



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

# **La cultura emprendedora en Bogotá: Las consecuencias de las nuevas formas de gestionar el desempleo**

**CAMILO ANDRÉS GUEVARA CASTAÑEDA**

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ciencias Humanas

Maestría en Sociología

Bogotá, Colombia

2013

# **La cultura emprendedora en Bogotá: Las consecuencias de las nuevas formas de gestionar el desempleo**

**CAMILO ANDRÉS GUEVARA CASTAÑEDA**

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:  
**Magister en Sociología**

DIRECTOR: EDGAR VALERO JULIO

Sociólogo

Magíster en Sociología

Candidato a Doctor en Historia

Línea de Investigación: Sociología Política

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ciencias Humanas

Maestría en Sociología

Bogotá, Colombia

2013

## **Agradecimientos**

En primer lugar quiero agradecer a mis padres, Henry y Luz Marina, quienes me han dado su apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida y me han brindado un soporte afectivo y económico que me ha permitido desarrollar con total tranquilidad y comodidad las actividades académicas y personales. Ellos a su vez desde su labor de docentes de universidad y escuela han forjado en mí una cultura de respeto, tolerancia y cariño por la lectura y el pensamiento crítico. En este punto debo hacer un reconocimiento a mis padres quienes en el transcurso del desarrollo de este documento aportaron artículos y libros de manera desinhibida y desinteresada, que en algunos momentos fueron muy útiles y pertinentes para este trabajo. También agradezco a mi hermano mayor Diego por su compañía y su fraternidad además de sus aportes relevantes para este trabajo.

Agradezco a mis amig@s por todo lo que hemos compartido y con los que hemos tenido interminables debates y discusiones que han influenciado directa o indirectamente este trabajo.

Quiero agradecer también al profesor Edgar Valero por la orientación y guía en este trabajo, además de su disposición incondicional para la lectura y la realización de aportes pertinentes.

Finalmente doy un inmenso agradecimiento a la Universidad Nacional de Colombia que en los últimos ocho años y en el trascurso de mis estudios de pregrado y posgrado ha sido un hogar que me ha brindado la oportunidad de aprender con libertad.

## Resumen

El presente estudio realiza un análisis del discurso y práctica del emprendimiento y muestra sus consecuencias en el estatuto del individuo, del trabajo y sus redes de protección, teniendo como referente la ciudad de Bogotá. En primer lugar se realiza un análisis en una perspectiva de larga duración, situándose en las transformaciones del mundo del trabajo y la empresa en el marco de la globalización. Posteriormente, se analiza el discurso en sus fundamentos económicos, que configuran un nuevo perfil de crecimiento económico con un sector productivo diversificado y la innovación como motor central del desarrollo. Así mismo, realizamos una evaluación de los modos y referentes que propone la cultura del emprendimiento para el individuo, la empresa, la ética, la ciudad, la universidad, la academia, la lucha contra la pobreza y los movimientos sociales que están guiados por una hiper-individualización. Por último, analizamos la trayectoria del emprendimiento en Bogotá, por medio de las instituciones que se han creado para su promoción.

**Palabras clave: (Fordismo, Posfordismo, Discurso del emprendimiento, Cultura del emprendimiento, Nuevo capitalismo, Individualización, Bogotá Emprende)**

## **Abstract**

This study analyzes entrepreneurship's discourse and practice and shows its impact on the status of work and safety networks, taking as reference Bogota city. First, an analysis on a long-term perspective, ranking the changing world of work and business in the context of globalization. Subsequently, it analyzes the discourse on economic fundamentals that make up a new profile of economic growth with diversified productive sector and innovation as the main engine of development. Furthermore, we conducted an evaluation of the proposed methods and concerning entrepreneurship culture for the individual, business, ethics, the city, the university, the academy, the fight against poverty and social movements are guided by a hyper-individualization. Finally, we analyze the path of entrepreneurship in Bogotá, through institutions that have been created to promote it.

**Keywords: (Fordism, Post-Fordism, Speech of entrepreneurship, entrepreneurship Culture, Neocapitalism, Individualization, Bogotá Emprende)**

# Contenido

|  |      |
|--|------|
| Resumen .....  | IV   |
| Lista de ilustraciones .....   | VIII |
| Lista de tablas .....  | IX   |
| Introducción .....   | 10   |
| 1 Las Transformaciones Del Mundo Del Trabajo .....   | 13   |
| 1.1 La modernidad, el mundo ordenado y el capitalismo industrial .....                           | 13   |
| 1.1.1 Fundamentos económicos del capitalismo industrial .....                                    | 17   |
| 1.1.2 Cuestionamiento teórico del mundo keynesiano .....   | 18   |
| 1.1.3 Fin del Consenso Keynesiano .....  | 21   |
| 1.2 La Organización en red y el mundo por proyectos .....  | 23   |
| 1.2.1 El capitalismo en red .....  | 24   |
| 1.2.2 La empresa en red .....  | 27   |
| 1.2.3 Reingeniería, la empresa en red y el espíritu del capitalismo.....                         | 28   |
| 1.2.4 El trabajo en red .....  | 31   |
| 1.3 El alcance de las transformaciones en juego. ....  | 34   |
| 1.3.1 ¿Fin del trabajo y más allá de la sociedad salarial? .....                                 | 36   |
| 1.4 Transformaciones del mundo del trabajo en Colombia. ....                                     | 39   |
| 1.4.1 Una mirada histórica al taylorismo y al fordismo en Colombia .....                         | 40   |
| 1.4.2 Elementos Posfordistas en el paisaje laboral Colombiano.....                               | 43   |
| 1.4.3 Dupla trabajo-protecciones ¿Estado de Bienestar en Colombia? .....                         | 47   |
| 2 El discurso del emprendimiento: Sus fundamentos y tentáculos. ....                             | 51   |
| 2.1 Los pilares económicos del capitalismo emprendedor.....                                      | 52   |
| 2.2 La cultura del emprendimiento.....   | 59   |
| 2.2.1 El individuo y la cultura emprendista: El emprendedor.....                                 | 61   |
| 2.2.2 La empresa y La cultura emprendista: Modas empresariales .....                             | 68   |
| 2.2.3 Ética y cultura emprendista: Emprenderismo como Responsabilidad Social<br>Empresarial..... | 70   |
| 2.2.4 Las universidades, la academia y la cultura emprendista.....                               | 73   |

---

|       |   |     |
|-------|---|-----|
| 2.2.5 | La lucha contra la pobreza y la cultura emprendedora .....                | 75  |
| 2.2.6 | La ciudad y la cultura emprendedora .....                                 | 77  |
| 2.2.7 | Movimientos sociales, autogestión y la cultura emprendedora .....         | 79  |
| 2.3   | Conclusiones sobre la cultura emprendedora.....                           | 80  |
| 3     | El discurso y práctica del emprendimiento en Bogotá .....                 | 82  |
| 3.1   | Panorama empresarial y laboral en Colombia y Bogotá 2000-2012. ....       | 82  |
| 3.1.1 | Estructura y medición del emprendimiento en Colombia .....                | 85  |
| 3.2   | Desarrollo de la cultura emprendedora en Bogotá .....                     | 90  |
| 3.2.1 | El andamiaje jurídico del emprendimiento .....                            | 90  |
| 3.2.2 | Institucionalización del emprendimiento en Bogotá .....                   | 92  |
| 3.2.3 | Bogotá Emprende.....  | 100 |
| 3.2.4 | Análisis del emprendimiento y de Bogotá Emprende.....                     | 103 |
| 3.2.5 | Las formas de financiación del emprendedor en Bogotá. ....                | 108 |
| 3.3   | Perfiles del éxito y vivencias del fracaso.....                           | 111 |
| 3.4   | Reflexiones sobre el presente y el devenir del discurso emprendedor ..... | 117 |
| 4     | Conclusiones .....  | 123 |
| 5     | Bibliografía .....  | 126 |

## Lista de ilustraciones

|   |            |
|---|------------|
| <b>Ilustración 1- Diamante de Negocios (Reingeniería).....</b>                                    | <b>33</b>  |
| <b>Ilustración 2 - Porcentaje de trabajadores asalariados antes y después de la ley. ...</b>      | <b>45</b>  |
| <b>Ilustración 3 - Porcentaje de trabajadores por condiciones de contrato de trabajo..</b>        | <b>46</b>  |
| <b>Ilustración 4 - Indicadores de personas exitosas y no exitosas. ....</b>                       | <b>66</b>  |
| <b>Ilustración 5 - Evolución empresarial de Bogotá 2005 a 2010.....</b>                           | <b>84</b>  |
| <b>Ilustración 6 - Tasa de creación de nuevas empresas (TEA) para 60 países (GEM)..</b>           | <b>87</b>  |
| <b>Ilustración 7 - Comparación del proceso de creación de empresas en Bogotá 2010-2011. ....</b>  | <b>89</b>  |
| <b>Ilustración 8 - Evolución de la contratación colectiva en Colombia.....</b>                    | <b>94</b>  |
| <b>Ilustración 9 - Fuentes de financiación inicial a las que recurren los emprendedores .....</b> | <b>109</b> |
| <b>Ilustración 10 - Fuentes de financiación externa para emprendedores.....</b>                   | <b>110</b> |

## Lista de tablas

|   |            |
|---|------------|
| <b>Tabla 1 - Características del Emprendedor.....</b>   | <b>62</b>  |
| <b>Tabla 2 - Indicadores de flexibilidad y seguridad laboral. Áreas Urbanas. 2002-2012</b>                                    | <b>94</b>  |
| <b>Tabla 3 - Principales programas de promoción del emprendimiento con influencia en Bogotá y la población objetivo. ....</b> | <b>99</b>  |
| <b>Tabla 4 - Mujeres y hombres en el mercado de trabajo 2012. ....</b>  | <b>104</b> |
| <b>Tabla 5 - Tasa de desempleo e informalidad juvenil en 2012 .....</b>   | <b>105</b> |
| <b>Tabla 6 - Instituciones de financiación más relevantes en Bogotá.....</b>  | <b>108</b> |

# Introducción

*Talent: Develop It, Sell It, Be It*

*Tom Peters.*

*“El neoliberalismo nos obliga a una reflexión muy amplia. No nos impone solamente la crítica de un sistema económico inicuo, o la comprensión de mecanismos de destrucción de instancias colectivas y de "ser con los otros", sino también, una reflexión renovada sobre el individuo, el "ser uno mismo"*

*Dany-Robert Dufour*

El mundo social está lleno de ideas, conceptos y formas preconcebidas que percibimos como dadas o naturales. Ideas que como ha dicho el sociólogo francés Pierre Bourdieu “flotan en el ambiente” y no cuestionamos puesto que se nos aparecen como obvias y sin necesidad de justificación. Son además conceptos “con los que se debate pero que no se debaten” y su fuerza reside en que reflejan el “mundo tal como es”.

El “emprendimiento” es uno de esos conceptos que parece no plantear problemas y que se ha venido difundiendo rápidamente en el ambiente, no solo por el hecho de que muchos se ven obligados a “emprender” para sobrevivir, sino también por un discurso que empieza a seducir al proponer un modelo de “ser uno mismo”, centrándose en el desarrollo de las habilidades y el talento, como lo muestra la referencia del comienzo, del gurú empresarial Tom Peters, y de la que se derivara el éxito económico y el reconocimiento social.

El discurso del emprendimiento ha venido ganando algunos espacios, por ejemplo, a nivel mundial el número de publicaciones académicas y divulgativas sobre el tema ha venido creciendo exponencialmente. Solo en el buscador de libros de Google al introducir la palabra emprendimiento aparecen más de 500 publicaciones relacionadas con el tema.

En nuestro medio es posible encontrar algunos programas de TV como El Aprendiz, Empleo del SENA (canal Institucional), diarios como El Espectador que han venido sacando fascículos sobre los conocimientos y habilidades que deben tenerse para generar empresa, universidades que han apostado a crear unidades de emprendimiento, instituciones y empresas que apoyan emprendedores. Es en general un tema que está a la orden del día, un tema que está de moda.

La tarea del sociólogo es entonces la de desarticular estas ideas preconcebidas y mostrar su génesis y relación con otras formaciones sociales y culturales.

En este trabajo nos ubicamos entonces en un contexto de las transformaciones de la empresa y el trabajo bajo la globalización y de un mercado laboral con altos niveles de trabajo informal y desempleo. En este contexto emerge un nuevo y específico tipo de discurso y práctica como estrategias en la gestión y manejo del empleo. Presentamos entonces los elementos conceptuales y culturales del discurso emprendedorista y analizamos la forma en que se ha desarrollado en Bogotá, a través de distintas formas e instituciones, mostrando algunos de sus impactos con el apoyo en cifras agregadas y en casos individuales por medio de entrevistas. Así, el trabajo se organiza en 3 capítulos:

En el primer capítulo mostramos brevemente esas transformaciones globales del mundo del trabajo y también las locales, en el caso de Colombia, puesto que estas transformaciones no han seguido el mismo camino en todos los países, sino que más bien han dependido de las “estructuras institucionales” (Esping-Andersen, 2000) o tradiciones institucionales existentes en cada país. Por ejemplo, mientras que en la gran mayoría de los países europeos, la relación laboral normal<sup>1</sup> fue prácticamente hegemónica, en Suramérica y particularmente en Colombia la relación laboral normal nunca fue la regla.

En el segundo capítulo mostramos como se despliega el emprendedorismo a través de un discurso que actúa sobre individuos, instituciones, empresas y un entorno

---

<sup>1</sup> Según Rainer Dombois (1998) lo normal “remite a procesos e instituciones creadoras de normas, que definen las exigencias sociales mínimas y las condiciones mínimas para el trabajo remunerado. ....La relación laboral normal que se formó en el apogeo fordista de la época de la posguerra tiene tres elementos: 1) un tipo altamente estandarizado de relación contractual del trabajo dependiente; 2) como parte de historiales laborales «institucionalizados», caracterizados por la continuidad en el oficio y en la empresa, y por patrones de evolución estandarizados según la edad y la carrera; y 3) respaldado por políticas institucionales y regulaciones –sobre todo mediante una política social del Estado proveedor y relaciones industriales” (Dombois, 1998, pág. 186)

macroeconómico, aspirando a convertirse en un “nuevo” perfil de crecimiento económico y una nueva cultura. Señalamos entonces algunas críticas sobre las que se asienta este código cultural y que le permiten al emprendimiento conectarse con otros discursos psicológicos, éticos y políticos.

En el tercer y último capítulo hacemos una breve evaluación del grado de penetración del discurso del emprendimiento en Bogotá y la forma como se ha institucionalizado y ha venido ganando diversos espacios. Mostramos como el discurso del emprendimiento se despliega teniendo en cuenta diferentes poblaciones objetivo y reconstruimos la forma en que algunos emprendedores han vivido estas experiencias de éxito y de fracaso en las que podemos observar algunas consecuencias de esta cultura emprendedora.

Es precisamente bajo esta perspectiva que invitamos al lector a enfrentarse al discurso del emprendimiento y no con la perspectiva que “flota en el ambiente” y que implícitamente profundiza la idea, hoy casi sin reserva, de que los seres humanos solo merecen serlo cuando desarrollan sus habilidades y talentos. Esperamos contribuir, en una ya larga tradición sociológica, a señalar los peligros, problemas y desafíos de una sociedad cuyo único horizonte son las capacidades.

# **1 Las Transformaciones Del Mundo Del Trabajo**

## **1.1 La modernidad, el mundo ordenado y el capitalismo industrial**

En los últimos años, se pueden encontrar un sin número de publicaciones que contienen las palabras modernidad y posmodernidad como títulos de libro. Es posible encontrar un libro de modernidad o posmodernidad sumado a cualquier tema. Sin duda algunos utilizan esa fórmula como un enganche comercial, pero otros también han tenido un genuino interés en comprender aquello que significa ser moderno o no y su expresión en las prácticas cotidianas.

La modernidad transformo nuestra percepción del espacio y del tiempo y desencadeno una dinámica que tiene consecuencias hasta nuestros días, pues nuestro devenir, al menos por ahora, sigue enmarcado en la modernidad, así esta se encuentre en crisis. Vale la pena entonces intentar comprender también la relación que tiene la modernidad con las dinámicas de cambio del trabajo y no como ideas abstractas que no tiene consecuencias sobre las personas de carne y hueso.

Ese proceso de transformación que se denomina modernidad tiene un eje central y es lo que Hegel denominó “principio de subjetividad”. Este “descubrimiento” de la subjetividad fue un proceso bastante complejo pues siguió varias trayectorias en las que devino como individualismo; es decir como la pretensión de afirmar lo individual, pero también como autonomía de la acción, es decir, como el hecho de conocer el mundo para transformarlo, un fenómeno que no pertenecía a la ortodoxia de las religiones monoteístas.

A su vez, “el descubrimiento de la subjetividad” también devino como derecho a la crítica; es decir que lo que se reconoce como valido tiene que mostrarse justificado o sostenerse por sí mismo y no por un orden externo (Habermas, 2008).

La modernidad entonces genero una dinámica que se expandió y genero entre otras una nueva forma de organización que termino engendrando la perspectiva-mundo newtoniana (Wallerstein, 1999). Así, el orden racional del mundo, no solo empezó a

producir resultados en las ciencias físicas sino que también empezó a modelar las ciencias del hombre, de la sociedad, del gobierno y también de la administración de empresas. Se tenía la convicción de que podía llegarse a la certeza, a través de la razón y por medio de leyes universales. No obstante, algunos elementos no encajaron en el universo newtoniano, pues el devenir, la creatividad y la incertidumbre siempre fueron ajenos al espíritu mecanicista del mundo ordenado.

En el siglo XVIII, ya se empezaban a oír las primeras críticas, más que todo de poetas y artistas, por el reduccionismo en el que se empezaba a sumergir la vida social y cultural. Ya en el siglo XVIII, el gran poeta William Blake nos decía: “Ojala Dios nos libre de una visión simple y del sueño newtoniano” (Prigogine & Stengers, 1994). Esto evidenciaba ya la gran insatisfacción, que a pesar de sus grandes logros, generaba el modelo newtoniano.

Si observamos detenidamente el espíritu que sobrevino a “la gran transformación”, y que posteriormente dio origen al capitalismo industrial, nos encontraremos con la noción de orden que también es fruto de la autonomía de la acción que se engendró en la modernidad. El mundo moderno comprendió que el orden no era algo natural sino artificial, creado por el hombre para detener el flujo del mundo. “El orden tendría que ser diseñado para detener su ubicuidad [...] el orden se convirtió en asunto del poder, y el poder en un asunto de voluntad, de fuerza y de cálculo” (Collins, 1989, pág. 3). No es extraño entonces que algunos observadores también denominaran al capitalismo industrial consolidado como capitalismo organizado (Lash & Urry, 1987).

Sin embargo, en sus inicios el capitalismo industrial se engendró con una dinámica de liberalización y desregulación que Peter Wagner llamo una modernidad liberal restringida. El capitalismo industrial, como bien lo sugirió Karl Polanyi (1997) al hablar de la gran transformación, surgió de la separación entre hogar y trabajo. La tierra y el trabajo prontamente se transformaron en mercancías y se profundizó la diferenciación entre la esfera privada y la esfera pública. Al principio las nuevas relaciones sociales que se derivaron de “la gran transformación” tuvieron el sello de la precariedad pues los contratos de trabajo eran “contratos libres” y no contemplaban una noción de *ciudadanía social*, ligada a las protecciones del trabajador, pues esta solo era posible para los propietarios.

No obstante, en los países en los que el capitalismo industrial logro cierta “consolidación” se generó una dinámica de protecciones que expresaba cierta convergencia entre los

diferentes intereses del mercado y del trabajo. Esto es lo que Peter Wagner llamo una modernidad organizada, que devino entre otras cosas en la progresiva instauración de una *ciudadanía* que se concibió como un “sistema de garantías que asegura que cada individuo sea tratado, jurídicamente, como un miembro pleno de una sociedad entre iguales... esto por la vía...de otorgar un creciente número de derechos sociales” (Alonzo, 2007, pág. 12)

Si por una parte el principio de subjetividad devino en individualismo, expresado en el motor del naciente capitalismo industrial y en términos de buscar beneficios individuales, también la autonomía de la acción llevo a constituir el orden en un asunto de regulación. En el siglo XX, el orden racional irrumpió en el mundo del trabajo. Fundamentalmente, se empezó a “congelar” el rendimiento de los trabajadores y se estandarizó. Las horas de trabajo se midieron y se extrajeron de quien las realizaba para establecer cuanto se debería demorar una persona por tarea. Era el nacimiento de una nueva disciplina (Taylorismo), ahora científica, y en el que estarían presentes los elementos del espíritu newtoniano. El determinismo y la reversibilidad temporal (el pasado es igual al futuro) empezaron a ordenar el mundo del trabajo.

Bajo esta nueva cosmovisión, se empezaron a organizar los procesos de trabajo. Se potenció entonces “el poder jerarquizado, el paternalismo, las tareas prescritas y la separación entre concepción y ejecución y, más en general, la división del trabajo” (Boltanski & Chiapello, 2002, pág. 54)

Las relaciones sociales se instituyeron entonces sobre esa manta de orden, que el filósofo francés Michel Foucault llamaría la “sociedad disciplinaria”. Las cámaras, la vigilancia, “el pocos miran a muchos”, fueron entre otras, las herramientas para lograr que la gente trabajara, pues cuando los obreros (orangutanes para Taylor) empezaron a trabajar en las fábricas no tenían incorporada la disciplina ni el valor de querer hacer algo más de lo que ya hacían, pues en ultimas no estaban familiarizados con *la ética del trabajo*. Como bien lo sugiere Bauman, “la cruzada por la ética del trabajo era la batalla por imponer el control y la subordinación. Se trataba de una lucha por el poder en todo, salvo en el nombre; una batalla para obligar a los trabajadores a aceptar, en homenaje a la ética y a la nobleza del trabajo, una vida que ni era noble ni se ajustaba a sus propios principios de moral.” (Bauman, 1998, pág. 23)

En Europa, estas consecuencias represivas del orden alentaron la construcción de la crítica artista al capitalismo (Boltanski & Chiapello, 2002). La autenticidad y la “libertad”

se veían amenazadas por el orden que había impuesto el taylorismo. Pues, ¿Quién quería (o quiere) ser una máquina que recibe órdenes y relega sus funciones creativas?

Sin embargo, al igual que el Dios Jano, que según la mitología romana podía mirar en dos direcciones al mismo tiempo, el capitalismo organizado reprimió la libertad, pero apostó por la seguridad social e individual por medio de los marcos de regulación social (Estados de Bienestar, Estatus del trabajador y Familia entre otros).

Para el sociólogo Zygmunt Bauman, este dilema entre seguridad y libertad dio origen a la modernidad sólida y a la modernidad líquida. La fase sólida de la modernidad vinculó mayor seguridad en detrimento de la libertad. En cambio, la fase líquida (o posmodernidad), en la que según el autor nos encontramos, ha venido desestructurando los marcos de regulación a favor de cierta individualidad y libertad. No obstante, Bauman reconoce que tanto la seguridad como la libertad son igualmente indispensables, al punto de que no podemos ser humanos sin un equilibrio entre las dos. Tratando de superar esa dicotomía, Luc Boltanski y Eve Chiapello se preguntan ¿Qué tipo de seguridad y libertad necesitamos?, para señalar que la desestructuración de los marcos de regulación ha generado gran precariedad y vulnerabilidad y que esto se traduce en la imposibilidad de afirmar la voluntad propia (libertad).

El sociólogo francés Gilles Lipovetsky ha comprobado empíricamente este cambio. En los años 80, Lipovetsky fue uno de los que celebró la individualización de la sociedad producida por la pérdida de los marcos de regulación. En *La era del vacío*, Lipovetsky nos dice:

“Lo que desaparece es esa imagen rigorista de la libertad, dando paso a nuevos valores que apuntan al libre despliegue de la personalidad íntima, la legitimación del placer, el reconocimiento de las peticiones singulares, la modelación de las instituciones en base a las aspiraciones de los individuos” (Lipovetski, 2003, pág. 7)

Lipovetsky percibía entonces que la coerción era remplazada por la comunicación, la prohibición por el placer y la masificación por la personalización. Sin embargo, en *la sociedad de la decepción* (2008), Lipovetsky reconoce que después de 20 años de hiperindividualización, la gente no se siente totalmente libre sino decepcionada, con angustias que reflejan la insatisfacción del “yo consigo mismo”, y que reflejan una versión consumista de la libertad.

Los reclamos que se hicieron al capitalismo industrial exigiendo autonomía y libertad, y que en Europa se expresaron en el mayo francés, fueron absorbidos por el capitalismo, que termino reinventándose.

No obstante, no solo es necesario revisar y criticar los factores culturales del capitalismo industrial sino entender la configuración que llevo a proveer ese orden, del que se desprendieron aspectos negativos para libertad pero también aspectos positivos para la seguridad.

### 1.1.1 Fundamentos económicos del capitalismo industrial

Durante cerca de 30 años el capitalismo industrial logro cierta reconciliación entre los intereses del mercado y los intereses del trabajo, aunque este pacto no debe pensarse sin sus tensiones originarias pues la fábrica no fue un lugar de felicidad para los trabajadores y detrás del consenso siempre estuvo el “rugido de la batalla”. No obstante, sobre la bases de las desigualdades se generó un estatuto de protecciones y las condiciones macroeconómicas fueron fundamentales para lograr este pacto que se dio en un contexto histórico preciso.

En 1929, Estados Unidos entro en una crisis que generó el descenso de su producción nacional y así mismo de la renta nacional. También cayeron, los beneficios, el comercio internacional y los precios de las mercancías. A su vez, el desempleo aumentó y se expandieron las consecuencias a los países que dependían fundamentalmente de la industria pesada.

Algunos debaten si esta crisis estuvo ocasionada por la sobreproducción, es decir por el exceso de oferta o si fue causada por el bajo consumo (por una baja demanda). Lo cierto fue que la economía se reactivó con el rol activo del estado que por medio del gasto llevo a incrementar la demanda agregada y así aumentar la producción.

No obstante, la inflación producida por la dinámica keynesiana fue el punto de quiebre del que se valieron sus adversarios.

El incremento de la demanda agregada producía un incremento del nivel general de precios y en los comienzos de los años 70 no solo se estaba produciendo inflación sino también se estaba presentando una contracción de la actividad productiva (estanflación).

Las condiciones macroeconómicas que impulsaron el capitalismo keynesiano durante 30 años empezaron a debilitarse y *el efecto multiplicador*, que significaba que una variación

en la inversión se tradujera en un aumento de la producción agregada, ya no estaba teniendo efecto.

### 1.1.2 Cuestionamiento teórico del mundo keynesiano

El gasto efectuado por el gobierno y utilizado para alentar la demanda agregada encontró grandes obstáculos tanto teóricos como prácticos. Generalmente se señalan los cambios “reales” o prácticos por los cuales la dinámica keynesiana se estancó, pero no obstante no deben perderse de vista las batallas teóricas y académicas pues incluso podría decirse que estas fueron aún más importantes. Cuando el keynesianismo encontró grandes obstáculos, las nuevas formulaciones teóricas devinieron en prácticas políticas.

La cruzada teórica contra el keynesianismo se inició con el señalamiento de la ineficacia de la curva de Phillips, la cual establece una dicotomía (*trade off*) entre inflación y desempleo. Esta curva empírica, mostraba la situación de Estados Unidos en los años 60 en los que se mostraba por ejemplo que en periodos de alta inflación era consistente encontrar un mínimo de desempleo. Esta curva era entonces consistente con la teoría keynesiana. No obstante, algunos economistas empezaron a señalar que era posible encontrar puntos en los que hubiera inflación y desempleo a la vez. Milton Friedman, fue quizá quien más insistió en esta coexistencia de inflación y desempleo y que se vino a comprobar empíricamente en la estanflación que experimentó Estados Unidos en los años 70s. Friedman cobró notoriedad y la universidad de Chicago profundizó aún más la cruzada teórica contra el keynesianismo.

El economista Robert Barro, de la misma escuela de Chicago, empezó la crítica al multiplicador keynesiano a partir de una renovación teórica del principio de equivalencia que había formulado el economista inglés David Ricardo. El principio de equivalencia Barro-Ricardo plantea que el déficit fiscal (Gasto del gobierno) no tiene influencia en la demanda agregada en el largo plazo puesto que el gobierno puede financiar ese gasto con impuestos actuales o con emisión de deuda. Según Barro, en los dos casos la disyuntiva es entre “pagar impuestos hoy o pagar impuestos mañana”. Los hogares ahorrarían una porción de su ingreso puesto que sabe que mañana el gobierno subirá los impuestos para financiar el déficit y en ese sentido el gasto no tiene incidencia en el aumento del ingreso disponible.

Estos cambios iniciaron los nuevos destinos emprendidos por la macroeconomía teórica que después de los años 70s siguió el camino propuesto por “la nueva macroeconomía clásica” y que ante la supuesta “falta de solidez conceptual” absolutizaría la micro fundamentación de la macro. Este debate, aunque olvidado en la mayoría de facultades de economía, es esencial pues esto significó que los supuestos de la microeconomía clásica, muy influenciada por el individualismo metodológico<sup>2</sup>, se llevaran al nivel agregado y ahí se debilitara aún más la economía keynesiana que no funcionaba por analogía con el comportamiento de los individuos. Así, por ejemplo, el gasto y el endeudamiento que para los individuos es déficit, que además tarde o temprano debe ser equilibrado, se tomó como una analogía para los gastos del gobierno. Se radicalizaron entonces las nociones de déficit fiscal y de control de la inflación. No obstante, esta analogía de los individuos con el gobierno (estado) es equivocada, porque los déficits lejos de constituir un gasto perverso y desenfrenado<sup>3</sup>, que solo alimenta el capital político de los dirigentes se convierte en ingreso disponible de los individuos y además, como explicó el premio nobel de economía William Vickrey, “cuando se gasta este poder de compra adicional se generan mercados para la producción privada e induce a que los productores inviertan en capacidad de planta” (Vickrey, 1999, pág. 3)

Esta analogía del gobierno con los individuos, lleva a pensar que el ahorro precede a la inversión, que se debe alentar el ahorro primero y luego invertir, pero en una economía monetaria (no la economía puras que sirven de referencia a los modelos de la nueva macroeconomía clásica) la decisión de ahorrar implica menos gasto y esa decisión de menor gasto implica menos ingreso y ahorro para los vendedores. Esta dinámica desemboca en que el ahorro agregado (suma de los ahorros de los individuos) no aumenta sino que disminuye, puesto que los vendedores también reducen sus compras y con ello se reduce el ingreso agregado. El resultado es que un individuo puede aumentar su ahorro, pero al costo de reducir su ingreso y el ahorro de otras personas.

La microfundamentación de la macroeconomía, desde el punto de vista de las consecuencias que produjo, ha sido decisiva en la restructuración del capitalismo, pues

---

2 Esta propuesta metodológica considera que la sociedad puede explicarse por medio de la sumatoria de los comportamientos individuales.

3 Por supuesto no estamos hablando de déficits extremos que si pueden afectar el crecimiento de la producción real.

sin duda la política económica (fiscal y monetaria) se empezó a desarrollar sobre los marcos propuestos por la nueva macroeconomía clásica que construye premisas a partir del comportamiento de individuos en el nivel microeconómico. Los teóricos de la nueva macroeconomía cumplen una función paralela a la que Luc Boltanski y Eva Chiapello atribuyen a los teóricos del *management* en la transformación del mundo del trabajo. Estos “científicos” se muestran como descubridores “del mundo tal como es”, expresión por cierto desafortunada, y que sin embargo funcionan como mensajeros y profetas de una determinada concepción del mundo. La historia de la ciencia nos ha mostrado que los científicos tienen la piel de gallina, y que estos no abandonan simplemente sus teorías porque los “hechos” contradicen la realidad. Milton Friedman no abandonó su concepción teórica durante el apogeo del keynesianismo y no adhirió a la formulación keynesiana simplemente porque esta demostraba tener un gran poder de explicación sobre el funcionamiento de la economía en los “años dorados” del capitalismo, sino que esto lo llevo a desarrollar nuevas herramientas para “salvar” su concepción del mundo. Sin duda, lo mismo sucede con los economistas keynesianos que después de la estanflación no cambiaron de paradigma simplemente porque en ese momento coexistía inflación y desempleo, un fenómeno que no contemplaba la dinámica keynesiana.

Esto por cierto no solo es un fenómeno de las ciencias sociales como puede pensarse. Las diferentes concepciones de la mecánica cuántica en las que se juegan elementos como el determinismo, el rol del observador y las variables ocultas ponen de manifiesto la concepción del mundo del hombre de ciencia. El rechazo de Albert Einstein a la mecánica cuántica al considerar que las micropartículas no obedecen comportamientos estocásticos o aleatorios, ponen también de hecho una concepción del mundo.

Es necesario reconocer entonces que la ciencia, y en este caso la ciencia económica, es una empresa hecha por el hombre y que está enraizada en concepciones de lo que significa ser humano y de lo que significa estar en el mundo. Esto por supuesto plantea otro problema. Si la ciencia es una empresa movida por nuestras concepciones del mundo y a priori todas las concepciones no son más verdaderas que otras, como podemos juzgar cual es la concepción que nos sirve de referencia en el mundo y para el desarrollo de la acción. Y uno de los pocos caminos que logran sortear esta dificultad, es el de juzgar las concepciones por las consecuencias que producen.

La pertinencia del modelo keynesiano, no debe justificarse entonces a partir de su correspondencia con el mundo (verdad), sino como una dinámica económica que permite

por medio del gasto, dinamizar la demanda agregada y así permitir un “compromiso” entre intereses divergentes, como lo son los del capital y el trabajo, que se traduzcan en la construcción de una ciudadanía social.

Generalmente se presenta como difunto el sistema keynesiano y que en un mundo de libre comercio no podría resurgir. Esta opinión se refuerza, en el hecho de que en la mayoría de facultades de economía poco se estudia la dinámica keynesiana presentándose como una escuela de pensamiento histórica que fue superada por los problemas “insolubles del sistema”. Sin embargo, las escuelas de “economía poskeynesiana” han seguido fortaleciendo la economía de la demanda. Incluso ante la profundidad de las crisis económicas, el debate teórico sigue abierto, pues si bien en los momentos de crisis hay muchos economistas relativamente ortodoxos que utilizan pragmáticamente el aparato keynesiano (solo debemos utilizarlo en los momentos de crisis), otros por supuesto siguen el camino de la austeridad fiscal como medida para salir de la crisis.

### 1.1.3 Fin del Consenso Keynesiano

El periodo en el que la dinámica keynesiana se vio cuestionada no fue propiamente, en un sentido amplio, un periodo de crisis del capitalismo, expresión que generalmente surge de aquella interpretación del fin de los “años dorados”. Si tomamos la fórmula mínima de comprensión de lo que es el capitalismo: “La perpetua puesta en circulación del capital para obtener ganancias” (Boltanski & Chiapello, 2002), el capitalismo no entro en crisis. Si bien es cierto, como muestran Luc Boltanski y Eve Chiapello, que las tasas de crecimiento de la producción disminuyeron casi un tercio en algunos países como Japón, Estados Unidos y también algunos países europeos, el capital también encontró nuevos horizontes de inversión e incluso con tasas de ganancia superiores a las de los “años dorados”.

Se desarrollaron nuevos instrumentos financieros, y en las grandes empresas se trasladó el poder de los directivos a los accionistas. Se inició una época de desregulación financiera, justificada por los imperativos de competitividad y se presionó para establecer una tasa de cambio flexible, en la que el valor de la moneda se establece en el mercado. Por otra parte, gran cantidad de gobiernos, influenciados por la escuela de la macroeconomía clásica que prácticamente se convirtió sin restricción alguna, en la

corriente principal (*mainstream*) de la macroeconomía, optaron por el modelo del banco central independiente, el cual establece la lucha contra la inflación como objetivo prioritario y la pérdida de la capacidad del gobierno para emitir moneda para financiar el gasto. Este uno de los rasgos que ha expresado aún más el divorcio entre economía y política.

La reestructuración del capitalismo, a su vez ha profundizado la flexibilidad laboral. Esta puede definirse como “la capacidad de la gerencia para ajustar el empleo, el uso de la fuerza de trabajo en el proceso productivo y el salario a las condiciones cambiantes de la producción” (De La Garza, 2000, pág. 162). Aumentaron entonces las contrataciones temporales, los horarios flexibles y también aumentaron los despidos y la reducción del personal para bajar costos.

