



UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD CIENCIAS SOCIALES

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

**UNA APROXIMACIÓN SOCIOLÓGICA AL ‘OTRO
EMPREDIMIENTO’: LA EXPERIENCIA SOCIAL DE
EMPRENDER EN GRUPOS VULNERABLES URBANOS
Y SUS IMPLICANCIAS EN LA CONSTRUCCIÓN DE
VÍNCULOS SOCIALES**

Tesis para optar al título profesional de Sociólogo

RODRIGO GÓNZALEZ VELASTÍN

Profesor Guía: Catalina Arteaga

Santiago, Chile

Marzo, 2012

Esta Tesis de Pregrado fue realizada y financiada en el marco del Proyecto FONDECYT N° 11090364 “Mediaciones subjetivas en tácticas de enfrentamiento del riesgo, de miembros no jefes de hogar, pertenecientes a familias vulnerables urbanas de la Región Metropolitana”.

Con mucho cariño, a mi abuela Gladys Gárate Rodríguez

Agradezco sinceramente a todos aquellos que han hecho que esta investigación llegara a puerto. Especialmente a mis padres Hugo y Rosa, y a mi hermana Nataly, junto a quienes he crecido y me han dado el afecto y las posibilidades para culminar este proceso. A Violeta, por su gran cariño, generosidad y paciencia. A todos quienes compartieron conmigo en mi paso por la universidad.

Además agradezco a Catalina Arteaga por guiarme en el proceso de investigación y por los constantes comentarios hechos al texto. A Helia Henríquez por su disposición y ayuda. A Fondo Esperanza por facilitar el acceso a los entrevistados. Y especialmente a estos últimos, por su amabilidad, disposición y apertura; sin el acceso a sus experiencias esta investigación jamás hubiera sido posible.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I: FUNDAMENTOS DEL ESTUDIO.....	16
I.1 PROBLEMATIZACIÓN: LA CONSTRUCCIÓN DE UNA MIRADA SOCIOLÓGICA SOBRE EL EMPRENDIMIENTO EN CONTEXTOS DE VULNERABILIDAD SOCIAL.....	16
1.1 La construcción del relato económico sobre emprendimiento y su auge en el Chile actual... 16	
1.1.1 <i>Ignora la realidad heterogénea del emprendimiento en Chile.....</i>	18
1.1.2 <i>Un relato que no aborda las consecuencias socioculturales de legitimar y expandir el emprendimiento como pauta de acción</i>	19
1.2 Una aproximación sociológica al emprendimiento vulnerable	21
1.2.1 <i>La centralidad del mercado y sus imaginarios en la subjetividad social</i>	22
1.2.2 <i>Individualización de las trayectorias sociales</i>	23
1.2.3 <i>Vulnerabilidad social: la precarización material de la trayectoria vital</i>	24
1.2.4 <i>Atomización social: la precarización del vínculo</i>	26
1.3 La construcción de un objeto de estudio: el emprendimiento y el proceso estructural de individualización.....	27
I.2 OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN.....	29
2.1 Objetivo general	29
2.2 Objetivos específicos	29
CAPÍTULO II: MARCO CONCEPTUAL	30
II.1 ANTECEDENTES DEL CONCEPTO: ¿EN QUÉ ESCENARIO SE HABLA DE EMPRENDIMIENTO?	30
1.1 Antecedentes históricos: Las transformaciones en el proceso productivo y en las relaciones laborales	30
1.1.1 <i>La organización científica del trabajo: el taylorismo</i>	31
1.1.2 <i>El fordismo.....</i>	31
1.1.3 <i>La crisis de los modelos productivos clásicos y el auge del trabajo flexible.....</i>	32
1.1.4 <i>La crisis del empleo típico y la expansión del trabajo independiente</i>	32
1.1.5 <i>De la independencia al emprendimiento.....</i>	34
1.2 Antecedentes ideológicos: La construcción del relato económico sobre emprendimiento 37	
1.2.1 <i>Las Escuelas Clásicas Sobre Emprendimiento</i>	37
1.2.2 <i>Desarrollos Recientes Sobre Emprendimiento.....</i>	40
II.2 LA VISIÓN DOMINANTE DEL EMPRENDIMIENTO: ENTRE LA ECONOMÍA Y LA CULTURA.	43

2.1	El auge del emprendimiento en la sociedad chilena: Nada espontáneo, muy planificado	44
2.1.1.	<i>Las políticas públicas como motor del emprendimiento</i>	44
2.1.2.	<i>El emprendimiento como figura cultural y representación social</i>	47
II.3.	LAS LIMITACIONES DEL RELATO ECONÓMICO SOBRE EMPRENDIMIENTO	55
3.1	Primera limitación: Una concepción del emprendimiento restringida al ámbito económico	55
3.2	Segunda limitación: Heterogeneidad material y cultural en la micro y pequeña empresa	56
3.2.1.	<i>Diversidad material en la micro y pequeña empresa</i>	57
3.2.2.	<i>Diversidad de lógicas de acción en la micro y pequeña empresa</i>	57
II.4	LA OBSERVACIÓN SOCIOLÓGICA DEL EMPRENDIMIENTO: LAS NOCIONES DE INDIVIDUALIZACIÓN Y EXPERIENCIA SOCIAL COMO SALIDA A LA MIRADA ECONÓMICA	60
4.1	Trayectorias sociales crecientemente individualizadas, el campo de emergencia para el emprendimiento como proyecto personal	60
4.1.1.	<i>El individualismo institucionalizado</i>	62
4.2.	Las implicancias del proceso de individualización no asistida	66
4.2.1.	<i>Individualización no asistida como Vulnerabilidad social: la precarización de las trayectorias socioeconómicas</i>	66
4.2.2.	<i>Individualización no asistida como atomización social: la precarización del vínculo social</i>	69
4.3	El emprendimiento como una experiencia social	73
II. 5	HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	75
5.1	Hipótesis general	75
5.2	Hipótesis específicas	75
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO		77
III.1	TIPO DE ESTUDIO	78
III.2	TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DE INFORMACIÓN	78
III.3	DISEÑO MUESTRAL	79
III.4	TRABAJO DE CAMPO Y RAPPORT	82
III.5	OPERACIONALIZACIÓN Y PLAN DE ANÁLISIS	83
5.1	Conceptos y dimensiones	83
5.2	Dimensiones y componentes	84
5.2.1	<i>El contenido de emprender</i>	84
5.2.2.	<i>Las lógicas de acción y el emprendimiento</i>	85

5.2.3. <i>El vínculo social</i>	86
III.6 VALIDACIÓN DE RESULTADOS	87
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	88
IV.1 LA ASINCRONÍA ENTRE LA REPRESENTACIÓN DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO SOBRE EMPRENDIMIENTO Y SU EXPRESIÓN CONCRETA EN CONTEXTOS DE VULNERABILIDAD	88
1.1 La lógica comprar-vender y la ausencia de la figura de innovación	89
1.2 La necesidad como factor determinante en el emprendimiento vulnerable	92
IV.2 OBSTACULOS Y FACILITADORES DEL EMPRENDIMIENTO EN CONTEXTOS DE VULNERABILIDAD	96
2.1 Obstáculos al emprendimiento: burocracia municipal y acceso al financiamiento	96
2.2 Facilitadores: las relaciones familiares	97
IV.3 LAS MOTIVACIONES Y LOS SIGNIFICADOS ASOCIADOS A LA EXPERIENCIA DE EMPRENDER	99
3.1 Las motivaciones para emprender en contextos de vulnerabilidad	100
3.2 Los significados de emprender en contextos de vulnerabilidad	102
3.2.1 <i>La responsabilidad económica</i>	102
3.2.2 <i>Esfuerzo y constancia</i>	103
3.2.3 <i>Asumir riesgos</i>	104
3.2.4 <i>Autonomía individual</i>	105
3.2.5 <i>La orientación a metas</i>	107
3.3 Las tensiones latentes en el significado de emprender	108
3.3.1 <i>Tensión entre responsabilidad económica y orientación al riesgo</i>	108
3.3.2 <i>Tensión entre autonomía y autoexplotación</i>	111
IV.4 LA INTERIORIZACIÓN DEL MÉRITO INDIVIDUAL	113
4.1. Imagen de un individuo activo y con iniciativa propia	113
4.2. La relación entre esfuerzo y retribución	114
4.3 La naturalización de lo social	115
IV.5 LAS LÓGICAS DE ACCIÓN EN LA EXPERIENCIA SOCIAL DE EMPRENDER EN VULNERABILIDAD	116
5.1. Lógica de la integración: desde una pertenencia fundada en la adscripción, a otra fundada en la adhesión	117
5.1.1 <i>'Somos clase media'</i>	118
5.1.2 <i>'No tenemos beneficios'</i>	120

5.1.3	<i>'Vivimos con lo justo'</i>	122
5.1.4	<i>'Lo que tenemos es fruto del esfuerzo'</i>	123
5.2	A modo de síntesis: el nuevo contenido de la lógica de la integración y la crisis de la idea de personaje social.....	124
5.3	Lógica de la diferenciación: la dinámica de las relaciones sociales	125
5.3.1	<i>Diferenciación intergrupala</i>	126
5.3.2	<i>Diferenciación intragrupal</i>	128
5.4	Lógica de la estrategia: desde la competencia de mercado a la sociedad como campo competitivo	130
5.5	Lógica de la subjetivación: un criticismo conservador hacia la competitividad	132
5.6	La articulación de las lógicas en la experiencia social de emprendedores vulnerables: lo complejo de construir una identidad en el proyecto autónomo de emprender.....	134
IV. 6.	UNA LECTURA DESDE LA EXPERIENCIA SOCIAL: EMPRENDIMIENTO COMO MECANISMO DE INTEGRACIÓN ADAPTATIVA	136
6.1	Nivel simbólico: las dificultades para encontrar referentes identitarios en el autoempleo	139
6.2	Nivel subjetivo: Chile experimenta una crisis valórica	141
6.3	El emprendimiento como mecanismo de integración simbólica	142
6.3.1	<i>Gestión individual del riesgo social</i>	142
6.3.2	<i>Exaltación del esfuerzo individual</i>	143
6.3.3	<i>La representación social del éxito</i>	143
6.4	El emprendimiento como mecanismo de integración subjetiva	143
6.5	A modo de síntesis: observar desde la experiencia	144
IV.7	LA CONSTRUCCIÓN DE VÍNCULOS SOCIALES DESDE LA EXPERIENCIA SOCIAL DE EMPRENDER	145
7.1	SOCIABILIDAD HORIZONTAL: LAS RELACIONES SOCIALES EN LO COTIDIANO 145	
7.1.1	<i>Sociabilidad horizontal en el emprendedor vulnerable: el problema de las relaciones sociales</i>	146
7.1.2	<i>El eje confianza-desconfianza en la sociabilidad horizontal del vulnerable emprendedor</i>	152
7.1.3	<i>Las redes en el emprendedor: poco extensas y escasamente utilizadas en la práctica</i> ..	154
7.1.4	<i>Sociabilidad horizontal en el vulnerable no emprendedor: un espacio de confrontación consigo mismo</i>	155
7.1.5	<i>Las redes en el no emprendedor</i>	157
7.1.6	<i>El capital comunitario sigue siendo un recurso valioso al cual apelar</i>	160
7.2	SOCIABILIDAD VERTICAL: LA PARTICIPACIÓN EN ORGANIZACIONES	161

7.2.1 <i>La asociatividad en el emprendedor</i>	162
7.2.2. <i>La asociatividad en el no emprendedor: la instrumentalizaciones de la arquitectura del bienestar</i>	167
7.3 A MODO DE SÍNTESIS: LA DIFICULTAD DE RECONSTRUIR LOS VÍNCULOS EN UN CONTEXTO DE INDIVIDUALIZACIÓN	168
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES	173
V.1 CONTRASTE DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS Y PRINCIPALES HALLAZGOS .	173
1.1 Contrastación hipótesis 1	173
1.1.1 <i>Emprendedor vulnerable: mercader antes que innovador</i>	173
1.1.2 <i>Emprendimiento vulnerable: motivado por la necesidad</i>	174
1.2 Contrastación hipótesis 2	176
1.3 Contrastación hipótesis 3	177
1.4 Contrastación hipótesis 4	179
V.2 Respuesta a la Pregunta de Investigación y Proyección de los Resultados	181
2.1 Respuesta a la pregunta de investigación	181
2.2 Aportes de la investigación	186
2.3 Reflexiones metodológicas y teóricas.....	187
2.4 Aperturas investigativas	188
Bibliografía	190

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA Nº 1	POBREZA CRÓNICA Y TRANSITORIA EN CHILE 1996-2001-2006.....	68
TABLA Nº 2	MUESTRA FINAL EMPRENDEDORES.....	81
TABLA Nº 3	MUESTRA VULNERABLES NO EMPRENDEDORES.....	82
TABLA Nº 4	CONCEPTOS Y DIMENSIONES DE ANÁLISIS.....	83
TABLA Nº 5	DIMENSIONES DEL EMPRENDIMIENTO Y COMPONENTES.....	85
TABLA Nº 6	DIMENSIONES DE LAS LÓGICAS DE ACCIÓN Y COMPONENTES.....	86
TABLA Nº 7	DIMENSIONES DEL VÍNCULO SOCIAL Y SUS COMPONENTES.....	87
TABLA Nº 8	TIPO DE ACTIVIDAD DEL EMPRENDIMIENTO.....	89
TABLA Nº 9	FACTORES DE INNOVACIÓN EN LOS EMPRENDIMIENTOS.....	91
TABLA Nº 10	CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO VULNERABLE.....	94
TABLA Nº 11	RELACIÓN ENTRE EMPRENDIMIENTO Y EXPERIENCIAS LABORALES PASADAS.....	95
TABLA Nº 12	PARTICIPACIÓN DE LA FAMILIA EN EMPRENDIMIENTO.....	98
TABLA Nº 13	LAS MOTIVACIONES PARA EMPRENDER.....	101
TABLA Nº 14	COMPONENTES DEL SIGNIFICADO DE EMPRENDER.....	102
TABLA Nº 15	TENSIÓN ENTRE RESPONSABILIDAD ECONÓMICA Y CONDUCTA RIESGOSA.....	110

TABLA Nº 16	TENSIÓN ENTRE AUTONOMÍA Y AUTOEXPLOTACIÓN.....	112
TABLA Nº 17	AUTOIDENTIFICACIÓN DE CLASE.....	118
TABLA Nº 18	LÓGICA DE DIFERENCIACIÓN INTRAGRUPAL.....	129
TABLA Nº 19	LA EXPANSIÓN COLONIZANTE DE LA COMPETITIVIDAD HACIA LAS RELACIONES SOCIALES.....	131
TABLA Nº 20	LÓGICA DE LA SUBJETIVACIÓN, CRÍTICA A LA SOCIEDAD COMO CAMPO COMPETITIVO.....	132
TABLA Nº 21	POSICIONAMIENTO DE CADA ENTREVISTADO POR PERFIL DE SOCIABILIDAD.....	147
TABLA Nº 22	IMPORTANCIA ATRIBUIDA A LAS RELACIONES SOCIALES.....	148
TABLA Nº 23	LAS RELACIONES DE AMISTAD.....	150
TABLA Nº 24	RELACIONES EN EL BARRIO.....	151
TABLA Nº 25	EJE CONFIANZA/ DESCONFIANZA EN LA SOCIABILIDAD HORIZONTAL DEL EMPRENDEDOR.....	153
TABLA Nº 26	PARTICIPACION EN ORGANIZACIONES.....	162
TABLA Nº 27	PASADO Y PRESENTE EN PARTICIPACIÓN ASOCIATIVA...	165

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA Nº 1	EL MODELO DE WENNEKERS Y THURIK.....	41
FIGURA Nº 2	RED DE FOMENTO PRODUCTIVO EN CHILE.....	45
FIGURA Nº 3	AUMENTO INVERSIÓN EN FOMENTO PRODUCTIVO 1990-2009.....	46

INTRODUCCIÓN

En el Chile actual es recurrente escuchar o leer sobre el emprendimiento y las bondades que éste representa no sólo como actividad económica, sino también como un camino de realización personal. Este hecho coincide en temporalidad con el impulso que ha adquirido en las últimas décadas el enfoque que concibe a las capacidades individuales como un recurso esencial para gestionar la propia vida; la consolidación de un modelo económico eminentemente liberal y desregulado; un enfoque de política pública focalizado o residual; y el auge que ha adquirido el proceso de individualización y la crisis de los referentes colectivos de acción. Estos aspectos de carácter socioestructural han propiciado un contexto en donde el emprendimiento ha alcanzado un alto grado de validación social.

No puede obviarse que el emprendimiento es esencialmente un tipo de acción económica, y que por lo tanto constituye una pauta de comportamiento en el espacio del mercado. Ha sido conceptualizado por el pensamiento económico como una acción de carácter marcadamente individual, en donde el sujeto apela a su creatividad y a sus capacidades para producir desequilibrios en el mercado mediante la introducción de alguna innovación, y través de lo cual obtiene ganancias. Sin embargo, al tiempo en que comienza a ser reconocido como una vía de realización personal –y por ende trasciende el espacio de la esfera mercantil- sus imaginarios y racionalidades entran en disputa con los elementos que definen la vida social.

El hecho es que tanto desde la política pública como desde el mundo privado –particularmente a través de las ONG- el aumento progresivo del número de programas de emprendimiento ha covariado al alza con la cantidad de beneficiarios y postulantes a estos programas. Entonces cabe hacerse preguntas tales como: ¿Cuál es la naturaleza de estos programas?; ¿A quiénes están dirigidos?; ¿Qué tipo de impacto tienen en la vida de las personas?

Un hecho llamativo es que aun cuando existe un mercado dirigido a la innovación, que se concentra en proyectos con mayor inversión y perspectivas de ganancia, se observa un crecimiento explosivo de programas que apuntan a la microempresa a través de la entrega de microcréditos, y cuyo público objetivo está conformado por sujetos en condición de pobreza o vulnerabilidad social. Estos programas son desarrollados tanto desde la política pública a través de instituciones como el FOSIS, o desde el sector privado a través de ONG's como Fondo Esperanza o Banigualdad. Este hecho deja en evidencia que en Chile el emprendimiento ya no se asocia exclusivamente a un fomento de la innovación y la productividad, sino que ha tendido a consolidarse como una línea de intervención para combatir la pobreza y la vulnerabilidad social. A éste fenómeno lo denominamos el 'otro emprendimiento'.

Puesto que no existe evidencia que demuestre la eficacia de la acción individual en contextos de pobreza o vulnerabilidad, ni sobre un impacto económico sustancial en el nivel de ingresos de los beneficiarios de estos programas, y que sí existen bastantes datos respecto a la situación precaria a la que generalmente se ven sometidos los trabajadores del sector microempresarial, resulta complejo entender debido a qué razones el emprendimiento ha sido supuesto como una vía eficiente para combatir la pobreza y la vulnerabilidad social, o ha adquirido el papel de orientación normativa en la sociedad chilena.

A nivel práctico, resulta evidente que la imagen convencional que el pensamiento económico ha construido sobre el emprendimiento vinculándolo a la innovación y los procesos de transferencia tecnológica, parece no encarnarse adecuadamente en el perfil del ‘otro emprendimiento’; uno vinculado a la economía de subsistencia. Considerando estos aspectos, se vuelve pertinente explorar la realidad de estas iniciativas, profundizando en sus aspectos objetivos, así como en la subjetividad de aquellos actores que han optado por la vía del autoempleo para afrontar la condición de vulnerabilidad social. Esta indagación permitirá contrastar el ideario del emprendimiento con las expresiones concretas que éste asume en contextos de vulnerabilidad, y explorar el grado de penetración que los imaginarios del emprendedor han tenido en estos espacios.

La presente investigación constituye un intento por abordar esta tarea, y lo hace desde una aproximación particular: pretende construir al ‘otro emprendimiento’ como un objeto de estudio sociológico. Esta mirada implica asumir que éste fenómeno trasciende la dimensión económica, y que al significar para el sujeto un proyecto con sentido personal, tiene algún impacto en la imagen que éste tiene de sí mismo, de los demás, y de la sociedad chilena en general. En consecuencia, esta aproximación pretende establecer un vínculo entre el fenómeno y procesos socioestructurales, tales como: la centralidad que ha asumido el mercado como mecanismo de coordinación social; el auge creciente de los procesos de individualización; y la expansión de la condición de vulnerabilidad social.

Así, en un primer nivel de análisis se exploran y analizan los imaginarios del sujeto vulnerable emprendedor, poniendo atención en sus motivaciones, intereses, en aquellos significados que le otorgan un sentido a la experiencia de emprender y en su visión respecto a las relaciones sociales. Para estos fines, se optó por utilizar como marco analítico el enfoque de la experiencia social de Francois Dubet, puesto que cuenta con un aparataje conceptual adecuado para comprender las distintas lógicas de acción presentes en la experiencia de emprender, y las diversas formas en que el vulnerable emprendedor las articula.

En un segundo nivel de análisis, se explora la relación existente entre el emprendimiento como experiencia social y la producción de vínculos sociales. Esta motivación obedece a que el emprendimiento supone conceptual e ideológicamente una gestión de la vida propia en base a las capacidades y el esfuerzo individual, y por tanto resulta pertinente analizar los efectos que este imaginario tiene en las relaciones sociales, sobre todo en el contexto del Chile actual, en donde la sociabilidad y la asociatividad se encuentran en un estado precario.

De esta forma, la pregunta que orienta la presente investigación es ***cómo significan y construyen los sujetos vulnerables la experiencia social de emprender, y cómo se vincula esa experiencia con la producción de vínculos sociales.***

Esta pregunta conlleva a un estudio eminentemente exploratorio y de gran amplitud. En función de lo anterior, se optó por abordarlo como un estudio de caso y siguiendo una metodología cualitativa de corte discursivo. La construcción de la información se realizó a través de la aplicación de entrevistas individuales semidirrectivas, en las cuales la conversación –cara a cara– se encuentra guiada por tópicos predefinidos en base a fundamentos teóricos.

Las entrevistas fueron aplicadas a nueve emprendedores beneficiarios del Fondo Esperanza en la localidad de San Felipe, V Región, los cuales fueron seleccionados siguiendo criterios de sexo, edad y antigüedad mínima de un año en el programa. Por otro lado, para el análisis de los vínculos sociales se trabajó con un grupo de control conformado por nueve entrevistas a vulnerables **no emprendedores** residentes en la Región Metropolitana, realizadas en el marco del proyecto Fondecyt n° 11090364, las cuales abordaron temáticas referentes a la sociabilidad y la asociatividad en contextos de vulnerabilidad social.

La decisión de utilizar un grupo de control o de contraste, se justifica en que al no tener un parámetro de comparación respecto a los vínculos sociales en el vulnerable emprendedor, se podía incurrir en el error de atribuir el estado actual de su sociabilidad a la experiencia de emprender, aun cuando ésta podría encontrarse determinada por una multiplicidad de factores no considerados en la presente investigación. Es así que el grupo de contraste es útil en tanto permite evitar la construcción de una relación espuria o contaminada entre emprendimiento y vínculos sociales.

De esta forma, la muestra final del estudio quedó constituida por un total de dieciocho entrevistas a sujetos en condición de vulnerabilidad social y residentes en zonas urbanas. El análisis de la información se realizó a través de la técnica del análisis de discurso, y la validación de los resultados a través del criterio de vigilancia epistemológica, el cual consiste en explicitar todas las decisiones tomadas en el proceso de construcción de la información y su análisis.

El estudio cuenta de cinco capítulos, los cuales se organizan de la siguiente forma:

En el primer capítulo se exponen los fundamentos del estudio. En él se presenta una reflexión respecto a aquellos aspectos que permiten definir una aproximación sociológica al estudio del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad. Esta reflexión cristaliza en la construcción de la pregunta de investigación y los objetivos de la misma.

El segundo capítulo constituye el marco teórico del estudio. En él se abordan los principales antecedentes y conceptos implicados en la investigación, y se reflexiona sobre aspectos socioestructurales que condicionan una aproximación sociológica al emprendimiento en contextos de vulnerabilidad. A partir de esta discusión teórica, se construyen las hipótesis de investigación.

En el tercer capítulo se expone la metodología utilizada, y se explicitan y fundamentan todas las decisiones implicadas en los procesos de construcción y análisis de la información.

En el cuarto capítulo se exponen los principales resultados alcanzados en la investigación. En primer lugar se realiza una caracterización de los aspectos objetivos de los emprendimientos estudiados, y se contrasta esta realidad con la imagen que el discurso económico ha producido conceptualmente sobre el emprendimiento. En segundo lugar se exponen las motivaciones, obstáculos y facilitadores que condicionan los emprendimientos estudiados, así como los significados que adquiere el emprendimiento para los entrevistados. En tercer lugar se analiza el proceso de interiorización del mérito individual en los emprendedores estudiados. En cuarto lugar se expone el análisis de las diversas lógicas de acción presentes en el emprendimiento, explicitando el contenido que asume cada una de las lógicas que conforman el enfoque de Dubet, y las formas en que los entrevistados las articulan para construir al emprendimiento como una experiencia social.

Luego se plantea una interpretación del emprendimiento como mecanismo de integración adaptativa. Y para terminar, se realiza un análisis comparado de los vínculos sociales en los dos grupos de entrevistados –emprendedores y no emprendedores-, en donde se señalan aquellos aspectos que caracterizan el vínculo social en cada uno de ellos.

Finalmente, en el quinto capítulo se exponen las conclusiones de la investigación. En él se desarrolla la respuesta a la pregunta de investigación y se contrastan las hipótesis del estudio. Además se realizan algunas reflexiones teóricas y metodológicas, y se exponen las aperturas investigativas que pueden explorar futuros estudios en base a los resultados alcanzados por la presente investigación.

CAPÍTULO I: FUNDAMENTOS DEL ESTUDIO

I.1 PROBLEMATIZACIÓN: LA CONSTRUCCIÓN DE UNA MIRADA SOCIOLOGICA SOBRE EL EMPRENDIMIENTO EN CONTEXTOS DE VULNERABILIDAD SOCIAL

1.1 La construcción del relato económico sobre emprendimiento y su auge en el Chile actual

Sin dudas, el emprendimiento representa la figura paradigmática del capitalismo contemporáneo. Ha sido conceptualizado como un tipo ideal de acción económica, que se sintetiza de buena forma en lo que Schumpeter (1984) denominó la ‘ruptura creativa’: aquella que impulsada por la iniciativa y la creatividad individual, genera desequilibrios y dinamismo en los mercados produciendo crecimiento económico.

Si se considera que en la actualidad existe un consenso de facto en torno a la necesidad de sostener tasas de crecimiento económico elevadas para aumentar el nivel de bienestar social (Assidon, 1992; De Mattos, 2000), el emprendimiento ha comenzado a ser objeto de interés en tanto vía para lograr este objetivo. Esta valoración se reafirma en el marco de un modelo económico que postula reducir el tamaño del Estado y la desregulación de los mercados (Larroulet & Ramirez, 2008).

En el caso chileno esto queda en evidencia, puesto que la figura del emprendimiento es exaltada continuamente en los discursos de actores vinculados a la toma de decisiones provenientes del mundo público y privado, como una conducta deseable y en sintonía con las necesidades de la economía y la sociedad.

A partir de esta realidad, la mera conceptualización del fenómeno se tradujo en los últimos años en la construcción, por parte del pensamiento económico liberal, de un relato sobre el emprendimiento con alcance en lo político y social; cuyos elementos centrales se sintetizan en tres ejes:

- a) Una relación estrecha entre el emprendimiento y los procesos de innovación y transferencia tecnológica: el emprendedor es asimilado a la imagen del innovador, quién mediante la introducción de nuevos bienes, servicios, procesos productivos o formas de comercialización, aumenta la competitividad y con ello el círculo virtuoso de la economía (Aguirre, 2008; Castaño & Carrasco, 2008).
- b) Una relación mecánica entre emprendimiento y desarrollo económico: este eje deviene de la observación empírica sobre la importancia que adquiere la innovación en las economías desarrolladas. En la medida que este relato constata este hecho, supone que existe una relación mecánica entre emprendimiento, crecimiento económico y desarrollo (Larroulet & Ramirez, 2008; Eyzaguirre, 2008; Amorós & Echeopar, 2008).
- c) La construcción de una cultura del emprendimiento: la validación social de un sustrato valórico y de disposiciones que justifica en la dimensión de lo cultural al emprendimiento, elevándolo al estatuto de un fin legítimo y deseable. En esta cultura priman rasgos tales como: individualismo, esfuerzo, sistematicidad, planificación, una gestión individual del riesgo, una disposición al sacrificio, la

capacidad de retardar la gratificación, entre otros. (Fundación Para la Superación de la Pobreza, 2010; Castaño & Carrasco, 2008; Flores, 2005).

Los tres ejes de este relato, revelan su carácter marcadamente ideológico, pues construye una representación del emprendimiento que trasciende su conceptualización como ‘ruptura creativa’-en tanto innovación y fuente de crecimiento económico-, y que lo concibe también como un fenómeno valórico-cultural, regido por un particular sustrato valórico, por criterios de racionalidad instrumental, y también a nivel social como orientación normativa en tanto representaría un fin en sí mismo para alcanzar el crecimiento económico y desarrollo.

Debido al grado de penetración que ha tenido este relato, el emprendimiento ha experimentado una difusión creciente tanto desde el ámbito de la política pública, como desde la iniciativa privada. Asimismo, se observa que los minutos en televisión o las páginas en diarios son cada vez más amplios para cubrir historias de emprendimiento exitoso, planteándolas como ejemplos de superación personal.

En la esfera de lo público, esta penetración se observa en la difusión progresiva que el emprendimiento ha adquirido como una línea estratégica en el desarrollo de políticas públicas. Este hecho tiende a robustecerse en el tiempo, puesto que en el periodo 1990-2009 se produjo un aumento de la inversión estatal en fomento productivo de un 195%, alcanzando el año 2009 un gasto de 405.772 millones de pesos (SERCOTEC y OIT, 2010). Sumado a esto, progresivamente se fue desarrollando la denominada ‘red de fomento productivo’, la cual constituye un entramado de instituciones estatales vinculadas a las actividades económicas de la micro y pequeña empresa - MIPE-¹.

En el ámbito privado, es perceptible el aumento progresivo de la cantidad de ONG’s e incubadoras de negocios. Las primeras desarrollan entregas de microcréditos como mecanismo de intervención social y combate contra la pobreza; las segundas desarrollan y acompañan proyectos a mayor escala, con mayores niveles de rentabilidad y mucho más vinculados a la figura de la innovación.

A nivel cultural, este relato también ha tenido gran influencia, pues diversos estudios señalan que el emprendimiento ha trascendido el espacio de una figura puramente económica, para enraizarse en el nivel de los imaginarios sociales como un fin legítimo y deseable (Figueroa, 2002; Fundación Para la Superación de la Pobreza, 2010; PNUD, 1998; 2000; 2002; 2004).

Sin embargo, ante estas tendencias cabe preguntarse: ¿Es el relato económico representativo de la heterogeneidad que en la práctica muestra el emprendimiento en el Chile actual?; ¿Realiza este relato alguna reflexión sobre las consecuencias socioculturales que tiene la difusión y legitimación del emprendimiento como el comportamiento económico por excelencia?

¹ La red de fomento productivo se encuentra conformada por instituciones como: CORFO, INDAP Ministerio de Economía, SENCE, FOSIS, etc. (SERCOTEC & OIT, 2010)

El relato económico ha elevado al emprendimiento en Chile a un valor *per se*, en función de lo cual no sostiene una distancia crítica con el fenómeno que le permita abordar estas problemáticas. No obstante, las respuestas a estas interrogantes pueden esbozarse a partir de las evidencias otorgadas por algunos estudios en los campos de la sociología, los estudios culturales y el sector de la micro y pequeña empresa. Desde estos antecedentes, es posible plantear que el relato económico sobre emprendimiento presenta dos grandes limitaciones en la medida que omite –o elude– ambos cuestionamientos. Estas limitaciones son expuestas a continuación.

1.1.1 Ignora la realidad heterogénea del emprendimiento en Chile

Es posible hablar de emprendimiento en Chile a partir de la década de los 80, en donde diversas ONG comenzaron a desarrollar programas de microcrédito y capacitación para combatir la pobreza imperante en ese entonces. Sin embargo, no es sino hasta la década de los 90 cuando este fenómeno comienza a perfilarse como una línea estratégica del modelo económico liberal exportador adoptado en el país (Salazar, 1999).

Desde ese entonces el énfasis estatal puesto en la MYPE comenzó a crecer, hasta el punto que en la actualidad estas unidades productivas ocupan un papel central en la generación de empleo –49% de la ocupación total– y la economía del país (SERCOTEC & OIT, 2010). No obstante, al analizar la realidad del sector en la actualidad se observa un escenario complejo: en él conviven una multiplicidad de escalas de producción, estructuras administrativas, condiciones laborales, nivel de utilidades, antigüedad, cantidad de empleados, entre otros.

Estos aspectos reflejan que en la definición de la MYPE conviven realidades diversas e incluso antagónicas. Por ejemplo, se observa que cerca del 53% de las empresas que constituyen este sector corresponden a empresas informales, mientras que un 56% a trabajadores por cuenta propia. Por otro lado, la microempresa de menor tamaño es la que presenta una mayor tasa de creación de empresas con 15%, no obstante es también la que alcanza una mayor tasa de destrucción en un 12%. Sumado a esto, el 53% de los ocupados en la microempresa recibe ingresos menores a dos salarios mínimos, y un 21% inferior a un salario mínimo (SERCOTEC & OIT, 2010). Estos datos reflejan la existencia de un segmento al interior de la MYPE que se ve afectado por un alto grado de precariedad, en donde priman bajos salarios, desprotección social y un alto riesgo de desempleo.

Por el contrario, en una realidad muy distinta dentro del mismo sector, se encuentran empresas que alcanzan utilidades por 2400 UF anuales y conformadas hasta por 49 empleados remunerados. Estas empresas muestran una estructura menos vulnerable a las variaciones de mercado, en función de lo cual presentan una tasa de destrucción mucho más baja que las de menor tamaño –cercana al 1%-. Esto implica que la incertidumbre en relación al empleo es menor para los trabajadores de estas unidades productivas, y que al ser empleados dependientes cuentan con protección social y un salario estable en la mayoría de los casos (SERCOTEC & OIT, 2010).

Sumado a estos aspectos, se observa que aun cuando la microempresa tiende a concentrarse en el sector terciario, se encuentra presente en actividades tan diversas como restaurantes y hotelería, comercio, transporte, servicios financieros, personales y sociales, entre otros. También, aunque en menor medida, se encuentra en la agricultura, industria manufacturera y la construcción.

Esta heterogeneidad refleja que, en la práctica, el emprendimiento se muestra como una moneda con dos caras, pues es también un camino utilizado por los estratos más empobrecidos del Chile actual como una respuesta a las necesidades de sobrevivencia, y no constituye sólo una realidad vinculada a las actividades que crean empleo, riqueza e innovación.

Por otro lado, algunos estudios plantean la presencia de heterogeneidad no sólo a nivel material en la MIPE, sino también a nivel cultural (Espinoza, 1998; Espinoza & Márquez, 1998; Márquez, 2005). Esto se observa en la existencia de una diversidad de orientaciones subjetivas a la base de la actividad microempresarial. En consecuencia, ésta no se orientaría sólo hacia una maximización de la utilidad, sino también por criterios de subsistencia, mantención del oficio o realización personal. Esta diversidad, se expresa en la tipología propuesta por Espinoza y Márquez (1998) para dar cuenta de la multiplicidad de lógicas presentes en el sector microempresarial, y que da lugar a cuatro tipos de iniciativas, cada una vinculada a una lógica particular: talleres, negocios, artesanado y microempresa.

Este enfoque constituye un reconocimiento a la pluralidad de orientaciones subjetivas observables en el sector microempresarial, lo cual entra en directa oposición con la imagen del emprendimiento vinculada a una conducta guiada exclusivamente por el criterio de la racionalidad instrumental. En consecuencia, los factores sociales y culturales se relevan como aspectos definitorios del carácter que asume un emprendimiento, y no constituyen sólo el telón de fondo del mismo.

En síntesis, estos aspectos dan cuenta que, en oposición a lo que el relato económico supone, el emprendimiento en Chile presenta en la práctica un alto grado de heterogeneidad material y cultural.

1.1.2 Un relato que no aborda las consecuencias socioculturales de legitimar y expandir el emprendimiento como pauta de acción

El relato economicista del emprendimiento no desarrolla una reflexión respecto a las consecuencias que tiene la difusión de este fenómeno en el nivel de la cultura y las relaciones sociales. Este hecho se debe a que lo entiende como una figura limitada estrictamente a la esfera de lo económico, en donde la atención es puesta en la dimensión de las capacidades individuales que definen al sujeto como un emprendedor.

Desde esta mirada, el espacio en donde el sujeto pone en práctica estas capacidades es concebido exclusivamente como el entorno de la acción económica. El hecho es que en términos objetivos, este entorno es el contexto sociocultural de la acción, y es el que define en gran medida sus posibilidades y limitaciones.

No obstante, como se ha señalado, este mismo relato fomenta la difusión de un sustrato valórico que apela a aspectos como la libertad, el individualismo, la competencia y la creatividad como facilitadores del emprendimiento. Es decir, como soportes que en la dimensión de lo cultural, legitiman y validan la adopción de formas utilitaristas de acción en los mercados.

El gran arraigo que ha alcanzado esta cultura del emprendimiento, se expresa en una demanda progresiva por parte del pensamiento económico y ciertos sectores políticos, por desregular y

liberalizar los mercados de los obstáculos al emprendimiento (Larroulet & Ramirez, 2008; Eyzaguirre, 2008; Amorós & Echeopar, 2008). En términos concretos, esto se traduce en abogar por la autorregulación de la esfera económica.

No obstante, cabe preguntarse ¿Tiene la difusión y legitimación ideológica de este sustrato valórico un efecto limitado al espacio de la vida económica, y por tanto neutro en lo que refiere a los imaginarios y las relaciones sociales?

Independiente de lo que se pudiera pensar intuitivamente, una serie de estudios reflejan que la cultura del emprendimiento se expande progresiva y transversalmente en toda la sociedad chilena, y define en gran medida no sólo el comportamiento individual en los mercados, sino también su sociabilidad y sus imaginarios (Figueroa, 2002; Fundación Para la Superación de la Pobreza, 2010; Martínez & Palacios, 1996; PNUD, 1998; 2000; 2002; 2004).

Es así que en el Chile actual, las trayectorias individuales tienden a ser concebidas como proyecto; la valoración de las mismas se realiza en función de su éxito o fracaso en los mercados (Figueroa, 2002); se produce una progresiva validación de la acción individualista, expresada en una interiorización del mérito y el esfuerzo individual (PNUD, 1998; 2000; 2002); y que los imaginarios de la competencia se expresan en pugnas por el estatus, graficadas, por ejemplo, en la importancia atribuida al consumo como mecanismo de diferenciación simbólica (PNUD, 2002). Esta evidencia refleja que el discurso e ideario sobre el emprendimiento en ningún caso tiene un efecto neutro en la dimensión sociocultural. Por el contrario, se observa que ha alcanzado un profundo arraigo en la subjetividad social.

Toda vez que el emprendimiento no constituye una realidad exclusiva de los sectores más modernos de la economía, ni reservada para aquellos estratos sociales que han desarrollado una trayectoria exitosa en los mercados, ante la fuerte legitimación de su cultura comienza a ser valorado como una opción deseable para sobrellevar la vida propia en contextos marcados por la vulnerabilidad social (Fundación Para la Superación de la Pobreza, 2010)².

No obstante, la imagen idealizada que construye el relato económico del emprendimiento oscurece esta realidad, en la medida que hace caso omiso a los aspectos sociales que condicionan la acción económica y que, sin dudas, definen en gran medida la experiencia de emprender en grupos que históricamente se han visto excluidos de la participación en los mercados modernos debido a una marginación estructural (Espinoza, 2002; Wormald, Cereceda & Ugalde, 2002).

Ante esta constatación es posible hacerse preguntas tales como ¿Coincide el relato idealizado del emprendimiento, con la expresión real del fenómeno en estos grupos?; ¿Es consistente la cultura del emprendimiento con la experiencia cotidiana de vivir en situación de vulnerabilidad social?; ¿Constituye la acción racional individual y competitiva un camino eficaz para salir de una condición de vulnerabilidad?; ¿Representa el emprendimiento un mecanismo de penetración de la

² Al observar los datos entregados por algunas ONG paradigmáticas dedicadas al emprendimiento en contextos de vulnerabilidad social, se observa que el crecimiento del número de beneficiarios es exponencial. BANIGUALDAD señala en su sitio web (www.banigualdad.cl) que en la actualidad ha alcanzado cerca de 30.000 beneficiarios, mientras que Fondo Esperanza señala bordear los 50.000 hacia el año 2010 (Fondo Esperanza, 2008).

ideología de mercado en los grupos vulnerables?; ¿La interiorización de una cultura del emprendimiento en estos grupos experimenta resistencias y tensiones a nivel subjetivo?

Estas preguntas delimitan el área de interés de la presente investigación, tanto porque no han sido abordadas por el pensamiento económico, y porque representan el lado oscuro del emprendimiento en Chile, o lo que Baltera (2002) ha denominado ‘el otro emprendimiento’. Por otro lado, desde nuestra mirada, constituyen un objeto ineludible de reflexión, sobre todo considerando que en la actualidad parece existir un consenso irrefutable respecto a las bondades de ser un emprendedor, aun cuando no existe evidencia empírica que lo afirme como un mecanismo eficaz para salir de la condición de pobreza o vulnerabilidad (Fundación Para la Superación de la Pobreza, 2010; STATCOM, 2009).

Por otro lado, la penetración de una ideología de mercado en la subjetividad social de los grupos vulnerables es un proceso que debe ser seguido con cuidado, puesto que supone la exaltación de una gestión individual de la vida propia, siendo que una serie de estudios han demostrado la importancia de la acción colectiva en estos grupos, tanto bajo formas políticas-reivindicativas, o como un recurso de sobrevivencia (Razeto & Van Hemelryck, 1987; Espinoza 1993).

En nuestra consideración, la sociología se ha limitado a leer estos procesos como el correlato de una expansión colonizante de la ideología de mercado (Figueroa, 2002), y mantiene una deuda con explorar los mecanismos a través de los cuales estos fenómenos se revelan en las trayectorias de los actores sociales, y las implicancias que tienen a un nivel socioestructural y subjetivo. No obstante, consideramos que esta disciplina cuenta con un aparato conceptual y con una distancia crítica adecuada con el emprendimiento –en tanto objeto de estudio- que le permite abordar este desafío, y así develar los aspectos del fenómeno a los que el relato económico no hace referencia intencionadamente o por omisión.

Considerando este diagnóstico, **la presente investigación pretende constituir una aproximación al estudio empírico del ‘otro emprendimiento’ -o emprendimiento en contextos de vulnerabilidad- abordando este fenómeno tanto desde la subjetividad del vulnerable emprendedor, como desde las consecuencias que éste fenómeno tiene para sus relaciones sociales y su integración social.** Con esta finalidad, a continuación se plantean algunos conceptos que son de utilidad para definir este objeto de estudio desde una mirada sociológica.

1.2 Una aproximación sociológica al emprendimiento vulnerable

Desde una aproximación sociológica, es posible establecer que el tránsito paulatino que hizo del emprendimiento económico uno de los fenómenos más valorados política y socialmente en Chile, no es consecuencia exclusiva de una concatenación de decisiones técnicas que lo han consagrado como una línea estratégica de desarrollo; sino que también obedece a una fuerte legitimación ideológica a la racionalidad instrumental, y una sociabilidad construida en torno al mercado (Figueroa, 2002). En consecuencia, la progresiva penetración del emprendimiento puede ser vista también como un proceso de carácter sociocultural.

1.2.1 La centralidad del mercado y sus imaginarios en la subjetividad social

El estatuto actual del emprendimiento en Chile, se explica en gran medida por la centralidad que ha adquirido el mercado como mecanismo de coordinación social (Lechner, 1997), toda vez que esto implica que sus imaginarios y sus formas de racionalidad se expanden hacia el ámbito de la vida social, adquiriendo una gran importancia en la definición de las orientaciones normativas de la sociedad, y en la subjetividad individual. Estos imaginarios desarrollan un gran arraigo en Chile desde mediados de la década de los 90 (Figueroa, 2002), y en ellos prima una exacerbación del individualismo y la competencia, aspectos que se sintetizan de forma paradigmática en la figura del emprendedor (PNUD, 2002).

En una sociedad donde la lógica mercantil se articula como un referente de sentido para el sujeto, el éxito y el fracaso se miden a nivel individual por las trayectorias en los mercados. En este contexto, el emprendedor es concebido como un sujeto capaz de sortear los desafíos que éstos le plantean, mediante el ejercicio de sus talentos, y gracias a su perseverancia y esfuerzo (Figueroa, 2002). Por lo tanto, su imagen se encuentra estrechamente ligada a la representación social del éxito y adquiere una gran valoración social.

Es así que hacia fines de la década de los noventa el emprendimiento era comúnmente asociado a la figura de la clase media aspiracional, en tanto este grupo podía ser caracterizado por mostrar trayectorias sociales guiadas por la aspiración de movilidad social ascendente. En esta aspiración, el esfuerzo y el mérito individual adquirirían una gran valoración, en función de lo cual el trabajo y los estudios eran concebidos como los mecanismos por excelencia para lograr este objetivo (Martínez & León, 1987; Méndez, 2008).

No obstante, una serie de estudios recientes expresan que estos imaginarios se han extendido también hacia los grupos más vulnerables de la sociedad, aun cuando en éstos su contenido se transforma. Así, se observa que en ellos la cultura del emprendimiento es resignificada como una del esfuerzo y la pobreza dignificada, mediante la cual el sujeto busca diferenciarse de una pobreza clientelar o marginal (Fundación Para la Superación de la Pobreza, 2010; Martínez & Palacios, 1996).

En la medida que estos imaginarios se asientan en la subjetividad social, el emprendimiento es concebido también como una forma deseable de gestionar la vida en los grupos vulnerables, lo que generalmente se concreta en el acceso a programas que ofrecen microcréditos y capacitación en la administración de pequeños negocios. Sin embargo, es necesario considerar que la experiencia laboral en el autoempleo se encuentra comúnmente determinada por altos niveles de precariedad y desprotección social (Henríquez & Riquelme, 2006), en la medida que el sujeto se ve excluido de los beneficios sociales inherentes al 'empleo típico'.

Ante este hecho surgen preguntas tales como: ¿Por qué razones el sujeto vulnerable se encuentra dispuesto a asumir un mayor grado de incertidumbre en una trayectoria ya marcada por el riesgo y la precariedad?; ¿Constituye el emprendimiento una opción voluntaria o sólo una respuesta al desempleo y la precariedad?; ¿Representa el emprendimiento una actividad complementaria o se posiciona como el trabajo principal de estos sujetos?

En primer lugar, cabe destacar que no existe información empírica para dar respuesta a estas interrogantes. En segundo lugar, es posible plantear que el auge del emprendimiento en estos grupos puede explicarse en alguna medida por la importancia que adquiere en la sociedad chilena un proceso estructural que afecta directamente a las trayectorias personales, y que resulta ineludible para construir una aproximación sociológica al emprendimiento en contextos de vulnerabilidad: la individualización social.

1.2.2 Individualización de las trayectorias sociales

La tendencia estructural de las sociedades contemporáneas a acentuar la individualización de las trayectorias sociales, es sin duda un hecho que se encuentra vinculado al auge que adquiere el emprendimiento como estrategia de gestión de la vida propia. La individualización es un concepto que adquiere connotaciones y valoraciones diversas e incluso contrapuestas. Ha sido abordado por los clásicos de la sociología y actualmente es tematizado por autores contemporáneos (Bauman, 2007; Beck, 2002; Martuccelli, 2007) como un proceso que sirve de fuente explicativa a las evidencias que señalan la erosión de las formas y los referentes colectivos de la acción, y la creciente personalización de las trayectorias sociales.

En términos concretos, este concepto señala un proceso subjetivo y estructural mediante el cual las instituciones clásicas de la modernidad –Estado, familia, clase social, trabajo, etc.- pierden potencia como fuente sentido para el individuo, ante lo cual, éstos se ven en la obligación de asumir un rol activo en la búsqueda de nuevos referentes que otorguen certidumbre a su trayectoria vital. En este nuevo escenario, los moldes sociales tradicionales se muestran poco funcionales para abordar esta tarea, y los individuos se ven afrontados al desafío de encontrar soluciones biográficas - individuales- a una contradicción estructural: su posición social objetiva, tiende a no coincidir con su experiencia subjetiva, es decir, con sus gustos, motivaciones, aspiraciones, intereses, etc.

Estas soluciones, implican que la identidad deja de ser un dato o un componente adscrito, y se transforma en una tarea. Esto es lo que Beck (2002) y Martuccelli (2007) denominan biografía reflexiva: aquella que se *construye* –no sólo se vivencia- en el ejercicio constante de articular la vida como un proyecto con sentido personal mediante decisiones, elecciones y planificación, que se encuentren en consonancia con preferencias e intereses que tienden a singularizarse.

Estos procesos devienen en un aumento de la sensación de autodeterminación o en una desafiliación social. La sensación de autodeterminación se expresa en que la condición actual del sujeto tiende a ser concebida como el resultado de sus propias decisiones y no de constricciones externas; la visión personal tiende a exacerbarse por sobre las consideraciones de los otros –personas e instituciones- en la toma de decisiones; o en que el tiempo libre adquiere una creciente valoración como espacio de realización personal (PNUD, 2004; PNUD, 2009; PNUD, 2010). Por otro lado, la desafiliación se expresa en la baja adhesión de instituciones sociales tradicionales como los partidos políticos y los sindicatos (PNUD, 2000), o en el escaso grado de identificación con categorías como la clase social, género, trabajo o territorio (PNUD, 2010).

No obstante, la individualización no constituye únicamente un proceso subjetivo. En un segundo nivel de análisis, debe considerarse que las sociedades contemporáneas la elevan a la categoría de meta social. Esto es lo que Beck (2002) denomina el ‘individualismo institucionalizado’, lo cual

expresa que las instituciones de la política y la economía generan un discurso marcadamente individualizado: los derechos civiles, políticos y sociales están orientados al individuo y ya no al colectivo. Este hecho se ve favorecido por las nuevas formas que adquieren las regulaciones sociales en las sociedades contemporáneas, puesto que éstas asumen la fisonomía de estímulos para la acción y no de constricciones que la limitan, lo que pone a los individuos en un ejercicio constante de toma de decisiones y autoafirmación (Martuccelli, 2007; Beck, 2002)

En el caso de Chile, esta imagen se refuerza por sobre todo en la dimensión de la política pública. La capitalización individual, el acceso a la salud, becas para acceder a la educación, e incluso las estrategias para afrontar la pobreza mediante subsidios o microcréditos son ejemplos concretos de una arquitectura del bienestar que interpela a la acción individual (Wormald, Cereceda, & Ugalde, 2002).

El emprendimiento parece ser una figura funcional a estas tendencias estructurales, al legitimar trayectorias altamente individuales y autosuficientes bajo la forma de una racionalidad económica instrumental, avalada por el discurso institucional de las esferas política y económica.

Es necesario tener en cuenta que la individualización asume expresiones diversas según el contexto histórico, social y económico de las sociedades en que se manifiesta. Ha sido concebida y tematizada –en sus inicios- como un proceso propio de sociedades capitalistas avanzadas en sus estadios tardíos de desarrollo, y su manifestación concreta, en ese contexto, fue una singularización de los estilos de vida producto de la opción personal. Sin embargo, este tipo de manifestación supone una serie de principios sociales estructurales: prosperidad económica, la construcción de un Estado del Bienestar, la institucionalización de los intereses representados por los sindicatos, una fuerte tutela jurídica de los contratos laborales, la expansión de la educación, el fuerte crecimiento del sector servicios y la reducción de la semana laboral, entre otros (Beck, 2002).

En contraposición a esta realidad, algunos autores plantean que en el caso de las sociedades del capitalismo periférico -como es el caso de Chile- la individualización de las trayectorias sociales constituye un destino antes que una opción, y que es justamente este aspecto el que cristaliza estos procesos en consecuencias no deseadas (Figueroa, 2002; Robles, 2005). Estas consecuencias se remiten, esencialmente, a la precarización de las trayectorias vitales y del vínculo social, y se sintetizan adecuadamente en dos conceptos: vulnerabilidad y atomización social.

1.2.3 Vulnerabilidad social: la precarización material de la trayectoria vital

Más allá de su manifestación concreta en sociedades avanzadas, y en cuanto principio estructurante de las sociedades modernas, la individualización no representa sólo el desarrollo de estilos de vida alternativos en base a las preferencias personales, ni tampoco es un proceso exclusivo de elites desarraigadas de los referentes colectivos de acción. En términos generales, produce que la vida de la gente se haga más variada y discontinua, lo que asume expresiones concretas diversas.

Las sociedades periféricas –como es el caso de Chile- no han alcanzado un nivel de desarrollo acorde a los estándares de protección social y prosperidad económica que caracterizan a las sociedades desarrolladas (Gore, 2000; CEPAL, 2001). La ausencia de una institucionalidad que otorgue protección y certidumbre a las trayectorias sociales, la crisis de los referentes colectivos de

la acción, y que el devenir de la vida propia se encuentre determinado por la propia acción individual, delimitan un escenario en donde la individualización genera una precarización material de las trayectorias vitales (Figueroa, 2002).

Esta precarización repercute en que fenómenos como la desigualdad o la pobreza adquieran una nueva fisonomía. En ningún caso significa que éstos desaparezcan, sino que más bien se redefinen como una individualización de los riesgos sociales. Este hecho se expresa adecuadamente en el concepto de vulnerabilidad social, que da cuenta de este proceso en dos niveles:

a. Nivel individual: La pobreza o la precariedad, ya no remiten tanto a una situación rígida y sostenida en el tiempo, sino más bien se presenta en fases concretas, y en momentos distintos, de una misma trayectoria vital. Así, éstas se ven más expuestas a la ruptura, incertidumbre y discontinuidad, lo que releva la importancia que adquiere la dimensión temporal para comprenderlas.

b. Nivel Estructural: En la medida que la pobreza o exclusión dejan de ser una condición social rígida, afectan cada vez menos a un grupo determinado, y mayores segmentos de la sociedad se ven amenazados a experimentarlas en fases concretas de la vida.

El estudio Panel CASEN 1996-2001-2006 (MIDEPLAN, 2010) refleja estas tendencias, al señalar que un porcentaje considerable de la población chilena ha pasado, con frecuencia y prolongación distinta, por fases de pobreza. Las cifras indican que el 34,1% de la población chilena fue clasificada como pobre en al menos uno de los tres periodos considerados. Si se tiene en cuenta que en Chile el núcleo duro de pobreza se ha mantenido en torno al 15% de la población durante los últimos 10 años (Observatorio Social UAH, 2009), queda de manifiesto que la idea de pobreza implica una cierta rigidez conceptual que no se encuentra acorde a las expresiones contemporáneas que asume el fenómeno.

La noción de vulnerabilidad remite entonces a una zona de fragilidad socioeconómica, caracterizada por la ausencia de recursos suficientes para soportar situaciones de cierta intensidad y afrontar el riesgo de caer en pobreza, o para acceder a las posibilidades que entregan el Estado, la comunidad y el mercado (Kaztman, 2002). Estos recursos son múltiples y de diversa índole, no obstante el hecho es que en una realidad como la chilena, en donde los servicios sociales se han privatizado y el acceso a ellos se define en función de la capacidad de pago individual, el ingreso define en gran medida el nivel de bienestar o de vulnerabilidad de un sujeto o familia. Es así que, aun cuando la vulnerabilidad social no se limita a una condición netamente económica, el nivel de ingreso constituye un buen indicador para identificar a los grupos vulnerables³.

De lo expuesto anteriormente, se deduce que la individualización asume una de sus expresiones concretas en el Chile actual a través de una creciente condición de vulnerabilidad social. Esto se explica, en gran medida, por la consolidación de un individualismo institucionalizado en el enfoque de la política pública, que asume un modelo eminentemente residual (Esping Andersen, 1993), y que tiende a responsabilizar al individuo de su propio nivel de bienestar social. Esto no significa

³ En función de estos elementos, el presente estudio considerará a la población vulnerable como los miembros de hogares pertenecientes a los quintiles de ingreso autónomo II Y III, los cuales según cifras de la Encuesta CASEN (MIDEPLAN, 2009), cuentan con un ingreso mensual de \$ 307.162 y \$ 463.504 respectivamente.

que la vulnerabilidad social encuentre su explicación única en el proceso de individualización, no obstante este enfoque entrega un marco conceptual que, en el nivel sociocultural, permite ahondar en las causas de su creciente masificación.

1.2.4 Atomización social: la precarización del vínculo

Si se considera que la individualización implica un desarraigo entre el sujeto y las instituciones sociales tradicionales –clase social, trabajo, género, raza, etc.-, ésta constituye naturalmente un proceso en donde el sujeto pierde los vínculos fundados en base a estos referentes. No obstante, debe considerarse que el individuo es un sujeto eminentemente no autosuficiente e interdependiente (Martucelli, 2007), en función de lo cual no puede individualizarse si no es en sociedad (Bauman, 2007). Si ésta es su naturaleza, los procesos de individualización no sólo implican una destrucción de los vínculos basados en referentes tradicionales, sino también el desafío de reformularlos en base a otros nuevos (Robles, 2005). En este punto adquieren relevancia los gustos e intereses personales, no obstante, tal desafío requiere también un rol activo del sujeto por encontrar nuevos espacios de sociabilidad en los cuales reconstruir los vínculos que ha perdido.

En la medida que el sujeto no desarrolla la disposición, o no cuenta con las capacidades para afrontar este desafío, se produce un deterioro de su sociabilidad y por ende sus relaciones sociales experimentan una contracción. Este fenómeno es entendido como atomización social (PNUD, 2000).

