011. “Aproximación cualitativa al estudio de la subjetividad laboral en profesionales colombianos”. *Pensamiento Psicológico* 9 (16): 125-44.
- Pérez, Pablo E., y Mariana Busso. 2020. “Jóvenes y emprendedurismo: discursos, políticas y trabajo independiente en la Argentina de Cambiemos”. *Revista Pilquen* 23 (3): 75-88.
- Perilleux, Thomas. 2008. “La subjetivación frente a la prueba del trabajo flexible”. En *Flexibilidad laboral y subjetividades. Hacia una comprensión psicosocial del empleo contemporáneo*, editado por Roy Soto, 137-154. Santiago de Chile: LOM Ediciones.
- Pesantes, Karla. 2019. “Ecuador, una nación de emprendedores que crean negocios de corta vida”, acceso el 26 de enero de 2022, <https://www.primicias.ec/noticias/economia/negocios/ecuador-pais-emprendedores-negocios-corta-vida/>.
- Pizarro, Crisostome. 2017. “El emprendedor schumpeteriano”, acceso 12 de septiembre de 2023, <https://www.elquintopoder.cl/economia/el-emprendedor-schumpeteriano/>.
- Polanyi, Karl. 1976. “El sistema económico como proceso institucionalizado”. En *Antropología y economía*, editado por Maurice Godelier, 155-178. Barcelona: Anagrama.
- Rieznik, Pablo. 2001. “Trabajo, una definición antropológica”. *Revista Razón y Revolución* (7): 2. <https://razonyrevolucion.org/category/revista-ryr-n%C3%9A-7/page/2/>.
- Rivera, Silvia. 2012. “Experiencias de montaje creativo: de la historia oral a la imagen en movimiento ¿Quién escribe la historia oral?”. *Revista Portada*: 14-18
- Ruiz, Claudia, Ana Iglesias, Ana y Claudia Ruiz. 2021. “Modelos educativos para emprendimientos: Orientaciones para la formación de emprendedores en Ecuador”. *Opción* 37 (95): 689-876. doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.7467744>.

- Sánchez, Diana. 2020. “Fundación Universitaria de Popayán”. En *La cultura del emprendimiento en Popayán: Experiencias y aprendizajes*, 124-38. Cauca: Editorial Universidad Tecnológica de Pereira.
- Santos Ortega, Antonio, Amparo Serrano-Pascual, y Efrén Borges. 2021. “El dispositivo emprendedor: Interpelación ética y producción de nuevos sujetos del trabajo”. *Revista Española de Sociología* 30 (3): 1-17. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.62>.
- Saunders, Adam. 2017. “La era de la Perplejidad: Repensar el mundo que conocíamos. El impacto de la tecnología en el crecimiento y el empleo”. *OpenMind*: 309-329. <https://www.bbvaopenmind.com/wp-content/uploads/2018/03/BBVA-OpenMind-Adam-Saunders-El-impacto-de-la-tecnologia-en-el-crecimiento-y-el-empleo.pdf>
- Schumpeter, Joseph. 1963. *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Serna, Miguel. 2008. “Las políticas de la pobreza en el pos consenso de Washington: más allá y más acá del liberalismo social”. *Revista de ciencias sociales* (24): 47-60.
- Soul, María Julia. 2019. “La Antropología del trabajo contemporánea. Una revisión histórica de la constitución de su campo disciplinar”. *ResearchGate*: 1-18.
- Suárez, Ana María. 2020. “Nuevos emprendimientos surgieron en el país en tiempos de la pandemia”, acceso el 19 de diciembre de 2021, <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/nuevos-emprendimientos-pais-tiempos-pandemia>.
- Tentulogo. 2021. “Biografía Bill Gates, la fascinante historia del emprendedor más rico del mundo”, acceso el 28 de julio de 2021, <https://tentulogo.com/bill-gates-la-fascinante-historia-del-emprendedor-mas-rico-del-mundo/>.
- UASB (Universidad Andina Simón Bolívar). 2022. “Tejido productivo en cifras”, acceso el 11 de abril octubre de 2023. <https://www.uasb.edu.ec/observatorio-pyme/estadistica/principales-actividades-economicas/>.
- Vargas, Patricia, y Nicolás Viotti. 2013. “Prosperidad y espiritualismo para todos: un análisis sobre la noción de emprendedor en eventos masivos de Buenos Aires”. *Horizontes Antropológicos* 19 (39): 343-364. <https://seer.ufrgs.br/index.php/horizontesantropologicos/issue/view/2881>.
- Vélez, Yeztin, Adriana Marquéz, y Juan Carlos González. 2021. “El emprendimiento en tiempos de pandemia en Ecuador. Impacto de la crisis sanitaria en el emprendimiento”, acceso el 26 de septiembre de 2023, <https://emprendimiento.ec/emprende/el-emprendimiento-en-tiempos-de-pandemia-en-ecuador/>.
- Weston, Alia., y Miguel Imas. 2017. “Towards a barefoot community-based entrepreneurig”. En *Critical Perspectives on Entrepreneurship: Challenging Dominant Discourses*. Editado por Carolina Essers. New York: Routledge.