Por otra parte, la revolución informática y de las comunicaciones volvió difusas las fronteras espaciales y temporales abriendo posibilidades desconocidas para la producción y el consumo.

El estado empezó a perder su rol autónomo e interventor de la economía y esto llevo a un cambio de valores que juzgan el éxito y el fracaso.

Por otra parte, el capitalismo industrial keynesiano se apoyó fundamentalmente sobre un tipo de familia “artesanal” (Hochschild, 2009) o moderna caracterizada por “la división sexual del trabajo que ubica a la mujer en el hogar y al hombre en el espacio laboral, separado del espacio doméstico” (Yañez & Todaro, 2004, pág. 22). Sin embargo, diferentes cambios a nivel demográfico, educativo, religioso, jurídico y económico han influenciado la transformación de la familia. A nivel educativo, por ejemplo “con el ingreso masivo de la mujer al sistema educativo y al sistema laboral remunerado, cambian el status y el papel de los géneros en la familia, en el trabajo y en la sociedad en general” (Echeverri, 2004, pág. 8). A nivel económico, por ejemplo, el hecho de que el hombre perdiera el empleo con el que mantenía a su mujer e hijos generaba aun mayor vulnerabilidad en la familia.

Estos distintos cambios han dado lugar a lo que algunos han denominado familia posmoderna o posindustrial (Hochschild, 2009) en los que se agrupan a “madres solteras, familias fusionadas, familias con doble ingreso, comunas, parejas que conviven sin casarse, parejas gay y lesbianas entre otras). Así, estas “familias” estarían menos orientadas hacia la consecución de metas colectivas, serían más pequeñas y menos

estables, alejándose de los roles tradicionales de procreación y socialización de jóvenes perdiendo poder frente a la escuela y otros referentes educativos (Hochschild, 2009).

Esta transformación de la familia tuvo incidencia en el agotamiento del capitalismo keynesiano, que se había cimentado esencialmente sobre la familia tradicional.

Las propuestas (pos) keynesianas o alternativas tendrán que tener en cuenta estos modelos de familia y deberán salir de la disyuntiva entre una familia estable y patriarcal o una familia inestable pero autónoma. Deberán proponer, como reclama Hochschild, una tercera opción que genere un diálogo entre estabilidad y autonomía, entre trabajo remunerado y no remunerado. Deberán así plantear un “nuevo contrato de género”.

## **1.2 La Organización en red y el mundo por proyectos**

Es habitual en nuestros días escuchar hablar de la palabra red. Por ejemplo, en nuestra vida cotidiana decimos que el celular no tiene red y que nos conectamos a las redes sociales. También en neurociencia se habla de redes neuronales y algunos hablan de que la estructura que posibilita la vida humana es la red (Capra, 1996). Pero ¿Qué es exactamente una red? Según Manuel Castells, “una red es un conjunto de nodos interconectados, siendo un nodo el punto de intersección de una curva” (Castells, 2006). Lo que caracteriza entonces una red es que no tiene centro sino solo nodos. Cada nodo será importante de acuerdo a la cantidad de información que absorbe y procesa. Los nodos entonces marcan un proceso (lógico) de “inclusión-exclusión”. En otras palabras, se construyen puentes, es decir, confluyen conexiones de otros nodos, o simplemente las conexiones no llegan a otros nodos.

El potencial de las redes radica en la “flexibilidad, adaptabilidad y capacidad de supervivencia”. Esto significa que las redes responden rápidamente a los cambios en el entorno, a diferencia de las estructuras jerárquicas. Las redes pueden reducir su tamaño o expandirse fácilmente y responder a los ataques que se hagan contra sus nodos, pues otros nodos pueden absorber fácilmente la información de los nodos atacados, a diferencia de las organizaciones centrales donde un ataque al centro significaba prácticamente la muerte de la organización.

Veremos entonces como el capitalismo empezó a reestructurarse a partir de la noción de red que ha tomado del desarrollo científico. Por supuesto, esto es un debate, entre

quienes piensan que el desarrollo del capitalismo si influencio el espacio para el desarrollo de la red y quienes piensan que es una “noción autónoma”, sin embargo la naturaleza de esa discusión no es muy pertinente para nuestro objetivo.

### 1.2.1 El capitalismo en red

La transformación del capitalismo se jugó en varias dimensiones tanto materiales y culturales. Los reclamos de libertad y autonomía terminaron traducándose radicalmente en la reestructuración de instituciones como las empresas, el Estado y la familia.

La organización burocrática o piramidal que había impregnado la vida social y cultural del siglo XX había engendrado una “jaula de hierro” que en lugar de liberación e emancipación devino en la práctica en opresión. El propósito de establecer un nexo entre el desarrollo de la ciencia, la racionalidad y la libertad humana había terminado en “el triunfo de la racionalidad instrumental con arreglo a fines, que impregno toda la vida social y cultural” (Habermas, 2008, pág. 10). Una de las discusiones más visibles de las últimas décadas esta en plantear si el advenimiento de esta racionalidad instrumental es esencialmente constitutiva del proyecto moderno o solo es un error, una especie de “desviación del camino” que debiera corregirse. La obra de grandes pensadores, como Habermas, ha girado en torno a esta cuestión. Si la modernidad es un proyecto agotado o un proyecto incompleto y las consecuencias que se derivan.

En todo caso lo cierto fue que el modelo burocrático o piramidal fue el blanco de ataques después de los años que marcaron el fin del “consenso” keynesiano. Como lo han mostrado Luc Boltanski y Eve Chiapello, los autores de la gestión empresarial de los últimos 30 años, han enfilado sus baterías contra las organizaciones verticales o piramidales. A diferencia de los autores de la gestión empresarial de los años 50 y los años 60, cuyo objetivo estaba en las críticas a una organización basada en las relaciones familiares y de parentesco, los autores de la gestión empresarial de los años 80 y los años 90 se centran en la crítica a la ineficiencia, la homogenización y la falta de autonomía de las organizaciones piramidales. Hay entonces un punto de transformación de los valores que determinan el éxito y el fracaso. Una nueva percepción del espacio y del tiempo que también configuran las concepciones del poder, pues si el tiempo y el espacio se comprimen y a su vez el futuro se ensancha, la vida social y cultural se estremece en la incertidumbre y el miedo.

En los años 60, la gestión empresarial se enfrenta al problema de la motivación de los nuevos jefes pues en esta década “las jóvenes elites no se sentían atraídas por los negocios” (Maslow, Herzberg o McClelland). La maximización de utilidades no era un objetivo atractivo para las nuevas generaciones, pues no contribuía, en si misma, a su realización personal. La empresa se presentaba como un lugar amenazante para las libertades individuales. Los teóricos tratan de trasladar a la empresa la motivación que se encuentra cuando la gente tiene su propio negocio. Como veremos más adelante, esta preocupación ha seguido latente en el tiempo, sin embargo, en la década del 60 la preocupación está enfocada en el área directiva. Es en tiempos recientes y en un contexto de creciente desempleo, que se masifica la idea de que cualquiera puede crear empresa. En la década del 60 aun el liderazgo empresarial no era concebible como materia de masas. Se trata sobre todo de dismantelar la “lógica del mundo doméstico” en la cual las trayectorias laborales estaban determinadas por las relaciones sociales y por la antigüedad. Se trata de una cruzada contra el patronazgo tradicional para que sea el mérito el que determine las trayectorias laborales. Idea que por supuesto vendría a tomar más fuerza, hasta volverse la habilidad el eje central de las sociedades posindustriales y del capitalismo en red. Este cambio que en los años 60s se planteó en el contexto empresarial como fórmula para combatir la ineficiencia e la irresponsabilidad de la lógica domestica terminaría abriendo las puertas para su radicalización.

Este cambio también se puede interpretar desde otra perspectiva. Para el sociólogo polaco Zygmunt Bauman, la sociedad de productores (Industrial) ha dado paso a la sociedad de consumidores (posindustrial) y este desplazamiento sobre todo es una derrota de los proyectos colectivos y las protecciones sociales, pues en una sociedad cuyo eje es el trabajo, ser desempleado es un hecho que se enfrenta colectivamente o por lo menos sus consecuencias, mientras que en una sociedad de consumidores, el consumo casi que por definición es un hecho individual.

Sin duda, estos esquemas entre lo de antes y de ahora no hacen justicia a la cantidad de experiencias que suceden en un mismo espacio, pero su interés radica en que captan una tendencia de transformación. Las transformaciones del capitalismo han estado ligadas a la desregulación y en ese escenario interactúan gran cantidad de discursos, que con ropajes diferentes, descargan la responsabilidad de presiones estructurales en los individuos.

Estas transformaciones tienen un núcleo que gira en torno a lograr mayores niveles de individualización, que a su vez en teoría se traducirían en mayor sensación de libertad. Como lo ha notado Richard Sennett, las sociedades posindustriales son sociedades de la habilidad y la idea de habilidad está profundamente enraizada en la individualidad porque hace referencia a lo que un individuo puede hacer.

Sin duda no todos estos discursos sobre el yo son iguales, y algunos logran grandes avances frente a concepciones precedentes.

Uno de los discursos más llamativos de las últimas décadas sitúa las capacidades como eje del desarrollo. Esta concepción sin duda supone una ruptura con el modelo clásico de desarrollo económico que consiste en un proceso de crecimiento de la riqueza. Amartya Sen, el teórico de las capacidades, considera que el desarrollo debe entenderse como un proceso de expansión de la libertad y del proceso de elección individual y social. Esta concepción entiende que el aumento de la producción y la riqueza no son el fin del bienestar sino solo un medio para el desarrollo humano. Sin duda, es positivo que el desarrollo no se entienda solo como aumento de la producción y que en la calidad de vida se consideren otras dimensiones más allá de lo cuantitativo. No obstante, como bien ha sugerido Richard Sennett, este discurso centrado en lo que los seres humanos pueden hacer, también ejerce una presión no muy favorable para el respeto de la dignidad humana. Es decir, al reconocimiento de un ser humano por el simple hecho de ser humano. Si el talento y el desarrollo de las capacidades se absolutizan y la sociedad gira alrededor de la habilidad, las desigualdades en términos de respeto se acrecientan. Por un lado estarían aquellos hombres de éxito que han logrado “ser alguien” en la vida y en el otro lado los que “no son nada” o no han logrado lo que se supone que hay que lograr en la vida.

Las demandas de autonomía fueron entonces canalizadas en el declive de la producción masiva y el surgimiento de la producción diferenciada. La apuesta por la calidad más que la cantidad y sobretodo la renovación de los productos y servicios. La nueva gerencia pone como uno de sus ejes centrales la innovación constante.

A su vez, algunas empresas empezaron a constituirse a sí mismas por medio de pequeñas empresas. Esta tendencia abogaba por un fin del asalariado y de la relación normal de trabajo y así en teoría generar “autonomía” a los nuevos trabajadores ahora convertidos en “empresarios”. En teoría, la apuesta era por acabar con esa concepción del obrero como máquina y que solo utilizaba su fuerza en un procedimiento.

## 1.2.2 La empresa en red

Como hemos visto, no todas las preocupaciones expresadas en los años 60 son diferentes de las de los años 90, como por ejemplo, el caso del reclamo de mayor autonomía y libertad. No obstante, estas preocupaciones se han canalizado en diferentes formas.

En la década de los 90, por ejemplo, ya no se trata solo de “liberar” a los directivos sino supuestamente también a los trabajadores. Así, los teóricos del *management* asediados de metáforas militares<sup>4</sup>, que hacían énfasis en la disciplina y el control y que habían surgido en la concepción de que los obreros eran “pequeños engranajes sin alma e integrados a un mecanismo más complejo” (Bauman, 1998), prometieron un nuevo modelo de organización que en teoría respetara las libertades del trabajador y generara una nueva igualdad.

Otra de las preocupaciones presentes en las empresas en 1960 y que seguirá manteniéndose es la preocupación por la competitividad, el cambio permanente y la incorporación de nuevas herramientas informáticas. La necesidad de cambio y de adaptación se volvió un tema recurrente y cuya justificación estaba dada básicamente por los imperativos de competitividad. No obstante, hay por supuesto también un cambio en el trasfondo (*background*) de la cuestión social que permite que estos discursos sean más o menos tolerados. Al fin de cuentas los teóricos del *management* también son productos de la “institución imaginaria de la sociedad” (Castoriadis). Es decir, de aquello que le da sentido y significación a las prácticas cotidianas reales. Los teóricos del management son a la vez inversionistas y transmisores de una representación del mundo, que muestran y venden como lo real.

Uno de los paradigmas claves de la década de los 90 fue “la empresa esbelta”, que partió de “principios organizativos como el *just-in-time*, *la calidad total*, los procesos de mejora continua (*Kaizen*), *círculos de calidad* y *garantía calidad-proveedores*” (Boltanski & Chiapello, 2002). En resumen, se trataba de un ajuste de la producción (*lean production*)

---

<sup>4</sup> La adaptación de metáforas militares al mundo del trabajo no fue casual. En realidad, como han observado algunos historiadores de la ciencia, desde el siglo XVI, el lenguaje que se usó para describir la naturaleza en general fue el del mecanicismo y el determinismo como habíamos visto en la cosmovisión newtoniana. Se impuso en el trabajo un ritmo impersonal, inhumano y mecánico.

teniendo como base las experiencias observadas en las fábricas japonesas especialmente la de Toyota.

La intención era reducir los excesos que se presentaban en las diversas áreas de trabajo desde los talleres de producción, hasta las áreas de mantenimiento, de calidad y de gestión de productos.

Las empresas esbeltas se deshicieron de la mayoría de capas jerárquicas (de-layering) manteniendo solo unos pocos niveles jerárquicos en la cúspide. Las empresas esbeltas empezaron a tener menos directivos y por consiguiente estos a hacerse cargo de más trabajadores. La empresa esbelta empezó a deshacerse de gran cantidad de funciones y a subcontratar la mayoría de tareas que no tenían relación directa con su objetivo principal. “La imagen de la empresa moderna es la de un centro ajustado rodeado de proveedores, de subcontrataciones, de prestadores de servicios, de personal interino que se permite variar según la actividad de empresas amigas. Se dirá entonces que la empresa trabaja en red” (Boltanski & Chiapello, 2002, pág. 254)

### 1.2.3 Reingeniería, la empresa en red y el espíritu del capitalismo

Los nuevos trabajadores, dicen los gurús de la empresa esbelta, deben agruparse en pequeños grupos y ser orientados por un coordinador (ya no un jefe) que permita explotar la creatividad de cada uno de los trabajadores. Sin grandes jerarquías, los trabajadores pueden ser más competentes, eficaces y flexibles.

Para que las empresas pudieran ajustarse a este nuevo modelo empresarial, James Champy y Michel Hammer, profesores del MIT, desarrollaron la reingeniería. El libro en el que expusieron sus ideas, lleva por subtítulo: “Olvide lo que usted sabe sobre cómo debe funcionar una empresa. ¡Casi todo está errado!”.

En este auto-denominado manifiesto para la revolución de negocios, los autores nos dicen que el éxito consiste en abandonar los principios organizativos modernos. “La división del trabajo, el control minucioso y la jerarquía administrativa ya no funcionan en este mundo de competencia global y cambio inexorable” (Hammer & Champy, 1994, pág. Int). La reingeniería es entonces un proceso de rediseño para obtener mejores indicadores de rendimiento, tales como costos, calidad, servicio y rapidez (Hammer & Champy, 1994, pág. 34).

Después de una justificación de la reingeniería, basada en el “que hacer frente a los tiempos de crisis”, Hammer y Champy nos exponen los principios que han observado entre otros en IBM, Taco Bell, y Ford Motor entre otras compañías.

El primer principio expuesto es el de la combinación de varias tareas u oficios en uno solo. Para los autores es necesario eliminar el trabajo en serie que genera sobreproducción. Sin embargo, también nos dicen que hay procesos en los cuales no se pueden suprimir operaciones y es necesario que la empresa cuente con esas personas. No obstante, lo fundamental, en los niveles en los que se comprime o no la estructura organizativa, es saber fácilmente quien es el responsable de que una tarea se realice eficazmente.

El segundo proceso de rediseño, consiste en que los trabajadores tomen sus propias decisiones. Según Champy y Hammer, es solo en el modelo de producción en serie donde “los trabajadores no tienen ni tiempo, ni inclinación hacia las tareas de control, seguimiento y carecen de los conocimientos necesarios para hacerlo” (Hammer & Champy, 1994, pág. 56). Se argumenta que cuando la empresa se comprime tanto horizontal como verticalmente, los trabajadores pueden tomar sus propias decisiones que antes tenían que consultar con el jefe. Así, los trabajadores pueden gozar de un mayor uso de sus facultades.

El tercer principio organizativo de la reingeniería consiste en que “los pasos del proceso productivo se ejecuten en un orden natural”. Los autores nos dicen que el orden tradicional de la producción en serie impone un orden lineal cuando lo “natural” es que dos o más tareas se ejecuten al mismo tiempo. De todas formas los autores nos dicen que la reingeniería trabaja sobre secuencias pero sobre la base de lo que se *necesita* hacerse primero y lo que puede hacerse al final. “La deslinearización acelera los procesos productivos en dos formas: Primero, las tareas se hacen simultáneamente. Segundo: Reduciendo el tiempo entre los primeros y los últimos pasos se reduce la repetición de trabajo que es una de las fuentes de demoras” (Hammer & Champy, 1994, pág. 58)

El cuarto principio de reingeniería plantea que “los procesos productivos tienen múltiples versiones”. Los autores nos dicen que la producción masiva, en la que los insumos se utilizan de una misma manera para producir las mismas mercancías, está destinada a un

mercado masivo. No obstante, ante “una realidad” de mercados diversos motivados por el deseo de personalización y exclusividad, la producción en serie se vuelve obsoleta.

Es necesario entonces que un “mismo proceso” tenga múltiples versiones, y así los procesos puedan clasificarse de acuerdo al volumen u otros tipos de variables, según las necesidades requeridas. Los autores proponen el ejemplo de los créditos otorgados por IBM. En este caso tenemos que un mismo proceso, como lo es la entrega de crédito, tiene 3 versiones diferentes. La primera es para casos corrientes, en los que se otorga crédito desde una computadora y sin mucha exigencia. La segunda, para casos medianos, en las que interviene un “estructurador de negociaciones” y una tercera para los casos difíciles en las que aparte del negociador hay un consejo de especialistas para tomar la decisión de otorgamiento (Hammer & Champy, 1994, pág. 59) Los autores nos dicen entonces que la falta de diferentes versiones de un mismo proceso, es uno de los mayores causales de ineficiencia, pues solo una forma de hacer las cosas no puede dar respuesta a la variedad de fenómenos presentados.

El quinto principio consiste en que “el trabajo debe realizarse en un sitio razonable”. La idea es que el trabajo salga de las fronteras organizacionales normales, en las cuales todo funciona por departamentos y después se integra el trabajo. El funcionamiento especializado por departamentos lleva a costos grandísimos sin contar los costos indirectos que se ocasionan por el acarreo y ensamblaje.

Los autores argumentan entonces que la integración del trabajo hecha por departamentos no es muy eficiente y que es la “deslocalización” de la producción, la que no solo aumenta la rapidez del proceso sino que también disminuye costos.

El sexto paso para rediseñar las compañías, consiste en reducir los controles y las verificaciones “hasta donde se justifique económicamente” (Hammer & Champy, 1994, pág. 62). Partiendo de la base de que los procesos de control y verificación no agregan, en si mismos, valor al trabajo, es necesario reducirlos. El control por departamentos da paso a un control global que reduce costos. Por otra parte, otro proceso que los autores quieren minimizar es lo que llaman “conciliación”. Se trata de reducir “los puntos de contacto externo que tiene un proceso, para que no haya información incompatible que deba negociarse”. Los autores muestran el ejemplo de Ford en los cuales había tres puntos de contacto con los vendedores (La orden de compra, el recibo de compra, y la factura) los cuales pueden equivocarse a menudo, sobre la información de un producto o servicio. Los autores proponen los “gerentes de caso” que se ubican como los

responsables de todo el proceso. Este gerente debe poder acceder a toda la información sobre la ejecución de cada parte del proceso.

La séptima y última “receta” para “sobrevivir en tiempos de caos”, es el “funcionamiento de las operaciones híbridas centralizadas-descentralizadas”. Los autores argumentan a favor de un eclecticismo organizacional. Se trata entonces de aprovechar las ventajas y desventajas de centralizar y descentralizar algunos procesos. “La informática les permite a las empresas funcionar como si sus distintas unidades fueran completamente autónomas y al mismo tiempo la organización disfruta de la economía de escala que crea la centralización”.

Los autores se mueven entonces entre la descentralización que permite tener menores costos y aumentar la eficacia, pero mantienen una línea de poder centralizando las decisiones. Sin embargo, después de presentar los principios de reingeniería hacen la aclaración que no se trata de un proceso de “copiar y pegar” en todas las empresas, pues no en todas se puede hacer lo mismo y según ellos cada proceso exige “penetración, creatividad y discernimiento”.

Precisamente el espíritu de estos cambios, corresponde a lo que Luc Boltanski y Eve Chiapello han denominado el espíritu del nuevo capitalismo. Como hemos vistos, estos principios se dirigen sobre todo a proponer un modelo organizacional menos piramidal y más en red, en que los agentes establecen conexiones con otros (en teoría iguales) con los cuales se reduciría el autoritarismo de las relaciones jerárquicas piramidales.

No obstante, como veremos más adelante, no presenciamos el fin de la dominación sino de un cambio en sus formas, en términos precisos un cambio en los dispositivos de control, que si bien pueden generar algunos espacios de libertad y liberación han generado mayor precariedad. Es preciso preguntarse entonces, como sugieren Boltanski y Chiapello, ¿De qué tipo de libertad y de liberación estamos hablando?

#### 1.2.4 El trabajo en red

La nueva gestión empresarial también ha configurado paralelamente el mundo del trabajo. En los modelos de reingeniería, por ejemplo, el trabajo ya no debe especializarse en departamentos sino que debe pasar de “unidades funcionales a equipos de proceso”.

Los trabajadores deben estar “integrados organizacionalmente” pues la separación espacial por funciones genera incongruencias entre los “participantes” del proceso productivo.

Los “equipos de proceso” que propone la reingeniería tienen cortos periodos de vida pues se estructuran por *proyectos* y exigen pasar “de tareas simples a un trabajo multidimensional”. Los trabajadores entonces ya no serían solo responsables de una parte del proceso sino también, junto a sus otros compañeros de trabajo, de la totalidad del proceso productivo.

En este rediseño el trabajador también pasaría “de estar controlado a estar facultado en el proceso”. Según estos autores, la vigilancia le abre paso a la toma de decisiones pues las empresas que se rediseñan “buscan personas que no sigan las reglas sino que creen sus propias reglas” (Hammer & Champy, 1994, pág. 71). Los autores ponen el ejemplo de Kodak y IBM, en donde no hay gerentes que se entrometan en los equipos de proceso, pues la aprobación del trabajo por supervisores retrasa el tiempo de producción. No obstante esto supone otro cambio para los trabajadores, que ya no deben ser “entrenados sino educados”, pues para poder decidir autónomamente los trabajadores tienen que “ejercitar su propio criterio”. En palabras de Hammer y Champy. “El entrenamiento aumenta las destrezas y las competencias y les enseña a los empleados el cómo de un oficio; la educación aumenta la perspicacia y la comprensión les enseña por qué”. A su vez, el desempeño y los incentivos laborales se dirigen de las actividades a los resultados. La “gestión por productos terminados” no tiene en cuenta el tiempo de trabajo como variable esencial de la remuneración sino se mide fundamentalmente por “el número y rentabilidad de los productos que se realiza”. Se les paga a los trabajadores teniendo en cuenta “el valor de lo que crean”.

Los valores de ascenso se desplazan del rendimiento a la habilidad. Pues el rendimiento otorga bonificaciones y recompensas, mientras que la habilidad promueve y asciende. Se trata entonces “de separar los resultados del desarrollo personal”. Este cambio “cultural” en la empresa, implica que la gente trabaje para los clientes y no para sus jefes.

En las entrevistas que realizaron Hammer y Champy encontraron a menudo frases como “Mi jefe me paga mi sueldo.... el objetivo real es tener contento al jefe” o “Yo no soy más que un piñón del engranaje, mi mejor estrategia es no levantar la cabeza y no hacer olas” o frases también como “Cuanto más dependientes directos tenga yo, más importante soy, el que tenga el departamento más grande es el que gana”. En cambio, en las empresas rediseñadas los trabajadores deben tener *creencias* como “Los clientes pagan

nuestros salarios, debo hacer lo que sea para complacerlos” o “Presentarse al trabajo no es una realización, a mí me pagan por el valor que creo”. También deben tener presente que “La responsabilidad es de cada uno, se debe aceptar la propiedad de los problemas y resolverlos” y que “se pertenece a un equipo, o fracasamos todos o nos salvamos juntos”, además “Nadie sabe lo que nos depara el mañana, el aprendizaje constante es parte de mi oficio” (Hammer & Champy, 1994).

En resumen, en una empresa rediseñada “cambian los oficios, como cambian las personas que los realizan, las relaciones que tienen con sus gerentes, sus trayectorias profesionales, *la forma en cómo se mide y se fomenta el rendimiento*, el papel de los gerentes y ejecutivos y *hasta lo que ocurre en la mente* de los trabajadores... se cambia todo, porque todos estos aspectos –personal, oficios, administración y valores están vinculados entre sí” (Hammer & Champy, 1994, pág. 65).

La reingeniería se resume entonces, en lo que los autores denominan, “diamante del sistema de negocios”. Este diamante es un bucle de retroalimentación, es decir, un sistema en el que no hay una causa que determina los demás elementos del sistema, sino que su origen es circular.

### ***Ilustración 1- Diamante de Negocios (Reingeniería)***



Tomado. Hammer Y Champy P. 86

Esta estructura muestra el espíritu del cambio cultural en la empresa y la importancia dada a los valores, creencias y actitudes individuales en el *management* empresarial. No

obstante, el hecho de que ciertos cambios se hayan digerido fácilmente, como el de que los equipos de proceso ya no necesiten jefes sino “entrenadores”, no solo obedece a una lógica de imposición sino también a una lógica de seducción, pues estos cambios también han tocado las fibras de la posibilidad de realización del sueño liberal: Ese sueño que Isaiah Berlin definió en la posibilidad “de que cada hombre pueda convertirse en el sujeto de su propia vida” (Marzano, 2011, pág. 34) y que genera un tipo de “libertad y de felicidad” anclada en el reconocimiento de sí mismo.

No obstante, como veremos, la absolutización de este sueño liberal ha profundizado la brecha entre quienes pueden vivir la desregulación como infinitas posibilidades y quienes están condenados a vivir la desregulación como precariedad porque no tienen las herramientas (valga decir *capitales* en el sentido otorgado por Pierre Bourdieu) que les permita moverse fácilmente en un mundo en red.

### **1.3 El alcance de las transformaciones en juego.**

El cambio de una organización piramidal a una organización en red ha impactado profundamente “el compromiso social” establecido en el capitalismo industrial. El cambio de organización en la empresa y en el trabajo ha devenido en una dinámica de *descolectivización*. Progresivamente se han debilitado los colectivos de trabajadores, sindicatos, las convenciones colectivas, los Estados Sociales y la familia, y son precisamente estos (los colectivos) quienes pueden reducir la incertidumbre. Por supuesto, este proyecto de desregulación e incertidumbre ha devenido en ciertos aspectos, y para algunos individuos, como la capacidad de moverse al libre albedrío, algunos dirían como liberación. Incluso si este proyecto de desregulación no tuviera una imagen de lo que significa ser “grande” o exitoso no lograría cierta semi-adhesión y legitimidad en quienes respaldan, hoy cada vez hay más, este tipo de transformaciones.

No obstante, a pesar de los elementos que en teoría pueden interpretarse como liberadores frente a la heteronomía del trabajo asalariado, las desregulaciones, en un mundo cuyo objetivo es la búsqueda de beneficios individuales ha devenido en que, primero, el estado social haya pasado al banquillo de los acusados, inmovilizado cada vez más, por la reducción de su “perímetro de acción”. Es difícil que el estado pueda poner en marcha políticas económicas y sociales sin que se ponga en peligro la “estabilidad macroeconómica” y la inversión extranjera que a su vez garantizan la

inserción en la competencia internacional. Por otra parte, el Estado no solo se ve limitado en su campo de acción sino también en la forma cómo actúa, exactamente en su “modo de funcionamiento”, pues el Estado para contener riesgos, generaliza y funciona sobre poblaciones construidas a partir de rasgos globales, y que en un mundo cuyos ejes centrales son la movilidad, la adaptabilidad y la flexibilidad, el Estado se queda corto en la diferenciación de nuevos riesgos e incertidumbres.

Lo que se juega entonces en estas transformaciones del capitalismo es la desestabilización de la ecuación trabajo-protecciones, que se evidencian en la desocupación masiva, la precarización de las relaciones laborales ligada “a la multiplicación de contratos laborales” que alienta el desarrollo de actividades que se encuentran en la frontera del trabajo y el no trabajo.

Las protecciones ligadas al trabajo fueron emergiendo en un largo proceso, en el que trabajo, al comienzo desregulado, empezó a des-individualizarse por la mediación del derecho. Como dice Robert Castel “la instauración de nuevos derechos sociales permitieron [a los trabajadores] su alejamiento del reino exclusivo del mercado por la superación de la transacción interindividual del contrato, simple intercambio de un acta de trabajo por una remuneración” (Castel, 2010, pág. 67). Por supuesto, el establecimiento del derecho, o mejor de un régimen para él trabajo, fue un proceso complejo con resistencias, avances y retrocesos desde una perspectiva de larga duración, que no se debe solamente a la existencia del derecho en sí mismo. No obstante, este régimen puede sintetizarse en la conquista del *derecho del trabajo* y sus *protecciones sociales*.

El trabajo se profundiza como acto social con la industrialización y el taylorismo y ya no puede ser identificado como una actividad privada. “Una vez que se trasciende el carácter individualizado de las relaciones de trabajo, el trabajador puede convertirse en objeto o sujeto de derechos”. En otras palabras “la función social del trabajo le da acceso al espacio público” (Castel, 2010, págs. 68,69)

No obstante, el trabajo permanece en una tensión, resultado por un lado de la sumisión al trabajo (el asalariado no posee autonomía), pero a su vez es el derecho del trabajo el que permite a los trabajadores la pertenencia a la ciudadanía. “El trabajo coacciona al trabajador y al mismo tiempo, es el basamento que le permite ser reconocido” (Castel, 2010, pág. 69)

Cuando el trabajo devino precario, el trabajador empezó a estar más inmerso en “el orden del mercado”. Como reacción a las coacciones del trabajo precario, a las presiones que no habían podido ser canalizadas por el estatuto de protecciones, al alto desempleo vinculado a la desindustrialización de algunos países del norte, pero también a trabajos cada vez más intensos en capital que en mano de obra, algunos sociólogos y filósofos empezaron a cuestionar no solo la desestabilización de la dupla trabajo-protecciones, sino el hecho mismo de que el trabajo mismo estuviera (y debiera) ser el epicentro sobre el que se fundara la sociedad.

### 1.3.1 ¿Fin del trabajo y más allá de la sociedad salarial?

Las transformaciones del capitalismo, en las que el empleo ha devenido precario y en las que se observan en general grandes tasas de desempleo, planteó el problema de si nos dirigíamos hacia el fin de una sociedad basada en el trabajo. Siguiendo a De La Garza (1999) y a Neffa (2001), las tesis del fin del trabajo pueden agruparse en 4 grupos:

La primera se relaciona con la transformación de una sociedad industrial a una sociedad posindustrial o de servicios. Estas últimas se caracterizarían por un “cambio en la estructura de las ocupaciones con crecimiento relativo de empleos calificados” (Neffa, 2001, pág. 3) y la multiplicación de empleos atípicos, precarios que provocan un cambio en lo que significa “ser un trabajador” con respecto a sus normas, actitudes y valores.

En la segunda tesis, se entiende el fin del trabajo como un desplazamiento en el epicentro de la “cuestión social”, lo que significa que el trabajo ya no sería el elemento que cohesionaría la sociedad. Para algunos ese epicentro sería hoy el consumo (Bauman, 1998) o el territorio (Castel, 2010) o debería trasladarse a la comunicación (Habermas, 2008) o a la contemplación o la plena actividad (Arendt, 1993) y (Meda, 1997).

La tercera tesis del fin del trabajo se asocia con la pérdida del trabajo como fuente de valor y de riqueza. Los defensores de esta tesis, señalan que en un mundo cada vez más financiarizado<sup>5</sup> la riqueza y el valor se producen sobre la riqueza misma, como sería el caso de la especulación financiera (Gorz, 1997).

---

5. Un mundo en el que el rol de los agentes e instituciones financieras cobra cada vez más relevancia.

La cuarta tesis, en torno a la clasificación de las tendencias del fin del trabajo, expuesta por Neffa y De La Garza, consistiría en aquellos que señalan que “la crisis del trabajo es un problema político debido a la lucha que perdió la clase obrera desde los ochenta (Por el cambio del régimen de acumulación y la crisis sindical)” (Neffa, 2001, pág. 2) Como vemos, el “programa de investigación” sobre el “fin del trabajo” tiene varias dimensiones, algunas de las cuales han perdido un poco su vigencia en el debate contemporáneo.

Es también útil una clasificación más general, para entender uno de los debates contemporáneos en sociología y antropología económica, entre quienes creerían que las dinámicas de transformación del capitalismo nos llevarían inexorablemente al fin del trabajo, tesis que, como ha señalado Robert Castel, pocos defienden hoy en día, y quienes cuestionan el trabajo como esencia del hombre o su necesidad sin remitirse al destino histórico del fin salariado.

Esta forma de entender el debate es interesante, porque algunos estudios de la antropología económica contemporánea, han mostrado como en algunas sociedades primitivas el sentido de “transformar la materia” tenía otro significado como la magia o “ser visto” por otras personas de la tribu y no en sí misma la supervivencia. El antropólogo Marshall Sahlins, ha mostrado que las prácticas materiales ya se encuentran atravesadas por elementos simbólicos y si el significado de una actividad material es diferente no tiene sentido mantener una definición objetiva de algo que se llame trabajo (Sahlins, 1987)

Frente a este desafío del trabajo como categoría antropológica, uno de los puntos de vista que se toma en serio el debate, es el adoptado por Robert Castel en su libro, *el Ascenso de las Incertidumbres*, quien no adopta una defensa “esencialista” del trabajo, ni invocando *fundamentalmente* su necesidad histórica, sino una defensa del trabajo sobre la noción de ciudadanía. Robert Castel, según esta interpretación, deja entrever que el trabajo podría ser reemplazado por otro tipo de actividad, sin embargo, el problema es que hasta el momento las diversas propuestas presentadas como alternativas al trabajo, entre ellas las del tercer sector o sector solidario, las del Ingreso Básico Universal con todas sus variaciones, el impuesto Tobin, no han constituido una propuesta sustituta sólida si se tiene una noción exigente de lo que es la ciudadanía. Castel nos dice entonces que no hay que idealizar el trabajo asalariado pues este en sí mismo lleva la marca de la dominación y la heteronomía, pues permanece bajo la contradicción capital-trabajo, sin embargo, las colectivizaciones y el estatuto del trabajo lograron una

dignificación del trabajo asalariado que estaba en proceso de completarse, cuando empezó a desmontarse.

El “trabajo estable” y el “estatuto laboral” que implican, entre otras, una protección contra el desempleo, indemnización por despido injustificado, ascenso con base en la antigüedad y derecho a la seguridad social, pero también el derecho a huelga, a negociación colectiva del salario y el derecho a un trabajo que brinde buenas condiciones físicas, mentales y emocionales para su desarrollo, debe reivindicarse y defenderse sobre las consecuencias que produce para los trabajadores y sus familias.