La atomización social es un fenómeno difícil de constatar en la realidad, debido a que en esencia es complejo, y a que no existen gran cantidad de estudios que profundicen en él. No obstante, a partir de la información disponible, es posible plantear que en Chile se observa clara tendencia hacia una progresiva precarización del vínculo social. Esta tendencia ha sido constatada en los Informes de Desarrollo Humano realizados por el Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo (PNUD, 1998; 2000; 2002; 2004; 2009; 2010), en donde se observa una fuerte retracción de la sociabilidad producto de una disminución de la confianza interpersonal. Según estos datos, en el año 1998 sólo un 8,2% de los chilenos creía que era posible confiar en los demás; cifra que ha experimentado un alza considerable, pero que hacia el año 2010 (PNUD, 2010) alcanza sólo un valor de 38,1%. Sin dudas, esta desconfianza representa un obstáculo severo para encontrar en las relaciones sociales interpersonales un espacio de encuentro, afecto, y sentido.

Asimismo, el IDH del año 1998 (PNUD, 1998) reflejaba que la participación en organizaciones sociales se encontraba en un estado sumamente precario, puesto que sólo uno de cada dos chilenos participaba en algún tipo de organización por ese entonces; hacia el año 2010 (PNUD, 2010) esta cifra ha empeorado, y se ha reducido a uno de cada tres.

Estos datos dan cuenta de un tejido social en un estado de descomposición, lo que, sin dudas, resta recursos al individuo, y le agrega un mayor grado de dificultad al desafío de reconstruir sus vínculos al tiempo en que su trayectoria se individualiza. La dificultad para afrontar este desafío se agudiza de sobremanera en los grupos vulnerables, en donde históricamente el vínculo social – o capital comunitario-, constituyó un recurso sumamente utilizado para satisfacer necesidades de subsistencia, o como referente de sentido en la construcción de la identidad individual (Campero, 1987). Este hecho se expresa en la importancia que adquirió la sociabilidad barrial durante las

décadas del 70 y el 80, en donde los comedores infantiles, las ollas comunes, los comprando juntos, o los comités de abastecimiento entre muchas otras instancias, se articulaban como mecanismos de sobrevivencia en un contexto político autoritario (Hemelryck, Razeto & Rosenfeld, 1987); o también en la importancia de los vínculos sociales construidos en torno a la unidad espacial del ‘pasaje’, que fueron identificados por Espinoza (1993; 1994) como el elemento esencial de las redes de sobrevivencia interfamiliares que caracterizaban la sociabilidad en las poblaciones de Santiago a principios de la década de los 90.

Todos estos aspectos reflejan que la individualización deviene en una socialización compleja y paradójica, y que si no se pone atención a este proceso y, por el contrario, se fomentan pautas individuales de acción –como es el caso del emprendimiento-, el tejido social en Chile puede alcanzar una precarización más aguda a la que ya da señales de experimentar.

1.3 La construcción de un objeto de estudio: el emprendimiento y el proceso estructural de individualización

En función de los procesos estructurales descritos, se observa que la sociedad chilena puede ser definida en la actualidad como una en donde: a) el mercado se consolida como el principal mecanismo de coordinación social, lo que deviene en que sus lógicas e imaginarios se expanden y legitiman en la dimensión de la vida social y; b) las trayectorias sociales tienden a individualizarse progresivamente como el resultado de un discurso institucional, lo que vuelve a estos procesos un destino antes que una opción personal, y tiene consecuencias negativas en el bienestar material y en el vínculo social.

El emprendimiento se revela entonces, como una opción altamente funcional a estos principios estructurales, en tanto representa un mecanismo de gestión individual de los riesgos sociales, que se encuentra en consonancia con los imaginarios del individuo de mercado y que tiende a exacerbar la figura del esfuerzo y el mérito individual.

En cierto sentido, es posible plantear que éste constituye el referente paradigmático de una gestión de la vida propia en un contexto donde el éxito de las trayectorias sociales se juega en los mercados, y en donde la autoderterminación adquiere una valoración creciente. Estos aspectos lo transforman, sin duda, en una figura con un alto grado de validación social y cultural, y se posiciona, en este contexto, como una vía legítima para afrontar el difícil proceso de construcción de la individualidad bajo la forma de un proyecto personal.

Lo problemático de esta valoración radica en que se desconoce la eficacia del emprendimiento para afrontar los desafíos objetivos y subjetivos que estos procesos estructurales plantean al sujeto. Y que, sumado a esto, todo pareciera apuntar a que esta es una tarea que se vuelve doblemente agobiante en los grupos vulnerables, en los cuales, producto de la marcada desigualdad social que caracteriza al Chile actual, el sujeto cuenta con una menor cantidad de recursos -objetivos y subjetivos- para afrontar este desafío de forma individual.

No obstante, si hay algo que revelan los procesos estructurales descritos hasta ahora, es que una aproximación comprensiva hacia la forma en que los sujetos vulnerables enfrentan el desafío de reconstruir sus vínculos y gestionar sus trayectorias a través del emprendimiento, no puede

desarrollarse si no es a partir de un análisis de los proyectos, las orientaciones y las expectativas más íntimas que se encuentran a la base de cada experiencia personal.

Lo anterior plantea el desafío de utilizar un enfoque que le otorgue margen de acción al sujeto, y que lo releve como productor de sociedad. En consideración de esto, **la presente investigación entenderá al emprendimiento como una experiencia social (Dubet, 2010)**. Es decir, como una combinatoria de distintas lógicas de acción, que no descansan sobre una lógica única o central, cuya unidad no viene dada, y que por tanto genera una actividad subjetiva y reflexiva constante en los individuos, que las organizan de formas diversas.

En consecuencia, el objeto de estudio de la presente investigación será la experiencia social del vulnerable emprendedor. A través de su análisis, se pretende explorar en: a) los significados, las motivaciones y las aspiraciones que se encuentran a la base del emprendimiento como un mecanismo de gestión de la vida propia en contextos de vulnerabilidad; y b) la forma en que esta experiencia constituye un medio o un obstáculo para afrontar el desafío de reconstruir los vínculos sociales en base a nuevos referentes, en el marco de una tendencia estructural hacia la individualización de la vida. Así, la pregunta que orienta la presente investigación es la siguiente:

A partir del estudio de grupos vulnerables urbanos en Chile: ¿Cómo significan y construyen los sujetos vulnerables la experiencia social de emprender, y cómo se vincula esa experiencia con la producción de vínculos sociales?

Esta pregunta adquiere relevancia en un sentido teórico, pues constituye un pequeño avance para saldar –en alguna medida– la deuda que la sociología mantiene con el estudio del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad, profundizando en los determinantes socioculturales y subjetivos de la acción económica, que el relato economicista sobre este fenómeno tiende a subvalorar

A nivel metodológico, adquiere relevancia en la medida que constituye una aproximación empírica a los procesos de individualización –que han sido escasamente estudiados por la sociología–, mediante el marco analítico de la experiencia social y las lógicas estructurales propuesto por Dubet (2010). Este enfoque es eminentemente inductivo, y entiende que cada actor realiza articulaciones complejas y peculiares entre las diversas lógicas de acción que esta tipología considera, y a partir de las cuales significa su identidad, sus aspiraciones, sus relaciones sociales y su entorno sociocultural. En definitiva, este enfoque permite establecer un vínculo entre el emprendimiento como un mecanismo de gestión individualizada de la vida propia y los procesos socioestructurales que definen al Chile actual, a través de una lectura que parte desde el sujeto y su experiencia.

Finalmente, a nivel práctico la presente investigación adquiere relevancia en la medida que permite generar información empírica respecto a la realidad del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad, para así contrastar su expresión práctica con la visión idealizada que el relato económico ha construido sobre el mismo.

I.2 OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

En consideración de la pregunta que orienta la presente investigación, a continuación se presentan los objetivos que la misma planea abordar.

2.1 Objetivo general

- Analizar la experiencia social del emprendimiento y su relación con la producción de vínculos sociales en sujetos vulnerables urbanos de Chile.

2.2 Objetivos específicos

- Contrastar el contenido del relato económico sobre emprendimiento con las expresiones concretas de este fenómeno en contextos de vulnerabilidad social.
- Analizar el significado y la valoración que los sujetos atribuyen al acto de emprender.
- Identificar y describir el contenido de las diversas lógicas de acción presentes en la experiencia social de emprender.
- Analizar en el tipo de sociabilidad que los sujetos construyen desde la experiencia social de emprender.

CAPÍTULO II: MARCO CONCEPTUAL

II.1 ANTECEDENTES DEL CONCEPTO: ¿EN QUÉ ESCENARIO SE HABLA DE EMPRENDIMIENTO?

Diversos antecedentes teóricos y empíricos dan cuenta del auge que ha alcanzado la idea de emprendimiento en el Chile actual. Este fenómeno se encuentra estrechamente ligado al modelo de desarrollo que ha adoptado el país en las últimas décadas, el cual basado en una economía abierta y desregulada, ha posicionado al mercado como el principal mecanismo de asignación de bienes y servicios, y a sus lógicas como importantes referentes de sentido para los individuos (Salazar, 1999).

Como consecuencia de estas transformaciones, se desarrolló paulatinamente una sociabilidad en torno a las lógicas individualistas y competitivas que caracterizan a los mercados (Figuroa, 2002), y se produjo una creciente interiorización del mérito individual como la vía insigne para acceder al consumo, trabajo y los servicios sociales (PNUD, 1998; PNUD, 2000). Estos fenómenos se encarnan de forma paradigmática en la figura del emprendedor, visto como un individuo que delega cada vez menos aspectos de su vida a las funciones del Estado o la comunidad, y que asume la responsabilidad del éxito o el fracaso de su trayectoria en los mercados.

Hay voces que señalan que el auge del emprendimiento es resultado de la gran eficacia de la ideología neoliberal (Puello-Socarrás, 2010). Sin embargo, reducir el fenómeno a un aspecto puramente ideológico encubre la importancia que juegan los aspectos socioestructurales y culturales del Chile actual, en la creciente masificación del fenómeno.

En los siguientes apartados, se verá que el auge del emprendimiento se enmarca en transformaciones mayores que atañen a las formas organizativas del trabajo, a la concepción de un relato ideológico sobre la acción económica, y a aspectos estructurales de la sociedad chilena que favorecen trayectorias sociales altamente individualizadas y competitivas.

1.1 Antecedentes históricos: Las transformaciones en el proceso productivo y en las relaciones laborales

Desde una mirada histórica es necesario entender que el auge del emprendimiento se enmarca en un proceso mayor, que produjo transformaciones en las relaciones laborales y las formas organizativas del proceso productivo. Estas transformaciones determinaron la crisis definitiva del paradigma que anteriormente orientaba la producción en los países capitalistas industrializados: uno caracterizado por ‘la dominación de grandes empresas organizadas jerárquicamente para la producción masiva de productos homogéneos y de baja complejidad, utilizando máquinas y herramientas de propósitos únicos’ (Neffa J. C., 1999, pág. 3).

Neffa (1999) señala que esta forma de organización de la producción demostró ser eficaz en momentos en los que los mercados eran estables, había una gran demanda, los gustos de los consumidores eran homogéneos y poco exigentes en términos de calidad, y la tecnología era simple y progresaba lentamente. En términos concretos, se expresó en dos grandes concepciones sobre el trabajo y la organización de los procesos productivos: el taylorismo y el fordismo.

1.1.1 La organización científica del trabajo: el taylorismo

El taylorismo corresponde a la racionalización y la organización científica del trabajo. Se desarrolló en un contexto de fuerte crecimiento económico y expansión de la demanda, al mismo tiempo en que las innovaciones tecnológicas no estaban a la altura para reemplazar a la fuerza de trabajo.

La idea de una organización científica remite a una economía de movimientos y tiempos de trabajo, en donde se busca reducir los costos de producción, simplificar e intensificar el trabajo y así incorporar mano de obra poco calificada. En esta concepción, los tiempos muertos representan un obstáculo para el aumento de la productividad, y por lo tanto las remuneraciones deben estar en consonancia con la capacidad productiva de la labor y no con su periodo de duración -jornada-.

En consecuencia, este enfoque busca eliminar los movimientos considerados improductivos, establecer los periodos adecuados de descanso o pausa, y la estandarización de las tareas y de los objetos –herramientas y materias primas- de trabajo. Plantea la separación de las actividades de concepción y ejecución, una capacitación especializada y acotada, la supervisión de quienes se dedican a tareas de ejecución en el taller, y una remuneración acorde al rendimiento de cada trabajador.

1.1.2. El fordismo

El fordismo constituyó una puesta en práctica de la organización científica del trabajo, la cual agregó una serie de innovaciones tecnológicas desarrolladas por Henry Ford, quien mediante la introducción de maquinarias implementó la línea de montaje. Ésta consistía en la organización de la producción en torno al movimiento constante de las máquinas –banda transportadora-, y la permanencia del trabajador en un lugar fijo y desarrollando una tarea acotada. Su finalidad era la de producir, en un proceso segmentado por partes, bienes homogéneos orientados a una demanda creciente (Neffa J. C., 1999).

Dentro de los rasgos característicos del fordismo se encuentran: una integración vertical de la producción dentro de una misma empresa; un gran volumen de producción programada independientemente de las variaciones de la demanda; la acumulación de grandes stocks de materias primas, insumos intermedios y, en menor medida, productos terminados; pocas innovaciones en el proceso de producción debido a la rigidez de las maquinarias, y; la búsqueda de la eficiencia de manera independiente por parte de cada área funcional (Coriat, 1988).

En el ámbito de las relaciones salariales, el fordismo operaba sobre la base de contratos estables, a tiempo indeterminado y jornada completa. En un primer momento se basó en un sistema de remuneraciones según el rendimiento y luego según la duración de la jornada. Además, consideraba la negociación colectiva entre las firmas y los sindicatos de asalariados, con la finalidad de que éstos garantizaran las sostenibilidad de la producción en los periodos en que regía el convenio colectivo alcanzado en cada caso (Neffa J. C., 1999).

1.1.3. La crisis de los modelos productivos clásicos y el auge del trabajo flexible

Como consecuencia de fenómenos económicos de carácter mundial y de los impactos que estos tuvieron en la diversificación de la demanda por bienes y servicios, la imagen clásica del asalariado industrial, propia de una organización productiva taylorista o fordista, se va desintegrando paulatinamente (Galvez, 2001). Este hecho se produce a partir de la década de los 70, con la crisis del Estado de Bienestar (Esping Andersen, 1993) y el despliegue del proceso de globalización (Castells, 2003).

La globalización no es un proceso que emerge repentinamente, o que ha terminado de evolucionar, pero a grandes rasgos da cuenta de un avance progresivo en la internacionalización del capital, la construcción de mercados mundiales y grandes avances en tecnologías de producción e información, además de las consecuencias socioculturales que numerosos estudios señalan (Bauman, 2001; Castells, 2003). Estos procesos generaron cambios cuantitativos y cualitativos en la demanda, lo que motivó una forma distinta de organizar las empresas, la relación salarial y el proceso productivo. Este nuevo modelo debía atender de forma más eficiente aquellos aspectos a los que la rígida organización científica del trabajo no podía responder en el nuevo contexto.

Mejorar el volumen, calidad y variedad de la productividad se tornaron desafíos inalcanzables para las lógicas de organización del trabajo existentes hasta ese entonces. Esto cristalizó en una disminución de las tasas de productividad –en la crisis del 75- y en un creciente aumento del stock de capital fijo (Neffa J. C., 1999; Rivera, 2010); condiciones en las que el paradigma clásico no podía subsistir.

Producto de estos hechos, la gestión de las empresas, de la relación salarial y del proceso productivo, comenzó a rearticularse hacia una organización cada vez más flexible, acorde a la volatilidad de los elementos de contexto, y que permitiera seguir acrecentando las utilidades⁴. Este es el reconocido paso de la producción en serie a la producción flexible –es decir del fordismo al post fordismo-.

En esta transformación destaca la descentralización de la producción por parte de las grandes empresas, lo cual quiere decir que la producción ya no se concentra en un lugar físico, sino que en ella intervienen unidades más pequeñas y especializadas –con mayor o menor grado de autonomía- que se encuentran en espacios geográficos distantes, pero que son integradas en el proceso de gestión. En sintonía con esto, se encuentran las estrategias de externalización, que mediante la subcontratación de tareas específicas reducen los costos que implica una mayor planta de trabajadores estables.

1.1.4. La crisis del empleo típico y la expansión del trabajo independiente

En el nuevo paradigma, la flexibilidad también toca a las relaciones laborales. La figura del empleo típico, es decir la condición asalariada que se caracteriza por ser un trabajo por cuenta ajena, a cambio de un salario, a tiempo completo, para un solo empleador identificable, generalmente por tiempo indefinido y estable, realizado en el lugar donde funciona la empresa y protegido por la

⁴ Neffa (1999) ahonda con mayor detención en los elementos económicos y sociales que determinaron la crisis del taylorismo y fordismo.

legislación laboral y la seguridad social (Agacino & Echeverría, 1985) se vuelve una realidad marginal; aumentando la diversidad de formas de contratación.

La flexibilización laboral implica a grandes rasgos que el trabajo se desarrolla en estructuras descentralizadas, en horarios y lugares flexibles, con salarios ajustables a las competencias y al desempeño individual, y al margen del sistema de protección social. Galvez (2001) señala que ésta se expresa en las formas de entrada –contratación temporal, a tiempo parcial, subcontratación, trabajadores autónomos- y salida de trabajadores –externalización de funciones-. A su vez, remarca que produce una fuerte segmentación del mercado del trabajo, en donde se articula un núcleo que goza de los beneficios de la relación laboral típica, y un anillo periférico de trabajadores flexibles caracterizados por amplios niveles de precariedad y desprotección social (Galvez, 2001). Esta realidad tiende a coincidir con el proceso de terciarización de la economía (Henríquez & Riquelme, 2006).

Chile fue un país pionero en impulsar estas transformaciones, que comenzaron a desarrollarse durante la dictadura militar instaurada en 1973. La liberalización de los mercados, la apertura externa y el fortalecimiento del sector privado fueron los ejes fundacionales del nuevo modelo liberal exportador que buscaba hacer de la economía chilena una más competitiva y abierta. Como consecuencia de este enfoque, el Estado asumió un rol reducido a la regulación –aunque bastante limitada-, y se amplió el margen de acción de los mercados mediante la inversión privada.

En lo interno, esto se tradujo en la privatización de empresas estatales, así como la expansión del sector privado a servicios públicos como la educación y la salud. El mercado laboral fue regulado por el Plan Laboral contenido en el D.L. 2.200 de 1978 y en la ley 18.018 de 1981. Con estas políticas ‘se prepararon las condiciones para un cambio en la organización de la producción que permitiera la flexibilidad en todos los mercados, incluido el laboral’ (Henríquez & Riquelme, 2006, pág. 39). En este escenario, el trabajo representaba un mero mecanismo de ajuste económico, y la flexibilidad laboral constituía un soporte estratégico del modelo⁵. Los criterios de competitividad y eficiencia eran el horizonte normativo de la economía, y las protecciones sociales y previsionales al trabajador representaban sólo un obstáculo (Rivera, 2010).

Desde 1990 en adelante se han realizado esfuerzos por reponer condiciones básicas de trabajo, no obstante, los aspectos estructurales de la nueva organización del mercado laboral no han sido tocados: la descentralización de la negociación colectiva; las limitaciones a la acción colectiva; las libertades para que las empresas flexibilicen la gestión de la fuerza de trabajo; y la marginación de los trabajadores de cualquier instancia de administración de la empresa (Henríquez & Riquelme, 2006).

Como consecuencia de estas transformaciones –tanto en las formas de organización del trabajo en general, como en la reorientación del modelo de desarrollo chileno en particular- se ha producido una amplia dispersión de situaciones de trabajo, que tienden a alejarse de la relación salarial clásica o típica. En la medida que la descentralización de la producción se expande y la economía tiende a

⁵ La modificación de las causales de despido que facultaba a los empleadores a poner fin al término del contrato por exclusivas razones de la empresa, la restricción de la negociación colectiva al ámbito de la empresa y en condiciones muy adversas y la suspensión de los Tribunales del Trabajo, fueron algunas de las medidas tomadas en esta dirección (Galvez, 2001).

concentrarse en el sector terciario (Henríquez & Riquelme, 2006; Galvez, 2001), la externalización de funciones, la subcontratación, el autoempleo o el trabajo independiente en general se vuelven una realidad extendida. También aparecen con gran fuerza situaciones difusas o intermedias, como el trabajo a honorarios.

Galvez (2001) señala que, en el marco de estas transformaciones, la imagen ideal del trabajo independiente, en tanto un empresario libre que obra como quiere; se ve matizada en muchos casos por algunos elementos que convierten esa autonomía en un supuesto más que un hecho concreto.

En la medida que la microempresa es incorporada a las cadenas productivas como consecuencia de la fragmentación de la producción, los independientes –fundamentalmente expresados en la microempresa y el autoempleo- producen productos de los que no son dueños, se someten a procesos estandarizados de producción y sus clientes sólo corresponden a intermediarios que les ‘encargan’ trabajo. Así, pasan a constituir lo que la autora denomina ‘el vasallaje en la independencia’. Señala también que quienes desarrollaban anteriormente esas mismas labores al interior de las empresas, son los que actualmente engrosan el grupo de los nuevos independientes (Galvez, 2001)⁶.

No obstante lo anterior, algunos estudios identifican una creciente atracción por el trabajo independiente en un contexto de alta flexibilidad y volatilidad del empleo. Dentro de las motivaciones para transitar desde la dependencia a la independencia destaca una gran insatisfacción con las condiciones de trabajo: la sobrecarga de tareas, la extensión de la jornada más allá del límite legal, los abusos de poder, excesivas exigencias al desempeño laboral, y un mal ambiente de trabajo. A su vez, se percibe una creciente valorización de la autonomía en la autodeterminación del proyecto de vida: el trabajar para sí mismo y no para una autoridad (Acuña & Pérez, 2005; Henríquez & Riquelme, 2006).

1.1.5. De la independencia al emprendimiento

Es en el marco de estas transformaciones donde emerge conceptualmente la idea del emprendimiento, que ha sido legitimado en el plano ideológico como una respuesta deseable a la creciente flexibilización de la fuerza de trabajo, pues se muestra como una estrategia orientada a hacer uso de las oportunidades que surgen cuando la producción se fragmenta y externaliza.

El emprendimiento se encuentra estrechamente ligado a las trayectorias laborales independientes, y a una creciente valorización de la autonomía personal (PNUD, 2004). Estos hechos han llevado a que se lo asocie fuertemente al sector empresarial. Sin embargo, en su gran mayoría estas iniciativas

⁶ Un aspecto relevante es que la articulación de la microempresa a estas cadenas productivas se produce normalmente en relaciones bastante asimétricas con la gran empresa. Ésto en la medida que la externalización de la producción por parte de la gran y mediana empresa requiere una respuesta rápida y eficiente de las unidades más pequeñas que reciben estos ‘encargos’, la cuales deben tener la capacidad de articularse y ponerse en marcha al momento en que sus servicios sean requeridos. Evidentemente, esta dinámica agrega un grado importante de incertidumbre al funcionamiento de la microempresa y se hace insostenible en el tiempo, acrecentando sus probabilidades de desaparecer y precarizando sus condiciones laborales.

se desarrollan en el mundo del autoempleo y la microempresa, en donde se ven fuertemente condicionadas por las transformaciones a las que se ha hecho referencia.

En un escenario en donde la gran y mediana empresa se articula en base a cadenas productivas descentralizadas y externalizadas, la microempresa adquiere una importancia creciente. La realidad de este sector es de gran incertidumbre, debido a que sus probabilidades de sobrevivencia ante las fluctuaciones de mercado son menores, lo que se expresa en sus altos índices de creación-destrucción de empresas⁷. Asimismo, una serie de estudios señalan que amplios sectores de la microempresa no logran articularse en las cadenas productivas, y más bien constituyen nichos de autoempleo en el sector de los servicios, caracterizados generalmente por la precariedad y la desprotección social de los trabajadores/as (Tokman, 2001).

Por lo tanto, en contrapartida a la creciente valoración del trabajo independiente y del emprendimiento, algunos autores señalan que éste también es fuente de frustraciones y fracasos debido a la precariedad, la desprotección social, el escaso capital y la ausencia de orientación en materias de gestión (Baltera, 2002; Henríquez & Riquelme, 2006; Valenzuela & Venegas, 2001; SERCOTEC y OIT, 2010). Es debido a estos factores que Baltera (2002) denomina a la microempresa como el ‘otro emprendimiento’, es decir, uno que no necesariamente coincide con el tipo ideal de la innovación, la generación de utilidades y la realización personal (Baltera, 2002).

Valenzuela y Venegas (2001) develan algunos mitos que rodean a la concepción idealista del sector microempresarial, en tanto espacio de realización del emprendimiento, y exponen de forma sintética sus aspectos característicos. Como se observará, lejos de ser un sector caracterizado por la prosperidad, señalan que en él predominan fuertes niveles de precariedad y segmentación:

- 1) El sector microempresarial concentra más del 80 por ciento de las empresas del país. Su peso en el empleo es relevante: absorbe alrededor del 40% de los ocupados, es decir, poco más de 2 millones de trabajadores. No obstante, su aporte económico es poco significativo, pues solo representa el 4% de las ventas totales de las empresas.
- 2) En él predominan los trabajadores por cuenta propia –a cargo de empresas unipersonales-, que son los más precarios. Mientras que en menor medida las microempresas que contratan asalariados o familiares.
- 3) Persiste una fuerte segmentación de género, en donde las mujeres se concentran en una menor cantidad de oficios, y que normalmente representan una extensión del trabajo doméstico –la mayoría de ellas trabaja en la vivienda-. A su vez, sus microempresas son más precarias, menos rentables, de menor tamaño e involucran una mayor cantidad de mano de obra no remunerada.
- 4) La mayoría de los microempresarios/as presenta un rendimiento económico deficiente, lo que les impide reinvertir parte de sus utilidades, y en caso de hacerlo los montos son bajos.
- 5) El sector presenta un escaso nivel de acumulación e innovación tecnológica.

⁷ Entre 1996-2006 la tasa de creación fue de 15% en la microempresa, 4,5% en la pequeña y de 1,3% en la gran empresa. En contraparte la tasa de destrucción fue de 12%, 2% y 1% respectivamente. En definitiva, sólo un 3% de las microempresas perduraron durante el periodo en cuestión (SERCOTEC y OIT, 2010).

- 6) Las microempresas operan con escasos activos y tienen muchas dificultades para aumentarlos.
- 7) La gran mayoría de las microempresas no accede a redes para vincularse con empresas de mayor tamaño o sectores más dinámicos de la economía. Se desarrollan en un espacio territorial limitado -local- y sus ventas son más bien espontáneas y a particulares o conocidos.
- 8) Sólo un segmento muy pequeño de los microempresarios accede a crédito, capacitación y asistencia técnica para mejorar su gestión y productividad. Y quienes acceden, son los que poseen mayores niveles de ingreso y escolaridad.

En síntesis, en un contexto donde la relación salarial típica pierde vigencia, al mismo tiempo que se generalizan situaciones de independencia o subempleo, y en la medida que la regulación a las empresas se muestra insuficiente, millones de trabajadores son expulsados –directa o indirectamente- hacia las actividades económicas independientes. Como se señaló, aun cuando estas actividades presentan una amplia legitimación ideológica, se caracterizan por altos niveles de precariedad social y estancamiento de las iniciativas económicas. Es en este escenario donde hablamos de emprendimiento.

En términos concretos, los antecedentes del emprendimiento en Chile se remontan a la década de los 80 en donde, a través de una serie de programas experimentales impulsados por ONGs, se introdujo la figura del microcrédito como estrategia para combatir la falta de empleo o el bajo nivel de ingresos en un contexto de crisis económica. En ese entonces, este fenómeno representaba un camino para hacer frente a situaciones de precariedad, y en ningún caso era reconocido y valorado socialmente. Además en, ese momento aun no se hablaba explícitamente de emprendedores o microempresarios (Vidal, 2005).

Es en la década de los 90, junto con el retorno a la democracia, donde aparece por primera vez una línea de apoyo gubernamental a las actividades de emprendimiento mediante la creación del FOSIS (1989). En los años posteriores el emprendimiento ya no aparece ligado exclusivamente a aspectos económicos coyunturales, y emerge como una línea estratégica del modelo de desarrollo asumido por Chile. Según cifras de SERCOTEC en el periodo 1990-2009 se produjo un aumento de la inversión estatal en fomento productivo de un 195%, alcanzando el año 2009 un gasto de 405.772 millones de pesos (SERCOTEC y OIT, 2010). No obstante, tal aumento en el gasto no se ha traducido aun en una transformación general de las condiciones de precariedad que amenazan a la microempresa y el autoempleo en el país.

Sin embargo, es preciso señalar que el tránsito paulatino que hizo del emprendimiento uno de los aspectos centrales del modelo de desarrollo chileno –al menos en el discurso-, no se debe a decisiones puramente técnicas. También ha sido impulsado de forma multidimensional por la legitimación ideológica de una particular concepción de la acción económica; un sustrato valórico determinado (Figueroa, 2002) y; por el rol central otorgado a la innovación en las economías de mercado contemporáneas.

Estos procesos han asentado una visión dominante sobre el emprendimiento y sus bondades, que ha sido desarrollada principalmente por la economía liberal. A continuación se exponen las dimensiones centrales que intervienen en la construcción de ese relato.

1.2 Antecedentes ideológicos: La construcción del relato económico sobre emprendimiento

Se ha planteado que el auge del emprendimiento se enmarca en transformaciones mayores ocurridas en el espacio del trabajo y la organización productiva. No obstante, en el plano de las ideas este fenómeno ha adquirido una fuerte legitimación ideológica. En este hecho han ocupado un papel central las vertientes económicas liberales, que progresivamente han desarrollado un relato que releva la importancia del emprendimiento en el marco de las transformaciones que ha experimentado la economía mundial en la última mitad de siglo.

Este relato se ha articulado en torno a dos grandes momentos. En el primero, las escuelas económicas tradicionales buscaron develar la naturaleza de este tipo de acción económica centrandose su análisis en el estudio de la acción individual; destacando la importancia de las capacidades individuales y de los aspectos motivacionales en el desarrollo de los emprendimientos.

En un segundo momento, y desde una mirada centrada en la dimensión macroeconómica, las conceptualizaciones más recientes justifican el rol que desempeña el emprendimiento para el crecimiento económico en economías donde la innovación juega un papel cada vez más importante.

A continuación, se exponen los distintos antecedentes que, dentro de la tradición de las ciencias económicas, han contribuido a elaborar el relato contemporáneo sobre el emprendimiento. Esta exposición se articula en base a la variable temporal, y va desde las conceptualizaciones clásicas a las más recientes.

1.2.1. Las Escuelas Clásicas Sobre Emprendimiento

a. La tradición alemana: Schumpeter, Baumol y el destructor creativo.

Schumpeter y Baumol son los principales exponentes del pensamiento alemán sobre el emprendimiento, y conciben al emprendedor como el principal agente productor del desarrollo económico mediante la 'ruptura creativa' (Carree & Thurik, 2005; Karlsson, Friis, & Paulson, 2004). Esta noción alude a la generación de desequilibrios de mercado que favorezcan la competencia y el desarrollo constante de nuevas iniciativas económicas, y se encuentra estrechamente vinculada a la principal virtud del emprendedor: la capacidad de innovar, combinando tecnologías o procesos existentes ya sea en la producción de mercancías, servicios, en los procesos de trabajo, o en estrategias de comercialización que dejan obsoletas tecnologías o productos existentes.

Desde esta visión el emprendimiento aparece fuertemente ligado a la figura de la innovación, y la importancia que ésta tiene en la generación de mercados dinámicos.

En esta tradición, el emprendedor es concebido como el fundador de una nueva empresa, un innovador que rompe con la forma tradicional de hacer las cosas, con las rutinas establecidas, y cuya acción dinamiza la economía (Castaño & Carrasco, 2008). Desde la visión de Schumpeter (1984), el emprendedor debe contar con una gran capacidad de liderazgo y ver las cosas como pocos las ven. No obstante, sus motivaciones no se reducen exclusivamente a la figura del *homos*

economicus (Pareto, 1945), es decir, a la del sujeto individualista y egoísta que orienta su comportamiento exclusivamente por el costo-beneficio.

Según Carrasco y Castaño (2008), de la concepción Schumpeteriana del emprendedor se desprende una forma particular en que éste se relaciona con su entorno económico y social. Esto en la medida que Schumpeter señala que la ‘ruptura creativa’ implica la necesidad de romper con las inercias del entorno, que normalmente es hostil a los comportamientos innovadores. El emprendedor como elemento dinámico del capitalismo, debe lidiar con el peso de la tradición, y por ende sus motivaciones trascienden el afán de lucro, y se vinculan también al placer de crear algo nuevo y de mejorar su posición social. En este escenario, el entorno cumple una doble función para el emprendedor: por un lado representa un freno al comportamiento innovador, pero al mismo tiempo actúa como un estímulo, ya que la posibilidad de realizar una movilidad social ascendente es un aspecto central que motiva su actividad.

b. La Escuela Austriaca

El principal exponente de la escuela austriaca es Kizner (1973), quién aun cuando coincide con la escuela alemana respecto de la importancia del emprendimiento para el desarrollo capitalista, difiere de ella respecto a la naturaleza de esta actividad. A diferencia de Schumpeter, Kizner asocia la actividad emprendedora a la capacidad para observar oportunidades de lucro y aprovecharlas. Estas oportunidades se presentan bajo la forma de desequilibrios de mercado, es decir, desajustes entre la oferta y la demanda por determinados bienes o servicios que generan nichos de demanda insatisfecha (Karlsson, Friis, & Paulson, 2004).

Mediante su acción, el emprendedor busca intervenir las deficiencias que se producen en los desequilibrios de mercado. A diferencia de la visión schumpeteriana que concibe al emprendedor como el agente dinámico del capitalismo, en tanto éste genera continuas distorsiones de mercado producto de sus innovaciones, la escuela austriaca lo concibe como un agente que lo mueve al equilibrio mediante la transformación de sus desequilibrios en ideas lucrativas que estabilizan la oferta y la demanda (Carree & Thurik, 2005). Desde este punto de vista, la esencia del emprendimiento no se encuentra en la innovación entendida como el desarrollo de un nuevo producto o una nueva tecnología, sino en el oportunismo para observar posibilidades de negocios, demandas insatisfechas, y actuar rápidamente –antes que los otros- para obtener beneficios de aquello.

A un nivel individual, esto supone que el emprendedor es un sujeto que asume altos niveles de riesgo en la medida que especula con formas posibles para equilibrar la oferta y demanda. A nivel estructural, esta actividad permitiría que la sociedad satisfaga necesidades que el mismo mercado produce constantemente (Karlsson, Friis, & Paulson, 2004).

En síntesis, mientras la escuela austriaca enfatiza la fuerte relación existente entre la competencia, los desequilibrios de mercado y la oportunidad para emprender; Schumpeter se concentra en los desajustes que éste produce en el mercado a través de sus innovaciones. En tanto la escuela alemana concibe al emprendimiento como el agente movilizador que lleva los mercados desde una situación de equilibrio a otra de desequilibrio, la escuela austriaca lo concibe como la intervención que lleva al equilibrio una situación de desequilibrio preexistente.

c. Visión Neoclásica

Desde la visión neoclásica, desarrollada fundamentalmente por los pensadores de la Escuela de Chicago, la concepción del emprendimiento se ve fuertemente limitada por la rigidez de los supuestos de mercado. Competencia perfecta, información perfecta y comportamiento racional son los principios que articulan un paradigma que, en términos formales, se contraponen a la flexibilidad y margen de acción individual que caracteriza a la actividad emprendedora (Karlsson, Friis, & Paulson, 2004; Ortiz, 2009).

Tanto la escuela austriaca como la tradición alemana destacan el alto grado de incertidumbre que supone el desarrollo de la actividad emprendedora. Sin embargo, desde la visión neoclásica la necesidad de salvaguardar el cumplimiento de los supuestos de mercado, expresados en la acción de la mano invisible, otorga un escaso margen de acción a los individuos para desarrollar emprendimientos basados en la creatividad y el atrevimiento, ambos elementos inherentes a la innovación en situaciones inciertas.

Desde el punto de vista de este pensamiento, la conducta emprendedora se contraponen al supuesto del comportamiento racional de los agentes económicos: sujetos que toman decisiones viables en función del cálculo de estrategias costo-beneficio con márgenes de riesgo calculables. Lo anterior deriva en que, desde esta tradición, el emprendimiento sea concebido como una conducta poco racional.

Knight (1921) realiza un esfuerzo por integrar la idea de emprendimiento a la teoría neoclásica mediante la noción de 'intuición'. Según este autor, el rasgo característico del emprendedor es la voluntad para aceptar la incertidumbre. En la medida que la incertidumbre –a diferencia del riesgo– es incalculable, atribuye a la intuición –en tanto conocimiento no universal– esa habilidad que le permite al emprendedor asumir aquello que escapa al cálculo racional, y que es inherente a la actividad emprendedora.

Así, ante la rigidez de los supuestos neoclásicos Knight (1921) deposita en un rasgo carismático y ajeno al cálculo racional la capacidad de emprender. Esa intuición constituiría el rasgo que diferencia al emprendedor del resto de los agentes económicos, quienes se orientan exclusivamente por un comportamiento racional.

d. Perspectiva Psicológica: motivación al logro

El principal exponente de la tradición psicológica sobre el emprendimiento es McLelland (1961). Este autor realiza un análisis del emprendimiento que busca identificar los rasgos de personalidad que distinguen a un sujeto emprendedor. Siguiendo este interés, le otorga gran importancia al aspecto motivacional como fundamento de las conductas emprendedoras y como un importante soporte individual ante fluctuaciones inesperadas en los mercados.

Desde su enfoque, la necesidad de logro genera condiciones individuales de personalidad ideales para la propensión al emprendimiento, tales como: 1) búsqueda de oportunidades e iniciativa; 2) asumir riesgos; 3) demandar eficiencia y calidad; 4) persistencia; 5) cumplimiento; 6) búsqueda de

información; 7) fijar metas; 8) planificación sistemática y seguimiento; 9) persuasión y redes de apoyo; 10) independencia y autoconfianza (McClelland, 1961; Naciones Unidas, 2004).

McClelland (1961) plantea que estos rasgos de personalidad se encuentran consistentemente vinculados al emprendimiento independientemente de la heterogeneidad de los contextos socioculturales. En consecuencia, su enfoque se centra exclusivamente en la dimensión de la personalidad y la conducta, pues no considera los aspectos culturales y las pautas sociales asociadas al fomento y validación social de la figura del emprendedor.

1.2.2. Desarrollos Recientes Sobre Emprendimiento

El pensamiento clásico sobre el emprendimiento se caracterizó por la búsqueda incesante de la naturaleza de esta actividad. Su objetivo consistía en encontrar aquellos elementos que distinguían a este tipo particular de comportamiento en los mercados. En esta búsqueda, sus principales exponentes pusieron especial atención en la dimensión individual de la acción económica, y atribuyeron los aspectos característicos del emprendimiento a los rasgos de personalidad del sujeto emprendedor. Así, aspectos como la creatividad, la intuición, el oportunismo y la motivación fueron señalados como los elementos característicos de este tipo particular de acción económica.

Por el contrario, los desarrollos recientes sobre el emprendimiento buscan explicar el fenómeno desde una perspectiva estructural. En términos concretos, señalan el vínculo existente entre el emprendimiento a un nivel individual y el comportamiento de la economía a nivel macro. La relación entre estos dos niveles de análisis encuentra su normatividad en la noción de crecimiento económico, que representaría la cristalización del círculo virtuoso que produce la intervención del emprendedor en los mercados.

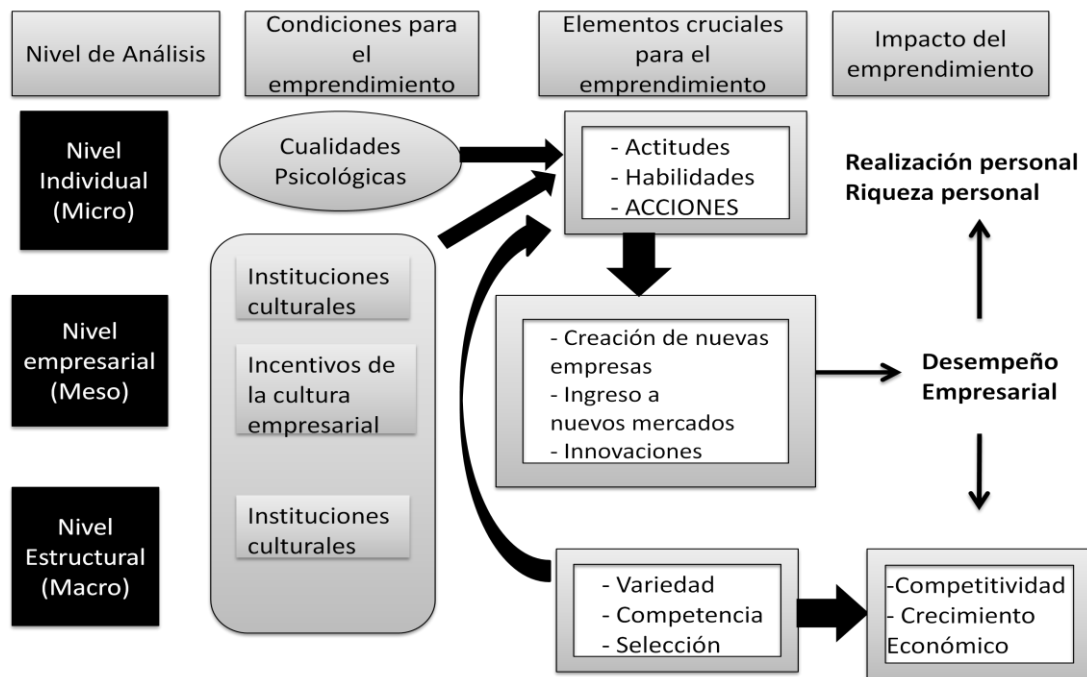
a. Wennekers y Thurik y el Impacto del Emprendimiento

El modelo de estos autores propone un análisis en tres niveles: individual, empresarial y macroeconómico (Wennekers & Thurik, 1999). En el nivel individual asume una perspectiva fundada en las motivaciones, capacidades individuales y en la voluntad de concretar las virtudes personales en acciones. El nivel intermedio -empresarial- supone el espacio de concreción de las iniciativas individuales, y en donde las virtudes personales son puestas en práctica en la gestión, innovación y el desempeño empresarial; en este nivel, los principales desafíos al emprendimiento radican en la capacidad de realizar innovaciones y de sostenerlas mercados altamente cambiantes. En tanto en el nivel macroeconómico, el desarrollo de emprendimientos se traduce en un continuo proceso de competencia y selección de las mejores ideas, lo que deriva en la diversificación de los mercados y en el aumento de su competitividad.

Wennekers y Thurik (1999), señalan que los aspectos que condicionan los procesos en estos tres niveles son principalmente la cultura institucional y la cultura de los negocios que caracterizan a cada economía nacional. Así aspectos como la presencia de incentivos económicos o barreras a la creación y desarrollo de los emprendimientos resultan determinantes en el desempeño que éstos tienen en los mercados.

Según este modelo, un escenario que favorece el correcto desarrollo de emprendimientos tiene consecuencias favorables sobre todo en los niveles micro y macro. A un nivel micro, la concreción de las capacidades individuales en el desarrollo de empresas se traduce en la autorrealización y el aumento de la riqueza individual. En tanto a un nivel macro, el aumento de la competencia y la diversificación de los mercados tiene como consecuencia el crecimiento económico. La concreción de este círculo virtuoso supone un correcto desempeño en el campo empresarial, en función de lo cual se deduce que la gestión y la sostenibilidad de las ideas representan aspectos centrales para alcanzar el éxito económico (Ortiz, 2009).

FIGURA N° 1: EL MODELO DE WENNEKERS Y THURIK



Fuente: Ortiz, 2009.

b. La Aproximación Empírica de Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

El enfoque del GEM (2010) constituye una aproximación para comprender la propensión de las personas a desarrollar actividades emprendedoras. En sintonía con el modelo de Wennekers y Thurik (1999), releva la importancia del emprendimiento para las posibilidades de desarrollo en las economías contemporáneas. En este enfoque, un tipo particular de actividades, actitudes y aspiraciones conforman lo que se entiende por emprendimiento.

En el desarrollo de *actitudes emprendedoras*, influyen tanto la percepción de buenas oportunidades para comenzar un negocio, como el reconocimiento social que adquiere la figura del emprendedor. El reconocimiento se vuelve relevante en tanto una buena valoración del emprendimiento otorga un soporte cultural que favorece su reproducción y desarrollo, y también incentiva el aumento de los recursos destinados a fomentarlo (Global Entrepreneurship Monitor, 2010). Asimismo, son determinantes en el desarrollo de estas actitudes la autopercepción y valoración de las capacidades

propias para llevar adelante un negocio, y la propensión a manejar y soportar los altos niveles de riesgo que toda actividad emprendedora supone.

Las *actividades emprendedoras* corresponden esencialmente a la creación de nuevos negocios o al cambio de rumbo de un negocio previamente establecido. El modelo señala que éstas se encuentran fuertemente condicionadas por la fase del desarrollo en que se encuentra cada economía nacional. Por ejemplo, en economías basadas en la extracción de recursos o la comercialización de productos, se espera que haya una mayor cantidad de actividades en el área del comercio o los servicios, puesto que éstas son mayormente motivadas por la necesidad económica. Por el contrario, en economías donde la innovación desempeña un rol importante, los avances científicos y tecnológicos o la producción nuevos bienes constituyen las principales actividades emprendedoras (Global Entrepreneurship Monitor, 2010).

Desde este modelo, el estadio de desarrollo de cada economía nacional no sólo repercute en las expresiones que asumen las actividades emprendedoras en una sociedad determinada; también plantea desafíos a nivel institucional para fomentar y garantizar condiciones adecuadas al desarrollo del emprendimiento. En economías subdesarrolladas o en vías de desarrollo, aspectos como la creación de una institucionalidad orientada al fomento productivo, el mejoramiento de la infraestructura, la estabilidad macroeconómica o la educación primaria son señalados como aspectos básicos para garantizar una mayor sustentabilidad de los emprendimientos a menor escala. En la medida que las economías se desarrollan, cuestiones como la eficiencia en el funcionamiento de los mercados, la competitividad y la educación superior se vuelven relevantes (Global Entrepreneurship Monitor, 2010).

En tercer lugar, las *aspiraciones emprendedoras* representan el aspecto cualitativo de la actividad empresarial. Desde este enfoque, la ambición, la internacionalización y la innovación son las principales aspiraciones que definen a un emprendimiento. Estas aspiraciones remiten claramente a pautas de acción racional instrumental, y a una ‘forma de hacer las cosas’ que persigue un afán de diferenciación del resto de los agentes económicos que participan en un mismo mercado.

En síntesis, el modelo GEM (2010) considera que el emprendimiento tiene un fuerte impacto a nivel macroeconómico, bajo el supuesto de que acelera los procesos de desarrollo económico –mediante la innovación- y promueve la competencia, obligando a las empresas ya establecidas a actualizarse constantemente en función de los cambios que el mismo emprendimiento introduce en los mercados. Otra de sus consecuencias positivas es que aportaría indirectamente en la creación de empleos y por ende el bienestar general de la sociedad.

En este enfoque, toda vez que coinciden actitudes, aspiraciones y actividades emprendedoras se está en presencia de acciones de emprendimiento. Sin dudas, representa un modelo mercado-céntrico, en donde se subentiende que el correcto funcionamiento de los mercados genera bienestar social. En este sentido, la visión del GEM (2010) no considera mayormente los aspectos socioculturales como una dimensión relevante de la acción económica, ni de una cultura institucional que condiciona y distorsiona el funcionamiento de los mercados.

II.2 LA VISIÓN DOMINANTE DEL EMPRENDIMIENTO: ENTRE LA ECONOMÍA Y LA CULTURA.

A partir de las definiciones expuestas en el apartado anterior, se observa que en la conceptualización del emprendimiento se produjo un tránsito desde una mirada centrada en los rasgos distintivos del sujeto emprendedor, a otra que reconoce en el emprendimiento un puntal del crecimiento y el desarrollo económico.

Mientras las escuelas económicas tradicionales desarrollaron la caracterización del espíritu emprendedor y lo consideraron el elemento dinamizador de los mercados, los modelos contemporáneos lo reconocen como el motor del desarrollo económico en la medida que favorece la innovación, la competencia y el crecimiento.

Considerando estos antecedentes, es posible plantear que a través de la literatura se ha construido un relato sobre emprendimiento articulado en torno a tres grandes dimensiones:

a. El emprendimiento asociado a la innovación y cambio tecnológico

Persiste la convicción teórica (Aguirre, 2008; Castaño & Carrasco, 2008) del emprendimiento como un elemento que, mediante el margen de acción y la creatividad individual, genera una dinámica persistente entre equilibrios y desequilibrios de mercado produciendo crecimiento económico. Este tipo particular de acción económica, que Schumpeter (1984) denomina ‘ruptura creativa’, se asocia fuertemente a las figuras de innovación y transferencia tecnológica en los procesos de trabajo y producción, puesto que son este tipo de iniciativas las que inducen un aumento en la competitividad y el dinamismo en los mercados⁸.

b. Relación mecánica entre emprendimiento y desarrollo económico

La visión macroeconómica de los modelos recientes sobre emprendimiento ha instalado esta suposición, lo que otorga un importante sustento ideológico al comportamiento emprendedor. Este punto de vista se sustenta en un antecedente empírico: las economías que presentan mayores niveles de PIB per cápita presentan altos niveles de emprendimiento (Larroulet & Ramirez, 2008; Eyzaguirre, 2008; Amorós & Echeopar, 2008). El reconocimiento de este hecho se ha traducido en un discurso sistemático a favor de liberalizar la esfera económica y generar condiciones de entorno similares a las presentes en las economías que han sido tomadas como ejemplo⁹. En concreto, esto se expresa en demandas por una política de equilibrios macroeconómicos, un Estado de tamaño limitado y con un rol netamente subsidiario, la reducción de las barreras para la creación y el desarrollo de las empresas, entre otras. (Larroulet & Ramirez, 2008) .

⁸ En el compendio publicado por la Universidad del Desarrollo (Eyzaguirre, 2008), se desarrolla un análisis del vínculo entre emprendimiento, innovación y desarrollo en el Chile actual.

⁹ Diversas evidencias señalan a economías emergentes como Irlanda o Nueva Zelanda en los ejemplos a seguir (Eyzaguirre, 2008). El hecho es que estas economías se caracterizan por haber impulsado un proceso de reducción de las barreras y regulaciones a la acción empresarial.

c. Un sustrato cultural y de disposiciones

Es un relato en donde se observa la necesidad de desarrollar y difundir una particular cultura del emprendimiento. Esto se expresa en la validación social de un núcleo de valores y actitudes que actúa como soporte de este tipo de acción económica, y que la consolida como un fin legítimo y deseable. Éste tiende a coincidir con los rasgos que los pensadores clásicos atribuyeron al sujeto emprendedor: individualismo, intuición, esfuerzo, sistematicidad, valentía, orden, planificación, etc. Asimismo, la cultura del emprendimiento fomenta la validación social de disposiciones tales como: la gestión individual de los riesgos, la autoexplotación, la capacidad de retardar la gratificación, asumir altos niveles de incertidumbre, etc.¹⁰ (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010; Castaño & Carrasco, 2008; Larroulet & Ramirez, 2008; Flores, 2005).

La unidad de estos tres elementos constituye el relato económico sobre emprendimiento. En Chile y durante las últimas décadas, éste ha alcanzado un fuerte arraigo en lo económico, social y cultural, y por ende otorga un importante sustento ideológico al desarrollo y fomento de este tipo de acción económica (PNUD, 2000; Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010). Este fenómeno se encuentra en sintonía con el modelo de desarrollo que ha seguido el país hasta la actualidad (Salazar, 1999), en donde el mercado ocupa un rol central y por ende sus pautas y lógicas de acción han tendido a colonizar las distintas dimensiones de la vida social (Figueroa, 2002; Lechner, 1997; PNUD, 2002).

2.1 El auge del emprendimiento en la sociedad chilena: Nada espontáneo, muy planificado

En el caso chileno, el relato del emprendimiento ha cristalizado tanto en la dimensión institucional como en la cultural. En la primera, este hecho se observa en el desarrollo –y continua expansión- de una arquitectura de política pública orientada al fomento de actividades emprendedoras (SERCOTEC y OIT, 2010). En la dimensión cultural, se observa una creciente validación social del emprendimiento como pauta de acción, fenómeno que ha alcanzado un alto grado de penetración incluso en los estratos más vulnerables de la sociedad (PNUD; 1998; 2000; 2002).

2.1.1. Las políticas públicas como motor del emprendimiento

La tendencia que ha hecho del emprendimiento un vector relevante en el diseño de políticas públicas se expresa adecuadamente en el caso chileno. Aun cuando en la implementación de proyectos que fomentan el emprendimiento -en distintas escalas- intervienen actores públicos y privados, cabe hacer alusión a la enorme arquitectura institucional construida en torno al ‘fomento productivo’ y el exponencial aumento de recursos públicos destinados a esta actividad. Este hecho refleja la centralidad que asume este eje en las aspiraciones del modelo de desarrollo chileno.

Entendiendo el emprendimiento en su nivel más básico, se puede señalar que esta actividad representa la creación de nuevas empresas con la finalidad de otorgar bienes y servicios que diversifican y dinamizan un mercado (Global Entrepreneurship Monitor, 2010). Los recursos públicos de fomento productivo son aquellos que el Estado destina para facilitar el proceso de creación de nuevas empresas, así como para que éstas crezcan, generen nuevos productos y

¹⁰ Evidentemente, el conjunto de valores y disposiciones señalados no agotan el universo total de los mismos, sin embargo se consideró que los enunciados son los más representativos del fenómeno.

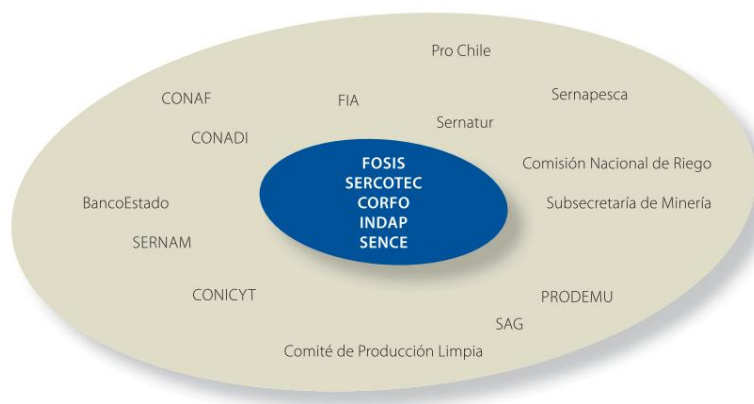
servicios, o desarrollen formas innovadoras de gestión y producción. En el supuesto de este enfoque, esta vía representa una inversión social, en la medida que favorece la competitividad de las empresas, su diversificación, y un aumento en la productividad que contribuye al bienestar de la población mediante la creación de empleos y la reducción de la pobreza.

Así, aun cuando existen una multiplicidad de herramientas técnicas destinadas al fomento productivo, éstas se articulan en tres ejes centrales: financiamiento, capacitación e innovación (SERCOTEC y OIT, 2010).

Desde fines de la década del 80 comienza en Chile la creación de la denominada Red de Fomento Productivo, que no es sino un entramado de instituciones públicas que, bajo la supervisión del Ministerio de Economía, busca fomentar y apoyar el desarrollo y la creación de empresas en el país, poniendo énfasis en aquellas de menor tamaño.

En la actualidad, esta red se presenta como un complejo entramado constituido por 22 instituciones públicas, que ofrecen distintos servicios e instrumentos de apoyo para las diversas áreas productivas (SERCOTEC y OIT, 2010). Las instituciones que ocupan un rol central en esta red son aquellas dedicadas exclusivamente a tareas de capacitación y financiamiento: SENCE, SERCOTEC, FOSIS, CORFO e INDAP. En torno a éstas, se encuentran una diversidad de instituciones –bajo la supervisión de distintos Ministerios- que constituyen la extensión de la red a ramas de productividad o poblaciones objetivo específicas. En la figura 2 se expone la red de fomento productivo vigente en el país.

FIGURA N° 2: RED DE FOMENTO PRODUCTIVO EN CHILE



Fuente: SERCOTEC & OIT, 2010.

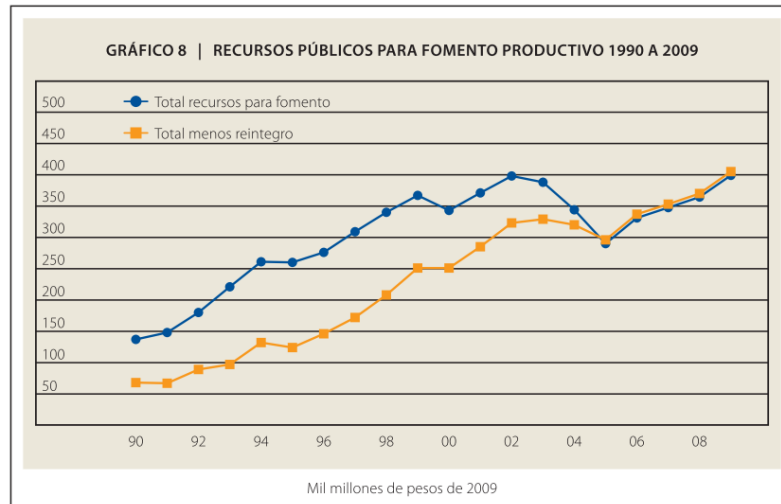
Sin dudas, la expansión de la Red de Fomento productivo es una de las expresiones que grafica la importancia que ha adquirido el emprendimiento en el modelo de desarrollo seguido por el país. Esto se produjo con el objetivo de incentivar el emprendimiento transversalmente en las diversas ramas de actividad económica. De ahí surge la necesidad de introducir e interconectar instituciones públicas que realizan actividades diversas. No obstante, la evolución de este entramado institucional

no es el único aspecto que releva la importancia que ha adquirido el emprendimiento como eje central de la política pública. Esta tendencia se observa también en el aumento de los montos de inversión destinados a esta actividad.

Como se observa en el gráfico 3, en el periodo 1990-2009 los recursos destinados a fomento productivo han aumentado en un 195%, mientras que sólo entre 2005 y 2009 se produjo un aumento de 37%, lo que representa un 2% del gasto público. Este porcentaje es extremadamente alto si se le compara con otras economías como Reino Unido o México, que en el año 2006 invirtieron un 0,5 % y 0,6% del gasto en fomentar el emprendimiento en el sector de la MIPE (SERCOTEC y OIT, 2010).

FIGURA N° 3:

AUMENTO DE INVERSIÓN EN FOMENTO PRODUCTIVO 1990-2009



Fuente: SERCOTEC & OIT, 2010.

Estas dos dimensiones expresan el gran nivel de penetración que ha tenido el emprendimiento económico en el desarrollo de políticas públicas en Chile. Cabe destacar que la centralidad de la red de fomento productivo y la mayor parte de la inversión pública en este tema, gira en torno al sector de la pequeña y microempresa (SERCOTEC y OIT, 2010). Como se verá más adelante, este sector constituye una realidad bastante heterogénea, aunque reconocidamente amenazado por la precariedad.

Lo anterior plantea la necesidad de profundizar estudios que establezcan un juicio sobre los objetivos del fomento productivo en el caso chileno, con vías a establecer si corresponde realmente a una estrategia de desarrollo o a una política de superación de la pobreza. En el caso de que fuese esto último, resultaría necesario evaluar la pertinencia y eficacia de esta estrategia con tal objetivo, sin embargo, los estudios en esta temática no han aportado información concluyente (Fundación Para La Superación De La Pobreza, 2005; STATCOM, 2009).

Por otro lado, tampoco existe evidencia contundente que respalde y justifique el aumento exponencial de los montos destinados al emprendimiento en el sector de la microempresa, pues no se tiene certeza del real impacto que esta inversión genera (STATCOM, 2009). Estos antecedentes sugieren que el relato ideológico sobre el emprendimiento ha desempeñado un rol fundamental en la centralidad que este fenómeno asume actualmente en el modelo de desarrollo chileno.

2.1.2. El emprendimiento como figura cultural y representación social

Debe considerarse que las lógicas de mercado implican también la construcción de un determinado proyecto cultural (Polanyi, 2007; PNUD, 2000). Es así que en sociedades donde el mercado ha asumido un rol central en la coordinación de las distintas esferas de la sociedad, y en la mediación entre individuos e instituciones sociales (Lechner, 1997), se desarrollan formas de sociabilidad basadas en los referentes simbólicos que él mismo produce (Figueroa, 2002).

En consonancia con este planteamiento, se observa que en Chile el alcance de la idea de emprendimiento ha trascendido el ámbito del mercado y la vida económica en general, para enraizarse progresivamente en la cultura (Figueroa, 2002; Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010). Lo llamativo de este proceso, es que su validación social ha trascendido clases y estratos, alcanzando una legitimidad transversal en todos los grupos sociales.

Históricamente la idea de emprendimiento fue un componente característico en la cultura de los estratos medios aspiracionales, que reconocían en él una estrategia factible para desarrollar trayectorias de movilidad social ascendente (Martínez & León, 1987; Figueroa, 2002; PNUD, 2000). Sin embargo, en la actualidad una serie de investigaciones señalan que éste ha ido adquiriendo una progresiva valoración en los estratos más empobrecidos (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010). Resulta llamativo que sectores de la población que históricamente se han visto excluidos de la participación en el mercado (Kaztman, 2002; Tokman, 2001), se apropien de las lógicas de acción o las representaciones sociales que éste mismo produce. No obstante, la apropiación del emprendimiento como un referente de sentido en estos grupos asume ciertas particularidades.

A continuación se describirá el proceso mediante el cual la cultura del emprendimiento se expande desde los estratos medios a los bajos, considerando los rasgos característicos que ésta asume en cada uno de estos grupos.

a. Primer momento:

El desarrollo de la cultura del emprendimiento y el espíritu aspiracional de las clases medias

En el IDH de 1998 (PNUD, 1998) se identificó el aumento creciente de la distancia entre condiciones objetivas y percepciones subjetivas, pues aun cuando el país experimentó un excelente desempeño en términos macroeconómicos, la desconfianza y la inseguridad en relación al futuro y a las relaciones sociales se mostraba en aumento. Según el mismo informe y el estudio realizado por FLACSO (1995), este malestar se tradujo en una tendencia creciente a reconocer el valor atribuido al esfuerzo personal como mecanismo eficiente para mejorar las condiciones de vida, lo que devino una progresiva interiorización del mérito individual.

Por el contrario, para Figueroa (2002) este fenómeno es el resultado de una expansión de la racionalidad instrumental del mercado a otras esferas de la vida social, cuya consecuencia en la dimensión cultural fue la construcción de un tipo particular de sociabilidad en base a códigos de mercado como egoísmo y competencia.

Independiente de los matices desarrollados por ambas lecturas, éstas sugieren que el imaginario cultural de la época se sintetiza en la figura paradigmática del emprendedor, y que éste se desarrolló con mayor fuerza en las clases medias

La noción de clases medias implica el reconocimiento de un sector en donde no es posible establecer unidad u homogeneidad. Diversos estudios reconocen que en Chile éstas corresponden a un sector altamente heterogéneo, en donde coexisten una amplia diversidad de situaciones en términos de ingreso, identidad, consumo, participación, entre otros aspectos (Martínez & León, 1987; Cerda, 1998; Barozet & Espinoza, 2008). Se estima que a inicios de la década de los 90, estos grupos abarcaban alrededor del 40% de la población, y que estaban mayoritariamente compuestos por empleados del comercio, de la burocracia estatal y privada, así como por trabajadores independientes técnicos o profesionales liberales (Martínez & León, 1987; Méndez, 2008). Sin embargo, más allá de la heterogeneidad en su composición, las clases medias tuvieron un rasgo cultural común: el denominado espíritu aspiracional. Méndez señala que ser ‘aspiracional, emergente o arribista significa pensar que hay oportunidades -aunque limitadas- de consolidar una trayectoria de movilidad social ascendente; ser optimistas sobre el futuro individual y familiar (...) y apostar en dicha dirección más que en grandes proyectos colectivos’ (Méndez, 2008, pág. 97).

El componente aspiracional que caracteriza a las clases medias chilenas implica algún grado de confianza en las capacidades propias para alcanzar trayectorias de movilidad social ascendente, pues en esa confianza reside la capacidad de distinguir las aspiraciones de la mera fantasía (PNUD, 2000). Justamente es este elemento el que diferencia a los grupos medios de los denominados *pobres* o *excluidos*. En el IDH 2002 (PNUD, 2002) se señala que estos últimos perciben ‘a la sociedad chilena como algo inmóvil; y sus formas de exclusión como algo institucionalizado. La gran queja de los estratos más bajos es que, a pesar de todas las apariencias de cambio en Chile, las cosas siguen igual’ (PNUD, 2002, pág. 66). Esto refleja una percepción de exclusión respecto a los frutos del desarrollo por parte de estos grupos.

Subjetivamente, este hecho se traduce en una experiencia fuertemente marcada por la desconfianza, apatía, vejación, marginación y por un gran pesimismo en relación al futuro propio y familiar: los excluidos sienten que no pueden acceder a las oportunidades que otorga el sistema económico pues no las visibilizan.

Los grupos medios comparten con los excluidos la sensación de sentirse ‘perdedores’ en el sistema económico, no obstante, se diferencian de ellos en que reconocen una ampliación de las oportunidades, aun cuando lo hacen desde una mirada más bien escéptica. Estos grupos constituyen un sector que percibe aquello a lo que quiere pertenecer, es decir el ‘Chile de la modernidad y el desarrollo’, como algo dudoso, difícil de alcanzar. Sin embargo, es un sector que no se queda en la apatía y el malestar, sino que expresa un alto grado de inconformismo: evalúa mal su trayectoria económica y su ingreso actual, aun cuando no recibe el salario más bajo de la escala (PNUD, 2002). Es justamente este inconformismo la raíz del componente aspiracional que lo caracteriza: la

capacidad de traducir su insatisfacción actual en imágenes de un estado deseable futuro (PNUD, 2000).

Es importante señalar que esas aspiraciones adquieren un contenido concreto y que éste varía en el tiempo. Hacia fines de la década de los noventa, los estudios (PNUD, 1998; 2002) señalan que en los grupos medios las aspiraciones tienden a concentrarse en: a) mayores recursos económicos, fundamentalmente a través de una demanda por mejores salarios y por estabilidad laboral; b) por el acceso a la educación, que es vista como una condición indispensable para concretar las aspiraciones de un futuro mejor y para afrontar con mayores recursos los desafíos del mercado laboral; y c) un acceso a mejores estándares de consumo material y cultural (PNUD, 1998; PNUD, 2002)¹¹.

En ese entonces, las clases medias reclaman mayor igualdad en el acceso a las oportunidades que genera el sistema económico como el principal camino de realización personal. En esta dirección, antepone la estabilidad económica por sobre el perfeccionamiento de la democracia o la demanda por participación. Perciben una clara segmentación en el acceso a las oportunidades – fundamentalmente en educación-, pero tienden a naturalizarla y por ende a desarrollar estrategias individuales que les permitan hacer uso de ellas. Esto coincide con una percepción de la sociedad chilena como egoísta y competitiva, lo que produce una creciente sensación de inseguridad. (PNUD 1998). Esta inseguridad generalizada adquiere un contenido en los grupos medios que el IDH 2002 identifica: ‘(...) las conversaciones con la clase media revelan un sentimiento de desorientación. No puede representarse como élite, pues ésta se encuentra cada vez más lejos, pero tampoco desea ser excluida, lo cual le parece amenazadoramente posible’ (PNUD, 2002, pág. 70).

A diferencia de los sectores excluidos o de la élite, los grupos medios experimentan cotidianamente una exposición al riesgo de trayectorias sociales descendentes, y su discurso no puede ser caracterizado a partir del malestar o el orgullo hacia las posibilidades que entrega el sistema económico, como ocurre en el caso de los estratos bajos y altos respectivamente. Ante este escenario, su salida es la autocrítica o responsabilización; reconocen en ellos mismos la incapacidad para hacer uso de las oportunidades existentes, lo que es consistente con las tendencias a la interiorización del mérito individual observadas por el IDH 1998 (PNUD, 1998).

En este contexto, el emprendimiento representa un proyecto cultural funcional a los imaginarios de los sectores medios. Constituye una adaptación subjetiva al sistema económico imperante, en tanto representa una estrategia para hacer uso de las posibilidades que otorga un modelo de desarrollo que los hace sentir perdedores, y que no garantiza canales de integración si no es a través del esfuerzo individual y su puesta en práctica en el mercado. Este escenario dibuja una imagen de trayectorias individuales concebidas como proyecto (Figuerola, 2002), impulsadas por el deseo de movilidad

¹¹ En el IDH 2000, a través de un análisis de tipologías, se señala que el grupo que coincide con los sectores medios: ‘(...) tiene su anclaje en la aspiración de mayores recursos económicos. Se trata de un grupo que tiende a sentirse discriminado, insatisfecho con su sueldo, la vida y el país. Además, tiende a carecer de vínculos sociales. Por ende, enfatiza el bienestar económico en términos personales: mejorar los ingresos y la situación laboral (...) además, se caracteriza por su desafección de la política, una escasa valoración de los sueños, la baja disposición de capital social y la poca confianza en la acción colectiva’ (PNUD, 2000, pág. 100).

social ascendente y de mayor acceso a las oportunidades, pero que no necesariamente se traduce en experiencias exitosas, pues diversos estudios señalan que la movilidad ascendente en las clases medias es de distancia corta y constituye una realidad marginal (Espinoza, V. 2002; Torche, F. & Wormald, G. 2004).

En definitiva, estos antecedentes sugieren que el emprendimiento se ha desarrollado con fuerza en las representaciones sociales del Chile actual al alero de la subjetividad de las clases medias, como un producto de la sociabilidad construida en torno a un mercado altamente segregador en el acceso a las oportunidades, y de un aumento en la percepción de autodeterminación por parte de estos grupos. Para ellos, el emprendimiento representa una estrategia para resolver a nivel biográfico problemas socioeconómicos de carácter estructural, mediante una gestión individual de los riesgos sociales y la exclusión. Es posible plantear entonces, que el espíritu aspiracional de los sectores medios constituye el germen principal de la cultura del emprendimiento en el Chile actual.

b. Segundo momento:

La penetración de la cultura del emprendimiento en las clases bajas

Ya se ha señalado que el espíritu aspiracional era el rasgo fundamental que diferenciaba –en la dimensión subjetiva- a los sectores medios de los pobres o excluidos. Hacia fines de la década de los 90, los estudios señalan que el malestar y el sentirse fuera de los límites del desarrollo es lo que caracterizaba a las clases bajas en Chile (PNUD, 1998; 2002). Sin embargo, diversas y más recientes investigaciones identifican una heterogeneidad a nivel cultural y material en estos sectores, lo que motiva a relativizar la comprensión de la pobreza como un fenómeno homogéneo y centrado en las carencias materiales.

El reconocimiento de una diversidad en el seno de la pobreza, representa la puerta de entrada para comprender las formas en que la cultura del emprendimiento ha ido penetrando en las representaciones de los pobres respecto a su identidad, sus trayectorias y el resto de la sociedad. El malestar de la pobreza es resignificado de varias formas, y algunas de ellas dan cuenta de la expansión que ha experimentado el emprendimiento –en su dimensión valórico o cultural- hacia estos grupos.

No obstante, la progresiva validación social que adquiere el emprendimiento en las clases bajas resulta llamativa, pues las trayectorias socioeconómicas de estos grupos se han caracterizado tradicionalmente por la dificultad de acceder a las oportunidades de mercado, es decir, al escenario natural para el desarrollo de este tipo de actividad económica. Como se expuso anteriormente, las concepciones clásicas del emprendimiento suponen trayectorias económicas *en* los mercados, así como algún grado de comprensión de la forma en que éstos se comportan y de los riesgos implícitos. En consecuencia, se verá que en contextos de pobreza, el emprendimiento adquiere connotaciones distintas a las desarrolladas por los sectores medios; su significación y validación social ya no se desarrolla a partir del marco de referencia del espíritu aspiracional por trayectorias de movilidad ascendente, sino más bien obedece a una voluntad de diferenciación interna –respecto a otros grupos al interior de la pobreza – y dignificación personal (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010).

En primer lugar, es necesario señalar quiénes conforman las denominadas clases o estratos bajos. Tradicionalmente estos grupos han sido conceptualizados como aquellos sectores de la población que no cuentan con las condiciones básicas para alcanzar un estándar de vida adecuado, y por tanto se catalogan bajo la denominación de *pobres*. Ese estándar es definido convencionalmente en relación a carencias –absolutas o relativas- en bienes y servicios básicos. En esta dirección, algunas definiciones se centran en la dimensión de los ingresos, y establecen un monto mínimo que garantiza el acceso a las necesidades nutricionales básicas (Banco Mundial, 2010; CEPAL, 2010), mientras otros desarrollan una visión extensiva a la cobertura de servicios como salud, educación y vivienda, elevándolos al nivel de derechos sociales necesarios para alcanzar una vida digna (Fundación Para La Superación De La Pobreza, 2010; PNUD, 2011). De esta forma, aquellos grupos que se encuentran por debajo de los límites establecidos por estos indicadores conforman los *grupos o estratos pobres*.

La concepción de una equivalencia entre estratos bajos y pobres es el común denominador de los estudios sociológicos hasta fines de la década de los noventa, sin embargo las tendencias contemporáneas hacia una pobreza ‘equipada’ que se aleja de la precariedad material de antaño, ha obligado a reformular la conceptualización de estos grupos. Es así que en esfuerzos teóricos más bien recientes aparecen nociones como las de exclusión o vulnerabilidad social. La primera de ellas hace referencia a sectores de la población que son marginados del acceso a las oportunidades, tanto por razones endógenas a esos grupos, como por dinámicas propias del modelo de desarrollo que ha seguido Chile en las últimas décadas (Espinoza, 2002); mientras que la segunda hace referencia a trayectorias personales marcadamente inestables y riesgosas, pero que no se caracterizan por una situación de precariedad constante en el tiempo, sino que ésta se presenta en diversos ciclos o fases de la vida de las personas (Kaztman, 1999; Wormald, Cereceda & Ugalde, 2002)

Lo anterior refleja que la conceptualización de los grupos o estratos bajos se ha vuelto sumamente compleja, y que ya no remite exclusivamente a los segmentos de la población que se encuentran en condición de pobreza material. La incertidumbre en las trayectorias personales; la inestabilidad laboral; la ausencia de protección social; los recursos escasos para responder ante situaciones riesgosas; o la exclusión en el acceso a las oportunidades de mercado y participación, son algunos de los fenómenos que clarifican el hecho de que los estratos bajos pueden aumentar o disminuir su tamaño en función de los criterios que se utilice para identificarlos. El único rasgo en común de los grupos que conforman este sector es que, como su denominación lo grafica, se encuentran en el segmento más bajo de la estructura de clases del Chile actual; viven o se encuentran expuestos a situaciones de precariedad económica y social.

Los estudios considerados para dar cuenta de la penetración que ha tenido el emprendimiento –al nivel de la cultura y las representaciones- en los grupos bajos, se refieren a ellos ya sea como excluidos, pobres o vulnerables. Cabe señalar también, que son estos estudios los que han profundizado en la denominada ‘cultura de la pobreza’, es decir, en el conjunto de representaciones que hacen estos grupos acerca de sí mismos y del resto de la sociedad (Martínez & Palacios, 1996).

c. *¿Por qué el emprendimiento adquiere sentido para las clases bajas?: El tránsito desde la cultura de la decencia a la del emprendimiento*

Para comprender la penetración de la idea de emprendimiento en los estratos bajos, es necesario establecer que la pobreza no refiere sólo a una situación de carencia material, sino también a una vivencia cultural. Martínez & Palacios (1996) denominan cultura de la pobreza a un conjunto de representaciones, disposiciones y códigos que son el fruto de una desesperanza aprendida, y que permiten evitar la frustración y actuar racionalmente ante una situación social tenida como inamovible. Se trata de una 'contracultura, de una visión persistentemente negativa y corrosiva, que afirma sistemáticamente la inutilidad de la esperanza de cambio y se alimenta de las sucesivas "confirmaciones" que brinda la experiencia cotidiana de quienes mantienen tales expectativas' (Martínez & Palacios, 1996, pág. 11).

La cultura de la pobreza constituye un marco de sentido que invisibiliza la estructura de oportunidades¹² (Kaztman R. , 2002), lo que deriva en un bloqueo de la motivación de movilidad social ascendente. Esto, debido a que la acumulación de experiencias a nivel vital e intergeneracional en un contexto de pobreza, afectaría la relatividad de la valoración de la propia situación en relación a la situación de otros; 'impidiendo la diferenciación entre el *autorreconocimiento* de un grupo de pertenencia y la *identificación* con un grupo de referencia distinto de aquél al que se pertenece' (Martínez & Palacios, 1996, pág. 11).

Tal diferenciación es la clave de la aspiración y la voluntad de movilidad ascendente, y en la medida que ésta no ocurre se produce una naturalización de lo social, es decir, la suposición de que la situación propia constituye un hecho natural e inalterable (Lechner, 2002).

No obstante, la cultura de la pobreza no constituye el único marco simbólico dentro de los grupos más empobrecidos. Martínez y Palacios (1996) destacan que en oposición a ella, subsiste una *cultura de la decencia*, que actúa como su reverso crítico. Ésta representa una respuesta proactiva a la posibilidad de sobreponerse a los efectos degradantes de la pobreza, e implica la sujeción a un estricto código moral basado en; a) honra: decencia asociada a la reputación familiar y a un rechazo a la promiscuidad sexual; b) honradez: decencia asociada a la obtención de lo adquirido mediante el esfuerzo personal y al rechazo a las actividades delictivas de apropiación indebida; c) temperancia: decencia asociada al respeto y cuidado del propio cuerpo mediante un rechazo a degradaciones como el alcoholismo o la drogadicción; d) fe o causa: la decencia asociada a la asociación con otras personas decentes en idearios religiosos o políticos, en contraposición a la soledad y el debilitamiento de la voluntad moral.

En un avance más reciente, el estudio Voces de la Pobreza (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010) da cuenta de una elevación de los niveles de integración económica mediante el consumo en los grupos empobrecidos, lo que produce una percepción de cambio respecto a las condiciones materiales de vida que caracterizaban a la pobreza de antaño, y representaría un debilitamiento de lo que Martínez (1996) denominó cultura de la pobreza. Sin embargo, plantea que

¹² Las estructuras de oportunidades son probabilidades de acceso a bienes, servicios o actividades que inciden en el bienestar de un individuo u hogar, porque le facilitan el uso de recursos propios o le suministran nuevos recursos útiles para su movilidad e integración social. Estas oportunidades se institucionalizan en el mercado, el Estado y la comunidad (Kaztman, 2002).

en la actualidad conviven antiguos y modernos modos de exclusión, que dan lugar a distintas expresiones de pobreza y a diferentes formas culturales de afrontarla y vivir en ella. Este estudio señala que las percepciones, representaciones, estrategias y tácticas que desarrollan los sujetos para afrontar situaciones de vulnerabilidad o pobreza, generan categorías reconocibles que producen sentimientos de pertenencia y diferenciación de otros grupos, hecho que permite concebirlas como culturas. Así, en función del reconocimiento de una diversidad de formas culturales de vivir la pobreza, propone una tipología en torno a tres grandes categorías:

1) *Cultura de la dependencia*: esta cultura coincide en términos generales con lo que Martínez (1996) denomina cultura de la pobreza. Refleja que las prácticas asistencialistas generadas por el Estado y la sociedad civil para afrontar la pobreza, han generado un alto grado de clientelismo en algunos sectores de la población vulnerable. En consecuencia, este grupo manifiesta una gran habilidad para cubrir las necesidades básicas haciendo uso de estas redes, lo que al parecer tiende a transmitirse intergeneracionalmente. Los sujetos que viven en la cultura de la dependencia son catalogados por sus pares como ‘flojos’.

2) *Cultura fuera de las normas sociales*: esta cultura es denominada como ‘contractual’ o ‘desintegrada’, en tanto implica una renuncia a los valores de la integración social. Se reproduce al alero de trayectorias al margen de la legalidad, fundamentalmente mediante actividades delictivas. Es señalada por la mayoría de los actores como el ‘camino fácil’, aun cuando persiste la distinción entre quienes lo han asumido por fuerza y quienes lo han hecho voluntariamente. Estos últimos asumen que mediante las pautas convencionales de integración obtendrían menos beneficios personales. En esos círculos, ‘el valor de la sobrevivencia se impone por sobre las normas de la convivencia social, asumiéndose como una opción ante el fracaso de otros caminos, o como una imposición frente a la denegación de oportunidades para quienes en algún minuto erraron en sus decisiones’ (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010, pág. 28).

3) *La cultura del esfuerzo y la pobreza dignificada*: esta cultura es la que cuenta con un mayor grado de autoasignación por parte de los actores entrevistados. En ella aparecen sueños y aspiraciones por mejorar la situación personal, y desarrollar trayectorias de movilidad ascendente. En este grupo, la pobreza es concebida como ‘una práctica de lucha por la sobrevivencia y el espíritu de superación que conduce a mejores condiciones de base para sí mismo y particularmente para los/as hijos/as’ (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010, pág. 24). Se caracteriza por reconocer un grado de dinamismo al interior de la pobreza –no la ve como una condición estática e inamovible-, y por lo tanto valora el trabajo y la educación como elementos claves para mejorar la posición social. En los miembros que se autoposicionan en esta cultura se percibe un cierto temor a caer en el inmovilismo o la desesperanza, pero prima en ellos una exaltación del mérito individual y la voluntad de surgir. Es un hecho que el alto sentido de pertenencia a esta cultura se construye en fuerte oposición al clientelismo de la cultura de la dependencia o al desencanto de la cultura desintegrada.

Los resultados del estudio señalan que se produce un tránsito desde una imagen de la cultura de la pobreza marcada por la dignidad, a una marcada por la valoración exacerbada del esfuerzo y el mérito individual. En este sentido, los sujetos tienden a eximir de responsabilidad al Estado y la sociedad en general como los garantes de las oportunidades necesarias para mejorar la condición

propia, lo que para varios autores representa un peligroso tránsito hacia la supresión de la responsabilidad social en relación a la pobreza (Bengoa, 1995; Martínez & Palacios, 1996).

Como consecuencia de estas transformaciones culturales, la figura de la pobreza dignificada deviene en una *cultura del emprendimiento y la iniciativa personal* que alcanza una alta valoración en los estratos bajos. En este contexto, imágenes sociales de una pobreza dignificada parecen perder sentido para los propios sujetos que se encuentran en esa condición: ‘pobre pero honrado’; ‘pobre pero limpio’; ‘pobre pero educado’; ‘gente dispuesta a trabajar’, etc.

Además de una exaltación de la capacidad emprendedora, la cultura del emprendimiento en los grupos pobres está fuertemente ligada a las representaciones sociales que éstos tienen acerca del éxito. El mostrarse creativos o innovadores responde también a una búsqueda de validación social. El estudio señala que ‘la atomización de la responsabilidad en lo individual también traslada el foco desde una disposición / participación laboral hacia una valoración por el producto o resultado del mismo’ (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010, pág. 114). Empezar y fracasar no genera un cambio en la situación personal o familiar, por lo tanto es una experiencia que adquiere sentido en tanto se encuentra estrechamente ligada a las posibilidades de traducirla en resultados concretos, es decir, se encuentra condicionada por el éxito. Lo anterior expresa que el trabajo como pauta de integración pierde sentido en la medida que lo que adquiere importancia son sus frutos.

La cultura del emprendimiento sin dudas implica fuertes transformaciones en la sociabilidad de los estratos vulnerables. En ellos la lógica de la iniciativa, la solidaridad horizontal y el trabajo colaborativo pierden presencia, ante la necesidad de surgir de manera individual (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010). Este hecho es preocupante si se considera que numerosos estudios reconocen en el capital comunitario y los vínculos asociativos recursos importantes que pueden ser desplegados por estos grupos en tácticas o estrategias para mejorar su condición social (Espinoza, 2005; Fundación Para la Superación de la Pobreza, 2010; Kaztman, 2002).

A nivel individual y subjetivo, se produce una tensión entre el emprendimiento como un ideario validado socialmente para mejorar el bienestar personal, y los resultados concretos que se obtienen por la vía del esfuerzo personal en contextos de pobreza. Las inserciones laborales precarias, inestables o los emprendimientos con retornos económicos bajos o de subsistencia, ‘dan cuenta de un logro parcial de las expectativas sociales y de los roles que se le atribuyen al individuo en la construcción de su posición social’ (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010, pág. 115).

En síntesis, estos antecedentes reflejan la progresiva expansión de la idea de emprendimiento hacia el imaginario cultural de los grupos empobrecidos en Chile. Los estudios también señalan que la cultura del emprendimiento le otorga un nuevo contenido a la imagen de pobreza dignificada, y que actúa como un soporte simbólico que los sujetos utilizan para diferenciarse de las conductas marginales o clientelares que se desarrollan en el seno de la pobreza.

Sin embargo, este proceso genera tensiones que reflejan la nueva expresión que asume el malestar social en estos grupos: éste ya no deviene de una naturalización de la propia condición social o de la invisibilidad de las oportunidades que otorgan el Estado y el mercado, sino que surge de la frustración por no poder hacer uso de esas oportunidades mediante las pautas de acción individualistas validadas culturalmente (PNUD, 2000).

II.3. LAS LIMITACIONES DEL RELATO ECONÓMICO SOBRE EMPRENDIMIENTO

Se ha planteado que la idea de emprendimiento se vincula a la imagen de trayectorias sociales exitosas –ascendentes–, y que este hecho le ha otorgado una validación social transversal en todos los segmentos de la población (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010). Esta legitimación ha sido articulada desde el plano de las ideas mediante el marco conceptual del pensamiento económico clásico, que ha exaltado una visión del individuo expresada en la denominada cultura del emprendimiento.

Sin embargo, la imagen del emprendimiento se encuentra estrechamente ligada a sus productos concretos. Emprender y fracasar no produce cambios en la condición social de un individuo, no obstante, la idea convencional de emprendimiento no concede matices que se hagan cargo de esta posibilidad. En este sentido, la realidad del emprendimiento en los sectores vulnerables pone en tela de juicio la suposición de que el emprendimiento representa un camino deseable independientemente de las diferencias materiales o culturales, que condicionan sus posibilidades de éxito en los distintos estratos sociales.

La presente investigación plantea que, al introducir una relación mecánica en la tríada emprendimiento-crecimiento-desarrollo, el pensamiento económico ha elevado al emprendimiento a un valor *per se*, lo que explica en gran medida su creciente difusión en las sociedades contemporáneas. Sin embargo, esto devino en un discurso que pasa por alto el hecho de que las lógicas propias del mercado se insertan en formas culturales y condiciones materiales preexistentes (Polanyi, 2007). En síntesis, se plantea que el relato económico sobre emprendimiento presenta dos grandes limitaciones: a) no aborda las consecuencias que tiene este fenómeno en el espacio de las relaciones sociales y la cultura; b) desconoce la gran heterogeneidad de situaciones existentes al interior del sector microempresarial, que muchas veces hace del emprendimiento una realidad precaria y riesgosa.

3.1 Primera limitación: Una concepción del emprendimiento restringida al ámbito económico

Una de las principales limitaciones que presenta la visión economicista del emprendimiento es la concepción del fenómeno como un hecho social y culturalmente neutro, es decir, sin consecuencias al nivel de las relaciones sociales y la subjetividad. Este hecho se debe en gran medida a que la relación entre emprendimiento y desarrollo ha alcanzado su normatividad a través de la demanda por un aumento progresivo de las libertades económicas y de una lógica de la competencia.

Sin embargo, esto desconoce el hecho de que el mercado se enmarca en las relaciones sociales y por tanto sus lógicas inciden a la vez que se ven afectadas por ellas (Polanyi, 2007). La explicación de esta tendencia se encuentra en la distinción entre *emprendimiento por necesidad* y *emprendimiento por oportunidad*¹³.

El *emprendimiento por necesidad* es característico de trayectorias económicas de subsistencia, lo que incluso ha motivado a considerarlo como un indicador de pobreza. A diferencia de éste, el *emprendimiento por oportunidad* se asocia a la capacidad de reconocer desequilibrios entre oferta y

¹³ Esta distinción es utilizada en el sistema de indicadores del Global Entrepreneurship Monitor (2010) para diferenciar el tipo de emprendimiento que caracteriza a los distintos países.

demanda, y a la efectividad en transformar esa oportunidad en un negocio rentable mediante la innovación y la creatividad personal (Larroulet & Ramirez, 2008).

El relato económico señala –en amplio consenso- que en economías desarrolladas –con alto PIB per cápita- la oportunidad adquiere mayor importancia en el emprendimiento. Esto se tradujo –en el caso particular de Chile y otras economías emergentes- en una demanda articulada por la desregulación de los mercados, con la finalidad de elevar los niveles ingreso per cápita, la competitividad y, por ende, el emprendimiento por oportunidad. El soporte de esta idea está dado por la suposición de que ‘en un contexto de libertad, la gente trabajará más, se educará más y hará un mejor uso de sus capacidades’ (Larroulet & Ramirez, 2008, pág. 44). Todo, con la finalidad promover el emprendimiento vinculado a la innovación, y generar un mayor impacto en el desarrollo económico.

En este escenario, la expansión de la cultura del emprendimiento cumple un rol esencial. El aumento progresivo de las libertades económicas, necesita un pivote en la dimensión cultural que garantice la movilización de la voluntad a través de soluciones individuales y utilitaristas. Sin embargo, el relato económico limita las consecuencias de la desregulación y el aumento de las libertades sólo al espacio de la vida económica, es decir, al mercado. Paradójicamente, constituye un relato que apela a la dimensión cultural de la vida social y que ha logrado gran penetración en la subjetividad de diversos sectores de la sociedad, pero que desconoce los efectos transformadores al nivel de las representaciones, las aspiraciones y los vínculos sociales que devienen a ese cambio cultural.

En ningún caso la difusión del emprendimiento es un proceso con impacto exclusivo en la dimensión de lo económico –crecimiento y desarrollo-. Tal como se expuso en el apartado anterior, genera también modificaciones profundas al nivel de las representaciones sociales, y por tanto tiene un impacto en los vínculos que se construyen a través de las relaciones. Ejemplos de esta tendencia se encuentran en una serie de trabajos que destacan el impacto que este fenómeno tiene en la subjetividad de los grupos vulnerables, en las representaciones que los sujetos se hacen de la sociedad y en la dinámica de los territorios (Flores, 2005; Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010; Marquez, 2005).

Es innegable que este fenómeno obliga a nuestra sociedad a un ejercicio de autoobservación y autorevisión de la sociabilidad que promueve mediante la expansión y validación social de una cultura del emprendimiento y su puesta en práctica. El hecho es que el pensamiento económico, al elevar el emprendimiento a un valor social en sí mismo, y orientar su pretensión normativa en la expansión de una lógica de mercado, no sostiene una distancia crítica con el fenómeno que le permita analizar adecuadamente las implicancias que éste tiene en las relaciones sociales y la cultura.

3.2 Segunda limitación: Heterogeneidad material y cultural en la micro y pequeña empresa

El relato economicista no incorpora una reflexión sobre la diversidad de lógicas de acción presentes en el emprendimiento, pasando por alto el rol que cumplen las condiciones materiales y los soportes culturales e históricos de la acción económica. Supone que en un contexto de libertad y de cultura del emprendimiento, las capacidades individuales son más proclives a ser utilizadas en formas

utilitaristas, lo que se traduce en un aumento del emprendimiento por oportunidad. Sin embargo hay dos hechos que ponen en tela de juicio la simplicidad de esta suposición:

3.2.1. Diversidad material en la micro y pequeña empresa

En Chile hay aproximadamente 1,5 millones de micro y pequeñas empresas (MIPES), incluidos los trabajadores por cuenta propia. De este total, 821 mil MIPES son empresas formales, mientras que la cifra de microempresas informales asciende a las 805 mil.

Sin duda, el rasgo más característico de la MIPE es la alta heterogeneidad tanto en su estructura productiva y administrativa. Esta realidad diversa se expresa en empresas de una sola persona hasta empresas que cuentan con 49 ocupados. Esto también supone una gran heterogeneidad en los niveles de rentabilidad, que consideran empresas que generan desde 200 UF anuales, hasta otras que logran 2.400 UF. Otro hecho concreto es que las condiciones objetivas influyen sobre los índices de sostenibilidad de las MIPES, en donde la tendencia general es que las más pequeñas, con menores niveles de rentabilidad y alto grado de informalidad tienden a desaparecer más rápidamente (SERCOTEC y OIT, 2010).

El alto grado de heterogeneidad en las condiciones objetivas de la MIPE, implica también una amplia gama de respuestas posibles tanto a la difusión homogénea de una cultura de emprendimiento, como a la desregulación de la vida económica. En un escenario de libertad, en donde los individuos apelan a sus capacidades y éstas no se encuentran distribuidas homogéneamente, quienes ocupan posiciones socioeconómicas privilegiadas, y por ende cuentan con más y mejores recursos, tienden a desenvolverse de mejor forma en la estructura de oportunidades (Kaztman, 2002; Filgueira & Kaztman, 1999).

3.2.2. Diversidad de lógicas de acción en la micro y pequeña empresa

Así como las condiciones materiales generan una heterogeneidad basal, en la dimensión de la subjetividad los clásicos de la sociología han profundizado en la relación entre lo cultural y lo económico, destacando una diversidad de lógicas o sentidos presentes en la acción económica – Durkheim, Marx, Weber, Simmel, etc.-.

En el caso chileno, estudios demuestran la importancia de componentes socioculturales en las lógicas de acción de emprendedores, poniendo en tela de juicio la homogeneidad del fenómeno supuesta por el relato económico (Espinoza, 1998; Márquez, 2005; Espinoza & Márquez, 1998). En ellos se señala que en el ámbito microempresarial, los individuos tienden a orientarse por pautas culturales predefinidas y diversas, y por tanto no lo hacen sólo con fines utilitaristas. En función de esto, e independientemente de los estímulos culturales y económicos a la acción de emprender, sus motivaciones y orientaciones resultan heterogéneas.

Márquez y Espinoza (1998) proponen una tipología de microempresas en función de una matriz que considera la escala de operación y el grado de rentabilidad obtenido. A partir de este análisis, señalan que es posible identificar cuatro categorías de microempresa, cada una de las cuales opera en función de lógicas de acción diferentes. Las categorías que identifican los autores son:

1) *Las microempresas*: en ellas prima una visión estratégica, orientada a la maximización de la ganancia como objetivo principal, y en donde se reconoce claramente el límite entre la gestión del negocio y la economía familiar. Se caracterizan por sortear de buena manera los obstáculos de financiamiento y gestión inherentes al deseo de ampliación del negocio, cuentan con un grado importante de racionalidad económica que les permite afrontar situaciones de adversidad de los mercados, y reconocer las posibilidades que el mismo mercado otorga. Estos microempresarios presentan un alto grado de confianza en sus propias capacidades, y atribuyen los resultados de su empresa a atributos internos del sujeto: la capacidad de trabajo, perseverancia, experiencia, los conocimientos acumulados y la confianza en el proyecto. Cuentan con redes nucleares, pero tienden a expandirse hacia contactos económicos o políticos, es decir, mantienen sus vínculos comunitarios básicos –familia y amistad- a medida que expanden los contactos de otro tipo.

2) *El artesanado*: en este grupo, antes que la maximización de las utilidades o el desarrollo de un proyecto empresarial, prima la posibilidad de realizar un oficio. Antes que microempresarios se autodefinen como artesanos. Atribuyen el mayor o menor éxito de su microempresa a cuestiones externas al sujeto: la ubicación del local, problemas en la producción o la maquinaria y a cuestiones macroeconómicas como la competencia internacional o las crisis económicas. A su vez, señalan que estos factores tienden a ser estables en el tiempo y ajenos a su control. Presentan una orientación marcadamente tradicional, que tiene una visión crítica respecto a la flexibilización de su oficio o la expansión de la producción con la finalidad de obtener más ganancias. Prefieren trabajar a una escala pequeña, tienen amplias redes de sociabilidad bastante ligadas al negocio y a una escala local, y utilizan en gran medida el intercambio o trueque antes que el préstamo pues le temen al endeudamiento.

3) *Los negocios*: este grupo se caracteriza por participar en el sector formal de la economía con la finalidad de responder a la demanda, pero sin claridad en la visión estratégica de sus negocios. Asumen una posición reactiva, por lo que la variación de la demanda es un aspecto central en las decisiones de expandirse o invertir en maquinarias. Aprovechan oportunidades a corto plazo, sin una visión clara del futuro, y a menudo mantienen trabajos paralelos para sostener niveles mínimos de ingresos. Su única finalidad es mantenerse activos en un rubro determinado, aun cuando su escasa visión estratégica representa una limitación para llevar esto a la práctica. Atribuyen los resultados de sus microempresas –en general malos- a factores internos al sujeto y controlables en el tiempo: el esfuerzo, asumir riesgos, la capacidad para emprender, etc. No desaprovechan ninguna posibilidad de endeudarse, aunque muchas veces no tengan la capacidad de pagar. Desarrollan redes extensas pero marcadamente inorgánicas, pues perciben que todos los contactos pueden ser útiles en algún momento.

4) *Los talleres*: los talleres de subsistencia, a diferencia de los artesanos, carecen de un proyecto de negocio. Antes que alguna a visión de carácter empresarial, su motivación por desarrollar un negocio es aportar ingresos y así satisfacer sus necesidades de consumo familiar. En general, estas microempresas se mantienen en el tiempo, aun cuando presentan altos niveles de precariedad y una gran probabilidad de desaparecer. Sus actividades presentan facilidades para ser iniciadas pues requieren poco capital, y corresponden usualmente a respuestas transitorias ante problemas de desempleo. Presentan una escasa racionalidad económica y experimentan amplias dificultades para reconocer las razones del éxito o fracaso de sus negocios, sin embargo tienden a atribuirlos a

componentes internos: el proponerse alcanzar el éxito. Sus redes son pequeñas, lo que hace que sus actividades económicas sean aisladas y con escasos potenciales de crecimiento.

De esta tipología se desprende que la heterogeneidad en las condiciones socioeconómicas y culturales de la microempresa, implican también la existencia de una diversidad de lógicas en la gestión de los emprendimientos, en las motivaciones que los impulsan y en la valoración de los factores que determinan su éxito. Mientras la maximización de la ganancia supone que el ‘tener’ adquiere gran importancia, la lógica del oficio y su reproducción pone el acento en el ‘hacer’ (Marquez, 2005). Estos aspectos reflejan que estas lógicas no sólo son diversas, sino en ocasiones contrapuestas, ante lo cual resulta inadecuado entender el emprendimiento como un fenómeno homogéneo culturalmente.

A su vez, la oportunidad y la necesidad parecen ser dos elementos de contexto que diferencian no sólo las probabilidades de éxito de un emprendimiento, sino también el grado de racionalidad económica que caracteriza la forma en que éste se gestiona, y los niveles de precariedad que caracterizan a esa experiencia.

También se observa que la penetración de la cultura del emprendimiento es transversal al grado de precariedad de los mismos. Tanto microempresarios, talleres o negocios identifican en el esfuerzo y mérito individual el factor que condiciona las probabilidades de éxito de sus negocios –aunque esto no se produce en la práctica-. Estos elementos, dan cuenta que las orientaciones culturales y las condiciones materiales definen un escenario en donde se expresan trayectorias de emprendimiento sumamente heterogéneas e individualizadas.

Este hecho es respaldado por el diagnóstico que señala una creciente singularización de las trayectorias sociales en las sociedades contemporáneas (Beck, 2002; Martuccelli, 2007; Bauman, 2007). En la medida que las instituciones de la vida social pierden significación para los individuos – Estado, partidos políticos, sindicatos, clase social, empleo-, las propias decisiones comienzan a adquirir mayor relevancia en la definición de la propia vida. En este escenario, un mismo fin puede ser alcanzado a través de diversos caminos y debido a diversas motivaciones. Así, factores como la tradición, la cultura, las relaciones sociales y la posición social son determinantes en la configuración del portafolio de activos que, expresado en disposiciones y lógicas, le otorga sentidos diversos a la acción económica de emprender. No obstante, el relato económico sobre emprendimiento, en vez de fortalecer y rescatar los aspectos positivos de la diversidad de lógicas de acción presentes en el emprendimiento, ha tratado de homogeneizarlos mediante un discurso dominante de competencia, utilitarismo e individualismo.

A partir del diagnóstico de las limitaciones del relato económico sobre emprendimiento, salta a la vista la necesidad de incluir categorías conceptuales que permitan construir una aproximación más holística al estudio del emprendimiento como fenómeno social y no puramente económico. En función de esta necesidad, a continuación se abordan las nociones de individualización y experiencia social como conceptos apropiados para abordar esta tarea, en tanto permitirían relevar la multiplicidad de condiciones objetivas, sentidos y lógicas presentes en la realidad del emprendimiento en condiciones de vulnerabilidad.

II.4 LA OBSERVACIÓN SOCIOLÓGICA DEL EMPRENDIMIENTO: LAS NOCIONES DE INDIVIDUALIZACIÓN Y EXPERIENCIA SOCIAL COMO SALIDA A LA MIRADA ECONÓMICA

4.1 Trayectorias sociales crecientemente individualizadas, el campo de emergencia para el emprendimiento como proyecto personal

A lo largo del panorama conceptual expuesto, se ha señalado que el emprendimiento ha experimentado una expansión hacia los sectores vulnerables de la sociedad chilena, bajo la forma de una lógica de acción basada en el esfuerzo y el mérito individual para desarrollar trayectorias de movilidad social ascendente o dignificar la propia condición social. Sin dudas, un puntal determinante en la evolución de este proceso ha sido la construcción de una sociabilidad en torno a una lógica de mercado, en donde las respuestas individuales frente a situaciones estructurales adquieren un fuerte reconocimiento social, al tiempo que las representaciones sociales del éxito favorecen la percepción de la sociedad como un campo competitivo (Figueroa, 2002; Lechner 2002; PNUD 2002).

También han sido de vital importancia en este proceso los discursos de la política pública, la economía y los medios de comunicación, orientados a fomentar la validación social de la cultura del emprendimiento y de los comportamientos individualistas (PNUD 2000; PNUD 2002). Son estas transformaciones culturales las que definen la especificidad de la evolución del emprendimiento en Chile, que lo han consolidado como una construcción social que exalta la iniciativa individual, y que parece altamente funcional a contextos donde la gestión de los riesgos sociales recae progresivamente en los individuos y no en la comunidad o el Estado.

En base a estos antecedentes, la presente investigación propone que la creciente expansión y validación social del emprendimiento en Chile, constituye una expresión paradigmática de la tendencia estructural hacia la singularización de las trayectorias personales que experimentan las sociedades contemporáneas. Esta tendencia fue reconocida por el pensamiento sociológico a partir de los años 80 (Beck, Giddens & Lash, 2001), y ha sido conceptualizada bajo la noción de *individualización*.

Como es sabido, la dialéctica entre individuo y sociedad constituye el dilema central de la sociología, y como tal ha sido objeto de agrias controversias, dando fruto a numerosas e incluso contradictorias estrategias de comprensión y explicación de la naturaleza de la acción social y de los componentes estructurales de la sociedad. En el marco de estas disputas, una serie de autores intentan abordar de una nueva forma la relación entre sujeto y estructura mediante el concepto de individualización, que refiere a las formas características que asumen en las sociedades contemporáneas –particularmente en las sociedades desarrolladas del capitalismo tardío- los procesos de construcción de la individualidad. Martucelli (2007) entiende que esta perspectiva representa la interrogación por el tipo de individuo que fabrica estructuralmente una sociedad.

La individualización es conceptualizada como un proceso de ‘desincrustación sin reincrustación’ – en inglés *disembedding without reembedding*- de las estructuras sociales tradicionales (Beck, 2002), en donde los individuos son liberados de las instituciones de la sociedad industrial –clase social, empleo típico, familia, lugar de nacimiento, género, etc.-, toda vez que éstas ya no generan

discursos que les hagan sentido y que definan experiencias socialmente compartidas para ellos. Este hecho supone una visión del individuo como ‘actor, diseñador, malabarista y director de escena de su propia biografía, identidad redes sociales, compromisos y convicciones’¹⁴ (Robles, 2005, pág. 2).

En la medida que los referentes colectivos y tradicionales de la acción pierden sentido para los individuos, éstos se ven en la obligación de asumir un rol activo en la construcción de sus biografías. Esto hace que las biografías se vuelvan reflexivas (Bauman, 2007; Beck, 2002), es decir, sitúan a los individuos en un ejercicio constante de planificación, coordinación e integración en la toma de decisiones, en donde deben adaptarse a los cambios, improvisar, organizarse y reconocer obstáculos¹⁵ (Beck, 2002).

Lo nuevo que hay en este desafío es que la tradición y las costumbres parecen ser recursos poco funcionales ante entornos cambiantes; que los peligros, las oportunidades y la incertidumbre que antes eran compartidos en la familia, la comunidad, el sindicato o la clase social hoy deben ser previstos casi exclusivamente por los individuos; y que se acrecienta la valoración por la autonomía personal y el tiempo libre, al mismo tiempo en que las esferas de sociabilidad y realización personal se diversifican y alejan de los espacios tradicionales como el trabajo, la familia o la política.

En este escenario se produce un efecto paradójico: por un lado se acrecienta la valoración de la autonomía individual en la toma de decisiones (PNUD, 2004), al mismo tiempo que se eleva la carga de responsabilización individual, es decir, las consecuencias de esas acciones recaen en individuos (Martuccelli, 2007). Se genera entonces un escenario ambivalente con decisiones probablemente imposibles de tomar, que definen trayectorias sociales altamente riesgosas, y que producen un gran sentimiento de fracaso y frustración personal (PNUD, 2000; PNUD, 2002). Este escenario se vuelve crítico si se considera que cada vez son mayores los espacios de la vida sometidos al ámbito de la decisión personal, como por ejemplo el matrimonio, la muerte, el género, la religión, la identidad, entre otros.

En el marco de estos procesos, el emprendimiento, en tanto pauta de acción individual ampliamente validada en el Chile actual (PNUD 2004), se posiciona como una vía legítima y deseable para la construcción de trayectorias concebidas como proyectos personales.

Al respecto, cabe señalar que en el relato económico, el emprendimiento es representado como el arquetipo del individuo de mercado, que se sostiene en una falsa imagen de autarquía y autosuficiencia; como alguien que puede dominar por sí solo la totalidad de su vida, y obtiene y renueva su capacidad de acción desde su interior –espíritu o motivación- (Beck, 2002; Martuccelli, 2007).

¹⁴Robles (2005) asocia este hecho a la constitución de un nuevo tipo de identidad, denominada ‘postconvencional’.

¹⁵ Para Martuccelli (2007) las transformaciones de las que da cuenta la noción de individualización representan la crisis de la noción de personaje social, es decir, un escenario en donde resulta complejo comprender las experiencias personales a partir de la posición social y los rasgos adscritos de los individuos. En la medida que las sociedades contemporáneas se caracterizan por la incertidumbre y la contingencia, este tipo de lecturas parecen ser inadecuadas: ya no sería posible establecer una homología entre procesos estructurales, una trayectoria colectiva –de clase, intergeneracional, de género, etc.- y una experiencia personal.

No obstante, los teóricos de la individualización señalan la importancia de las relaciones sociales para desarrollar los procesos de construcción de la individualidad. Es así que exponen la necesidad de no confundir el individualismo con la individualización (Martucelli, 2007). De esta forma, en oposición a la imagen estereotipada del individuo de mercado, éstos definen al sujeto contemporáneo como uno altamente autoinsuficiente, dependiente, fuertemente ligado a los demás y a sus redes –hoy incluso a redes globales-. Es debido a este diagnóstico que Beck señala: ‘nadie puede individualizarse si no es en sociedad’ (Beck, 2002). En este mismo sentido, Robles (2002) señala que la individualización implica la liberación de ciertas estructuras sociales, al mismo tiempo en que define nuevas interdependencias en la construcción de biografías con sentido. Por otro lado, el PNUD (2000) agrega que la destrucción de vínculos tradicionales obliga a los individuos a reconstruir nuevos vínculos sociales, en nuevos espacios y con nuevos referentes, de lo contrario el proceso de individualización puede derivar en una fuerte atomización social.

En definitiva, es necesario tener en cuenta que el proceso de individualización se retroalimenta de las relaciones sociales, y que en esencia éste implica la reconstrucción de nuevos vínculos sociales en base a nuevos referentes de sentido; un sentido cada vez más personalizado y menos colectivo. Debido a esto, asimilar *per se* al sujeto que vivencia la individualización a uno atomizado o antisocial constituye un error. Estos aspectos relevan que los tipos de acción individualistas son sólo uno de múltiples caminos posibles en el proceso de individualización, pero que no constituyen la única ni la más adecuada vía para afrontar el desafío que este proceso plantea al individuo. Es así que la legitimidad que adquiere en la actualidad el emprendimiento como una forma deseable de afrontar este desafío, sólo refleja el alto grado de penetración que sus imaginarios han alcanzado en la subjetividad social del Chile de hoy.

La individualización sugiere *a priori* la imagen de una sociedad carente de estructura, en donde los individuos resuelven contradicciones sistémicas en sus experiencias personales. También es un concepto que genera controversias en la medida que ha sido desarrollado para el contexto específico de las sociedades europeas del Estado de Bienestar –más específicamente en la sociedad alemana-, en donde las libertades y los derechos constituyen un entramado de tutelas que otorgan mayor seguridad a las trayectorias personales, lo que impediría extrapolarlo al contexto de las sociedades subdesarrolladas o de capitalismo periférico. Sin embargo, estas dos tensiones son abordadas por los teóricos de la individualización, quienes reconocen que: a) las lógicas individualizadoras se insertan y reproducen en la dimensión institucional de las sociedades y; b) que los procesos de individualización asumen expresiones diversas en función de las especificidades que definen a cada sociedad. Estos aspectos son abordados a continuación.

4.1.1. El individualismo institucionalizado

Aun cuando la individualización es un enfoque que releva la importancia de la experiencia individual en las explicaciones sociológicas, está lejos de constituir una suerte de psicologización en el estudio de la relación entre sociedad e individuo. Este enfoque pone gran atención en la forma en que la estructura social determina trayectorias crecientemente individualizadas. Según Beck (2002), la individualización no está abierta a la libre elección de los individuos, sino que se convierte en un proceso inevitable al existir un denso y eficaz entramado institucional que produce lógicas altamente individualizadoras. Este hecho se debe esencialmente a que las distintas esferas de la vida social generan discursos y pautas de acción orientadas al individuo y ya no a la colectividad. Así, es

en el seno de esta institucionalidad donde se produce una socialización compleja y paradójica, que favorece y acentúa trayectorias personales crecientemente individualizadas. Estos fenómenos se sintetizan en el denominado ‘individualismo institucionalizado’ (Beck, 2002; Robles, 2005), y reflejan que la individualización no constituye un proceso que se limita a las experiencias personales.

El individualismo institucionalizado se expresa en las nuevas formas que asumen las regulaciones en las sociedades contemporáneas. En ellas el entramado institucional ya no representa obstáculos o restricciones a la acción individual, sino que se articula como una red de incentivos que define el margen de acción de los individuos y que los obliga a un ejercicio constante de planificación y autoafirmación de sus vidas como proyectos personales (Martuccelli, 2007). Subsidios, becas, ayudas estatales, créditos y microcréditos son ejemplos concretos de la nueva cara que asumen las regulaciones.

Aun cuando estos dispositivos para la acción aparecen indistintamente en las múltiples esferas de la vida social, existen espacios paradigmáticos en donde estas lógicas institucionales tienen un gran arraigo e inciden fuertemente en las trayectorias personales. En el caso chileno, uno de estos espacios es el mercado del trabajo, el lugar por excelencia, en donde se desarrollan las trayectorias de movilidad y se incentiva una lógica de la competencia.

Las modificaciones al código del trabajo realizadas durante los años 80 y la transformación del modelo de desarrollo chileno hacia uno liberal exportador (Salazar, 1999), propiciaron la desregulación y flexibilización del mercado laboral, socavando la institución social del ‘empleo típico’. Esto tuvo como consecuencias la disminución de la organización sindical, la constricción de la negociación colectiva y la precarización de los vínculos fundados en la experiencia socialmente compartida del trabajo, lo que redundó en una disminución progresiva de la valoración del trabajo como un espacio de realización personal (Henríquez & Riquelme, 2006; PNUD, 1998). El auge de múltiples formas de contratación y del trabajo independiente produjo una fuerte fragmentación en la experiencia de trabajo, en función de lo cual comenzó a ser problemático deducir trayectorias personales homogéneas a partir de una misma labor, oficio o profesión.

Así como la experiencia de trabajo se fragmenta, también se produce una segmentación en el acceso a las oportunidades laborales. Esto incentiva una lógica de la competencia individual por el acceso a los mejores puestos de trabajo, en donde resultan definitorias cuestiones como las cualificaciones obtenidas en el sistema educativo –donde también impera una lógica competitiva – (Beck, 2002; Womald, Ereceda & Ugalde, 2002) o los contactos personales (Barozet, 2006). La competencia al interior del mercado del trabajo descansa en la intercambiabilidad de las cualificaciones, lo que obliga a los trabajadores a publicitar la individualidad y peculiaridad de sus conocimientos, su trabajo y sus logros. Como consecuencia de estos fenómenos, se produce una creciente individualización y diferenciación interna en grupos con un arraigo social común –similar educación, nivel socioeconómico, experiencia laboral, etc.-.

Diversas investigaciones señalan que un aspecto paradójico en este punto es que las transformaciones que introdujeron lógicas fuertemente individualizadoras en el mercado del trabajo chileno, se ven reafirmadas y reforzadas por las acciones de los propios individuos (Martínez & León, 1987; Palacios & Cárdenas, 2008), pues éstos ‘tenderían a privilegiar condiciones de trabajo

más inestables y con escaso o nulo derecho a la seguridad social a cambio de poder alcanzar un mayor equilibrio en su integración a las diversas esferas de la sociedad –por ejemplo la familia y/o la educación- y lograr alcanzar mayores grados de libertad y control sobre sus vidas, a pesar de los riesgos e inestabilidades sociales y laborales asociados dichas formas de integración’ (Palacios & Cárdenas, 2008, pág. 8).

Esta tendencia señala que la integración se dispersa en las diversas esferas de la vida social (Dubet, 2010): se amplía desde los espacios tradicionales de la política y el trabajo, hacia el consumo, la educación, el barrio de residencia, entre otros. Esto obliga a los individuos a desarrollar una integración fragmentada e individualizada en cada una de los espacios en los que se desenvuelve, lo que se vuelve una tarea de alta complejidad si se considera que recae en ellos la tarea de unificar tal dispersión en proyectos de vida que les hagan sentido. En cierta medida, son estos hechos los que explicarían la creciente valoración por la administración del tiempo propio, pues en esa autonomía el sujeto encuentra un espacio para abordar este desafío (INE, 2008; PNUD, 2010).

Podría pensarse que un mercado laboral flexible e individualizado favorece la integración a una vida social fragmentada. Sin embargo, la evidencia señala que la flexibilidad deviene un mayor grado de autodeterminación sólo en los sectores que cuentan un mayor nivel educativo y de ingresos, y que por tanto se desenvuelven de mejor forma en el mercado laboral (Martinez & León, 1987; Galvez, 2001). Por el contrario, en los grupos vulnerables la flexibilidad deviene en una experiencia laboral precaria en términos de remuneración, protección social y condiciones de trabajo. (Wormald, Cereceda, & Ugalde, 2002).