Por ejemplo, en las encuestas que realizaron en varios países a personas desempleadas y pobres, Esther Duflo y Abhijit Banerjee (2011) concluyen que el sueño de la mayoría de estas personas es que sus hijos no emprendan negocios, como les ha tocado, sino que consigan un empleo en el sector público. Estos dos economistas, que no son precisamente defensores del mundo keynesiano y que fueron formados en la ortodoxia de la economía laboral, terminan reconociendo que “el énfasis que se pone en estos empleos públicos lleva implícito el deseo de estabilidad, pues estos trabajos son muy seguros incluso cuando no son muy interesantes. *De hecho, la estabilidad en el empleo es el rasgo que mejor diferencia a la clase media de la clase pobre*” (Duflo & Banerjee, 2011, pág. 282).

El empleo estable, sin idealizarlo, puede generar cambios en las perspectivas de vida de las personas, pues hasta incluso solo mirando en términos económicos, unos “ingresos estables y predecibles permiten comprometerse a realizar gastos futuros y también hacen mucho más fácil y más barata la solicitud de préstamos en el presente” (Duflo & Banerjee, 2011, pág. 284). Así, cuando una persona accede a un trabajo relativamente estable, es más fácil para sus hijos que un buen colegio pueda aceptarlos, porque saben que van a poder pagar en el largo plazo, y que hasta incluso, porque no, un miembro de la familia pueda empezar una empresa porque puede contar un soporte.

Esta argumentación, que incluso es un poco economicista en el sentido de juzgar solo desde las consecuencias económicas, se opone a aquella de los microcréditos en los cuales el “pobre es un emprendedor por naturaleza” y en la que es posible ser “capitalista sin capital”, fórmulas que se han divulgado masivamente bajo el slogan: “si se tiene muy poco, hay que usar el ingenio para crear algo de la nada” (Duflo & Banerjee, 2011, pág. 258)

Resumiendo, la “ciudadanía laboral” no debe ser banalizada en aras de la diferencia, el riesgo o los altos costos que genera y que en teoría permitiría la creación de más empleos. Tampoco es que no se deban tener en cuenta estas críticas. Sin embargo, sin ciudadanía laboral, se ha generado mayor vulnerabilidad. La ciudadanía laboral puede verse entonces como un eslabón para la progresiva consecución de los derechos diferenciados (de género, de raza, de etnia y de edad) y como un primer paso para la integración progresiva de riesgos más particulares y complejos que no partan solo de la generalización de un individuo abstracto. Así mismo, como una ciudadanía que más que costos genera mejores ambientes productivos y una mejor calidad de vida.

Hasta acá hemos visto un esquema general de las transformaciones globales del capitalismo, en el siguiente apartado entraremos a mirar su trayectorias local.

## **1.4 Transformaciones del mundo del trabajo en Colombia.**

Según autores como José Antonio Ocampo, el desarrollo e institución del capitalismo en Colombia fue un proceso largo y lento que abarco el siglo XIX y el Siglo XX. Según él, a comienzos del siglo XX, “era difícil encontrar formas de trabajo asalariado o redes mercantiles extensas que vincularan a los productores a un mercado amplio nacional o mundial” (Ocampo, 1982, pág. Int). Sin embargo, el desarrollo acelerado del capitalismo que se presentó desde 1910 (fecha esquemática, por cierto) no debe hacer olvidar el transito lento que vivió el país desde el siglo XIX, caracterizado por una articulación débil al mercado mundial y por el poco desarrollo del mercado interno.

El siglo XX trajo para Colombia una bonanza exportadora que el país nunca había conocido. Durante la crisis mundial de 1929, el país presencié un crecimiento industrial sin precedentes y la naciente industria se empezó a organizar fundamentalmente sobre una estructura “basada en la dirección personal y afectiva de parte de empresarios y capataces antiguos” (Mayor, 1992, pág. 2). La industria en Colombia fue jaloneada por comerciantes antioqueños y por la fusión o absorción de empresas regionales por parte de empresas nacionales que ya se iban consolidando rápidamente, como es el caso de la Cervecería Continental que pasó a ser propiedad de Cervecería Bavaria, la Compañía Chocolatera de los Andes que pasó a ser propiedad de la Compañía Nacional de Chocolates y la compañía Vidriera de Pereira que se fusionó con Envases de Colombia.

Si bien puede señalarse entonces que la industria colombiana y su modelo de trabajo, se empezaron a desarrollar fundamentalmente entre 1930 y 1940, también es cierto que la industria no se desarrolló homogéneamente a lo largo de todo el espacio (territorio) y tiempo. Además nunca logro abarcar toda la esfera productiva, pues gran cantidad de la población seguía en trabajos tradicionales, atípicos y temporales (jornaleros) a diferencia de otros países europeos como Francia, cuyo modelo de trabajo asalariado constituyo cerca del 85% de la población (Castel, 2010).

#### 1.4.1 Una mirada histórica al taylorismo y al fordismo en Colombia

A partir de la segunda mitad del siglo XX, se observa en las empresas colombianas una tendencia a sustituir la organización “familiar” por una organización más taylorista que consiste en “que la determinación y fijación de niveles de esfuerzo de los trabajadores fueran delegadas en ingenieros industriales, que empezaron a ser entrenados en universidades y escuelas profesionales del país” (Mayor, 1992). Según Alberto Mayor, el taylorismo en Colombia se cocina entre 1950 y 1955, puesto que si bien unas décadas antes ya se habían leído algunas de las obras de Taylor y así mismo se habían aplicado algunos de sus conceptos de “*scientific management*”, la influencia fue más bien marginal, a pequeña escala, y solo hasta la década de 1950, con el auge de los programas y la literatura sobre ingeniería industrial y administración de empresas, el taylorismo empieza a tomar visibilidad, porque además tiene el respaldo de algunas escuelas y facultades, como la Escuela Nacional de Minas en Medellín en sus inicios. Las facultades de ingeniería industrial y posteriormente las de administración jugarían un papel determinante en la consolidación del taylorismo, y también en todos los paradigmas y modas administrativas, pues simbólicamente, el hecho de que las facultades enseñaran en sus currículos algunos paradigmas administrativos, significaba socialmente que dicho saber era un saber respetable y científico. No obstante, también en la práctica, y debido al “ahorro de mano de obra, la supresión de tareas y operaciones inútiles, los aumentos de medios de producción manejados por obrero y, en fin, el mejoramiento de la capacidad de mantenimiento” (Mayor, 1992, pág. 8) el taylorismo tuvo notables consecuencias sobre la productividad. Los desarrollos de la ingeniería industrial introdujeron otra concepción de lo que era el trabajo asalariado. Por ejemplo, en el caso de las textileras, un obrero ya no era pagado por el número de máquinas que trabajaba sino por lo que podía realizar en una hora de trabajo teniendo como referencia la

cantidad de trabajo que habían indicado los programas de ingeniería (Estándares de trabajo). Los programas de gestión del trabajo, fueron introducidos en términos generales por las directivas de las empresas sin participación obrera. La respuesta de los obreros según Alberto Mayor, fue primero “intuitiva y confusa, seguida de otra defensiva y abiertamente ofensiva, y una tercera de aceptación y estabilidad”. La crítica y la respuesta a los paradigmas de la ingeniería industrial no fue una respuesta anticipada, sino como suele suceder en grandes campos de la experiencia humana, un aprendizaje tardío sobre los errores cometidos, pues la crítica estaba desarmada no físicamente sino conceptualmente como han sugerido en un análisis global Eve Chiapello y Luc Boltanski. El desencanto con los programas de ingeniería industrial, y que se tradujo en movilizaciones enmarcadas en el convulsionado ambiente político del país que se vivió a finales de la década de 1950, fue aminorado por los programas de “relaciones humanas” que encontraron eco al tratar teóricamente de “humanizar” al obrero que había sido objetivado al ser estandarizado. Este discurso fue entonces central para que las prácticas tayloristas se normalizaran en varias empresas del país y viniera el periodo de su aceptación y estabilización.

Las universidades y la academia fueron centrales en la influencia y preparación del ingeniero industrial/administrador que estaban buscando las empresas. Como señala Alberto Mayor, la Universidad de los Andes, por ejemplo, oriento la formación de profesionales en la década del 60 con un perfil más centrado en las relaciones humanas; un profesional que cada vez mas era apetecido por la industria colombiana que se veía seducido por los que supuestamente eran las últimas tendencias en ingeniería y administración. Sin duda, ese sentimiento de estar actualizado también fue decisivo para muchos empresarios que querían estar al día con lo último que se desarrollaba en materia de *management* científico.

A su vez, el profesional de ingeniería industrial con la adquisición de conocimientos en temas como métodos organizacionales, investigación operacional y estadística fue agrandando la brecha en materia de conocimiento, con lo que se aumentó su superioridad sobre el obrero. Sin embargo esta superioridad no solo era material, en el sentido de unas carencias de conocimiento, sino también simbólica, por la situación de inferioridad que siente el obrero al hacer un reclamo o discutir con un profesional que está aplicando unos conocimientos científicos.

En concreto, el auge del taylorismo en Colombia está íntimamente ligado al auge de los ingenieros industriales que llegarían a las empresas a cambiar el modelo tradicional del trabajo, no solo en términos de productividad sino con altas consecuencias humanas, pues con las nuevas herramientas que tenían a disposición como la cadena de montaje, también se fragmentó el trabajo de los obreros, generando “la destrucción [de] relaciones tradicionales de trabajo, de amistad y de solidaridad que mantenían los obreros en las fábricas” (Mayor, 1992, pág. 15).

En la mitad de la década del 70, se empezaron a desarrollar nuevos paradigmas organizativos teniendo en cuenta las experiencias organizativas en la fábrica Toyota y los desarrollos tecnológicos e informáticos. En Colombia, a partir de la década de los 80 “la industria fue pasando de una etapa de mecanización y de automatización con base electromecánica a otra con base microelectrónica e informática” (Mayor, 1992, pág. 36). Estos cambios, entre otros, están en el centro de la discusión, no solo a nivel local sino a nivel global, entre quienes señalan que el taylorismo ha sido superado y quienes han mostrado como en empresas concretas varios elementos del taylorismo han sobrevivido bajo otras formas.

Anita Weiss (1998) sintetiza, a partir de algunas investigaciones, elementos que permiten hablar de Neo-taylorismo (asistido por computador) y recalificación industrial y en las que se evidencia que la organización del trabajo no necesariamente se altera por la introducción de las TIC'S. En efecto, en el contexto de la inserción de empresas colombianas en la sociedad de la información siguen subsistiendo “tanto formas burocráticas con líneas de autoridad jerárquicas altamente diferenciadas, como formas tayloristas de organización del trabajo” (Weiss, Seco, & Rios, 2010, pág. 358). No obstante, también hay cambios crecientes en la organización y en el surgimiento de nuevas formas de trabajo, producto de una “organización sistémica” que ha empezado a desplazar una organización burocrática pero en las que también se conserva la arquitectura racional de dominación capitalista como veremos posteriormente en el paisaje posfordista en Colombia.

Resumiendo, a partir de la década del 80 hasta comienzos de la década del 90 (periodo analizado por Alberto Mayor) se evidencia una coexistencia de elementos clásicos del taylorismo, de elementos modernos como los de las relaciones humanas y otros modelos de gestión de la participación y la calidad. El taylorismo se expandió no solo para

aplicarse en las fábricas sino también en las nuevas empresas, oficinas y colegios entre otras instituciones.

No obstante, el desarrollo de la industria colombiana, a través del taylorismo, estuvo apalancado por un contexto económico de políticas proteccionistas hasta 1990, pero que para algunos como Alain Lipietz, constituyó un “fordismo incompleto o subfordismo...[pues se constituyó como]...una tentativa de industrialización según la tecnología y el modelo de consumo fordista, pero sin las condiciones sociales, ni del lado del proceso de trabajo ni del lado de la norma del consumo de masas” [Lipietz 1990, 75, citado en (Rodríguez, 2001, pág. 219)].

Según esta concepción, el modelo fordista, que estaba sustentado en la política de sustitución de importaciones, falló en Latinoamérica por razones políticas y económicas, puesto que por un lado el trabajo asalariado no pudo extenderse a la mayoría de la población, y porque la entrada masiva de capitales, por ejemplo en el caso de Colombia, depreciaba el dólar y por consiguiente presionaba la revaluación del peso, reduciendo las exportaciones y generando déficit en la balanza de pagos. A su vez, se comienza en el país el desmonte de las políticas proteccionistas, de la mano de instituciones y economistas que habían sido formados en la nueva macroeconomía clásica (en las que directa o indirectamente se promueven la liberalización de mercados en nombre de la eficiencia, el uso de una política fiscal austera y una política monetaria cuyo finalidad solo sea el control de la inflación sobre otros objetivos) y que se expresan con la “nueva vulgata planetaria” según lo dicho por Bourdieu y Wacquant en relación a los conceptos de “globalización competitividad y libertad”, es decir a conceptos con los que se debate pero sobre los que no se debate.

#### 1.4.2 Elementos Posfordistas en el paisaje laboral Colombiano

En el contexto de esa nueva atmosfera económica, social y cultural se argumentó (desde varias tribunas) que era necesario adoptar contratos flexibles para crear más empleos y para que las empresas pudieran responder a “las condiciones cambiantes de la producción”. La ley 50 de 1990 respondió a este reclamo de los gremios empresariales y tecnocráticos, como Fedesarrollo, que justificaron las reformas de flexibilización en un panorama de apertura económica (Steiner & Edwards, 2000). La ley 50 buscó eliminar los contratos a término indefinido y aumentar la subcontratación de labores y servicios, sin que se adquirieran obligaciones contractuales con las personas contratadas. Se

pretendió que las empresas aprovecharan los beneficios que suponía eliminar los contratos indefinidos eliminando el tiempo mínimo de contratación, que se había fijado anteriormente en un año y por otra parte se extendió la renovación de contratos para que las empresas pudieran recontratar fácilmente. A su vez, se extendió la jornada de trabajo a 36 horas semanales, lo que implicaba no generar sobrecostos a una empresa por horas extras dentro de este límite.

Resumiendo, la ley 50 de 1990, dio las primeras pinceladas para dar vida a un marco legal que recogió las tendencias en boga en materia de administración y contratación y que iban en la dirección de desplazar algunos elementos del régimen de regulación subfordista. Un régimen que abarca formas institucionales, reglas de juego, normas y leyes pero también compromisos e imaginarios colectivos e individuales de una sociedad. No se estaba solo ante simples cambios en la organización sino ante transformaciones en el modo de regulación y acumulación del capitalismo.

La ley 789 de 2002, siguió profundizando el camino iniciado en la ley 50 de 1990. Entre otras modificaciones, se redefine la jornada de trabajo de 6:00, a.m. a 10:00 p.m., y se reduce el valor del trabajo en un día dominical y festivo. También se disminuye el valor de las indemnizaciones por despidos sin causa justa, cuando incluso en la ley 50, se había argumentado, que estas indemnizaciones se aumentaban como “garantía” frente a la vulnerabilidad de los contratos temporales.

A su vez, la ley también introdujo la figura del contrato de aprendizaje en la que los jóvenes adquieren experiencia profesional sin remuneración. Estas reformas que introdujo la ley, se justificaron, en diversos espacios informativos, por la necesidad de atajar el desempleo e incentivar la creación de empleos.

En el transcurso del año 2012, se inició el trámite de una reforma tributaria, que sin embargo ya tenía un “lobby académico y tecnocrático” de varios años, con la que se busca, entre otras propuestas, mantener y profundizar las exenciones tributarias a grandes empresas y a si mismo eliminar “las cargas parafiscales” de las mismas, con las cuales se argumenta, se crearía más empleo pues los costos de la contratación formal son elevados y estarían incentivando la informalidad.

Hasta aquí, hemos señalado muy brevemente los caminos jurídicos y legales que se han abierto desde 1990 para la introducción de elementos posfordistas y de desregulación, pues no es el objetivo hacer un análisis exhaustivo de cada ley, sino mostrar el

significado y las modificaciones más importantes que han causado estas leyes. Es posible observar entonces que en el espíritu de las reformas de flexibilización laboral, subyace un supuesto sobre el comportamiento de los empresarios frente a los incentivos. Se trata entonces del supuesto de que liberando cargas y costos a las empresas, estas tendrán mayores incentivos para contratar más mano de obra. Sin embargo, la reducción de dichas cargas no necesariamente lleva a la creación de más empleo, pues varias empresas tienen hoy, trabajos más intensivos en capital que en trabajo y además una empresa contrata más cuando necesita y puede producir más y esto generalmente sucede cuando los trabajadores tienen más capacidad de compra, cuando hay mayor demanda, y no cuando se contraen los salarios. En efecto, una de las evaluaciones más completas de la reforma (Guataquí, 2009) contratada por el entonces Ministerio de Protección Social y siete años después de la reforma, muestra que el efecto en la creación de empleo es nulo y más bien en algunos segmentos de la población el empleo se ha deteriorado. Por ejemplo, el porcentaje de mujeres asalariadas antes de la reforma era de 43,13% y después de la ley 789 es de 42,85%, mientras que el trabajo informal en este grupo poblacional creció al pasar del 56,41% (antes de la ley) al 59,93% (después de la ley). (Ver ilustración 2). En el caso de los hombres, el trabajo asalariado paso del 56,87% (antes de la reforma) al 57,15% (después de la reforma), el cual muestra un efecto nulo (0,3%) en la creación de empleo. Esto contrasta con las bondades que habían anunciado los promotores de la ley.

***Ilustración 2 - Porcentaje de trabajadores asalariados antes y después de la ley.***

|                    |                   | Asalariados      |                    | Resto de empleados |                    |
|--------------------|-------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                    |                   | Antes de ley 789 | Después de ley 789 | Antes de ley 789   | Después de ley 789 |
| <b>Genero</b>      | <b>Hombre</b>     | 56.87            | 57.15              | 43.59              | 40.07              |
|                    | <b>Mujer</b>      | 43.13            | 42.85              | 56.41              | 59.93              |
| <b>Edad</b>        | <b>12-18</b>      | 6.94             | 7.13               | 10.22              | 9.69               |
|                    | <b>19-24</b>      | 29.57            | 29.81              | 16.85              | 17.84              |
|                    | <b>25-30</b>      | 23.90            | 24.22              | 16.59              | 18.25              |
|                    | <b>31-40</b>      | 25.05            | 22.75              | 27.27              | 24.55              |
|                    | <b>41-50</b>      | 10.41            | 11.22              | 17.94              | 17.36              |
|                    | <b>+50</b>        | 4.13             | 4.86               | 11.13              | 12.30              |
| <b>Escolaridad</b> | <b>Ninguno</b>    | 0.75             | 0.83               | 2.62               | 2.35               |
|                    | <b>Primaria</b>   | 14.73            | 16.23              | 30.07              | 28.90              |
|                    | <b>Secundaria</b> | 51.88            | 52.82              | 49.16              | 50.45              |
|                    | <b>Superior</b>   | 32.64            | 30.12              | 18.15              | 18.29              |

Tomado de Guataquí, 2009, Datos de la Encuesta Continua de Hogares

Sin embargo, la ley no solo no ha influido en la creación de empleo formal sino que 7 años después se observa un deterioro en la calidad del trabajo. La afiliación a salud y a pensiones, entre otros indicadores de protección social, han caído para el conjunto de trabajadores asalariados como se muestra a continuación:

### **Ilustración 3 - Porcentaje de trabajadores por condiciones de contrato de trabajo**

|                           |               | Asalariados      |                    | Resto de empleados |                    |
|---------------------------|---------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                           |               | Antes de ley 789 | Después de ley 789 | Antes de ley 789   | Después de ley 789 |
| Afiliación a salud        | si            | 81.54            | 80.48              | 61.55              | 66.34              |
|                           | no            | 18.46            | 19.52              | 38.45              | 33.66              |
| Régimen de afiliación     | Contributivo  | 90.94            | 84.57              | 68.48              | 63.23              |
|                           | Subsidiado    | 9.06             | 15.43              | 31.52              | 36.77              |
| Afiliación a pensión      | si            | 54.09            | 48.50              | 8.69               | 9.33               |
|                           | no            | 44.95            | 50.64              | 88.84              | 88.24              |
|                           | va pensionado | 0.95             | 0.87               | 2.47               | 2.43               |
| Contrato escrito          | si            | 63.06            | 55.40              | 14.71              | 10.79              |
|                           | no            | 36.94            | 44.60              | 85.29              | 89.21              |
| Término del contrato      | indefinido    | 58.98            | 54.65              | 70.99              | 69.09              |
|                           | fijo          | 41.02            | 45.35              | 29.01              | 30.91              |
| Tipo de contratación      | Directo       | 90.62            | 86.82              | 96.73              | 97.46              |
|                           | Indirecto     | 9.38             | 13.18              | 3.27               | 2.54               |
| Formal                    | Formal        | 62.31            | 57.49              | 12.73              | 13.00              |
|                           | Informal      | 37.69            | 42.51              | 87.27              | 87.00              |
| Horas promedio de trabajo |               | 49.13            | 48.63              | 43.28              | 41.99              |
| Horas adicionales         | si            | 7.38             | 7.77               | 2.70               | 2.97               |
|                           | no            | 92.62            | 92.23              | 97.30              | 97.03              |
|                           | promedio      | 8.37             | 7.71               | 7.97               | 7.96               |

Tomado de Guataquí, 2009, Datos de la Encuesta Continua de Hogares

Por otra parte, también es pertinente mencionar que las nuevas tecnologías de la información han tenido influencia en los cambios organizacionales del trabajo. En primer lugar, las TICS han sido utilizadas más como un elemento de control, y no como un elemento de liberación, dada la desconfianza cultural en Colombia hacia el trabajador. A su vez, la introducción de las TICS ha venido de la mano de una mayor individualización del trabajo y el debilitamiento de los sindicatos. “La contratación de jóvenes profesionales o estudiantes universitarios que cuentan con niveles de calificación más altos que los trabajadores antiguos se refuerza con los cambios en el trabajo implicados por la sistematización y la utilización de TIC” (Weiss, Seco, & Rios, 2010), abriendo un brecha entre los nuevos trabajadores más capacitados y los antiguos trabajadores, ahora obsoletos. En estas nuevas formas de trabajo permeadas por las TICS, también suele

ser alta la rotación de personal y la inestabilidad que se refleja en el aumento de los contratos temporales.

Por ahora, “la penetración de TIC en las pymes es reducida.... y solo un pequeño número de empresas maneja la informatización y sistematización en función de la gestión o planeación a corto plazo y a partir de la definición de objetivos estratégicos” (Weiss, Seco, & Rios, 2010, pág. 360). Las grandes empresas son entonces las que han visto los mayores cambios en la organización del trabajo y tienen una mayor integración con clientes y con proveedores. A su vez, son más bien estas grandes empresas quienes aprovechan las TIC’S en la ejecución del trabajo, y en las que también hay tercerización de funciones mediadas por TIC’S.

Por último, Weiss, Seco y Ríos concluyen que aunque hay un crecimiento del consumo de servicios informáticos, desarrollados por empresas colombianas para empresas multinacionales, el panorama es incierto para el crecimiento y desarrollo de este sector, entre otros por la competencia internacional, en la que todavía el país no ocupa un papel relevante.

### 1.4.3 Dupla trabajo-protecciones ¿Estado de Bienestar en Colombia?

En las discusiones globales sobre el mundo del trabajo, habíamos mostrado como hablar del trabajo era hablar también del estatuto del trabajo y del sistema de protecciones contruidos para “domesticar” e humanizar el trabajo asalariado. No obstante, esta construcción del sistema de protecciones y del estatuto del trabajador en Colombia, ha sido más débil y cada vez más deteriorada desde 1990.

Existe una discusión sobre hasta qué punto los Estados latinoamericanos fueron o no estados de bienestar. Primero, debemos precisar que el Estado de bienestar tiene una relación profunda con el mundo keynesiano, pues este se caracteriza por “el funcionamiento del régimen fordista, por la regulación del mercado, y por el pacto social de defensa de los derechos humanos” (Rodríguez, 2001, pág. 221). Sin embargo, el origen del estado de bienestar, se encuentra relacionado con el de seguridad social que es anterior al del establecimiento del mundo keynesiano, por lo que es necesario establecer las concepciones del Estado de bienestar. El punto clave es que “a diferencia de la asistencia social propia de los sistemas de protección pre-capitalistas, el seguro

social representa la ejecución de un contrato en el cual los ciudadanos y el Estado están igualmente implicados” (Rodríguez, 2001, pág. 222)

Sin embargo, hay varios tipos de configuraciones o desarrollos. Una es la propuesta por el sociólogo danés Esping-Andersen en la que se distinguen 3 tipos de estado de bienestar (Esping-Andersen, 2000). Para Andersen, el primer tipo de estado es el liberal, el cual se focaliza en los más vulnerados y estigmatizados. El segundo sería un estado conservador que no busca la transformación social sino su estabilización y para ello construye un sistema de seguridad social que evite la extensión de la contradicción entre capital y trabajo y así mantener el nivel de jerarquías y status profesional. El tercer tipo de estado sería el estado social-demócrata el cual si a diferencia de los otros se interesaría por una redistribución del ingreso mediante impuestos y una red de protecciones contra todo tipo de riesgos.

La discusión de si en Latinoamérica y en Colombia, existió un estado de bienestar, y de qué tipo, debe pasar por el examen de los ejes que lo constituyen. Si bien como hemos visto, el trabajo asalariado y su red de protecciones, no constituyó una norma, el Estado Colombiano si se acercó a un modelo de estado de bienestar, pues el tránsito hacia un estado de bienestar estaba incompleto, y se encontraba en la progresiva extensión del trabajo asalariado a la mayoría de población, cuando empezó a desmontarse. Incluso en los países en las que el trabajo asalariado fue más bien hegemónico, el proyecto todavía estaba lejos de completarse (Castel, 2010).

El descrédito del Estado de bienestar como proyecto creíble, estuvo motivado en un plano cultural por los nuevos imaginarios de centralidad del mercado, como mecanismo de asignación y distribución y del individuo entre otros, pero en un plano *material*, estuvo ligada “a las dificultades que se tenían para hacer ejercicio de los derechos sociales” (Rodríguez, 2001, pág. 224).

Con esta argumentación se creó la ley 100 de 1993 que introduce un nuevo modelo de seguridad social que redefine la ciudadanía y en últimas se instala una especie de Estado de bienestar liberal, en el sentido de Esping-Andersen, que pretende una asistencia social para los pobres, al tiempo que profundiza mecanismos de mercado en la prestación de servicios sociales. Como bien lo expresa Oscar Rodríguez, “la tecnocracia...está interesada en mostrar que es posible avanzar en políticas sociales y de distribución del ingreso y de paso poner a funcionar un sistema que confía más en las

leyes del mercado que en el suministro del servicio de salud por parte del dominio de lo público” (Rodríguez, 2001, pág. 224). Mecanismos como los subsidios a la demanda, cobraron mayor relevancia como camino asistencialista, y cada vez más se alejaba de la posibilidad de construir los pilares de una noción coherente de ciudadanía.

Hemos visto entonces, que “las políticas de empleo” desde comienzos de los años 90, han ido en dirección contraria del fortalecimiento del trabajo asalariado, en las que se argumenta que son las redes de protección las culpables de impedir la creación de más trabajo.

Por otra parte, los sindicatos como organismos de negociación colectiva de las condiciones de trabajo, están cada vez más debilitados por diversos factores (amenazas, estigmatizaciones, miedos, contratos de trabajo más individualizados e individualismo de los trabajadores.). En América latina en los últimos años, por ejemplo, la tasa de sindicalización más alta, que en realidad es baja, ha sido la de Argentina con un 37% de trabajadores formales sindicalizados<sup>6</sup>. Le sigue Uruguay con un 25%, Brasil con 19,1%, Venezuela 13% y Chile 12%. Algunos países no superan ni el 10% de trabajadores sindicalizados como es el caso de Ecuador (6,7%), Colombia (4.7%) y Perú (4,5%) y que sin duda reflejan la precaria situación de estas asociaciones y por consiguiente la debilidad para negociar colectivamente unas mejores condiciones de trabajo.

No obstante, esta situación no ha devenido solo como precarización del trabajo, sino también en la disminución del trabajo asalariado como porcentaje del total de empleo. Según cifras de la OIT<sup>7</sup>, en Colombia el 54% de los empleos constituían un trabajo asalariado para el año 2000, y desde entonces viene disminuyendo hasta el actual nivel (año 2012) de 42%”. Es decir que menos de la mitad de los empleos está constituido por trabajo asalariado. Sin embargo, en la mayoría de países latinoamericanos, y que se caracterizaban por su subfordismo, el porcentaje de asalariados o se ha mantenido constante o ha aumentado levemente. Según datos del mismo artículo “Argentina pasó de 76,7% a 76,8%; Chile de 68,5% a 70,5%; Perú aumentó de 61,2% a 62,6%, lo mismo que Venezuela, que estaba en 57,6% y ascendió a 58,4%.”

---

<sup>6</sup> Datos tomados de la página <http://www.skyscraperlife.com/latin-bar/63026-ranking-paises-por-tasa-de-sindicalizacion.html>, basados en datos de la OIT. Consultado el 24 de abril de 2013

<sup>7</sup> Datos tomados del artículo. El empleo asalariado no avanza según la OIT. publicado por la revista Portafolio Versión Web consultada el 8 de noviembre de 2012. <http://www.portafolio.co/economia/empleo-asalariado-no-avanza-colombia-segun-oit>

Sin duda, la caída de más de 10 puntos porcentuales del empleo asalariado en 10 años, tiene varias interpretaciones. En el artículo consultado se señala, que una de las variables más importantes en esta caída está asociada al peso que tiene el empleo rural, ya que en las áreas urbanas el empleo asalariado es mayor del 50%. Sin embargo, sin negar la tradicional presencia de empleos atípicos en Colombia, también esto puede interpretarse, como el hecho de que el país “ha renunciado” en términos generales a incentivar el desarrollo del trabajo estable y que se empieza a ver plasmada en los caminos jurídicos que se han abierto desde el año 2000 con la ley 590, pero también, como veremos luego, con la ley 1014 de 2006 de fomento a “la cultura del emprendimiento”.

Hasta acá hemos transitado muy brevemente por las transformaciones del mundo del trabajo, para poder mostrar que el contexto en el que se despliega el emprendimiento es precisamente el de la crisis del modelo fordista de producción, y en el caso Colombiano, la crisis del modelo subfordista y la presencia tradicional de empleos atípicos.

Esto para mostrar que el emprendimiento es un discurso<sup>8</sup> que surge en un contexto social determinado y no como suele presentarse como una creación “desde la nada” (*ex-nihilo*).

En el siguiente capítulo, analizaremos el corpus teórico desarrollado por Dani Rodrick y otros académicos de la Escuela John F. Kennedy de la Universidad de Harvard, en el que hemos podido observar que *hay una apuesta teórica para que el capitalismo se “reinvente” bajo la égida del emprendimiento y que denominan “capitalismo emprendedor”*.

En los trabajos de Boltanski y Chiapello, habíamos podido observar como el capitalismo fordista se había reinventado, al absorber la crítica artista. El discurso del emprendimiento pretende entonces absorber la crítica del desempleo masivo y responder a su vez a nuevas demandas de personalización e individualización, más allá de las que brinda el actual capitalismo como la producción diferenciada de bienes, y que ahora necesita de nuevas experiencias, como la del status que otorga el ser empresario.

---

<sup>8</sup> En este trabajo utilizamos el concepto de discurso propuesto por Michel Foucault, en *La Arqueología Del Saber*, y que va más allá del significado tradicional, de referirse a un objeto, al volverse el discurso una fuente constitutiva del objeto mismo. En este sentido, el discurso del emprendimiento no solo son palabras sino que deviene en prácticas y esta encarnado en instituciones e imaginarios colectivos.

## 2 El discurso del emprendimiento: Sus fundamentos y tentáculos.

### *Introducción*

El concepto de emprendedor ha remitido a diferentes significados a lo largo del tiempo, por lo que puede interpretarse como un concepto vacío que ha sido dotado de contenido según las finalidades.

La palabra emprendedor proviene del francés *entrepreneur* y el primer uso registrado es el utilizado por el economista Richard Cantillon a principios del siglo XVIII, para designar a aquellas personas que compraban un producto o servicio a un precio y luego lo vendían en el mercado a un precio incierto.

Dos siglos más tarde sería utilizado por Joseph Schumpeter, para caracterizar al “hombre de la innovación”. En efecto, Schumpeter define al emprendedor como “un hombre cuyos horizontes económicos no tienen límite y su energía es suficiente para salir de la propensión a la rutina y así realizar innovaciones” (Schumpeter, 1984, pág. 34). No obstante, implícitamente esta concepción del *emprendedor* estaba ligada a la del empresario. El “*entrepreneur*” era casi que un modelo para ciertas capas de la población y no precisamente un modelo para desempleados, asalariados y personas en situación de pobreza.

El discurso del emprendimiento<sup>9</sup>, de finales del siglo XX y comienzos del siglo XXI, está ligado precisamente a la masificación pero también al hecho de que hay que actuar sobre distintos niveles, pues es un discurso que propone a su vez maneras de “estar con los

---

<sup>9</sup> En esta re-significación suelen establecerse diferencias entre emprendedores y empresarios. Por ejemplo, se dice que “El emprendedor hace las cosas él mismo o las controla personalmente mientras el empresario delega y controla resultados.....El emprendedor hace muchas cosas mientras el empresario genera mucho valor.... El emprendedor premia el esfuerzo mientras el empresario premia los resultados...”.

Referencias tomadas aleatoriamente del *blog* de Santiago Antognolli, consultor y mentor de emprendimiento, pagina *web* <http://www.sht.com.ar/archivo/entrepreneurs/empresario.htm#Autor>. Consultado el 25 de abril de 2013

otros”, de percibir, de imaginar y sobre todo de ser en el mundo. Como suele repetirse en la literatura: emprendedora: “*El emprendimiento es una actitud de las personas, una cultura, una capacidad central de las empresas y una característica del entorno competitivo en las ciudades y los países*” (GEM, 2010-211, pág. 9)

Es necesario entonces comprender estos distintos niveles que pretende plantear la cosmovisión emprendedora.

Comenzaremos con la forma en que distintos académicos y teóricos, principalmente de universidades como Harvard, Yale y Oxford, han replanteado la concepción del desarrollo económico y posteriormente la forma en que se despliega su cultura.

## 2.1 Los pilares económicos del capitalismo emprendedor

En uno de los artículos con más resonancia en el mundo académico del emprendimiento, *Industrial Policy For The 21th Century*, Dani Rodrick, de la Universidad de Harvard, sugiere que las políticas industriales para generar crecimiento económico han oscilado entre las que favorecen la intervención estatal y las que por el contrario ven la intervención como una distorsión a la asignación efectuada por el mercado.

Rodrick propone una “tercera vía” en la que se dejan actuar las fuerzas del mercado, y a la vez el estado impulsa el crecimiento económico. La formulación se presenta como el llamado a que los actores públicos y privados aporten en la solución de problemas en la esfera productiva.

Sin embargo, el estado no debe estimular la industria por medio de la política de sustitución de importaciones, ni por medio de la política fiscal ni monetaria (al estilo keynesiano), pues según Rodrick, estas acciones de política logran ciertos aciertos al costo de distorsionar las fuerzas de mercado, que después de un tiempo derivan en la crisis del modelo. A su vez, Rodrick critica la política de *cero estado* (influenciada por el “dejar hacer, dejar pasar” (*laissez faire, laissez passe*) porque si bien logra beneficiar “las actividades de exportación, los intereses financieros, y a los trabajadores calificados, resulta a menudo en menores tasas de crecimiento de toda la economía (en el trabajo y la productividad total de los factores)” (Rodrik, 2004, pág. 2).

Así, el nuevo rol de los gobiernos, en esta propuesta, debe ser *el de incrementar la baja demanda de innovación*. El nuevo mandato del Estado sería el de incentivar y conectar a los individuos para la creación y mantenimiento de “un ecosistema de negocios”. La tarea

esencial de “la política industrial” debe ser entonces la obtención de información sobre las externalidades<sup>10</sup> (positivas y negativas) que genera el sector privado y la forma en que las abordan, para tratar de aplicar políticas adecuadas.

Se trata de que el Estado, pero también las empresas privadas conozcan las oportunidades y limitaciones que enfrentan los emprendedores y desarrollen las herramientas adecuadas. Por esta razón, Rodrick cree que se trata de un proceso de descubrimiento a diferencia de la concepción que establece a priori, créditos o subvenciones para el desarrollo.