Debe considerarse que el mercado del trabajo representa sólo uno de múltiples espacios con dinámicas individualizadoras. En el caso chileno, el acceso segmentado a la salud, a la educación o la protección social asociada a la capacidad de pago individual, representan otros espacios en donde los discursos y dinámicas institucionales estimulan el proceso de individualización (Wormald, Cereceda, & Ugalde, 2002). El enfoque de la individualización procura que los diferentes procesos sociales, ligados a cambios económicos, políticos o culturales, ‘no quedan en un segundo plano, limitándose a ser un adorno lejano, sino que son estudiados en las formas concretas en que se inscriben en las existencias individuales’ (Martuccelli, 2007, pág. 30). En consecuencia, este enfoque reconoce que la estructura social es una dimensión determinante que condiciona las biografías personales, e involucra a los individuos en dinámicas fuertemente individualizadoras. Las lógicas o los discursos institucionales tienen una gran influencia en las representaciones que la sociedad hace de las formas de integración, del éxito y de las vías para alcanzarlo. Así, es en la interrelación entre la dimensión institucional y la acción individual en donde el proceso de individualización encuentra su raíz.

La importancia de la dimensión institucional obliga a tener en cuenta un segundo punto en relación al proceso de individualización. Debe considerarse que este concepto surgió como una fuente explicativa a la personalización de las trayectorias sociales en sociedades del Estado de Bienestar - específicamente en Alemania- (Beck, 2002), y que el contenido de sus explicaciones es concordante con la especificidad de estas sociedades.

Sin embargo, diversos autores señalan que este proceso asume expresiones distintas en las condiciones socioeconómicas y culturales que caracterizan a las sociedades subdesarrolladas o del

capitalismo periférico (Beck, 2002; Figueroa 2002; Robles 2005), en donde las tutelas al individuo son más precarias. Esta distinción es abordada en la escisión entre individualización e individuación.

4.1.2. Individualización e Individuación

El concepto de individualización fue pensado y diseñado para las sociedades desarrolladas o del capitalismo tardío, y considera como central la existencia del Estado del Bienestar¹⁶ (Robles, 2005). Si se considera que la estructura social y los niveles de protección son distintos en las sociedades subdesarrolladas o del capitalismo periférico, no es correcto superponer mecánicamente en ellas la lectura que ha hecho de estos procesos la sociología europea (Figueroa, 2002; Robles, 2005).

En consideración de esta realidad, diversos autores señalan la necesidad de diferenciar las formas concretas que asumen los procesos de individualización en cada sociedad (Beck, 2002; Figueroa, 2002; Martucelli, 2007). De este diagnóstico emerge la distinción entre individualización e individuación¹⁷.

La *individualización* corresponde al proceso de construcción de la individualidad en el marco de las tutelas de Estado del Bienestar, en donde la arquitectura de la protección social garantiza que gran parte de la gestión de los riesgos sociales recae en las instituciones públicas, generalmente mediante una cobertura universal de prestaciones sociales –trabajo, cesantía, educación, salud, etc.- (Esping Andersen, 2000). Así, la construcción de la individualidad se vuelve un proceso asistido, en donde la institucionalidad del Estado reduce considerablemente las cargas de incertidumbre a las que cotidianamente se ven expuestos los individuos en la construcción de sus biografías.

Por otro lado, la *individuación* corresponde a ‘la forma históricamente específica que asume la construcción de la individualidad como principio axial de las sociedades del riesgo en el capitalismo periférico, caracterizado por la masificación y la generalización de la exclusión’ (Robles, 2005, pág. 3). Tal exclusión, sería consecuencia de que estas sociedades han puesto en práctica políticas explícitas de diferenciación social en el acceso a las oportunidades (Espinoza, 2002; Kaztman, 1999; Robles 2005). Esto significa que en ellas la autoproducción del individuo se desarrolla en un escenario donde una parte importante de la población queda total o parcialmente privada de las prestaciones –o tutelas- que entregan los distintos sistemas funcionales.

¹⁶ Para Beck (2002) la individualización es consecuencia de la extensión y el tipo de protecciones que se han desarrollado al alero del Estado del Bienestar. Esto se debe a que, en la medida que las experiencias socialmente compartidas se fragmentan, el receptáculo de esas tutelas es el individuo y ya no la colectividad. Para Robles (2005), este hecho significa que la individualización adquiere un carácter marcadamente voluntario en la construcción de estilos de vida postradicionales, fomentado por la prosperidad económica, la protección al trabajo, la disminución de la semana laboral, etc. Señala que cuando este proceso se desarrolla en un escenario de mayor seguridad, asume la forma de un ‘haz lo que quieras con tu vida’. En contrapartida, la versión precaria de ese mismo proceso se traduce en un ‘arréglatelas como puedas’.

¹⁷ Figueroa (2002) da cuenta de esta distinción, aunque utiliza la noción de ‘individualización no asistida’ como contraste al proceso de individualización en sociedades desarrolladas. Las denominaciones del concepto son variadas, no obstante, en este texto se ha usado mayoritariamente el término ‘individualización’ en la media que refiere en términos genéricos al proceso de construcción de la individualidad, aun cuando es reconocido que estos procesos adquieren expresiones distintas según los rasgos de cada sociedad.

En ausencia de una sólida arquitectura del bienestar, la individuación se vuelve un proceso no asistido (Figuroa, 2002), lo que significa un aumento considerable de las inseguridades ontológicas condicionadas por el empleo precario, la subcontratación, las relaciones laborales desprotegidas, las diferenciaciones de género, étnicas, o el acceso segmentado a la salud y educación (Robles, 2005). Esta es la realidad de la sociedad chilena actual¹⁸, en donde el modelo de desarrollo releva el rol del mercado como el principal mecanismo de coordinación y reduce la importancia del Estado y su rol en la protección social (Lechner, 1997), al mismo tiempo en que el imaginario cultural exalta valores como la creatividad, el mérito y el esfuerzo individual (PNUD, 1998; PNUD, 2010). Es decir, en Chile los soportes de la individualización se limitan a las capacidades con que cuentan los individuos para aprovechar las oportunidades que brinda principalmente el mercado (Wormald, Cereceda, & Ugalde, 2002).

En síntesis, la importancia de la dimensión estructural y el reconocimiento de las distintas expresiones concretas que asume la individualización, revelan la importancia de considerar la especificidad de cada sociedad para comprender el fenómeno de forma adecuada. Ambos aspectos señalan que estos procesos se pueden volver absolutamente precarios en determinados contextos, y que no necesariamente conducen al desarrollo de una progresiva autonomía personal¹⁹.

En las sociedades que carecen de formas eficientes de protección social, las trayectorias sociales se vuelven riesgosas. En ellas las desigualdades no desaparecen, sino que asumen nuevas expresiones, y se produce una nueva inmediatez entre individuo y sociedad (Beck, 2002), en donde las crisis son cada vez menos percibidas en su dimensión social, y se manifiestan en el nivel personal como estados de ánimo, crisis en las relaciones con los demás o en una precarización de la condición personal. Diversos estudios dan cuenta de estos procesos en la dimensión de la subjetividad (PNUD, 1998; 2000; 2002), y otros en la dimensión socioeconómica (Henríquez & Riquelme, 2006; Wormald, Cereceda, & Ugalde, 2002).

4.2. Las implicancias del proceso de individualización no asistida

En nuestro planteamiento, y considerando los rasgos distintivos de la sociedad chilena actual, el desarrollo del proceso de individualización devino una precarización en dos niveles: 1) a nivel de las trayectorias socioeconómicas, expresado en el creciente aumento de la vulnerabilidad social y; 2) en el nivel de las relaciones sociales mediante una precarización del vínculo social.

4.2.1. Individualización no asistida como Vulnerabilidad social: la precarización de las trayectorias socioeconómicas

Ya se ha mencionado que en las sociedades contemporáneas la individualización asume el carácter de un fenómeno estructural. Esto se debe, en gran parte, a que el individualismo institucional genera

¹⁸ Figuroa (2002) señala que en Chile, estos procesos se desarrollaron históricamente al alero de dos grandes instituciones sociales: la hacienda y el Estado desarrollista. Sin embargo, luego de la disolución de ambas, este lugar ha sido ocupado por el Mercado, espacio en el cual las trayectorias se definen en términos individuales y competitivos, en ausencia de igualdad de condiciones, y cuyo actor paradigmático es la figura del emprendedor.

¹⁹ Las valoraciones del proceso de individualización en el Chile actual son diversas, mientras algunos consideran que las condiciones de contextos lo encaminan hacia una progresiva atomización social (Robles, 2005), otros sostienen una visión más optimista y lo consideran un factor importante de empoderamiento individual y reconstrucción de nuevos vínculos (PNUD, 2000; 2002).

un discurso en donde la responsabilidad primaria en relación al éxito o al fracaso de la trayectoria vital recae en el individuo (Beck, 2002; Martucelli, 2007). En la medida que esto ocurre en sociedades carentes de una robusta institucionalidad de la protección social, los riesgos sociales se redefinen en términos individuales, lo que precariza las trayectorias sociales. Esta realidad ha sido conceptualizada en la noción de vulnerabilidad social (Kaztman, 2002).

La vulnerabilidad social no remite a una condición rígida y permanente como la idea de pobreza, sino a una situación dinámica o contingente, que puede ser entendida como ‘el riesgo al que se ve enfrentado un individuo o un hogar a perder el bienestar, a empeorar su condición de vida, o a verse enfrentado a nuevos riesgos por no contar con los recursos necesarios para hacer frente a un evento que amenaza su condición de bienestar’ (Wormald, Cereceda, & Ugalde, 2002, pág. 135). En términos gráficos, puede señalarse que constituye una zona de fragilidad en donde segmentos de la población se ven expuestos al riesgo de caer en pobreza.

Kaztman (2002) señala que esta situación se manifiesta concretamente como una inserción precaria a la estructura de oportunidades que brindan el mercado, la comunidad y el Estado, por lo que un individuo, hogar o grupo puede ser calificado de vulnerable cuando:

- 1) Se encuentra entre los grupos más amenazados por una exclusión de los puestos de calidad en el mercado del trabajo, y/o de una estabilidad laboral.
- 2) Su inserción en redes sociales de tipo familiar y comunitario son débiles.
- 3) El acceso a los distintos servicios públicos es de carácter irregular. Tal debilidad tiene dos tipos de efectos: por un lado, ante una eventual degradación de la condición laboral, la integración a tales esferas de bienestar se vería amenazada. En otro sentido, la débil integración implica que ésta no es capaz de soportar demandas de cierta intensidad.

La individualización de los riesgos conlleva a que experiencias como la pobreza y el desempleo afecten cada vez menos a un solo grupo social durante un largo periodo de tiempo, pero que se repartan por toda la sociedad en fases determinadas de la vida de las personas: como momentos de una misma biografía (Beck, 2002). Así, las situaciones socioeconómicas parecen definirse en términos de horizontes o realidades temporales y no tanto como condiciones estructuradas y permanentes (Bauman, 2007; Beck, 2002).

En el caso chileno se observa una creciente expansión de la vulnerabilidad social. En la dimensión cultura, este hecho puede ser entendido como consecuencia de la interrelación entre el individualismo institucional, y una sociabilidad construida a su alero que ha elevado el individualismo y la competencia al nivel de valores reconocidos socialmente (Figueroa, 2002; PNUD, 2002). Estos fenómenos han dibujado un escenario en donde el individuo debe hacer frente –en base a sus capacidades y recursos- a experiencias que hacen altamente riesgosas –y que muchas veces escapan de su control- sus trayectorias socioeconómicas.

Según los resultados de la encuesta Panel CASEN -1996, 2001 y 2006– (Observatorio Social UAH, 2009) se observa un considerable porcentaje de pobreza *transitoria*, que se encuentra por sobre los

niveles de *pobreza crónica*²⁰. Los resultados indican que un 34,1 % de la población chilena fue pobre en al menos uno de los tres periodos considerados en la medición. Mientras que tan sólo un 4,4 % de la población fue clasificada como pobre en los tres periodos. Estos datos dan cuenta de la masificación de la condición de vulnerabilidad social, en la medida que los porcentajes de pobreza bruta se han mantenido en cifras en torno al 15% durante la última década. En definitiva, existe un amplio segmento de la población que ve expuestas sus trayectorias a situaciones de fragilidad y riesgo socioeconómico y que no se ve reflejado en las cifras de pobreza.

**TABLA N°1:
POBREZA CRÓNICA Y TRANSITORIA EN CHILE 1996-2001-2006**

		2006		
1996	2001	P	NP	Total
P	P	4,40%	7%	11,30%
P	NP	1,60%	10,60%	12,20%
NP	P	1,50%	5,80%	7,40%
NP	NP	3,20%	65,90%	69,10%
		10,70%	89,30%	100%

Fuente: Observatorio Social UAH, 2009.

La idea de pobreza supone una condición rígida y perdurable en el tiempo, lo que no coincide con un escenario donde las trayectorias se vuelven altamente inestables. La masificación de la condición de vulnerabilidad indica que una integración social basada en las capacidades individuales expone a gran parte de los individuos a una experiencia de precariedad socioeconómica. Si a esto se agrega la consolidada valoración que asume el mérito individual en la gestión de la vida propia (PNUD; 1998; 2004; 2010), parece ser que en Chile existen dinámicas profundas que incentivan la reproducción estructural de la vulnerabilidad social. Desde el enfoque de la presente investigación, el proceso de individualización –tanto en su dimensión subjetiva e institucional- constituye una de estas dinámicas.

No obstante, en tanto proceso socioestructural, la individualización no repercute exclusivamente en las condiciones materiales de vida, sino que también tiene alcance en la vida social. Considerando las condiciones de contexto que definen al Chile actual, la presente investigación plantea que la precarización en que deviene este proceso se extiende también hacia las relaciones sociales, socavando las bases de la sociabilidad y los vínculos en los grupos vulnerables.

²⁰ La pobreza transitoria refiere a la pobreza a corto plazo, estacional o temporal. Por pobreza crónica se entiende la condición que afecta a los hogares que han sido clasificados como pobres en los tres periodos considerados en la medición (Observatorio Social UAH, 2009).

4.2.2. Individualización no asistida como atomización social: la precarización del vínculo social

La precarización de los vínculos sociales se refleja en la noción de atomización social (PNUD 2000). Ésta constituye el proceso mediante el cual la individualización deviene no sólo en la construcción de vínculos al margen de las instituciones sociales tradicionales, sino más bien en un escenario en donde se produce un fuerte retraimiento hacia la vida privada y por ende un deterioro de lazos basados en la comunidad y las redes.

Debe considerarse que los procesos de individualización no sólo implican una destrucción de los vínculos tradicionales, sino más bien una reformulación de los mismo (Robles, 2005). Los individuos se ven enfrentados a la tarea de reconstruir sus vínculos en base a nuevos referentes, y en la medida que no afrontan eficazmente esta tarea, se ven expuestos a una situación de atomización social.

Es posible señalar que en Chile el vínculo social ha experimentado una progresiva precarización, expresada en una destrucción de las instancias organizativas de antaño y en una creciente sensación de desconfianza que ha tenido un alto impacto en las relaciones sociales. Este proceso parece haber afectado en mayor medida a los grupos pobres o vulnerables²¹(PNUD, 1998; 2000; 2002; 2004).

Los vínculos sociales ameritan una mirada multidimensional. La sociabilidad, las redes y la asociatividad constituyen los tres elementos centrales para realizar una mirada comprensiva del estado de los vínculos en una sociedad determinada (PNUD 2000). Estos tres aspectos remiten al tipo de relaciones sociales que establecen los individuos, a la extensión de esas relaciones y al grado de participación en instancias organizativas en donde los vínculos se fortalecen y reproducen.

Los estudios sobre vínculos sociales en grupos vulnerables remontan sus inicios a la década de los 80²², en donde se exploró la sociabilidad del mundo poblador en el contexto del régimen autoritario. Razeto y Van Hemelryck (1987) identificaron el componente organizativo o comunitario como un aspecto definitorio de la sociabilidad en las poblaciones de Santiago durante la época. Señalan que este hecho encuentra su raíz en estrategias de sobrevivencia vinculadas a la exclusión económica, y en estrategias de participación vinculadas a la exclusión política.

Estas formas de exclusión tuvieron como respuesta una serie de iniciativas colectivas populares basadas en lógicas diversas: a) bajo una lógica de subsistencia se desarrollaron iniciativas que

²¹ En tanto la población objetivo del presente estudio son los grupos vulnerables, se hará referencia al proceso de precarización del vínculo social en este sector. Los ‘vulnerables’ pueden concebirse como el grupo social que logra una integración precaria a la estructura de oportunidades que ofrecen el Mercado, Estado y la Sociedad, en función del portafolio de activos del que disponen (Filgueira & Kaztman, 1999). Algunos estudios señalan que en Chile esta condición ha experimentado una creciente expansión desde los grupos más empobrecidos hacia las capas medias (Wormald, Cereceda, & Ugalde, 2002), en función de lo cual imputarla a algún actor social, clase o estrato determinado resulta complejo.

²² La sociabilidad en las poblaciones de Santiago es un tema complejo. Este hecho se debe a que los estudios que abordaron el tema lo hicieron -mayoritariamente- durante el periodo dictatorial. Debe considerarse que la aproximación que realizó la sociología a los denominados ‘sectores populares’, tuvo una fuerte connotación política en ese entonces. La sobrevaloración de contextos organizativos asociados a prácticas de resistencia durante la dictadura, estaba estrechamente vinculada a una voluntad del pensamiento sociológico por conceptualizar a los pobladores como un movimiento social homogéneo y con capacidad de transformación social.

tenían por finalidad la satisfacción de una serie de necesidades básicas como alimentación, cuidado o servicios: comedores infantiles, comedores populares, ollas comunes, etc.; b) asociada a una lógica de producción y capacitación se encontraban los talleres autogestionados de carpintería, cerrajería, artesanías, jardinería etc.; c) vinculadas a una lógica de ahorro-consumo se desarrollaron los ‘comprando juntos’ y los comités de abastecimiento; d) bajo una lógica de mejoramiento de la infraestructura comunitaria se encontraban iniciativas como los construyendo juntos, bancos de materiales, cooperativas de vivienda, etc.; e) tras una lógica reivindicativa los comités de deudores hipotecarios, comités de deudores de servicios, bolsas de cesantes, sindicatos de trabajadores independientes o eventuales, etc.; f) tras una lógica comunitaria y cultural se encontraban talleres culturales, grupos folclóricos, talleres de educación popular²³ (Razeto, 1987).

La mayoría de las investigaciones señalan que estas instancias organizativas representaban valores como la creatividad, la resistencia, la supervivencia, la solidaridad, la cooperación y la participación que caracterizaba la sociabilidad de los grupos excluidos (Campero, 1987; Razeto, 1987; Hemelryck, Razeto, & Rosenfeld, 1987). Sin embargo, también se desarrollaron visiones contrapuestas. Este es el caso de Tironi (1987), quien considera a estos grupos como el sujeto social que encarnaba la marginalidad de la época, y plantea que sus instancias asociativas no eran el fruto de una subjetividad particular basada en el comunitarismo, sino que más bien eran el resultado de conductas adaptativas a situaciones de crisis sociopolíticas, y que expresaban una demanda de integración a las pautas de la vida moderna. A su vez, denuncia un afán de la sociología por imputar a los pobladores una subjetividad y un tipo de acción social propia y característica, señalando que las instancias comunitarias antes mencionadas fueron inducidas por instituciones como la Iglesia o las ONG’s.

Para Tironi (1987), la sociabilidad de estos grupos se articulaba sobre la base de una racionalidad instrumentalizada producto de la necesidad de sobrevivencia. Sin embargo, al mismo tiempo señala que la exclusión y la precariedad, que marcaban las trayectorias de estos sectores, impulsaban la participación en estas instancias, en donde se incubaba y desarrollaba una importante sociabilidad. Incluso plantea que estas organizaciones populares desplazaron a las clásicas movilizaciones y organizaciones obreras como las principales instancias de vínculo social.

Debe considerarse que el contexto político en el cual la sociología desarrolló estas visiones, condicionó fuertemente las diversas connotaciones y valoraciones atribuidas a las instancias organizativas de los sectores más excluidos de la sociedad. Sin embargo, las diversas visiones coinciden en reconocer que estas instancias actuaban como pilares de la vida social en estos grupos, y como una fuente importante de vínculos sociales más allá del potencial político que tuviera la sociabilidad que en ellas se desarrollaba.

A partir de los años 90, diversos estudios comienzan a dar cuenta de una desarticulación de estas organizaciones en los sectores vulnerables, y de la creciente importancia que adquirieron los lazos más íntimos –principalmente de amistad y parentesco- en la construcción de redes de sobrevivencia. Desde el enfoque de las redes sociales, Espinoza (1993; 1994) realizó un análisis de la estructura

²³ Según cifras de la Encuesta SUR 1985, sólo la participación formal en instancias comunitarias involucraba a más de un tercio de los pobladores. El alcance total de esta participación, considerando la informal, se desconoce. (Rodríguez & Tironi, 1985)

social de las comunidades pobres, destacando que los mecanismos de sobrevivencia desarrollados por esas comunidades involucraban un círculo más amplio que la familia, pero que éste tampoco se correspondía con otras instancias de organización formal.

Este autor releva la importancia que adquieren en estas comunidades los vínculos sociales fundados en la proximidad física, en tanto permiten el acceso a recursos económicos y su distribución, a la vez que operan como mecanismos de protección en situaciones de dificultad económica. En este escenario, el ‘pasaje’ constituía la unidad de sociabilidad por excelencia, en tanto representaba el espacio en donde estos vínculos se incubaban y se desarrollaban, pero también sus límites espaciales. Sus estudios destacan que la organización de la vida cotidiana en las poblaciones, revelaba una estructura social caracterizada por núcleos de reproducción de entre tres y seis familias nucleares relacionadas entre sí por el intercambio de recursos de subsistencia, que se articulan en torno a los ‘pasajes’ y que rara vez interactúan con otros núcleos (Espinoza, 1995). En estos núcleos, los vínculos con sujetos ajenos al entorno barrial o de otro estrato social son prácticamente nulos, en función de lo cual postula la existencia de una estrecha relación entre redes sociales basadas en vínculos fuertes (Granovetter, 1973) y pobreza.

Espinoza (1993; 1994) da cuenta de un creciente proceso de dismantelamiento de las instancias asociativas que en el pasado marcaron la sociabilidad en los grupos más empobrecidos, y un retraimiento del vínculo a las redes más íntimas. No obstante, recalca que las tendencias individualizadoras que generan el Estado y el mercado, al menos hasta ese entonces, no alcanzaban directamente al individuo, pues las redes de subsistencia interfamiliares constituían una fuente de sociabilidad que actuaba como resistencia a estos procesos.

Sin embargo, hacia fines de los años 90, los Informes de Desarrollo Humano del PNUD (1998; 2000; 2002; 2004) comienzan a dar cuenta de lo que parecía incubarse en las décadas anteriores: una sostenida y progresiva precarización del vínculo social en los estratos bajos y medios. Esta precarización se relaciona estrechamente con un extendido sentimiento de inseguridad, que redundaba en una creciente desconfianza en los otros (PNUD, 1998) y en un estancamiento de la participación en organizaciones u otras instancias asociativas (PNUD, 2000; 2002; 2004).

El IDH 1998 (PNUD, 1998) dio cuenta de la distancia existente entre las condiciones objetivas del país –crecimiento económico y reducción de la pobreza– y la percepción subjetiva que los individuos tenían de esos avances. En la medida que el progreso no se plasmaba en las trayectorias personales, se generalizó un sentimiento de inseguridad y desconfianza que impregnó no sólo las aspiraciones propias sino también las relaciones sociales. El informe señala que el debilitamiento de las formas de acción colectiva constituye el soporte para que las lógicas individualizadoras de los sistemas políticos y económicos instrumentalicen la subjetividad individual. Esta tendencia se ve expresada en las tres dimensiones que constituyen el vínculo social.

En relación a la sociabilidad, los IDH señalan que, hacia fines de la década de los 90, la confianza en los otros presentaba niveles críticos. En 1998 sólo el 8,2% de la gente creía que se podía confiar en los demás, en tanto el 69,3% desconfiaba de la información que se obtiene de los otros a través de las conversaciones. En el año 2004 la confianza interpersonal se elevó a un 31,4% (PNUD, 2004), mientras que en el 2010 a un 38,1% (PNUD, 2010). Sin embargo, aun cuando se observa una tendencia al alza, la confianza en los otros sigue manteniéndose en valores relativamente bajos, lo

que socava las posibilidades de construir relaciones sociales sustentables y duraderas. Esta realidad coincide con las representaciones de los individuos, que conciben a la sociedad chilena como egoísta y competitiva, en donde el espacio público es visto como inseguro y ocupado por otros amenazantes (PNUD, 1998; 2002). Esto es problemático si se considera que la modernización supone un incremento de las relaciones entre desconocidos, y que es en los vínculos cara a cara donde se fundan mayoritariamente los afectos, el reconocimiento, el apoyo y el sentido (PNUD, 2000).

Esta precarización de las relaciones sociales implica que los vínculos se retraen fuertemente a las redes personales. Sin embargo, ellas parecen reducirse progresivamente al espacio del círculo familiar más íntimo. En consecuencia, las redes de las que disponen los sujetos estarían articuladas en base a lazos fuertes de proximidad y parentesco (PNUD, 2000). En este escenario, el espacio de la intimidad familiar constituye más un lugar de refugio y contención que un espacio de encuentro y sociabilidad (PNUD, 1998; 2002).

En la dimensión de la asociatividad también se observa una escasa participación de los sujetos. En tanto en 1998 uno de cada dos chilenos participaba en alguna organización (PNUD 1998), en el año 2000 esta cifra descendió a un 33,5% (PNUD 2000) que se ha mantenido hasta la actualidad (PNUD 2010). En el desglose, se observa que los hombres participan más que las mujeres, que los niveles de participación son menores en los jóvenes, y que ésta también es menor en los estratos medios y bajos (PNUD 2000). La participación se concentra en los espacios de diversión y culto, como clubes deportivos y grupos religiosos. En contrapartida, los espacios formales y clásicos de participación experimentan un fuerte descenso: la afiliación a partidos políticos es de 5,8% en 1994 y de 2% en 1996, siendo que en entre 1961 y 1973 oscilaba entre 9% y 11% (PNUD 1998). La afiliación sindical es de 12,4% de la fuerza de trabajo activa, cifra que en 1991 había alcanzado valores en torno al 16%. A su vez el bajo interés en la política bordea el 50% hacia mediados de la década del 90 (PNUD 1998). Estas cifras no han experimentado grandes variaciones, y representan la escasa participación en las instituciones tradicionales.

Estas tendencias grafican la progresiva precarización de los vínculos sociales que ha experimentado la sociedad chilena en las últimas décadas. También dan cuenta que en este proceso se han visto afectados con mayor intensidad los estratos bajos y medios, en donde la acción colectiva constituye un recurso importante para direccionar y tutelar los procesos de individualización (Espinoza, 1993). Este hecho hace factible plantear que existe una estrecha relación entre la precarización de los vínculos y la masificación de la vulnerabilidad social: una serie de tendencias estructurales han despojado a los individuos de una sociabilidad que les permitía el acceso a instancias de fraternidad y confianza, así como a bienes y recursos tangibles e intangibles para afrontar situaciones de riesgo y precariedad.

Paralelamente a esta precarización, se ha asentado una progresiva interiorización del mérito individual, en donde la gestión de las trayectorias personales es reconocida y valorada socialmente bajo una de sus formas paradigmáticas: el emprendimiento. El informe IDH 2004 (PNUD, 2004) señala que alrededor de un 77% de los entrevistados desarrolló, se encuentra desarrollando o está interesado en desarrollar un emprendimiento. Esto grafica la creciente valoración que asumen las pautas individuales de acción en un escenario donde los vínculos sociales son más bien débiles.

Evidentemente, esta valoración no es producto de la emergencia de un interés espontáneo por parte de los individuos en desarrollar proyectos de vida al margen de formas colectivas de acción. Tal como se señaló anteriormente, la creciente validación social del emprendimiento en Chile obedece a pautas de discurso institucionales –sobre todo de la política pública y del mercado-, y a una sociabilidad particular construida al alero del mercado, en donde la competencia y la aspiración de movilidad social han favorecido que éste penetre en los estratos vulnerables.

Todos los procesos a los que se ha hecho referencia hasta aquí, dan cuenta que en la dialéctica entre subjetividad y estructura social se incuban lógicas que validan y permiten la reproducción de salidas individuales a situaciones producidas estructuralmente. En el contexto del Chile actual, el emprendimiento parece ser una expresión concreta y acotada de estos fenómenos complejos. **Representa un camino en donde los individuos se hacen cargo de sus aspiraciones y posibilidades socioeconómicas en un contexto que los impulsa a asumir un rol activo en esta tarea; y un espacio para la redefinición de los vínculos sociales que el proceso de individualización desmantela.**

Este diagnóstico ilustra lo inadecuado que resultaría entender el emprendimiento como un fenómeno limitado a lo económico. En consecuencia, el presente estudio plantea que el emprendimiento constituye una experiencia social, incentivada estructuralmente, en la que intervienen múltiples lógicas de acción, y en donde los individuos construyen nuevos vínculos y referentes de sentido para desenvolverse en una sociedad que promueve una integración individualizada.

En consideración de lo anterior, no es posible realizar una mirada comprensiva al emprendimiento si no es a la luz de los proyectos, las orientaciones y las expectativas de los sujetos que lo encarnan. Este hecho impone la necesidad de utilizar enfoques que le otorguen un margen de acción al sujeto, y que lo releven como productor de sociedad. Desde este punto de vista, la Sociología de la Experiencia de Francois Dubet (2010) ofrece un marco analítico útil para construir una aproximación al objeto de esta investigación.

4.3 El emprendimiento como una experiencia social

Dubet (2010) desarrolla un planteamiento crítico a las nociones del actor social hiper o sub socializado. Es decir, a aquellos enfoques que plantean la determinación total de la acción social y aquellos que la reducen a una expresión subjetiva de las preferencias. Expone la noción de experiencia social como un objeto encontrado en una serie de investigaciones empíricas, en donde las conductas sociales parecían no manifestarse como aplicaciones de códigos interiorizados, o como encadenamientos de elecciones estratégicas. Señala que las conductas serían organizadas por principios estables aunque heterogéneos, lo que invita a hablar de experiencia y no de acción.

Lo definitorio de la experiencia social, es que se encuentra organizada por la combinatoria de distintas lógicas de acción, que no descansan sobre una lógica única o central. En la medida que la unidad de estas lógicas no viene dada, la experiencia social genera una actividad en los individuos, que las organizan de formas diversas. En este ejercicio, los actores construyen su subjetividad y reflexividad.

Los principios de la sociología de la experiencia social que plantea este autor son:

1. *La acción social no tiene unidad.* Retoma el planteamiento weberiano de una diversidad analítica de la acción, es decir, múltiple, plural y no jerárquica.

2. *La acción se define por relaciones sociales.* La acción social no puede definirse sólo por las orientaciones normativas y culturales del actor. La acción está referida a otros, por lo que la acción social es una orientación subjetiva y una relación. La articulación de ambas dimensiones es lo que constituye una lógica de acción.

3. *La experiencia social es una combinatoria.* Para el análisis de la experiencia social se deben realizar tres ejercicios intelectuales: a) describir y aislar las lógicas de la acción presentes en cada experiencia concreta; b) comprender la actividad del actor, es decir, la manera en que combina y articula las distintas lógicas de acción; c) ascender desde la experiencia al 'sistema', es decir, comprender cuáles son las diversas lógicas del sistema social por medio del modo en que los actores las sintetizan y canalizan, en el plano individual o en el colectivo.

Dubet (2010) considera que en toda experiencia social el actor combina tres grandes lógicas de acción -autónomas y no jerárquicas-, que remiten a diversas lógicas del sistema social.

1. *Lógica de la integración.* El actor se define en función de sus pertenencias –en términos de pertenecer a...- y en relación a la sociedad como un sistema de integración. En esta lógica, la cultura se define en términos de valores compartidos, y cuando estos valores se ven amenazados, la identidad del actor se ve comprometida. El actor interpreta la cultura como un conjunto de valores que aseguran al mismo tiempo el orden y su identidad. La identidad del actor se refiere a la manera en que el actor interioriza los valores institucionalizados a través de los roles. El individuo se define por su pertenencia, por su posición.

2. *Lógica de la estrategia.* En esta lógica el actor intenta realizar sus intereses en una sociedad concebida como un mercado. Cabe destacar que esta lógica no implica solamente el terreno de los intercambios económicos, sino al conjunto de las relaciones sociales. El actor define su identidad en términos de status, lo que no difiere en términos genéricos de la lógica de la integración. Sin embargo, en la lógica de la competencia, el estatus es puesto en práctica en tanto posición relativa que otorga la potencialidad de influir mediante los atributos de esa posición. De esta forma, la identidad puede ser construida como un recurso. La estrategia implica una racionalidad instrumental, un utilitarismo de la acción. Así, las relaciones sociales se definen en términos de competencia, de rivalidad de intereses individuales y colectivos.

3. *Lógica de la subjetivación.* Esta lógica supone que el actor, cuando adopta un punto de vista distinto al de la integración o de la estrategia, no puede reducirse ni a sus roles ni a sus intereses. En la lógica de la subjetivación el actor se representa como un sujeto crítico confrontado a una sociedad definida como un sistema de producción y dominación. Esta lógica aparece vinculada de forma indirecta a la actividad crítica, en la medida que esta actividad supone la existencia de una lógica cultural mediante la cual el actor se distingue de otras lógicas. La parte subjetiva de la identidad es percibida en la desafección y en el compromiso, pues la identificación con la definición cultural de un sujeto prohíbe la adhesión total al Yo, Nosotros y a los intereses. Provoca una

distancia sobre sí mismo que impide al actor ser totalmente su rol o su posición, ser un personaje social.

La perspectiva de Dubet (2010) señala que la experiencia social no está dada, sino que es construida, y los actores ocupan un rol central en la producción de esa experiencia. Este enfoque representa una buena aproximación a trayectorias sociales crecientemente individualizadas, pues releva al actor como protagonista en la construcción subjetiva y social de la acción, y supone que los hechos sociales pueden ser comprendidos a través de los actores y sus experiencias.

El relato económico sobre emprendimiento ha construido una definición del fenómeno en donde priman elementos propios de una racionalidad instrumental y de una cultura individualista, es decir, de una lógica de la competencia. En contraposición a este enfoque, desde la sociología de la experiencia, el fenómeno no representaría exclusivamente una conducta económica, sino que una experiencia social en donde los actores articulan las diversas lógicas de acción, otorgándole significados diversos al acto de emprender. En definitiva, el presente estudio entenderá al emprendimiento como una experiencia social.

II. 5 HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

En función del panorama conceptual expuesto, las hipótesis de la presente investigación son las siguientes:

5.1 Hipótesis general

El emprendimiento como experiencia social es significado en los grupos vulnerables como una acción racional con arreglo a fines, en donde la propia subjetividad se construye desde una interiorización de los principios competitivos de la lógica de la estrategia, lo que promueve una precarización de los vínculos sociales expresada en una baja disposición a la sociabilidad, en redes poco extensas y en una baja valoración de la asociatividad²⁴.

5.2 Hipótesis específicas

1. La realidad del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad social se asocia a actividades de subsistencia, y difiere del discurso económico que lo concibe como innovación y un producto de las oportunidades que brinda el mercado.

²⁴ Se optó por utilizar en la hipótesis general la terminología weberiana de ‘acción racional con arreglo a fines’ debido a que: 1) el enfoque de la sociología de la experiencia utiliza como un antecedente la tipología de la acción de Weber (1964); 2) la noción de ‘lógica de acción’ supone una relación social y una orientación subjetiva de la acción, no obstante, Dubet (2010) no profundiza en la multiplicidad de orientaciones posibles de la acción; 3) el estudio de la orientación subjetiva y normativa de la acción se encuentra ampliamente desarrollado en la tipología de la acción de Weber, y éste constituye un saber paradigmático y ampliamente reconocido del corpus conceptual de la sociología clásica; 4) en términos prácticos, la terminología weberiana de acción racional con arreglo a fines se ajusta a la imagen de la acción que se desarrolla con fines netamente instrumentales, la cual parece ser el comportamiento por excelencia en los mercados, y por ende es atinente a un estudio del emprendimiento.

2. El significado que los sujetos construyen de emprender, resulta altamente consistente con una experiencia cotidiana marcada por la gestión individualizada de la vida propia en un contexto de vulnerabilidad social.
3. En el emprendimiento como experiencia social adquiere mayor relevancia la lógica de la estrategia, en la medida que es a partir de una interiorización de la competitividad y la racionalidad instrumental de mercado, desde donde el emprendedor vulnerable construye una subjetividad particular y orienta su acción.
4. En la experiencia social de emprender, el sujeto vulnerable reconstruye los vínculos sociales que ha perdido al desincrustarse de las instituciones sociales clásicas en base a nuevos referentes no tradicionales: sus preferencias y gustos personales.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

La metodología constituye la forma de aproximarse al objeto de estudio. Tal aproximación se define en función de la naturaleza de este objeto (Beltrán, 1985), en la medida que es él quien interpela al investigador a partir de los desafíos que le plantea. En vistas de que el objetivo de la presente investigación se orienta a abordar, en distintos niveles, una visión comprensiva de la experiencia social de emprender en grupos vulnerables y su relación con la producción de vínculos sociales, la metodología utilizada se decidió en función de la naturaleza y las especificidades de este objeto de estudio.

Conceptos claves involucrados en la presente investigación, tales como individualización y experiencia social, remiten a procesos en donde el individuo asume un rol protagónico en la construcción de su biografía. En función de esto, es pertinente utilizar enfoque investigativo que releve el rol del actor como productor de sociedad y fuente de sentido. Ambos son procesos que no se develan sino en la dimensión más íntima de las motivaciones y representaciones sociales del actor, y por ende una aproximación hacia ellos requiere profundizar en su subjetividad.

De esta forma, se optó por asumir un enfoque metodológico que otorgara margen de acción al sujeto para expresar sus imaginarios, preferencias, motivaciones e intereses, sin someterlo a la experiencia estandarizada de un cuestionario con preguntas cerradas y predefinidas. En función de esto, se utilizó una metodología de carácter cualitativo y marcadamente inductiva. Esta decisión se sustentó en que la lectura del emprendimiento como una experiencia social remite al estudio de las diversas formas en que el actor dota de significados al acto de emprender, lo cual requiere construir información de alta complejidad y profundidad.

En función de estos aspectos, la metodología cualitativa se presenta como la aproximación más idónea al objeto de estudio, puesto que se aboca esencialmente al estudio de la palabra escrita o hablada de las personas, y a su conducta observada. En ella, durante el proceso de construcción de la información, el investigador asume un rol activo social e intelectualmente: ‘debe reflexionar, intervenir y controlarse constantemente para obtener lo que busca y para orientar su trabajo. La recolección de información en este caso es distinta a la convencional, ya que se pone en juego la capacidad de empatía del investigador, la comprensión del otro y del contexto en que se desenvuelve’ (Tarrés, 2001, pág. 18). Otra de sus características es su marcado interés por el estudio de la subjetividad, a la cual se aproxima fundamentalmente contextualizando las experiencias estudiadas e interpretándolas en función de diversos marcos teóricos de referencia (Tarrés, 2001). Así, esta metodología se orienta a la búsqueda de significados, ideas y sentimientos subyacentes o latentes en los discursos o conductas observadas. En consideración de lo anterior, el enfoque cualitativo no presta especial atención a la representatividad de los casos que analiza con la finalidad de extrapolar sus resultados a la población estudiada, sino más bien procura establecer las relaciones y significados implicados en un tema determinado.

La construcción del emprendimiento como experiencia social refiere esencialmente al significado y el sentido que el sujeto asigna al acto de emprender, lo que posiciona el estudio de esta experiencia en la dimensión sociológica de la subjetividad. Esta dimensión considera al significado que la realidad tiene para los individuos y la manera en que éstos se relacionan con sus conductas, es decir, el análisis de las motivaciones más íntimas de las personas para realizar una acción (Arteaga, 2000).

Debido a esto, se optó por utilizar una metodología cualitativa de corte discursivo, en donde el lenguaje constituye la información primaria y el objeto de análisis de nuestra indagación.

Para estos fines, la información fue trabajada mediante la técnica del análisis de discurso, la cual se sustenta en que éstos reflejan los imaginarios del sujeto y dan cuenta de una realidad construida simbólicamente e interpretada intersubjetivamente (Ibañez, 1994; Flick, 2007). Por lo tanto, aun cuando los relatos son de carácter individual, se asume que en cierto grado representan una práctica socialmente construida y compartida (Tarrés, 2001).

Debido a estos aspectos, el enfoque cualitativo de carácter discursivo resulta pertinente para realizar un estudio del emprendimiento como una experiencia social, pues permitiría ahondar en los aspectos subjetivos que hacen del mismo un proyecto con sentido personal para el actor, y en cuya verbalización éste expresa una imagen de sí mismo, de los demás y de la sociedad en general.

III.1 TIPO DE ESTUDIO

Aun cuando en la actualidad el emprendimiento parece ser una temática recurrente en los centros de pensamiento económico, en el desarrollo de políticas públicas y en los medios de comunicación, la cantidad de información empírica disponible en relación a este fenómeno es escasa. En su mayoría constituye información de corte cuantitativo, orientada a medir el impacto de los programas que lo fomentan a través de técnicas de análisis estadístico (STATCOM, 2009). Este acercamiento es sobre todo una tendencia generalizada en el ámbito del emprendimiento vinculado a contextos de vulnerabilidad o pobreza.

A partir de este antecedente, la presente investigación constituyó un estudio de caso enfocado en beneficiarios de un programa de emprendimiento en la ciudad de San Felipe, y asumió un enfoque exploratorio y comprensivo. En ella se generó información novedosa en relación a las experiencias cotidianas y a los aspectos subjetivos implicados en el emprendimiento en contextos de vulnerabilidad, y su finalidad fue plantear algunas hipótesis y líneas futuras de investigación en el campo de la acción económica y la vulnerabilidad social.

III.2 TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DE INFORMACIÓN

Con la finalidad de desarrollar una aproximación comprensiva a la experiencia de emprender en contextos de vulnerabilidad, se optó por utilizar la entrevista individual en profundidad y semidirectiva. La entrevista es la técnica en donde mediante un diálogo cara a cara se produce la máxima interacción personal posible entre el ‘sujeto investigado’ y el ‘sujeto investigador’. En ella se pretende profundizar en las motivaciones, imaginarios, significados y puntos de vista de un caso individual frente a un fenómeno social (Ortí, 1995). Asimismo, constituye un recurso investigativo de gran utilidad, en la medida que “se dirige al aprendizaje sobre acontecimientos y actividades que no pueden observarse directamente” (Taylor & Bogdan, 1994:101).

En la presente investigación se optó por una entrevista de tipo simidirectiva, en donde la conversación fue guiada por tópicos predefinidos que se abordaron durante la entrevista –mediante una batería de preguntas-, pero cuyo ordenamiento en la interacción se aplicó en base a criterios de

flexibilidad y pertinencia, que no perjudicaran la fluidez de la conversación y la calidad de la información que emergía de ella. En este sentido, también adquirió suma importancia el rol del investigador, quien debía transmitir interés, confianza y garantía al entrevistado (Gaínza, 2006).

El criterio fundamental para haber utilizado esta técnica se relaciona con el tipo de información que es posible obtener mediante ella. Constituye un espacio en donde el actor puede manifestar a través del lenguaje sus motivaciones u opiniones profundas y justificarlas. Mediante la entrevista se genera información de carácter dialógica, desenvuelta y concentrada que permite desarrollar una aproximación comprensiva a los fenómenos sociales a través de un dato de alta profundidad y complejidad. Este aspecto se presentó como una virtud, en la medida que se ajustaba a las necesidades que plantea el objeto de estudio. La construcción del emprendimiento como una experiencia social, o la disposición al desarrollo de vínculos sociales, constituyen fenómenos difíciles –y probablemente imposibles- de abordar mediante técnicas de tipo observacional. Este hecho se debe a que en ellos los sujetos recurren a diversas justificaciones, u orientan sus acciones en base a diversas y complejas lógicas que no son observables en la dimensión de la ‘opinión cristalizada, u objetivada’ que caracteriza al enfoque cuantitativo –en su variante observacional y de registro, así como mediante la aplicación de encuestas estructuradas-. Estos imaginarios y disposiciones, aparecen sólo al nivel de las justificaciones, y luego de un estudio que los ponga en sintonía con un marco conceptual determinado, a partir del cual es posible desarrollar análisis sociológico.

III.3 DISEÑO MUESTRAL

Considerando que en la metodología cualitativa lo que reviste mayor importancia es el potencial discursivo de cada entrevistado, así como cubrir el espectro de relatos existentes en relación a un grupo social o fenómeno, se utilizó un muestreo deliberado y de máxima variación (Patton, 1990). Éste se caracteriza por seleccionar intencionadamente casos que reflejen el mayor espectro posible de variabilidad en relación a las dimensiones de estudio, y que permitan establecer conclusiones en base a una diversidad de discursos.

En esta estrategia el tamaño muestral no se rige por convenciones o cifras preestablecidas, sino que se encuentra asociado a los intereses y el propósito de cada investigación (Patton, 1990). En función de esto, el tamaño final de la muestra se vio determinado por el criterio de saturación discursiva, es decir, el punto en el que los discursos se vuelven redundantes y no aportan nueva información a las variables de interés.

A partir del problema que orientó la presente investigación, se entiende que ésta buscó caracterizar y analizar los aspectos objetivos y subjetivos del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad social. No obstante, en un segundo nivel de análisis, busca profundizar en la relación entre la experiencia social de emprender y la producción de vínculos sociales por parte de estos sujetos.

Este segundo nivel de análisis planteó el desafío de abordar la dimensión de los vínculos con la finalidad de identificar la especificidad que éstos asumen en el sujeto emprendedor. Sin embargo, este ejercicio podía llevar a atribuir a la experiencia de emprender el estado actual de los vínculos sociales en estos sujetos, aun cuando éstos podían encontrarse determinados por una multiplicidad

de factores que escapan a las posibilidades de análisis de la presente investigación, o sencillamente podrían corresponderse con el estado general del vínculo social en el Chile de hoy. En consideración de esto, y para no atribuir una relación espuria, contaminada o una causalidad mecánica inexistente entre emprendimiento y estado actual del vínculo social en el vulnerable emprendedor, se decidió trabajar desde una perspectiva comparada con un grupo de control, conformado por vulnerables **no emprendedores**. Esta decisión se tomó con la finalidad de identificar los aspectos que definen la especificidad de los vínculos sociales en el vulnerable emprendedor respecto a su entorno social inmediato, y para tener un punto de comparación con las características del vínculo social en sujetos vulnerables que no hayan participado en programas de emprendimiento.

Para construir el diseño muestral en estos dos grupos, se generaron visiones operativas tanto de emprendimiento como de vulnerabilidad social. De esta forma, estos conceptos fueron entendidos de la siguiente forma:

- Vulnerabilidad social: aquellos miembros de hogares pertenecientes al II y III quintil de ingreso autónomo nacional²⁵.
- Emprendimiento vulnerable: aquella actividad desarrollada a partir del acceso a programas que consideren el otorgamiento de microcréditos y capacitación en la planificación y gestión de actividades económicas independientes.

Siguiendo estos criterios, la muestra final del estudio quedó conformada por 18 entrevistados, de los cuales 9 corresponden a vulnerables emprendedores, y 9 a vulnerables no emprendedores. La descripción de los casos se expresa a continuación.

a) Muestra de emprendedores

La muestra de emprendedores fue construida en base a casos proporcionados por el Fondo Esperanza, organismo dedicado a la entrega de microcréditos y de capacitación laboral en contextos de vulnerabilidad social. La modalidad de funcionamiento del Fondo Esperanza es a través de bancos comunales, cada uno de ellos constituido por un grupo de beneficiarios de microcréditos, que actúan como coavales unos de otros, y cuyo único requisito para acceder al programa es asistir semanal –o quincenalmente- a las reuniones en donde se desarrollan capacitaciones en temas de negocio, gestión, etc.

Para la construcción de la muestra de emprendedores, se trabajó específicamente con casos proporcionados por la oficina de la ciudad de San Felipe –V región-, tanto porque es una ciudad intermedia y por tanto constituye una unidad territorial representativa de la realidad chilena en general, como por las facilidades que otorgó para el desarrollo del trabajo de campo, en vistas de que presenta un alto grado de concentración poblacional en un espacio relativamente reducido. Para

²⁵ Según datos de la encuesta CASEN (2009), el II quintil está constituido por hogares que en promedio perciben un ingreso mensual de \$ 307.162, mientras que en el III quintil esta cifra asciende a \$ 463.504. Debe considerarse que aun cuando el concepto de vulnerabilidad social remite a una situación estructural que sobrepasa la dimensión de los ingresos, ésta sigue siendo un criterio operativo para aproximarse a los grupos que constituyen la llamada ‘zona de fragilidad socioeconómica’

la construcción de esta muestra se consideró los siguientes criterios: sexo, edad, zonas urbanas, mínimo un año de antigüedad y participación activa –en la actualidad- en el Fondo Esperanza.

En base a estos criterios de selección, y siguiendo el principio de saturación discursiva, la muestra final de los emprendedores quedó compuesta de la siguiente forma:

**TABLA N° 2:
MUESTRA FINAL EMPRENDEDORES**

Emprendedores			
N° caso	Nombre	Sexo	Edad
1	Alonso	M	45
2	Eugenio	M	47
3	Carlos	M	58
4	Julio	M	61
5	Rut	F	41
6	Cecilia	F	42
7	Rina	F	43
8	Mirta	F	46
9	María	F	51

Fuente: Elaboración propia.

b) Muestra vulnerables no emprendedores

La muestra de vulnerables no emprendedores se construyó a partir de las entrevistas proporcionadas por el proyecto Fondecyt Iniciación N° 11090364, titulado ‘Mediaciones subjetivas en tácticas de enfrentamiento del riesgo, de miembros no jefes de hogar, pertenecientes a familiar vulnerables urbanas de la Región Metropolitana’. Ellas fueron aplicadas a jefes y miembros de hogares urbanos en contextos de vulnerabilidad social, y abordan las tácticas que estos hogares desarrollan en la gestión de situaciones de crisis. Cabe destacar que aun cuando estas entrevistas no se realizaron siguiendo la pauta desarrollada específicamente para la presente investigación, fueron de suma utilidad en la medida que abordaban como dimensión de análisis la importancia de los vínculos sociales en la gestión de las situaciones de riesgo familiar.

Para seleccionar los casos, se consideraron criterios de edad y sexo. Siguiendo estos criterios, la muestra final de vulnerables no emprendedores quedó constituida de la siguiente forma:

**TABLA N° 3:
MUESTRA VULNERABLES NO EMPRENDEDORES**

Vulnerables no emprendedores			
N° caso	Nombre	Sexo	Edad
1	Jaime	M	37
2	Alejandro	M	45
3	Juan	M	50
4	René	M	51
5	Sonia	F	40
6	Estrella	F	50
7	María	F	51
8	Agustina	F	52
9	Olga	F	54

Fuente: Elaboración propia.

III.4 TRABAJO DE CAMPO Y RAPPORT

El trabajo de campo se realizó durante el mes de septiembre del año 2011 en la ciudad de San Felipe. Los casos fueron previamente contactados por la oficina del Fondo Esperanza de dicha ciudad, y una vez que accedieron a participar, sus datos fueron facilitados para realizar el contacto y concretar la entrevista. Todas las entrevistas se desarrollaron de forma presencial en la residencia o el trabajo del participante. Se procuró establecer claramente a los entrevistados que la entrevista no era realizada por el mismo Fondo Esperanza, sino que se enmarcaba en una investigación de carácter independiente.

En relación al rapport, se debe destacar la excelente disposición de los participantes para concretar las entrevistas, así como para revelar situaciones íntimas durante las mismas. La duración promedio de cada una giró en torno a los 70 minutos. En ellas, se generó una buena comunicación entre entrevistador y entrevistados, y estos últimos no mostraron resistencia a abordar alguno de los tópicos considerados en la pauta de entrevista. También se procuró que cada uno de los tópicos tratados estuviese vinculado a situaciones cotidianas, con la finalidad de que el participante pudiera expresarse con mayor fluidez y confianza en relación a los temas dispuestos por el entrevistador.

III.5 OPERACIONALIZACIÓN Y PLAN DE ANÁLISIS

5.1 Conceptos y dimensiones

Considerando la formulación conceptual y los objetivos de la presente investigación, ésta giró en torno a tres grandes ejes temáticos. En primer lugar se encuentra el emprendimiento, en tanto acción económica y experiencia social. Por otro lado las lógicas de acción que lo impulsan y en base a las cuales el actor desarrolla representaciones en torno a sí mismo y a la sociedad chilena en general. En un tercer nivel, se encuentra el vínculo social, que define el tipo de sociabilidad y las relaciones sociales que caracterizan a los sujetos estudiados. En la tabla N° 4 se exponen estos conceptos y sus principales dimensiones. Posteriormente, éstas pasan a un segundo nivel de desagregación en componentes, los cuales constituyen la hoja de ruta del análisis de la información recabada durante las entrevistas.

**TABLA N° 4:
CONCEPTOS Y DIMENSIONES DE ANÁLISIS.**

Concepto	Dimensiones
Emprendimiento	Descriptor
	Facilitadores y obstáculos
	Motivaciones
	Significados
Lógicas de acción	Lógica de la subjetivación
	Lógica de la estrategia
	Lógica de la integración
Vínculo social	Asociatividad
	Sociabilidad
	Redes

Fuente: Elaboración propia.

Tomando en cuenta la naturaleza de la información producida en el trabajo de campo, se optó por realizar una interpretación de resultados basado en la técnica del análisis de discurso. Esta técnica no se centra en el análisis lingüístico o de contenido del discurso, sino en la forma en que el habla de los grupos se relaciona con la estructura social y las ideologías (Van Dijk, 1989). El análisis de discurso permite abordar de forma comprensiva el relato de los actores, vinculándolo a fenómenos sociales de carácter estructural y relevando el hecho de que éste constituye una práctica social.

A través de este tipo de análisis, es posible explorar los aspectos explícitos y latentes que los actores señalan respecto a la experiencia social de emprender, y a la importancia de los vínculos sociales. Con tal finalidad, el análisis de las entrevistas se realizó con la ayuda del programa computacional Atlas.ti.

5.2 Dimensiones y componentes

El análisis de la información se desarrolló en tres momentos. Cada uno de ellos se encontró en consonancia con los conceptos y dimensiones identificadas en la operacionalización. Los componentes de cada dimensión, constituyeron una hoja de ruta que permitió codificar e interpretar la información en base a los tópicos y objetivos a los cuales se hizo referencia, de modo de sistematizar adecuadamente los discursos de los actores.

Lo anterior no significó de ningún modo establecer un juicio o categorización *a priori* del contenido concreto que los actores le asignaron a cada dimensión. Tal contenido fue sólo el fruto del proceso inductivo realizado a partir del análisis de la información.

5.2.1 El contenido de emprender

En un primer momento se desarrolló un análisis de caracterización sobre la realidad del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad social. En este ejercicio se buscó establecer un punto de comparación entre la figura ideal que el pensamiento económico ha construido sobre el emprendimiento, y las expresiones concretas que éste asume en un contexto de vulnerabilidad social. Con esta finalidad, se realizó:

- a. Una descripción de los aspectos materiales del emprendimiento vulnerable, los rubros en que se concentra, su proyección en el largo plazo, su rentabilidad y si se encuentra mayormente motivado por la necesidad o la oportunidad.
- b. Se profundizó en los facilitadores y obstáculos que los mismos entrevistados identificaron en relación a sus emprendimientos, procurando prestar atención tanto a elementos materiales –capital, propiedad, etc.- como inmateriales –relaciones sociales, conocimientos previos, etc.-.
- c. Se exploraron las motivaciones desde las cuales los sujetos desarrollan y proyectan sus emprendimientos.
- d. Se exploró el significado que los sujetos vulnerables le asignan a la experiencia de emprender, poniendo atención en sus elementos constitutivos y la forma en que éstos se relacionan.

**TABLA N° 5:
DIMENSIONES DEL EMPRENDIMIENTO Y COMPONENTES**

Emprendimiento	
Dimensiones	Componentes
Descripción	- Rasgos distintivos del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad
	- Importancia de la oportunidad o la necesidad en el emprendimiento en contextos de vulnerabilidad
	- Comparación entre el discurso económico sobre emprendimiento en relación a la manifestación concreta del fenómeno en contextos de vulnerabilidad
Facilitadores y obstáculos	- Elementos –materiales o inmateriales- que actúan como soporte al desarrollo del emprendimiento
	- Elementos de entorno o propios del sujeto que actúan como resistencia al desarrollo del emprendimiento
Motivaciones	- Aspectos desde los cuales se proyecta el emprendimiento
Significado	- Representación que los sujetos vulnerables construyen de emprender
	- Elementos característicos de la representación
	- Tensiones o relaciones de fuerza entre sus componentes

Fuente: Elaboración propia.

5.2.2. Las lógicas de acción y el emprendimiento

En un segundo momento se desarrolló una aproximación comprensiva al emprendimiento en tanto experiencia social, con la finalidad de ver la forma en que los emprendedores articulan las diversas lógicas de acción (Dubet, 2010) tanto en el emprendimiento como en sus imaginarios en relación a la identidad, las relaciones sociales y la sociedad en general. Este momento del análisis fue de carácter marcadamente exploratorio, en la medida que pretendía establecer una vinculación entre el emprendimiento como actividad económica, y aspectos sociales de carácter estructural.

Cabe señalar que tanto la lógica de la integración como la de la estrategia, implican una determinada imagen de la identidad, relaciones sociales y la sociedad. En tanto la lógica de la subjetivación, se planteó como un eje transversal de análisis, que aparece sólo como actividad

crítica toda vez que el sujeto opina, justifica, o proyecta su acción al margen de una lógica de la estrategia o de la integración.

Otro hecho a considerar es que en la experiencia social, los actores recurren continuamente a las tres lógicas para justificar sus posiciones u orientar sus acciones. Por ende, esta experiencia constituye una combinatoria de las distintas lógicas y en ningún caso es posible situar a un actor determinado en una lógica particular, o entenderlo como una personalización de alguna de ellas. Así, el sentido del análisis fue identificar el contenido que los actores asignan a cada una de las lógicas y comprender las diversas formas en que éstos las articulan en sus relatos e imaginarios.

TABLA N° 6
DIMENSIONES DE LAS LÓGICAS DE ACCIÓN Y COMPONENTES.

Lógicas de acción	
Dimensión	Componentes
Lógica de la estrategia	- Imagen de una sociedad como campo competitivo
	- Identidad como recurso
	- Relaciones sociales en términos de competencia
Lógica de la integración	- Importancia (a...) de las pertenencias en la construcción de la identidad
	- Reconocimiento de una experiencia social compartida
	- Imagen de la sociedad como un edificio institucionalizado de valores
Lógica de la subjetivación	Discurso crítico hacia la identidad, las relaciones sociales o el modelo de sociedad

Fuente: Elaboración propia.

5.2.3. El vínculo social

En un tercer momento, se realizó un análisis comparado entre los emprendedores y los vulnerables no emprendedores. La idea fundamental de este apartado fue explorar las posibles implicancias que genera el emprendimiento como experiencia social, en la producción de vínculos sociales. Se decidió utilizar un grupo de control, con finalidad de no imputar exclusiva y erróneamente al emprendimiento el estado del vínculo en los emprendedores vulnerables. Con esta finalidad, se analizó en ambos grupos el carácter y la especificidad del vínculo social en tres dimensiones:

a. Asociatividad: hace referencia al grado de valoración y disposición a la acción colectiva. Se expresa tanto en la participación activa en organizaciones de cualquier tipo, como en una disposición a participar en las mismas.

b. Sociabilidad: refleja la disposición a construir vínculos sociales basados en la proximidad y la confianza. Se expresa en la importancia que los actores asignan a las relaciones sociales, en la confianza interpersonal y, en contrapartida, también se expresa en formas retraídas de sociabilidad.

c. Redes: hacen referencia a la extensividad de los vínculos con que cuentan los sujetos y la forma en que los ponen en práctica. Da cuenta de la disposición a involucrar a otros en la gestión de situaciones que atañen al propio sujeto.

**TABLA N° 7:
DIMENSIONES DEL VÍNCULO SOCIAL Y SUS COMPONENTES.**

Vínculo social	
Dimensión	Componentes
Asociatividad	- Pertenencia o participación activa en organizaciones – pasado o presente-
	- Disposición a participar en organizaciones
Sociabilidad	- Confianza interpersonal
	- Disposición a sociabilizar
Redes	- Extensión de redes
	- Carácter de las redes

Fuente: Elaboración propia.

III.6 VALIDACIÓN DE RESULTADOS

Una de las formas más características para lograr la validez de un estudio cualitativo es explicitar las decisiones que se toman durante el proceso investigativo, ejercicio denominado por Bourdieu (Bourdieu, Passeron & Chamberdon, 2001) como *vigilancia epistemológica*. En función de aquello, en la presente investigación se procuró explicitar todas las decisiones tomadas en relación al enfoque, muestreo, las técnicas y el análisis de la información.

Por otro lado, se cuidó que los casos seleccionados consideraran todo el espectro de beneficiarios del programa de emprendimiento del Fondo Esperanza. Además se utilizó un grupo de control para validar los resultados de la dimensión ‘vínculo social’, considerando que la relación entre emprendimiento y desarrollo de vínculos puede resultar espuria al ser determinada por una multiplicidad de otros factores no abordados en la presente investigación.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

A continuación se exponen los principales resultados alcanzados en la investigación. El capítulo se organiza en torno a tres dimensiones de análisis. En la primera –apartado IV.1 a IV.4-, se realiza un contraste entre la representación que genera del emprendimiento el pensamiento económico y la realidad de este fenómeno en contextos de vulnerabilidad social, considerando los significados, motivaciones, facilitadores y obstáculos que el sujeto vulnerable identifica en la experiencia de emprender. En la segunda –apartado IV.5 a IV.6-, se analizan las diversas lógicas de acción que resultan determinantes en la construcción del emprendimiento como experiencia social para el sujeto vulnerable, el contenido que éstas asumen y la forma en que se relacionan o articulan. Finalmente –apartado IV.7-, se realiza un análisis de los vínculos sociales tanto en el grupo de emprendedores como en el de no emprendedores, con la finalidad de obtener un contrapunto e identificar las especificidades que caracterizan la sociabilidad en cada grupo, y esclarecer la relación entre la experiencia social de emprender y la construcción de vínculos sociales en contextos de vulnerabilidad social.

Es necesario tener en cuenta que los resultados alcanzados por la presente investigación se enmarcan en el contexto de un estudio de caso, que pretende profundizar en temáticas eminentemente exploratorias como la subjetividad, los procesos de individualización, y la producción de vínculos sociales en el emprendedor vulnerable. Es así que éstos deben ser valorados en su justa medida, pues constituyen una primera aproximación a temáticas que deberán ser profundizadas en estudios posteriores.

Considerando lo anterior, aun cuando en lo que sigue se hace referencia genéricamente al ‘vulnerable emprendedor’ y al ‘vulnerable no emprendedor’, esta terminología responde a un interés por clarificar los sujetos de estudio de la presente investigación, y no a un afán por dotar de representatividad total a los resultados -acotados- de este estudio en particular.

IV.1 LA ASINCRONÍA ENTRE LA REPRESENTACIÓN DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO SOBRE EMPRENDIMIENTO Y SU EXPRESIÓN CONCRETA EN CONTEXTOS DE VULNERABILIDAD SOCIAL

Tal como se expuso en el marco conceptual de esta investigación, el pensamiento económico ha producido un relato sobre el emprendimiento altamente consistente, y con un alto grado de penetración en el imaginario cultural del Chile actual. Esto se tradujo en un crecimiento exponencial de su difusión, tanto en el ámbito público como en el privado, sustentado en la promesa de la eficacia del esfuerzo individual en el contexto de una sociedad que le otorga centralidad al mercado y sus formas de racionalidad (Figuroa, 2002).

No obstante, esta promesa se encuentra estrechamente vinculada a una concepción particular del emprendimiento, que consta de dos elementos fundamentales. El primero, es que lo concibe como innovación, que impacta fuertemente los mercados, dinamizándolos mediante la diversificación de la oferta de bienes y servicios disponibles, o introduciendo formas novedosas en los procesos productivos y las formas de gestión.

El segundo, señala que en esta tarea el actor asume un rol activo para transformarse en agente económico e impulsar el emprendimiento a partir de sus talentos y de una serie de atributos que le permiten *visualizar las oportunidades* que otorgan los mercados, es decir, constituiría un fenómeno en donde tiene un mayor peso la oportunidad que la necesidad.

Sin embargo, de la información recabada en el trabajo de campo se desprende que la imagen del emprendimiento que produjo el pensamiento económico difiere diametralmente con la expresión que éste asume en contextos de vulnerabilidad social del Chile actual. Esta disonancia se expresa en dos niveles. En primer lugar, el emprendimiento no aparece asociado a la lógica de producción de bienes y servicios, sino que tiende a concentrarse en el rubro comercio, en donde prima una lógica del comprar-vender en base a pequeños montos de inversión, y en donde las innovaciones en productos, procesos o formas de distribución son aspectos prácticamente inexistentes.

En segundo lugar, la oportunidad no constituye un factor determinante en la realización de los emprendimientos, y aspectos como la experiencia previa en el rubro comercio y la necesidad de generar ingresos que permitan satisfacer las necesidades básicas aparecen como los factores explicativos de estas iniciativas.

1.1 La lógica comprar-vender y la ausencia de la figura de innovación

En los casos analizados, la mayoría de los emprendimientos se concentran en el rubro comercio. Esto quiere decir que se orientan bajo la lógica comprar-vender, que inicia con un capital reducido y que aspira a aumentarlo mediante la reproducción de esa lógica en el tiempo.

El hecho de que este tipo de emprendimientos sea el mayoritario se debe probablemente a que son actividades que se inician con un escaso capital, que no requieren gran experticia o mano de obra calificada y que pueden sostenerse en el tiempo mediante el acceso continuo al microcrédito. En la Tabla N° 8, se observa la actividad que desarrolla cada emprendedor entrevistado.

**TABLA N° 8:
TIPO DE ACTIVIDAD DEL EMPRENDIMIENTO**

Emprendedor	Actividad
Alonso	Comerciante -juguetes, regalos, etc.-
Eugenio	Pastelería
Julio	Venta de frutas y verduras
Carlos	Taxista
María	Venta de ropa
Rita	Bazar, confitería
Rina	Comerciante -juguetes, regalos, etc.-

Rut	Peluquería
Cecilia	Comerciante -juguetes, regalos, etc.-

Fuente: Elaboración propia.

En la medida que corresponden mayoritariamente a actividades de compra y venta de bienes materiales, la probabilidad de sostener los emprendimientos en el tiempo se encuentra estrechamente vinculada a invertir de forma acertada, en mercadería –o insumos- que cuente con demanda, no produzca aumento de stock, y que pueda ser comercializada en periodos cortos de tiempo. Este hecho implica que en todos los casos, la inversión se realiza en bienes de bajo costo – frutas, verduras, juguetes, ropa, insumos de bajo costo, etc.- y en base a montos pequeños de capital.

“Comerciante y vender cosas... como se instaló bien lo que es la industria, lo que es chino, entonces ya no puedo decirle que traemos cosas que son hechas aquí. No. (...) con el tiempo empezó a entrar todo lo que era chino, chino, chino, entonces ya después era más fácil comprar-vender, comprar-vender” (Alonso).

“Yo partí con una amiga vendiendo ropa casa por casa. Estuvimos no sé, medio año, pero después se presentó, vimos un cartel en alguna parte que hablaba del fondo esperanza y de la posibilidad y nos acercamos a la persona encargada aquí y empezamos de a poco. (...) era complicado trabajar en la calle, vendiendo, no sé po’, de repente con tremendo bolso y que no sé. Entonces se presentó la oportunidad de arrendar acá y la tomamos” (Cecilia).

“Compro yo así, unos 200, cuando junto, 100. Voy compro, y llego a vender los fin de semanas, y vendimos de dos pagos (...) Sí, uno se hace clientela. Sí. Yo años que llevo vendiendo ropa. Entonces, me hago clientela y se va viendo las que pagan y las que no pagan” (María).

La lógica del comprar-vender requiere una rotación continua del capital invertido, para extraer las ganancias parcialmente y reinvertir nuevamente en mercadería. Asimismo, implica la necesidad de una cultura económica en el manejo del dinero, que usualmente se presenta como un desafío en estos grupos, debido a que suelen tener dificultades para establecer una diferenciación entre la gestión de los negocios y la economía familiar.

Si esta cultura no está presente, los emprendimientos corren el riesgo de desfinanciarse y desaparecer. Es por eso que los actores reconocen que ella produjo un antes y un después en sus emprendimientos, y que les permite sostenerlos en el tiempo gestionándolos de forma ordenada.

“Bueno, al momento de la inversión misma para poder lograr utilidades estas explicaciones que dan ahí en cuanto a lo que uno invierte, lo que uno gasta, llevarlo más a fondo, que realmente el producto viene con el valor agregado del bus que uno toma cuando va a Santiago, de la bebida que uno consume cuando está allá, hay un montón de cosas que uno... se las van diciendo aunque uno se da cuenta pero mientras no lleva un papel no sabe cuánto sube un producto o a cuánto se puede vender” (Alonso).

“Porque lo que yo te decía al principio, que uno vendía como un desordenado no más, en cambio ahora... eso te lleva a que tú tienes que sacar cuentas, ordenarte un poquito, ver qué es lo que estás vendiendo, qué es lo que te sirve, qué es lo que no te sirve traer por ejemplo. Cuánto invertiste este mes, cuánto ganaste este mes. Ese tipo de cosas, en ese me ha ayudado a ordenarme” (Cecilia).

Respecto a la noción de innovación cabe mencionar que ésta se encuentra convencionalmente vinculada a la lógica de producción de bienes y servicios, en función de lo cual es un rasgo ausente en los emprendimientos en contextos de vulnerabilidad.

Tal como se observa en la Tabla N° 9, la producción de bienes novedosos, utilización de nuevos materiales o insumos, introducción de nuevos procesos productivos, de nuevas tecnologías de producción o de nuevas estrategias de distribución son realidades totalmente inexistentes en las iniciativas analizadas.

**TABLA N° 9:
FACTORES DE INNOVACIÓN EN LOS EMPRENDIMIENTOS**

Emprendedor	Generación de nuevos productos (utilización de nuevos materiales, insumos biodegradables, etc.	Innovación en procesos	Innovación en nuevas tecnologías	Nuevas formas de distribución
Alonso	No	No	No	No
Eugenio	No	No	No	No
Julio	No	No	No	Sí
Carlos	No	No	No	No
María	No	No	No	No
Rita	No	No	No	No
Rina	No	No	No	No
Rut	No	No	No	No
Cecilia	No	No	No	No

Fuente: Elaboración propia.

Este hecho se debe a que el objetivo central de estas iniciativas es constituirse como fuente de ingresos estables, que permitan gestionar trayectorias sociales marcadas por la precariedad y la

inestabilidad económica. En consonancia con esto, las metas que los actores visualizan para sus emprendimientos se concentran en cuestiones como la formalización y la capitalización de los negocios. Así, la intención de crear algo nuevo, o de introducir formas novedosas en la gestión de sus iniciativas, no aparece como un eje rector de estos emprendimientos. Tampoco se observan en ellos vinculaciones con empresas de mayor tamaño o con sectores más dinámicos de la economía.

“Mi meta, a mi gustaría dentro del mismo rubro que tengo pero instalarme en otro lugar más grande fuera de aquí del persa. Puede parecer una locura, como en todas partes los arriendos son carísimos en el centro pero me gustaría tener un local más grande que pudiera tener solo productos Disney, como una casita del sueño así de juguetes y ese tipo de cosas que a mí me gusta tener. Papel de regalo, envolver regalos, a mí me gusta mucho eso. Me gustaría tener otro local más grande pero en este mismo rubro, eso me gustaría...” (Cecilia).

“Mi meta es independizarme, tener una peluquería como corresponde y tener mi iniciación de actividades. O sea igual pienso a futuro tener mi peluquería (...) Formalizar el cuento y todo eso. Por eso estoy haciendo una capacitación ahora, “mejorando mi negocio”, que ahí te enseñan cómo separar las platas, cómo hacer la iniciación de actividades, de hecho hasta cómo hacer un cheque” (Rut).

Estos aspectos ponen en tela de juicio la pertinencia del relato económico, que en una representación idealista del emprendimiento, lo asocia a los sectores dinámicos de la economía y lo concibe como fuente primaria de innovación. Las experiencias analizadas evidencian que la realidad del emprendimiento en los grupos vulnerables se encuentra vinculada a actividades de subsistencia, sencillas y convencionales que no revisten mayor innovación.

1.2 La necesidad como factor determinante en el emprendimiento vulnerable

El relato económico sobre emprendimiento, produjo una imagen del fenómeno asociada a la capacidad individual de reconocer las oportunidades que brinda el mercado en los desajustes que continuamente experimentan la oferta y la demanda por bienes o servicios (Larroulet & Ramirez, 2008). Teóricamente, es el dinamismo de los mercados el que se encarga de generar oportunidades a los individuos para desplegar la creatividad individual y transformarlas en negocios rentables.

Sin embargo, a partir de la información analizada se observa que en contextos de vulnerabilidad los emprendimientos se ven fuertemente determinados por la necesidad económica. Esta necesidad es en algunas ocasiones un componente crónico de las trayectorias de los emprendedores, mientras que en otras ocasiones es detonada por situaciones contingentes que devienen en escenarios críticos.

“Me puse a comprar y vender productos agrícolas y eso fue todo, compraba y vendía. Me sucedió algo bastante insólito porque compraba y entregaba productos en Viña, entonces un día se me madrugaron las paltas, se me pudrieron mil kilos de palta ¿Qué hago? Le pregunté a mi yerno, entonces perdí 500 lucas. Voy a venderlas a la calle. Fui, pedí permiso, me lo dieron y me fui a instalar a la calle. (...)A ver, mis motivaciones de por qué seguir, bueno porque tengo que vivir po’, tengo que comer po’, desgraciadamente hay que comer todos los días...” (Julio).

“Yo digo con que no falte para comer, será cuanto años que uno está en lo mismo, con tal que no falte en la olla, yo soy feliz. Y comprarle una que otra cosa a las nietas que son más humildes yo me sentiría bien” (María).

Se observa que el emprendimiento alcanza un progresivo arraigo en estos grupos, aun cuando no está clara la eficacia del esfuerzo individual en contextos de pobreza o vulnerabilidad. Sin dudas la progresiva precarización de la institución ‘trabajo típico’, deviene en que la gestión individual de la propia trayectoria económica es vista como una alternativa posible. No obstante, el autoempleo significa al mismo tiempo una trayectoria expuesta a mayores riesgos, en la medida que las tutelas del empleo dependiente –seguridad social, seguro de cesantía, previsión, etc.- desaparecen en este escenario (Henríquez & Riquelme, 2006).

La emergencia de la necesidad como un factor explicativo del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad, abre la posibilidad de vincular el auge de este modo de autoempleo con aspectos socio-estructurales del Chile actual.

A lo largo de la investigación, se ha hecho referencia a la vulnerabilidad social como una expresión de los procesos estructurales de individualización que afectan a la sociedad chilena. Sin embargo, el hecho de que en la totalidad de las experiencias analizadas la necesidad económica sea el principal impulsor del emprendimiento, y que ésta se exprese como una constante en las biografías de los actores, lleva a pensar que la condición de vulnerabilidad social se arraiga a un nivel crónico en las trayectorias de estos grupos, sobrepasando la formulación clásica del concepto, que sugiere que ésta constituye una situación contingente y esporádica en la vida de las personas (Arteaga & Pérez, 2011). De esta forma, y en base a una mirada que lo posicione en relación a su contexto histórico, el emprendimiento en sectores vulnerables puede ser visto como una nueva estrategia para gestionar una condición de vulnerabilidad que se erige como un componente estructural del Chile actual.

El carácter de ‘novedad’ del emprendimiento como estrategia para afrontar situaciones económicas vulnerables, radica en que esta actividad cuenta con cierta especificidad, que la diferencia respecto a las iniciativas que se presentan en el sector de la microempresa y la artesanía, y que han sido identificadas por estudios previos (Espinoza & Márquez, 1998; Márquez, 2005). Resulta llamativo el hecho de que el emprendimiento vulnerable se presenta como un híbrido entre lo que Márquez y Espinoza (1998; 2005) caracterizaron como los *negocios* y los *talleres*, y debido a lo cual no pueden ser posicionados en ninguna de las cuatro categorías de actividad económica que estos autores identificaron en el sector microempresarial –microempresas, artesanado, negocios y talleres-.

Con los *negocios* comparten el hecho de ser iniciativas orientadas a responder a la demanda de ciertos bienes y servicios siguiendo una lógica más bien reactiva, que aprovechan oportunidades a corto plazo, y que por tanto no presentan una clara visión estratégica de gestión y proyección en el futuro. No obstante, se diferencian de ellos en la medida que no participan -mayoritariamente- del sector formal de la economía y que constituyen el único empleo y principal ingreso del hogar.

Con los *talleres* comparten el hecho de ser actividades orientadas a satisfacer las necesidades de subsistencia, sin embargo se diferencian de ellos debido a que no constituyen respuestas contingentes y temporales a situaciones de desempleo, sino que corresponden a la ocupación principal y estable de quienes las desarrollan.

En la Tabla N° 10, se observan los rasgos que constituyen la especificidad del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad, y que permitirían reconocerlo como una nueva estrategia para afrontar situaciones estructurales que condicionan las trayectorias socioeconómicas de estos grupos.

**TABLA N° 10:
CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO VULNERABLE**

Emprendedor	Tipo de actividad	Emprendimiento como trabajo e ingreso principal al hogar	Emprendimiento como único empleo
Alonso	Formal	Sí	Sí
Eugenio	Informal	Sí	Sí
Julio	Informal	Sí	Sí
Carlos	Informal	Sí	Sí
María	Informal	Sí	Sí
Mirta	Formal	No	Sí
Rina	Informal	Sí	Sí
Rut	Informal	No	Sí
Cecilia	Formal	Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia.

En la medida que la oportunidad no constituye un factor explicativo de los emprendimientos en contextos de vulnerabilidad, conviene explorar los rasgos que caracterizan al actor que lleva a cabo estas iniciativas. En este ejercicio, una trayectoria de vida ligada desde sus inicios al trabajo independiente parece ser una experiencia que caracteriza a los casos considerados en esta investigación. Esta experiencia constituye un recurso que potencia ciertas capacidades individuales –manejo de dinero, experiencia en los negocios, etc.- que han sido de gran utilidad en la gestión de sus emprendimientos.

“No, en realidad no, porque si me pregunta en realidad yo me crié en la calle prácticamente. Como empecé a vender a los 12 años, a vender helados. Me crié con mi abuela, mi abuela se murió. Mi tía que vive ahí, ella puedo decir me crió de chico y lo demás ha sido todo en la calle no más, trabajar en la calle (...) la experiencia de estar en la calle te transmite, el trabajar directamente en el comercio me ha ido como enseñando a trabajar con la gente sin haber hecho cursos ni nada por el estilo, igual por el trato con la gente saber atender y saber vender y saber colocarles precio a las cosas, cosa que la gente sepa volver igual influye harto en...” (Alonso).

“Sí po’. Yo salía con mi mami, cuando éramos chicas a vender, ella vendía, cosméticos. Entonces, en la cabeza me fue quedando eso parece, porque (...) Claro... lo que dejan los papás...y mi papi, vendía pájaros, todo eso” (María).

“Nací entremedio de los canastos de las papas dice mi mami po’ (...) Claro, sí. Bueno, yo me críe en negocio, entonces yo creo que por ahí va. Porque claro, la abuela, la mamá, todos comerciantes. Entonces yo creo que esa parte yo creo que la saqué de la familia por parte de mi mamá, entonces pienso yo que eso me ayudó a ser constante y luchar y seguir... y viéndome que no era necesario de ir a trabajar a una empresa” (Rina).

En los casos citados, se observa que la experiencia en el comercio se remonta incluso a una dimensión intergeneracional, es decir, el emprendedor declara provenir de ‘familias de comerciantes’. Aun cuando esta no es una realidad que caracteriza a todos los casos analizados, respecto al resto es posible señalar que la gran mayoría tienen experiencia previa en trabajo independiente y también en el rubro en que actualmente desarrollan sus emprendimientos. En este sentido, la experiencia parece ser un factor explicativo a considerar.

**TABLA N° 11:
RELACIÓN ENTRE EMPRENDIMIENTO Y EXPERIENCIAS LABORALES PASADAS**

Emprendedor	Experiencia en trabajo dependiente	Experiencia de rubro previa al emprendimiento
Alonso	Sí	Sí
Eugenio	Sí	No
Julio	Sí	Sí
Carlos	Sí	Sí
María	Sí	Sí
Mirta	Sí	Sí
Rina	Sí	Sí
Rut	Sí	Sí
Cecilia	Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia.

IV.2 OBSTACULOS Y FACILITADORES DEL EMPRENDIMIENTO EN CONTEXTOS DE VULNERABILIDAD

2.1 Obstáculos al emprendimiento: burocracia municipal y acceso al financiamiento

En un discurso altamente saturado, los emprendedores reconocen los obstáculos al emprendimiento en la dimensión de los elementos ‘externos’ al sujeto. En consonancia con los estudios que identifican una progresiva interiorización del mérito individual en estos grupos (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010; PNUD, 2002), el emprendedor asocia las barreras al emprendimiento con las trabas implícitas en la estructura de oportunidades que brindan la institucionalidad política y económica.

En este sentido, la burocracia municipal y la exclusión del acceso a mecanismos formales de financiamiento son reconocidos como los principales obstáculos al emprendimiento en contextos vulnerables. La percepción generalizada de los emprendedores es que la institucionalidad municipal presenta trabas continuas para la realización de sus negocios, en la medida que produce una suerte de discriminación y estigmatización al comerciante –sobre todo al comerciante ambulante-, mediante una política sostenida de negación de permisos que le impide desarrollar sus actividades. Esto resulta problemático si se toma en cuenta que las trayectorias laborales en la informalidad y la independencia son una realidad en ascenso.

Estas trabas desembocan en una situación de frustración, en tanto la institucionalidad municipal parece, al menos en el caso específico de San Felipe, no estar en coherencia con las transformaciones que ha experimentado el mundo del trabajo, y con la impronta y legitimación social del discurso económico que exalta los beneficios de la acción individual.

“Los obstáculos... siempre va a ser lo que es la burocracia, municipal... bueno, impuestos internos y esas cosas son lo normal porque para tener un negocio hay que estar en impuestos internos pero siempre las municipalidades ponen más obstáculos. Ahora estamos relajados sí, pero el sentido de la burocracia, que el papeleo...” (Alonso).

“No, yo creo que el mayor obstáculo ha sido... a ver, cómo te explico. Lo que pasa que yo pedí una autorización siendo ignorante en la materia de vender en cuanto a la calle y me sucedió que los permisos eran de ambulante y yo tenía que circular y yo me paraba a vender entonces ahí empecé a encontrar obstáculos. Entonces no me era rentable andar de vueltas porque tengo una camioneta que consume combustible y no podía estar circulando. Entonces después me empezaron a negar los permisos. Los pedí y no me los dieron para estar estacionado en un solo lugar y que la municipalidad hasta el día de hoy no me ha contestado” (Julio).

El otro gran obstáculo que identifica el emprendedor es la imposibilidad de acceder a instancias formales de financiamiento. Esto limita las posibilidades de crecimiento de sus emprendimientos – en un escenario ideal-, y también ayuda a perpetuar la precariedad inherente a la lógica comprar-vender, en donde los escasos montos de capital y la ausencia de un respaldo vuelven estas iniciativas altamente riesgosas.

Debe tomarse en cuenta que en la mayoría de los casos estudiados el emprendimiento representa el ingreso principal al hogar, por lo que el riesgo económico puede traducirse fácilmente en situaciones críticas para la economía familiar.

En su tipología de actividades económicas en el sector microempresarial, Espinoza y Márquez (1998; 2005) caracterizan a las denominadas *microempresas*, como aquellas iniciativas que se caracterizan por sortear los obstáculos de financiamiento y gestión asociados a la ampliación del negocio de forma adecuada.

En el caso del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad, pareciera ser que, antes que una incapacidad individual para sortear estos obstáculos, las barreras de acceso a financiamiento constituyen el principal factor explicativo de la poca proyección, o del escaso nivel de crecimiento de estas actividades económicas. Al margen de que no exista evidencia respecto de que el acceso a montos mayores de capital asegure el crecimiento y la prosperidad de los pequeños emprendimientos, el hecho es que en la práctica los sujetos se encuentran con continuas barreras que ponen en tela de juicio el relato que exalta al emprendimiento como un camino posible para todo el que desea esforzarse independientemente de los recursos –objetivos y subjetivos- con los que cuenta.

“Claro, por ejemplo, no se po’. Dar un poquito más de no sé, si ve la gente que... porque toda esta gente sabe, por ejemplo, te pongo un ejemplo de los créditos bancarios, tu vai al Banco Estado, por ejemplo, pucha para los microempresarios y te ponen, pero pucha ni te lo encargo, pucha, falta que lleve abajo el colchón si tengo una carta secreta. Te piden... tantas cosas. Entonces siempre te ponen un pero, o si te vai a una financiera, pagai tres veces más de lo que pediste” (Rina).

Los dos aspectos a los que se ha hecho referencia, reflejan que los emprendedores en contextos vulnerables perciben en el entorno institucional una resistencia para el desarrollo de sus iniciativas económicas. Parece ser que ambos elementos favorecen la perpetuación del emprendimiento vulnerable como una actividad vinculada a la economía de subsistencia, al mismo tiempo en que ponen en tela de juicio la idoneidad de esta actividad en sectores que, en la práctica, se ven excluidos de la estructura de oportunidades en su dimensión económica y formal.

2.2 Facilitadores: las relaciones familiares

Al momento de identificar los principales facilitadores del emprendimiento, el emprendedor hace referencia explícita e inmediata a la familia. Se observa que aun cuando sólo la minoría de los casos analizados corresponden directamente a un negocio familiar, en general hay familiares implicados en el emprendimiento. En la mayoría de los casos, éstos forman parte del grupo nuclear –hijos, esposos, etc.-, y el propio emprendedor les asigna un gran reconocimiento por el estado actual de su iniciativa.

Asimismo, se observa que en el emprendimiento no existen redes con otros emprendedores o microempresas, por lo que las redes familiares representan un rol esencial.

**TABLA N°12:
PARTICIPACIÓN DE LA FAMILIA EN EMPRENDIMIENTO**

Emprendedor	Negocio familiar	Participación de familiares en actividades del emprendimiento	Redes con otros emprendedores o microempresas
Alonso	Sí	Sí	No
Eugenio	Sí	Sí	No
Julio	No	No	No
Carlos	No	No	No
María	No	Sí	No
Rita	No	Sí	No
Rina	Sí	Sí	No
Rut	No	No	No
Cecilia	No	Sí	No

Fuente: Elaboración propia.

“Claro. Inclusive mi señora hizo un curso años atrás para esto de hacer costura, ropa. Entonces ella igual de repente trabaja lo que es hacer “cosas para”. Por ser, ahora viene halloween y compramos género, por ser, negro para hacer capas, lo que es el 18 hace las mantitas, los pantalones de huaso (...) Mi suegra que también le damos trabajo a ella en el sentido de que también está en el puesto, para la edad que ella tiene igual su manera de ser como que ya le costaría más trabajar en otro lado. Así que igual nos ayuda” (Alonso).

“En invierno, puros guantes. Y estoy en la feria, así en el suelo de la feria cuando llega carabineros, me quita todo. Y ahí, yo lloraba, pa’ que decir... vendí hasta CD, hasta CD. Ahí tenía a mi familia toda involucrada, mis hijas, mi marido, mi marido sapeaba por un lado, mi hija, en ese entonces, Francisquita habrá tenido unos diez años: “mamita, mamita, ahí vienen los carabineros”. Y arrancábamos” (Rina).

La familia se articula como un apoyo en la gestión de los emprendimientos, pero también actúa como una estructura que ayuda en tareas complementarias u otorgando financiamiento y mano de obra para concretar los mismos. En este ámbito cobran relevancia cuestiones como la división de tareas en el hogar, toda vez que las trayectorias independientes producen un debilitamiento de la frontera entre espacio productivo y reproductivo (PNUD, 2010). En la medida que esta frontera se vuelve difusa, los roles estereotipados de género -proveedor y encargado de las tareas domésticas-

se desestabilizan y aparecen nuevas formas de gestión de la relación entre trabajo y espacio doméstico, en donde éstos son compartidos por distintos miembros del hogar.

“Sí, y si se fija al trabajar los dos de repente el que está aquí en la mañana tiene que hacer aseo, algunas camas, lavar colgar, entonces nos repartimos la pega. No le hago el quite tampoco, así como no le hago el quite el día domingo, hay harta ropa como son cinco, me pongo a planchar, tenemos dos tablas, me pongo más allá, mi señora más acá y vamos los dos tirando. Sale más rápido en todos los casos” (Alonso).

En consonancia con los principales obstáculos que los emprendedores identificaron para llevar adelante sus iniciativas, la familia aparece también como una fuente de capital económico que, basado en lazos de confianza y préstamos informales, les permite acceder a oportunidades de financiamiento que se les niegan en el sector económico formal. En este sentido, las redes familiares también son vistas como un soporte económico para la realización del emprendimiento.

“Básicamente mi hermana, una de mis hermanas, porque cuando empezamos con todo este asunto del negocio cuando yo me separé. Yo trabajaba y estaba así como bien en el aire entonces mi hermana me apoyó harto porque ponte tú aquí obviamente si tienes un local tienes que pagar el arriendo por adelantado y qué se yo, la cosa mínima, pintar, todo eso mi hermana antes que empezáramos y tuviéramos la plata del fondo esperanza para invertirla acá” (Cecilia).

En definitiva, se observa que los obstáculos al emprendimiento pueden asimilarse a las regulaciones de mercado y las barreras de acceso a financiamiento. Estos aspectos ponen en tela de juicio si la institucionalidad económica y política avanza acorde a la exponencial difusión del emprendimiento en el Chile actual. Por otro lado, la importancia de las relaciones familiares en tanto facilitadoras del emprendimiento, dan cuenta que la imagen del emprendedor como un sujeto individualista y que apela exclusivamente a su propio esfuerzo, se vuelve artificial en contextos de vulnerabilidad social.

IV.3 LAS MOTIVACIONES Y LOS SIGNIFICADOS ASOCIADOS A LA EXPERIENCIA DE EMPRENDER

El presente apartado profundiza en las motivaciones que impulsan las trayectorias de emprendimiento en contextos de vulnerabilidad, y en la significación que el sujeto le asigna al emprendimiento a partir de su propia experiencia. En primer lugar, se profundizará en las motivaciones que se encuentran a la base del emprendimiento, con la finalidad de comprender los soportes y las aspiraciones desde los cuales los actores proyectan la acción de emprender.

En segundo lugar, se explora el significado que el vulnerable construye de emprender. La exposición en este tópico se divide en dos partes. En la primera se exponen los componentes principales del significado que los sujetos le asignan al acto de emprender; mientras que en la segunda se exponen las tensiones latentes entre esos componentes, con la finalidad de emitir un juicio respecto al grado de consistencia interna de ese significado.

3.1 Las motivaciones para emprender en contextos de vulnerabilidad

De la información analizada se desprenden tres grandes motivaciones que orientan el emprendimiento en contextos de vulnerabilidad. Éstas son a) la proyección de la movilidad social en los hijos; b) la integración al consumo; y c) el reconocimiento social.

a) **La proyección de la movilidad social en los hijos.** Este componente es una de las principales motivaciones que orientan el emprendimiento. Existe el consenso en torno a que la educación es el camino más confiable para desarrollar trayectorias de movilidad social ascendente o lograr una mejoría en la situación económica. En este sentido, la mejora sustantiva del bienestar social se proyecta en términos intergeneracionales, es decir, en los hijos. Esto implica que, implícitamente, el sujeto reconoce que los frutos del emprendimiento en la propia trayectoria se limitan a alcanzar una mayor estabilidad en la economía familiar.

b) **Integración al consumo.** Dada la creciente importancia de los imaginarios del mercado (Figuroa, 2002), el consumo constituye un horizonte deseable para los emprendedores. ‘Darse algunos gustos’ o ‘tener un buen pasar’ reflejan las referencias explícitas que aparecen con mayor frecuencia en el análisis de los discursos. De ellos también se desprende que el consumo es significado como una ‘recompensa’ a una trayectoria marcada por la inestabilidad y la precariedad.

c) **Reconocimiento social.** El reconocimiento social no aparece en los discursos como una motivación explícita pues los actores no señalan que éste aspecto constituya uno de los fines deseables de alcanzar mediante el emprendimiento. Sin embargo, de sus relatos se desprende que en su entorno existe una valoración generalizada al mérito y el esfuerzo individual, que encuentra en el emprendimiento una de sus expresiones paradigmáticas, y que otorga gran legitimidad y soporte al desarrollo de trayectorias en el emprendimiento. Debe considerarse también, que en la medida que los referentes de sentido tradicionales pierden importancia en la construcción de la identidad y las relaciones sociales (Beck, 2002; Martucelli, 2007), el reconocimiento social emerge como un importante referente de sentido para los individuos.

TABLA N° 13:
LAS MOTIVACIONES PARA EMPRENDER

Proyección de la movilidad en los hijos	Integración al consumo	Reconocimiento social
<p><i>“Para mí lo más importante es trabajar y trabajar duro en los años que él está en la universidad para apoyarlo en lo que él necesite y después cuando bueno, tengo sus estudios y pueda ser un profesional la mamá siempre va a estar ahí con él, para él pero yo digo que para mí no necesito mucho po’, si para mí básicamente mi trabajo y todo lo mío va enfocado a él, a tratar de apoyarlo a él, de ayudarlo a él (...)Por qué a mí me gustaría eso, que él pudiera llegar a terminar su carrera universitaria, cosa que ni yo ni el papá tenemos” (Cecilia).</i></p>	<p><i>“Más holgado, más suelto, tener eso, o sea, como emprendedores decir “Sabes que hoy sábado con la Rocío vámonos a la playa, vamos...” el poder tener, poder tener un poquito más. Pero voy a seguir siendo la misma persona. Si el día de mañana alguien a mi me dice... o sea, consejos yo los doy (...) el surgir es como un proyecto de vida ya mis hijos grandes y con ese negocio poder darnos gustos que no nos hemos dado nunca, no ha habido tiempo para nosotros como pareja, o quizás yo como papá también” (Eugenio).</i></p>	<p><i>“Si por algún motivo yo básicamente no tengo estudios basados en alguna cosa, ni médico ni... no sé, entonces puede que no haya tenido pero si se dan cuenta que tienen la capacidad de emprender algo nuevo, algo propio, que le puede servir a la otra persona y que uno lo puede ofrecer. Yo pienso que eso se valora, que la gente tenga su iniciativa y que dentro de sus posibilidades desarrolle las capacidades que tiene” (Cecilia).</i></p>
<p><i>“Por qué quise emprender: porque si me dejaba estar y andar ahí... yo no quiero que me regalen las cosas y es emprender es por la necesidad de que mis hijos y mi familia estén bien. Lo que yo me planteo cuando joven como proyecto de vida, como persona yo creo que tener todo. Me faltaría que mi niñita que fuera profesional y que Esteban en unos años más sea profesional también. Ahí yo estaría conforme como un padre, proyectándome como familia” (Eugenio).</i></p>	<p><i>“Entonces, yo creo que ese esfuerzo por ir surgiendo, de verse por ejemplo con un negocio grande, verse con un auto bonito, verse así... se terminó el gas y nos tenemos que esperar, espera como me vaya, podemos comprar el gas, sino... no, no más” (Rina).</i></p>	<p><i>“Por qué, porque uno, no sé. Yo hablo desde lo mío, con Carmen a nosotros por decir con el negocio... antes nos veían mal y ahora como estamos... uno como mirándolo desde afuera somos como ejemplo, como ejemplo de personas de que todo se puede. O sea, han mostrado reportajes de emprendedores en televisión y somos ejemplo” (Eugenio).</i></p>
<p><i>“El esfuerzo, bueno uno... en realidad, uno ya no vive por uno, uno mira por lo que tiene atrás. Del esfuerzo mío, yo a veces, no doy más de cansada, y después digo yo, ay! Dame fuerza Señor pa’ seguir. Porque no estoy sola, porque no quiero que mis hijas sigan en el mismo cuento mío. Por ejemplo, quiero que Nicole saque su título y trabaje en un Jardín, en un Colegio. La Claudia que le gusta lo que es oficina, siga. Y el concho po’, que ahí todavía no sé lo que ella quiere de ella” (Rina).</i></p>	<p><i>“En general tener un buen pasar, de no estar siempre acogotado o esperar fin de mes para poder comprar algo o para dar una buena crianza o estudios a pesar de que de repente no aprovechan pero igual es como darles un buen pasa” (Alonso).</i></p>	<p><i>“Yo por lo que me he dado cuenta muy probablemente sí po’. Porque... cuanto se llama... por ejemplo, te pongo un ejemplo, yo en el colectivo que trabajo con tanta, que llevo tanta gente... me dicen ah! Por fin, veo gente que se han arriesgado a manejar... que bueno, la felicito” (Rina).</i></p>

Fuente: Elaboración propia.

3.2 Los significados de emprender en contextos de vulnerabilidad

Como se verá, se produjo el hallazgo de cinco elementos que constituyen el significado de emprender en los sujetos estudiados. La mayoría de estos aspectos remiten a cuestiones ‘internas’ al individuo -4 de 5-, es decir, se concibe el emprendimiento como un fenómeno vinculado a disposiciones, valores o rasgos de personalidad. Mientras que sólo uno de ellos remite a cuestiones ‘externas’ al individuo, específicamente vinculadas a los productos del emprendimiento.

Los cinco elementos identificados se encuentran relacionados entre sí y constituyen la unidad del significado que los individuos le otorgan a la experiencia de emprender. No obstante, algunos aparecen de forma más reiterativa y explícita en los discursos analizados. Esto no implica necesariamente que éstos últimos adquieran mayor importancia que los componentes con menor densidad o que aparecen de forma implícita. En la tabla N° 14 se exponen los cinco componentes del significado de emprender y la densidad –o frecuencia de aparición- para cada uno de ellos. Siguiendo esta clasificación, la exposición de los componentes se desarrollará en una gradiente que va desde los más explícitos a aquellos cuya aparición asume formas más sutiles.

**TABLA N° 14:
COMPONENTES DEL SIGNIFICADO DE EMPRENDER**

Responsabilidad económica	Esfuerzo y constancia	Valoración de la autonomía individual	Tomar riesgos	Productos concretos
18	13	12	9	6

Fuente: Elaboración propia.

3.2.1 La responsabilidad económica

El aspecto más recurrente al que los entrevistados hicieron referencia es a la figura del emprendimiento vinculada a una racionalidad económica. Esta racionalidad se expresa bajo la forma de una cultura de ‘responsabilidad económica’ y de un tipo de acción caracterizada por la planificación y el orden en la gestión del dinero.

La responsabilidad económica es significada como un aspecto esencial del emprendimiento en vulnerabilidad, en la medida que las trayectorias de estos grupos se encuentran amenazadas de forma crónica por la posibilidad de experimentar situaciones de crisis. En consideración de este hecho, se desprende de los discursos un sentido de responsabilidad para prevenir situaciones de sobreendeudamiento, que desestabilicen o amenacen la rentabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos y de la economía familiar.

Los emprendedores identifican con claridad que mantenerse al margen de las deudas es la única forma posible de lograr cierta estabilidad económica. Si se considera que en ninguno de los casos analizados existe una situación de sobre endeudamiento, es posible plantear que los emprendedores se diferencian de la generalidad en los estratos vulnerables, en donde el endeudamiento se encuentra altamente internalizado en las prácticas de consumo (Torche, F. & Wormald, G., 2007).

*“Sí, la realidad de **mantenerse al margen de lo que es DICOM, para eso, para cualquier cosa en verdad. Estar en DICOM es como, cómo estoy fuera de DICOM y para eso, o estar fuera de deudas, cosas así, es estar cancelando, programado, cuadrado, como quien dice no gastar más de lo que uno gana, trabajar más no más, para que uno no se apriete o muchos gastos puedan pasar...**” (Alonso).*

*“Sí po’. Mire, no es por hablar de más, pero hay niñas que son bien humildes, que son la Departamental, y pidieron toda la plata. Y uno que puede porque tiene su entrada del auto y yo no soy quedada, yo salgo igual viernes, sábado, y **si tengo que salir en la semana a cobrar, voy a cobrar, y no me atreví a pedirla toda. Porque sé que... de adónde voy a... Como voy a tener pa’ pagarla después**” (María).*

En un segundo nivel, la responsabilidad económica se manifiesta como una cultura del orden en la gestión económica de los emprendimientos. Así, aspectos como la planificación, el cálculo y la evaluación continua de las ventas, son significados como elementos que marcan un antes y un después en la forma de llevar el emprendimiento. La cultura económica parece ser un aspecto que define en gran medida la diferencia entre la sostenibilidad o el fracaso de los emprendimientos de subsistencia.

*“Claro, porque lo que yo te decía al principio, que **uno vendía como un desordenado no más, en cambio ahora... eso te lleva a que tú tienes que sacar cuentas, ordenarte un poquito, ver qué es lo que estás vendiendo, qué es lo que te sirve, qué es lo que no te sirve traer por ejemplo. Cuánto invertiste este mes, cuánto ganaste este mes. Ese tipo de cosas, en ese me ha ayudado a ordenarme**” (Cecilia).*

*“Es decir, con una proyección. **Si yo hago un negocio con una proyección digamos a 10 años tengo que ver si me es rentable o no me es rentable y en cuánto tiempo lo voy a pagar. Pero con una proyección, si no tengo proyección no me sirve de nada**” (Julio).*

*“**El ordenarse en las platas, eso es muy importante porque si tú no sabes separar las platas, el capital. Yo por ejemplo siempre tengo que tener capital, yo trabajo con mucho producto químico, insumos, y si yo no tengo capital para trabajar no tengo cómo entregar mis servicios, entonces hay que ser muy responsable, constante, tener las ganas de surgir, de ser emprendedor. Eso yo lo valoro mucho, ordenarme, mucho**” (Rut).*

3.2.2 Esfuerzo y constancia

El esfuerzo y la constancia aparecen como significados del emprendimiento asociados a una dimensión práctico-moral. Ambos emergen como relatos desde la experiencia misma de emprender, y cristalizan en una ética de comportamiento que produce empoderamiento y permite proyectar la acción individual hacia la consecución de logros.

Ambos elementos dan cuenta de una progresiva interiorización del mérito individual en estos grupos y del estrecho vínculo de este fenómeno con el emprendimiento. Los emprendedores vulnerables depositan en la dimensión conductual del esfuerzo y la constancia las expectativas de transformar sus negocios en iniciativas rentables, a diferencia del relato económico sobre el

emprendimiento, que identifica en la planificación estratégica y en la innovación los pilares fundamentales para desarrollar emprendimientos exitosos. Sin embargo, es necesario considerar que el éxito también es una construcción social, y que en trayectorias marcadas por la inestabilidad y los riesgos, la posibilidad de sostener en el tiempo una actividad que garantice ingresos estables puede ser vista como una meta.

Pareciera que el esfuerzo y la constancia otorgan a los emprendedores vulnerables un sustento valórico que legitima y dignifica la gestión de la vida propia bajo la forma del esfuerzo individual y el trabajo independiente. Este antecedente se mantiene en consonancia con investigaciones recientes que han identificado la gran penetración de una cultura del esfuerzo –asociado a una imagen de dignidad personal- en los grupos empobrecidos del Chile actual (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010).

*“Ah, ser constante, porque **tienes que estar trabajando, como decíamos antes, puede que en las primeras, los primeros tiempos no vendas no sé, nada de lo que hagas. Después vas a ir de a poquito, después tienes que a lo mejor si estás vendiendo en algún lado vender en dos empresas. La constancia, el trabajo y hacer las cosas que tú haces con cariño. Va en el esfuerzo de uno porque ponte tú si tengo que, no sé po, levantarme temprano para hacer mis cosas, para pegarme una carrera a Santiago en el verano que hace una calor horrible, o en el invierno, que hay que dejar cerrado aquí, correr para allá, tratar de que alguien venga a verme el negocio mientras yo no estoy o buscar... eso en realidad es parte... o estar todo el día aquí, de repente tienes que traer tu almuerzo para acá o no almorzar, esas cosas dependen de uno**” (Cecilia).*

“Un emprendedor tiene que ser luchador, tiene que ser una persona... sentirse capaz con los pocos medios que tenga de que puede salir adelante. Un luchador, una persona que se cae una vez, dos veces, tres veces y va a salir adelante, y no mirar hacia atrás porque el mirar hacia atrás va a recordar siempre “yo me caí ahí, me caí ahí” mirar hacia adelante y fijarse metas y creerse el cuento de que puede salir y de que hay tiempos malos y tiempos buenos y en los buenos y malos hay que estar con la cabeza fría y luchar, luchar” (Eugenio).

3.2.3 Asumir riesgos

El emprendimiento también es significado como una instancia en donde es necesario asumir ciertos riesgos. Éstos se encuentran asociados fundamentalmente a la necesidad de realizar una inversión para iniciar los emprendimientos, en el marco de una economía familiar que generalmente se sostiene en base a estructuras frágiles, y que concibe al endeudamiento como un posible detonador de situaciones de crisis.

Por otro lado, el hecho de construir una trayectoria laboral en la independencia también es significado como un riesgo, en tanto implica la necesidad de gestionar todas las aristas implicadas en un negocio y perder las garantías que en términos de estabilidad y seguridad social otorga el empleo dependiente. Debe considerarse que en estos grupos el riesgo constituye un elemento que impregna sus experiencias cotidianas. En este sentido, la exposición al riesgo que supone el emprendimiento no constituye necesariamente para ellos una experiencia novedosa. Sin embargo, la ausencia de una planificación estratégica o de un respaldo económico que permita proyectar las

iniciativas en el largo plazo, representan factores que aportan un mayor grado de incertidumbre a los emprendimientos en contextos de vulnerabilidad.

“Cuando empecé básicamente la experiencia como comerciante era haber trabajado más o menos 6 meses vendiendo ropa casa por casa, que no era mucha la experiencia, entonces uno que igual aprende por el camino uno se arriesga porque invertir, como te decía, uno cuando recién empieza tiene que pagar de antemano el arriendo, tener todo lo que necesitas aquí y todo eso requiere de cerrar los ojos y echarle para adelante no más porque no tenía todos los recursos, como decir yo tengo este fondo de plata y lo voy a invertir en esto”(Cecilia).

“Sí, pero por eso. La vida en todo momento es un emprendimiento, todos los días es emprender entonces en la vida hay que asumirlos todos [los riesgos], o sea, no sé, querer estudiar... y a mí lo que me dio de querer emprender, hacer cosas y lo sigo viendo en mi familia, hubieran los riesgos que hubiesen, pero me costaba y sí me ayudó mucho mi señora: si hay que hacerlo hagámoslo y se han invertido las cosas, o sea el otro día yo andaba trabajando y ella me llamó y me dice “¿Sabes qué?, me pidieron una torta selva negra”. “Hágala”. Es que no, es que no. “Carmen, hágala”: la hizo, le resultó, entonces eso, o sea, es la experiencia que uno ha tenido yo a mis hijos siempre les digo, o sea, te vas a caer 10 veces, 20, pero tienes que levantarte, tienes que arriesgarte” y fijarse metas. La meta esa, emprender algo es llegar a ese fin y si vas a hacerlo, hacerlo bien” (Eugenio).

“Emprendedor, tiene la característica, no sé yo lo veo así, tiene la personalidad de... de arriesgarte a hacer algo tuyo y no hacerle algo a la otra persona. Por ejemplo, yo, no sé, invento hacer cojines y tengo la personalidad de ir a vender los cojines (...) tomar riesgo de que por ejemplo, yo este 18 te voy a comprar sus 3 fardos de paño de cocina, y estamos hablando de algo de más de 300 mil pesos, y yo me voy arriesgar, que se van a vender esos fardos de paños de cocina” (Rina).

3.2.4 Autonomía individual

Otro de los componentes que articulan el significado de emprender en estos grupos, es una creciente valoración de la autonomía individual. Se observa en los relatos analizados que la administración del tiempo propio y el aumento del espacio para compartir en familia son significados como ventajas de emprender. Este hecho refleja que el tránsito de trayectorias laborales desde la dependencia a la independencia no se explica únicamente por la precarización del ‘empleo típico’ o por experiencias negativas en el empleo dependiente (Acuña & Pérez, 2005). El trabajar para sí mismo otorgaría la ventaja de conciliar de mejor forma los espacios de ocio y producción. Incluso se observa que este hecho se valora por sobre la seguridad social que garantiza el empleo dependiente.

Aun cuando los casos analizados constituyen iniciativas enmarcadas en una economía de subsistencia, no se sitúan en lo que Galvez (2001) denomina el ‘vasallaje en la independencia’, pues se concentran en el rubro comercio, y por tanto no se insertan en cadenas productivas dependientes de empresas de mayor tamaño. No obstante, no se puede desconocer que estas iniciativas presentan un alto grado de precariedad e inseguridad.

“Claro, yo pienso... uno de repente piensa estas cosas que si trabajara apatronada como tú dices ponte tú tendría vacaciones, o tendría la salud asegurada ¿me entiendes? O si me enfermo tengo licencia pero hay cosas que no tendría. Por ejemplo, ayer teníamos una actividad con las niñas del fondo esperanza: cerré el negocio y me fui po, me fui a la actividad que tenía con las chiquillas, que no las podría hacer si estuviera con sistema de turnos o... por ahí van sus ventajas también” (Cecilia).

Sí, porque yo por decir... antes el día domingo era muy bueno, yo me levantaba a las 7 y media, a las 8, trabajaba hasta las 1 y me quedaban 15 mil pesos, libre. 18, hasta las 1, 1 y media. La Carmen me llamaba, “está listo el almuerzo”, almorzaba y se podía salir, se podía dormir la siesta. Al ser independiente hay esos beneficios. No hay que cumplir horarios, al ser independiente, no sé, puedo ir a dejar a mi hija todos los días al colegio (...) Si yo soy independiente es para dedicarle más tiempo a mi señora, a mi hija, a mi hijo, poderlos escuchar, bromear con ellos. (Eugenio)

La creciente valoración de la autonomía en el trabajo se desarrolla a la par con una crítica al empleo dependiente. Los emprendedores entrevistados consideran que la retribución económica que se puede obtener mediante esta vía no es lo suficientemente atractiva como para insertarse en el sector formal de la economía, sacrificando grados de autonomía individual. En este sentido, se observa que en los casos estudiados el trabajo pierde fuerza como fuente de sentido e identidad, y que el dinero es valorado por sobre la seguridad social y la sociabilidad que garantiza el empleo dependiente, en tanto permite la realización personal mediante el consumo.

Este hecho motiva a reflexionar respecto a la influencia que han tenido las lógicas de mercado en la redefinición de las formas de integración social valoradas culturalmente. Esto en la medida que el sujeto parece ya no buscar la integración en la certidumbre que garantiza el contrato social en las sociedades contemporáneas –seguridad y reconocimiento social por cumplir una función de utilidad para la sociedad-, sino más bien en la aproximación a los estereotipos del éxito que construyen los imaginarios del mercado y la competencia en sociedades donde las diversas esferas de la vida social tienden a diferenciarse progresivamente.

“Sí... por una seguridad, por una seguridad. Pero por las rentabilidades no, si tú miras los sueldos por las rentabilidades no. Yo a lo mejor hago un negocio hoy día y...Claro, puede que un negocio me dé, claro y le pegue el palo al gato...” (Julio).

“Si me esfuerzo harto gano harta plata, harta plata. Ponte tú si yo tengo a la tarde, voy a tener como 17 mujeres. Cobro 10 lucas por unos visos porque cobro barato: tengo 170 lucas en una tarde ¿me entiende? Que ellos van a estar, ponte tú la gente que trabaja en la (...) todo un mes sacándose la mugre, haciendo turnos para hacer 180 lucas” (Rut).

Otro aspecto llamativo vinculado a este componente, es el contenido que asume la valoración de la autonomía individual en parte de las mujeres entrevistadas²⁶. Se observará que en sus casos, el emprendimiento como un espacio de autonomía se construye en oposición a los roles clásicos en la

²⁶ Este hecho resulta relevante si se considera que alrededor del 70% de los beneficiarios del Fondo Esperanza son mujeres.

familia, y es motivado por un afán de construir un proyecto propio que les otorgue independencia de sus maridos.

“Es mía, mía neta. En cambio la publicidad y las reparaciones yo le administro a mi esposo pero no es lo mismo que los confites. En los confites yo puedo decir voy a gastar 100 lucas en mí, en ropa, por decirle un ejemplo, en cambio en lo otro no puedo porque tienes que sacar los costos fijos, ¿me entiendes? En lo otro también tengo que sacarlos pero sería mío, puedo decir es mi independencia (...). Ahora, igual tengo mi iniciación de actividad aparte [del marido], igual trabajo... porque uno no sabe nunca qué puede pasar, se puede separar, entonces por eso mismo amplí mi giro en lo que es confite como para tener algo propio mío, mi independencia” (Mirta).

“Por comodidad y por gente que son así como, hay mucha gente que es tímida, yo lo veo aquí en mi población, como acostumbrada a que el marido les de todo y a no independizarse. Yo como mujer soy más liberal. Y hay mujeres que son muy dependientes del marido y por eso no salen, no salen a trabajar, no se la rebuscan y viven en un círculo vicioso, que tú lo vas a ver toda la vida dando no sé po’, van a vivir eternamente así...” (Rut).

3.2.5 La orientación a metas

Otro componente del significado de emprender es la asociación directa del emprendimiento a los frutos que se pueden alcanzar mediante su realización. Es decir, aun cuando el esfuerzo y la constancia otorgan una importante reafirmación moral a la experiencia práctica de emprender, la concepción del emprendimiento se encuentra estrechamente ligada a sus productos concretos: las metas.

Este hecho reviste un alto grado de complejidad, pues implica que la representación social del emprendimiento no incluye la posibilidad del fracaso, lo que en términos reales es un escenario bastante probable para los grupos vulnerables (STATCOM, 2009). Esto debe tomarse con atención, pues la sociedad chilena parece haber alcanzado un estadio en donde los grupos convencionalmente excluidos visualizan las oportunidades existentes, y han asimilado las pautas de acción culturalmente legitimadas para acceder a ellas. En la medida que los frutos de la acción individual en contextos de vulnerabilidad no produzcan avances concretos en el acceso a las oportunidades, la sociedad chilena se aproxima a una intensa crisis de subjetividad que puede terminar por deslegitimar el modelo de desarrollo imperante desde hace cuatro décadas.

El emprendimiento en vulnerabilidad no constituye una resignificación del trabajo como fuente de realización personal, sino que produce una creciente valoración de sus productos: la realización práctica de las aspiraciones es lo que define el éxito o fracaso de las trayectorias personales. Este hecho se encuentra en consonancia con los diagnósticos que definen a Chile como una sociedad de mercado (Figueroa, 2002), en donde la lógica del ‘tener’ se consolida como forma de integración social por sobre el ‘ser’ y el ‘hacer’ (Max-Neef, Elizalde & Hopenhayn, 1986) .

“Un emprendedor, para mí es la lucha incansable para lograr un objetivo y que a pesar de todos los obstáculos igual se siga adelante. Si se cae se para, se cae se vuelve a parar. Uno que lucha con lluvia, calor, frío, que uno lo va a ver y al tiempo después se vean frutos nuevos por decirlo así” (Alonso).