El rol del estado cambia entonces en el mundo emprendedor. El estado no debe regular las pasiones individuales, pero tampoco debe dejarlas al libre albedrío (Hayek y Friedman) sino que también ahora, en cierto sentido, debe impulsarlas.

Para Rodrick, *la innovación es el motor central del crecimiento económico* y el principal obstáculo a la innovación, no es la ausencia de oferta sino de demanda. Esto significa que la innovación no se ve limitada por la ausencia de ingenieros, especialistas, o infraestructura sino que se ve limitada porque los empresarios perciben que las nuevas actividades van a ser de baja rentabilidad.

La innovación, es la característica principal de los emprendedores que deben percibir oportunidades de negocio ya sea creando un nuevo producto o servicio que satisfaga una necesidad o un deseo, o adaptar los productos y servicios establecidos, para hacerlos de forma económica y sencilla. Tenemos entonces emprendimientos por adaptación e imitación y emprendimientos por creación de nuevos productos y servicios.

El discurso de Rodrick, y en general del emprendimiento, apunta sobre todo a adaptar un producto o servicio ya establecido que a la creación de nuevos, pues un emprendimiento basado solo en la creación de nuevos productos y servicios no podría fácilmente ser masivo. El elemento clave para el emprendimiento masivo estaría en adaptarse a la imitación. De allí que en esa atmósfera cultural de negocios que debe crear el gobierno, se insista en los casos de emprendedores que ya han sido exitosos para copiar su experiencia.

En el caso de Bogotá, como veremos en el capítulo 3 instituciones como Bogotá Emprende (institución de la alcaldía) entre otras, ofrece conferencias de emprendedores exitosos para los emprendedores en tránsito.-

---

<sup>10</sup> Una externalidad es una actividad que no estaba prevista en la producción y que puede mejorar o empeorar la situación de otros, sin que se pague por ella.

Rodrick afirma la tesis de Wacziarg & Imbs, que muestra que los países pobres que se volvieron ricos y prósperos comparten entre otras una característica en común: *comparten un sector productivo más diversificado y menos concentrado*. Esta tesis contradice la teoría de la ventaja comparativa en la cual un país para tornarse rico y próspero debe especializarse en la producción de un producto y venderlo al resto de países.

Se deriva de esta tesis que *ya no son las grandes industrias las protagonistas del nuevo crecimiento económico sino los pequeños negocios*<sup>11</sup>.

La teoría de las ventajas comparativas tradicionalmente sirvió para justificar el libre comercio<sup>12</sup>, hoy su crítica no se da en el marco del proteccionismo sino para justificar la fragmentación de la actividad productiva.

Sin embargo, para Rodrick, pasar de una economía centralizada a una economía diversificada, es un proceso que debe ser conducido por el gobierno pues no es un proceso que tienda a darse por auto-organización por la presencia de *externalidades de información y externalidades de coordinación*.

Las externalidades de información se forman porque los empresarios no saben cómo actuar con certeza y por consiguiente hay ausencia de un entorno confiable para la inversión lo que genera baja demanda de innovación. Esto significa que la diversificación productiva solo es posible si *se conocen los elementos necesarios para producir nuevas actividades a bajo costo*. Este proceso de conocimiento, para el nuevo emprendedor, es incierto porque no conoce los resultados de decidir experimentar con nuevos productos adaptados a las condiciones locales. El problema que precisamente debería resolver el estado o el gobierno, así como el sector privado, es el de conocer esa información pues

---

<sup>11</sup> Sin duda esto recuerda la vieja idea de “lo pequeño es hermoso” (1973) del economista E. Schumacher, en la que apostar por las grandes industrias es buscar la auto-destrucción. No obstante, las justificaciones de Schumacher tenían en parte un trasfondo místico y religioso al extrapolar nociones del budismo y de la filosofía de Gandhi como la felicidad, la descentralización, la localización del trabajo y el asociar lo pequeño a la tranquilidad y la realización personal. Los trabajos académicos sobre el capitalismo emprendedor (Baumol & Litam, 2009), (Rodrik, 2004), (Hausmann & Rodrik, 2003), (Holcombe, 2007) son más bien científicas, en el sentido de que los argumentos de justificación vienen en ropajes matemáticos y “lenguaje técnico” con el que se interpretan hechos empíricos a la luz de la óptica emprendedora.

<sup>12</sup> No obstante, en los círculos especializados, las discusiones en economía internacional, tomaron nuevos caminos y justificaciones más complejas como las del comercio intra-industrial (introducida por el economista Paul Krugman) en la que se muestra que la mayor parte del comercio exterior entre dos países industriales es en entre bienes que ambos países producen y relativamente similares entre sí.

“si el empresario fracasa en su empresa, lleva el costo total de su fracaso”. En cambio, “si tiene éxito, es necesario que comparta el valor de su descubrimiento con otros productores que puedan seguir su ejemplo en las nuevas actividades” (Rodrik, 2004, pág. 10).

En la óptica de Rodrick, las industrias que se han consolidado, surgen generalmente de los esfuerzos que llevan a cabo los emprendedores solitarios y que después si son repetidos. Rodrick cita el caso de la industria de flores en Colombia, de camisetas en Bangladesh y del salmón en Chile. Estos casos se llevaron a cabo por *auto-descubrimiento* y se extendieron por imitación, pues estas industrias no se hubieran expandido si no hubiera una experiencia *institucionalizada* de rentabilidad.

Para Rodrick la mejor forma que tiene el gobierno de combatir las externalidades de información es *subsidiar la inversión de nuevas actividades y no las viejas industrias*.

Por otra parte, las externalidades de coordinación surgen cuando un emprendedor quiere invertir en una nueva actividad, pero no lo hace porque descubre la presencia de altos costos fijos que pondrían en peligro la rentabilidad, por lo que esto es causante de una baja demanda de innovación. Por ejemplo, un emprendedor que quiera producir flores, necesita una red eléctrica, vías de transporte, un entorno sin virus ni plagas para que su negocio sea rentable. Si estos elementos no están presentes el emprendedor tendría que acarrear con estos costos.

El gobierno debe entonces *corregir las fallas de coordinación* que se presentan cuando hay nuevos emprendedores y un sector privado que aún no se organiza. Según Rodrick, esto no debe significar grandes gastos para el gobierno, sino solo una tarea de coordinación de inversiones simultáneas en la que los costos fijos de determinada actividad puedan repartirse entre los nuevos emprendedores, de tal forma que “la empresa A, hará esta inversión, si la empresa B, realiza esta otra” (Rodrik, 2004, pág. 14). Sin embargo, para esta tarea el Estado debe brindar credibilidad y confianza estableciendo unas reglas claras de juego y haciéndolas cumplir. En este punto algunos recurren al discurso neo institucionalista, de poder construir instituciones fuertes y solidas que no sean captadas por la corrupción y que no generen incentivos perversos.

A nivel de empresas se considera fundamentales, la proximidad geográfica (co-localización) entre ellas, el nivel de confianza que logra establecerse y el tipo de interacción, es decir, si es “forzada por el gobierno” o es “natural” (realizada por intención de las empresas).

No obstante, algunos han observado que estas recetas para el éxito de las aglomeraciones industriales no funcionan copiando y pegando los casos de éxitos en otros lugares. En primer lugar, la proximidad geográfica también ha devenido como *competencia depredadora* resultando problemático sobre todo para las empresas que están comenzando<sup>13</sup>. También la proximidad geográfica ha generado sobreproducción y saturación de mercados resultando perjudicial para las empresas involucradas (Pacheco, 2007).

Estas dinámicas también han llevado a casos de *sobre-especialización* sobre todo cuando se utilizan como herramientas de desarrollo regional, y esto ha llevado a la dificultad de enfrentar crisis en el sector del encadenamiento pues no hay diversas opciones productivas para soportar la crisis. El autor concluye que los clústeres “no son una receta mágica, ni una panacea para el desarrollo industrial y regional... y no se pueden tomar con el entusiasmo con el que se han vendido” (Pacheco, 2007, pág. 12).

Resumiendo, “la política industrial” del mundo emprendedor consiste principalmente en *diversificar la economía* y para ello es necesario: *Que el gobierno deba centrarse en actividades y no en sectores. Que se generen incentivos a las "nuevas" actividades* sean estos productos desconocidos en el mercado interno o nuevas formas de producir productos ya establecidos. Que las actividades subvencionadas deban tener claro el potencial de expansión por medio de imitación y *las actividades que no demuestren crecimiento no pueden estar siendo apoyadas*. Que los funcionarios públicos encargados de estudiar las fallas de información y coordinación *deben ser monitoreados de cerca para que no capten rentas*. Que las instituciones encargadas de la política mantengan comunicación con el sector privado, pues el objetivo debe ser *minimizar las posibilidades de error, que necesariamente aparecen en un país que está tratando de encontrar su perfil productivo*. En el mundo emprendedor, *no hay referentes claros para el éxito o el fracaso, pues es un proceso necesariamente experimental* que consiste en acercarse a las áreas y actividades donde las políticas puedan ser más probables.

Sin embargo, en esta configuración de lo que deben hacer las instituciones y los agentes económicos en el capitalismo emprendedor, no se tiene en cuenta que “los agentes”

---

<sup>13</sup> Para algunos ejemplos, ver Pacheco (2007) quien realiza un estudio comparativo de diferentes tipos de aglomeraciones en Latinoamérica desde una perspectiva crítica al paradigma de los *clusters*.

están inmersos en condiciones históricas, sociales y culturales. Se puede además contrastar el hecho de si es la presencia masiva de pequeñas empresas las que generan la riqueza de un país con el hecho de que el 50% del comercio mundial (y su riqueza) esta manejado por 450 *grandes empresas* (corregir el dato de Boltanski). En ese escenario también puede ser plausible preguntar: ¿Qué posibilidades tienen de competir los nuevos emprendedores, cuando el comercio se concentra en menos empresas?

Así mismo, hasta que puntos, las fallas de información y coordinación que pretenden corregir los gobiernos no dependen también de los capitales culturales, sociales y económicos de los agentes. Por ejemplo, en Bogotá, hay una institución del gobierno distrital (Bogotá Emprende) que se encarga de la formación de emprendedores y de establecer redes entre ellos, pero también hay instituciones privadas como Hubbog en las que pagando se accede a formación y a espacios (*co-working, almuerzos networking*) que no tienen otra finalidad sino la de crear redes de emprendedores para la solución de fallas de información y coordinación. ¿No se generaría una segregación entre emprendedores por estrato? ¿Estaría dispuesto un emprendedor con determinados capitales (económicos sociales y culturales) a construir redes con quien tiene ausencia de los mismos?

El discurso del capitalismo emprendedor goza hoy de gran aceptación en círculos académicos y no académicos. Hay diversos factores para tal aceptación, pues como hemos visto hay una propuesta teórica que se presenta como la recuperación de la pieza perdida del crecimiento económico (Baumol y otros) y que a su vez seduce por los nuevos roles que juegan las instituciones y el Estado, en un mundo en el que se dice que los paradigmas intervencionistas y del libre mercado se han desgastado. No obstante, también el terreno para el desarrollo del emprendimiento ha sido abonado primero por las reestructuraciones guiadas por los imperativos de flexibilidad:

*“Flexibilidad productiva*, a través de la reorganización del espacio industrial; *flexibilidad tecnológica*, gracias al creciente protagonismo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación; *Flexibilidad organizativa*, mediante las nuevas concepciones de la firma, de los organigramas y del marketing; *flexibilidad en el uso de la mano de obra*, con la extensión de la temporalidad laboral; *flexibilidad financiera*, basada en una fuerte liberalización de las operaciones bursátiles; *flexibilidad ideológica*, merced a una extensión de los estilos de vida pro-empresariales” (Ortega, 2003, 21, núm 1) y

*flexibilidad de la protección social* gracias a que “*la empresa flexible* se ha convertido en modelo para el sistema de protección social”). (Sennett, 2003, pág. 191)

También agregaremos a esta lista de relaciones moldeadas por la flexibilidad, una que puede denominarse, *flexibilidad crediticia*, que consiste en la reducción de garantías y condiciones que se piden para otorgar un préstamo en los bancos tradicionales, pero también en la explosión de los microcréditos y “*bancos para pobres*”<sup>14</sup> con los cuales se financian “*proyectos productivos*”.

Este es uno de los elementos centrales de acceso financiero en el mundo emprendedor. Sin embargo, este tipo de micro finanzas suelen estar atravesadas por unas altas tasas de interés, dado los altos riesgos de inversión, por la alta probabilidad de fracaso, tornando estos préstamos en últimos poco redistributivos y que terminan más bien adjudicando la responsabilidad de la lucha contra la pobreza a un sistema financiero que se beneficia del endeudamiento, imponiendo “la mentalidad empresarial” a las personas marginadas como la única salida.

“El microcrédito hace únicamente responsable al pobre de su pobreza, pretende que los desfavorecidos desarrollen una mentalidad “empresarial” equiparando la riqueza exclusivamente al negocio y añade penosas horas de trabajo a las ya sobrecargadas mujeres y genera nuevas formas de dependencia y no de emancipación y dignidad” (Yuste, 2006).

Por otra parte, el discurso emprendedor goza de gran aceptación por que ha conectado con el espíritu de su tiempo; con las transformaciones culturales e imaginarios sociales *institucionalizados* que permiten su aceptación y *tolerancia*. A su vez, también la cultura emprendedora profundiza y recrea ciertos valores y concepciones sobre lo que es un ser humano. El emprendimiento nos propone una reflexión que hay que comprender en varios niveles, pues no solo se trata de la comprensión crítica de un sistema que le asigna nuevos roles a las instituciones y que continua profundizando “la destrucción de proyectos colectivos”, sino que también nos demanda la comprensión crítica de una “concepción renovada sobre el individuo, el “ser uno mismo” ” (Dufour, 2007, pág. 23). Más aún, “el ser emprendedor”.

---

<sup>14</sup> Bancos por los cuales Muhammad Yunus recibió el premio nobel de paz en 2006

## 2.2 La cultura del emprendimiento.

Es común encontrar en la literatura sobre emprendimiento, implícita o explícitamente, una constante referencia a la necesidad de contar con un “conjunto de valores y creencias” (GEM, 2010-211, pág. 5) para alcanzar el éxito.

Sin embargo, ¿Cómo puede la cultura emprendedora generar gran aceptación y que una sociedad pueda adaptar esos valores como norma?<sup>15</sup>

El discurso emprendedor está anclado en el entorno de un *mundo conexionista*, “un mundo en el que la consecución del beneficio pasa por la puesta en red de las actividades” (Boltanski & Chiapello, 2002, pág. 461). *El capitalismo emprendedor es entonces una versión del capitalismo en red.*

Para entender este cambio en las formas de aceptación, valoración y *justificación* es pertinente el modelo “*de la justificación*” propuesto por Luc Boltanski y Laurent Thevenot (1990). Estos autores nos muestran como el capitalismo es la principal forma histórica que no recurre a sus principios internos, como la perpetua consecución de beneficios, para movilizar el compromiso de sus agentes. “La justificación del capitalismo implica referencias a construcciones de otro orden del que se desprenden exigencias completamente diferentes de las que impone la búsqueda de beneficios” (Boltanski & Chiapello, 2002, pág. 61). El capitalismo entonces debe “echar mano” de las ideologías que gozan de popularidad, incluso hasta las que en cierto sentido son opuestas al espíritu del capitalismo en boga.

El capitalismo tendría la particularidad de “que enfrentado a una exigencia de justificación, moviliza algo que ya está ahí, algo cuya legitimidad se encuentra ya garantizada y a lo cual dará un nuevo sentido asociándolo a la exigencia de acumulación de capital” (Boltanski & Chiapello, 2002, pág. 61).

Para comprender los cambios en la justificación de las formas sociales y en el *espíritu* del capitalismo, los autores desarrollan el concepto de *ciudad* que conciben como un “punto de apoyo normativo” para evaluar la forma en que la gente se mide. Cada *ciudad* tiene

---

<sup>15</sup> Sin duda en países latinoamericanos, como Colombia, donde hay un pobre desarrollo del modelo de gran empresa integrada, persistente presencia de la informalidad, rebusque, pymes, tercerización etc. la “aceptación” del discurso del emprendimiento, es la obligación cotidiana de buscar ingresos. No obstante, acá nos referimos también a aquellos elementos culturales que hacen que el emprendimiento no solo sea una “obligación” sino que también empiece a ser objeto de seducción.

entonces una *escala de grandeza*, que en términos más sencillo aunque menos precisos, podría traducirse como aquellos valores, creencias, actividades y tareas que conllevan al éxito.

Lo interesante es que esta escala de medición no se presenta como una idea, en la que podamos discutir y pensar, sino como una creencia con la que actuamos<sup>16</sup>. Los autores ponen como ejemplo *la ciudad inspirada* en la que el “éxito” o la *grandeza* está dada por “el santo que accede a un estado de gracia o por el artista que recibe la inspiración...a su vez...en *la ciudad industrial* la grandeza se funda en la eficacia y determina la configuración de una escala de capacidades profesionales” (Boltanski & Chiapello, 2002, pág. 66). Podemos decir entonces que las justificaciones a las que recurrió el capitalismo fordista descansan principalmente en esta *ciudad industrial*, aunque también se mezcla con elementos justificativos de otro tipo de *ciudades*.

Las justificaciones del capitalismo en red, descansan principalmente en *la ciudad por proyectos*. Un tipo de ciudad, que al igual que sus predecesoras, moviliza un nuevo modelo de evaluación de las personas puesto que recurre a un “nuevo sentido común de justicia”. En esta ciudad, la grandeza se mide por *la movilidad*; es decir por la capacidad de conectarse y desconectarse de los proyectos que se tienen en el horizonte, proyectos que por definición son temporales.

Esto no quiere decir que el capitalismo no siga recurriendo a sus justificaciones clásicas como el de la libertad de elección y la satisfacción de los consumidores. Sin embargo, *la escala de grandeza* de cada ciudad puede incluso volver obsoleta aquellas justificaciones a las que antes recurría el capitalismo clásico. Es el caso, por ejemplo, de *la seguridad* en la ciudad por proyectos, pues como han mostrado Luc Boltanski y Eve Chiapello, los manuales de gestión de la década del 90 relacionan la seguridad con las jerarquías, los estatutos y las burocracias, cuestiones que ahora son el blanco de ataque por no permitir *la flexibilidad*.

La cultura emprendedora se difumina rápidamente al absorber o integrar otros discursos con los cuales comparte los códigos culturales de *la ciudad por proyectos* (*Coaching*, *New Age* y *psicología positiva entre otras*), pero también llega a penetrar otros discursos

---

<sup>16</sup> En este sentido, el filósofo español Ortega Y Gasset ha dicho: “En las ideas se piensa pero en las creencias se está”. El desarrollo de esta tesis se encuentra en *Ideas Y Creencias*. Ed. El arquero.

o esferas donde el emprendimiento provee una “solución”, como es el caso de la lucha contra la pobreza o la resistencia a las grandes industrias. En otras palabras, el emprendimiento se *alimenta* con discursos psicológicos, éticos, académicos y políticos, pero también *alimenta* y dota de sentido ciertos paradigmas de otros campos del saber. Tenemos entonces una *trama emprendista* resultado del contacto entre la cultura emprendista el individuo, la empresa y la sociedad.

### 2.2.1 El individuo y la cultura emprendista: El emprendedor

El discurso emprendista recurre a un conjunto de valores que en parte ya se encuentran legitimados en el mundo conexionista y que también son tomados de ciertas corrientes de la psicología, de las ciencias cognitivas y de la sociobiología, entre otros, pero que el emprendimiento pretende profundizarlos en *una manera de ser*.

El emprendedor “es aquel que a partir de la identificación de una oportunidad decide aprovecharla poniendo toda su capacidad al servicio de la nueva aventura, buscando encontrando y organizando los recursos técnicos, humanos y de capital para poner en marcha su ejecución” (Timmons, 2001). No obstante, para llevar a cabo esta tarea son necesarios *factores motivacionales, características personales, físicas, intelectuales y competencias generales*.

Es común que en las conferencias y manuales sobre emprendimiento se enfatice en aquellos valores que “permiten enfrentar el fracaso”, pues como regla “el fracaso no existe para el emprendedor” (Varios, Noviembre 27 de 2012.) Este creciente interés en la derrota del “enemigo interno”, en los discursos de motivación y en general “el resurgimiento de la psicología” ha estado impulsado por las dinámicas de individualización de la sociedad. Esta se puede resumir en la búsqueda de respuestas individuales a los problemas creados globalmente, o como bien lo ha resumido Ulrich Beck: “A contradicciones sistémicas...se plantean... soluciones biográficas” (Beck, 2006, pág. 34).

La sociología ha venido documentando críticamente la institucionalización de los discursos del yo y su advenimiento como narcisismo (Lasch, 1999); como construcción de un falso yo (Craib, 1994); como destrucción de referentes morales y culturales (Rieff, 1987); como mercantilización de la vida íntima (Hochschild, 2009); como declive de la esfera política (Sennett, 2011); como privatización de la vida en el capitalismo (Zaretsky,

2004); como forma de vigilancia y disciplina (Foucault, 2002); y como negación de la enfermedad (Ehrenreich, 2011); entre otros. Esta línea de argumentación ha señalado de forma pertinente como los “discursos psicológicos” han penetrado las instituciones contemporáneas, en la cual el punto central es brindar *herramientas para la acción y el emocionar* (causar emociones) en un mundo en el que se han disminuido los estamentos e instituciones colectivas que garantizaban, bien o mal, las soluciones a los problemas estructurales<sup>17</sup>.

Retornando concretamente al mundo emprendedor, *la grandeza* se mide por el conjunto de habilidades y características que hay que tener, y sobretodo ser, para poder moverse o en realidad conectarse y desconectarse de *los proyectos*, que en el mundo emprendedor son la búsqueda de oportunidades, contactos y mercados para dar salida a sus productos. A continuación hacemos una selección de los valores en los que suele hacerse mayor énfasis y que señalan la norma; la grandeza del individuo en el mundo emprendedor. Este es el prototipo del emprendedor:

**Tabla 1 - Características del Emprendedor**

| Un Emprendedor Exitoso            |                       |
|-----------------------------------|-----------------------|
| <i>Debe Tener</i>                 | <i>Debe ser</i>       |
| Autoestima                        | Constante             |
| Habilidades de Gestión            | Arriesgado            |
| Capacidad de adaptación a cambios | Trabajador Incansable |
| Sacrificio por sus ideales        | Innovador             |
| Curiosidad                        | Planificador          |
| Confianza en sí mismo             | Proactivo             |

Elaborado con información de (CrearEmpresa, 2011), Conferencia Bogotá emprende

<sup>17</sup> La crítica de los discursos psi no puede caer en la negación de cualquier discurso genuino sobre la consciencia y la mente. Es necesario separar la absorción de los discursos psicológicos por parte del capitalismo de ciertas prácticas que incluso son anteriores a él y que tienen una orientación contraria a su espíritu. Por ejemplo, la práctica de la atención plena, (Mindfulness), que tiene su origen en las formas primitivas de las grandes religiones universales, tienen una concepción y una finalidad diferente a la industria de la autoayuda, incluso cuando esta utilice las prácticas de atención plena. La autoayuda trata de brindar herramientas para enfrentarse a un mundo hostil. Los ejercicios de atención plena, más bien podrían hoy estar destinados a deconstruir la subjetividad capitalística (Deleuze y Guattari) y que consistiría en cambiar comportamientos egoístas que están encarnados (*embedded*) en nosotros.

Algunas de estas características, como por ejemplo la autoestima y la confianza en sí mismo, son más bien propias del argot psicológico y que ahora son parte de la cosmovisión emprendedora que fácilmente ha logrado digerirlas, pues al ser la psicología un “discurso terapéutico” que actúa sobre los individuos, no es muy difícil presentar estos “valores” al servicio de la individualización de la sociedad.

El discurso emprendedor refuerza la tendencia al *saber hacer y al saber ser en el trabajo*, que ya se había observado en los manuales de gestión de la década del 90 (Boltanski & Chiapello, 2002). Este énfasis está ligado a las transformaciones del mundo del trabajo que vimos anteriormente, en la cual ante la imposibilidad del gobierno de garantizar un puesto de trabajo, se tiende a garantizar solo la adquisición de unas “competencias” que les permitan a los desempleados “entrar a jugar” en la búsqueda de empleo.

Esta tendencia hacia la *empleabilidad* se desarrolla en el emprendimiento con una finalidad que no es tanto la de “encontrar un trabajo” sino la de adquirir conocimientos para *emplearse* en el desarrollo de la propia empresa.

No obstante, la cosmovisión emprendedora profundiza sobre todo *el saber ser en general*, un tópico que no se había desarrollado tanto en el corpus teórico de los manuales de gestión de la década de los 90.

El emprendimiento pretende *brindar un relato de vida y de desarrollo personal creíble*. Esto puede resumirse en que los horizontes y sentidos de vida se basen fundamentalmente en la realización de un proyecto empresarial sostenible. La consecución de este proyecto deviene en una vida realizada, mientras que el no poder desarrollarla deviene en impotencia, tristeza y pérdida del sentido de la vida. Esta es una variante de la misma cosmovisión

Es posible observar estas “consecuencias humanas” en aquellos que durante algún tiempo consolidaron una empresa, pero que ante condiciones adversas de competencia no han podido “reinventarse”. Estas personas sumergidas en la cosmovisión emprendedora, no solo experimentaron el *fracaso material* de su empresa y la necesidad de sobrevivir, sino afrontar el significado de perder el horizonte de vida. ¿Podríamos imaginarnos las consecuencias humanas de la expansión y absolutización de este tipo de imaginarios?, ¿Estaremos siendo programados para triunfar? (Marzano, 2011)

Resumiendo, un verdadero empresario es también el empresario de su vida. La empresa se eleva al rango de “institución total” capaz proveer un relato y darle sentido a la sociedad.

Esta profundización del *saber ser*, se viene desarrollando con la desaparición de las fronteras entre vida privada y vida pública y que es la fibra sensible del nuevo capitalismo, en la que la gente se siente feliz de poder revelar los detalles íntimos de su vida privada, exponiendo su yo al público y presentándolo de una manera adecuada, en una tendencia marcada por la inversión en uno mismo o el “*ser empresario de sí mismo*” (Boltanski & Chiapello, 2002).

Esta necesidad de dotar al yo de un reconocimiento externo está en la base del éxito de las redes sociales, y de programas como los *talks shows*, y *realities*<sup>18</sup> en los que se puede tornar fácilmente al “Ser” en “Ser visto”.

Para ser visible es necesario que ese yo tenga ciertas habilidades, pues un yo desprovisto de “competencias” no tendría los *capitales* para “entrar a jugar” en ningún *campo* (Bourdieu & Wacquant, 2005). El discurso emprendedor despierta la atención de los individuos, pues la presentación del yo como empresario o como gerente de su propia empresa otorga un status, socialmente exaltado, que lleva implícito el reconocimiento de que se es “alguien” en la vida.

En un mundo en el que se derrumban las jerarquías organizacionales y se desdibuja la influencia de las categorías socio profesionales, las relaciones sociales empiezan a depender más de los contactos y la formación de redes, en las que influye cada vez más las maneras de presentar al yo en público, o parafraseando a Erving Goffman, del *performance* creado para una audiencia particular (Goffman, 1981). Para tener éxito hay que “gestionar a la vez el discurso, la imagen y su poder” (Marzano, 2011, pág. 27)

Incluso en ciertos sectores del denominado *emprendimiento de alto impacto*<sup>19</sup> como el desarrollo de software, las personas de habla hispana, no se presentan en el mundo virtual como empresarios, sino que en sus cuentas de *Twitter* o *Facebook* se presentan como CEOs, por las siglas en inglés *Chief executive officer*, pues esta palabra goza de

---

<sup>18</sup> El mensaje implícito en estos programas es la de que nadie es verdaderamente imprescindible excepto unos cuantos que pueden sobrevivir semana a semana hasta que solo hay un ganador. Este tipo de lógica está presente en el emprendimiento, en la cual se repite que solo podrán triunfar quienes sean constantes y tengan las habilidades del emprendedor, pues quienes no las tengan estarán programados para fracasar.

<sup>19</sup> Este se definido como el emprendimiento que se desarrolla no por necesidad sino por oportunidad.

un mayor poder simbólico, ya que al reconocimiento del ser empresario se le suma el peso simbólico de decirlo en inglés, un idioma que tiene significaciones culturales de *idioma global, de primer mundo y de desarrollo*.

El discurso del “saber ser emprendedor” es seductor porque conecta con el espíritu de la época, que experimenta una creciente re-individualización o segunda revolución individualista (Lipovetski, 2003), en la cual lo más importante es el desarrollo de la “libertad y autonomía” en todas las esferas de la vida. La realización de estos valores en otros campos de la vida es la razón por la que el individualismo de antaño se ha transformado. La realización del yo apunta a una “*política de la vida*”, según el término de Anthony Giddens. En esta concepción, la emancipación se deriva de “tener una identidad que descubrir y un destino personal que cumplir” (Giddens, 1995, pág. 268) y la política también debe articularse en torno a la consecución de estos objetivos.

La sensación de poder elegir (actos, opciones), se presenta en el discurso emprendedorista como la posibilidad de ser independiente, sin jefe ni mando; como la posibilidad de “pasar de trabajar 12 horas para alguien a trabajar 24 horas para mí”. La distinción entre la vida pública y la vida privada se desvanece porque el tiempo de la vida privada es cada vez más el de la vida profesional desbordando así la noción de trabajo, pues la mayor parte de las actividades privadas ahora están relacionadas con las del trabajo. Como acertadamente observa Marzano “incluso una cena de amigos puede convertirse en una comida de negocios.... De ahí la confusión permanente entre las relaciones útiles y los vínculos afectivos” (Marzano, 2011, pág. 145).

La invasión de la vida privada por parte de la vida profesional no ha generado ninguna sospecha porque se presenta como *desarrollo personal* y se invisibiliza el impacto que tiene en la degradación de la vida privada al imponerle una retórica empresarial en la que se trata de “gestionar” cualquier detalle con tal de aumentar la felicidad, como si se tratara de una receta prefabricada de bienestar individual. El aumento de las fórmulas para gestionar el tiempo, las relaciones amorosas, las emociones y los amigos que están cada día más en programas, revistas y otros medios divulgativos.

En la siguiente imagen, podemos ver algunos indicadores de las personas exitosas y no exitosas.

### Ilustración 4 - Indicadores de personas exitosas y no exitosas.



Tweet de la cuenta de Bogotá Emprende (@Bogota\_emprende) Dec15/12

En esta imagen podemos observar como distintos rasgos y características que anteriormente tenían una significación diferente se presentan hoy como una receta para el triunfo o la desgracia.

Es el caso, por ejemplo, del significado que tiene "la crítica" en este nuevo paisaje social. La crítica, que es fundamental para el desarrollo de cualquier fenómeno, ya que sin tomar distancia de la manera tradicional de ver las cosas no habría nuevas posibilidades de evolución, es ahora estigmatizada y presentada como pesimismo, "mala energía" y resentimiento; como el pilar de las personas no exitosas.

En esta “psicologización” de la vida social, es necesario ser exitoso casi que por decreto, pues quien critica las soluciones individuales a los problemas globales, es señalado de ser un incompetente.

En este contexto, el emprendedor es el exponente de esta figura que no se ha quedado criticando “la ausencia estructural de empleo” sino que decidió emplearse por sí mismo. Si llega a fracasar, *la actitud emprendedora es la de “asumir los propios fracasos” y “no la de culpar a otros por los errores cometidos”*.

Otro elemento es la tolerancia al riesgo, pues en este paisaje “las personas no exitosas” son aquellos que temen al cambio. Uno de los manuales de creación de empresa señala que “El emprendedor debe ser una persona arriesgada y salir de la comodidad que le proporciona un sueldo seguro” (CrearEmpresa, 2011),. En este tipo de discursos se banaliza el hecho de tener un trabajo estable pues los emprendedores “*aceptan el cambio*” para realizar sus “*metas y planes de vida*”.

Para producir este “saber ser” hay discursos como el *coaching*, que la cosmovisión emprendedora absorbe (*coaching empresarial*), pues este discurso surgió principalmente en el mundo del deporte, particularmente el tenis, con la finalidad de derrotar al “adversario interno” antes que al “adversario externo”.

La figura del entrenador (*coach*) no participa en el juego, pero está presente para observar las actitudes y comportamientos de los jugadores. “El objetivo del *coaching* es acompañar a una persona en la movilización de sus recursos y en el desarrollo de su autonomía” (Marzano, 2011, pág. 189)

Vemos entonces que esta movilización de recursos en el mundo del trabajo no es otra cosa que la *empleabilidad*. Sin embargo, entendamos bien. No se trata de negar el desarrollo de habilidades en las personas para lograr objetivos, pues incluso en los deportes de alto rendimiento hay varias *características internas*, como la concentración de los deportistas y su fortaleza mental para remontar situaciones adversas, que pueden desarrollarse para obtener mejores resultados. Sin embargo, estas características para mejorar el rendimiento de una competencia deportiva, pretenden venderse y expandirse *a todas las esferas de la vida*, bajo la visión, sostenida por economistas como Gary Becker, el padre de la noción de capital humano, de que la competencia es el fundamento de la vida social e individual, por lo cual habría que competir por medio de la empleabilidad.

Esta visión no solo es equivocada por querer fijar una naturaleza humana y social a “entes” que no tienen determinada su esencia, sino que las consecuencias de hacer girar

la vida social alrededor de la competencia son desastrosas, pues al destruir los colectivos (que también controlan y regulan la competencia exacerbada) se generan mayores incertidumbres que se traducen en precariedad y pérdida de referencias.

### 2.2.2 La empresa y La cultura emprendedora: Modas empresariales

La cultura emprendedora ha venido generando una serie de modas sobre las formas y espacios de trabajo que responden a la lógica de la *ciudad emprendedora*<sup>20</sup> (Ver el apartado 2.2.6 *La ciudad y la cultura emprendedora*). En primer lugar encontramos el *coworking* en la que diferentes emprendedores y trabajadores comparten “un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos”. Se pretende entonces promover las relaciones entre emprendedores, trabajadores y profesionales de diferentes áreas, aunque se orienta generalmente a los trabajadores de Internet, diseñadores, programadores y periodistas o los sectores que en el discurso emprendedor están ligados al emprendimiento de alto impacto, y que podrían dar pie a relaciones proveedor-cliente.

Así, el *coworking* pretende afianzar una noción de *comunidad* que no está ligada a la solución de las preocupaciones que conciernen a *todos* los integrantes de la misma, sino en la que cada integrante expone sus “proyectos personales” y los demás se articulan solo si encuentran coincidencias con sus propios proyectos personales.

Los *centros de coworking*<sup>21</sup> están constituidos por espacios abiertos y “espacios inteligentes menos pesados que una oficina” cuyo propósito es ayudar a generar creatividad e innovación. Se brindan escritorios individuales y grupales, acceso a internet, sala de juegos y otros espacios para compartir tiempos de descanso con otras personas.

---

<sup>20</sup> El concepto de ciudad en este caso remite al significado cotidiano de la palabra y no a la concepción de puntos de apoyo normativo que utilizan Boltanski y Chiapello. En este trabajo nos orientamos por la idea de que el emprendimiento no exige, como tal, nuevas justificaciones morales sino que responde a una versión de la lógica de la *ciudad por proyectos*.

<sup>21</sup> Estos espacios de interacción en el mundo son más bien recientes, aunque en Bogotá ya hay 2 centros de *coworking* (Hubbog y Urban Station) y que la ubican como una de las ciudades latinoamericanas pioneras en el tema con Sao Paulo y Buenos Aires.

No obstante, aunque se afirme, más bien como publicidad, que el *coworking* empieza a tomar fuerza en Bogotá y en el mundo (Ver la nota. <http://www.bogota.gov.co/article/coworking-una-forma-de-trabajo-que-toma-fuerza-en-colombia-y-en-el-mundo>) todavía no hay estadísticas para medir el impacto de este tipo de interacciones.

Todo esto por una cantidad de dinero que depende de los planes tomados. En estos centros se desarrollan actividades de *networking* las cuales van encaminadas a propiciar esas relaciones cliente-proveedor y además a que de la mano de emprendedores se mejore el perfil de las empresas. Estas actividades de *networking* van desde desayunos y almuerzos con emprendedores exitosos, que se realizan en los centros de emprendimiento elite como lo son los centros de *coworking* hasta las conferencias, y ferias comerciales en los centros de emprendimiento público. Estas actividades buscan que las personas presenten sus empresas o sus ideas de negocio y puedan encontrar clientes, proveedores, inversionistas, desarrolladores, diseñadores y aliados.

La cultura emprendedora ha generado entonces “nuevas modas de trabajo” de acuerdo a los fines de su cosmovisión; la de potenciar el “desarrollo personal y el desarrollo profesional empresarial”.

Por otra parte, la cultura emprendedora propone una “nueva vulgata empresarial”, cambiando la manera en que el lenguaje denota o connota lo real, generando distintas comprensiones de los fenómenos productivos, pues como algunos han observado, entre ellos Boltanski y Chiapello, las palabras le otorgan sentido a un fenómeno ya sea articulándose a un lado negativo (*tópico de denuncia*) o a un lado positivo (*tópico de sentimiento*). Por ejemplo, la palabra explotación que incorpora una denuncia, no tiene el mismo sentido que la de exclusión “la cual permite señalar algo negativo sin generar una acusación” (Boltanski & Chiapello, 2002, pág. 446).

En el discurso emprendedor se hace una “re-significación lingüística” de las maneras en que las personas buscan emplearse. Así, las personas que no han podido encontrar empleo y “montaron un negocio” para sobrevivir, se denominan ahora *empendedoras por necesidad*. Sin embargo, en realidad, habría más *empendedores por obligación*, pues muchos ni siquiera anhelan ser emprendedores sino que anhelan la seguridad de un “trabajo estable”. En efecto, en las entrevistas que realizaron Banerjee y Duflo (2011) a personas pobres de todo el mundo, incluyeron la pregunta “¿Qué ambiciona para sus hijos?... y han concluido... En todos los sitios donde hemos preguntado, el sueño más común de los pobres es que sus hijos trabajen para la administración pública. Por ejemplo, entre los hogares más pobres de Asia el 34% de los padres les gustaría que sus hijos fueran profesores del Estado, y al 41% que tuvieran otro empleo no docente de la administración, otro 18% querrían que sus hijos fuesen asalariados de empresa

privada...No contemplan el ser emprendedor como algo a lo que quieran aspirar". (Banerjee & Duflo, 2011, pág. 277)

Por otra parte, se argumenta que los empresarios que dan lugar a las "nuevas empresas", son quienes ven una oportunidad empresarial y se diferencian del emprendimiento por necesidad básicamente por 4 características: *La inversión* que realiza la empresa, el *nivel de formalidad* que logra la empresa, el *sector de actividad* en los que se ubica la empresa y la *tecnología utilizada* para producir.

Esta manera de representarse el problema, al poner como eje la actividad emprendedora, invisibiliza los problemas por los que las personas no consiguen emplearse, ni los problemas por los que las empresas, incluidas las del denominado emprendimiento por oportunidad, llegan a fracasar pues en estos casos se le dice al emprendedor que hay que *refinar la oportunidad de mercado, la oportunidad empresarial, y la forma de aprovechamiento* (CrearEmpresa, 2011). Podemos ver entonces que esta manera de nombrar lo "real" sirve a los propósitos de individualización de los fracasos.

A su vez, esta clasificación establece una norma de lo que *debería llegar a ser una nueva empresa*, generando una jerarquía y ejerciendo violencia simbólica sobre los emprendedores que "montan un negocio" por tradición familiar o por una expectativa diferente a la de "causar alto impacto", y que en esta representación son *empresarios por necesidad* la cual tiene un estatus asociado a la informalidad, la baja inversión y la baja rentabilidad entre otras.

### 2.2.3 Ética y cultura emprendedora: Emprenderismo como Responsabilidad Social Empresarial.

El concepto de "ética" empezó a permear los discursos de la empresa y el trabajo a mediados de los años 90 paralelamente a los discursos de la gestión empresarial en red. Su intención: sacar a la empresa del paradigma clásico de la separación de los negocios y la ética y buscar una relación armoniosa entre el mundo del beneficio y el mundo de la moral.

Esta preocupación por la ética pretende "reconstruir la confianza perdida" de la sociedad, los inversores y los trabajadores después del rediseño de las empresas y el impacto de sus actividades productivas. Así, las empresas recurren cada vez más a un sin número

de fórmulas para mostrarse sintonizadas con los ideales de comunidad y solidaridad, mientras su horizonte es la búsqueda insaciable de rentabilidad<sup>22</sup>, que exige la mercantilización de esferas que incluso antes eran impensables y la sobreexplotación de los medios de producción.

La ética se introduce en los negocios para apartar cualquier crítica del funcionamiento de las empresas.

En los últimos años las formulas éticas más utilizadas son las de *desarrollo sostenible* (DS) y *responsabilidad social empresarial* (RSE). Bajo estos paradigmas las empresas destinan grandes recursos para crear fundaciones, “comprometerse con el medio ambiente”, apoyar los derechos humanos y crear escuelas, ONGS y otro tipo de instituciones de carácter solidario.

En el caso de la RSE, se argumenta que “la empresa ya no puede ignorar a la sociedad en la que evoluciona; su número de asalariados, su volumen de productos y su influencia económica y política...que... le otorga nuevos deberes” (Marzano, 2011, pág. 118).

El paradigma de la RSE se desarrolla sobre 3 ejes (*triple bottom line*), los cuales son la *responsabilidad económica*, la *responsabilidad social* y la *responsabilidad medioambiental*. La RSE se presenta entonces como un discurso en el que las empresas deben asumir responsabilidades que van más allá de sus actividades productivas para lograr una integración armónica entre *medio ambiente*, *sociedad* y *empresa*. Esta figura de “integración y armonía” le otorga a la empresa un poder simbólico para “ocultarse” de la regulación y control social, pues las empresas son cada vez más quienes aplican al desarrollo de programas para erradicar las problemáticas sociales tornando cada vez más inocuo el rol del gobierno en la solución de problemáticas sociales y en la implementación de reglamentaciones para las actividades empresariales. Además, la RSE permite a las empresas prevenirse contra movimientos sociales y mediáticos<sup>23</sup> al

---

<sup>22</sup> Precisamente, la RSE ha querido justificarse como un paradigma en el que las empresas no solo tienen como objetivo la maximización de beneficios sino también un compromiso con la sociedad. Sin embargo, la RSE ha devenido como la manera más fácil de mostrar una cara amigable de las empresas cuando estas recurren a trampas (como el hecho de crear pseudo-fundaciones para reducir impuestos etc.), cuando violan los derechos de los trabajadores, cuando desconocen las normas y cuando recurren a la competencia desleal. En resumen, la RSE es entonces una limpieza de imagen ante prácticas ilegales y desleales que incurren.

<sup>23</sup> Es el caso de reacciones a empresas como Coca Cola y Nestlé frente a la violación de derechos en Colombia.

mostrar que las empresas tienen “cualidades humanas”. En resumen, “la ética” en la empresa es una forma de compensación. “Se hace ética como se hace publicidad. Se vende bien y permite atraer la atención del público” (Marzano, 2011, pág. 121).

Hemos podido identificar 4 conexiones entre emprendimiento y RSE. En primer lugar el discurso emprendedor ha llegado a potenciar los ejes de responsabilidad social y económica en el discurso de la RSE. La financiación y el desarrollo de “proyectos productivos” empiezan a tomar cada vez más fuerza como una de las opciones que tienen las empresas para contribuir al bienestar de las comunidades abordando problemáticas socioeconómicas como el desempleo.

En segundo lugar, el emprendimiento ha llegado a potenciar la RSE bajo el discurso de “la inclusión económica” en el que se llama a pequeñas comunidades y pequeños productores a que se integren o hagan parte del proceso económico de las grandes compañías<sup>24</sup>.

En tercer lugar, el discurso del emprendimiento hace énfasis en la necesidad de que no solo las grandes empresas sino también los nuevos emprendimientos tengan programas de RSE. Se señala que “es un error creer que sólo tienen responsabilidad las grandes empresas que ocasionan daños ambientales o sociales” (Dinero, 2010, pág. 35). Los nuevos emprendimientos deben entonces iniciar su gestión incluyendo los principios y prácticas de la RSE en sus planes de negocio en el que se recomienda establecer alianzas con otros emprendedores para ayudar a “la comunidad” de la que forman parte. Por último lugar, tenemos la RSE como “nuevo negocio” en la que se recomienda al emprendedor naciente “aprovechar y generar oportunidades de negocio asociadas al concepto de responsabilidad social, tales como los mercados verdes, los negocios inclusivos y los emprendimientos sociales” (Dinero, 2010, pág. 35)

En resumen, en términos de RSE las ideas del emprendimiento se expanden, por la vía de grandes empresas que buscan “lavar” su imagen a través de sus fundaciones que

---

<sup>24</sup> Desde el 2006, por ejemplo, la Fundación Carvajal ha apoyado el desarrollo de la Cooperativa de limpieza del Valle del Cauca (Coolimva) mediante la conformación de una “Organización de Base Comunitaria” que brinda los servicios de limpieza de canales de aguas lluvias de la ciudad de Cali en Colombia.

Otro ejemplo es el de Suramodas, la empresa más grande en producción y comercialización de zapatos en el departamento de Sucre, que “firmó una alianza con pequeños talleres productores de calzado con el fin de fortalecerlos y desarrollarlos como proveedores”.

desarrollan proyectos que impactan el bienestar de la comunidad, por medio de los nuevos negocios que adaptan sus principios y formulas, pero también como una nueva forma de negocio.

Bajo el concepto de RSE, la empresa pretende ser un “actor social y moral” capaz de influir en el bienestar de una comunidad y que bajo la visión emprendedora deviene también como desarrollo de la *empleabilidad* para aquellos que están desempleados.

No obstante, la RSE “aparta la atención de...establecer nuevas reglas susceptibles de promover el bien común e impedir al mundo de las empresas que tomen la política como rehén” (Marzano, 2011, pág. 65).

Esta introducción de la ética en los negocios, no es otra cosa que la invasión de la esfera moral por parte de los valores económicos, en un mundo en que la “libertad individual no tiene rival... pues...constituye el valor en función del cual han acabado por evaluarse todos los demás valores” (Bauman, 2009, pág. 133).

El capitalismo entonces no solo ha absorbido los discursos psicológicos sino también los discursos morales, que han sido reorientados implícita o explícitamente, bajo la égida del *homo-economicus*, y que antaño solo actuaba en la esfera del mercado, pero que ahora se trasladan a las demás esferas de la vida.

#### 2.2.4 Las universidades, la academia y la cultura emprendedora

En los estudios del trabajo muchas veces suele pasarse por alto la influencia que juega la academia en la creación y consumo de paradigmas empresariales. En el caso del emprendimiento, las facultades de administración y negocios han ayudado a *elaborar y potenciar el emprendimiento a nivel teórico y conceptual*, a través por ejemplo de la creación de indicadores como la tasa de actividad emprendedora (TEA) y el observatorio global de emprendimiento GEM<sup>25</sup>. Se da así en las facultades la creación de un campo de conocimiento (*el emprendimiento*), que genera un lenguaje, investigación y unos expertos en la materia, lo cual entre otras cosas facilita el consumo de productos de emprendimiento (libros, cursos, talleres y conferencias), pues en el imaginario social los investigadores de las universidades se apartan de los relatos y las fabulas para generar

---

<sup>25</sup> Este observador global surgió en la *London School Business* y el *Babson College*, prestigiosas facultades de administración.

conocimiento “científico”. El emprendimiento es entonces un “saber” que también se legitima simbólicamente en las universidades.

No obstante, las universidades no solo se han quedado en potenciar conceptualmente el saber emprendedor sino que también han empezado a *gestionar la cultura del emprendimiento y el desarrollo de la innovación*, a través de las unidades o centros de emprendimiento.

Estos centros de emprendimiento se definen como extensiones de las facultades de ciencias económicas o administrativas y suelen estar conformadas por equipos interdisciplinarios que “*promocionan, fomentan y gestionan* la cultura del emprendimiento” (Emprendimiento, 2011, pág. 12) para lograr estructurar “modelos de negocios que ayuden al crecimiento económico y social del país” (Emprendimiento, 2011, pág. 12).

Estos centros de emprendimiento ofrecen servicios de *sensibilización y capacitación* del espíritu emprendedor, pero también de *consultoría y acompañamiento* en la formulación de planes de negocio e implementación empresarial. Su función es entonces ayudar a difundir el emprendimiento, pero a diferencia de los “centros de emprendimiento públicos y privados”, las unidades de emprendimiento tienen el “respaldo académico” de las universidades. Es el caso de la facultad de administración de la Universidad de los Andes, que a través del Centro de Estrategia y Competitividad e Iniciativas en Emprendimientos Sociales (CEC-IESO), “ofrece productos y servicios de consultoría, investigación aplicada y capacitaciones....con los cuales busca generar valor y conocimiento a las organizaciones y lograr impactos concretos a nivel país” (IESO, 2013).

Este Centro, de la mano del profesor Roberto Gutiérrez, ha logrado posicionar la noción de “emprendimiento social”<sup>26</sup> a través de una larga lista de investigaciones y

---

<sup>26</sup> El concepto de “emprendimiento social” sería una forma de llamar la RSE ante la aparente confusión y desgaste del término. En palabras de Roberto Gutiérrez, “En esta maraña de teorías, en la universidad hicimos una apuesta: no escoger una definición de la RSE y defenderla ante quienes prefieren otras, sino trabajar con los conceptos de emprendimiento social y valor social” (Roberto, 2006, pág. 5). El profesor Gutiérrez se ha dedicado a fortalecer esta noción desde la academia para que pueda ser consumida y utilizada. Por ejemplo, en 2006 lanzó el libro. *Gestión efectiva de emprendimientos sociales: Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica*. Editorial Planeta Mexicana. En el cual se señala el camino, de lo que se debe y no se debe hacer en la realización de emprendimientos sociales.

publicaciones y que varias empresas e instituciones han empezado a consumir. Por ejemplo, actualmente el CEC-IESO brinda una consultoría a la Secretaria de Desarrollo Económico cuyo objeto es “aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para fortalecer el emprendimiento social en la ciudad de Bogotá” (IESO, 2013).

En resumen, los centros universitarios de emprendimiento se han situado más allá de la pura investigación teórica tendiendo un puente entre la academia y la construcción de empresa. La influencia de la academia no es entonces solo conceptual (desarrollo del saber y conocimiento emprendedor) sino que también han llegado hasta la formación de emprendedores, el fortalecimiento de empresas establecidas<sup>27</sup> y el apoyo a diversas instituciones para el desarrollo del emprendimiento.

### 2.2.5 La lucha contra la pobreza y la cultura emprendedora

La cosmovisión del emprendimiento ha venido orientado los programas de lucha global y local contra la pobreza, tornando este problema como un asunto de *gestión de los sujetos pobres*, en la que el problema fundamental es la falta de “acceso equitativo” al sistema financiero. Esta concepción apunta a una *pobreza administrable* por medio de las microfinanzas o microcréditos y en la que el pobre es un *sujeto activo* en la (su) lucha contra la pobreza. En esta concepción, el concepto de *necesidades básicas* pasa cada vez más a un segundo plano mientras que el eje articulador es el de *capacidad*, con el cual si bien se multidimensionaliza la concepción de pobreza, pues aquello que hace que las personas no sean pobres varía desde aspectos como la alimentación adecuada, gozar de una buena salud, respetarse a sí mismo, participar políticamente y ser feliz, también se añade una responsabilidad mayor a *los pobres* de la superación de su condición de pobreza.

No obstante, no es solo la imposición de una gestión *desde afuera*, sino que las necesidades y deseos de “los pobres” se ven representados en el discurso, haciéndolo seductor. El discurso emprendedor integra motivaciones y creencias de los pobres y

---

<sup>27</sup> En el caso del CEC-IESO, sus proyectos también abarcan por ejemplo, la definición del plan estratégico 2011-2017 de la empresa Laboratorios Genfar. También se dio inicio a “un proceso de trabajo conjunto dirigido a formular un modelo de intervención y gestión para la sostenibilidad de largo plazo de las actividades productivas de Riopaila Castilla S.A”. Ver más consultorías en <http://cec.uniandes.edu.co/index.php/proyectos>

vulnerados y se “vuelve efectivo al proporcionar al “sujeto-pobre” un mínimo de sentido a su experiencia de vida” (Blanco, 2010, pág. 254). Estas prácticas se ajustan a lo que los *sujetos pobres* saben de su entorno, “porque es un discurso eminentemente práctico que se instituye desde la interacción de dominantes y dominados con la realidad social” (Blanco, 2010, pág. 255).

La política de microcréditos no se enfoca esencialmente en la provisión de bienes y servicios, sino que utiliza lo que “*los sujetos pobres hacen y son*” (sus capacidades) para la solución de sus “problemas individuales”, pues estos discursos recurren a una forma de denuncia (la pobreza) sin encontrar responsables. La alta concentración de la riqueza y las formas contemporáneas de explotación se ven opacadas con la noción de exclusión, y los mecanismos que se utilizan (el emprendimiento) para integrar a los pobres en la supuesta comunidad imaginada. “En otras palabras, el nuevo diagnóstico es el problema de la desigualdad y, en particular, la desigualdad de acceso a las instituciones y servicios como causa de la pobreza” (Blanco, 2010, pág. 260).

Esta visión redefine la noción de *estar en situación de pobreza*, pues ya cualquier pobre que accede a microcrédito no es cualquier tipo de pobre sino un *sujeto con capacidades* para interactuar en el mercado, en el que primero tiene que pedir un crédito, luego producir y vender los bienes y servicios, luego pagar el préstamo y por último volver a pedir nuevamente otro crédito. Esta lógica evidencia que “el crédito no genera el emprendimiento, sino más bien supone que el emprendimiento está ahí” (Blanco, 2010, pág. 268). Así, el rol activo del pobre es el de *ser emprendedor*.

El *sujeto pobre* (emprendedor) es ahora considerado como un *cliente* de una entidad financiera, más que como un *beneficiario* de una política social<sup>28</sup>. Además, con el advenimiento de la “segunda revolución individualista” (Lipovetski, 2003) la persona beneficiada es sinónima de una persona incapaz. Las políticas sociales ligadas a la dependencia se ven caricaturizadas (Estado niñera) y no solo se atacan desde una perspectiva fiscal sino como la imposibilidad que conlleva “ser alguien”, de no conseguir

---

<sup>28</sup> Esta re-conceptualización del sujeto pobre y de la política social, también está en el marco de la demanda por mayor bancarización, y que se argumenta como necesaria para aumentar la circulación del dinero, la promoción del ahorro y el crédito, pero en la que realmente se buscan nuevos nichos de mercados y así aumentar aún más las ganancias de las instituciones financieras.

los medios de subsistencia por sí mismo. La dependencia se ha convertido en un anti valor cuando es fundamental para establecer vínculos con otras personas (amor, solidaridad y confianza).

### 2.2.6 La ciudad y la cultura emprendedora

El espíritu del discurso emprendedor ha venido influyendo las concepciones de ciudad. Algunos han denominado *ciudad emprendedora* a aquellas ciudades que han adoptado estrategias más propias de las empresas en la *producción de espacio* y el desarrollo de las políticas urbanas. Estas estrategias se caracterizan por su corte *proactivo* en la que los gobernantes no se centran en *el territorio* sino en *el lugar*. Esto significa que los “proyectos se diseñan sobre un punto concreto, esperando que vayan a generar crecimiento para el resto del área, en vez de diseñar políticas que engloban a toda la población de un territorio” (Ceballos, 2007, pág. 27).

Este tipo de estrategias comprende una forma de razonamiento que el filósofo francés Jean Pierre Dupuy ha rastreado, en economía, en el concepto de mano invisible de Adam Smith.

Para Dupuy (2012), esta lógica nace como una respuesta al “problema de cómo explicar la “maldad” del mundo” y se caracteriza por el hecho de que es necesario cierta dosis de mal (en este caso el individualismo) para lograr el bienestar colectivo. A partir de aquí, Dupuy nos dice que la economía se desarrolla como “mentira colectiva a sí misma” (*mensonge collectif à soi-même*) pues este tipo de lógica, para conseguir su objetivo (bienestar colectivo), se desarrolla en una dirección contraria (bienestar individual).

Este tipo de razonamiento ha permeado gran parte del pensamiento liberal y ha renacido con fuerza en la política social contemporánea (neoliberal) bajo las formas de las políticas asistencialistas, en las que no se ataca la raíz del problema sino que se generan paliativos para sostener el sistema y en las que se llega a generar exenciones o dar subsidios a los empresarios para que esa “maldad individual” derive en bienestar colectivo.

La ciudad emprendedora también encarna este tipo de lógica, en el desplazamiento del territorio por el lugar, y en la que busca principalmente *venderse* y *promocionarse* (objetivos sobre punto concreto) para atraer inversiones y así *propiciar* la creación de nuevos negocios generando mayor competitividad (crecimiento para el resto del área).

Esta creación de *atmosferas* o *ecosistemas de negocios* es uno de los elementos centrales de la ciudad emprendedora. Estos ambientes para el emprendimiento están lejos de ser estructuras piramidales y predecibles, y se articulan como una red, en la que como ya hemos visto, las formas de emplearse son más bien temporales y generan precariedad.

Otro elemento, es que el impacto de las estrategias de promoción para generar ambientes de negocios es más bien incierto y generalmente suelen establecerse alianzas público-privadas donde los gobiernos arriesgan la inversión de fondos públicos en actividades que tienen altas posibilidades de fracaso.

Esta apuesta de revitalización de la ciudad tiene un mayor énfasis en la producción y consumo de *capital simbólico* que se expresa, en la construcción de entornos agradables que generan la sensación de estar en una *ciudad global*<sup>29</sup>

La ciudad invierte para mejorar su imagen ya que la infraestructura urbana en decadencia, la polución y el alto desempleo entre otras características, coloca a la ciudad en desventaja frente a otras ciudades cuando los capitales están buscando localizarse.

No obstante, este cambio de imagen no solo se proyecta hacia el exterior, sino que también ha apuntado a cambiar la percepción de la población residente frente a las “nuevas posibilidades” que tienen los ciudadanos para “emprender sin miedo” y generar empresas de alto impacto.

Estos cambios en la percepción evidencian el surgimiento de una estructura espacio-temporal. La conexión de los países por las nuevas tecnologías, el consumo cada vez mayor de productos obsoletos y la aceleración en la tasa de ganancia por parte de

---

<sup>29</sup>La socióloga Saskia Sassen ha acuñado este concepto para identificar aquellas ciudades que:

- “Tienen influencia y participación en eventos internacionales y aspectos de importancia mundial, como por ejemplo, la realización de grandes reuniones deportivas (Juegos Olímpicos o Copa Mundial de Fútbol, por decir algunos), políticas o sociales, o ser sede de organismos internacionales.
- Son centro de una gran conurbación y poseen una población en el área metropolitana suficientemente grande.
- Tienen un aeropuerto que funcione como un *hub* internacional, es decir que tenga un gran número de conexiones aéreas con las grandes ciudades del mundo.
- Tienen un avanzado sistema de transporte dentro de la ciudad y con otras ciudades.
- Tienen una infraestructura avanzada en el mundo de las telecomunicaciones.
- Son ciudades cosmopolitas.
- Tienen un ambiente cultural propio, gracias a la existencia de festivales de cine, eventos musicales, galerías de arte, etc.
- Son sedes de diversas empresas de nivel internacional y actividades (ferias, bolsa) que la definan como una importante ciudad de negocios”. (Sassen, 1991, pág. 11).

los accionistas, entre otros factores, habrían ayudado a comprimir nuestra percepción del espacio y el tiempo. Un espacio que no encuentra fronteras y un tiempo que ha pasado de ser continuo a ser puntillista (Bauman, 2007), en la que hay necesidad de mayores experiencias en la misma unidad de tiempo. El arte, la arquitectura, la música y las expresiones culturales evidencian pero también recrean a la vez esa estructura espacio-temporal.

No obstante, en esta nueva expresión socio cultural, las ciudades buscan diferenciarse de las otras para ser más atractivas pero terminan también “homogeneizando lugares y repitiendo los mismo esquemas” (Ceballos, 2007, pág. 29).

### 2.2.7 Movimientos sociales, autogestión y la cultura emprendedora

Algunos movimientos sociales y culturales han venido denunciando desde hace algún tiempo el no reconocimiento de sus identidades y proyectos de vida en el desarrollo del capitalismo fordista o subfordista.

Grandes fracciones de la población no se sienten plenamente representada en las luchas de los trabajadores por mejorar el estatuto del trabajo pues no ven que sus proyectos se vean representados adecuadamente. A su vez, los pequeños productores de cultura (escritores, músicos y artistas entre otros.) no pueden vincularse fácilmente a las grandes industrias culturales.

El discurso emprendedorista ha llegado entonces a potenciar las opciones de autogestión de los movimientos sociales y culturales en su “denuncia y resistencia al capitalismo”.

Así como en los años 60 la implementación de elementos posfordistas pudo absorber varios elementos de la crítica artista al capitalismo industrial (Boltanski & Chiapello, 2002), el discurso emprendedorista y su espíritu, que también surge en el paisaje posfordista, pretende absorber el arraigamiento que puedan tener estos movimientos por cualquier reivindicación *grupal/global*.

Los movimientos sociales y culturales se sienten cada vez más atraídos por la *independencia y la autonomía* en la gestión de sus proyectos de vida, en la que como sucede con la noción de comunidad emprendedorista, no se ve la necesidad de articularse con otros movimientos al menos que se cruce con sus reivindicaciones particulares.

Sin embargo, entendámonos bien, pues no se trata de negar las necesarias y justas reivindicaciones de los movimientos indígenas, feministas y ambientalistas entre otros, en el rescate de *lo particular, lo local, lo diferente y lo independiente*. Sin embargo,

consideramos que estos movimientos deben *converger* en un proyecto común, que por supuesto no es homogéneo e impuesto sino que se construye a partir del diálogo y a su vez generando *traducciones* en los casos en que haya inconmensurabilidad. Esfuerzos en esta dirección, son la *ética mundial* del teólogo suizo Hans Kung, quien ha propuesto un dialogo entre las religiones occidentales y orientales con el fin de construir unos principios éticos que todos puedan compartir a pesar de la diferencia.

Los movimientos sociales, como bien lo ha dicho Cornelius Castoriadis (2006), son en parte movimientos semi-fracasados porque no han logrado proponer una nueva visión del ser humano frente a desafíos como el imaginario de producción y consumo (el supuesto bienestar material) que ponen en peligro la vida de todos los seres humanos en el planeta. Desde este punto de vista, los movimientos sociales solo han logrado ciertas reivindicaciones parciales que sin duda también han sido importantes.

Las dificultades para construir desde la diferencia han sido canalizadas por la lógica individualista y la cosmovisión del emprendimiento que potencializa el desarrollo de proyectos locales y autónomos para que devengan en la creación de “mercados independientes” o en reivindicaciones de derechos diferenciados en la cual es un *oxímoron* la posibilidad de articular la diferencia con un proyecto global/conjunto.

## 2.3 Conclusiones sobre la cultura emprendedora

En el primer capítulo hicimos un breve recorrido por las transformaciones del mundo del trabajo y finalizábamos mostrando un contexto marcado por las discusiones sobre el “fin del salariado”, el aumento de la informalidad y la precarización laboral. Vimos entonces que estas situaciones no eran coyunturales sino que estaban relacionadas con la reestructuración capitalista que había dado paso a una organización en red.

*El discurso emprendedorista es precisamente uno de los discursos de este nuevo capitalismo.* Un capitalismo que cambiando su forma de organización ha pasado “de la integración a la inserción, del progreso al proyecto, de la igualdad de derechos a la igualdad de oportunidades y del ciudadano al usuario” (Ortega, 2003, pág. 118).

Este “capitalismo en red” le ha declarado la guerra a las organizaciones piramidales, y le otorga un rol fundamental al individuo para su ascenso personal y social.

Es precisamente el discurso emprendedorista el que absolutiza el rol del individuo al enfocarse en un *saber-ser* general que implica todas las dimensiones de su existencia,

pues en los primeros discursos del nuevo capitalismo veíamos discursos que giraban más hacia un *saber-ser* y *un saber-hacer más que todo en el trabajo*.

Este discurso pretende entonces hacer ver que las únicas desigualdades existentes son desigualdades en el esfuerzo y el talento. Así, el nuevo capitalismo y bajo la egida del emprendimiento, permite re conceptualizar las políticas sociales, en las que el antiguo beneficiario es ahora un cliente por el rol activo que asume.

El status de la persona beneficiada es la de un parasito, que no trata de poner en juego sus *capacidades*, donde poco importa que el contexto para emplearse este deteriorado. Los individuos asumen mayores responsabilidades de su futuro pues ya no hay colectivos, estatutos y protecciones que domestiquen los azares cotidianos.

Hasta aquí, hemos observado la trayectoria “global” o teórica del emprendimiento como discurso. En el siguiente capítulo nos centraremos en su trayectoria en Colombia y particularmente en Bogotá.

## **3 El discurso y práctica del emprendimiento en Bogotá**

En este capítulo nos interesa analizar el discurso y la cultura del emprendimiento en Bogotá, a través de las formas en las que se ha desarrollado y analizando a su vez el impacto en la fuerza de trabajo, en los individuos y sus proyectos de vida.

En un primer momento nos interesa ubicarnos en un panorama general de la situación empresarial y laboral del país y la ciudad para poder tener el contexto en el que se desarrolla el discurso del emprendimiento.

En segundo lugar, nos interesa mostrar las formas como se ha desarrollado el discurso del emprendimiento, los caminos jurídicos que se han abierto para su “legalización”, su desarrollo a través de empresas que al tercerizar dan lugar a experiencias de emprendimiento y su institucionalización a través de diferentes programas e instituciones que a su vez se dirigen a diferentes tipos de población objetivo. Sin embargo, nos centraremos en el programa Bogotá Emprende, institución que por la gratuidad de sus servicios y la facilidad de acceso al programa se ha convertido en el referente más importante al que acuden los emprendedores en busca de información como veremos posteriormente.

En un tercer momento continuaremos con el análisis de las formas de financiación del mundo emprendedorista en Bogotá y después rescataremos algunas experiencias de emprendedores que han vivido el éxito y el fracaso para así tener una perspectiva desde diferentes ángulos sobre el impacto del discurso del emprendimiento.

Por último, nos proponemos una reflexión sobre los problemas que plantea el emprendimiento y su futuro. Comenzamos entonces con un breve panorama para situar el fenómeno del emprendimiento.

### **3.1 Panorama empresarial y laboral en Colombia y Bogotá 2000-2012.**

En Colombia, según cifras del censo realizado por el DANE en 2005, existían 1.341.368 empresas, de las cuales el 96,4 % eran microempresas<sup>30</sup>, el 3,0 % eran pequeñas<sup>31</sup>, 0,5% eran medianas<sup>32</sup> y un 0,1 % eran grandes empresas<sup>33</sup>. Sin embargo, es muy posible que estos datos sobre el número de empresas estén subestimado por la cantidad de microempresas que no se identifican como tal, por dinámicas tales como el temor a tributar y pagar impuestos o porque algunas están destinadas actividades ilegales o algunas “trabajan a puerta cerrada” (Segovia, 2012).

Además, las microempresas y *Pymes* son la fuente principal de empleo con un 83,5 % de la población ocupada y en el que las unidades productivas familiares o “famiempresas”<sup>34</sup> juegan un rol importante en la economía informal. Las dinámicas de estas unidades productivas son muy complejas, porque hay interrelación entre familia y empresa en la que las actividades familiares influyen en los negocios y a su vez los negocios influyen en la familia. Este tipo de empresas, en varios casos, está caracterizado por la “lucha para conseguir el diario” en la que no hay concepción de salario como tal y en la que muchas veces el precio no se establece por el costo o el precio de mercado sino por la necesidad de conseguir una cantidad para el día. El rebusque de algunas “famiempresas” está orientado por el trabajo estacional o no continuo sobre una sola actividad que además hace inviable la cultura del ahorro. Estas famiempresas también están marcadas por la fuerte división sexual del trabajo y por la doble labor (hogar-empresa) que deben realizar las mujeres. En términos generales, la economía informal colombiana suele caracterizarse por “una relación alta de mano de obra vs capital, poco o nulo nivel tecnológico, bajos niveles de organización, de división del trabajo y de especialización. También por trabajadores con bajos niveles de educación (según datos del DANE, en su

---

<sup>30</sup> Las microempresas se definen por una planta de personal de 10 o menos trabajadores y/o activos totales por valor a 500 salarios mínimos mensuales vigentes SMMVL o menos.

<sup>31</sup> Las pequeñas empresas se definen por una planta de personal entre 11 y 50 trabajadores o activos totales por valor entre 501 y hasta 5.000 SMMVL.

<sup>32</sup> Las empresas medianas cuentan con una planta de personal entre 50 y 200 trabajadores o activos totales por valor entre 5001 a 30.000 SMMVL.

<sup>33</sup> Las grandes empresas cuentan con una planta de personal mayor a 200 trabajadores o activos totales por más de 30.001 SMMVL.

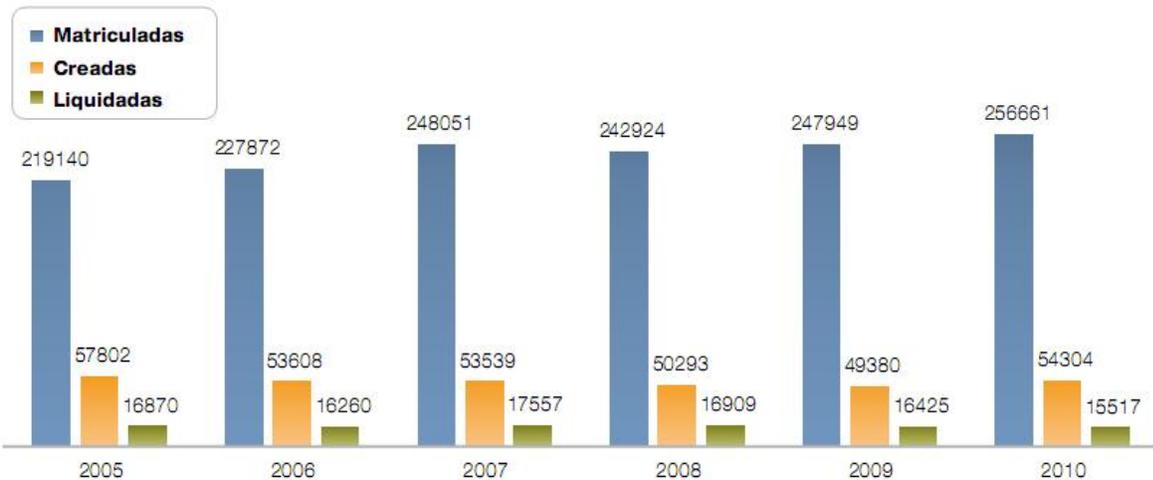
<sup>34</sup> Hay una discusión sobre qué es lo que realmente caracteriza y puede definir este tipo de empresas y si se podrían ver como microempresas o habría que hacer un esfuerzo de re conceptualización. Sin duda las famiempresas son un universo muy complejo que necesitaría de mayor precisión (Ver Segovia, 2012) y desbordaría los propósitos de este trabajo, Aquí tratamos de señalar solo un breve panorama de la constitución de la economía informal y su “reinterpretación” bajo los lentes del emprendimiento.

mayoría corresponde a secundaria con un 53% aproximadamente y 30 % primaria), bajos salarios o inexistencia del salario para quienes trabajan, altos costos y poca capacidad de producción, nulas economías de escala y pocas posibilidades de acceder a los recursos financieros, lo cual limita sus posibilidades de crecimiento y sostenibilidad en el mercado” (Segovia, 2012, pág. 5)

### *Panorama en Bogotá*

Para 2010, según un reporte de la Cámara de Comercio de Bogotá<sup>35</sup>, la capital del país contaba con alrededor de 256.661 empresas matriculadas y que equivalen al 21% de las empresas existentes en el país. Por supuesto, este número de empresas también está subvalorado por las razones que ya hemos mencionado. De estas 256.661 empresas, 53.304 iniciaron actividades en 2010 y el resto continuaba sus operaciones. Además, de este total de empresas, solo 2.340 son grandes empresas. Por otra parte, el número de empresas que cesó sus actividades durante 2010 fue de 15.517 empresas. A continuación, podemos ver un cuadro sobre la evolución de las dinámicas de cierre, apertura y consolidación de empresas desde 2005.