“Qué sería para mí, a ver, no lo he analizado. Si estoy analizando un negocio y creo algo es positivo, crear es positivo, es ser positivo, no negativo. Son los resultados finales lo que te dan” (Julio)

“Qué caracteriza a un emprendedor ¿Ser un emprendedor? Adquirir logros (...) Logros, sí. Ser independiente, tener solidez (...) Meta, ampliar mi empresa, lograr metas, logros. Logros, cosas que tú te propones lo logras” (Mirta).

3.3 Las tensiones latentes en el significado de emprender

Los cinco componentes a los que se ha hecho referencia anteriormente, constituyen la unidad de lo que se ha denominado el ‘significado de emprender en contextos vulnerables’. No obstante, este significado no constituye necesariamente una unidad exenta de tensiones y contradicciones. Es posible señalar que entre sus componentes persisten tensiones que ponen en tela de juicio el grado de consistencia interna de esta representación social. Estas tensiones dan cuenta de la distancia existente entre lo que el discurso económico ha construido como imagen ideal del emprendimiento, y los elementos que caracterizan sus manifestaciones concretas y subjetivas en los estratos más empobrecidos o vulnerables.

A partir del análisis de la información recabada, se desprende que existen dos grandes tensiones en el significado que los actores construyen de la experiencia de emprender. Una de ellas se produce al nivel de las representaciones que orientan la acción social y se expresa en la contradicción entre la responsabilidad económica y la orientación al riesgo. La segunda deriva de la experiencia misma de emprender, y se produce entre la creciente valoración de la autonomía en el trabajo y la autoexplotación en que ésta deviene.

3.3.1 Tensión entre responsabilidad económica y orientación al riesgo

En los discursos se observa una tensión manifiesta entre dos componentes esenciales del significado que el emprendedor vulnerable construye de emprender: la responsabilidad económica y la orientación a tomar riesgos. La responsabilidad económica es significada por este sujeto como un elemento que posibilita en gran medida la sostenibilidad en el tiempo del emprendimiento. Aparece vinculada no sólo a la gestión ordenada y sistemática de los recursos invertidos en el emprendimiento, sino como una orientación de la acción económica que permite prevenir situaciones de sobre endeudamiento que amenacen la economía familiar.

Debe considerarse que en estos grupos el emprendimiento constituye el ingreso principal al hogar, y por ende la frontera entre la economía familiar y la gestión del emprendimiento es bastante frágil. En consecuencia, una mala decisión en la gestión de las iniciativas puede repercutir fácilmente en la economía familiar, aspecto que aporta altos grados de riesgo e incertidumbre a la trayectoria del emprendedor. Diversos autores han señalado que las sociedades postindustriales se encargan de producir riesgos estructuralmente (Beck, 2006; Esping Andersen, 2000), y que por tanto estos no devienen necesariamente de una inadecuada gestión de la vida propia (Wormald, Cereceda, & Ugalde, 2002). No obstante, los procesos de individualización interpelan al sujeto a asumir un rol activo en la construcción de su propia biografía, lo que implica que la responsabilidad por el éxito y

el fracaso de sus trayectorias se juega en el ámbito individual de la toma de decisiones (Beck, 2002).

En estos grupos, la experiencia de vida marcada por la exposición crónica al riesgo, devino en una progresiva naturalización de esta realidad: en la medida que la estabilidad económica no constituye necesariamente una experiencia previa en sus trayectorias, la orientación al riesgo puede ser entendida como una disposición internalizada a partir de su propia experiencia social. Así, es desde esta experiencia histórica y cotidiana en la gestión del riesgo, que emerge en el vulnerable emprendedor una valoración por la cultura del orden y la responsabilidad económica. No obstante, esta valoración se ve confrontada a la imagen del emprendimiento como una conducta orientada hacia la consecución de logros, y en donde tomar riesgos constituye un camino adecuado para alcanzarlos.

Esto explica en gran medida por qué a pesar de mostrarse como un sujeto que identifica un aspecto esencial del 'buen emprendimiento' en el comportamiento económico responsable, reconoce en la orientación al riesgo un componente importante del significado de emprender, aun cuando tal orientación pueda amenazar su frágil estabilidad económica.

A partir de la tensión entre estos componentes, se produce una representación del emprendimiento que en la práctica se vuelve inconsistente y contradictoria. Esto implica un aumento de complejidad en la gestión de la vida propia, a partir de la cual el emprendedor se ve continuamente enfrentado a decisiones cada vez más difíciles de tomar, y que ponen en contradicción los significados que orientan su conducta. Sin dudas esta tensión deviene un creciente malestar subjetivo en el emprendedor vulnerable, lo que se expresa en sensaciones de frustración e impotencia.

TABLA N° 15:

TENSIÓN ENTRE RESPONSABILIDAD ECONÓMICA Y CONDUCTA RIESGOSA

Responsabilidad económica	Conducta riesgosa
<p><i>“Te ayuda bastante, tener la cabeza fría y poder pensar. Yo siempre digo, pan para hoy, hambre para mañana. Yo prefiero todos los días pancito y no darle hoy día... porque lo viví, mi experiencia es así, o sea, no sé, yo cuando estaba trabajando habían unas luquitas más y buena vida. Entonces gastaba plata y después tú dices “podría haber ahorrado” entonces toda esa experiencia uno la va rescatando” (Eugenio).</i></p>	<p><i>“Decir “voy a cruzar”, pero me voy a caer, me voy a mojar, me voy a rasillar los pies, pero es diferente mirar la orilla de acá a la de allá. O sea si voy a estar siempre parado mirando desde la orilla de allá siempre... no es lo mismo darse vuelta y mirar hacia atrás” (Eugenio).</i></p>
<p><i>“Si po’. Si yo eché 200 la semana pasada, cuando pasaron la plata. Yo pedí 250, y me tocaba 430, pero yo no puedo pedir más porque sé que no me va alcanzar el bolsillo. Porque si pedía 430, salían arriba de 30 mil pesos semanales. Casi 30, entonces yo digo, cumplir y pedir menos po’. Entonces, ya, invertí 200, la semana pasada, cobre como 120. Y de ahí invertí 100 no más. Y es la cuestión no más... igual tengo harta ropa...” (María)</i></p>	<p><i>“Tirarse no más como se dice, arriesgarse. Si po, yo me arriesgué, pensé “aquí voy a arriesgarme no más”, siempre he tenido problemas, qué se yo, con la patente, hice todos los trámites y me tiré como se dice y lo logré, logré...” (Mirta).</i></p>
<p><i>“Conmigo misma, ser leal. y digo yo, pucha, eso es lo que yo quiero, eso es lo que... de no, por ejemplo, de ‘ay, gané 20’ y decir yo ‘ya, toma, anda a comprar tal cosa’. Y yo hacerme lesa con uno misma porque, lo que te explicaba, anteriormente no era... gastaba no más y después uno sumaba y decía ‘chuta, como se fue tanta plata” (Rina.)</i></p>	<p><i>“Es que se van a vender, por ejemplo, este fin de semana, este domingo, yo te traje cantidad de volantines y trompos. Si veo 10 por ahí son pocos, hubieras visto el puesto de la feria, precioso, hermoso, y era una plata que yo no tenía que gastarla toda, pero yo tiré todo a la piscina, porque yo sabía que el domingo se iba a vender y que iba a recuperar toda la plata que había pedido prestada de otra caja, digamos” (Rina).</i></p>

Fuente: Elaboración propia.

3.3.2 Tensión entre autonomía y autoexplotación

De la experiencia práctica de emprender, se desprende otra tensión inherente al significado que los actores construyen del emprendimiento. Esta tensión se produce entre la creciente valoración de la autonomía individual, y la autoexplotación en que deviene la trayectoria laboral en la independencia.

La creciente valoración de la autonomía en la construcción de la vida propia responde al carácter estructural que asumen en la actualidad los procesos de individualización (Beck, 2002), y de los cuales Chile no ha quedado al margen. No obstante, es un hecho que la flexibilización de las relaciones laborales –impulsada en la década de los 80- devino en un aumento explosivo de las trayectorias en la independencia, y de fenómenos como el trabajo part-time o la subcontratación. Por lo cual es necesario tener en cuenta que los procesos de individualización no se despliegan sólo en la dimensión de la experiencia subjetiva, sino también en las lógicas institucionales que impulsan a los individuos a desarrollarlos (Beck, 2002). En este caso particular, las mismas lógicas de funcionamiento del mercado del trabajo, parecen ser un elemento determinante en la creciente valoración que adquiere el trabajo independiente.

La autonomía en el trabajo entrega -idealmente- la posibilidad de administrar el tiempo propio, lo que en el caso de los emprendimientos en contextos de vulnerabilidad deriva una frontera difusa entre el trabajo, el ocio y la vida familiar. En la medida que las jornadas no se encuentran delimitadas con claridad y que no existe la subordinación a una autoridad, la sensación de autonomía se acrecienta. Sin embargo, en la práctica esta sensación de autonomía entra en contradicción con una experiencia marcada por la autoexplotación laboral, que se caracteriza por jornadas más extensas y menos días de descanso. Esto no respondería exclusivamente a una ética de la autoexplotación, sino también al hecho de que esta vía es la única forma posible de hacer sostenibles económicamente estos emprendimientos.

De los relatos analizados se desprende que esta experiencia tiene repercusiones concretas en la salud de los emprendedores, así como en las relaciones interpersonales, en la medida que el trabajo tiende a absorber gran parte del tiempo e implica descuidarlas.

Así, la promesa de la autonomía individual inherente al emprendimiento no se traduce necesariamente en más o mejor tiempo libre ni en un aumento considerable de grados de libertad en la toma de decisiones –salvo para decidir trabajar en jornadas más extensas-. Esto resulta problemático si se considera que el trabajo ya no constituye necesariamente el espacio de realización personal por excelencia. Aun así, un elemento que parece justificar esta condición, es el hecho de que la retribución del trabajo es para quién lo realiza –en este caso el mismo emprendedor- y no para un tercero, lo cual es altamente valorado por los emprendedores.

**TABLA N° 16:
TENSION ENTRE AUTONOMÍA Y AUTOEXPLOTACIÓN**

Valoración de la autonomía laboral versus Autoexplotación
<i>“Lo que pasa es que en el comercio están todas esas fechas que vienen con calendarios rojos que los comerciantes, ambulantes sobre todo, tienen que trabajar hasta los días feriados. Por qué: porque todos los comerciantes trabajan cuando los demás descansan, siempre ha sido el dilema ese de, ya, para el 18 ir a un cerro para mí era más práctico ir a un cerro pero ir a vender, helados, o souvenir que se pueden necesitar en un cerro. Pero yo no voy a descansar. (...) uno tiene que ponerle más empeño: abrir más temprano, cerrar más tarde...” (Alonso).</i>
<i>“Entonces claro, yo me sacrificué, tuve que cumplir horarios, el trabajar independiente a lo mejor trabajo más que de trabajar con un horario, con un patrón, pero es para mí (...) es que yo me esfuerzo mucho, sí. El desgaste físico, es que me he entregado mucho, porque yo el año pasado en el invierno me venía a las 8 y abría a las 8 y traía pan amasado a los niños de los bomberos y me fue súper bien (...) entonces yo me estaba desgastando; entonces mi marido me dijo: “no po’, tú por ganar un poquito más nosotros estamos teniendo problemas como pareja”, porque ya en las noches llegaba cansada, en las mañanas me levantaba temprano (...). No, yo soy feliz así, yo soy trabajólica, me gusta ser trabajólica” (Mirta).</i>
<i>“Ya no hacer ponte tú, el sábado y el jueves lo dejo para repartir la mercadería, el día domingo, que no ir a la feria del día domingo, ya eso ya que se venda ese puesto, se elimine, que el día domingo sea pa’ estar con la familia, o por último pa’ darme el lujo de quedarme acostada, que yo lo hago, que hay días que yo me quedo acostada hasta tarde, pero estoy acostada y estoy pensando ‘chuta, no fui a Santiago a comprar’, ‘tengo que hacer la plata del auto’. Eso, quiero estar tranquila, quiero llevar un ritmo, no quiero dejar de trabajar, porque yo creo que si dejo de trabajar voy a morir de angustia, pero si quiero llevar como una vida más relajada. Más, no tantas cosas” (Rina).</i>

Fuente: Elaboración propia.

Las dos tensiones expuestas reflejan que el significado que los actores construyen de emprender, en ocasiones, resulta inconsistente con su propia experiencia. Aun así, se observará que estos sujetos dan cuenta de una progresiva interiorización del mérito individual a través de procesos subjetivos que apelan continuamente a este significado. Este proceso es abordado a continuación.

IV.4 LA INTERIORIZACIÓN DEL MÉRITO INDIVIDUAL

En términos generales, la interiorización del mérito y el esfuerzo individual implica un proceso continuo mediante el cual aumenta la valoración personal por las formas de acción individual como mecanismo para acceder a las oportunidades que brindan la comunidad, el Estado y el mercado. Diversos estudios han dado cuenta de un progresivo desarrollo de este proceso en Chile, sin embargo, este fenómeno no ha sido abordado como objeto principal de estudio, sino que ha constituido un hallazgo de diversas investigaciones empíricas en temáticas tan diversas como identidad nacional (PNUD, 2002); sociabilidad (PNUD, 1998); o cultura y clases sociales (Fundación Para La Superación De La Pobreza, 2010; Torche & Wormald 2004). En función de este diagnóstico, se debe señalar que no existen demasiados antecedentes que permitan comprender la forma en que se despliega este proceso; en base a qué referentes de sentido; en qué pautas de acción se expresa; o cuál es su orientación normativa.

De las entrevistas analizadas, se desprende que para el caso de los emprendedores vulnerables es posible plantear algunas relaciones entre aspectos socioestructurales, representaciones sociales, valores y disposiciones que permitirían iluminar la construcción del proceso de interiorización del mérito y el esfuerzo individual en estos grupos. De esta forma, se observa que éste proceso se desarrolla en relación a tres dimensiones: la imagen de un individuo activo y con iniciativa propia; la relación entre esfuerzo y retribución; y la naturalización de lo social.

4.1. Imagen de un individuo activo y con iniciativa propia

De los discursos se desprende una exaltación de la imagen de un individuo activo y con iniciativa propia. Como se señaló en el marco conceptual de la presente investigación, en las sociedades contemporáneas las regulaciones asumen la forma de interpelaciones a la acción (Martucelli, 2007). Éstas aparecen bajo la forma de ‘incentivos’ –subsidios, becas, créditos, etc.- más que de obstáculos o prohibiciones, y por ende, la iniciativa personal adquiere gran importancia en el éxito o fracaso de las trayectorias.

Además, cabe considerar que la condición de vulnerabilidad social implica una gestión cotidiana de una situación de inestabilidad que tiende a ser crónica en este grupo. Fruto de esa experiencia, fundada en una gestión individualizada y cotidiana del riesgo, los emprendedores vulnerables parecen haber interiorizado en gran medida la necesidad de contar con iniciativa personal para distinguir oportunidades y aprovecharlas. Así, La imagen del ‘chileno busquilla’ parece reflejar adecuadamente la actitud que asumen los sujetos estudiados.

“La misma gente tiene que rebuscárselas, porque no es algo así como que... si hay algún proyecto hay que involucrarse para sacarlo. Entonces ya no es algo que hay que esperar que llegue a la casa porque nada va a llegar a la casa, ni las pegas, entonces ni los beneficios tampoco, los beneficios hay que buscarlos, hay que hacer trámites, papeleos, todas esas cosas” (Alonso).

“Yo creo que tiene que salir de uno. Yo creo que uno mismo tiene que salir, fuera de a lo a uno lo puedan o no ayudarlo, tiene que salir empeño, porque o si no, no saca con ayudarlo por fuera” (Carlos).

De los discursos se desprende que si no es mediante la iniciativa personal, la situación individual o familiar no experimentará cambios positivos. Sin embargo, los sujetos tampoco distinguen con claridad los pasos a seguir mediante los cuales la iniciativa individual pueda concretarse en logros. En este sentido, no se observan estrategias claras desde las cuales los sujetos proyecten trayectorias de movilidad social ascendente.

“Si tú eres metido, si no eres metido con la sociedad y vas golpeando puertas te quedas ahí no más (...) Esto te cuesta, te digo. Y el que quiere, bueno querer es poder” (Rina).

“Es más, o sea, yo también estoy abriendo mi vista acá a otros lados, a la parte agrícola porque yo también tiempo atrás estuve trabajando en la parte agrícola, entonces hay que buscar no más, hay que emprender, hay que arreglarse, no queda de otra (...) porque, o sea, el que quiere surgir va a surgir, el que quiere emprender va a emprender, el que quiere ser mejor va a ser mejor, o sea, depende de uno” (Eugenio).

4.2. La relación entre esfuerzo y retribución

El esfuerzo también es reconocido como un aspecto importante para acceder a las oportunidades que brinda la sociedad. Sin embargo, además de actuar como un impulsor de la iniciativa individual arraigado en el significado que los sujetos vulnerables construyen de emprender, refleja una creciente adhesión de estos grupos a las pautas de acción valoradas culturalmente para acceder a las oportunidades.

Una de las apelaciones que aparece con mayor frecuencia -‘lo que cuesta vale’- refleja que para estos actores la retribución adquiere una valoración distinta cuando deviene del esfuerzo individual. En este sentido, aquello que no se obtiene mediante la acción individual es significado negativamente. Esto quiere decir que además de ser una acción orientada a las metas, en el emprendimiento adquiere gran importancia la forma de alcanzar esos objetivos y el reconocimiento que la sociedad otorga a esas formas.

“Ventajas (risa), si me dices así en ese momento no veo una pero si vamos al fondo tal vez eso: de que el hecho de estar aquí, que a ti te cuesten las cosas, que te tengas que esforzar para tener algo, que tengas que correr para arriba, para abajo, un trabajo medio día, otro trabajo medio día, moverte, tal vez eso te ayuda en el sentido de que tú te puedes superar como persona, buscar cosas que hacer (...) pero yo creo que llega un momento en que, por lo menos yo veo, la mayoría de las cosas te recompensa. El sacrificio, el buscar, el empeño te recompensa después” (Cecilia).

“Vino la Bachelet y se subió arriba de un tanque, se hizo famosa. Hizo hartito por lo social, que lo admiro, pero no admiro que le regalen, sino que denle las armas al pueblo para que produzca. Es como la del pescado: que no le den el pescado, que vayan a buscar peces” (Julio).

El esfuerzo actúa como un componente que media entre la iniciativa y el mérito. En la medida que la sociedad promueve estructuralmente un rol activo del individuo para acceder a las oportunidades, el significado de emprender asociado al esfuerzo y la constancia es puesto en práctica, y actúa como un recurso que permite a los actores desenvolverse de mejor forma en la estructura de oportunidades.

En consecuencia, el mérito es concebido como una retribución al esfuerzo personal, y de su significado desaparecen las apelaciones al Estado o a los beneficios –y derechos- sociales en general. Es decir, desaparece la imagen del mérito asociado a una retribución social por cumplir una determinada función en la sociedad. Al parecer, esa retribución es perseguida sólo a nivel simbólico –de estatus- en el reconocimiento social de los pares.

“Bueno, yo lo veo por mi parte sacrificio po, yo todo lo que tengo es por sacrificio, a mí nadie me ha dado nada, ni mi papá ni me ha llegado una herencia ni yo recibo unos arriendos por ahí, no, todo me he esforzad” (Mirta).

“Si po’, claro. Si tú estás en la universidad es por algo, porque lograste tu puntaje. Yo ponte tú mi hijo más grande sacó 700 y tantos, 711 puntos en la PSU y gracias a su esfuerzo, gracias a todo eso él está en la Universidad y está en una estatal” (Rut).

4.3 La naturalización de lo social

Para los entrevistados el mérito se construye en la acción orientada por el esfuerzo y la constancia. Sin embargo, mientras la imagen del individuo activo o ‘busquilla’ y la relación entre mérito y retribución constituyen las disposiciones y representaciones que la interiorización del mérito produce, a un nivel sociocultural ese proceso se asienta en una creciente naturalización de lo social. Por naturalización de lo social se entiende el proceso mediante el cual el sujeto construye un imaginario que supone a su condición social actual como un hecho natural e inalterable (Lechner, 2002). A partir de la información analizada se desprende que en los discursos del emprendedor vulnerable este proceso se expresa en dos niveles. En primer lugar, y desde una visión crítica, los actores señalan una rigidez e invariabilidad en la distribución social de los beneficios. Expresan que existe una frontera entre quienes siempre han ‘tenido y tendrán’ y quienes tienen que alcanzar logros por medio del esfuerzo individual. A su vez denuncian que los contactos o el ‘coimeo’ constituyen aspectos utilizados socialmente para afrontar tal rigidez.

“Politizada, en algo que no va a ningún lado, que solamente los que tienen por decirlo así un nivel alto aquí en Chile siempre lo van a tener y los que tienen que sufrir para adelante les va a costar un mundo. Los estudios prácticamente si no es el empeño de cada uno no va a poder surgir en ningún lado y más encima si va a una universidad y no tiene la oportunidad de pagarse no va a lograr nada, entonces todo es muy politizado, no que dijéramos de un partido político sino que todo es muy politizado en el sistema de... no se puede hacer nada si no hay yunta o no hay coimeo o si no hay...” (Alonso).

En segundo lugar, ante tal escenario se observa que la iniciativa individual constituye para los emprendedores vulnerables el único camino posible en una sociedad donde el mérito no se asocia a una recompensa social, sino a un logro individual. En sus discursos no se observa que la acción colectiva, la participación o la interpelación al Estado, sean reconocidas como estrategias viables para revertir la rigidez o desigualdad en la distribución de los beneficios. La acción individual aparece como la forma dominante para producir cambios en la vida propia, en un contexto de desigualdad percibido como fenómeno estático.

“Superarte de no quedarme ahí y tratar de salir adelante. En el fondo tampoco tienes otra alternativa: o tratas de superarte o vas a quedar estancado ...” (Cecilia).

“Hay trabajo. Lo que pasa es que la gente, el chileno está acostumbrado a ganar 20 lucas al día, sino no trabajo. ¿Y si no tienes más? Con 5 lucas al día po’, la cosa es tirar para arriba” (Mirta).

A partir de los tres elementos señalados, se observa que la interiorización del mérito individual en los emprendedores vulnerables se desarrolla como un proceso complementario entre imaginarios o representaciones y la experiencia. La figura del individuo activo y con iniciativa representa la imagen arquetipo de una trayectoria personal marcada por la inestabilidad y la incertidumbre. En tanto el mérito emerge a partir de la dinámica entre esfuerzo y retribución. La naturalización de lo social en tanto, refleja la percepción de una sociedad inmóvil, en donde el componente dinámico se expresa sólo la gestión cotidiana de la vida propia.

En consecuencia, se produce un hecho paradójico: la interiorización del mérito individual se produce en el contexto de una sociedad que no posee una estructura meritocrática, y en donde los beneficios se encuentran asociados a la posición social, que es concebida como un rasgo adscrito. Las inconsistencias, tensiones y paradojas halladas en la construcción del significado de emprender, sus facilitadores y obstáculos, motivaciones y en el proceso de interiorización del mérito individual, reflejan que el emprendimiento constituye una experiencia social compleja, en la cual, en reiteradas ocasiones, entran en contradicción las representaciones o imaginarios con la práctica.

En vistas de abordar esta complejidad, a continuación se profundiza en las lógicas de acción que intervienen en la construcción del emprendimiento como una experiencia social. Esta reflexión permitirá esbozar fundamentos explicativos respecto a estas tensiones, y también obtener una mejor comprensión de los alcances que tiene el emprendimiento en la vida social de los sujetos vulnerables.

IV.5 LAS LÓGICAS DE ACCIÓN EN LA EXPERIENCIA SOCIAL DE EMPRENDER EN VULNERABILIDAD

Aun cuando ya se ha hecho referencia a que el emprendimiento trasciende la dimensión de lo puramente económico y constituye una experiencia social, los aspectos abordados hasta ahora se han remitido a cuestiones vinculadas directamente al mismo –significados, motivaciones, obstáculos, etc.-. La noción de lógicas de acción es utilizada por Dubet (2010) para dar cuenta que la conducta responde a una pluralidad de orientaciones y representaciones, y que no se reduce a la aplicación de códigos interiorizados o a encadenamientos de elecciones estratégicas. La combinación de las diversas lógicas de acción, que cada sujeto realiza de formas heterogéneas y que varían según el contexto, constituye lo que el autor denomina experiencia social.

En la medida que cada una de las lógicas hace referencia a dimensiones socioestructurales – mercado, integración y subjetividad-, una aproximación al emprendimiento desde este enfoque, entrega la posibilidad de vincular los aspectos descubiertos hasta ahora, con su contexto sociocultural. Esto permitiría construir, desde una mirada sociológica, una visión más holística del

fenómeno en contextos de vulnerabilidad, y de la importancia subjetiva que adquiere para el sujeto vulnerable la experiencia de emprender.

Antes de exponer el contenido y las formas en que los actores articulan las lógicas de acción, es importante señalar algunas precisiones.

En primer lugar, la experiencia social es múltiple, en el sentido que no descansa sobre un centro, o sobre alguna lógica única o fundamental. En segundo lugar, y como consecuencia de esta multiplicidad, no es posible asimilar un actor a una lógica en particular. Que un actor justifique o proyecte su conducta con marcada orientación desde una lógica específica, refleja sólo el hecho de que, en una determinada situación, adopta ese punto de vista. No obstante, en ningún caso es posible reducir su subjetividad a una dimensión del sistema social, pues esto contradice la noción misma de experiencia. También debe considerarse que la lógica de la subjetivación se expresa sólo en el discurso crítico, es decir, en los momentos en que el actor no se sitúa ni en una lógica de la integración ni en una de la estrategia. Esta actividad crítica, se presenta en ocasiones de forma explícita, a través de un discurso crítico fruto de la reflexión propia; mientras que en otras ocasiones –que como veremos es lo más frecuente- de forma implícita, como una sensación de malestar subjetivo fruto de la experiencia.

Considerando estos elementos, a continuación se expone una interpretación de la experiencia social en los emprendedores vulnerables en base a la tipología de lógicas de acción de Dubet (2010). Esta interpretación intenta abordar dos objetivos. El primero, busca caracterizar el contenido que los emprendedores asignan a cada lógica de acción –de la estrategia, de la integración y de la subjetivación como eje transversal-, con la finalidad de explorar de qué forma construyen y significan su propia identidad, y el contexto sociocultural –relaciones sociales e imagen de sociedad- en el que desarrollan sus emprendimientos. El segundo, procura establecer las relaciones entre las diversas lógicas con la finalidad de desarrollar una visión comprensiva de su experiencia social, y entender el rol y la importancia que adquiere el emprendimiento en ésta.

5.1. Lógica de la integración: desde una pertenencia fundada en la adscripción, a otra fundada en la adhesión

Como ya se ha señalado en el marco conceptual, en la lógica de la integración las ‘pertenencias’ –el pertenecer a...- adquieren gran importancia en la subjetividad del actor. En la pertenencia se define la adscripción a una cultura –un modelo de sociedad- donde el actor refleja su identidad. Se trata de una representación coherente con la visión de la sociología clásica, que concibe a la sociedad como un sistema de integración.

El análisis muestra que la lógica de la integración en el emprendedor vulnerable adquiere un contenido novedoso. Este contenido se encuentra en consonancia con que los referentes tradicionales de sentido pierden potencia como fuente identitaria y que las preferencias, gustos o valores personales tienden a asumir una importancia creciente en la construcción de la propia identidad. Así, aquella identidad convencional fundada en la membrecía a las instituciones clásicas de la sociedad moderna -ocupación, partido político, propiedad, etnia, género, etc.-, pierde vigor.

En consecuencia, antes que en los rasgos adscritos fundados en la relación del individuo con estas instituciones –trabajador, militante, partidario, etc.–, para este sujeto, la identidad pasa a construirse y definirse en la adhesión a una experiencia social compartida intersubjetivamente²⁷.

Los discursos de los emprendedores apuntan a caracterizar los rasgos distintivos de esta experiencia, que en términos concretos remite a la imagen de una trayectoria marcada por la gestión cotidiana del riesgo, y que delinea la representación social de un ‘perfil de sujeto’, en el cual reflejan su propia experiencia y la de quienes reconocen como pares.

A continuación, se expone el contenido de los discursos correspondientes a la lógica de la integración, siguiendo los cuatro ejes temáticos que los mismos sujetos se encargaron de relevar en la caracterización de la experiencia social en la cual se reflejan: ‘somos clase media’, ‘vivimos con lo justo’, ‘no tenemos beneficios estatales’, y ‘lo que tenemos es fruto del esfuerzo’.

5.1.1 ‘Somos clase media’

El único momento en el que los emprendedores definen su identidad en función de una ‘pertenencia a...’, es cuando se autoidentifican como clase media. Como se observa en la tabla N° 17, 6 de los 9 emprendedores entrevistados dicen pertenecer a esta clase.

TABLA N° 17:
AUTOIDENTIFICACIÓN DE CLASE

Emprendedor	Autoidentificación
Alonso	Media
Eugenio	Media
Carlos	Baja
Julio	Media
Cecilia	Media
Rut	Media
Mirta	Baja
Mirna	Media
María	Baja

Fuente: Elaboración propia.

²⁷ Dubet (2010) señala que la noción de experiencia social hace referencia tanto al ejercicio de experimentar el mundo mediante emociones o sensaciones, como a experimentarlo en el sentido de contrastar las percepciones o ideas con la realidad. La experiencia común a la que hacemos referencia en este momento, refiere mucho más al primer significado.

Aun cuando esta autoidentificación suena inofensiva y acorde a los tiempos (Mendez, 2008) refleja también algún grado de tensión. Esto en la medida que la generalización de la clase media tiende a encubrir sólo formalmente diferencias de clase que en la práctica se hacen explícitas.

“Como dicen en Chile acá todos son clase media. Hay unos de clase baja, media baja, de media-media, de media más o menos y media acomodada. Porque ya no hay ricos y pobres, estamos todos clasificados en clase media” (Alonso).

Debe considerarse que desde los años 60, la sociología dedicada al estudio de la estructura social predecía que las sociedades latinoamericanas iban camino a convertirse en sociedades de clase media (Mendez, 2008). Sembler (2006) destaca que en la sociedad desarrollista las clases medias aparecían como las principales bases sociales impulsoras de sus políticas y que al mismo tiempo se veían transformadas en su composición por los efectos de esas políticas. En términos concretos, la especificidad de este grupo se vio determinada en el pasado por el proyecto político de la modernización latinoamericana y la creciente expansión del ‘empleismo público’.

Sin embargo, la realidad del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad es notoriamente distinta a esta imagen de las clases medias. Este grupo no se reproduce al alero del Estado –de hecho, como se revisará después, ni siquiera lo considera un referente-, aunque sí parece ser consecuencia de las políticas neoliberales que han otorgado centralidad al mercado y sus imaginarios (Figuroa, 2002). Además, se observa en sus discursos que un mayor acceso al consumo les permite autoconcebirse en una especie de pobreza ‘equipada’, que diferencia su condición objetiva de los estratos que se encuentran más abajo, y que les permite desmarcarse de la pobreza dura y autopoisionarse en la clase media. En este sentido, el autodefinirse como clase media representa un mecanismo de diferenciación simbólica respecto a una condición más aguda de pauperización.

“Eh, no sé, a estas alturas por lo que escuchas hablar en las noticias y lo que escuchas hablar de plata y todo yo sería clase baja, por los ingresos pero la verdad es que no sé si tanto, a mí sería como una media-baja. Yo tampoco, te repito, por el asunto de ingreso. Me refiero a que la gente de clase baja, no sé, es poco menos la gente que vive bajo un puente” (Cecilia).

Los estudios estiman que alrededor del 70% de los chilenos se autopoisionan en las clases medias, en tanto la cifra real de quienes ocupan estas posiciones alcanzaría el 40% (Mendez, 2008). Asimismo, éstos señalan que la autoidentificación con las capas medias es una tendencia que presenta mayor frecuencia en los estratos altos. Sin embargo, en el caso de los emprendedores vulnerables esta autoidentificación se generaliza, dando cuenta de una percepción que tiende a sobrevalorar la condición socioeconómica propia no en función de un mayor acceso a las oportunidades, sino como resultado de un mayor acceso al consumo y el bienestar material.

Otra explicación es que este autopoisionamiento puede ser entendido en función del estigma social relacionado a ser de ‘clase baja’. En este sentido, el autopoisionarse como clase media respondería a un sentido de ocultamiento de la real condición socioeconómica, y explicaría la aparición en los discursos de nociones compuestas –o con apellido- como ‘clase media-baja’ o ‘media-media’.

“¿Yo? Clase media baja, aunque no lo creas no po’, si yo soy súper realista. No saco nada con decirte que soy de la clase media alta si de partida estoy viviendo en un barrio que son (...) si fuera un barrio más o menos te diría... sería un condominio” (Rut).

El autopoicionamiento de clase es un tema sumamente complejo en la medida que en él interviene fuertemente la deseabilidad social. No obstante, la adhesión a un grupo refleja en cierto grado una identificación con los rasgos que lo caracterizan. De no ser así, esta misma autoidentificación se vuelve inconsistente con la experiencia diaria y por tanto se hace insostenible. En consideración de aquello cabe preguntarse: ¿son los emprendedores vulnerables realmente miembros de la clase media?

Dar respuesta a esta interrogante exige un esfuerzo analítico que se aleja de los objetivos de la presente investigación. Sin embargo, un hecho llamativo es que, al autopoicionarse, los emprendedores escasamente hacen referencia a los aspectos que convencionalmente han sido utilizados para definir la pertenencia de un sujeto a un estrato o clase social: arraigo cultural, nivel educativo, tipo de ocupación, género, etc. Por el contrario, en sus discursos se observa que este autopoicionamiento se sostiene en el reconocimiento de una experiencia social común –antes que en rasgos adscritos compartidos-, es decir, un modo de experimentar individual y cotidianamente las mismas dificultades. Para los emprendedores, es esta experiencia común la que define por excelencia a lo que entienden por ‘clase media’.

Aquella experiencia común es señalada como una forma particular de vivir –o experimentar biográficamente-, los riesgos sociales que la sociedad de mercado produce estructuralmente, y que afectan a sus trayectorias en la vida diaria. Desde ella los emprendedores construyen su identidad integradora, el diagnóstico de su propia realidad y esbozan una subjetividad particular.

A continuación, se exponen los tres ejes centrales en que los entrevistados caracterizan a esta experiencia compartida intersubjetivamente.

5.1.2 ‘No tenemos beneficios’

La experiencia social de los emprendedores vulnerables se encuentra determinada en gran medida por la ausencia de la ayuda estatal mediante la política social. Los actores señalan que no reciben ningún beneficio por parte del Estado, y que aun cuando quisieran acceder a alguno tampoco podrían hacerlo debido a los criterios en base a los cuales se define a los potenciales beneficiarios.

“Nos cobran basura, no tenemos derecho a subsidio de agua, no tenemos como ningún beneficio realmente del Estado, por estar en esa situación, por tener iniciación de actividades todas esas cosas y la ubicación porque uno quiere de repente como mejorar o surgir un poco más se busca un lugar un poquito más acomodado. No es muy de condominio ni de nada esta zona pero sí lo habían tasado como casas para alguien que tuviera un poquito más de plata. A base de eso, por la dirección y el trabajo de uno no hay muchos beneficios tampoco” (Alonso).

Entonces ponte tú: quiero postular a un subsidio de agua potable por ejemplo, o por ejemplo el subsidio que da la empresa eléctrica no puedo, por el puntaje que tengo. Uno se queja mucho de

eso. Creo yo que la ayuda que si le podemos llamar así a “mi clase social” es la queja esa, que nos falta ayuda en ese tipo de cosas... (Cecilia)

Si uno cuando es de clase media quiere pedir algún apoyo, algún beneficio no se lo dan. Hablemos de, no sé po’, subsidio del agua. Tengo que vivir acá porque no sé, la ficha CAS no sé cuánto tengo 9 mil, 12 mil puntos... (Eugenio)

Es posible señalar que al encontrarse en una zona socioeconómica colindante con situaciones de pobreza, es decir, con los beneficiarios de la política social, los vulnerables constituyen el grupo que experimenta de forma más directa los efectos secundarios de la focalización.

Los emprendedores entrevistados señalan que por el hecho de encontrarse en una situación económica un poco menos pauperizada que otros sectores de la población, no tienen acceso a la ayuda estatal. Esto se traduce en un creciente malestar, expresado en impotencia e incompreensión hacia el modelo subsidiario que orienta las políticas públicas en Chile. Desde su perspectiva, el verse excluidos de beneficios responde a criterios exclusivamente políticos, pues destacan que su condición socioeconómica es frágil y que perfectamente podrían recibir beneficios del Estado. Es a partir de esta sensación de exclusión, que los emprendedores vulnerables generan algún grado de rechazo en contra de quienes sí reciben ayuda estatal.

Debe recordarse que la política social constituye, por excelencia, el mecanismo mediante el cual la figura del Estado se hace presente al nivel de las trayectorias personales. En la medida que la crítica a la marginación de los beneficios sociales encuentra en los emprendedores vulnerables un asidero biográfico -puesto que los sujetos afirman no haber recibido mayores beneficios del Estado a lo largo de sus vidas- no es extraño que en sus imaginarios la figura del Estado aparezca como un referente secundario que se ve solapado por el proceso de interiorización del mérito individual.

“Yo al menos nunca he recibido en la vida, hasta mi hijo recibió hasta los 10 años subsidio familiar y todo lo que yo tengo lo he adquirido trabajando con mi esposo, no he tenido nunca un beneficio, nada. Por ser de una situación media, mediana pienso yo, no tengo bono por mí, ni por mi hijo, no tengo bono del agua, nada, no tengo derecho a nada, entonces yo digo por qué, si yo no, no es que tenga plata, yo tengo un negocio pero por el esfuerzo” (Mirta).

Los emprendedores vulnerables perciben una inconsistencia entre las lógicas que orientan la política social y las lógicas del mercado: por un lado el mercado fomenta el logro y el esfuerzo individual, y por otro el Estado lo desconoce y niega la ayuda a quienes intentan desplegar trayectorias en base a esas pautas de acción. Esta inconsistencia deviene confusión, y a partir de ella se incuba en el emprendedor vulnerable un creciente malestar subjetivo.

“Postulé a un emprende, Chile emprende algo así pero eso va enlazado con la ficha de protección social entonces no califica, el puntaje no te da, ese es el tema, el puntaje no te da entonces no te dan beneficios (...) Yo por ejemplo no me he independizado, no he hecho iniciación de actividades ni nada de eso porque tengo dos hijos en la universidad. Ellos dependen mucho del crédito aval del estado porque mi marido por ejemplo es una persona que se supone que gana un sueldo no sé, te puedo decir relativamente más o menos y por ende tenemos que pagar

prácticamente todo. Si yo salgo con iniciación de actividades, como imponiendo ponte tú, nosotros no podríamos acceder a ningún crédito” (Rut).

En síntesis, en un primer momento la experiencia intersubjetiva a la que hacen referencia los emprendedores vulnerables se vincula a un sentirse desprotegidos, sin ayuda, y con el esfuerzo individual como el único recurso al cual recurrir. Cabe destacar que este componente constituye un soporte práctico en base al cual los emprendedores se sienten “fuera” de los estratos bajos, y por tanto se identifican con las clases medias.

5.1.3 ‘Vivimos con lo justo’

Sin dudas este componente se vincula en gran medida a la importancia que estos sujetos atribuyen a la responsabilidad económica en la gestión del emprendimiento. Sin la planificación y el orden en la administración del dinero, alcanzar algún grado de estabilidad –por precario que sea- se vuelve altamente improbable. De esta manera, ‘vivir con lo justo’ aparece en los discursos como un malestar, al mismo tiempo que como un logro; como el fruto de una buena administración de la economía familiar.

En términos concretos, también significa que la estabilidad económica que han alcanzado gracias al emprendimiento no logra transformarse en holgura. En sus relatos se observa que deben priorizar el gasto incluso en lo que respecta a necesidades básicas como salud y vivienda. Lo anterior refleja que la promesa del emprendimiento como integración al consumo se ve incumplida en estos grupos.

“El vivir en la forma que nosotros vivimos. Por decirte nosotros tenemos dos habitaciones, un living comedor, un baño, la cocina es la que hemos ampliado por este proyecto, entonces, el vivir así po’, con lo que uno, no que no haya querido, sino que no ha podido hacer, entonces vivimos así, con poquito, vivimos juntitos porque yo creo que si fuera de clase media hacia arriba no sé, tendría a mi hijo en una pieza, a Esteban en otra, Rocío otra; y no sé, por eso (...) Es vivir con lo justo” (Eugenio).

Vivir con lo justo refleja también una absoluta dependencia del ingreso laboral. En la medida que todos son trabajadores independientes, y no cuentan con bienes o beneficios sociales –maquinaria, propiedades, herencias, subsidios, etc.- que les otorguen fuentes de ingreso complementarios, la estabilidad de la situación económica se juega en cómo y cuánto trabajan.

“Sí po’, si él no trabaja y yo, no tenemos no más po” (María).

“Somos dependientes de un sueldo que no pasa de los 600 mil pesos, la mayoría” (Rut).

Esta realidad refleja que la experiencia común a la que los emprendedores hacen referencia, se sustenta en un cierto grado de autoreflexividad respecto a su condición de vulnerabilidad social. Ellos reconocen que aunque el emprendimiento les ha ayudado a alcanzar un mejor ingreso, su situación se encuentra abiertamente amenazada por altos niveles de riesgo e incertidumbre. En este contexto, ante cualquier contingencia, la economía familiar puede verse seriamente amenazada y expuesta a una situación de crisis. En este punto la distinción simbólica respecto de quienes se encuentran en una situación más empobrecida se vuelve artificial. Pues aun cuando los

emprendedores sienten que cuentan con una mayor estabilidad económica, o son parte de una pobreza ‘mejor equipada’, reconocen que ante una situación crítica, deben acceder a los mismos canales institucionales que el Estado garantiza para los grupos en condición de pobreza – consultorios públicos en este caso-.

“Como dicen en la media-media, porque para cualquier cosa aunque pague FONASA, aunque me pague AFP, aunque me pague todo eso tengo que ir igual a hacer mis largas filas, 4,6 horas para atenderme en un ente público, en lo que es emergencia sobre todo, para el dentista ir a un consultorio no puedo porque tengo que levantarme 3 o 4 de la mañana prácticamente para estar en una cola esperando. Si me preguntas pagar un dentista a lo mejor económicamente puedo pero sí estoy “compro esto, pago aquello, o invierto, o pago otras cosas” a pagar 30 lucas en una muela. Igual a la larga pesa” (Alonso).

Sin dudas, esto refleja una gran inconsistencia, y pone en tela de juicio si realmente su autopoicionamiento de clase se ajusta a su experiencia práctica. De todos modos, ‘vivir con lo justo’ grafica adecuadamente una realidad marcada por la gestión cotidiana del riesgo socioeconómico, rasgo que en la actualidad define por naturaleza aquello que entendemos por vulnerabilidad social (Fundación para la Superación de la Pobreza, 2010).

5.1.4 ‘Lo que tenemos es fruto del esfuerzo’

El cuarto rasgo que caracteriza la experiencia común de los emprendedores entrevistados es la percepción de que los logros personales son únicamente fruto del esfuerzo individual. Debe considerarse que ellos han sido caracterizados previamente como sujetos que relevan la importancia de la proactividad; resuelven eficazmente la gestión cotidiana de una situación de inestabilidad económica permanente; y señalan un malestar ante la imposibilidad de acceder a los beneficios de la política social.

En sintonía con estos aspectos, el emprendedor se muestra como un sujeto que atribuye los logros a su propia capacidad de acción. No obstante, en su discurso se observa que esta percepción se reafirma por su experiencia práctica: una que lo enfrenta continuamente a distintas contingencias, que deben ser resueltas a través de sus capacidades o su propio esfuerzo. El resultado de esta gestión de la propia vida, es una exacerbación discursiva del mérito individual, en donde términos como el ‘esfuerzo’ o ‘sacrificio’ se vuelven recurrentes en su discurso.

“Bueno, gente de esfuerzo, de trabajo. De esa gente que se saca la mugre trabajando, las 12 o 15 horas. Porque antiguamente se trabajaban 8 horas po’, ahora ya no son 8 horas, son 15 horas po’, por tener, no sé po’ estas cosas nuevas. Por tener las lucas para tener esta casa. Por comprarse, no sé po’, un auto. Porque se aburrieron de caminar horas y horas” (Rina).

“Porque como nosotros somos dos, no tenemos niños chicos, no tengo tercera edad, no tengo gente enferma, para ellos [el Estado] eso es que tú estás bien, porque ya mi hijo tiene 30 años es casado. Si yo no tengo carga, aparezco sin carga. Es que nosotros somos dos pero nadie sabe los problemas que hemos vivido, lo que hemos pasado para tener todas estas cosas, lo que nos hemos esforzado” (Mirta).

Estos aspectos sugieren que la progresiva interiorización del mérito individual en este grupo no responde exclusivamente a una adhesión a pautas ideológicamente validadas por los principios de mercado, sino que es un proceso que se encuentra en sintonía con la experiencia cotidiana de vivir en vulnerabilidad social.

5.2 A modo de síntesis: el nuevo contenido de la lógica de la integración y la crisis de la idea de personaje social

Debe tenerse en cuenta que la lógica de la integración constituye una actividad subjetiva mediante la cual el sujeto busca dar continuidad y arraigo a su identidad. En esta lógica, la identidad es la manera a través de la cual el actor interioriza los valores institucionalizados socialmente por medio de los roles. En este registro de la acción, la personalidad está muy cercana a lo que Martuccelli denomina el personaje social: el individuo se presenta como la representación de un papel, de una posición social incorporada o encarnada en un cuerpo, en una lengua, etc. En este sentido, la lógica de la integración hace referencia a la filiación, la adscripción a categorías sociales que constituyen la ‘segunda naturaleza’ del sujeto.

No obstante, se ha señalado que una de las consecuencias directas de los procesos de individualización es que hacen inviable este tipo de lecturas, que caracterizaron a la sociología clásica del siglo XIX hasta mediados del siglo XX (Martuccelli, 2007). De esta forma el modelo del personaje social entre en crisis, lo que se expresa en dos niveles: a) el reconocimiento de un creciente desajuste entre la posición social y la experiencia subjetiva individual; b) las trayectorias sociales tienden a singularizarse, lo cual tiene como consecuencia que la posición social ya no explica la conducta o el universo identitario del actor, y las preferencias personales –muchas veces heterogéneas e inconsistentes- adquieren una mayor importancia en esta explicación.

Que el modelo del personaje social entre en crisis quiere decir también que las nociones que la sociología clásica utilizó para desarrollar sus explicaciones de la acción social pierden potencia analítica. La clase social, empleo típico, filiación política, constituyen algunos ejemplos de estas categorías, que en el marco analítico clásico de la disciplina definían en gran medida la posición social y la identidad del actor.

En consonancia con estos antecedentes, se observa que la lógica de la integración asume, en el caso del emprendedor vulnerable, un contenido bastante atípico. En ellos, la pertenencia no se define en función de la adscripción a una clase social, género, oficio o etnia, sino más bien como adhesión a una experiencia socialmente compartida, caracterizada por el desamparo de la política social, la primacía del esfuerzo individual y un estilo de vida austero.

Cabe señalar que los emprendedores reconocen que éstos eran los rasgos que caracterizaban sus trayectorias antes de comenzar con los emprendimientos, por lo que no son atribuibles al emprendimiento como forma de gestionar la economía familiar, sino que parecen remitir a una situación crónica –o al menos con cierto grado de antigüedad- de vulnerabilidad social.

El hecho de que en su gran mayoría los emprendedores se autoposicionen como clase media debe ser tomado con cuidado. Debe considerarse que esta es una tendencia generalizada en el Chile actual y que constituye un discurso bastante cristalizado socialmente. Además, los emprendedores

no profundizan demasiado en la caracterización de esta clase social, pasando por alto aspectos como el arraigo cultural, el nivel educativo, tipo de ocupación u otra serie de rasgos típicos en base a los cuales se define la identidad, y particularmente la identidad de clase.

Evidentemente, la identidad basada en un tipo particular de experiencia social tiene una estructura más frágil que una basada en la adscripción: en la medida que esa experiencia sufre modificaciones, la integración social se ve amenazada; más aún en sociedades que crecientemente experimentan transformaciones, y en donde éstas repercuten de forma cada vez más directa en las experiencias individuales.

Otro aspecto relevante que se observa en el discurso de los actores, es que el relato de la integración se construye desde un malestar subjetivo. El sentirse arrojado a una experiencia social en la que no hay más recursos que el esfuerzo individual; en donde no es posible acceder a los beneficios sociales; y en donde el fruto del esfuerzo individual no se traduce en aumentos considerables de la capacidad de consumo, refleja también el hecho de que esta forma de integración produce un malestar que puede ser leído desde una lógica de la subjetivación.

En síntesis, la postura de los emprendedores vulnerables complejiza la forma convencional de entender la lógica de la integración, en tanto ésta parece desarrollarse al margen de las categorías clásicas utilizadas por la sociología. En sus discursos, la construcción de una identidad fundada en las ‘pertenencias a...’ aparece como un proceso frágil, nebuloso e inacabado. Con la finalidad de profundizar en los referentes en base a los cuales esta experiencia compartida se constituye como fuente de identidad, es que a continuación se expone el contenido de lo que hemos denominado lógica de la diferenciación.

5.3. Lógica de la diferenciación: la dinámica de las relaciones sociales

En el apartado anterior se señaló que los emprendedores vulnerables construyen su identidad en la adhesión a una experiencia compartida en la vulnerabilidad social. Tal como se expuso, el contenido de esta identidad hace referencia a la propia experiencia social de los emprendedores, quienes orientan y justifican sus conductas en función de una situación de inestabilidad e inseguridad crónica que caracteriza sus trayectorias. No obstante, su imagen de las relaciones sociales y de los chilenos en general no aparece con nitidez sino cuando se considera la presencia de una lógica que no forma parte de la tipología de Dubet (2010) propiamente tal, pero que al analizar los discursos de los emprendedores vulnerables se releva como una dimensión de análisis que adquiere importancia en sí misma. Esta es la que denominaremos *lógica de la diferenciación*.

Sin duda no existe un Yo sin un Nosotros, ni un Nosotros sin un Ellos (Dubet, 2010). Es justamente la oposición entre un Ellos –exogrupo- y un Nosotros -endogrupo- la que designa la naturaleza de las relaciones sociales en la identidad integradora. Es en el reconocimiento de una diferencia en donde se funda esta identidad, y es en el marco de esa oposición que ésta se sostiene en el tiempo. En definitiva, la diferenciación es un componente fundamental de la construcción de una identidad, y el enfoque de Dubet (2010) reconoce este hecho. Sin embargo, en los discursos de los emprendedores vulnerables la diferenciación se presenta en dos niveles, en la medida que no se realiza sólo respecto a un exogrupo, sino también respecto al mismo grupo con el cual dicen

compartir una experiencia común. Es justamente este aspecto el que le otorga mayor importancia, y obliga a considerarla como una dimensión de análisis en sí misma.

A continuación, se expone en mayor detalle el contenido que asume la lógica de diferenciación en dos niveles: intergrupales e intragrupal.

5.3.1 Diferenciación intergrupales

La identidad del emprendedor vulnerable se construye en directa oposición a la imagen de la 'pobreza dependiente'. En el imaginario de los entrevistados, la pobreza dependiente constituye el grupo que se produce y reproduce al alero de la política social estatal, es decir, a través de subsidios o ayudas económicas directas. Los sujetos de la pobreza dependiente son concebidos como: 'gente floja', 'sin iniciativa', 'sin deseo de surgir'. Justamente aspectos que constituyen el opuesto del significado que los entrevistados atribuyen a la experiencia de emprender: una basada en el esfuerzo y la constancia, que requiere un rol activo del sujeto y orientada a la consecución de logros.

“O sea, no quiero generalizar, pero hay mucha gente que a ver, porque viven en determinada población o porque tienen que se yo un... ellos esperan y estoy hablando en general del país, de los servicios públicos, mucha gente que se queda con lo que tiene y espera que le lleguen, no sé po’, subsidios de agua, subsidios de esto otro, no pagan dividendo, que todo se lo den y qué se yo, por el hecho de... entonces esa gente se me ocurre que no le interesa surgir porque si se quedan ahí y todo lo reciben, no tienen que esforzarse mucho” (Cecilia).

La imagen que los emprendedores tienden a construir de un *alter* pobre dependiente, coincide en lo esencial con lo que los estudios sobre pobreza y cultura han identificado en estos grupos: un bloqueo de la intención de movilidad social (Martínez & Palacios, 1996). No obstante, los entrevistados señalan que este bloqueo es inducido por los efectos de la política social asistencialista, que fomenta en ellos la falta de iniciativa personal. Este discurso aparece como un hecho novedoso en tanto surge desde los mismos actores, y sobre todo si se considera que los estudios previos atribuyen el bloqueo no a un efecto directo o indirecto del modelo asistencialista, sino a la incapacidad social de expandir las oportunidades y visibilizarlas (PNUD, 2000).

En consecuencia, y en contraposición al imaginario del emprendedor, que tiende a valorar sus logros en la medida que los atribuyen a una ética del esfuerzo personal, el pobre dependiente es significado como un sujeto que tiende a 'acostumbrarse a recibir', y no a obtener logros mediante la movilización de la voluntad individual. Este discurso aparece con una marcada connotación crítica anclada en la lógica de la subjetivación, y expresa el grado de penetración que tiene en el emprendedor vulnerable la interiorización del mérito individual como un potente motor de diferenciación intergrupales.

“Porque mucha gente está acostumbrada a que se lo den todo gratis, el sistema, entonces se acostumbra a que el sistema lo ayude en todas partes po’, entonces por eso la gente incluso los ayudan y ellos no tienen la capacidad para emprender, la capacidad de pensar, de crear cosas” (Mirta).

“A que hay mucha gente que espera que le den no más po’, mucha gente que se queda más abajo del promedio es porque espera que muchas cosas le lleguen no más” (Cecilia).

Paradójicamente, y tal como ocurre en la lógica de la integración, aquellos rasgos de la pobreza dependiente que en un primer momento parecen reafirmar la identidad del emprendedor vulnerable –una peor condición socioeconómica-, en otros momentos son cuestionados y relativizados. Pues aun cuando el autopoisionarse como ‘clase media’ constituye una diferenciación simbólica respecto a lo que entienden por pobreza dependiente –precariedad material-, este hecho es puesto en duda al relativizar si realmente existen diferencias concretas entre su propia condición socioeconómica y la que ha alcanzado este grupo producto de la intervención del Estado. En este sentido, se desprende del juicio del emprendedor que el elemento que lo diferencia del pobre dependiente remite esencialmente a la forma de obtener las cosas.

En consonancia con este imaginario, el fenómeno de la pobreza tiende a ser idealizado como una condición cómoda y fácil de sobrellevar, lo que sin dudas constituye una tendencia peligrosa, pues implica una pérdida de sentido sobre lo real del problema y sobre la responsabilidad que recae en la sociedad en sus distintas esferas por hacer algo respecto a ella. En este punto, la pobreza es vista por el emprendedor como una consecuencia de la falta de iniciativa personal, antes que como un problema o síntoma social.

“Es que está la gente vulnerable, que son los puente, los Chile crece contigo, Chile barrios, qué sé yo. Toda esa gente está acostumbrada a que todo se lo den, entonces ellos les conviene estar en ese status, les conviene ser gente así” (Rut).

“Esos dicen que son pobres, pero a lo mejor están mucho mejor que nosotros porque van a la municipalidad, les dan una cosa, les dan otra, a fin de años les llegan juguetes...” (Eugenio).

En base a esta misma idealización, el pobre dependiente es concebido como alguien dispuesto a faltar a la verdad, ya sea falseando documentos o incurriendo en malas prácticas, con tal de mantenerse en una posición cómoda a toda costa.

“Tú ves los puente, yo te digo, conozco ene de gente que se falsifica la ficha de protección social para tener beneficios en el gobierno (...)becas en la universidad, becas en la alimentación de los niños y tienen todos sus documentos falsificados, se han separado, se han divorciado, han hecho cosas que ni te imaginas para tener los beneficios porque están acostumbrados a que todo se lo den” (Rut).

Finalmente, desde la mirada del emprendedor, la falta de iniciativa individual que caracteriza al pobre dependiente no debe ser atribuida solamente a las consecuencias del modelo asistencialista. Desde su óptica, ésta también es consecuencia de rasgos ‘internos al sujeto’: la cobardía, o falta de orientación al riesgo.

“Mira, flojera. Y una cosa de cuanto se llama, de arriesgar las cuatro chauchas que tienen. Y que no está el espíritu, el comerciante tiene que ser comerciante para poder hacer lo que hace. O emprender algo, emprender, no se... porque si tú no eres capaz, no tiene esa chispa, esa... esa... alma que sale de adentro que tú lo vas hacer, ‘que yo voy a poder hacer tal cosa’, te va salir malo po, no los vas a poder hacer” (Rina).

“Porque esas personas que yo puedo emprender ¿por qué esta otra persona no puede emprender? Porque a esa persona le gusta que le lleven todo hecho a su casa, que llegue todo hecho y ahí recién ellos empiezan a trabajar, entonces no son de riesgo. O sea, es que existe el temor y la cobardía para poder emprender y si tú no dejas de lado eso es difícil entonces hay personas que dicen “no, que no me va a resultar”, que no, que no (...) personas cómodas, yo pienso que hay personas que son cómodas” (Eugenio).

5.3.2 Diferenciación intragrupal

Aun cuando los emprendedores entrevistados se autopoicionan en la ‘clase media esforzada’, al mismo tiempo desarrollan un discurso crítico sobre ella. Este hecho refleja que la adhesión a este grupo no es total ni carente de tensiones; aunque reconocen una experiencia compartida intersubjetivamente, difieren en las orientaciones valóricas de la acción que caracterizan a este grupo.

En este sentido, si la diferenciación intergrupala es el fruto de una forma común de vivenciar el mundo social –de vivirlo y afrontarlo-, la diferenciación intragrupal es el fruto de experimentarlo –o someterlo a juicio-, es decir, de contrastar los propios imaginarios con el comportamiento del endogrupo y a partir de ese ejercicio construir un juicio ético. Así, los emprendedores estudiados señalan desde una lógica de la subjetivación que lo que en la pobreza dependiente hay de ‘flojera’ o cobardía, en la clase media esforzada es arribismo e irresponsabilidad. Como se verá, los entrevistados desean diferenciarse de la clase media caracterizada en estos términos, lo que se traduce en una orientación a la diferenciación intragrupal dentro de su misma clase social. Este hecho se debe a que el emprendedor tiene mucho más interiorizado el sentido de la responsabilidad económica y la austeridad.

Para los emprendedores, la clase media en general no encuentra en el consumo en sí mismo un medio de integración o realización personal, sino que en las propiedades simbólicas atribuidas a los objetos o las formas de consumo, un recurso para diferenciarse en términos de estatus. A partir de esta visión, el componente aspiracional en las clases medias se ha transformado desde una motivación por desarrollar trayectorias reales de movilidad social ascendente, a un afán por obtener un mayor estatus en el reconocimiento social y aparentar tales trayectorias.

Debe recordarse que para el emprendedor vulnerable, la aspiración de movilidad social ascendente es proyectada en los hijos, antes que percibida como un objetivo alcanzable en la propia vida. En consecuencia, se vuelve una opción real sólo a un nivel intergeneracional. No obstante, mientras el emprendedor proyecta esta aspiración en sus hijos, la clase media en general lo hace en la satisfacción inmediata del consumo y el reconocimiento social atribuido al mismo. Es justamente esta diferencia lo que finalmente releva la importancia de la orientación valórica de la acción, la que

se configura como un factor clave para comprender por qué la lógica de la diferenciación se presenta en la subjetividad del emprendedor a un nivel intragrupal y no sólo intergrupalo.

En un segundo nivel, el emprendedor interpreta que el arribismo deviene naturalmente en irresponsabilidad, pues para utilizar el consumo como mecanismo de diferenciación simbólica, la clase media debe recurrir al endeudamiento. Este hecho es valorado negativamente por los emprendedores, quienes tienen altamente interiorizado el sentido de responsabilidad económica como consecuencia de una trayectoria social marcada por la exposición al riesgo y la incertidumbre.

Para el emprendedor vulnerable, el consumo constituye un logro antes que un canal de integración social. A partir de esto, interpretan que el arribismo y la irresponsabilidad, representan una desviación moral del comportamiento económico responsable, a partir del cual construyen una subjetividad particular que busca diferenciarse de su opuesto.

Estos elementos reflejan que en la dimensión valórica, la experiencia compartida en la gestión cotidiana del riesgo se vuelve insuficiente para que el emprendedor vulnerable construya una adhesión total a lo que en la lógica de la integración ha señalado como su colectividad de pertenencia: la clase media.

**TABLA N° 18:
LÓGICA DE DIFERENCIACIÓN INTRAGRUPAL**

De una clase media arribista	De una clase media irresponsable
<p><i>“Se comparte pero no todos lo respetan porque lo más fácil como para creerse el cuento es andar marcado, con cosas de marca o porque él tiene mejor tele... siempre es con el “más”, nunca es quedarse con lo que realmente uno necesita sino siempre tener más. Porque a lo mejor le va un poco bien ya uno tiene que hablar mejor, ya tiene que juntarse con personas” (Alonso).</i></p>	<p><i>“Lo cual a las mujeres también les pasa en el sentido de que se visten estupendo, marca y todo pero al momento de caer en un pequeño desliz, o tener guagua o algo así ya decaen y tienen que usar desde cosas de la feria hasta cosas usadas porque es tanto lo que llegan a decaer que he visto gente que se va al hoyo de un día a otro” (Alonso).</i></p>
<p><i>“Por aparentar mucha gente va ponte tú no sé. Yo voy a Santiago, voy a comprar a Santiago mis materiales, pero la gente de aquí va a Santiago y va al Mall del Centro” (Rut).</i></p>	<p><i>“La mayoría es irresponsable para lo que es pago, sobre todo hoy en día que está todo con estas tarjetas de crédito me he dado cuenta que la gente está muy pesimista con todo lo que está pasando, y dice “para qué voy a pagar yo si mañana pasa algo y...” mucha gente está en casas comerciales y deben millones y millones y no pagan” (Mirta).</i></p>

Fuente: Elaboración propia.

A partir de estos discursos se desprende que los emprendedores vulnerables se orientan por una lógica de diferenciación en dos niveles: en un primer nivel respecto a la pobreza dependiente – exogrupo-; mientras que en un segundo nivel respecto a la clase media esforzada -endogrupo- de la cual declaran, en un primer momento, formar parte. Este hecho puede parecer inconsistente, pero se explica en el siguiente nivel de los imaginarios que conforman la experiencia social, es decir, en las representaciones sobre las relaciones sociales y la sociedad chilena en general. Ambos aspectos nos remiten directamente al análisis de la lógica de la estrategia.

5.4. Lógica de la estrategia: desde la competencia de mercado a la sociedad como campo competitivo

En primer lugar, debe recordarse que la lógica de la estrategia hace alusión a los imaginarios del mercado, tanto a nivel de la identidad, las relaciones sociales o la sociedad en general. En función de esto, hay aspectos que ya han sido abordados en la presente investigación que hacen explícita referencia a la importancia que adquiere esta lógica en la gestión del emprendimiento. Uno de ellos es el hecho de que éste sea concebido en gran medida como una acción orientada a los logros, es decir, como una instancia en donde las expectativas se encuentran vinculadas a los productos concretos que pueden obtenerse mediante su desarrollo.

Sin duda, este rasgo hace explícita referencia a una racionalidad instrumental, aspecto que convencionalmente ha sido reconocido como la orientación dominante de la acción en el mercado. Sin embargo, aun cuando la lógica de la estrategia aparece como un componente explícito en los discursos, esto no implica una validación total de la competitividad en las distintas esferas de la vida social. Por el contrario, en los discursos analizados se observa que esta lógica aparece en gran medida bajo la forma de denuncia, es decir, señalada desde un discurso crítico o lógica de la subjetivación, como un obstáculo para la construcción de la propia identidad y el desarrollo de la vida en sociedad.

La lógica de diferenciación intragrupal señala que el arribismo y el cinismo constituyen comportamientos estratégicos, que le otorgan a la sociabilidad una carga de competitividad. Para el emprendedor, esta competitividad es señalada desde un discurso crítico, en la medida que le parece innecesaria y poco coherente con las dificultades que ya tiene para sobrellevar una trayectoria social vulnerable.

A partir de esto se infiere que la competitividad no constituye una orientación totalmente internalizada en la identidad del sujeto emprendedor, en la medida que éste se encarga de esgrimir un límite entre aquello que respecta a la gestión de sus emprendimientos –comportamiento en el mercado a través de racionalidad instrumental-, y los valores que definen el carácter ético de su conducta y de sus relaciones sociales fuera del mercado.

Este hecho expresa que el relato económico se muestra como insuficiente para retratar e interpretar correctamente la experiencia del emprendedor vulnerable, en tanto su conducta se aleja del estereotipo de la acción instrumental, y se asemeja a una acción económica con arreglo a valores con un marcado aspecto ético de rectitud y responsabilidad.

Al analizar las representaciones de la sociedad chilena, se observa que los emprendedores vulnerables tienden a percibirla como un campo competitivo, en donde la forma generalizada que asume la acción social es la de la competencia constante por acceder a recursos y oportunidades limitadas. En los discursos se observa que en un primer nivel, asocian la noción de competencia a la competencia de mercado, ya sea en la comercialización de bienes y servicios, o en el acceso a oportunidades de trabajo. En este nivel la competencia es significada como una cuestión natural, e incluso es valorada de forma positiva en la medida que permitiría a los sujetos ‘mostrar lo mejor de cada uno’.

Sin embargo, en un segundo nivel perciben que la distinción entre las relaciones en el mercado y las relaciones sociales se vuelve difusa, lo que se refleja en una expansión de lógicas competitivas al espacio de las relaciones cotidianas o las aspiraciones personales.

TABLA N° 19:
LA EXPANSIÓN COLONIZANTE DE LA COMPETITIVIDAD HACIA LAS RELACIONES SOCIALES

Lógica de la estrategia	
Primer nivel: competencia de mercado	Segundo nivel: la lógica de la competencia coloniza las relaciones sociales
<i>“Se me ocurre, estoy pensando en el trabajo en general. Dicen que si alguien pierde el trabajo están otro esperando para tomar el puesto, o compiten por quién... tal vez en el fondo puede ser bueno, estoy pensando en que si hay dos personas en el trabajo, dos o tres cada uno trata de hacerlo mejor, esa competitividad tal vez es buena porque saca, aflora lo mejor de cada uno” (Cecila).</i>	<i>“Estamos compitiendo día y día, por lo más caro, uno más con otros, si, cosa que tú, se abre un negocio, y está el otro negocio de la otra esquina, ‘hoy, kilo de pan \$680’ y el otro ‘\$650’, si lo ven como negocio po. No sé po’, si tu te compraste un auto blanco, la otra va a salir mañana con el auto rojo” (Rina).</i>
<i>“Yo lo veo en mi competencia, mucha competencia de precios, los proveedores, se nota (...) La otra vez conversaba con mi marido. Por un lado es buena, por otro es malo. Porque por ser aquí tiene el presupuesto y aquí nos llegan y a la larga van allá a pedir el trabajo, entonces es también malo” (Mirta).</i>	<i>“Es que hay montones de formas. Hay competencia de todo tipo, esto de aparentar sobre todo (...) Sí, sobre todo. Es aparentar más de lo que yo no tengo” (Julio).</i>
<i>“Si tú ves aquí mismo hay un negocio, un minimarket y llega un hipermercado te va a comer al minimarket, siempre va a pasar eso. Es competitivo. Si tú no luchas por eso, por tener un buen servicio, por entregar un buen producto, por ver la competitividad de los precios... siempre, siempre tienes que estar compitiendo” (Rut).</i>	<i>“Porque aquí, lo que uno se da cuenta, yo menos mal que ya pasé esa etapa, compiten porque dicen ‘mamá yo quiero de regalo la bicicleta’. Pero ¿Por qué quieren de regalo la bicicleta? Porque el vecino del frente y de al lado, le van regalar la bicicleta para la pascua. Después, trabajan unos días y ahí quedan un par de lucas pa’ lo que es año nuevo” (Rina).</i>

Fuente: Elaboración propia.

5.5. Lógica de la subjetivación: un criticismo conservador hacia la competitividad

Como se ha señalado, la lógica de la subjetivación se expresa solo indirectamente en el discurso crítico. A diferencia de la lógica de la integración y la de la estrategia, que son lógicas positivas en el sentido que reafirman una visión del sujeto y la sociedad, la lógica de la subjetivación sólo se muestra en tensión con estas dos lógicas. Aun cuando los emprendedores naturalizan la competitividad que caracteriza el comportamiento en los mercados, la expansión de estas lógicas hacia la vida social produce en ellos un malestar evidente.

Este malestar se expresa en un discurso crítico que cuestiona la importancia que la sociedad chilena atribuye al consumo como un canal de integración social, en la medida que los emprendedores encuentran un soporte identitario importante en una ética del esfuerzo y la constancia: aun cuando el emprendimiento en sí constituye una conducta que encuentra gratificación en los logros concretos, para el emprendedor no es intrascendente la forma en que se alcanzan los logros.

Por otro lado, el emprendedor señala que la penetración de la lógica de la competencia en el ámbito de las relaciones sociales tiende a producir un creciente sentimiento de envidia. Cabe recordar, que una de las motivaciones que impulsan el emprendimiento es el deseo de reconocimiento social. En función de esto, la envidia adquiere una valoración negativa no sólo por su naturaleza, sino porque contamina la sinceridad del reconocimiento social hacia el mérito individual.

**TABLA N° 20:
LÓGICA DE LA SUBJETIVACIÓN. CRÍTICA A LA SOCIEDAD COMO CAMPO
COMPETITIVO**

Crítica al consumo como canal de integración social	Envidia
<i>“Antes era todo más bonito pos, porque si nosotros teníamos otro tipo de cosas, de recursos para hacer, era todo más sencillo y éramos felices po. En cambio ahora el consumismo tiene las familias separadas (...) Lo noto en la gente, en el colegio, en las actividades” (Mirta).</i>	<i>“Hay hartos que te desean buena suerte, que dicen “cambiaste el auto” y te palmotean la espalda y después, por la espalda ya están hablando “cómo cambió el auto, está vendiendo droga, estará aquí”, todo lo asocian a algo malo, no al esfuerzo que pudo tener la persona en poder juntar plata, en ver qué vehículo comprar con tiempo, remodelarse o cosas así. Entonces yo creo que siempre está la gente compitiendo: éste sacó auto, yo también quiero auto; éste renovó... entonces siempre se está como en competencia” (Alonso).</i>

*“Es como la sociedad que te incorpora mejor si tú tuvieras una situación económica más alta. La sociedad como que te discrimina un poco. Porque te pongo un ejemplo en los colegios, yo a mis niñas las tengo en un colegio municipal y yo quisiera ponerlas en un colegio particular en estos momentos, pero no sé, voy a llegar en el colectivo. Y me va a llegar una 4 x 4. Me van a invitar a mí a la parcela de ‘x’ persona, y yo, la Nicole, me va a decir ‘mamá, puedo invitar...’, ‘no sé po’ Nicole, porque tú ves el baño, tú ves la casa’. **Entonces te discriminan**” (Rina).*

“Claro, en la clase media se ve el emprendedor y hay de esos que copian. He visto tantos casos de que no sé, mi señora antes hacía chocolates, llevaba a los colegios cuando estaban los niños más chicos. Allá apareció una persona. Yo el colectivo lo tengo 4 años, 5 años y trabajé mucho tiempo apatronado y había mucha envidia. Entonces ya acá en este rubro, en los colectivos hay mucha, mucha envidia y eso te aburre” (Eugenio).

*“Es que no me gusta mucho la participación en cuanto a grupos, no me gustan las cooperativas porque son competitivas, **competitivas en qué sentido: que está la envidia, está la envidia**” (Julio).*

Fuente: Elaboración propia.

Dubet (2010) señala que la cultura no solamente es el conjunto de valores y normas que sueldan una sociedad, ni tampoco un stock de recursos simbólicos para la acción: es también una definición del sujeto que permite la crítica social. Así, tras una lógica de la subjetivación se esconde el malestar por no poder realizar en la práctica, la representación cultural del sujeto emprendedor. Y es justamente este malestar uno de los rasgos distintivos de una cultura del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad social.

La especificidad de la cultura del emprendimiento ha sido caracterizada en los contenidos que los emprendedores vulnerables otorgan a la lógica de la integración, de la diferenciación y de la competencia. Desde nuestro punto de vista, ésta implica no sólo a aquellos elementos que remiten directamente al emprendimiento, ya sea sus significados, motivaciones, facilitadores y obstáculos. También se expresa en la imagen de una identidad particular, de las relaciones sociales y en un diagnóstico de la sociedad chilena en general; elementos que constituyen el telón de fondo de la experiencia de emprender. A partir de éstos se percibe una crítica hacia otras culturas. Sin embargo, esta crítica aparece más bajo la forma de malestar subjetivo, antes que como un discurso reflexivo que cuestione la naturaleza del modelo de sociedad imperante en Chile actual.

Como se observa en las citas que siguen, los calificativos de ‘conformista’, ‘cómodo’, ‘aprovechador’, etc., reflejan una visión crítica de los chilenos, que el emprendedor esgrime desde su subjetividad particular. Sin embargo, este tipo de apelaciones, que son las que aparecen con más frecuencia en su discurso, emergen a partir de la interacción social cotidiana y se dirigen esencialmente hacia la dimensión de la acción individual, es decir, a rasgos internos al sujeto que definen su espectro valórico y sus disposiciones.

“Llegó una niña que venía, no sé lo que estudiaba pero ella había estudiado peluquería y yo le decía “oye, tú tienes trabajo en tus manos, en tu casa, pones un letrero, un afiche, corte a mil. En la semana te haces 20 lucas”. “Es que no me gusta, es que tengo un niño de 5 años”. “Por lo mismo, tienes tu niño, tienes tu casa, tienes el trabajo ahí mismo”. “Es que no me gusta estar en la casa”. Es otro cuento. Yo digo, supiera cortar el pelo a lo mejor tendría la peluquería en mi casa, tendría un regio salón pero no aprendí peluquería, no sé coser” (Mirta).

“No sé, la cuanto como se llama, yo siempre uso... ser mediocre, conformarte con tan poco. Esa gente que se convence, no sé po’, ser como mediocre. No sé, por ejemplo, un día tuviste papa para comer y comiste papa. Un día, ah! Te cortaron la luz, bueno, no importa, mañana... una cosa así, como mediocre... Conformarse, conformarse con tan poco. Cuando tú, pucha, no sé... si quieres salir adelante, pintai piedras las vas a salir a vender, por último” (Rina).

“Yo encuentro que el chileno es súper cómodo. El chileno se las rebusca de otra forma, el chileno es como pillo, le gusta más tratar de sacar provecho de las demás personas que apachugar en la vida. Yo pienso que por eso nosotros no surgimos como Chile, por eso la gente ahora tú ves que todos echan de menos el bono de la presidenta Bachelet, qué se yo” (Rut).

Este hecho nos indica que aun cuando persiste a nivel subjetivo un malestar respecto a la expansión de las lógicas de mercado a otras esferas de la vida social, el emprendedor responsabiliza al individuo en la tarea de mantener una conducta apegada a valores que aseguren la convivencia social. Esto implica que en su actividad crítica, este sujeto exime de responsabilidad el rol de la política y la economía en tanto mecanismo reguladores de la vida social. Se produce entonces, un blindaje de los principios articuladores del modelo neoliberal chileno, que ha construido una sociabilidad particular en torno al mercado.

Desde este elemento, el sujeto emprendedor se presenta como uno marcadamente acrítico, pero que da señales de un profundo malestar subjetivo al no poder realizar en la práctica la promesa implícita de la sociedad mercado: la realización del sujeto mediante el camino del esfuerzo individual.

5.6. La articulación de las lógicas en la experiencia social de emprendedores vulnerables: lo complejo de construir una identidad en el proyecto autónomo de emprender

En la medida que los procesos de individualización debilitan la imagen de los referentes colectivos de la acción, la experiencia social se transforma en entramados complejos de imaginarios y disposiciones, mediante los cuales los sujetos intentan construir biografías que les hagan sentido. Se observa que en este ejercicio, los sujetos expresan una visión y valoración de su propia identidad, de las relaciones sociales y de la sociedad, a partir de las cuales el emprendimiento puede ser abordado ya no sólo como una conducta económica, sino como un fenómeno sociocultural. A partir del análisis de las lógicas de acción, se desprende que el dilema central que atraviesa la experiencia social en los emprendedores vulnerables, es la búsqueda de una identidad en el marco del proyecto autónomo del autoempleo.

En esta búsqueda, la construcción de una identidad integradora –definida en una ‘pertenencia a...’– experimenta grandes dificultades. Por un lado, se realiza en la adhesión a una experiencia socialmente compartida en la gestión cotidiana de los riesgos sociales, antes que en la pertenencia a

alguna colectividad fundada en la adscripción a una clase social, género, etnia, tipo de ocupación, etc. Por otro lado, el verse reflejados en el sujeto que encarna tal experiencia por excelencia –en este caso la ‘clase media’- se produce solo parcialmente, en la medida que declaran sostener diferencias valóricas con los principios que orientan el comportamiento social en este grupo.

Se observa en sus discursos que la demanda por una identidad, no se satisface únicamente en una exposición compartida de ciertos riesgos sociales, sino en la adhesión a un sustrato valórico en donde el esfuerzo, constancia y responsabilidad definen una forma particular de afrontar esa situación en la cotidianidad. Es debido a este hecho que la lógica de la diferenciación adquiere una relevancia potente en la construcción de una identidad vinculada a la experiencia de emprender. En el caso de los emprendedores, la construcción de un ‘otro’ del cual diferenciarse se produce en dos niveles, en ambos casos en abierta crítica a las formas estratégicas de comportamiento social. En el primero se desarrolla en relación a la pobreza dependiente, significada como aquella situación en donde el individuo no asume un rol activo en la gestión de su vida, sino que delega en el Estado la responsabilidad de su propio bienestar social. En el segundo, se desarrolla en relación a la clase media, que orienta su conducta por el principio del arribismo y busca posicionarse frente a sus pares a través del estatus que otorga el consumo.

El contenido de la lógica de la diferenciación da cuenta de la importancia que adquiere la experiencia de emprender en la construcción de la identidad de los emprendedores vulnerables. Si se observa con atención el contenido que éstos le asignan a emprender, se hace evidente que los criterios que orientan esta diferenciación se encuentran contenidos en el significado que los sujetos le atribuyen a esta experiencia: la necesidad de asumir un rol activo en la gestión de un proyecto autónomo; y la responsabilidad con sí mismo de sostenerlo en el tiempo mediante una ética del esfuerzo y la constancia. Estos aspectos –junto a otros abordados en el significado de emprender- constituyen el sustrato de valores y disposiciones en base a los cuales los entrevistados reafirman su identidad ‘desde el interior’.

La lógica de la estrategia es reconocida por los emprendedores como una ampliamente extendida en el Chile actual, sin embargo, se observa que tienden a relevar sus consecuencias negativas bajo la forma de un discurso crítico, antes que a validarla como una orientación adecuada de la conducta individual en el contexto de la vida en sociedad. Su legitimación se produce sólo al nivel de las relaciones en el mercado, en donde es entendida como la forma natural de la acción social, regida por los criterios de la racionalidad instrumental. No obstante, denuncian que estas pautas de acción tienden a expandirse a otros espacios de la vida social, y que esto deviene en que las relaciones sociales adquieran una carga negativa al volverse competitivas.

En base a este diagnóstico, los emprendedores interiorizan una representación de la sociedad chilena como un campo competitivo. Esta competitividad se percibe sobre todo en la interacción con los pares –al nivel de la diferenciación intragrupal-, en donde las relaciones sociales se transforman en una pugna constante por estatus y reconocimiento social. Este aspecto es señalado desde una sensación de malestar, en tanto se aleja de la forma en que los emprendedores idealizan el reconocimiento social: como una retribución a la ética del esfuerzo y de la constancia, antes que como una distinción asociada a la capacidad de consumo y las apariencias.

Sin embargo, y como consecuencia de la interiorización del mérito individual, este discurso crítico recae finalmente sobre la dimensión de la acción individual. Se limita a cuestionar los rasgos negativos de un 'otro' dependiente/sin iniciativa o arribista/irresponsable, de los cuales busca diferenciarse. Una reflexión crítica que cuestione el modelo de sociedad imperante es prácticamente inexistente. En este sentido, el emprendedor vulnerable se muestra como un sujeto acrítico, y que expresa la lógica de la subjetivación como un malestar que deviene de la interacción en las relaciones sociales, antes que bajo la forma de un discurso elaborado y fruto de la reflexividad que cuestione la naturaleza del modelo de sociedad imperante en Chile.

IV. 6. UNA LECTURA DESDE LA EXPERIENCIA SOCIAL: EMPRENDIMIENTO COMO MECANISMO DE INTEGRACIÓN ADAPTATIVA

Al analizar el contenido y las formas en que el emprendedor vulnerable articula las diversas lógicas de acción implicadas en la experiencia social, se observa que este proceso constituye un desafío de alta complejidad para el individuo en el contexto del Chile actual. La dificultad de este desafío radica en la búsqueda de una identidad que posibilite la integración social en su dimensión simbólica, subjetiva y práctica, en un contexto donde los referentes convencionales en base a los cuales aquella identidad se construyó históricamente se encuentran en crisis.

Debemos considerar que aunque la teoría social reconozca y comience a dar cuenta de estos procesos, para el individuo se presentan sin previo aviso y aun constituyen una novedad. Esto en la medida que los procesos subjetivos avanzan a tiempos distintos que la capacidad de reconocerlos y comprenderlos.

En la búsqueda de una identidad, el emprendedor toma posiciones desde las diversas lógicas de acción. Mientras en base a unas se autoafirma –de la integración-; desde otras se diferencia y proyecta un malestar subjetivo –de la diferenciación, la estrategia y la subjetivación-. Este hecho da cuenta que esta tarea se transforma en un ejercicio multidimensional, de ajuste constante entre las expectativas personales y el entorno sociocultural en el que la integración social se hace posible.

Lo peculiar de esta tarea en el caso del emprendedor vulnerable, es que ella se desarrolla en el marco de una aspiración por consolidar trayectorias personales autónomas bajo la forma del autoempleo, en cuya versión ideal, es el sujeto quién tiene control absoluto de su propio tiempo, su fuerza de trabajo y sus preferencias. El hecho es que, como se ha expuesto en capítulos precedentes, la versión ideal que supone este camino entra en contradicción constantemente con la experiencia cotidiana, y con los desafíos que esta misma experiencia plantea al sujeto vulnerable para evitar que su trayectoria se desplome hacia escenarios aún más críticos.

Las contradicciones entre responsabilidad económica y orientación al riesgo; entre autonomía y autoexplotación; o entre una conducta regida por la ética del esfuerzo y responsabilidad en un contexto percibido como competitivo y cínico, constituyen una muestra de las inconsistencias entre lo ideal y lo real que cruzan la experiencia social del emprendedor vulnerable.

En el análisis de las lógicas de acción, quedó en evidencia que un soporte fundamental en base al cual se sostiene la promesa de la autonomía mediante el autoempleo, es el proceso de

interiorización del mérito individual. En los niveles de la integración, la diferenciación y la subjetivación, este proceso aparece bajo la forma de una ética del esfuerzo y la constancia, que orienta el comportamiento y define en gran medida los imaginarios del emprendedor vulnerable.

Es esta ética la que dignifica la conducta del emprendedor; en base a la cual construye un juicio de sí mismo y de los demás; y que por lo tanto actúa como un potente referente en la construcción de la propia identidad. Sin embargo, resulta paradójico que al mismo tiempo en que los emprendedores expresan un discurso que exalta el mérito y el esfuerzo individual, señalan al Chile actual como una sociedad que no los reconoce. Esto se expresa en el discurso de la lógica de la integración, en donde caracterizan su experiencia social desde la exclusión de los beneficios sociales que otorga el Estado mediante la política social, al mismo tiempo en que denuncian que esos beneficios recaen en la pobreza dependiente, es decir, en sujetos que no orientan su acción en base al esfuerzo y la iniciativa personal. Sin dudas esta inconsistencia produce un creciente sentimiento de incompreensión y frustración en el emprendedor.

Por otro lado, al nivel de las relaciones sociales con sus pares, los emprendedores perciben que el reconocimiento social tiende a producirse en función de la carga simbólica atribuida a los bienes de consumo. Señalan, desde un discurso crítico, que la sociedad chilena tiende a valorar los productos del esfuerzo, antes que el esfuerzo mismo. Esto se encuentra en directa contradicción con un imaginario que tiende a construir una estrecha relación entre esfuerzo y retribución, como es el caso del emprendimiento.

Estos dos aspectos relevan el hecho de que la sociedad chilena no es percibida como una sociedad meritocrática. Cabe entonces hacerse la pregunta: ¿por qué razón se produce una progresiva interiorización del mérito individual, en una sociedad que no lo reconoce?

Una respuesta intuitiva, y que ha sido la posición reiterativa de los estudios que han abordado esta temática en Chile (Figuroa, 2002; PNUD, 2000; 2002), señala que esta paradoja refleja la gran eficacia que ha tenido la ideología de mercado en colonizar todos los aspectos de la vida social y penetrar en la subjetividad social, desencadenando la construcción de una sociabilidad y de imaginarios acordes a sus lógicas y formas de racionalidad.

Este diagnóstico surge, en nuestra opinión, de una visión que analiza el fenómeno “de arriba hacia abajo”, es decir, que supone que los procesos socioestructurales tienen un impacto directo en la subjetividad individual, transformándola en función de nuevos contenidos y sin experimentar mayores resistencias.

Tal imagen puede llevarnos a la suposición, bastante extendida en el sentido común sociológico, de que en la interiorización del mérito individual, el individuo pobre o vulnerable tiende a convertirse en el individuo de mercado, es decir, en uno individualista, competitivo, utilitarista, egoísta, y autosuficiente. Figura que encarna paradigmáticamente la imagen estereotipada del emprendedor.

Sin desconocer que, efectivamente, en el Chile actual el mercado trasciende su función de asignador de bienes y servicios, y asume un rol preponderante en la coordinación de otras esferas de la vida social, esta suposición nos parece incorrecta. En primer término porque implica darle un contenido a priori al proceso de individualización, desconociendo su complejidad y las formas diversas que

asume; en segundo lugar, porque tal suposición sólo refleja que el pensamiento neoliberal ha cooptado el relato sobre el individuo, asimilándolo mecánicamente a la imagen del individuo de mercado.

En antagonismo a esta suposición, desde el enfoque de la experiencia social es posible establecer otra mirada sociológica, y plantear que la interiorización del mérito individual constituye un proceso complejo, y que no es sólo el fruto de una expansión colonizante de la ideología de mercado hacia la subjetividad de los grupos vulnerables. Esta afirmación se sustenta en dos tendencias observadas en el discurso del emprendedor.

a) Sus relatos expresan que la interiorización del mérito individual no se explica sólo a un nivel ideológico o valórico, sino que encuentra un arraigo práctico en la experiencia cotidiana de gestionar la vida en contextos de vulnerabilidad.

En la medida que la experiencia social del emprendedor vulnerable se caracteriza por una gestión cotidiana del riesgo, en base al esfuerzo personal, con un alto sentido de responsabilidad económica y al margen de cualquier tipo de ayuda estatal, resulta lógico que su condición actual –cualquiera que ésta sea- tienda a ser percibida como consecuencia única de la propia acción individual.

Se ha señalado anteriormente que la vulnerabilidad social es una consecuencia directa de un modelo de desarrollo y de la arquitectura del bienestar que caracteriza al Chile actual. En este contexto, el proceso de individualización se desarrolla al margen de la tutela estatal, lo que se traduce en una gestión individual de los riesgos sociales que deviene en una creciente precarización material de la condición social. Es justamente la experiencia en esta gestión individual, lo que constituye el soporte práctico del proceso de interiorización del mérito individual. En función de estos antecedentes, nos parece posible plantear que este proceso es incentivado estructuralmente en una sociedad de mercado.

b) En segundo lugar, del análisis se desprende que los imaginarios de la lógica de la estrategia no aparecen como componentes interiorizados en la identidad del emprendedor vulnerable.

Es así que antes que una interiorización de los rasgos del individuo de mercado, la lógica de la estrategia es funcional a la construcción de una identidad en la medida que representa el opuesto de una ética basada en los principios del esfuerzo individual y la responsabilidad económica.

El carácter estratégico de la acción es legitimado por el emprendedor únicamente como comportamiento en los mercados, es decir, en lo que refiere a la gestión de sus emprendimientos. Sin embargo, adquiere una connotación negativa en el momento que se expande como criterio de comportamiento en el nivel de las relaciones sociales fuera del mercado. En definitiva, desde el punto de vista del emprendedor, el resultado de la expansión de la lógica de mercado hacia a otros espacios de la vida social, es que la acción tiende a orientarse mayoritariamente bajo formas estratégicas y competitivas. Desde su visión, esto constituye una desviación de la rectitud moral que debiera orientar la conducta en base a una ética del esfuerzo y la constancia.

Estos antecedentes, obligan a descartar la suposición de que el emprendedor vulnerable tiende a convertirse en un sujeto que orienta su conducta en base a la racionalidad instrumental como

criterio predominante, es decir, en el arquetipo del individuo neoliberal de mercado. Por el contrario, desde el análisis de las lógicas de acción, se observa que tras la experiencia de emprender no hay sólo una penetración de las lógicas competitivas en la subjetividad del sujeto vulnerable, sino que una demanda por una integración social insatisfecha. En otras palabras, la experiencia social del emprendedor vulnerable se expresa como la búsqueda incansable por llenar un ‘vacío’, que emerge de la tensión entre la individualización como un destino –inevitable como consecuencia de aspectos estructurales- y la capacidad práctica de autoafirmarse mediante su realización en contextos de vulnerabilidad social.

Desde nuestro punto de vista, la integración se define a partir de tres componentes: a) simbólico: se construye en base al reconocimiento intersubjetivo, y se expresa en un ‘sentirse integrado’ producto del reconocimiento de los pares; 2) subjetivo: remite a la construcción de una identidad valóricamente consistente, en donde los valores propios se encuentran en sintonía con los valores del entorno de referencia al cual el sujeto define su integración; 3) práctico: constituye un indicador empírico y objetivo que define el grado de integración social de un sujeto, es el fruto de un ejercicio de observación en segundo orden y varía en función de cuáles sean los criterios considerados para definirlo.

De estos tres componentes, en el contexto de sociedades tendientes a la individualización, dos recaen en la dimensión de la iniciativa individual. Estos son el componente simbólico y el componente subjetivo. Sostenemos que la demanda por integración social del emprendedor vulnerable, se expresa de forma implícita en estos dos niveles.

6.1 Nivel simbólico: las dificultades para encontrar referentes identitarios en el autoempleo

Al analizar la experiencia social del emprendedor vulnerable, se observa lo difícil que resulta para él encontrar reconocimiento social de sus pares en la interacción cotidiana. Este hecho se debe en gran medida a que intenta construir su identidad al margen del trabajo entendido en su forma clásica²⁸, y de las instancias de socialización cotidiana que este espacio garantizaba para obtener el reconocimiento de los pares y la consecuente integración social que esto supone.

Sin dudas, el trabajo desempeñó históricamente el rol de la principal fuente de integración social y construcción de identidad, debido a que mediante su realización se producía el aprendizaje de las obligaciones propias de la vida común; constituía la medida de los intercambios sociales, es decir, el principio básico del mecanismo contribución /retribución sobre el que descansa la relación individuo/sociedad y; permitía a cada individuo tener una utilidad social, adecuando sus capacidades a las necesidades sociales (Méda, 1998).

El trabajo también implicaba la vía de acceso al contrato social, y por ende a las prestaciones sociales del Estado. No obstante, y lo más importante para nuestros fines explicativos, a un nivel

²⁸ Probablemente, la imagen del trabajo a la que se hace referencia en este apartado se asocia en mayor medida a la figura del ‘empleo típico’, que ya se ha descrito en el marco conceptual. No obstante, el trabajo en términos genéricos sigue siendo concebido como un canal fundamental de integración social, más allá de que en los tiempos que corren asuma expresiones cada vez más precarias y que se alejan de la figura del ‘empleo típico’. Aun así, para simplificar el entendimiento del lector, se hará referencia a este concepto sencillamente como ‘trabajo’.

simbólico era fundamental: constituía por excelencia el espacio cotidiano de encuentro, en donde el sujeto obtenía el reconocimiento social de la sociedad y de sus pares por desempeñar una determinada función social.

Sin embargo, en la actualidad las relaciones laborales tienden a precarizarse, el trabajo en su forma de ‘empleo típico’ parece ser sólo la realidad de unos privilegiados (Henríquez & Riquelme, 2006), y éste tiende a multiplicarse en nuevas expresiones, entre ellas el autoempleo o emprendimiento. Esto plantea a los individuos que optan o desembocan en estas nuevas formas de trabajo, el desafío de encontrar arreglos personalizados, que salden la integración social a un nivel simbólico –el ‘sentirse integrado’-, al margen de la interacción cotidiana que garantizaba la experiencia socialmente compartida en el trabajo.

Es justamente este desafío el que se vuelve crítico para el emprendedor vulnerable, puesto que al momento de optar por la autonomía laboral ha perdido la interacción social cotidiana con sus pares; y que sus discursos expresan grandes dificultades para reconstruir instancias de socialización que reemplacen a aquellos que garantiza la actividad de trabajar, en los cuales obtenía reconocimiento social cotidiano y afirmaba su identidad a nivel simbólico en una experiencia socialmente compartida.

Como se ha visto, el emprendedor valora fuertemente la posibilidad de administrar el tiempo propio -la vida familiar y la jornada de trabajo-, no obstante, tiende a reducir la promesa de la autonomía a este sólo aspecto. Este hecho refleja que el autoempleo constituye para él un fin en sí mismo, antes que un medio para construir en –o desde- la autonomía un proyecto de realización personal que incluya espacios de socialización y reconocimiento mutuo. Este fenómeno resulta problemático si consideramos que el desafío principal que presenta la autonomía laboral en un contexto de individualización, es justamente la necesidad de darle un nuevo contenido a la identidad y a las relaciones sociales a partir de esta condición: reconstruir los vínculos sociales que la individualización ha precarizado y sobre los cuales descansaban las fuentes primarias de construcción de identidad y socialización, en base a nuevos referentes de sentido y/o en nuevos espacios de interacción social.

En la medida que el emprendedor no es capaz de abordar eficazmente este desafío, debido a que el emprendimiento deviene una experiencia solitaria en el trabajo, la individualización que suponen los proyectos en la autonomía laboral, puede derivar en una creciente atomización social del individuo. Por ende, si de alguna forma es posible construir un proyecto con sentido subjetivo y que garantice integración social desde la autonomía laboral, ésta debe representar sólo un punto de partida –o un medio-, y el nuevo escenario para abordar tal desafío, antes que un fin en sí mismo que garantice al sujeto saldarlo exitosamente.

La incapacidad que los sujetos reflejan en sus discursos para encontrar instancias cotidianas de socialización en la independencia laboral que permitan el reconocimiento social de los pares y de la sociedad en general, expresa, en nuestra opinión, que la integración social del emprendedor vulnerable constituye un proceso inacabado en su dimensión simbólica.

6.2 Nivel subjetivo: Chile experimenta una crisis valórica

En su discurso, el emprendedor vulnerable expresa que la sociedad chilena experimenta una fuerte crisis valórica. Esta crisis se detonaría a partir de la expansión de la competitividad de mercado hacia el espacio de la vida social, debido a que, como consecuencia de esta expansión, la lógica de la estrategia se vuelve la orientación dominante de la conducta social.

Desde la mirada del emprendedor, esta crisis se hace visible en comportamientos estratégicos, expresados en el arribismo de las clases medias, que orientan su conducta en una búsqueda continua de estatus; y en la falta de iniciativa personal que caracteriza al pobre dependiente, que es percibida como una conducta estratégica e intencionada, mediante la cual obtiene acceso a los beneficios que el Estado otorga a través de la política social.

Sin embargo, la percepción de esta crisis encierra una paradoja: ésta sería el resultado de una expansión colonizante de las lógicas del mercado, sus pautas de acción y sus formas de racionalidad, hacia otras esferas de la vida social; siendo que es esta misma lógica, la que ha otorgado legitimación y estatus al emprendimiento como un camino deseable para realizarse individualmente en el Chile actual.

Cabe preguntarse entonces, por qué razón los emprendedores señalan que una expansión de esta lógica, que legitima el emprendimiento, deviene en una crisis valórica. La respuesta se encuentra en que el tipo de sociabilidad en que deviene a esta expansión entra en directa oposición con los valores que el emprendedor vulnerable ha internalizado en la experiencia social de emprender. Este hecho se expresa en dos niveles.

En primer lugar, la sociabilidad construida en torno a la lógica de mercado, define un estado en donde las relaciones sociales se presentan bajo la forma de racionalidad instrumental, y se orientan preponderantemente por criterios estratégicos o competitivos. Este hecho es connotado negativamente por el emprendedor, en la medida que entra en contradicción con la importancia que adquiere el componente ético en su propia experiencia social: una orientada por criterios de rectitud moral, expresados en un alto sentido de responsabilidad individual y en base al esfuerzo y la constancia. En términos weberianos, la acción de emprender se asemeja más al tipo ideal de la acción racional con arreglo a valores, antes que a una acción racional con arreglo a fines (Weber, 1964) que parece primar en el Chile actual.

En segundo lugar, el emprendedor señala que la sociabilidad construida en torno a la lógica de la estrategia tiende a invisibilizar la importancia de los principios éticos que orientan la conducta como el aspecto determinante en la obtención de reconocimiento social. En el marco de relaciones sociales competitivas o estratégicas, el emprendedor percibe que se tiende a atribuir reconocimiento social en base a los productos concretos de esa conducta –dinero, bienes de consumo, estatus-, sin importar la forma mediante la cual éstos se hayan conseguido. Este hecho también entra en contradicción con su subjetividad, ya que en su imaginario establece un vínculo estrecho entre retribución y una orientación ética de la conducta. Esta relación, como ya se ha señalado, constituye un eje articulador del proceso de interiorización del mérito individual en este sujeto. En definitiva, para el emprendedor los productos concretos del emprendimiento son significados como una retribución, no obstante, el reconocimiento social no debería ser el fruto de la carga simbólica

atribuida a esos logros, sino un reconocimiento a la forma de obtenerlos: mediante el esfuerzo y sacrificio individual.

Estos dos aspectos reflejan que los valores que tienden a primar en una sociabilidad construida en torno a la lógica de la estrategia, paradójicamente, amenazan los aspectos que aseguran y dan continuidad a la identidad del emprendedor vulnerable: la rectitud moral expresada en una ética del esfuerzo; y la interiorización del mérito individual asociada a un reconocimiento social de la conducta regida en base a esa ética.

Esta inconsistencia refleja que en el nivel subjetivo -valórico- de la integración, los emprendedores también experimentan dificultades para construir una identidad que les haga sentido, en la medida que los valores compartidos socialmente, tienden a no coincidir con los que ellos han internalizado en la experiencia de emprender. El reconocimiento de esta crisis valórica, refleja el hecho de que el emprendimiento no representa una asimilación mecánica de los comportamientos estratégicos propios del mercado para luego ser puestos en práctica en todos los espacios de la vida social. También da cuenta de los cursos complejos que sigue el proceso de construcción de la subjetividad, en donde las relaciones no necesariamente asumen un contenido lineal o mecánico, sino que muchas veces se presentan como contradicciones o tensiones latentes.

Los elementos enunciados constituyen el diagnóstico de una demanda por integración insatisfecha que afecta al emprendedor vulnerable, tanto en la dimensión simbólica y en la subjetiva. En función de este contexto, cabe preguntarse ¿Qué significado adquiere el emprendimiento para el sujeto vulnerable?

Desde nuestro punto de vista, los sujetos significan al emprendimiento como un mecanismo para abordar los dos aspectos insatisfechos de la integración social en el marco de trayectorias vulnerables e independientes. En consecuencia, el emprendimiento puede ser entendido como un *mecanismo de integración adaptativa*.

6.3 El emprendimiento como mecanismo de integración simbólica

En primer lugar, la ausencia del reconocimiento mutuo que emergía en la interacción cotidiana que garantizaba el trabajo típico, se salda en la independencia laboral mediante la filiación a pautas culturales validadas socialmente. En este sentido, el emprendimiento constituye el Chile actual una experiencia social a partir de la cual el sujeto vulnerable puede construir una identidad en base formas altamente legitimadas de gestión de la propia vida. Esta legitimación se encuentra en: a) una gestión individualizada del riesgo social; b) una exaltación del esfuerzo individual en esta gestión; y c) una particular representación social del éxito.

6.3.1 Gestión individual del riesgo social

Constituye una forma validada y reconocida socialmente de gestionar individualmente la propia trayectoria. Este hecho es altamente reconocido en el contexto de una sociedad de mercado, en donde la responsabilidad en la gestión de los riesgos sociales recae sobre el individuo.

Este aspecto ha sido interiorizado por el sujeto emprendedor, quién reconoce que la iniciativa propia constituye la única forma posible de mejorar su condición social. Este hecho se refleja también de forma indirecta en la lógica de la integración, en donde caracterizan su propia experiencia como una construida al margen de cualquier tipo de asistencialismo estatal.

6.3.2 Exaltación del esfuerzo individual

Tal como señala Beck (2002), en las sociedades contemporáneas la identidad deja de ser un dato y se transforma en una tarea que requiere un ejercicio constante de autoafirmación.

En el contexto de una sociedad de mercado, esta tarea deviene en una progresiva interiorización del mérito individual. Sin dudas, el emprendimiento constituye una forma paradigmática y socialmente reconocida de abordar esta tarea, en tanto se encuentra en consonancia con el discurso que tiende a exaltar el esfuerzo individual.

6.3.3 La representación social del éxito

Toda vez que la lógica de mercado se asienta como mecanismo de coordinación social, el éxito o fracaso de las biografías personales se juega en las trayectorias en los mercados (Figueroa, 2002).

Este hecho implica que la representación social ‘del sujeto exitoso’, se encuentra estrechamente ligada al desarrollo de un comportamiento eficaz en la esfera de la vida económica. Es así que el emprendimiento, en tanto conducta económica orientada al logro y guiada por una ética del esfuerzo y la constancia, se posiciona como una forma paradigmática de aspirar al reconocimiento social en una sociedad de mercado.

6.4 El emprendimiento como mecanismo de integración subjetiva

En segundo lugar, el emprendimiento otorga un sustrato valórico al cual el sujeto puede retrotraerse y, en ese acto, diferenciarse de los valores imperantes de la competitividad, la ‘flojera’ y el arribismo.

En la medida que los emprendedores perciben a la sociedad chilena como un campo competitivo, en donde la lógica de la competencia ha precarizado las relaciones sociales y producido una crisis valórica, el emprendimiento constituye un espacio de refugio en el cual es posible diferenciarse de la orientación estratégica y competitiva de la acción, y orientar la conducta en base a una ética del esfuerzo, el sacrificio y la responsabilidad. En este espacio, el sujeto vulnerable encuentra un sustrato valórico que le permite afrontar la tarea existencial de construir una identidad que lo deje conforme ‘consigo mismo’, y que lo libere de la frustración en que deviene la confrontación cotidiana entre los valores compartidos socialmente, y aquellos que el propio sujeto ha internalizado en la experiencia de emprender.

A partir de estos elementos, se infiere que en la experiencia de emprender el sujeto encuentra un mecanismo para salvar la inconsistencia entre los principios que definen la sociabilidad en una sociedad de mercado, y una identidad fundada en base a la rectitud moral en la orientación de la conducta. Este aspecto le otorga sustentabilidad subjetiva a la identidad del sujeto emprendedor en contextos de vulnerabilidad.

En síntesis, el emprendimiento puede ser interpretado como un mecanismo de integración adaptativa en tanto constituye una vía para abordar el desafío de la integración social en una sociedad crecientemente individualizada, tanto en su dimensión simbólica y subjetiva. No obstante, la eficacia de este mecanismo para afrontar tales desafíos deberá ser evaluada en el largo plazo por estudios posteriores.

6.5 A modo de síntesis: observar desde la experiencia

Es importante señalar que la imagen del emprendimiento como integración adaptativa no puede alcanzarse sino desde el enfoque de la experiencia social. Desde este enfoque, el sujeto es concebido como un actor con margen de acción, como productor de sociedad y como fuente de sentido de las explicaciones sociológicas.

Es así que el emprendimiento puede ser entendido como una forma de integración adaptativa a la sociedad de mercado, única y exclusivamente desde el punto de vista del sujeto emprendedor vulnerable. Si hemos propuesto esta interpretación, es porque ella emerge en los discursos del propio sujeto, lo que en ningún caso significa que el emprendimiento sea por naturaleza un canal eficiente de integración social.

Suponer que el sujeto vulnerable interioriza y proyecta en todos los espacios de la vida social, las lógicas competitivas de la racionalidad instrumental, es prejuizarlo de ingenuo, y desconocer que en base a su subjetividad profunda y sus imaginarios, es capaz de resignificar el fenómeno de emprender, y darle un nuevo sentido a partir de su propia experiencia social.

Otro aspecto que conviene señalar, es que aun cuando el emprendimiento es significado por los actores como una forma de integración adaptativa, en ningún caso representa la realización definitiva de la integración social. Constituye más bien una opción con un alto grado de legitimidad social para intentar saldar los aspectos insatisfechos de esta integración.

En el análisis de las lógicas de acción ha quedado de manifiesto que la potencialidad del emprendimiento como forma de integración social, se enfrenta cotidianamente a las inconsistencias y tensiones que devienen de su experiencia en contextos de vulnerabilidad. Estas tensiones deben ser resueltas por el propio individuo a través de una sucesión continua de arreglos subjetivos, lo que da cuenta del arraigo práctico que tienen los procesos de individualización en el Chile actual, en donde el sujeto debe asumir un rol activo en la construcción de su trayectoria, su identidad y sus relaciones sociales. Estos planteamientos reafirman lo señalado por Bauman, quién plantea que ‘la actividad del individuo consiste en un diario remodelar y renegociar sus compromisos mutuos; lo que llamamos sociedad’ (Citado en Beck, 2002; p. 19).

El análisis de la experiencia social en el emprendedor vulnerable, nos permite entender los imaginarios y disposiciones que caracterizan la subjetividad de este sujeto, y a partir de los cuales proyecta una imagen de sí mismo y de los demás. En este análisis se observa que la dimensión de la vida social adquiere una importante sobrecarga de complejidad, en tanto es el individuo emprendedor, quien por sí solo, enfrenta el desafío de acomodar su identidad –a nivel simbólico y subjetivo- en el espacio de las relaciones sociales.

Cabe preguntarse entonces ¿Qué tipo de sociabilidad se construye a partir de la experiencia social de emprender?; ¿Qué importancia le asigna el emprendedor a la dimensión colectiva de la acción en la construcción de su propia subjetividad?; ¿El emprendedor vulnerable deviene un sujeto colectivista o atomizado? Estos aspectos son abordados en el capítulo que sigue.

IV.7 LA CONSTRUCCIÓN DE VÍNCULOS SOCIALES DESDE LA EXPERIENCIA SOCIAL DE EMPRENDER

En el presente capítulo se profundiza en el tipo de vínculos sociales que el emprendedor vulnerable construye a partir de su experiencia social. Como se señaló en el marco metodológico de la presente investigación, se optó por utilizar un grupo de comparación, constituido por sujetos vulnerables que no han accedido a ningún programa de emprendimiento. La finalidad de esta estrategia es identificar aquellos rasgos que distinguen al emprendedor del resto de los sujetos que se encuentran en una condición de vulnerabilidad, al mismo tiempo que evitar producir una relación espuria entre emprendimiento y vínculo social.

Con estos fines, el vínculo social será abordado a partir de la noción de sociabilidad, que será entendida como ‘la producción y activación de vínculos cotidianos entre los individuos que se sustentan en el mutuo reconocimiento como participantes de una comunidad de saberes, identidades e intereses. Se organiza en torno a vínculos y redes más o menos estables y está dotada de significados con un grado importante de permanencia’ (PNUD, 1998, p.136). Ésta será abordada en dos niveles.

En primer lugar, la *sociabilidad horizontal* se refiere a las relaciones interpersonales, en el cara a cara cotidiano, en donde se fundan los afectos, el reconocimiento, el apoyo y el sentido. En segundo lugar, la *sociabilidad vertical o asociatividad*, que hace referencia a la participación activa y relativamente estable en el tiempo, en organizaciones sociales -formales o informales- de cualquier tipo: clubes deportivos, religiosos, de intereses, sedes barriales, partidos políticos, etc.

A continuación se presentan los aspectos que caracterizan la sociabilidad en ambas dimensiones, tanto para el emprendedor vulnerable, como para el vulnerable no emprendedor. A partir de lo anterior será posible emitir un juicio respecto al estado general del vínculo social en contextos de vulnerabilidad, y a aquellos aspectos que caracterizan a cada grupo con especial preocupación por los emprendedores vulnerables.

7.1 SOCIABILIDAD HORIZONTAL: LAS RELACIONES SOCIALES EN LO COTIDIANO

En el nivel de la sociabilidad horizontal se explora tanto la disposición a sociabilizar del sujeto en cuestión, así como en el contenido concreto que asumen sus vínculos: con quiénes se producen, por qué se caracterizan, etc. Se observará que en el grupo de emprendedores vulnerables, los sujetos se articulan en torno a dos perfiles claramente definidos: sociables y retraídos.

En el caso de los vulnerables no emprendedores, se observará que la sociabilidad horizontal constituye un espacio de encuentro: una instancia para otorgarle un significado colectivo a la precaria experiencia de vivir en vulnerabilidad social. Sin embargo, esta posibilidad se ve

tensionada por una subjetividad marcada por el orgullo, expresado en un rechazo a exponer la propia condición en la esfera de lo público –en este caso, el entorno barrial-.

7.1.1 Sociabilidad horizontal en el emprendedor vulnerable: el problema de las relaciones sociales

En el apartado anterior se señaló que el emprendedor vulnerable percibe a la sociedad chilena como una marcadamente competitiva, en donde los sujetos orientan mayoritariamente su acción en base a criterios estratégicos. Se señaló también que este diagnóstico no se traduce mecánicamente en una interiorización de estos principios en la construcción de la propia identidad. Por el contrario, la subjetividad particular del emprendedor parece construirse en la respuesta a ‘este estado de cosas’.

Esta respuesta implica una toma de posición, que define una forma particular de afrontar el espacio de las relaciones sociales. Los discursos muestran que ésta se articula en torno a dos perfiles discursivos. En el primero, denominado ‘sociables’, el espacio de las relaciones sociales es significado como una esfera con gran importancia para la construcción de la propia identidad, y como un conjunto de recursos disponibles que pueden ser activados para gestionar de mejor forma la propia vida: muestran una importante disposición a establecer vínculos con otros, por concretar esta disposición en el establecimiento de relaciones cotidianas con su entorno barrial y en la importancia que le asignan a las relaciones de amistad.

En el segundo, denominado ‘retraídos’, se observa una mayor penetración del diagnóstico que reconoce a la sociedad chilena como campo competitivo, y la expansión de estas lógicas hacia el espacio de las relaciones sociales. En consonancia con este hecho, la vida social adquiere una carga negativa, lo que se traduce en un fuerte retraimiento del vínculo social hacia el espacio de la vida privada.

En términos cuantitativos se observa que la mayor parte de los sujetos entrevistados se posicionan en el polo de los retraídos -6 casos-; mientras que una proporción menor expresan un alto grado de sociabilidad y disposición a extender sus vínculos -3 casos-.

TABLA N° 21:
POSICIONAMIENTO DE CADA ENTREVISTADO POR PERFIL DE SOCIABILIDAD

Emprendedor	Sociable	Retraído
Alonso	X	
Eugenio		X
Carlos		X
Julio		X
Cecilia	X	
Rut	X	
María		X
Rina		X
Mirta		X

Fuente: Elaboración propia.

a. Sociables v/s retraídos

En primer lugar, la diferencia entre sociables y retraídos se expresa en la importancia y connotación que cada grupo atribuye a la vida social. El emprendedor sociable es un sujeto que orienta su conducta no sólo en base a sus intereses personales, sino también en gran medida por la búsqueda de nuevas instancias de sociabilidad, o de otras que le permitan conservar en la práctica los vínculos que ha desarrollado previamente.

En las citas se expresa que para este sujeto una de las principales motivaciones para ingresar al programa de emprendimiento, fue encontrar un espacio de convivencia en el cual compartir las propias experiencias y acceder a las de otros²⁹. Esta motivación refleja la existencia de una disposición a entablar lazos horizontales, en los cuales encontrar el reconocimiento de los pares mediante instancias cotidianas de interacción. Incluso se observa que, ante esta motivación, la necesidad económica pierde importancia como la principal fuente explicativa de la disposición a desarrollar pequeños emprendimientos.

²⁹ Debe considerarse que los programas del Fondo Esperanza operan bajo el modelo de bancos comunales – conformados aproximadamente por 18 miembros cada uno-, los cuales se reúnen periódicamente para compartir y desarrollar capacitaciones en torno a diversos temas vinculados al emprendimiento.

Este hecho refleja que el emprendedor sociable es un sujeto que busca saldar su demanda insatisfecha por integración social simbólica en nuevos espacios de interacción social, y no exclusivamente en el ámbito de la vida productiva.

En contrapartida, el emprendedor retraído se muestra como un sujeto con baja disposición a interactuar cotidianamente con los demás, es decir, a socializar sus propias experiencias biográficas.

En las citas se refleja que, antes que un sujeto que valora la vida social como un lugar de encuentro intersubjetivo, encuentra en el hogar, y más particularmente en la soledad, un espacio de refugio. No obstante, este espacio se articula como una instancia de contención antes que como una de encuentro y desarrollo de nuevos vínculos, en función de lo cual es posible plantear que se está en presencia de una sociabilidad que tiende progresivamente hacia la atomización social.

Sin dudas esta retracción del vínculo social resulta altamente peligrosa, pues es en la dimensión de las relaciones sociales en donde el sujeto puede no sólo acceder a la integración social a nivel simbólico, sino también donde comprende que sus experiencias no son fenómenos puramente personales, y que se encuentran afectadas o determinadas por procesos históricos y sociales (PNUD, 2002). Además, una sociabilidad retraída condiciona en gran medida las posibilidades de construir sentidos y proyectos colectivos.

**TABLA N° 22:
IMPORTANCIA ATRIBUIDA A LAS RELACIONES SOCIALES**

Sociales	Retraídos
<p><i>“A ver las cosas que te llenan en la parte espiritual, que también es importante. Para mí es más importante compartir con otra gente, compartir otras experiencias y no ir solo por la plata (...) Si, el FOSIS o no sé cual otro. Pero fíjate que a mí incluso me han ofrecido otras cosas pero a mí esto me gusta básicamente porque... para mí como que sirven las reuniones que tenemos cada 15 días, compartir con otra gente, conocer experiencias de otra gente, porque eso también te deja” (Cecilia).</i></p>	<p><i>“Tampoco, no me junto con nadie. Unos amigos que tenía en Santiago, pero ya no vienen como dos años. Pero no aquí con nadie. No, soy más, me gusta ver tele. Me voy pa’ mi pieza a ver tele, dejo sólo al Carlos viendo tele. Veo mi comedia, o Yingo que me gusta, me entretengo con los cabros chicos. No, pero no soy buena pa’ salir yo, de las casas” (María).</i></p>

“Mira, en el fondo fue como para ayudar a compartir a las niñas [ingresar al Fondo Esperanza], a estar en eso pero a la vez me gustó y seguí participando porque necesitaban personas. Te piden un mínimo de 18 personas el banco entonces nosotros juntamos y empezamos a reunir la gente y fue como un “ya, participemos” pero no por necesidad...” (Rut).