### **Ilustración 5 - Evolución empresarial de Bogotá 2005 a 2010.**



Tomado GEM 2011

<sup>35</sup> Citado por el GEM, 2011

En esta dinámica empresarial de los últimos años, podemos observar que el promedio de creación de empresas anual gira alrededor de las 53.000 empresas y el de empresas liquidadas alrededor de las 16000 empresas.

Por otra parte, Bogotá tiene el mercado de trabajo de mayor volumen en el país, y que en el 2010 registró a 3'623.000 personas ocupadas. No obstante, Bogotá también es la ciudad con mayor desempleo e informalidad, pues en este mismo año se encontraban 433.000 personas desempleadas, y un 45,5% de la población ocupada en la informalidad que corresponde a 1.649.000 personas, y que en el año 2000 correspondía a 1'484.715 personas en la informalidad<sup>36</sup>. La economía informal ha crecido fundamentalmente aunque hay momentos en los que retrocede, como en 2011 y 2012 en las que se han registrados tasas de 45,4% y 45,2% y que ha disminuido levemente frente a la tasa de 45,5% de 2010.

Esta breve reducción de la informalidad algunos la han adjudicado a los planes que tiene la alcaldía de Bogotá, en la que se ha tratado de incentivar “el trabajo decente” y que en 2012 creó 83.000 empleos formales. No obstante, la actual administración (2012-2015) en su plan de desarrollo, también apuesta prioritariamente a la expansión del emprendimiento, bajo el fomento del crédito para emprendedores.

Es importante presentar este contexto, pues el discurso del emprendimiento como veremos, realiza una re-conceptualización de este panorama empresarial y laboral.

### 3.1.1 Estructura y medición del emprendimiento en Colombia

Desde 2006, se empieza a monitorear en Colombia el estado de la actividad emprendedora, con la conformación de equipos locales del *Global Entrepreneurship Monitor* o GEM (consorcio que lidera el monitoreo del emprendimiento a nivel mundial) que por medio de indicadores mide *las actitudes, percepciones<sup>37</sup>, actividades<sup>38</sup> y aspiraciones emprendedoras<sup>39</sup>*.

---

<sup>36</sup> Información consultada en la página web: <http://www.encolombia.com/medioambiente/hume-habitabilidadenbogota1.htm>. Consultado Feb 12 - 2013

<sup>37</sup> En este tópico se mide la *atención de los medios a los emprendedores, la creación de empresa como carrera, el número de emprendedores potenciales, la percepción de capacidades, habilidades y oportunidades, el reconocimiento de status a la creación de empresa y la tasa de temor al fracaso*. En términos “técnicos”, estos indicadores tienen la siguiente formulación:

El reporte GEM se ha ido institucionalizando como la fuente más importante de recolección de datos y análisis sobre el emprendimiento, empezando a tener gran influencia en investigaciones y hasta incluso en el desarrollo de políticas públicas, como es el caso de la política nacional de emprendimiento.

El estudio GEM se diferencia de otros estudios empresariales porque fundamentalmente captura información sobre el emprendedor (sus actitudes, sus aspiraciones), que como hemos visto es el personaje conceptual más importante del discurso emprendedor. A su vez, los indicadores de monitoreo del GEM, se muestran como indicadores técnicos desprovistos de filosofía, con lo cual atraen a tecnócratas y científicos, pero cuya concepción ha dependido de la cosmovisión emprendedora. Se introducen entonces los conceptos de *emprendedor potencial*, para identificar aquellos que tienen una idea, conocimiento y/o habilidad para emprender, el de *emprendedor naciente*, para identificar al que lleva menos de 3 meses de haber creado empresa, el de *nuevo empresario*, para el que lleva menos de 3 años y medio y el de *empresario establecido* para el que lleva más de 3,5 años.

Se define entonces la Tasa de actividad emprendedora (TEA), como el porcentaje de personas entre 18 y 64 años que son *emprendedores nacientes y/o nuevos emprendedores* (GEM, 2010-211). En este lenguaje, Colombia tuvo en 2010, una TEA de 20,61%, lo que significa que de 26'773.074 personas, que corresponde a la población entre 18 y 64 años, 5'517.931 estaban inmersos en nuevos emprendimientos.

A nivel global, Colombia ocupó en 2011 el octavo puesto<sup>40</sup> del *ranking* de creación de negocios que lidera la República de Vanuatu (país insular localizado en el océano

---

“porcentaje de personas entre 18 y 64 años que ha percibido...” cada uno de los enunciados anteriores.

<sup>38</sup> Aquí se mide la *Tasa de emprendedores nacientes*, *Tasa de nuevos emprendedores*, *Tasa de actividad emprendedora*, *Tasa de emprendedores establecidos*, *Tasa de cierre de empresas*, *Actividad emprendedora motivada por necesidad* y *Actividad emprendedora motivada por oportunidad*

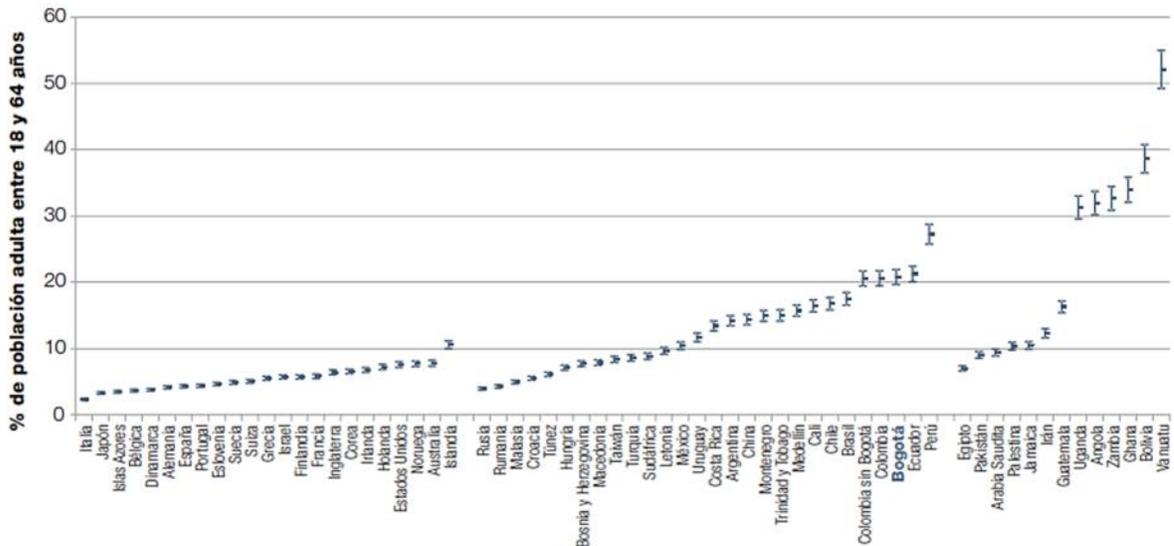
<sup>39</sup> En las aspiraciones emprendedoras se mide la *actividad emprendedora temprana con altas expectativas de crecimiento*, *la actividad emprendedora temprana con medianas expectativas de crecimiento*, *la actividad emprendedora temprana orientada a nuevos productos y mercados*, *Actividad emprendedora orientada internacionalmente*

<sup>40</sup> Esta posición puede variar si no se toman en cuenta los países con una población minoritaria como se hace habitualmente en reportes y artículos de periódico en los que Colombia no ocupa el octavo sino el tercer o cuarto puesto.

Ver ejemplo. <http://www.dinero.com/empresas/articulo/colombia-pais-para-emprendedores/168583>.

pacífico sur) con una tasa del 52,3%. No obstante, en este ranking los países tradicionalmente considerados como desarrollados, como Estados Unidos, Alemania, Francia e Italia tienen tasas de creación de empresas menores a 10% como puede verse en el siguiente gráfico.

**Ilustración 6 - Tasa de creación de nuevas empresas (TEA) para 60 países (GEM)**



Tomado del GEM 2010-2011

Parte entonces de la otra cara de este fenómeno, al menos en Colombia, es que el empleo formal ha venido cayendo y las búsquedas del mismo son cada vez más difíciles. En efecto, el empleo formal en Colombia ha pasado del 54% en 2000 a 38% en 2012, mientras en la mayoría de países del continente se ha mantenido relativamente constante como ya hemos visto.

A su vez, no solo la iniciación de empresa es alta, sino también el fracaso pues “mientras se da una tasa de creación de empresas de 22,48%, la tasa de cierre de compañías es del 10,52%”. (Dinero, 2009, pág. 5) La mayoría de estos emprendimientos cortos corresponden más bien a la lógica del rebusque y la necesidad económica que el mismo GEM reconoce: “gran parte de la actividad emprendedora tiene en la necesidad su motivación y provee sólo ingresos de subsistencia” (GEM, 2010-211, pág. 8). El cierre de la mayoría de empresas está ligado a bajos o nulos niveles de competencia, baja productividad e inexistente planeación entre otros.

Por otra parte, la medición del emprendimiento en Bogotá, la realiza el equipo del GEM que está constituido por la alianza entre la dirección de estudios de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), el Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende y la facultad de administración de la Universidad de los Andes, el cual se propone generar un reporte anual sobre la actividad emprendedora de la ciudad y que ha comenzado en el año 2010 y continuo su publicación en 2011.<sup>41</sup>

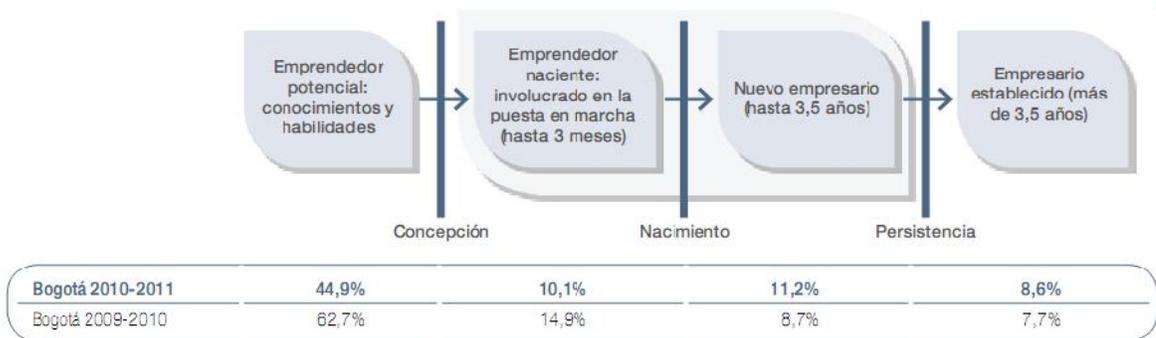
En esta última publicación, Bogotá registro una TEA de 20,79%, que significa que de 3'220.260 habitantes que tiene la capital entre 18 y 64 años, 669.492 se encontraban inmersos en nuevas actividades emprendedoras los últimos 42 meses. Así mismo, “de la población entre 18 y 64 años, el 44,9% afirma tener deseos de emprender en los próximos tres años, así como tener las habilidades y conocimientos para hacerlo” (GEM, 2010-211, pág. 29). No obstante, el GEM registra una reducción de 18% con respecto al 2010 en el número de “emprendedores porcentuales”. Para la cosmovisión emprendedora es muy importante consolidar una alta tasa de emprendedores potenciales, ya que esto significaría que la gente se apropia del espíritu emprendedor. No obstante, la variación de un 18% en un año, registra que las expectativas para emprender también se adecuan a las circunstancias y dificultan consolidar un espíritu emprendedor.

Por otra parte, también se resalta que el porcentaje de emprendedores involucrados en el desarrollo de empresa hasta 3 meses, descendió de 14,9 en 2010 a 10,1% en 2011, mientras que el de nuevo empresario creció al pasar del 8,7% en 2010 a 11,2% en 2011. Así mismo la tasa de empresario establecido creció de 7,7% en 2010 a 8,6 % en 2011 (Ver Cuadro 3)

---

<sup>41</sup> No está aún disponible la versión de 2012.

**Ilustración 7 - Comparación del proceso de creación de empresas en Bogotá 2010-2011.**



Tomado. GEM 2011.

Incluso en este lenguaje, es interesante contrastar que mientras el número de “emprendedores potenciales” disminuyó”, el GEM señala que Bogotá es uno de los mejores lugares de América Latina “para localizar actividades productivas, vivir y hacer negocios debido al reconocimiento que ha logrado entre los ejecutivos e inversionistas del mundo, como resultado del buen desempeño de su economía, el tamaño del mercado, la alta participación de la inversión extranjera y por la condición de ser sede de importantes empresas globales” (GEM, 2010-211, pág. 20).

En efecto “Bogotá está entre las 15 primeras ciudades del mundo con mayor protección a los inversionistas, según el informe *Doing Business* del 2012 del Banco Mundial” (Higuera, 2012) lo que ha garantizado que la ciudad se mantenga como el cuarto destino de la inversión extranjera en Latinoamérica después de Chile, Brasil y Argentina (Higuera, 2012). Así, la IED<sup>42</sup> en Bogotá paso de 1.337 millones de dólares en 2006 a 4.017 millones en 2008. En el año 2009, la inversión se redujo a 2.165 millones de dólares, entre otras razones por la crisis financiera que estalló en 2008 y contrajo la inversión mundial, pero que ha vuelto a crecer y en 2011 llegó a un flujo de 2.828 millones de dólares. La ciudad ofrece entonces cada vez más oportunidades a la inversión extranjera directa (IED), mientras los nuevos emprendedores tienen dificultades de sostenerse en el tiempo como lo hemos visto.

<sup>42</sup> Datos del banco de la república, tomados de <http://es.investinbogota.org/noticias/inversion-extranjera-directa-balance-y-tendencias>. Consultado 5 de mayo de 2013

## 3.2 Desarrollo de la cultura emprendedora en Bogotá

Acabamos de ver un pequeño panorama laboral y empresarial que el discurso del emprendimiento quiere interpretar y conceptualizar. A continuación veremos las formas a través de las cuales el discurso del emprendimiento se ha venido expandiendo e institucionalizando en Bogotá.

### 3.2.1 El andamiaje jurídico del emprendimiento

Las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas pueden considerarse como un antecedente del emprendimiento, aunque estas como tal no hayan sido conceptualizadas en términos del discurso emprendedor.

En este escenario podemos señalar como primer elemento el “plan de desarrollo de la microempresa 1984-88” formulado por el CONPES (Consejo Nacional de Política Económica y Social), “como un esfuerzo para coordinar las iniciativas públicas y privadas y ampliar la cobertura y calidad de los programas de apoyo al desarrollo de la microempresa” (Wiesner & Parra, 2007, pág. 5). Estos planes siguieron formulándose hasta 1998 pero tuvieron poco impacto pues “todo el énfasis se ha puesto en las microempresas de producción, olvidando el sector terciario que es el predominante dentro de las áreas urbanas y el mayor generador de empleo” (Wiesner & Parra, 2007, pág. 6).

Por otra parte, también podemos mencionar los intentos que se hicieron en los comienzos de los años 90, en el contexto de la apertura económica para prevenir fenómenos de desempleo masivos pero que tuvieron poco éxito<sup>43</sup> pues la apertura golpeó estructuralmente el sector agrícola, la industria textil, del hierro, del cuero y del papel entre otras (Sarmiento, 1996).

No obstante, es *la ley 590 de 2000*, conocida como *ley mipyme*, que suele considerarse como el antecedente directo del emprendimiento, y que aunque no se formuló explícitamente en términos de este discurso, su justificación teórica iba en la dirección de

---

<sup>43</sup> Por ejemplo, el plan SALI propuesto por el Banco Mundial en Acerías Paz del Río para prevenir el desempleo que traería la apertura y el bajo precio mundial del acero. Este plan no tuvo efectos e incluso posteriormente los trabajadores tuvieron que hacerse a un gran porcentaje de la compañía como parte de pago y para evitar la liquidación de la compañía.

generar un *ambiente* más favorable para la creación de empresas. El objetivo principal era entonces promover y desarrollar las pymes por medio de la exención gradual del pago de parafiscales<sup>44</sup> hasta que las empresas estuvieran constituidas<sup>45</sup>.

El camino siguió con la ley 789 de 2002, conocida como ley de flexibilización laboral, la cual en uno de sus artículos propone la creación del Fondo Emprender del SENA, el cual está orientado a que estudiantes de últimos semestres puedan acceder a créditos, o capital semilla en el argot del emprendimiento, para desarrollar proyectos productivos. Es interesante resaltar que esta creación del fondo emprender, se da en un contexto de una ley de flexibilización laboral y cuyo objetivo está más ligado a que la gente logre *emplearse*, que al discurso de percepción de oportunidades del emprendimiento.

Sin embargo, el emprendimiento, con todo su aparataje, adquiere legitimación jurídica por medio de la *ley 1014 de 2006 o ley de fomento a la cultura del emprendimiento*. Esta ley, aunque muy general, es importante porque define nuevos parámetros (globales) de actuación del Estado y crea un marco institucional que se encargara de desplegar las estrategias concretas para el desarrollo y promoción del emprendimiento: El estado, en términos generales, deberá promover las alianzas público-privadas y apoyar los planes de negocio para facilitar el emprendimiento. El estado deberá “promover en todas las entidades educativas formales y no formales, el vínculo entre el sistema educativo y el sistema productivo para estimular la eficiencia y la calidad de los servicios de capacitación” (Ley1014, 2006).

El marco institucional da lugar a la creación de la *Red Nacional de Emprendimiento* la cual está liderada por el Ministerio de Industria y Comercio, pero con delegados y representantes de varias entidades como Fenalco, ACOPI, y Colciencias entre otras instituciones, y cuya misión es establecer las directrices de las políticas destinadas al emprendimiento.

---

<sup>44</sup> Los parafiscales son aportes equivalente al 9% de la nomina, los cuales se distribuyen en 4% para el subsidio familiar (Cajas de Compensación Familiar), 3% para el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y 2% para el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).

<sup>45</sup> A finales de 2012, se aprueba una reforma tributaria que elimina los impuestos parafiscales para todas las empresas con trabajadores que devenguen menos de 10 SMMLV, con el argumento de que el costo de contratar mano de obra es muy alto y reduciéndolo los empresarios tienen incentivos para contratar más empleo. Hasta el momento no se puede establecer el impacto real de la reforma, pues en su totalidad no ha entrado en vigencia y sería muy temprano para señalarlo, pero ya anteriormente hemos visto las falencias de la lógica que utilizan este tipo de reformas y que en términos de resultados muestran su ineficacia para crear empleo.

Esta *Red Nacional* lideró la creación de la Política Nacional de Emprendimiento cuya versión final es de 2009 y en la que se proponen fundamentalmente 4 ejes: Un primer eje denominado *soporte no financiero*, para desarrollar y promocionar asesorías y capacitaciones sobre emprendimiento. Un segundo eje de *Iniciación formal de la actividad empresarial*, en la que se despliegan estrategias para reducir los trámites y costos para la creación de empresa y por último, un eje de *financiación*, el cual gira alrededor del *fomento y desarrollo* de los capitales de riesgo y los fondos de capital privado y que implícitamente están destinados al “emprendimiento por oportunidad”. A la vez, se pretende la promoción del acceso a la “banca de oportunidades” y a los microcréditos para la población vulnerable.

Este impulso jurídico ha permitido al emprendimiento difundirse en otros estamentos, ya que bajo la forma de ley, obliga a ciertas instituciones a dirigirse a favor del emprendimiento, como es el caso de las instituciones de educación media, que por las directrices trazadas por la *Red Nacional*, deben dictar obligatoriamente una cátedra de promoción del espíritu emprendedor que aplica tanto para colegios públicos y privados del país. De esta forma, el emprendimiento ha llegado a la educación secundaria bajo una forma disciplinaria. No obstante, las instituciones no han recibido solamente este mandato bajo el manto de la amenaza o de las consecuencias que traería el no cumplimiento de la ley, sino que también varias instituciones educativas técnicas se han visto atraídas por el emprendimiento en el que han visto un nuevo campo de formación.

### 3.2.2 Institucionalización del emprendimiento en Bogotá

El discurso del emprendimiento se ha venido impulsando con fuerza en Bogotá desde hace aproximadamente unos 10 años a través de diversas instituciones y organizaciones que han venido implementado *programas* para el fomento de la cultura emprendedora. No obstante, es importante señalar que desde hace algunas décadas atrás ya se habían generado algunos programas, planes y líneas de crédito de apoyo a la microempresa pero con menor alcance y relativamente poco éxito. Es el caso por ejemplo de la fundación Corona, que en los años 70, fue la primera en Colombia en utilizar el término microempresa (Wiesner & Parra, 2007) para “brindar servicios de apoyo, tales como capacitación y crédito al considerarlos un elemento crucial para abordar la pobreza y mejorar el nivel de vida de los trabajadores por cuenta propia” (Wiesner & Parra, 2007, pág. 2)

También es relevante mencionar que bajo algunas modalidades de tercerización en las empresas, se ha dado espacio para la generación de emprendimientos. Este ambiente para el emprendimiento se ha generado ya que la subcontratación es “un acuerdo entre dos partes: una empresa y trabajadores de modo individual u organizados en grupos... con el fin de realizar una fase de la producción” (Valero, 1999, pág. 94). A su vez, este ambiente se ha potencializado por los programas de apoyo a las pymes, por el anhelo de los trabajadores por “ser independientes” y por las reformas laborales como la de los años 90. No obstante, según señala Valero, los factores más determinantes han estado asociados a factores más bien de tipo económico como por ejemplo los tipos y condiciones de Mercado, los problemas en los procesos productivos y el tipo de demanda (Valero, 1999).

La tercerización de procesos suele plantearse en dos ámbitos. El primero que se conoce como *outsourcing*, en el que se entrega a un tercero un proceso que no corresponde al objetivo principal de la empresa y el segundo denominado *offshoring*, en el que una empresa local, en este caso colombiana, ofrece sus servicios a una multinacional. El discurso del emprendimiento ve oportunidades en estos dos procesos de subcontratación, pues los trabajadores (también emprendedores) pueden ver oportunidades de negocio en empresas que han tercerizado o están buscando tercerizar. No obstante, la otra cara de esta moneda son los trabajadores que se han visto “obligados a emprender”, en las que se ha convertido trabajo asalariado formal en labores subcontratadas.

Aunque no hemos podido establecer la magnitud real de este fenómeno ligado al emprendimiento en Colombia, la subcontratación sí ha venido creciendo exponencialmente en la última década evolucionando en diferentes modalidades. Por ejemplo, las Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA), en las que hay casos de emprendimiento, “pasaron, entre 2000 y 2005 de ser el 21% del total de cooperativas a ser el 46,1%, de 732 pasaron a 2.980 y de tener un promedio de 75 ‘socios’ en promedio pasaron a tener 160, es decir, de 55.496 socios se pasó a 378.933. Para el 2006, 451.869 colombianos estaban empleados a través de cooperativas, de los cuales el 70% ganaba menos del salario mínimo... tres años después el panorama siguió empeorando y se pasó del 47% al 40% de los trabajadores con contrato a término indefinido” (Romero, 2012). A continuación podemos ver una comparación entre 2002 y 2010 de los

diferentes tipos de empleo en los que se puede observar, entre otros, el crecimiento de trabajadores por cuenta propia y de trabajadores asociados de cooperativas.

**Tabla 2 - Indicadores de flexibilidad y seguridad. Áreas Urbanas. 2002-2012**

| Flexibilidad y seguridad (estabilidad) laboral      | 2002         |              |              | 2010         |              |              |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|   | Total        | Hombre       | Mujer        | Total        | Hombre       | Mujer        |
| <b>Total Ocupados</b>                               | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |
| Asalariados de empresa particular (1)               | 39,3         | 43,4         | 33,9         | 40,5         | 43,1         | 37,2         |
| Asalariados del gobierno                            | 7,5          | 6,6          | 8,8          | 5,1          | 4,6          | 5,7          |
| Empleados domésticos                                | 5,5          | 0,3          | 12,4         | 4,0          | 0,2          | 8,7          |
| Trabajadores por cuenta propia                      | 37,8         | 39,9         | 35,1         | 41,9         | 43,2         | 40,3         |
| Empleadores   | 5,6          | 7,4          | 3,1          | 4,8          | 6,4          | 2,9          |
| Trabajadores familiares sin remuneración            | 3,9          | 1,8          | 6,6          | 3,7          | 2,5          | 5,2          |
| Otros   | 0,4          | 0,6          | 0,2          | 0,1          | 0,1          | 0,1          |
| <b>Tiempo Parcial Involuntario (2)</b>              | <b>12,5</b>  | <b>8,5</b>   | <b>17,8</b>  | <b>10,0</b>  | <b>7,6</b>   | <b>12,9</b>  |
| Asalariados con contrato escrito temporales (3)     | 30,3         | 30,1         | 30,5         | 29,1         | 28,7         | 29,7         |
| Asalariados con contrato escrito subcontratados (4) | 8,0          | 9,4          | 6,4          | 19,6         | 20,8         | 18,1         |
| Trabajadores asociados de cooperativas (5)          | 97.318       | -            | -            | 610.526      | -            | -            |
| Trabajos estables (6)                               | 66,7         | 69,5         | 63,1         | 65,3         | 68,1         | 61,8         |
| Trabajos estables (7)                               | -            | -            | -            | 65,0         | 64,3         | 65,9         |

(1) Incluye a los jornaleros

(2) Ocupados que declaran trabajar menos de 36 horas semanales y que desean trabajar más horas, como porcentaje de los ocupados totales

(3) Porcentaje de asalariados con contrato escrito a término fijo

(4) Porcentaje de asalariados con contrato escrito y vinculación indirecta

(5) Trabajadores asociados de cooperativas de trabajo

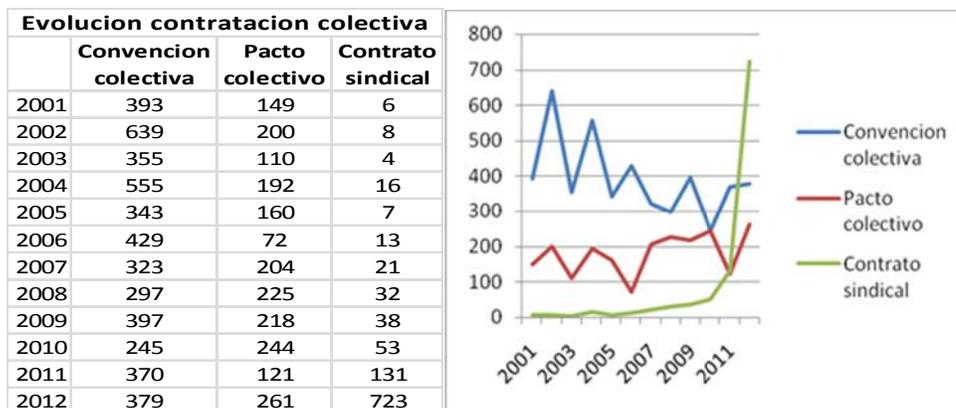
(6) Trabajadores que llevan laborando en una misma empresa o negocio de manera continua más de doce meses

(7) Porcentaje de trabajadores que consideran su trabajo estable y muy estable

Tomado de (Farné, Vergara, & Baquero, 2011, pág. 13)

También es importante mencionar, que actualmente hay un aumento exponencial desde 2001 del denominado “Contrato sindical” (Ver ilustración 8) que surge ante los controles impuestos a las CTA y a “la prohibición de seguir haciendo labores de intermediación laboral, mutando estas cooperativas a falsos sindicatos y transformando el contrato cooperativo” (ENS, 2013, pág. 49).

**Ilustración 8 - Evolución de la contratación colectiva en Colombia.**



Tomado de (ENS, 2013, pág. 49)

Resumiendo, tenemos que hay algunos antecedentes y caminos de llegada a lo que hoy conocemos como emprendimiento.

Ya en términos de la conceptualización y desarrollo del emprendimiento, podemos observar que el discurso se ha desarrollado a través de diversas iniciativas, programas e instituciones que podemos esquematizar teniendo en cuenta el tipo de actividad que desarrollan y la población objetivo a la que se dirigen.

Así, hemos podido establecer entre las *instituciones que prestan acompañamiento al emprendedor* ya sea de tipo jurídico (trámites para crear empresa, etc.), administrativo (elaboración de planes de negocio) y/o de emprendimiento (talleres de espíritu empresarial), las *instituciones que financian* los proyectos de emprendimiento y por último aquellas instituciones que brindan acompañamiento y a su vez ofrecen financiamiento.

A su vez, podemos distinguir que estos programas e instituciones de promoción del emprendimiento se dirigen a diferentes tipos de población que podemos esquematizar en 4 tipos: *población vulnerable, población diferenciada, población desempleada y población establecida en actividades de baja rentabilidad.*

Esta caracterización por población objetivo nos muestra que las organizaciones, instituciones y programas que despliegan el discurso emprendedorista tienen objetivos definidos.

En el caso de la *población vulnerable*, las empresas privadas y sus fundaciones así como los programas gubernamentales entre otros, buscan por medio del emprendimiento generar ingresos sostenibles para las personas en situación de pobreza. Es el caso por ejemplo de la Fundación Corona que busca “*fomentar la equidad y la reducción de la pobreza en Colombia*” logrando además dotar de sentido y contenido (justificación) su programa de RSE o también el caso de la Fundación Bavaria y su Red de Emprendedores que hace parte de “los programas estratégicos del Área de Responsabilidad Social diseñados para apoyar el desarrollo económico en Colombia”<sup>46</sup>. A su vez, encontramos instituciones gubernamentales como la Agencia Nacional para la Superación de la Pobreza Extrema que por medio de su programa Innovación Social coordina y canaliza la oferta institucional para el desarrollo de proyectos productivos que

---

<sup>46</sup> Descripción dada en la página web de la fundación:  
<http://www.redemprendedoresbavaria.net/sobrelared/> Consultado el 7 de mayo de 2013.

demuestren ser sostenibles y eficientes. También encontramos organizaciones como los bancos de microfinanzas como WWB (de la fundación WWB) y Procredit, que se presentan principalmente como instituciones para “facilitar el acceso al crédito a los sectores social y económicamente menos favorecidos” (WWB, 2013) pero que han visto un jugoso negocio en este sector de microcréditos<sup>47</sup>. En resumen, este tipo de instituciones y programas, a través de diferentes estrategias como el acompañamiento o el financiamiento, han desarrollado y promocionado el emprendimiento en Bogotá con el objetivo de reducir la pobreza y desigualdad social

Por otra parte, están las instituciones y programas orientados a la *población desempleada*, aunque generalmente estas instituciones no se presentan como tal, sino que desde la *tópica del sentimiento* (usando la expresión de Boltanski que hemos explicado anteriormente) se presentan más como promotoras del emprendimiento. Es el caso de Bogotá Emprende que aunque se presenta respectivamente para interesados, en realidad, como hemos visto en el panorama laboral y empresarial, su “motivación” es más la necesidad de ocuparse. No obstante, como también hay que reconocer que hay *población interesada en la creación de empresas con la fórmula emprendedora* (y que aumenta con la expansión del discurso del emprendimiento) y que no necesariamente es desempleada hemos incluido este tipo de población (los interesados) en una categoría que denominamos ampliamente población diferenciada<sup>48</sup>.

En esta categoría de población *diferenciada* hemos incluido a jóvenes, mujeres, minorías, a los que agregamos, estudiantes y personas interesadas y que buscan “el desarrollo” de un determinado grupo poblacional. Es el caso del programa “Mujer Cabeza de Familia Microempresaria” de la Consejería Presidencial para la Equidad de la Mujer y cuyo objetivo es otorgar microcréditos y realizar acompañamientos en la formulación de proyectos productivos a las mujeres cabezas de familia de estratos 1 y 2 para promover su desarrollo socio-económico. Este programa entre los años 2002 y 2009 ha entregado “un total de 21.571 microcréditos (16.712 para el sector no agropecuario y 4.859 para el

---

<sup>47</sup> Según la Superintendencia Financiera, en Colombia “este tipo de crédito ha registrado incrementos significativos en la participación en cuanto al número de deudores. Pasando de tener 3.137.494 deudores en diciembre de 2002 a 8.609.067 deudores en 2012, así mismo de tener 5.539.294 operaciones activas de crédito en 2002 a tener 18.445.587 operaciones a finales del 2012” (Dinero, 2013)

<sup>48</sup> Este concepto no tiene una correspondencia uno a uno con el de *enfoque diferencial*, en el que se agrupa la caracterización de población por rango de edad, minorías y género. En este caso usamos la palabra población diferenciada para referirnos a rangos de edad, género pero también a la caracterización por actividad (estudiantes e interesados).

sector agropecuario), por un monto de \$ 29.901.644.835 pesos” (APCC, 2013). También es el caso del Fondo Emprender del SENA destinados a *estudiantes* de dicha institución o personas graduadas (técnicas o profesionales) y cuyo objetivo es acompañar y financiar los proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación. Hasta el 2011 se “han financiado unas 2.300 empresas, de las cuales el 80 o 85% son creadas por alumnos del Sena y el 15% por los de universidades o institutos intermedios o de carreras tecnológicas” (SENA, 2011).

A su vez, está el caso de Parquesoft, ligado al desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación (TIC'S), y que aunque no realiza convocatorias abiertas, los *emprendedores interesados* pueden pedir una cita al Comité de Emprendimiento del Parquesoft más cercano al lugar de residencia del emprendedor, para que presente su idea (sin planes ni modelos de negocio) y que es evaluada por el comité, teniendo en cuenta si rivaliza con otras propuestas que desarrolla actualmente parquesoft y además cuál sería su valor agregado. También es importante que el “aspirante está dispuesto a trabajar en promedio 12 horas diarias, inclusive sábados, domingos y feriados y que está dispuesto a recibir ingresos mínimos durante los primeros años de su proyecto para permitir consolidar su proyecto.... [además] el emprendedor debe efectuar una contribución mensual moderada a ParqueSoft, como apoyo a todos los servicios que recibe, La contribución es importante, para que el emprendedor aprecie el apoyo que recibe. ParqueSoft es riguroso en la filosofía de que no se entrega nada gratis” (Parquesoft, 2013).

Por ultimo tendríamos aquellos programas destinados a la población que ya ha comenzado un proyecto productivo o poseen una microempresa y quieren “fortalecer su negocio”. En esta clasificación por población, esta característica la denominamos población *establecida en actividades de baja rentabilidad*. Un ejemplo de este tipo iniciativas son las Incubadoras de Empresas, que tiene sus antecedentes en el fortalecimiento de las pymes en 1994 con la corporación Innovar resultado de una alianza entre Colciencias, el SENA y otras instituciones (Matiz, 2004), pero que ahora bajo la óptica del emprendimiento son instituciones de acompañamiento orientadas a acelerar el crecimiento y consolidación de los emprendimientos. Las incubadoras de empresas están conformadas por alianzas ente el sector público, privado y educativo. El SENA ha sido el principal difusor de este tipo de instituciones creando entre 2002 y 2006, 40 incubadoras

de empresas en el país de las cuales también es socio. No obstante, actualmente Bogotá Emprende<sup>49</sup> ha pasado hacer uno de los referentes más importantes en el acompañamiento para el crecimiento y consolidación de empresas, como veremos más adelante.

Mención aparte merece la conceptualización y desarrollo de los Emprendimientos Sociales que se definen como “iniciativas del sector público, del sector privado, de la sociedad civil que se concentran en la creación de valor social.... para *poblaciones que no tienen voz, para poblaciones discriminadas, para poblaciones que no pueden acceder a bienes y servicios que todos los demás podemos adquirir*. El emprendimiento social entonces busca dar voz, busca dar acceso, busca incluir a este tipo de poblaciones” (Gutierrez, 2013).

En ese sentido, serían ejemplos de emprendimientos sociales los programas dirigidos a población vulnerable, a cierta población diferenciada (mujeres, minorías), a población desempleada, desbordando así un tipo de población particular pues su objetivo principal está en que los diferentes sectores generen dinámicas incluyentes para resolver problemas económicos, políticos, ambientales, etc. (Gutierrez, 2013). Como ya habíamos visto, este fenómeno es una re-conceptualización de la RSE y cuya lógica apunta a tratar de “reducir las externalidades negativas” sin atacar directamente las causas que las generan<sup>50</sup>.

A continuación mostramos algunas de las principales instituciones/programas que difunden el emprendimiento en Bogotá teniendo en cuenta sus poblaciones objetivo.

---

<sup>49</sup> Bogotá Emprende podría considerarse como una incubadora de empresas adoptando la definición de institución que realiza acompañamientos a los emprendedores para consolidar sus proyectos.

<sup>50</sup> Anteriormente ya hemos criticado este tipo de argumentación, en la que se muestra una preocupación por los problemas de inequidad, pobreza y distribución, pero no se señalan responsables, ni se denuncian los imperativos de crecimiento y competitividad. Tampoco se denuncian las actuaciones dudosas y tramposas en las que incurren las empresas para lograr sus objetivos.

**Tabla 3 - Principales programas de promoción del emprendimiento con influencia en Bogotá y la población objetivo.**

| INICIATIVA, INSTITUCIÓN, PROGRAMA                                       | POBLACIÓN VULNERABLE | POBLACIÓN DIFERENCIAD A  | POBLACIÓN DESEMPLEAD A | POBLACIÓN ESTABLECIDA |
|---|----------------------|--------------------------|------------------------|-----------------------|
| Bogotá Emprende (SDE-CCB)   |                      | X (Interesados)          | X                      | X                     |
| Fondo Emprender (SENA)  |                      | X (Estudiantes)          |                        |                       |
| Unidades de Emprendimiento (UNIVERSIDADES)                              |                      | X (Jóvenes, Interesados) |                        | X                     |
| Fundaciones ( <i>Carvajal, Corona, Mario Santo Domingo, compartir</i> ) | X                    |                          |                        |                       |
| Cajas de Compensación (Compensar)                                       |                      | X (Mujeres)              | X                      |                       |
| Colombia Joven  |                      | X (Jóvenes)              |                        |                       |
| Emprendimientos Sociales  | X                    | X                        | X                      | X                     |
| Centros de Emprendimiento Privados ( <i>Hubbog, Urban Station</i> )     |                      | X (Interesados, pagando) |                        | X                     |
| Incubadoras de empresas   |                      |                          |                        | X                     |
| Parquesoft  |                      | X (Interesados)          |                        | X                     |
| Programas Gubernamentales   | X                    |                          |                        |                       |

Fuente: Elaboración Propia

Una de las instituciones con mayor influencia en el desarrollo del emprendimiento en Bogotá, por el rango de población a la que está dirigido, es el programa Bogotá-Emprende, también denominado Centro de Emprendimiento, creado en 2006 por la Secretaria de Desarrollo Económico de Bogotá y la Cámara de Comercio de Bogotá y que “durante cinco años (2006-2011) ha apoyado la creación de 14.288 empresas, la vinculación de más 131.500 emprendedores y empresarios y ha realizado 15.369 actividades en las que cerca de dos millones de personas han participado” (GEM, 2010-211).

Así, Bogotá Emprende se ha venido constituyendo como el centro de emprendimiento más visible en Bogotá y aún más importante, *como la institución que más ha venido expandiendo el discurso del emprendimiento en la ciudad*. Así pues, estudiaremos los

mecanismos de desarrollo de este programa y el impacto que ha tenido y puede tener *sobre la población, sobre su forma de enfrentar el desempleo, y su influencia en otras instituciones y espacios culturales.*

### 3.2.3 Bogotá Emprende

Bogotá Emprende se define como un centro especializado en “promover la competitividad de las empresas y fomentar la cultura del emprendimiento.... con la metodología de "aprender haciendo", mediante la cual emprendedores y empresarios encuentran respuestas concretas y soluciones reales a sus necesidades” (Bogotá Emprende, 2013)

Para promover el emprendimiento ofrece un “portafolio de servicios” que se clasifica en dos. Para la población desempleada y/o interesada, ofrece servicios gratuitos denominados *servicios para crear empresa* y para la “población establecida” ofrece los *servicios para crecer empresa.*

Dentro de los *servicios para crear empresa*, Bogotá Emprende establece 5 momentos los cuales son:

- 1) *Decidir ser empresario,*
- 2) *Identificar una idea de negocio*
- 3) *Desarrollar mi Plan de Empresa*
- 4) *Constituir mi Empresa,*
- 5) *Iniciar la operación de mi Empresa.*

Para *Crear empresa* se establecen 7 metas empresariales las cuales son:

- 1) *Gestionar y administrar la empresa*
- 2) *Aumentar la red de contactos*
- 3) *Aumentar las ventas*
- 4) *Ajustar estrategias de la empresa*
- 5) *Innovar en productos y servicios*
- 6) *Mejorar la situación financiera*
- 7) *Ampliar el mercado*

Para cada una de estas etapas o metas, Bogotá emprende ofrece las siguientes herramientas:

- A) *Sesiones informativas*: Charlas introductorias para dar a conocer los servicios del Centro de emprendimiento. (Para decidir ser empresario)
- B) *Cartillas*: Publicaciones con conceptos básicos para adentrarse en el mundo del emprendimiento. (Para todos los ejes)
- C) *Cápsulas de conocimiento*: Conferencias de tres horas, en las que el conferencista expone los conocimientos necesarios para emprender. (Para todos los ejes)
- D) *Talleres*: Actividades para profundizar sobre temas puntuales que tratan generalmente sobre las cualidades del emprendedor.
- E) *Asesorías*: Acompañamiento grupal o personalizado, según las necesidades del emprendedor. (Para todos los ejes)
- F) *Festival del emprendedor*: Eventos masivos para visibilizar a los emprendedores, sus productos y servicios, pero también para que compartan sus experiencias y testimonios con los emprendedores nacientes). (Para todos los ejes)
- G) *Encuentros Empresariales*: Charlas para que los emprendedores y empresas en crecimiento, puedan conocer las experiencias de otras empresas con las que de pronto pudieran establecer contactos y tejer redes para expandirse (Para todos los ejes)
- H) *Acceso a Financiamiento*: Servicio que tiene como objetivo facilitar el acceso a las diferentes alternativas de financiamiento a los emprendedores y empresas.

En el conocimiento de estas herramientas acudimos a una sesión informativa que se realizan todos los días en Bogotá emprende, pues para las demás actividades hay que tener el registro de la empresa.

En esta sesión informativa, en un lenguaje para todo tipo de público, se introdujo a la gente en la importancia de “crearse el cuento”...de ser emprendedor, como coloquialmente expresó la conferencista en una de estas sesiones de Bogotá Emprende. En esta sesión se habló fundamentalmente de las características mentales del emprendedor en las que se enfatizó la importancia de “la empatía” que definió “como la identificación mental y afectiva de un sujeto con el estado de animo de otro” y se

preguntó por las condiciones que la hacen posible y llegando así a un tema que llamo “re-enmarcamiento”, pues según la conferencista tendemos a generar aprobación o rechazo de una idea sin antes escuchar: “Que fulanito monto un negocio y no le fue bien entonces hay que desechar la idea...Que tal persona no se limpia las uñas y no tiene los zapatos brillantes entonces es un vago... lo principal entonces re enmarcar las situaciones: es decir, tratar de ver las situaciones de una manera positiva”. En seguida dijo: “Esto es muy importante porque el emprendedor nunca deber ver problemas sino oportunidades”.

Por otra parte, las ferias, encuentros empresariales y ruedas de negocios tienen el objetivo fundamental de desarrollar y promover *las redes empresariales* que se definen como “un mecanismo de cooperación entre empresas, en el que participan de manera voluntaria para *obtener beneficios individuales mediante acciones conjuntas*. Cada participante mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, aunque los participantes acuerdan cooperar, usando los ambientes y métodos adecuados.” (CCB, 2013). Estas redes pueden ser horizontales, si las empresas con productos similares buscan crear economías de escala<sup>51</sup> y poder de negociación, o verticales si las empresas sostienen relaciones de proveedor-comprador, o cliente interno en la cadena de producción.

En esta lógica se trata de expandir y aumentar las ventas, los canales de distribución, los contactos y la información. Así mismo, se busca disminuir los costos, “*distribuir los riesgos*”, expandir las economías de escala, aumentar el poder de negociación, establecer alianzas para “productos sustitutos o complementarios”, mejorar la financiación, desarrollar “sentimientos de apoyo y logros compartidos”, “construir y mantener lazos de confianza” y aumentar los puntos de vista entre otros (CCB, 2013).

No obstante, al parecer estos logros solo pueden darse “dejando todo lo demás constante” pues la promoción de dichas redes empresariales se encuentran no solo como reconoce Bogotá emprende con la desconfianza (al incumplimiento, al aprovechamiento) sino también a los pocos lazos que se han tejido entre los diferentes niveles de emprendedores, pues cada uno tiene diferentes niveles de información, capital entre otras variables. (CCB, 2013).

---

<sup>51</sup> Buscar reducir costos al expandir la producción

El discurso emprendedorista señala que a diferencia del modelo tradicional del empresariado, en el que fundamentalmente no hay “conciencia de clase”, pues el objetivo prioritario de maximizar el beneficio coloca la solidaridad y la identidad de clase en un plano secundario<sup>52</sup>, ahora si se hace un llamado a los emprendedores (los potenciales futuros empresarios) a que introduzcan la solidaridad y la confianza en un mundo donde el individuo se hace a sí mismo; *obtener beneficios individuales mediante acciones conjuntas.*

Sin duda, este modelo de redes empresariales al igual que el de la RSE y otros del nuevo capitalismo, debilitan la crítica tradicional, pues estos modelos introducen elementos de solidaridad, comunidad, sostenibilidad etc., reivindicaciones que tradicionalmente han pertenecido más a los proyectos alternativos al capitalismo y que ahora son fuertemente visibilizados pero operando al servicio de la individualización.

### 3.2.4 Análisis del emprendimiento y de Bogotá Emprende.

El reporte GEM Bogotá 2010-2011 afirma que “según datos del programa Bogotá Emprende (que atiende anualmente a más de 700.000 personas involucradas en la creación o puesta en marcha de nuevas empresas), *son más mujeres que hombres* las que acuden a este programa de apoyo al emprendimiento, lo cual da una percepción interesante sobre el tipo de emprendimiento que se vislumbra en las futuras mujeres empresarias”.

No obstante, dado que la principal motivación de la mayoría de gente, que ha recurrido a Bogotá Emprende para iniciar proyectos de emprendimiento, es la necesidad<sup>53</sup>, “la proyección de un perfil de mujeres empresarias” refleja más bien que la precaria situación laboral recae con mayor peso sobre las mujeres que sobre los hombres, tesis que ha sido explorada en diversos estudios de género (Pineda & Acosta, 2009), (SDDE, 2013). En efecto, hay una tendencia estructural de la desigualdad de género en el mercado laboral colombiano en la que la participación laboral de la mujer se ha estancado en lo que se ha denominado techo de género de la participación (Pineda &

---

<sup>52</sup> No obstante, a diferencia de esta comparación esquemática, en términos empíricos si ha existido en Colombia una lucha conjunta a favor de los intereses empresariales a través de gremios y centros de investigación como Fedesarrollo, Andi, SAC, Fenalco, Cámaras de comercio etc.

<sup>53</sup> Tomado de <http://www.elespectador.com/impreso/negocios/articulo-294831-emprender-crecer>

Acosta, 2009). Y aunque Bogotá es una de las ciudades que mejor distribuye las oportunidades laborales en comparación con el resto del país, la informalidad aún es muy alta y las mujeres son las principales afectadas, pues según datos de la Secretaría de Desarrollo Económico “en el 2012, en promedio, 53 de cada 100 mujeres se encontraban en la informalidad, mientras que en el caso de los hombres, 49 de cada 100 se encontraron en esta condición” (SDDE, 2013), lo que por supuesto sigue reflejando las desigualdades de género.

A continuación un resumen de las desigualdades en el mercado laboral:

**Tabla 4 - Mujeres y hombres en el mercado de trabajo 2012.**

| CONCEPTO                             | TOTAL  | HOMBRES | MUJERES |
|--------------------------------------|--------|---------|---------|
| % población en edad de trabajar      | 79,1   | 78,3    | 79,8    |
| Tasa global de participación         | 64,5   | 75,4    | 54,1    |
| Tasa de ocupación                    | 57,8   | 69,5    | 46,7    |
| Tasa de desempleo                    | 10,4   | 7,8     | 13,7    |
| Tasa de trabajo informal             | 51,1   | 47,8    | 54,9    |
| Inactivos                            | 12.690 | 4.301   | 8.390   |
| Nivel de ingresos laborales promedio |        | 841.133 | 665.036 |

Tomada de (ENS, 2013)

No obstante, si bien la necesidad de sobrevivir ha sido una de las razones principales para emprender, las estadísticas de Bogotá Emprende señalan que hay una tendencia que ha venido creciendo, y tiene su registro más alto en 2010-2011, en que “más del 70% de las personas que pertenecen a la categoría de edad de los rangos entre los 18 y 34 años afirman que la oportunidad fue su motivación principal al momento de tomar la decisión de emprender”. Sin embargo, también hay que mencionar que el desempleo juvenil es el desempleo más alto de todos los grupos poblacionales (Ver tabla 4)<sup>54</sup> (Lopez, 2013) y que motiva el desarrollo de programas de emprendimiento como forma de empleo.

<sup>54</sup> En efecto, el desempleo de jóvenes situados entre 12 y 19 años es de cerca del 40% en las principales ciudades de Colombia como puede verse en la tabla 4 y el de los situados entre 20-24 años está entre el 40% y el 45% en ciudades como Manizales, Cali, Medellín y Bogotá mientras que el desempleo de los demás grupos poblacionales es inferior al 40%. Ver (Lopez, 2013) y (ENS, 2013)

**Tabla 5 - Tasa de desempleo e informalidad juvenil en 2012**

| Ciudad         | Tasa de desempleo |                        | Tasa de informalidad |                        |
|----------------|-------------------|------------------------|----------------------|------------------------|
|                | Mujeres           | Jóvenes (14 a 26 años) | Mujeres              | Jóvenes (14 a 26 años) |
| Total Nacional | 11,90%            | 16,80%                 | 68,80%               | 74,40%                 |
| Bogotá         | 8,90%             | 15,20%                 | 54,90%               | 53,60%                 |

Tomado de (ENS, 2013, pág. 58)

Podríamos visibilizar que a medida de una mayor penetración del discurso, que contempla una catedra de emprendimiento obligatoria en la educación secundaria, la cantidad de jóvenes interesados en el emprendimiento crecerá, pues los jóvenes, que han nacidos socializados en este ambiente híperindividualista, verían el emprendimiento como un proyecto de vida “obligatorio”, dado el alto desempleo juvenil, pero también seductor. Incluso en algunos casos en los que los jóvenes, según sus condiciones, serían definidos como “emprendedores por necesidad”, pueden no identificarse con esta categoría sino que han interiorizado el discurso y ven el emprendimiento como un proyecto y una posibilidad aun cuando sus condiciones materiales los lleven a la necesidad de conseguir ingresos.

Por otra parte, Bogotá Emprende ha señalado que hay una relación directa entre “el nivel educativo y la calidad de la actividad emprendedora” pero que esta no se refleja *en las percepciones de los emprendedores* pues mientras el 96% de los emprendedores que tienen posgrado se sienten con habilidades y capacidades para emprender, el 85% de los emprendedores que no han terminado el bachillerato se sienten con las mismas habilidades (GEM, 2010-211).

A nivel de ingresos, en el lapso 2010-2011 “un poco más del 50% de los nuevos emprendedores registrados declaró recibir ingresos inferiores a los 3 SMMLV (un poco más de \$1,5 millones)”. Esta variable ingreso es fundamental, aunque en este discurso no se muestre como tal, pues dependiendo del nivel de ingresos varía el grado de inversión, el nivel de endeudamiento y la capacidad incluso de producir a pérdida. Pues muchos “jóvenes emprendedores” pueden soportar producir a pérdida durante algunos años porque tienen el respaldo de ingresos familiares. Hay algunas experiencias en las que los ingresos o empresas familiares pueden costear los costos de un proyecto de emprendimiento a pérdida. Por ejemplo, una sólida ferretería del centro de Bogotá (negocio familiar) decidió de la mano de uno de sus jóvenes miembros emprender el

proyecto de producir el tipo de maquinaria que importaba la ferretería. Durante los primeros 3 años la fábrica creada produjo a pérdidas aunque no obstante las ganancias de la ferretería en su conjunto podían absorber el costo.

Aunque este es un ejemplo particular, llama la atención sobre “el tiempo que puede aguantar un emprendedor produciendo a pérdidas o cometiendo errores de planificación, pues sin duda es un “lujo” que no pueden darse la mayoría de los emprendedores quienes con ingresos como los que se registran (3 SMMLV) no pueden inyectar capital ni muchos menos endeudarse a largo plazo esperando a que algún día el negocio genere ganancias.

Por supuesto no estamos afirmando que solo con invertir capital suficiente estemos ante condiciones suficientes para poner en marcha una empresa ya que también depende de otros factores como la planificación, el conocimiento del mercado entre otros. No obstante, el discurso del emprendimiento pone el financiamiento y los problemas estructurales de los mercados en un plano secundario en el que lo principal son las capacidades y habilidades.

Por otra parte, en el año 2010, el Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID) de la Universidad Nacional hizo una evaluación del programa Bogotá Emprende, contratada por la Cámara de Comercio de Bogotá, para evaluar sus impactos en empresarios y emprendedores.

Una de las principales conclusiones “es que aunque el programa logra su objetivo de afianzar los fundamentos teóricos en la formación sobre emprendimiento y desarrollo empresarial, a través de preparación, asesoría y motivación.... *estos servicios no cumplen con las expectativas de la mayoría de los beneficiarios, puesto que estos manifestaron buscar ayudas económicas*” (CID-Unal, 2009, pág. 3).

Una segunda conclusión importante es que “los usuarios no siempre tienen una clara distinción entre los componentes o áreas de acción del programa y pone de manifiesto la necesidad de profundizar en la adecuada utilización de los canales y el lenguaje para llegar al usuario de estratos más bajos, pues en muchas ocasiones el lenguaje y las herramientas utilizadas, como por ejemplo internet, resultan inapropiadas para la población de los sectores populares de bajo nivel de estudios y la población mayor” (CID-Unal, 2009, pág. 3).

Otra conclusión importante es que el programa tiene un mayor impacto para los empresarios establecidos que para los emprendedores, pues la mayoría de las empresas participantes en Bogotá Emprende, durante 2006 y 2008, muestran que en general sus

ganancias han crecido en este lapso de tiempo debido a su participación en el programa. Igualmente, el estudio establece que entre estas empresas participantes, el número de empleados ha crecido o se ha mantenido en 8 de cada 10 empresas participantes (CID-Unal, 2009, pág. 4).

En la parte final del estudio y a modo de recomendaciones, el CID sugiere que el programa Bogotá Emprende: “...direccione con claridad las ventajas obtenidas con la formalización, en términos de reconocimiento ante el Estado y los entes territoriales, en términos de acceso a fuentes de financiamiento, contratación y la posibilidad de acceder a nuevos mercados” (CID-Unal, 2009, pág. 5). También es importante que el programa “identifique las combinaciones de servicios que ofrecen mejores resultados en términos de creación y emprendimiento para fortalecerlos, incrementar su oferta por medio de la frecuencia de los servicios y buscar la implementación de planes de seguimiento basados en el apadrinamiento u observación por parte de empresarios con experiencias en sectores específicos”. (CID-Unal, 2009, pág. 5). A su vez se recomienda “ampliar la cobertura de los talleres y las cápsulas de emprendimiento” para evitar que los “usuarios” terminen utilizando los servicios por descarte o por falta de cupo.

Pareciera así que las recomendaciones, frente a las expectativas de mayor financiación, tienen como base mayor profundización del discurso del emprendimiento en términos del espíritu empresarial, la motivación, los conocimientos jurídicos y de administración.

Por otra parte, el CID recomienda segmentar los servicios teniendo en cuenta el tamaño y la actividad de la empresa, el nivel educativo y la formación especializada. Aunque esta propuesta está encaminada a fortalecer la creación de redes de emprendimiento, por medio de la reorientación de servicios como “café a café”, que permiten generar nuevos contactos entre los empresarios, también se podría generar una mayor “segregación social” pues negaría aún más la posibilidad de que emprendedores con bajos “capitales” se interrelacionen con emprendedores que poseen mayor capital económico, social y cultural y que se une a la “segregación espacial” por la distribución de emprendedores en las distintas sedes de Bogotá emprende (una sede en Kennedy, una en Salitre y una en Chapinero). Por último, el CID recomienda “la elaboración de preguntas cortas que permitan al asesor identificar de forma preliminar las necesidades con las cuales vienen los usuarios, y a partir de las cuales se puedan direccionar efectivamente a las cápsulas de conocimiento, talleres y/o encuentros” (CID-Unal, 2009, pág. 6). Esta recomendación pone de manifiesto el hecho de que las capsulas, cartillas y otras herramientas funcionan

más que todo como “camisas de fuerza” que se “imponen” a todas las variedades de negocios, en la que otro tipo de variables parecen mantenerse constante.

### 3.2.5 Las formas de financiación del emprendedor en Bogotá.

Los emprendedores pueden financiar sus proyectos por medio de capital propio o capital de personas cercanas a su entorno, que llamaremos *capital interno*, también pueden hacerlo por medio de *capital externo* (como los bancos comerciales, cooperativas de ahorro, fundaciones, organismos de cooperación Internacional y cajas de compensación) y algunos recurren a *otras formas financieras* como las donaciones, los fondos de capital de riesgo, ángeles inversionistas entre otros. A continuación presentamos algunas de las entidades (financiamiento capital externo) más relevantes en Bogotá para el financiamiento de emprendedores.

**Tabla 6 - Instituciones de financiación más relevantes en Bogotá.**

| FORMA DE FINANCIACIÓN |   |  |  |
|-----------------------|---|--|--|
| CAPITAL INTERNO       | CAPITAL EXTERNO   |  | OTROS                                  |
| Capital propio        | INSTITUCIONES FINANCIERAS   | CAPITAL SEMILLA                        | Fondos Privados de Inversión.          |
| Amigos                | Banca Tradicional<br>(Líneas de crédito para emprendedores)<br>Bancamía<br>Fimsa<br>(Microcrédito)<br>Cooameva<br>Mundo Mujer<br>Visión Mundial<br>Coopercafé<br>Asoempro | Fondo Emprender                        | Ángeles Inversionistas                 |
| Familia               |   | Fundación Corona                       | Donaciones.                            |
| Cónyuge               |   | Red Bavaria                            | Convocatorias Sobre                    |
| Socios                |   | Bogotá Emprende                        | Mejores Planes de                      |
| Compañeros Trabajo    |   | (Soluciones Financieras) <sup>55</sup> | Negocio (Nacionales e Internacionales) |
| Gota a Gota           |   |  | Fundaciones                            |

Elaborado con información de GEM 2010-2011, Bogotá Emprende.

<sup>55</sup> Aunque fundamentalmente Bogotá Emprende se orienta a la prestación de distintos servicios como ya lo hemos visto, en el departamento de Soluciones Financieras del programa se ha venido recientemente apoyando la creación de algunas empresas. Ver artículo: <http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/bogota-emprende-invierte-7000-millones-creditos/98517>

Según el reporte GEM, una de las fuentes más importantes de financiación, desde que se realiza la medición, es lo que ellos llaman “financiación informal” y que en la mayoría de casos corresponde a “personas naturales cercanas al emprendedor”, siendo los amigos o la familia la fuente más importante a la que han venido recurriendo los emprendedores.

Por ejemplo, en el corte 2010-2011 (Ver Cuadro 4), se muestra que el 48% de los “emprendedores por necesidad”, y el 60% de los “emprendedores por oportunidad”, recurrieron a un amigo o familiar como fuentes de financiación”

### **Ilustración 9 - Fuentes de financiación inicial a las que recurren los**

|                                | Cónyuge | Socios | Amigo o familiar | Compañero de trabajo | Otras entidades (fundaciones, cajas de compensación) | Total |
|--------------------------------|---------|--------|------------------|----------------------|--|-------|
| Emprendimiento por oportunidad | 2,7%    | 8,2%   | 60,3%            | 17,8%                | 11,0%  | 100%  |
| Emprendimiento por necesidad   | 12,0%   | 16,0%  | 48,0%            | 12,0%                | 12,0%  | 100%  |

#### **emprendedores**

Tomado del GEM 2010-2011

Según el reporte GEM 2010-2011, el *monto promedio* que las personas necesitaron para iniciar una nueva actividad empresarial en el 2010 fue de 34 millones de pesos.

Generalmente estas fuentes de “financiación informal” no pueden cubrir toda la financiación del emprendimiento por lo que la mayoría de gente se acerca a entidades y programas en busca de financiamiento. A la hora de recurrir a financiamiento externo, los “emprendedores por necesidad” acuden sobre todo a bancos comerciales o entidades financieras.

Por el lado de los “emprendedores por oportunidad”, aunque también su principal fuente son los bancos comerciales, lo es en menor grado y la búsqueda de fondos de capital semilla también ocupa una gran importancia. Por ejemplo, en el corte 2010-2011 podemos ver puntualmente esta tendencia en la que el 45% de los “emprendedores por necesidad” recurren a bancos comerciales y el 33% a fondos de capital semilla.

**Ilustración 10 - Fuentes de financiación externa para emprendedores**

|                                | Entidades financieras - Banca comercial | Líneas de crédito de Bancoldex | Fondos de capital de riesgo | Fondo Emprender | Otros fondos de capital semilla | Total  |
|--------------------------------|---|--------------------------------|-----------------------------|-----------------|---------------------------------|--------|
| Emprendimiento por oportunidad | 45,5%                                   | 6,1%                           | 3,0%                        | 12,1%           | 33,3%                           | 100,0% |
| Emprendimiento por necesidad   | 100%                                    | 0%                             | 0%                          | 0%              | 0%                              | 100,0% |

Tomado GEM 2010-2010

No obstante, y aunque el GEM no lo menciona explícitamente, el financiamiento “gota a gota”, que generalmente va de la mano de mafias y economías ilegales, también es una fuente muy importante de financiamiento de los emprendimientos populares por necesidad en Bogotá, como lo ha reconocido la secretaria de desarrollo económico de Bogotá<sup>56</sup>.

Frente a estas tendencias de financiación de los emprendedores por necesidad, el GEM recomienda dar un debate sobre los requisitos que necesitan los emprendedores para acceder a líneas especiales de crédito, a los fondos de capital semilla, al fondo emprender etc., pues se argumenta que estas formas de financiación tienen unos filtros que generalmente alejan a los “emprendedores por necesidad”, entre los que también se puede incluir los altos costos del crédito.

Para el GEM entonces los retos de la política son convertir estos emprendimientos de necesidad en oportunidades de negocio rentables y sostenibles en el tiempo acercándolos “a nuevas formas” de financiamiento.

No deja de ser un poco ambiguo, que el mismo reporte GEM 2010-2011, que pone su énfasis en la percepción y el espíritu emprendedor, afirme que hay una relación entre un mayor nivel de inversión inicial y un mayor tiempo de supervivencia para la empresa, lo que por supuesto no encaja mucho en el discurso del emprendimiento de que es más importante la mentalidad y el espíritu que los aspectos estructurales.

<sup>56</sup> Al respecto ver las declaraciones del director del IPES en el artículo: <http://www.elespectador.com/noticias/bogota/articulo-416218-distrito-invertira-7-mil-millones-economia-popular>. Consultado el 14 de abril de 2013.

### 3.3 Perfiles del éxito y vivencias del fracaso.

En términos generales, las experiencias de “éxito” son más publicitadas pero menos frecuentes que las experiencias de “fracaso”. Esta exposición extrema de los “triunfadores” en diferentes medios ha ayudado a individualizar la experiencia del fracaso, que se traduce en: “tu sientes que el estúpido eres tú y que todo te pasa sólo a ti. Sólo a ti te han fallado esos negocios que te liberarían del infortunio de temer por tu futuro y el de tus hijos. Sólo tú has padecido aquello que el dinero no puede comprar. Sólo tu...Solo a ti... (Ergas, 1998, pág. 26).

Hemos querido entonces reconstruir algunas experiencias que han vivido algunos emprendedores al cargar sobre sus hombros su futuro, pues allí podemos ver vívidamente el impacto y las consecuencias del emprendimiento, como nos hemos propuesto en esta investigación.

En una primera búsqueda cuando tratamos de averiguar con el programa Bogotá Emprende, los casos de “éxito” y de fracaso, fue solo posible acceder a unos cuantos casos de “éxito” pues han llevado un registro detallado de estos “emprendedores exitosos”, quizá también como consecuencia de ese “status ontológico” del éxito y de la necesidad de mostrar que si es posible, pues en un entorno individualizado es una gran herramienta de persuasión. Como me dijo algún entrevistado: “Si otros pueden porque yo no”.

No obstante y como habíamos observado en algunas estadísticas, los casos de cierre de empresa son muy numerosos, de allí la necesidad de poder contar con este tipo de relatos para explorar sus vivencias y reconstruir las consecuencias del emprendimiento. En una segunda búsqueda, pudimos encontrar una base de datos de “usuarios” registrados en el año 2008, en el Fondo Emprender del SENA<sup>57</sup>, una de las instituciones

---

<sup>57</sup> El Fondo Emprender del SENA es quizá el centro de emprendimientos “más completo” en el mundo del emprendimiento en Bogotá, pues ofrece un buen componente de financiación y servicios de acompañamiento en la creación de empresa. No obstante, para acceder al crédito y por ende a los servicios de acompañamiento hay que pasar unos filtros que la gran mayoría de la población no puede pasar, razón por la que Bogotá Emprende, que ofrece servicios gratuitos y sin filtro es la de mayor influencia.

más relevantes en cuanto a financiación de los supuestos nuevos tipos de emprendimiento, es decir “los emprendimientos por oportunidad”<sup>58</sup>.

Al tratar de contactar cerca de 30 emprendedores, que ya debían llevar un tiempo importante en la aventura de emprender (5 años), para que nos contaran sus experiencias<sup>59</sup>, positivas o negativas, solo 9 acudieron al llamado de contarnos sus vivencias de los cuales 5 habían cerrado completamente sus negocios y 4 todavía están establecidos aunque 3 de ellos con dificultades. Sin embargo, lo interesante fue la razón que nos dieron varios de ellos por la que es muy posible que pocos acudieran a contarnos sus experiencias. La financiación, que un principio se supone es para empoderar a los emprendedores ha resultado un tiempo después una gran carga, pues endeudados, cualquiera que les habla de emprendimiento los enfrenta con un pasado de desilusión y con un presente de dificultades económicas y sobretodo del miedo de tener que responder por el dinero de las convocatorias.

En efecto, los entrevistados nos contaron que para 2008 se podían presentar a las convocatorias pasando planes de negocio por un tope máximo de \$85.000.000 de pesos (La cantidad que está dispuesta a financiar el Fondo por proyecto), sin embargo, generalmente no aprueban todo el monto si no lo que “los expertos” evalúan y consideran que se gasta en cada caso, que haciendo un promedio de lo dicho por los entrevistados, generalmente es de 60-65 millones, que no son entregados en efectivo ni de un solo contado, sino a través de una fiducia y se gira mensualmente según los resultados y los avances que deben mostrar a los interventores.

El encanto del Fondo Emprender, a diferencia de otras líneas de crédito, radica en que el préstamo, si se cumplen las metas mes tras mes, puede ser condonado. Sin embargo, de los 9 entrevistados solo a 1 le condonaron la deuda, incluso, los otros 3 establecidos, que han podido sobrevivir, han tenido que pagar por el no cumplimiento estricto de las metas, enfrentándose al pago de la deuda con intereses.

---

<sup>58</sup> Sin duda acá también hay una discusión de criterio a la hora de catalogar quien es emprendedor por necesidad o por oportunidad. Según el GEM y como vimos, los que han accedido al Fondo Emprender son catalogados como “emprendedores por oportunidad”. No obstante, aunque la mayoría son técnicos, profesionales, también

<sup>59</sup> Para nuestro propósito descriptivo encontramos mucho más interesante realizar entrevistas abiertas, en las que la gente contara su experiencia. Por supuesto, teníamos algunas preguntas de base esenciales, pero se realizaron en la medida en que fueran relevantes según el relato expresado y en general se realizaron preguntas que no estaban.

El problema entonces es que suena muy bien aquello de cumplir las metas, sin embargo, según lo relatado por la mayoría es muy difícil lograr la mayoría de metas cuando no se tiene dinero de contado.

Por ejemplo una de las personas entrevistadas que emprendió un negocio de confección nos relató que:

*“la Interventora me pedía tres cotizaciones de diferentes proveedores, obviamente con todos los requisitos: firma, consecutivo, etc. y ahí mismo la factura de quien sería mi proveedor. Una factura antes de comprar, antes de que el proveedor recibiera la plata es una cosa muy complicada de lograr. El Fondo Emprender entonces le pagaría al proveedor y haría todos los descuentos de ley entonces de esos 61.500.000 más o menos que recibí 21.000.000 se fueron en impuestos nunca me dieron un peso físico sino que siempre le pagaban a los proveedores de esa manera...entenderás que conseguir proveedores de esa manera es muy complejo y se pierde la oportunidad de recibir descuentos aparte de eso te miden por tus propias metas pero mientras haces el plan de negocios nunca te asesoran como tal”*

Otra persona que emprendió un negocio de producción de silicona, limpiavidrios y otros productos para carros nos comentó:

*“Los interventores solo se fijan en resultados y no ven que la realidad es otra, que hay que pagar arriendo, servicios, insumos... todo es plata y la gente quiere las cosas chan con chan...además... “obligan al emprendedor a pagar Seguros, internet y telefonía, vigilancia y seguridad, y a sacar un montón de permisos absurdos: estos montos son elevados... y como somos Régimen Común toca pagar IVA, retefuente etc.”*

Ante la dificultad de cumplir las metas, y ante la necesidad de dinero en efectivo, les pregunté sobre el papel de las alianzas y el papel de las redes que como vimos es uno de los elementos centrales para impulsarse.

Una de las personas entrevistadas que terminó cerrando su empresa sobre producción de dulces y galletas nos comentó:

*“Intenté por todo lado mejorar la situación de la empresa y duré así como dos años, en talleres, ferias y ruedas de negocio de Bogotá Emprende, pero tuve muchos inconvenientes y el SENA siempre estuvo invisible para colaborar, fui cada mes juicioso a la cámara de comercio y no, no funcionó porque no llame el interés de las demás empresas ni para alianzas, porque carecían de elementos competitivos y yo también, entonces íbamos a vernos las caras llenos de optimismo y deudas y en ese momento*

*todavía no andaba tan mal pero, no, eso no funciona porque son 15 o 20 empresarios que difícilmente tienen algo en común, igual yo establecí una alianza con alguien y allí fracasamos terriblemente”.*

No obstante, dos de las personas establecidas si han tenido buenas impresiones con las redes de emprendimiento. Una de las entrevistadas que tiene una empresa de producción de “chocolates empresariales” añadió que para que funcionen hay que tener ciertas habilidades. En sus propias palabras:

*“cuando uno quiere algo, las puertas se le van abriendo y me di cuenta que tenía mucha facilidad para relacionarme con la gente, para hablarle a la gente, para hacer amigos donde quiera que iba, y eso me ayudó mucho en las ferias para conseguir clientes, gracias a Dios mi empresa sigue creciendo y mi sueño se está realizando”.*

Otro emprendedor, dedicado a producir cerveza artesanal, nos señaló la importancia de una buena gestión de redes sociales para dar a conocer los productos, pues en su caso gracias a las promociones, los mensajes, la imagen y la publicidad, pudo empezar a llevar la cerveza negra (un tipo de cerveza que produce) a más clientes distribuyendo puerta a puerta y este mecanismo se ha convertido en un canal importante de su expansión.

En estos dos casos hemos visto ejemplos de personas que han podido moverse en las redes por sus habilidades, pero quizá también por los tipos de actividad y la suerte que también ha jugado de su lado, pues sin duda no solo basta con tener habilidades y capitales y utilizarlos en un campo determinado, pues como el mismo discurso reconoce no hay camino seguro para el éxito.

Hemos podido reconocer que la experiencia de “triunfar” en el emprendimiento se vive como la realización de un sueño y de un proyecto de vida. No solo la alegría de tener unos ingresos que apartan la vulnerabilidad, sino el sentimiento de sentirse realizado, de ser reconocido por los demás como alguien que se hizo a sí mismo, dado precisamente el estatuto que tiene el individuo y su independencia.

No obstante, en estas mismas proporciones puede llegar a sentirse el fracaso y estas experiencias cobran relevancia cuando un numeroso grupo de personas las está padeciendo.

Uno de los entrevistados frente al cierre de su empresa reciclaje industrial nos dijo:

*“ahora la situación es muy complicada para mí, pues estoy atravesando un proceso jurídico en el cual estoy demandado por Peculado por Apropiación ante la Fiscalía, al no poder responder por el dinero que me prestaron ya que el monto con intereses es muy alto como para poderlo pagar en tres años que es el plazo máximo para el pago total”*

A su vez, una de las entrevistadas que experimento el cierre de su empresa nos dijo:

*“Fue un desgaste emocional y económico, perdí mis ahorros y ahora estoy endeudada, termine peleando con mi hermano que era socio de la empresa, es difícil asociarse con alguien que no tiene aspiraciones, que solo está acostumbrado a ser trabajador dependiente y que le digan haga tal cosa”*

Dada la aparente aceptación del discurso, le pregunte si volvería a intentar una experiencia de emprendimiento y me respondió: *“Yo le digo a la gente que hay que crear empresa, pero yo no lo intentaría otra vez, para mí fue muy desgastante”*

Otra de las mujeres entrevistadas nos relató:

*“...involucré totalmente a todo mi entorno a mi familia mis estudios, mis sueños mis aspiraciones, cada instante de mis días No pude más cuando me enfermé tanto cuando vi que mi padre no recibía arriendo hacía meses por la planta de producción cuando vi que mi hermana ya no tenía con que cuidar su hija rompí con todo en ese momento aunque mi familia es lo más importante que tengo en ese momento sentí una ruptura terrible porque les estaba afectando su ingreso y mi fama de "éxito dada desde pequeña por mi rendimiento académico se fue al trasto, a veces caminaba una o dos horas por la ciudad para llegar a algún lado por no pedir 2.000... se me paso por la cabeza la idea de suicidarme.*

Y después agregó *“como impartían tanta seguridad en cuanto al papel del SENA, uno pensaba que todo podría salir bien.....no indicaban nada del peso de las consecuencias sólo la idea de hacerle”...*

*Intentando salvar las cosas decidí decirles a Fondo Emprender que terminaba y que no tenía como pagar, envíe derechos de petición y todo sustentando mi situación porque finiquitar la empresa es sinónimo de pagar 70'000.000...por el momento el proceso está parado, igual no puedo pagar esa plata”.*

Podemos sugerir la tesis de que con la expansión y aceptación del discurso del emprendimiento, y que está centrado en el “saber-ser” no solo en el trabajo sino en la vida en general, las experiencias del fracaso remiten a graves consecuencias no solo

*“materiales” (que trae entre otras el endeudamiento), como la precariedad y vulnerabilidad, ya de por sí extremadamente degradantes de la condición humana sino que también a medida que va penetrando el discurso, ese fracaso se experimenta cada vez más fuerte en términos “emocionales y psicológicos” como el vacío del “sentido de la vida” de “ser alguien” que tornan aún más complejo el control del presente por parte de los individuos para planear el futuro.*

El fracaso en esta última dimensión, se experimentaría más en términos de lo que Pierre Bourdieu llamo la ausencia de “aceptación”, y que según su explicación, es la peor de las privaciones humanas, pues el no reconocimiento o aceptación de “ser alguien” se traducen en no tener un motivo para vivir, y que sin duda es la “neurosis” central de nuestro tiempo como lo ha mostrado la escuela de la logoterapia en cabeza de Víctor Frankl (1991) en su libro *el hombre en busca de sentido*.

En este sentido como ya había empezado a constatar Pierre Bourdieu en *La miseria del mundo*: “frente a las nuevas formas de explotación, favorecidas notablemente por la desregulación del trabajo y el avance del trabajo temporario, las formas tradicionales de acción sindical resultan inadecuadas” (Bourdieu, 1999, pág. 628).

Leemos el mensaje de Bourdieu, como la necesidad de articular, a la comprensión crítica de los nuevos mecanismos de dominación y que están ligados más a la seducción que a la coacción, como en el caso del emprendimiento, nuevos frentes de batalla, pues si bien es cierto como dijo el mismo Bourdieu, que “ser consciente de los mecanismos que hacen que la vida sea dolorosa, casi invivible, no significa neutralizarlos; sacar a la luz las contradicciones no significa resolverlas” (Bourdieu, 1999, pág. 631) tampoco podemos desechar “los efectos de los efectos de ser conscientes del origen social de la infelicidad en todas sus formas, incluyendo hasta las más íntimas y secretas” (Bauman, 2004, pág. 225).

En este sentido se despliega la propuesta del filósofo francés Félix Guattari (1996) cuando plantea que las nuevas resistencias y revoluciones “no sólo deberán concernir a las relaciones de fuerzas visibles a gran escala, sino también a los campos moleculares de sensibilidad, de inteligencia y de deseo”.

Creemos que esto es importante porque frente a un discurso como el del emprendimiento, que siguiendo a Erving Goffman, podría catalogarse como un “discurso fuerte”, en el sentido de que “tiene de su lado todas las fuerzas de las relaciones de fuerzas” (Citado por Bourdieu, 1999) y que contribuyen a que el mundo sea tal y como

es, la resistencia no puede finalizar solo en un proyecto político de largo aliento, que sin duda es esencial, pero que aunque seamos conscientes de la crítica de los valores que porta “el nuevo capitalismo”, en su versión emprendista, seguimos reproduciendo comportamientos individualistas<sup>60</sup>.

### 3.4 Reflexiones sobre el presente y el devenir del discurso emprendista.

El discurso emprendista se ha desarrollado en el marco de la crisis del modelo fordista en los países en los que fue hegemónico y en Latinoamérica se ha desarrollado en el marco de la abundancia de diversas y heterogéneas formas productivas entre las cuales se encuentra el auto empleo, empleo por cuenta propia y el “rebusque” entre otras. Aparece entonces como estrategia para gestionar el (des)empleo, aunque se presente más bien referido a la percepción de oportunidades de negocio. Bajo esta argumentación, el discurso ha empezado a posicionarse sobre todo como objeto de seducción, pues no hay que olvidar que este discurso toca una fibra sensible en nuestro tiempo, marcado por la centralidad de “ser uno mismo” y el “ser emprendedor” es uno de esos referentes que tratan de llenar el vacío de “ser alguien”. Es entonces un discurso que propone casi que abarcar la totalidad de lo real, al proponer unos referentes de ser individuo, de “ser empresa”, de sociedad y que por medio del recurso a la “autonomía”, “la independencia” y un conjunto de valores que hoy por hoy simbolizan la grandeza del ser humano, logra seducir a los individuos y las diferentes instituciones sociales.

Es precisamente en esta atmosfera individualizada en la que emerge el emprendismo, que a su vez la reproduce, y que en términos generales ha resultado en detrimento *del dar y la otredad*<sup>61</sup>, razón por la que hoy se ataca la provisión de bienes y servicios públicos por parte del Estado tildándolo de mantener la holgazanería y del costo que generan estas políticas. Se elimina el subsidio a la oferta y se establece el subsidio a la

---

<sup>60</sup> Por ejemplo, a nivel personal, podemos tener una crítica del egoísmo como valor, pero el hecho de que *tengamos* una postura crítica no cambia fundamentalmente el hecho de que *actuemos* egoístamente, pues la mayor parte del tiempo se expresan en nosotros actitudes no “conscientes” en las que se expresan estos comportamientos. Quizá la prueba de ello sea la cantidad de “líderes progresistas” que tienen cierta intención de generar cambios pero personalmente no han cambiado sus formas de desear, imaginar y terminan reproduciendo el sistema.

<sup>61</sup> En la concepción del filósofo Emmanuel Levinas, la otredad es el reconocimiento del otro, en tanto que soy responsable de la otra persona antes de que este haya hecho algo por mí.

demanda con lo cual se desfinancian las entidades públicas, que ahora deben vender servicios y competir en el mercado para sostenerse. Los subsidios a la demanda<sup>62</sup> funcionan entonces como paliativos, cuando se introducen criterios de mercado en la provisión de servicios públicos.

El problema entonces de esta hiperindividualización es que no solo genera vulnerabilidad a gran escala sino que se deshace de la responsabilidad con el otro (sujeto genérico) y de generar soluciones sistémicas y estructurales, llegando a tal punto de negar el concepto de sociedad, en la que solo habría individuos, familias y empresas que compiten, como aseguraba Margaret Thatcher<sup>63</sup>.

Sin duda son los jóvenes quienes más experimentan esta hiper-individualización puesto que son quienes ya han nacido socializados en estos imaginarios y por consiguiente están menos proclives a cuestionar el orden de lo existente. Por ejemplo, la revista Forbes ha publicado un estudio en el que muestra que *los nuevos jóvenes multimillonarios* son cada vez menos generosos<sup>64</sup> por la vía de donaciones y fundaciones, pues sienten que no le deben nada a nadie. Es en este contexto, en el que los jóvenes son más proclives a dejarse seducir por los pequeños negocios ya que cualquier aspiración, artística o moral, puede expresarse en estos términos. Las organizaciones sin ánimo de lucro no desaparecen, pero ya pocos jóvenes sueñan con ser voluntarios en estas organizaciones, por el contrario se muestran más proclives a ser “responsables” haciendo dinero.

El status que hoy tiene el “hombre de negocios” y la desconfianza hacia las grandes organizaciones, causadas en gran parte por el “desnucleamiento” de las empresas, como ha mostrado Richard Sennett (2000) en *La Corrosión del Carácter*, también hace hoy que los jóvenes quieran hoy producirse a sí mismos, publicarse a sí mismos y auto gestionarse.

---

<sup>62</sup> Es el caso de los programas de transferencias monetarias condicionadas (TMC) como Familias En Acción en Colombia, Bolsa Familia en Brasil y Oportunidades en México.

<sup>63</sup> Ver el artículo “*Thatcher was right – there is no ‘society’*” de Samuel Brittan en *Financial Times* y en conmemoración de la muerte de Thatcher. Versión digital. <http://www.ft.com/cms/s/0/d1387b70-a5d5-11e2-9b77-00144feabdc0.html#axzz2SkcELBHs>. Consultado el 8 de mayo de 2013.

<sup>64</sup> Estudio realizado por la revista Forbes. Nota de prensa. Portafolio. Publicado Mayo 27, 2011. <http://www.portafolio.co/portafolio-plus/nuevos-ricos-del-mundo-son-menos-generosos-segun-forbes>

En varias de nuestras prácticas cotidianas, el “yo” de hoy, toma las características de un “yo emprendedor”, es decir, un yo listo para empacarse y venderse. En esta era de las redes sociales por ejemplo, incluso si no estamos vendiendo literalmente nada, estamos vendiendo algo, pues en redes como Facebook, nos tratamos a nosotros mismos como pequeñas empresas, algo que debemos gestionar y promover, al tomarnos por ejemplo, una buena foto, seleccionarla y subirla y que los demás den *click* en “me gusta”. Así, cada vez un mayor número de personas presentamos (quizá vender) un yo referido a los símbolos de lo que hoy hacen grande a un ser humano.

El nuevo héroe de la cultura global no es como antaño, el santo, ni el reformador, ni el científico, sino que ese lugar lo puede estar ocupando el emprendedor. Basta ver las reacciones que género en todo el mundo la muerte de Steve Jobs (CEO de *Apple*), y que entre otras coloco su biografía, un himno al hombre que se hace a sí mismo, en los primeros lugares de los libros más vendidos, incluso en Colombia<sup>65</sup>.

Creemos entonces que uno de los mayores riesgos de que la visión emprendedora siga expandiéndose y posicionándose en el “imaginario” de los jóvenes y los seres humanos en general, está en que fija unos parámetros de lo que deben “ser” y “hacer” en el mundo. En este mundo, el éxito y sobretodo la frustración, ya no solo son cargas materiales sino también simbólicas, pues el peso simbólico de lo que significa el no poder sacar una empresa adelante, un fenómeno por cierto muy frecuente, se experimenta en depresión y pérdida del sentido de la vida.

En todo caso, el emprendimiento es un discurso relativamente joven, a juzgar por el tiempo que lleva desarrollándose académicamente en las distintas universidades, pero también institucionalmente, tomando por ejemplo el caso de Bogotá, que es una de las ciudades “más avanzadas” en el desarrollo del emprendimiento como hemos visto.

No obstante, este discurso puede seguir expandiéndose, pues a pesar de que empíricamente más emprendedores fracasen que los que tienen éxito, también el discurso se “lava las manos” al hacer énfasis en que el éxito es más de capacidades personales y que hay que caerse y levantarse las veces que sea necesario. Nos

---

<sup>65</sup> Ver la noticia en <http://www.caracol.com.co/noticias/entretenimiento/steve-jobs-el-libro-mas-vendido-en-colombia-garcia-marquez-es-tercero-en-mexico/20120224/nota/1634294.aspx>. Consultado el 8 de mayo de 2013

preguntamos además si eso es posible en este ambiente individualizado pues *en esta trama cultural más bien perder y fracasar son sinónimos de no ser nadie y el reconocimiento está dado por lo que la gente hace y no por el simple hecho de ser humano.*

El grado de penetración de esta cultura emprendedora, y no estamos hablando de blanco y negro, es entonces un asunto que no está determinado, que está en juego y que también dependerá de la posición crítica y de la construcción de mecanismos de resistencia que asuman los diferentes actores sociales y que hasta ahora ha sido generalmente más de aceptación.

Cuando decimos que no hablamos de blanco y negro es porque puede mostrarse que el discurso emprendedor no logrará sustituir completamente al espíritu capitalista, esto frente a los discursos que hablan teóricamente de un capitalismo emprendedor, pues es difícil concebir un capitalismo cuya esencia solo sean los pequeños negocios cuando en la práctica, y esta es solo una de las razones, más o menos la mitad del comercio mundial está en manos de menos de 500 grandes empresas, como han argumentado Luc Boltanski y Eve Chiapello (2002), al criticar la enseñanza de las leyes de oferta y demanda en un mundo dominado por monopolios u oligopolios.

Por otra parte, no es posible que toda la población esté embarcada en la aventura incierta del emprendimiento, pues los capitalistas necesitan una franja considerable, así no sea mayoritaria, de trabajadores asalariados y “estables” que puedan producir y consumir para que estos puedan mantener sus privilegios y reproducir el sistema.

El tema entonces en juego son los grados de penetración que este discurso pueda lograr, sobre todo por las consecuencias en términos de vulnerabilidad y precariedad, a las que se añaden las causadas por un “discurso del ser” promovido por la cultura del emprendimiento. Esto es aún más relevante en Bogotá, un entorno en que más de la mitad de la actividad económica de la ciudad se encuentra localizada en “la economía popular” y que el discurso del emprendimiento quiere conceptualizar a través del “emprendimiento por necesidad” y llevar al “emprendimiento por oportunidad”.

Habiendo hecho el ejercicio de “deconstrucción conceptual” del discurso del emprendimiento, nos enfrentamos a una realidad masiva de economía popular en Bogotá. En el corto plazo o la inmediatez, quizá lo más importante es lograr un mayor

empoderamiento económico, pues en los bancos comerciales los intereses anuales son altísimos por el riesgo latente de pérdida lo que impide que muchos adquieran préstamos y se vean obligados a préstamos informales o “gota a gota”. La actual administración distrital (2012-2015) quiere dar algunos pasos en esta dirección, al reducir las tasas de interés para emprendedores.

No obstante, también es necesario tratar de salir del inmediatismo y tener una perspectiva de largo plazo y preguntarse qué tipo de sociedad y de individuo se está construyendo con los modelos productivos y laborales que hoy imperan. En fin, una sociedad que se cuestiona a sí misma.

En ese sentido es bueno cuestionarse si con mejores formas de financiación, el discurso del emprendimiento es una solución de largo aliento a los problemas del desempleo, de construcción de ciudadanía y que debemos profundizar un “discurso que ha corregido sus fallas”.

Con esto no queremos sugerir que todos los empleos deben pasar por el modelo del trabajo asalariado, pero el empoderamiento y desarrollo de las economías populares, así como la creación de empresa en general, en primer lugar no deben darse en el marco del discurso emprendedorista de consumo de unas capsulas y modelos de negocio que no tienen en cuenta factores sociales ni culturales pues hay muchas experiencias productivas que escapan a los ritmos y espacios del negocio capitalista tradicional<sup>66</sup>.

En todo caso, la dificultad en tiempos de globalización de revertir la tendencia del trabajo informal, de conseguir una plena ciudadanía laboral, sumado al hecho de que muchos, sobretudo en Latinoamérica, no se identifiquen con las lógicas del trabajo asalariado han llevado a plantear preguntas y debates complejos, sobre si es posible generar modelos de ciudadanía y redes de protección en estos modelos de economía popular (por supuesto por fuera del discurso del emprendimiento). Sin duda, es un debate complejo que a lo mejor tomara nuevas formas en los próximos años, sin embargo, hasta el momento parece que no hay un “equivalente” de igual tamaño al de la ciudadanía laboral. El debate está abierto.

Adenda: Si bien sabemos que la comprensión crítica de este discurso no detiene por sí misma la individualización engendrada. La comprensión e “interiorización” de la crítica al

---

<sup>66</sup> Para ejemplos de estas experiencias ver *Producir para vivir. Los caminos de la producción no capitalista*. Boaventura de Sousa Santos. FCE. 2005

emprenderismo si puede ir ayudando a que los distintos tipos de población objetivo de los programas de emprendimiento no consuman pasivamente la cosmovisión emprendedora y no agreguen a la vulnerabilidad económica, a la que poco pueden resistir, la vulnerabilidad psicológica que genera este discurso del ser emprendedor

## 4 Conclusiones

A lo largo de estas páginas hemos querido hacer un esfuerzo por comprender el discurso del emprendimiento bajo una perspectiva diferente a la visión tradicional de “aceptación de lo real”, es decir, del emprendimiento como “desarrollo integral del ser humano en sus aspectos personales, sociales y como seres productivos”.

Al contrario de esta visión, primero hemos relacionado el discurso del emprendimiento con las transformaciones del trabajo en el marco de la globalización, para mostrar como el emprendimiento aparece como parte de las discusiones en torno a la crisis y superación del modelo fordista del trabajo, o subfordista en el caso de Latinoamérica.

El emprendimiento entonces, aunque no se presenta como tal, ha sido “una solución” individual a los diferentes tipos de desempleo (juvenil, diferencial y estructural) pero que el discurso pretende seducir para que lleguen a ser emprendimientos por oportunidad

En segundo lugar hemos mostrado como el emprendimiento es producto pero también reproductor de un código cultural cuyos elementos centrales son la incertidumbre, la desregulación y la individualización. En este relato aparece la figura del emprendedor, como el héroe que es capaz de moverse en tierras movedizas y que ve en la incertidumbre de no tener un empleo estable una oportunidad no solo de emplearse sino de “ser alguien”, es decir, de ser reconocido, de tener una identidad, la cual estaría dando por el status simbólico que tiene el hombre de negocios.

Sin duda, no se trata tampoco de negar que en ciertas dimensiones la incertidumbre pueda ser una fuente de orden, como lo ha mostrado la física del no equilibrio, la geometría fractal o las matemáticas no lineales en sus diferentes ámbitos. No obstante, extrapolar vulgarmente esta noción de incertidumbre y justificarla como oportunidad, en el mundo del trabajo y la empresa, ha servido para generar mayor precariedad y vulnerabilidad, y no la liberación prometida, en la mayoría de trabajadores.

También hemos señalado que el emprendimiento, y como parte de la tendencia de las transformaciones del trabajo de borrar la frontera entre vida privada y vida pública, ya no solo pretende situarse en el campo del “saber hacer” y el “saber ser” en el trabajo, en el

que por ejemplo es necesario involucrar las emociones y otros aspectos humanos en el trabajo, sino que el discurso del emprendimiento propone y exige un “saber ser” en la vida general por medio de valores, actitudes, creencias, ideologías y hábitos de la cultura emprendedora. Este cambio exige como hemos mostrado no solo la comprensión de los mecanismos de destrucción de cualquier proyecto colectivo sino también la comprensión y crítica de una reflexión renovada sobre el individuo.

A su vez, también hemos mostrado que el discurso del emprendimiento propone un “nuevo esquema” de crecimiento económico basado en los pequeños negocios y en las que el estado fundamentalmente sería un *coordinador de intereses individuales*, por medio del fomento de *redes de emprendimiento* y *redes empresariales* en las que se trata de que los emprendedores se *conecten*, como nuevas formas de lucha contra la exclusión.

También hemos podido mostrar como el discurso emprendedor se ha desplegado permeando otros discursos (psicológicos, éticos, políticos) y que sin duda seguirá tratando de extenderse a otros campos de acción, haciéndose aún más necesaria la comprensión crítica del tipo de sociedad a la que aspira el emprendimiento, haciendo hincapié en la importancia y estatuto del individuo, el debilitamiento de la red de protecciones y más generalmente de cualquier noción de ciudadanía social y laboral vinculada también a la defensa de lo público, la regulación de la economía, la construcción de colectivos y la democracia activa entre otros.

A nivel de Bogotá, hemos podido observar que el emprendimiento se ha desarrollado más que todo como un “herramienta” para el cumplimiento de ciertos objetivos, por ejemplo, como herramienta para “atacar” el desempleo juvenil, el desempleo de mujeres, para erradicar la situación de pobreza, para promover el crecimiento, la equidad, la competitividad, la innovación y la movilidad social entre otros aspectos.

También pudimos mostrar, que Bogotá Emprende es quizá la institución que tiene mayor influencia en el desarrollo de la cultura emprendedora sin hacer casi énfasis en la cuestión financiera, lo que ha generado desilusión entre la población que ha adquirido sus servicios pensando en encontrar un soporte financiero.

No obstante, en términos empíricos, el grado de penetración de esta cultura emprendedora en Bogotá es más bien ambiguo, pues aunque ha venido ganando algunos espacios institucionales y se ha mezclado con otros discursos, no ha logrado,

quizá afortunadamente, el nivel de penetración que aspira en sus diferentes niveles (individual, cultural, social y empresarial)

Hemos podido vislumbrar que si hay *expansión y aceptación del discurso del emprendimiento, que está centrado en el “saber-ser” no solo en el trabajo sino en la vida en general, las experiencias del fracaso no solo remitirán a graves consecuencias “materiales” (como la precariedad y vulnerabilidad, ya de por sí extremadamente degradantes de la condición humana) sino que también ese fracaso se experimentaría cada vez más fuerte en términos “emocionales y psicológicos” como el vacío del “sentido de la vida” que tornan aún más complejo el control del presente por parte de los individuos para planear el futuro.*

## 5 Bibliografía

- Alonzo, L. E. (2007). *La crisis de la ciudadanía laboral*. Barcelona: Anthropos.
- APCC. (15 de Mayo de 2013). *Agencia presidencial de cooperación internacional de Colombia*. Obtenido de Acción Social:  
<http://www.accionsocial.gov.co/BuenasPracticas/FichaResumen.aspx?id=216>
- Arendt, H. (1993). *La condición humana*. Paidós.
- Banerjee, A., & Duflo, E. (2011). *Repensar la pobreza*. Taurus.
- Bauman, Z. (1998). *Trabajo Consumismo y Nuevos Pobres*. Gedisa.
- Bauman, Z. (2004). *Modernidad Líquida*. Mexico: FCE.
- Bauman, Z. (2007). *Vidas de consumo*. Mexico: FCE.
- Bauman, Z. (2009). *La posmodernidad y sus descontentos*. Madrid: Akal.
- Baumol, W., & Litam, R. (2009). *Good And Bad Capitalism*. Yale University Press.
- Beck, U. (2006). *La Nueva Sociedad Del Riesgo Mundial*. Paidós.
- Blanco, O. (2010). Microcrédito y Emprendimiento en Chile. En M. M. (Comp), *Pobreza y desigualdad en América Latina y El Caribe* (págs. 249-290). Clacso.
- Bogota Emprende. (21 de 03 de 2013). <http://www.bogotaemprende.com>. Obtenido de <http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=751&conID=3901>
- Boltanski, L., & Chiapello, E. (2002). *El Nuevo Espíritu Del Capitalismo*. Akal.
- Bourdieu, P. (1999). *La Miseria del mundo*. FCE.
- Bourdieu, P., & Wacquant, L. (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva*. Siglo veintiuno editores.
- Capra, F. (1996). *La trama De La Vida*. Anagrama.
- Castel, R. (2010). *El Ascenso De Las Incertidumbres*. Fondo De Cultura Económica.
- Castells, M. (2006). *La Sociedad Red*. Alianza.
- Castoriadis, C. (2006). *Una Sociedad a la deriva*. Buenos Aires: Katz.

- CCB. (15 de Mayo de 2013). *Camara De Comercio De Bogotá*. Obtenido de <http://www.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=91&conID=4246>
- Ceballos, S. G. (2007). El ocio en la ciudad emprendedora. *Espacio Y Ciudad*, 25.
- CID-Unal. (2009). *Evaluación De Impacto y Desempeño Del Programa Bogota Emprende Ficha Resumen*. Bogotá: Unal.
- Collins, S. (1989). *From divine cosmos to sovereign state*. . Oxford University Press.
- Craib, I. (1994). *The importance of disappointment*. London: Routledge.
- CrearEmpresa. (2011). *Crear Empresa*. El Espectador.
- De La Garza, E. (1999). Fin del trabajo o trabajo sin fin? En J. Castillo, *El Trabajo del futuro*. Madrid: Complutense.
- De La Garza, E. (2000). La flexibilidad del trabajo en America Latina. En E. D. Comp, *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. FCE.
- Dinero. (2009). Emprendimiento, punta de lanza. *Dinero*, Marzo - 95.
- Dinero. (10 de Mayo de 2013). *Revista Dinero*. Obtenido de <http://www.dinero.com/inversionistas/articulo/un-crecimiento-macro-para-microcreditos/175450>
- Dinero, R. (2010). Responsabilidad social para emprendedores. *Dinero*, Version en linea. <http://www.dinero.com/negocios/articulo/responsabilidad-social-para-emprendedores/109795>.
- Dombois, R. (1998). Erosiones de las relaciones laborales y nuevas formas de trabajo remunerado. *Nueva Sociedad Nro 158*, 185-205.
- Duflo, E., & Banerjee, A. (2011). *Repensar La Pobreza*. Taurus.
- Dufour, D. R. (2007). *El arte de reducir cabezas*. Paidós.
- Dupuy, J. P. (2012). *L'Avenir de l'économie : Sortir de l'écomystification* . Paris: Flammarion.
- Echeverri, L. (2004). *La Familia en Colombia Transformaciones y Prospectiva*. Bogota: Cuadernos 6. CES. UNAL.
- Ehrenreich, B. (2011). *Sonrie o muere. Las trampas del pensamiento positivo*. Turner.
- Emprendimiento, U. D. (Segundo Semestre de 2011). Servicios para Emprendedores. *Un Emprendedor 13*, pág. 12.

- ENS. (2013). *Informe La coyuntura económica y laboral en el 2012: crecimiento económico si trabajo decente*. Medellín: ENS.
- Ergas, D. (1998). *El sentido del sin sentido*. Chile: virtual.
- Esping-Andersen, G. (2000). *Fundamentos sociales de la economías postindustriales*. Ariel.
- Farné, S., Vergara, C., & Baquero, N. (2011). *La calidad del empleo en medio de la*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Foucault, M. (2002). *Vigilar y castigar. El nacimiento de la prisión*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Frankl, V. (1991). *El hombre en busca de sentido*. Barcelona: Herder.
- GEM. (2010-211). *Global Entrepreneurship Monitor Bogotá*. Bogotá: Universidad De Los Andes.
- Giddens, A. (1995). *Modernidad e Identidad del Yo*. Península.
- Goffman, E. (1981). *La Presentación de la persona en la vida cotidiana*. Amorrortu.
- Gorz, A. (1997). *Las miserias del presente, riquezas de lo posible*. Paidós.
- Guataquí, J. C. (2009). *Impacto De La Reforma Laboral en Colombia*. Magazine Del Mercado De Trabajo: Ministerio Protección Social.
- Guattari, F. (1996). *Las 3 ecologías*. Valencia: Pre-textos.
- Gutierrez, R. (30 de Abril de 2013). Emprendimiento social, una oportunidad para emprender. (F. u. norte, Entrevistador) Obtenido de <http://www.youtube.com/watch?v=-VfFJJyCfEY&feature=youtu.be>
- Habermas, J. (2008). *El discurso filosófico de la modernidad*. Katz.
- Hammer, M., & Champy, J. (1994). *Reingeniería*. Norma.
- Hausmann, R., & Rodrik, D. (2003). Economic Development As Self Discovery. *Journal of Development Economics, Elsevier, vol. 72(2)*, 603-633.
- Higuera, M. (05 de Agosto de 2012). *Portafolio*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/bogota-la-ciudad-preferida-la-inversion-extranjera>
- Hochschild, A. (2009). *La mercantilización de la vida íntima*. Katz.
- Holcombe, R. (2007). Entrepreneurship And Economic Growth. *Quarterly Journal Of Australian Economics vol. 2*, 63-65.

- IESO, C. d. (30 de Abril de 2013). Obtenido de Facultad De Administracion, Universidad de los andes: <http://cec.uniandes.edu.co/>
- Lasch, C. (1999). *La cultura del narcisismo*. Chile: Andrés Bello.
- Lash, S., & Urry, J. (1987). *The End Of Organised Capitalism*. University of Wisconsin Press.
- Ley1014. (2006). *Ley de fomento a la cultura del emprendimiento*.
- Lipovetski, G. (2003). *La Era Del Vacío*. Anagrama.
- Lipovetsky, G. (2008). *La sociedad de la decepción*. Anagrama.
- Lopez, H. (2013). *El mercado laboral colombiano durante 2012*. Medellín: Banco de la república Medellín.
- Marzano, M. (2011). *Programados Para Triunfar: Nuevo capitalismo, Gestión empresarial y Vida privada*. Tusquets.
- Matiz, F. (2004). La experiencia colombiana en incubación de empresas. *Revista Escuela Administración de negocios No. 52 Septiembre-Diciembre*, 6-13.
- Mayor, A. (1992). *Perspectivas del Taylorismo en Colombia: Conflictos y Subculturas del Trabajo entre Ingenieros, Supervisores y Obreros en torno a la Productividad, 1959-1990*. Universidad Nacional.
- Meda, D. (1997). *El Trabajo: un valor en peligro de extinción*. Gedisa.
- Neffa, J. C. (2001). *El Futuro del Trabajo. El Trabajo del futuro*. Buenos Aires: Clacso.
- Ocampo, J. A. (1982). Desarrollo exportador y desarrollo capitalista colombiano en el siglo XIX. (Una hipótesis). *CEDE*, 37-75.
- Ortega, A. S. (2003). La invasión de la ideología empresarial en los márgenes del mercado de trabajo. *Cuadernos De Relaciones Laborales*, 107-128.
- Ortega, A. S. (2003, 21, núm 1). *La invasión de la ideología empresarial en los márgenes del mercado de trabajo*.
- Pacheco, R. (2007). *Una crítica al paradigma de desarrollo industrial mediante clusters forzados*. Mexico: Estudios Sociológicos, XXV, 75.
- Parquesoft. (15 de Mayo de 2013). *Parquesoft*. Obtenido de <http://www.parquesoft.org/modelo/ingreso-emprendedores.html>

- Pineda, J., & Acosta, C. (2009). Distribución del ingreso, género y mercado de trabajo en Colombia. En OIT, *Mercado laboral colombiano. Cuatro estudios comparativos* (págs. 13-57). Bogotá: OIT.
- Polanyi, K. (1997). *La Gran Transformación*. FCE.
- Prigogine, I., & Stengers, I. (1994). *La Nueva Alianza: Metamorfosis de la Ciencia*. Alianza.
- Rieff, P. (1987). *The triumph of the therapeutics*. Chicago: University of Chicago press.
- Roberto, G. (2006). *Una respuesta universitaria a un tema de moda*. Bogotá: IESO.
- Rodriguez, O. (2001). *La difícil consolidación de un Estado de bienestar, En: Desarrollo económico y social en Colombia*. Unilibros , v.1 , p.203 - 230 ,2001 .
- Rodrik, D. (2004). *Industrial Policy For The 21st Century*. Harvard University. John F. Kennedy School of Government.
- Romero, A. (26 de Marzo de 2012). *Partido Socialista de los trabajadores de Colombia trabajo*. Obtenido de <http://www.pstcolombia.org/article/tercerizaci%C3%B3n-laboral-en-colombia-la-lucha-por-la-contrataci%C3%B3n-directa>
- Sahlins, M. (1987). *La Economía De la Edad De Piedra*. Akal.
- Sarmiento, E. (1996). *Apertura y crecimiento económico: De la desilusión al nuevo Estado*. Bogotá: Tercer mundo.
- Sassen, S. (1991). *La ciudad global*. Buenos Aires: Eudeba.
- Schumpeter, J. (1984). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Folio.
- SDDE, S. D. (2013). *Mercado Laboral*. Bogotá: Publicaciones SDDE.
- Segovia, A. (2012). *Dinámicas de las Famiempresas y su Incidencia en el Desarrollo Socioeconomico. Una perspectiva de derechos y de género. estudio de caso de la upz 96, localidad de santa fe*. Bogotá: Tesis de Maestría. Universidad Distrital Francisco Jose de Caldas.Mimeo.
- SENA. (27 de Agosto de 2011). *SENA*. Obtenido de <http://www.elespectador.com/impreso/negocios/articulo-294831-emprender-crecer>
- Sennett, R. (2000). *La corrosión del carácter: Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Sennett, R. (2003). *El respeto: Sobre la dignidad del hombre en un mundo de desigualdad*. Barcelona: Anagrama.

- Sennett, R. (2011). *El declive del hombre público*. Barcelona: Anagrama.
- Steiner, R., & Edwards, S. (2000). *La Revolución Incompleta: las reformas de Gaviria*. Norma.
- Timmons, J. (2001). *Entrepreneurship management and innovation*. University of Western Sydney .
- Valero, E. (1999). Subcontratación, reestructuración empresarial y efectos laborales en la industria". En L. G. Arango, & C. M. López, *Globalización Apertura Económica Y Relaciones Industriales En América Latina* (págs. p.92 - 117). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Varios. (2009-2010). *Global Entrepreneurship Monitor Bogotá*. Bogotá: Universidad De Los Andes, Camara De Comercio De Bogotá.
- Varios. (Noviembre 27 de 2012.). Foro:Del emprendimiento teórico a la acción empresarial. *Foros-El Espectador*. Bogota.
- Vickrey, W. (1999). 15 Falacias Funestas Del Fundamentalismo Financiero. *Cuadernos De Economía v. XVIII, n. 30*, páginas. 299-329.
- Wallerstein, I. (1999). *Impensar Las Ciencias Sociales*. Siglo XXI.
- Weiss, A. (1998). *Revista Innovar No.11 Enero - Junio*, 12-16.
- Weiss, A., Seco, E., & Rios, J. (2010). *Cambio empresarial y tecnologías de información en Colombia. Nuevas formas de organización del trabajo*. Bogotá: Universidad Nacional. CES.
- Wiesner, C., & Parra, E. (2007). *Caracterización de la microempresa de punta*. Bogotá: Universidad Externado.
- WWB. (16 de Mayo de 2013). *WWB*. Obtenido de Fundación WWB:  
<http://www.bancowwb.com/quienes-somos/>
- Yañez, S., & Todaro, R. (2004). *El Trabajo Se Transforma*. Chile: CEM.
- Yuste, M. R. (29 de Agosto de 2006). El dogma de los microcréditos. *El País*, pág.  
Version Web: Disponible en  
[http://elpais.com/diario/2006/08/29/opinion/1156802408\\_850215.html](http://elpais.com/diario/2006/08/29/opinion/1156802408_850215.html) .
- Zaretsky, E. (2004). *Secrets of the soul*. New york: Alfred Knopf.