“Porque a veces prefiero quedarme en el computador el día domingo. “Sabes que hoy día no voy a salir, me tiene choreado”. Entonces mi señora me dice “vamos a tal parte...” para ella es salir. Para mí no es salir, porque yo voy conduciendo, entonces salgo de esta... me dicen “vamos donde mi cuñada”; es salir de esta casa y a meterme a otra casa” (Eugenio).

Fuente: Elaboración propia.

En términos concretos, la distinción entre sociables y retraídos se expresa en el tipo y la extensión de las relaciones que cada grupo desarrolla en su entorno inmediato. Es así que la amistad o las relaciones en el barrio reflejan el tipo de vínculos que cada grupo establece en la práctica. Estos dos aspectos son abordados a continuación.

b. Las relaciones de amistad

La amistad se expresa en vínculos libremente escogidos y desarrollados por los sujetos, revestidos por los aspectos propios de la intimidad: amor, gratuidad, protección y lealtad (PNUD, 2002). La amistad no surge “espontáneamente”. Ésta requiere tanto de un espacio de encuentro cotidiano en donde se produzca reconocimiento intersubjetivo, así como una imagen positiva y afectiva del otro.

El emprendedor sociable es un sujeto que expresa mayores facilidades para otorgarle un contenido afectivo a sus relaciones sociales. Evidentemente su mayor disposición y valoración a interactuar cotidianamente con otros, entrega un escenario en donde este fenómeno se hace más probable.

Este perfil de emprendedor, asocia la amistad esencialmente a una relación basada en la reciprocidad y la confianza. Ésta constituye para él el vínculo afectivo por excelencia que se desarrolla al margen de los lazos de parentesco, y representa un canal importante para acceder a favores, o un recurso valioso para afrontar situaciones de dificultad económica o emocional.

Por el contrario, en el emprendedor retraído las relaciones de amistad aparecen como débiles o inexistentes. Esto puede explicarse tanto por su baja disposición a la sociabilidad horizontal, como por la representación que tienen de la sociedad chilena y de los chilenos, las cuales socavan la imagen positiva y afectiva del otro que supone conceptualmente la amistad

En el emprendedor retraído, la percepción de la sociedad chilena como campo competitivo ha penetrado en la subjetividad alterando la disposición a sociabilizar y a construir relaciones basadas en el afecto fuera de los márgenes que supone la vida privada y los lazos sanguíneos. Este sujeto señala explícitamente tener pocos amigos, o cuestiona el grado de realidad de sus actuales relaciones de amistad. El primero de estos aspectos da cuenta del estado precario de sus relaciones de amistad; el segundo refleja que la percepción de relaciones sociales cooptadas por lógicas

estratégicas produce una imagen del ‘otro’ y de sus reales intenciones que es cuestionada continuamente a través de la duda.

A su vez, el retraído es un sujeto que expresa un cierto grado de desilusión respecto a las relaciones de amistad. Así, su retracción de este tipo de lazos se encuentra en gran parte determinada por experiencias negativas previas, en donde el sentido de lealtad y protección que supone la amistad no se reafirmó prácticamente en los momentos en que constituía un recurso necesario para afrontar situaciones críticas.

**TABLA N° 23:
LAS RELACIONES DE AMISTAD**

Sociables	Retraídos
<p><i>“No, yo, bueno, te voy a decir una cosa, yo al principio en mi casa conocía a la persona del frente, la del lado y del otro lado y pare de contar (...) pero ponte tú si necesito algo sé que tengo una vecina para allá, una amiga que te puede ayudar. Más que vecina para mí es las amigas” (Cecilia).</i></p>	<p><i>“Cuando uno estuvo complicado no hubo nadie al lado, mis papás sí con su apoyo, que “todo va a salir”, que... se nos echaba a perder el auto cada 10, 15 días (...) después en invierno echar a andar la batería no hubo caso y lo empujé, no partió, fui donde un amigo si me podía prestar un cheque, “no”, que “no puedo”, que al final fui a pedir una batería a un local donde siempre saco repuestos, “no”, entonces no sé si sea orgulloso pero a uno los golpes de la vida le dicen (...) Cuando busqué un salvavidas no estaban, entonces...” (Eugenio).</i></p>
<p><i>“No, igual tengo hartos amigos y así pero yuntas serán como dos o tres que uno puede decir “¿me podi venir a buscar?” y pescan su auto y me vienen a buscar. Como sé que también ellos lo hacen” (Alonso).</i></p>	<p><i>“Amigos-amigos realmente no tengo muchos, pero por ser tengo unos amigos compañeros de mi marido de la básica que ahora es un ingeniero, que está trabajando en Calama, que viene de vez en cuando a vernos, hay otro que trabaja en Viña en el poder judicial. Ellos puedo decirte que son amigos” (Mirta).</i></p>

Fuente: Elaboración propia.

c. Las relaciones en el barrio

Tal como se expuso en el marco conceptual de la presente investigación, las relaciones barriales constituyeron históricamente un soporte importante de la sociabilidad en los estratos más empobrecidos de la sociedad chilena. La figura de las ‘redes sociales de subsistencia’ se articulaba de forma paradigmática en torno a la vida en el barrio, más específicamente aun en torno a la unidad espacial del pasaje (Espinoza, 1998). Éstas se producían y reproducían en base a los lazos

fuertes fundados en la interacción cotidiana, de los cuales derivaban importantes vínculos de confianza y reciprocidad.

En el discurso del emprendedor esta realidad parece ir en descenso, en la medida que la retracción de los vínculos señala una precarización de las relaciones sociales incluso al nivel del entorno cotidiano del barrio. El emprendedor retraído señala que las relaciones sociales con sus vecinos se sostienen sólo en el nivel de la cordialidad, pero que en ningún caso encuentran en ellos la posibilidad de compartir experiencias comunes, construir lazos de confianza o acceder a favores. En este sentido, es posible señalar que en la experiencia en el barrio no se construye un sentido de comunidad para este sujeto.

Por el contrario, el emprendedor sociable expresa en este espacio su disposición a extender y preservar sus vínculos sociales. Se observa en su discurso que desarrolla relaciones sociales con sus vecinos que le permiten acceder a favores recíprocos, lo que al mismo tiempo garantiza una fuente importante de socialización e integración a su entorno inmediato y cotidiano.

**TABLA N° 24:
RELACIONES EN EL BARRIO**

Sociales	Retraídos
<p><i>“Sí, aquí no me llevo mal con nadie salvo una persona que llegó a desordenar la tranquilidad que había en el pasaje. Ahora son dos los que han desordenado el pasaje pero con los demás parece que no hay tanto problema. A algunos los saludo y con algunos otros se puede decir que les puedo pedir favores como uno también accede a algunos favores” (Alonso).</i></p>	<p><i>“Muy poco, o sea, el saludo lógico, con un matrimonio joven, con una señora separada pero en general acá no somos de, al menos en este sector no somos de que mi señora vaya a estar al lado o que una señora venga para acá, no. El saludo, el respeto. En caso de, no sé, del terremoto uno se preocupa más del otro vecino...” (Eugenio).</i></p>
<p><i>“Aquí hay hartas actividades. Por ejemplo ahora para el 18 nosotros una rifa que hacemos para juntar fondos para la navidad porque le hacemos la fiesta los niños, esa rifa es tradición que la hacemos los 18 nosotros rifamos un asado pero con premios que nos dan las mismas autoridades, por eso tenemos que recopilar todos esos premios ahora, yo mando cartas y ahora tengo que recopilarlos, del 17 que es cuando se hace la rifa” (Rut).</i></p>	<p><i>“Bien po’, pero cada uno vive en su metro cuadrado. Son medios pesaditos, pero no, bien. Cuando llegamos hacíamos, después ya se dividieron los lados, pa’ allá hacían ellos, y para acá, con la vecina nos juntábamos de repente, pero no, después se acabó todo eso” (María).</i></p>

Fuente: Elaboración propia.

La amistad y los vínculos barriales reflejan el tipo de sociabilidad horizontal que caracteriza al emprendedor vulnerable tanto en el perfil sociable como en el retraído. No obstante, estos

elementos son el reflejo, o la puesta en práctica, de la disposición que muestra cada grupo a entablar lazos sociales basados en la horizontalidad.

Sin embargo, esta disposición se encuentra profundamente determinada a un nivel subjetivo por la connotación que el emprendedor atribuye a la vida social. Como se verá a continuación, esta connotación se explica en gran medida por el grado de confianza interpersonal que caracteriza la subjetividad del emprendedor en ambos perfiles de sociabilidad horizontal.

7.1.2 El eje confianza-desconfianza en la sociabilidad horizontal del vulnerable emprendedor

La noción de confianza se encuentra estrechamente ligada a la noción de seguridad social. Ésta puede ser entendida como el estado psicológico y las disposiciones de acción que resultan de la percepción de los individuos acerca de los mecanismos, redes o vínculos de que disponen (PNUD 1998). Desde la perspectiva de la seguridad social, la distinción entre sociables y retraídos se transforma en confiados y desconfiados. No obstante, tal distinción parece ser una cristalización a nivel subjetivo del tipo de sociabilidad horizontal que construye cada sujeto, antes que exclusivamente una disposición a confiar o no en los demás.

Se observa que en el caso del emprendedor sociable, la confianza interpersonal se articula como un elemento que permite descomplejizar el alto grado de incertidumbre que asumen crecientemente las relaciones sociales en el Chile actual. No obstante, tal confianza no parece fundarse en un optimismo que devenga de una autopercepción positiva de la propia condición, y que garantice altos niveles de certidumbre respecto al futuro propio y las relaciones sociales. Mas bien, parece fundarse sobre la base de una sociabilidad extendida y sostenida en el tiempo, experiencia desde la cual es posible cuestionar, en la práctica, la imagen de un otro egoísta o estratégico que deviene a la representación de la sociedad chilena como un campo competitivo.

En contrapartida, el emprendedor retraído manifiesta abiertamente una desconfianza respecto a las intenciones de sus pares. En su discurso se observa que esta desconfianza se sostiene sobre la base de experiencias negativas previas -en donde se vio perjudicado por confiar en otros-, las cuales constituyen un antecedente que le permite reafirmar sus percepciones de la sociedad chilena como campo competitivo, y del chileno como un sujeto estratégico con quien es mejor no involucrarse.

A partir del análisis, es posible plantear que en el grupo de emprendedores estudiado la desconfianza constituye un motor que, a nivel subjetivo, bloquea la disposición a establecer relaciones sociales diversas y sustentables en el tiempo. No obstante, esta desconfianza parece surgir de la propia experiencia fallida en la interacción cotidiana, y no desde una inseguridad anclada en el malestar subjetivo por no acceder a las posibilidades que otorgan los procesos de modernización social, tal como ha planteado el IDH 1998 (PNUD, 1998)

**TABLA N° 25:
EJE CONFIANZA/ DESCONFIANZA EN LA SOCIABILIDAD HORIZONTAL DEL
EMPREENDEDOR**

Confianza-desconfianza	
Sociables	Retraídos
<p><i>“Mira, yo te voy a decir una cosa por ejemplo voy a Santiago y de repente ando con la mochila abierta y yo no pienso nunca que me van a robar o que me van a querer... o aquí no más, el otro día me encontré en la calle con la cartera abierta pero yo no pienso que... creo que eso depende de la persona de valores que tú tienes y eso. Por ejemplo yo no pensaría ni en hacer lesa a una persona o engañarla con el vuelto” (Cecilia).</i></p>	<p><i>“Yo por la experiencia que he tenido me ha hecho desconfiar, yo observo primero la gente. Acá me ha ocurrido, con las personas que no me dan confianza y no me dan confianza y con el tiempo ha ocurrido que sí tengo razón. Mi señora es muy fiada, todos son buenos, para ella no existen los malos, entonces somos polos diferentes. Yo siempre estoy desconfiando de, nunca me entrego... yo abrí las puertas de par en par, pero cuando aprendieron todo de cómo se trabajaba, por ser leal, por ser correcto me echaron, pero eso no quita que yo no siga siendo correcto y leal (...) “a ver, acuérdate de que no pisaste bien esa vez y te caíste” entonces eso hace que uno sea desconfiado” (Eugenio).</i></p>
<p><i>“Están como, no sé po’, son gente sociable en el barrio. Aquí esta población es súper unida, o sea, si alguien le pasa algo se ayuda. Son súper sociables, no somos gente que no le importe lo que le pasa al otro. Tenemos un programa ponte tú, yo cuido la casa de mi vecino y si me vecino sale yo sé que el vecino salió y yo le voy a cuidar la casa a mi vecino, si yo veo que está pasando algo raro yo aviso porque sé que mi vecino no está. Todos sabemos la vida de otro pero entre comillas” (Rut).</i></p>	<p><i>“No, no. Ahora en día no se puede [confiar en la gente]. Yo al menos como persona no, soy desconfiada, no confío en nadie. Puedo confiar en mi madre y en mí, pero no puedo confiar porque nos pasó ahora con una niña de mi comité que no pagó y nosotros tuvimos que pagar y la llamó la presidenta y no pagó, no pagó, se le ha ido a cobrar y no, no hay caso, entonces uno ya sabía que esa persona no iba a pagar y nos iba a joder a todos” (Mirta).</i></p>

Fuente: Elaboración propia.

Los elementos abordados hasta ahora, dan cuenta de los aspectos subjetivos y prácticos que perfilan el tipo de sociabilidad horizontal que caracteriza a los emprendedores estudiados. Ellos expresan la disposición a entablar vínculos horizontales al margen de los límites de la vida privada, y la valoración que adquieren las relaciones sociales en términos generales para ambos perfiles identificados. No obstante, se observará que estas disposiciones y valoraciones no cristalizan necesariamente en redes más o menos extensas, que dibujen una frontera objetiva o empírica entre ambos perfiles identificados.

Como se verá, de los casos analizados se desprende que el emprendedor vulnerable es un sujeto que, en la práctica, valora de sobremanera una gestión individual de la vida propia, y a partir de este hecho, el involucramiento de otros en esta gestión constituye una realidad más bien marginal. En consecuencia, las redes de apoyo constituyen un recurso más bien potencial, antes que uno utilizado continuamente en la experiencia cotidiana.

7.1.3 Las redes en el emprendedor: poco extensas y escasamente utilizadas en la práctica

En lo que refiere a las redes de apoyo o sobrevivencia, se observa que la distinción entre sociables y retraídos pierde potencia analítica, y que en general el discurso del emprendedor se satura en torno a la imagen de redes poco extensas y escasamente utilizadas en la práctica. Se observa en ellos que esta limitación se debe esencialmente a una gran interiorización y valoración de la gestión individual de la vida propia.

Es así que las redes de apoyo no aparecen en el discurso sino en el momento en que el emprendedor se sitúa en una hipotética situación crítica, material o emocional. En ese momento, la familia y las amistades –en el caso del emprendedor sociable- aparecen como los principales vínculos que pudiesen ser de ayuda para afrontar alguna situación de alta complejidad. Sin embargo, en su discurso se observa que la familia constituye un recurso útil para afrontar exclusivamente situaciones de precariedad material, antes que para encontrar un espacio de contención frente a situaciones de dificultad emocional.

*“A mi hija no más porque ella es la que me ayuda. De repente yo, antes de que metiera en esto, yo de repente no tenía pa’ echar ropa po’, o quebraba o que se yo. Y ella me pasaba harto, ahí mamá, que blue jeans, que polera. Siempre me ha estado ayudando, ella no más que... **O sea la familia... a quien más le voy a pedir**” (María).*

*“Mmm... **económicamente, fíjate, molestaría por ejemplo, a mi mamá, a mi hermano, lo molestaría. A la familia**” (Rina).*

*“Por ejemplo, si es algo **un problema material o algo así puede ser mi familia...** o cualquier cosa sé que me apoyaría la gente por ejemplo del fondo esperanza, o de ese grupo de amigas que te decía que pertenecí al taller femenino, sé que esa gente me apoya mucho” (Cecilia).*

El apoyo en términos emocionales se encuentra en las amistades. Este hecho expresa la potencialidad de este tipo de vínculo, pero al mismo tiempo su limitación. El emprendedor -sociable- señala que la amistad constituye un vínculo en el cual es posible expresar las dificultades que experimenta, en la medida que el amigo es visto como un interlocutor confiable y dispuesto a escuchar. Sin embargo, no necesariamente es concebido como un sujeto dispuesto a otorgar un apoyo concreto –dinero u otro tipo de ayuda- para afrontar tal situación y superarla. Esta última función se encuentra limitada a la familia.

Este hecho expresa que la confianza depositada en el carácter afectivo de la amistad es puesta en tela de juicio en el momento crucial de afrontar una situación crítica, y que por lo tanto el fundamento de este vínculo tiende a ser percibido como frágil.

“Explicar sus puntos de vista, sus problemas, pero los más graves no sé, porque qué se genera con los más graves: se pide plata, y no todos los amigos están como para decir “toma, aquí está”, entonces son algunos. Y está también la parte de que uno tiene que devolver esa parte, porque si no pierde un amigo, entonces igual...” (Alonso).

“De los amigos... no, a nadie. Porque soy orgullosa po’, nadie sabe lo que vivo yo. Soy súper, como te dijera (...) porque si no te van a ayudar para qué contar. Entonces yo prefiero contarle a alguien que me va a ayudar que contarle a alguien más que para que “uy, esa esta cagada... no” (Rut).

Estos elementos señalan que la representación de los otros que el sujeto proyecta desde su experiencia de emprender hacia la vida social en general, deviene en redes de apoyo limitadas en términos prácticos, y también en un bloqueo subjetivo que dificulta la posibilidad de activar vínculos -como las relaciones en el barrio, familiares o de amistad- que pudiesen ser de utilidad para afrontar una situación crítica. Como se verá a continuación, este diagnóstico adquiere ciertos matices en el caso del vulnerable no emprendedor.

7.1.4 Sociabilidad horizontal en el vulnerable no emprendedor: un espacio de confrontación consigo mismo

En términos generales, este sujeto se caracteriza por no haber alcanzado el grado de estabilidad económica que caracteriza la trayectoria del emprendedor vulnerable. A diferencia de este último, constituye un sujeto que expresa grandes dificultades para administrar la economía familiar de forma ordenada y mantenerse al margen del endeudamiento³⁰. En función de esto, se ve expuesto a mayores niveles de riesgo que el emprendedor vulnerable, quien en la gestión de sus iniciativas ha desarrollado importantes capacidades individuales, tales como responsabilidad económica y planificación, que se articulan como recursos relevantes al momento de afrontar situaciones críticas.

A diferencia del emprendedor, este sujeto expresa una necesidad por desarrollar espacios de encuentro, en los cuales compartir sus experiencias biográficas y así otorgarles algún sentido que permita aliviar la frustración de vivir en una constante situación de precariedad socioeconómica.

Para este grupo, la sociabilidad horizontal no adquiere la carga negativa que deviene de la concepción de los otros como sujetos competitivos y estratégicos. Sin embargo, el sentido de ocultamiento, o el miedo a la estigmatización por parte de sus pares, se relevan como elementos que tensionan o dificultan la necesidad de encontrar en el otro un canal de contención.

a. Las relaciones sociales como instancia de desahogo

El desempleo y la precariedad aparecen en el discurso de este sujeto como los principales detonantes de la necesidad subjetiva por encontrar un espacio de refugio emocional en las relaciones sociales.

³⁰ Al menos en 8 de los 9 casos considerados para esta muestra, existe la presencia de una situación de endeudamiento que precariza la economía familiar.

“Conversar el tema, tanto como la necesidad económica, como conversar con personas de los hijos, cómo es cada hijo, cómo uno distribuye el tiempo en su casa sin trabajar, porque yo antes igual trabajaba, años atrás, hace como cuatro años que dejé de trabajar (...) tener a alguien a quien de repente poder contarle las cosas que uno tiene, que siente o piensa, porque de repente uno se encierra mucho en lo mismo, y eso no es bueno” (Agustina).

Se observa a nivel generalizado que el malestar subjetivo que produce afrontar sostenidamente una situación marcada por la precariedad y el riesgo, se traduce en este sujeto en considerables niveles de frustración, que en varios casos desemboca en problemas psicológicos o enfermedades de otro tipo³¹. En este sentido, las conversaciones con los pares son significadas como instancias de desahogo, en donde es posible socializar los problemas y encontrar en los pares algún grado de contención emocional.

“¿Tía Sonia qué te pasa porque tú no eres así?, tú eres alegre, aunque tengas problemas pero tú siempre estás contenta, siempre estás tratando de ayudar a tus compañeros, ¿Qué te pasa?’ Y ahí yo empezaba a contar lo que me pasaba y como que me iba, como que me iba a desahogar de mis problemas” (Sonia).

“Me desahogaba conversando. Igual como lo estoy haciendo con usted ahí, conversaba con las personas. Y lo mismo que le estoy diciendo a usted, las preguntas y yo se las contestaba, entonces preguntaban de que problema de cuanto... hasta trabajo me dijeron que, si necesitaba que les avisara pero yo nunca les avise de trabajo yo no, en cuanto a trabajo” (Juan).

Este discurso expresa en gran medida que en el Chile actual los procesos de individualización repercuten en una representación del fracaso como fracaso personal, es decir, éste ya no se percibe naturalmente como una experiencia socialmente compartida de clase o en el marco de una ‘cultura de la pobreza’ (Beck, 2002). Por el contrario, la sociabilidad horizontal parece ser la única instancia posible en la cual reconstruir el fracaso como una experiencia social común en el entorno inmediato, lo que permite estructurar demandas y reducir el nivel de frustración en el que deviene la total atribución del mismo a la responsabilidad individual.

“Yo pensaba que yo era la única, que era a mí no más lo que me podría estar pasando esto y a nadie más, y ahora que vamos a las terapias, me doy cuenta de que no, que habemos bastante gente en estos problemas, bastante gente, entonces es como un abandono” (Agustina).

b. Confrontarse al orgullo propio

Que la sociabilidad horizontal cumpla las veces de una instancia de desahogo y socialización de los problemas personales, no debe derivar en la falsa suposición de que este tipo de vínculos se dan con naturalidad y sin una confrontación previa del sujeto vulnerable a su propia subjetividad. Los discursos expresan que antes de socializar sus problemas, el vulnerable no emprendedor es un sujeto que debe sobreponerse a los dilemas subjetivos que representan el orgullo y el miedo a la estigmatización por parte de sus pares.

³¹ En al menos 4 de los 9 casos, los sujetos declaran asistir a los consultorios para tratar diversas patologías psicológicas.

“El hecho que yo...el tiempo que yo llevo viviendo aquí y yo no, no me relacione con mis vecinos, aparte de saludar a la señora de aquí al lado y a la del frente ¿ya? Eeeh...a mi me da, yo siento vergüenza ir donde un vecino, por ser, la señora del frente trabaja en una escuela, yo sé que trabaja en una escuela, no sé cual. Un poco de orgullo creo porque mira, mi familia tiene muchos valores y aquí hay en esta villa tú te puedes dar cuenta que no es una gran villa, pero hay mucha gente con muchos desvalores, entonces yo no me acerco. En esa casa, a pesar que ella es profesora, venden droga; entonces yo me voy a ir a acercarme allá” (Olga).

“Por ejemplo, aquí mis vecinas, son buenas vecinas. Pero son así como, como le dijera. Yo jamás voy a dejar que me ayuden, para empezar. Porque son ese tipo de vecinas, que dan una ayuda y después lo sabe todo el pasaje” (Sonia).

Es ante estos temores, que el sujeto vulnerable despliega tácticas de ocultamiento que, orientadas por principios de orgullo, vergüenza y el miedo a la estigmatización, le permiten autopresentarse ante sus pares como alguien capaz de sobrellevar su propia situación personal de forma aparentemente exitosa (Arteaga & Pérez, 2011). En este sentido, las tácticas de ocultamiento representan el límite de la sociabilidad horizontal en este grupo: las conversaciones se limitan a un espacio de encuentro y contención, no obstante la gestión de la propia trayectoria recae de todas formas en el propio sujeto que vivencia la condición de vulnerabilidad.

Así, la ayuda de los pares en el entorno inmediato del barrio es significada de forma negativa por los sujetos vulnerables estudiados, en tanto implica la divulgación pública de sí mismo como alguien que no es capaz de hacerse cargo por sus propios medios de una situación crónica y objetiva de vulnerabilidad social que lo afecta no sólo a él, sino a gran parte de quienes constituyen su entorno social cotidiano.

“A vincularme con ellos, eh bueno tengo que ser sincera para esto, por temor a que me van a decir mire, la que no miraba a nadie, la que no saludaba a nadie ahora anda pidiendo ayuda. Porque todas ellas aquí, todas ellas se vinculan; conversan, en el tiempo de vacaciones del verano, conversan hasta tarde sentadas allá o mas allá, se ríen, se fuman sus cigarros; pero yo nunca me mezclo en eso. Yo siempre aquí mi hogar, salgo entro” (Olga).

“Yo creo que todos en algún minuto tuvimos problemas, pero no por eso yo voy a salir a divulgar que mi vecina tuvo problemas y que yo le ayudé. Eso se da de adentro, no para que la gente sepa: Yo ayudé y mírenme porque yo ayudé, yo le di todo esto, no. Y el saber que por ejemplo una vecina necesitó ayuda y otra le ayudó y que después todo el pasaje sepa. Yo siento vergüenza” (Sonia).

7.1.5 Las redes en el no emprendedor

El vulnerable no emprendedor expresa un discurso con alto grado de saturación respecto a las redes que dispone para acceder a diversos recursos, y que actúan como mecanismos de protección en situaciones de riesgo económico o de dificultad emocional. Como se presenta a continuación, la familia y la arquitectura del bienestar constituyen los recursos esenciales a los cuales apela este sujeto para afrontar situaciones críticas.

a. La familia

Sin dudas los lazos de parentesco constituyen por excelencia para estos sujetos, el tipo de relación social al cual pueden recurrir para encontrar un apoyo ante situaciones de crisis. A diferencia del emprendedor, en donde estos lazos representan un recurso potencial pero poco utilizado en la práctica, el sujeto vulnerable menciona y releva casi naturalmente la importancia que ha adquirido su familia en la gestión de situaciones reales de desempleo y precariedad. Es decir, este sujeto reconoce la importancia de la familia como mecanismo de ayuda desde su propia experiencia práctica, en relación a situaciones pasadas o del presente, en donde los lazos de parentesco han jugado un rol esencial en la gestión de situaciones críticas.

“Igual los fideos, yo antes compraba los mejores fideos, ahora actualmente no po, ya actualmente me estoy acostumbrando a lo que me trae mi nuera, ella a veces me trae cosas y estamos acostumbrándonos a eso más que nada (...) Que es lo que yo le decía a mi hermana. Porque mi sueldo ya se acabo. Yo, mi último sueldo yo lo recibí el 30 de abril y se acabo. Y ahora ya es porque mi hermana me ha estado pasado dinero para seguir subsistiendo” (Agustina).

En términos concretos, la ayuda de la familia se concentra en facilitar acceso al trabajo, entrega de mercadería o en la realización de préstamos económicos que permiten a este sujeto sobrellevar la situación de crisis hasta que ésta logra estabilizarse. A nivel subjetivo, este hecho refleja que el vulnerable no emprendedor expresa menores dificultades para revelar su real situación socioeconómica a sus familiares, a diferencia de lo que ocurre respecto a su entorno barrial, en donde la vergüenza parece ser un elemento que condiciona el acceso a recursos potenciales de ayuda.

“Ahí me sentía mal yo, o sea como que ya no podía hacer ni una cosa pero igual hacia cosas pero chicas, livianas, o si no le hacía trabajos a mis hermanos, a mis hermanas, que ellos sabían el problema mío. Incluso ellos mismos nos pasaban para mercadería, y así (...) yo le doy gracias a la familia de ella porque ellas nos absolvieron con todo, los alimentos, las niñas, a ellas nunca les faltó nada” (Juan).

“Y en eso después llama mi hermana y decía: Oye, supe que al Levy [esposo] no le habían pagado en el trabajo y estoy media preocupada, en la tarde paso para allá. Después, mi hermana llegó en la tarde como vieja pascuera. Con carne, con papas, con cebolla, con salame, de todo. Me dejó lleno el refrigerador de cosas. Ya no me estaba preocupando de la comida en ese rato, pero tenía las deudas, las otras” (Sonia).

Estos hechos reflejan que la noción de redes aplicable al sujeto no emprendedor, se encuentra estrechamente vinculada a la idea de redes de sobrevivencia, y no a la noción convencional de redes sociales, en donde el sujeto accede a recursos que le permiten mejorar su situación personal, y no sólo mantenerla.

Un aspecto a relevar en sus discursos es que, en la dinámica de la sobrevivencia, el vulnerable no emprendedor desarrolla un sentido de reciprocidad con quienes le han prestado ayuda en el momento de la crisis. Tanto esta reciprocidad, como el componente afectivo inherente a la relación de parentesco, pueden ser leídos como los elementos que le otorgan a la familia el estatus del

mecanismo de ayuda por excelencia en contextos de vulnerabilidad social, y que permiten que en torno a los lazos de consanguinidad se construya una red de favores sustentable en el tiempo.

“Cuando nosotros hemos tenido nosotros, así con ellos. Esto va dando vuelta, en el sentido ya si yo estuve mal en ese tiempo, ellos me ayudaron harto, una cosa así. Después, había una hermana que hubiese estado mal, mi señora también le daba la mano, me entiende o sea, como mano de vuelta que se llama, y así lo hemos ido haciendo, pero hemos salido adelante gracias a dios” (Juan).

Esta reciprocidad se funda en gran medida sobre la socialización permanente que garantiza la continua interacción que existe entre el vulnerable no emprendedor y sus familiares, pues los actores estudiados señalan que el tiempo libre o sus espacios de recreación se desarrollan mayoritariamente en vínculo con sus familiares.

“Y los fines de semana también, a veces los fines de semana salimos, vamos donde un hermano. Así po, o sea vamos saliendo de la rutina también de acá. Vamos donde una hermana de ella, pa allá pa Renca, por ejemplo, donde un sobrino de ella, que está en La Florida. Y así po, vamos saliendo de vez en cuando” (Juan).

“A lo más vamos donde mis papás y a donde mi suegra. Pero no, con ellos no. Con mi cuñado he tenido harto contacto sí. Es que mi cuñado pasa a donde mi mamá, el fin de semana. Entonces ahí conversamos y todo eso (...) Con mi tía ahora, que la veo todos los días. Ahí conversamos un poco” (Jaime).

A partir de esta sociabilidad, la familia deja de ser exclusivamente un mecanismo de apoyo a nivel práctico, y se transforma también en un importante soporte moral y emocional para el sujeto vulnerable. A diferencia del emprendedor, que se sostiene ‘desde el interior’ en un sustrato valórico determinado y una ética del esfuerzo y la constancia, este sujeto se sostiene en aspectos ‘exteriores’ a su subjetividad: sobre la base de la afectividad y el apoyo que encuentra en las relaciones con sus parientes.

“¿Ya? O sea, cuando me ven mal me ayudan a pararme, me dicen si esto no va a ser para siempre, vas a salir adelante, no estás sin trabajo no porque tú quieras, o porque te quedaste estancada en la casa, ahí... se ve, se nota que hay un esfuerzo en ti, haz salido a buscar, haz ido a recorrer que sé yo... Pero es el apoyo moral de mi familia” (Olga).

“Me ha ayudado harto, como apoyo emocional (...) Sí, somos bien unidos. Juanito también ayudó y la Nadia [hijos], pero más la Paty [hija menor], porque la Paty me retaba, era diferente, los otros me consentían, y cuando tú estás mal emocionalmente necesitas que te paren, que te frenen, al tiro, de un viaje” (René).

b. La arquitectura del bienestar

Además de la familia, un segundo componente relevante en las redes con las que cuenta el vulnerable no emprendedor, es la política social como soporte para afrontar situaciones críticas. La arquitectura del bienestar constituye un importante recurso, a través del cual acceden a beneficios

que les permiten afrontar la precariedad de su condición en aspectos como: ingreso, salud, vivienda, trabajo, etc. A pesar de lo anterior, se observa que esta arquitectura tiene un enfoque marcadamente asistencialista: constituye sólo un mecanismo de contención, que busca evitar una agudización de la condición de vulnerabilidad social; antes que una institucionalidad que permita elevar el bienestar social de este grupo.

“A mí me mandaron del consultorio, el médico que me atiende por depresión, me envió al COSAM para que me viera la psicóloga de allá” (Agustina).

“Ahora supe que esta semana se abrieron una serie de talleres en la municipalidad. Quiero ir a verlos, a ver si hay algo que me sirva. Hay manualidades y artísticos. En la OMIL cuando me inscribí yo puse que quería una capacitación en lo referente a computación, porque el computador yo lo manejo ahí no más y en mi trabajo lo necesitaba” (Olga).

“Y ahora por ejemplo inicié los trámites para la cuestión de la pensión, pensando que no me iba a salir de nuevo porque muchas veces había intentado y nunca me salía. Y esta vez me hicieron todos los exámenes, todo. Y de repente me llega una carta y dice que tengo que ir a tal parte porque tengo que ir a firmar unos papeles. Fui y después me dicen: Tiene que venir tal día porque le toca pago” (Sonia).

7.1.6 El capital comunitario sigue siendo un recurso valioso al cual apelar

Aun cuando los sentidos de ocultamiento o vergüenza son aspectos que definen en gran medida la experiencia del sujeto vulnerable, se observa en su discurso que los vínculos comunitarios fundados en el barrio, siguen siendo un recurso al cual es posible apelar en una situación crítica. Es así que en sus discursos aparecen relatos de experiencias en donde estos vínculos han sido utilizados organizando bingos o rifas, que permitieron afrontar alguna situación de dificultad económica. Parecen ser justamente estas instancias, en donde se construyen o fortalecen vínculos basados en la reciprocidad, y un sentido de comunidad a nivel barrial.

“Por ejemplo, por ejemplo cuando estábamos medios complicados, me acuerdo que hicimos una rifa una vez, y lo conversábamos con las hijas y con familiares, y todo resulto bien po’, vendimos los números, ni un problema y ahí tuvimos algo po’. Así que ve usted que las rifas dejan un poco, y con apoyo de la familia que nos regalaban cosas para rifar así que, y con la terminación de la polla. A los mismos vecinos, a los amigos, a las vecinas, a la familia” (Juan).

“Nosotros hemos organizado bingo para otras personas [del barrio], nosotros dos y yo creo que fue más que la gente nos devolvió la mano [en otro bingo organizado para ayudarlos a ellos] como se dice, que nosotros siempre estamos ahí con todos ellos” (Alejandro).

Estos hechos reflejan que, a diferencia de lo que ocurre con los emprendedores retraídos, el vulnerable no emprendedor demuestra una mejor disposición a entablar relaciones sociales con sus vecinos, y que esta disposición se traduce en redes de ayuda más extensas, que le otorgan una mayor cantidad de recursos para gestionar una trayectoria social precarizada.

“Buena, por ser mis vecinos son buenas personas, igual la señora de al frente, la señora de al frente es muy buena con migo, si yo tengo un problema de plata y cosas así ella me prestan, buenas personas igual nosotros también con ellos. Si ellos tienen algún problema, bueno dinero ellos tienen plata, tienen negocio, pero si han tenido problemas de familia, entonces he estado ahí con ellos, así” (Agustina).

7.2 SOCIABILIDAD VERTICAL: LA PARTICIPACIÓN EN ORGANIZACIONES

La asociatividad es aquella ‘organización voluntaria y no remunerada de personas o grupos de personas que establecen un vínculo explícito con el fin de conseguir un objetivo común’ (PNUD, 2000 p. 110). Esta definición permite abarcar no sólo aquellas organizaciones vinculadas al tercer sector –filantrópicas o asistenciales-, sino también aquellas orientadas al bienestar de sus propios miembros, que son justamente las que se observan con mayor frecuencia en contextos de vulnerabilidad social (PNUD, 2000).

Conceptualmente, la asociatividad constituye la ‘cara más visible’ del vínculo social. Ella puede ser leída como la cristalización de una disposición a construir vínculos sociales a través de relaciones horizontales y voluntarias. Constituye también el espacio en donde el sujeto despliega su individualidad, al mismo tiempo que fortalece la sociabilidad. Desde esta mirada, es posible señalar que la asociatividad representa un soporte importante para que el proceso de individualización se vuelva uno menos agobiante. En ella el sujeto encuentra un referente de sentido y un mecanismo de ayuda ante las contingencias que devienen a una gestión individual de los riesgos sociales. Pero también un espacio en el cual construir aspiraciones colectivas, o experimentar colectivamente el fracaso; aspectos que, como hemos visto, resultan cruciales para sortear de buena forma las dificultades de ser sujeto en una sociedad individualista de mercado.

Al hacer un análisis general de los casos considerados en el presente estudio, se observa que la asociatividad se encuentra en un estado bastante precario en contextos de vulnerabilidad social. En los emprendedores, sólo tres de los nueve casos analizados participan activamente en algún tipo de organización. Mientras que en los no emprendedores, esta cifra se reduce a dos de nueve.

TABLA N° 26:
PARTICIPACION EN ORGANIZACIONES

Emprendedor		No Emprendedor	
Alonso	x	Juan	
Eugenio		Agustina	x
Julio		Olga	
Carlos		René	
Cecilia	x	Sonia	x
Mirta		Jaime	
Rina		María	
María		Estrella	
Rut	x	Alejandro	

Fuente: Elaboración propia.

Este hecho refleja la ausencia de un tejido social en donde se construye una experiencia socialmente compartida, y fortalece la idea de una creciente tendencia hacia la atomización social en los estratos más empobrecidos de la sociedad chilena actual. A su vez, reafirma que los procesos de interiorización del mérito individual no se desarrollan sólo en la esfera de lo ideológico, sino que encuentran un arraigo práctico en una experiencia social marcada por la ausencia de lazos colectivos en la construcción de la propia biografía.

Aun cuando este hecho constituye el diagnóstico generalizado respecto a la asociatividad en estos grupos, se verá que existen distinciones entre la forma en que los emprendedores y no emprendedores se vinculan con las instancias organizativas, así como con la connotación y el tipo de participación que estos grupos tienden a desarrollar.

En función de esto, a continuación se exponen los aspectos que caracterizan la asociatividad tanto en emprendedores, como no emprendedores, recalcando aquellos elementos que definen la especificidad de este fenómeno en cada grupo.

7.2.1 La asociatividad en el emprendedor

Las representaciones sobre la sociedad, el tipo de sociabilidad horizontal y la experiencia previa de participación en organizaciones, parecen ser los aspectos que condicionan en gran medida la disposición y valoración del sujeto emprendedor a participar en instancias de asociatividad.

La confianza interpersonal que caracteriza al emprendedor sociable supone la validación del ‘otro’ como un igual, y por ende constituye una plataforma a partir de la cual es posible establecer lazos perdurables en el tiempo y en torno a un interés común. Este hecho explica que todos aquellos que fueron clasificados como ‘sociables’ en términos del tipo de sociabilidad horizontal que desarrollan, participan activamente en alguna organización social.

Por otro lado, todos aquellos que no participan en instancias asociativas, pertenecen al perfil retraído, en donde la desconfianza en el otro y en las relaciones sociales atribuye una carga negativa al vínculo social en general, lo que evidentemente repercute en una valoración negativa de las organizaciones colectivas.

Además de este aspecto, la participación en instancias asociativas se explica en gran medida por un historial previo de pertenencia a alguna organización. Tal como se observa en la tabla N°27, en la gran mayoría de los casos la participación activa en alguna organización social se condice con una experiencia previa -al emprendimiento- de participación en estas instancias.

Por el contrario, en ninguno de los casos la experiencia de emprender produjo una modificación respecto a la participación efectiva en alguna instancia organizativa: todos aquellos que no participaban antes de emprender, se mantienen al margen de cualquier tipo de participación luego de esta experiencia.

**TABLA N° 27:
PASADO Y PRESENTE EN PARTICIPACIÓN ASOCIATIVA**

	Antes	Ahora
Alonso	X	X
Eugenio		
Carlos		
Julio		
Cecilia	X	X
Rut	X	X
Rina	X	
Mirta		
María		

Fuente: Elaboración propia.

Como se ha señalado anteriormente, las trayectorias en el autoempleo plantean al emprendedor el desafío de encontrar nuevos espacios cotidianos en los cuales relacionarse y obtener el reconocimiento de sus pares. Esto expresa las dificultades que este sujeto encuentra para desarrollar la integración social a un nivel simbólico.

El emprendedor sociable se muestra un sujeto capaz de hacer uso del margen de acción que otorga la independencia laboral para encontrar espacios en los cuales construir lazos basados en la confianza, reciprocidad y en torno a intereses comunes. Este espacio lo encuentra justamente en la asociatividad. En su discurso se observa que ésta es altamente valorada, y es significada como un espacio de realización personal, en donde la construcción de una identidad desde la autonomía laboral encuentra un sentido práctico. Este hecho implica que el emprendedor sociable reconoce en la dimensión de la acción colectiva una fuente importante de sentido, y un canal para elevar su condición de bienestar objetivo y subjetivo.

Sin embargo, se observa también que el tipo de asociatividad que desarrolla este sujeto se aleja de la imagen convencional de estos espacios como instancias con un fin político o reivindicativo – partidos políticos o sindicatos, por ejemplo-. En el caso del emprendedor sociable, la asociatividad se manifiesta bajo la forma de instancias de ocio y aprovechamiento del tiempo libre, o como el lugar en donde es posible desarrollar sus intereses y gustos con quienes los comparten; antes que como una instancia en donde se cultiva un potencial transformador de su realidad social.

“Me salí un poco del cuento de acá pero igual estoy metido porque inclusive soy de la directiva del grupo que está en la terraza [lugar en donde se encuentra su local]. De hecho he estado bien canapé últimamente, por qué, porque yo formé un grupo scout aquí en la San (...) Eso es lo que me gusta en verdad, los scouts, salir a acampar y ese tipo de cosas que uno participa de ganas” (Alonso).

“Me gusta fijate [el taller femenino] porque encuentro que me distraigo, lo paso bien, puedo conversar, puedo ser yo ¿me entiende? Con mi grupo de chiquillas a mí me gusta. Yo antes no era así, mientras que estuve casada mucho tiempo yo pasaba más en la casa y de ahí uno aprende a desarrollar personalidad, aprende a desarrollar otros aspectos. A mí me gusta todo eso. Ya cuando empecé a relacionarme con las demás niñas, digo yo en el taller femenino, en la junta de vecinos yo sí me siento muy identificado con ellas” (Cecilia).

“Tenemos un grupo que se llama Antígona y ese grupo lo componen solamente mujeres líderes, las cuales nos preocupamos de la salud de la mujer, como hacer charlas de cómo vivir bien después de los 40 cuando llega la menopausia, la andropausia para los hombres, nos preocupamos de esas cosas. Y damos charlas a las mujeres de los talleres, jefas de hogar, que aquí hay mucha organización” (Rut).

Aun cuando estos sujetos expresan una positiva disposición a la asociatividad, la experiencia de emprender condiciona las posibilidades de hacer efectiva esta disposición. Esto en la medida que quienes participan en instancias asociativas declaran que el autoempleo y la extensión de la jornada que este supone, restringe -paradójicamente- el tiempo disponible para ser destinado a la participación en estas instancias. En este punto adquiere sentido la tensión antes señalada entre autonomía y autoexplotación inherente a la experiencia social del emprendedor vulnerable, y el

hecho de que esta tensión pone en tela de juicio las posibilidades reales de este sujeto para llevar a la práctica la promesa de la autonomía individual a través del emprendimiento.

“Yo he perdido como te digo para mí es una gran pérdida no poder ir todos los miércoles que tenemos curso o no poder ir a todas las reuniones o a todas las partes que a una la invitan porque yo antes era dirigente dentro del taller entonces me invitan a muchas... eso ahora lo lamento porque no tengo el mismo tiempo pero te repito, es mi responsabilidad el negocio, tengo que estar aquí pero también me puedo dar espacio para salir y tener otro tipo de actividades” (Cecilia).

“Igual me ocupa harto tiempo que yo debería estar relajado sentado viendo tele por decirlo así, porque aparte de todo lo que tengo que trabajar en el local: reuniones, reuniones, reuniones y son hartas reuniones. Curso de acá un día martes, curso de acá miércoles, que con los scout todos los sábado” (Alonso).

Por el contrario, quienes no participan en alguna organización –y que constituyen el grupo mayoritario- forman parte del grupo que fue catalogado como ‘retraído’ en el análisis de sociabilidad horizontal. Estos sujetos expresan un alto grado de atomización social, que se refleja en un rechazo a las instancias asociativas.

“No sé no me gustan a mí, me han invitado, pero no me gustan. Uh! Yo salgo puro a cobrar, si lo único que hago es salir a vender y a cobrar, no voy ni pa’ donde mi hermano, soy mala pa salir. Cuando voy a ver mi hija, cuando salimos a trabajar las dos. La mayor... yo la voy a buscar y salimos a vender. La única salida que tengo” (María).

“No, no he podido participar en nada (...) A iglesias no, no participo salvo cuando se muere un pariente o algo especial voy a la iglesia, eso, ahí no más” (Mirta).

Este rechazo a la asociatividad se explica por una expansión de la imagen de los pares que emerge desde la experiencia social de emprender: la concepción del ‘otro’ como un sujeto competitivo y estratégico se proyecta sobre la dimensión de la vida social, otorgándole a ésta una carga negativa y produciendo un retraimiento desde los vínculos fundados en el espacio público, hacia la intimidad de las relaciones familiares o los lazos de amistad. Es así que en este grupo tiende a primar una visión del espacio público como uno dotado de incertidumbre y ocupado por otros amenazantes (PNUD, 2002).

En la medida que el otro es concebido como un sujeto en el cual no es posible confiar, las posibilidades de construir un sentido de comunidad en el espacio público a través de relaciones horizontales, constantes, y en torno a intereses comunes, se vuelven limitadas. En síntesis, las relaciones sociales se vuelven un problema. Esta desconfianza repercute no sólo en el tipo de relaciones interpersonales que construye el emprendedor vulnerable, sino también en su valoración de la acción colectiva.

En términos conceptuales, la acción colectiva constituye un medio a través del cual un grupo de individuos busca alcanzar un objetivo de forma mancomunada (PNUD, 2000). Bajo esta modalidad, quienes participan de tal acción, deben delegar algún grado de responsabilidad en los otros

miembros con tal de alcanzar ese objetivo. En la medida que el otro es concebido como un sujeto poco confiable, el riesgo inherente a delegar responsabilidad en los demás parece ser algo demasiado difícil de manejar. Si a este hecho le sumamos que el emprendimiento exalta una gestión de la vida propia a través del esfuerzo y la constancia individual, ante la mirada del vulnerable emprendedor, la acción colectiva pierde potencia como un medio para alcanzar objetivos tales como: transformar la realidad de su entorno cotidiano, o desarrollarse personalmente en tanto sujeto.

Estos elementos dan cuenta que como consecuencia de la sociabilidad y de los imaginarios construidos en torno a la experiencia de emprender, se produce un bloqueo subjetivo de la disposición a construir lazos de asociatividad.

“No, es que por lo mismo, no creo en eso, no creo porque siempre estamos aprovechándonos de...Claro, es que para participar en algo primero que nada me tiene que gustar y yo no soy de gusto de un grupo grande, o sea de 30, 40 o que una reunión en una junta de vecinos y se termina peleando o que van a organizar algo y uno opina algo y al final de todo lo bonito que se hizo se termina en nada, entonces pienso, pienso con el respeto que merecen todos que es perder tiempo, el discutir, el no sé po’, a veces no sé, se va y se hacen... para el 18 o sea una convivencia y todo y al final que él se comió dos empanadas, que me comí una... entonces todas esas cosas me molestan, me llenan” (Eugenio).

“Es que no me gusta mucho la participación en cuanto a grupos, no me gustan las cooperativas porque son competitivas, competitivas en qué sentido: que está la envidia, está la envidia” (Julio).

Por último, si se considera que el vulnerable emprendedor tiende a naturalizar la gestión individual de los riesgos sociales y con ello a desresponsabilizar al resto de la sociedad respecto al estado de su propia condición, el carácter precario de sus vínculos asociativos refleja que el malestar subjetivo identificado en el análisis de su experiencia social, es vivenciado por este sujeto de forma atomizada. Estos elementos dibujan un panorama complejo si se considera que es en la asociatividad en donde se encuentra el espacio por excelencia para cultivar una experiencia socialmente compartida en base a nuevos referentes, toda vez que las instituciones clásicas de la vida moderna pierden sentido para el sujeto.

De todos modos, cabe destacar que la precariedad de los lazos asociativos identificada en el emprendedor vulnerable constituye sólo una expresión de la crisis del tejido social que afecta a la sociedad chilena en general (PNUD, 2000). Sin embargo, del análisis realizado se desprende que la gestión individualizada de la vida propia que exalta el emprendimiento, consolida finalmente una actitud pasiva frente a la realidad que produce el malestar subjetivo que crecientemente experimentan los sujetos. Esto en la medida que es en la convivencia que garantiza la asociatividad, donde el sujeto tiene mayores probabilidades de construir un diagnóstico reflexivo respecto a su propia condición, para así entenderla como un fenómeno histórico o social, antes que como una mera vivencia personal.

7.2.2. La asociatividad en el no emprendedor: la instrumentalizaciones de la arquitectura del bienestar

En el no emprendedor, la asociatividad también constituye una realidad marginal. Sólo dos de los nueve casos analizados participan activamente en alguna organización social. Sin embargo, se observa que quienes no participan de todos modos desarrollan un vínculo con las instancias de su entorno barrial, tales como juntas de vecinos, grupos de tratamiento psicológico o talleres municipales. En función de esto, en adelante se hará referencia al vulnerable no emprendedor en términos generales y no sólo a aquel que participa constantemente en instancias de asociatividad.

Para este sujeto la participación en organizaciones no se vincula a un espacio de realización personal o de integración social. Es así que atributos convencionalmente reconocidos de la asociatividad, tales como la construcción de una identidad fundada en la pertenencia a una comunidad, o la adopción de un rol activo y de primer orden en la gestión colectiva de aspectos que le permiten al sujeto elevar su bienestar objetivo y subjetivo (PNUD, 2000), no parecen ser aspectos que caractericen adecuadamente la asociatividad en el vulnerable no emprendedor.

En el discurso de este sujeto, se observa que la asociatividad es instrumentalizada como un mecanismo a través del cual es posible elevar el propio nivel de bienestar. Esta instrumentalización implica concebir a la asociatividad como un componente más de sus redes de apoyo, antes que como una fuente de vínculos sociales, los cual se expresa en dos niveles. En el primero, la asociatividad constituye un mecanismo a través del cual es posible hacer frente a situaciones críticas, ya sea en términos emocionales, de salud o económicos. Es decir, antes que un espacio de realización personal en donde es necesario invertir tiempo y voluntad, hace las veces de un recurso en cuya activación el sujeto tiende a asumir el rol pasivo de un beneficiario.

“Problemas familiares claro, entonces ahí yo recurrí a la iglesia, y justo ahí yo fue en el tiempo que estuve, pero ahí no fue mucho sí, fueron como 1 semana, 2 semanas que estuvimos más o menos mal ahí, y ahí recurrimos a la iglesia” (Juan).

Es así que para este sujeto las organizaciones asistenciales de carácter público, o las instancias participativas garantizadas por la intervención de la política social, constituyen por excelencia los espacios de asociatividad de los cuales hace uso en la práctica: talleres de capacitación, manualidades, grupos de atención psicológica, comités de vivienda, entre otros.

“En el COSAM, con una asistente social. Bueno, ella nos enseña cómo salir de la depresión. Y aparte de eso, nos va a enseñar a hacer unas cajitas, servilleteros, cosas así, que el material todo lo mandaba, que yo pregunté si había algo que comprar, y me dijeron que no, que todo el material lo conseguían ellas para el COSAM” (Agustina).

“Me ha hecho muy bien [el taller del COSAM], porque, como le decía yo, a veces yo llegaba ya así con llanto, así con tristeza así, con harta pena, sobretudo en esos días cuando estaba pasándola mal por mi tía, por mi cuñada que estaba así mal. Yo me acuerdo que yo llegaba y la señorita Marie [asistente social] me decía: ¿Tía Sonia qué te pasa porque tú no eres así?, tú eres alegre, aunque tengas problemas pero tú siempre estás contenta, siempre estás tratando de ayudar a tus compañeros. Y ahí yo empezaba a contar lo que me pasaba y como que me iba,

como que me iba a desahogar de mis problemas. Y ella me hacía ejercicios: Respira, hace esto, hace esto otro” (Sonia).

En un segundo nivel, la instrumentalización de la asociatividad se expresa en que ésta es concebida como un medio para acceder a beneficios estatales, lo que deviene una participación determinada exclusivamente por el sentido de la utilidad: ésta se encuentra condicionada al logro de alguna retribución concreta.

“Yo voy a reunión [de la junta de vecinos] cuando me conviene no más. Cuando me van a dar un dato, de cuándo sale esto de cuando tenemos que ir a firmar, cosas así, nada más...” (María).

“He participado como dirigente vecinal, junta de vecinos, de hecho este departamento lo adquirí siendo presidente de un comité de allegados en dentro de la comuna de La Pintana, y he sido un, eso en la parte social digamos” (Alejandro).

La instrumentalización en este nivel, provoca que la participación en organizaciones adquiriera un carácter inconstante y marcadamente estratégico. Este hecho debilita el potencial integrativo de la asociatividad, si se considera que éste reside en la capacidad de generar un sentido de pertenencia y comunión mediante los lazos fuertes y reiterativos en torno a un interés común.

“Ella es digamos, nosotros estamos inscritos como socios de la Junta de vecinos y, pero no participamos en lo que son las actividades de la directiva de la Junta de vecinos, de repente hicieron reunión, o si hay alguna cosa, eso, pero (...) Eh por ejemplo para postular proyectos de repente a uno le piden que pertenezca como socio de una organización que, que pertenezca a lo que es la comuna” (Estrella).

“Junta de vecinos... la junta de vecinos, no, yo no pertenezco a una junta de vecinos o sea estoy inscrito en una pero nunca he ido a la que está aquí en santa rosa que es la número uno” (Juan).

En síntesis, se observa que la asociatividad en el vulnerable no emprendedor no se desarrolla desde abajo hacia arriba, es decir como una cristalización del interés colectivo por construir referentes colectivos de acción. Por el contrario, se reduce a la utilización individualizada de los espacios institucionales que la arquitectura del bienestar garantiza a través de la política social; o deviene una respuesta estratégica a los incentivos que esta política ofrece a los ciudadanos. Evidentemente, este tipo de participación precariza la imagen de un ciudadano activo y empoderado que subyace a la idea de asociatividad, y refleja un escaso aprovechamiento de la potencialidad que ofrecen los lazos fuertes en los contextos vulnerables.

7.3 A MODO DE SÍNTESIS: LA DIFICULTAD DE RECONSTRUIR LOS VÍNCULOS EN UN CONTEXTO DE INDIVIDUALIZACIÓN

Como se ha señalado a lo largo de la presente investigación, la experiencia social de emprender se encuentra estrechamente ligada al proceso de individualización en el Chile actual. Esta experiencia constituye un camino paradigmático y altamente legitimado socialmente para construir una identidad en el proyecto autónomo del autoempleo.

Sin embargo, la individualización no es un proceso puramente subjetivo ni puramente privado. Ella implica la construcción de una identidad y de una integración social que haga sentido al sujeto, y por ende su éxito tiene que ver con la capacidad de moldear en forma individual o colectiva el entorno en que se vive. Esto implica que ningún sujeto puede individualizarse si no es en sociedad.

Es así que reconstruir las relaciones sociales en base a nuevos referentes, toda vez que las instituciones de la vida moderna –empleo típico, política, etc.- pierden sentido para el sujeto, constituye un imperativo para que la individualización no devenga atomización social.

En definitiva, la capacidad de llevar a cabo la individualización depende, en gran medida, de movilizar recursos que son propiamente sociales: los vínculos. Sin embargo, es precisamente la debilidad relativa de estos recursos lo que hace que en Chile vivir la individualización sea un proceso difícil y agobiante (PNUD, 2002). Este hecho queda claramente graficado en el análisis de sociabilidad horizontal y vertical realizado a ambos grupos.

En los resultados se observa que, en términos generales, el vínculo social se encuentra en un estado sumamente precario en contextos de vulnerabilidad social. Esto se expresa en una sociabilidad horizontal esporádica y marcada por la desconfianza; así como en una baja valoración y disposición a la acción colectiva, expresada en una escasa participación activa en organizaciones sociales.

En los emprendedores estudiados, se distinguen dos perfiles de sujeto. Uno mayoritario denominado ‘retraído’, que expresa una constante desconfianza en los otros, y que como consecuencia de ello, presenta una nula disposición a entablar relaciones sociales. Y uno minoritario denominado ‘sociable’, que encuentra en las relaciones sociales un espacio de realización personal, muestra vínculos más extensos, y tiende a valorar positivamente la posibilidad de establecer vínculos con otros.

La sociabilidad horizontal en el emprendedor se encuentra determinada por el eje confianza-desconfianza interpersonal, en tanto éste constituye el factor que explica las diferencias entre ambos perfiles identificados. Sin embargo, este componente no puede explicarse exclusivamente como una disposición psicológica a confiar o no en los demás, pues los discursos reflejan que la representación del otro como un sujeto en el cual no es posible confiar, se encuentra estrechamente ligada a experiencias negativas previas y a la ausencia de instancias en las cuales cultivar vínculos sociales fuertes y reiterativos, es decir, aquellos que constituyen el soporte de la confianza. De esta forma, la desconfianza puede ser leída como una consecuencia de los imaginarios de la competencia que el emprendedor construye desde su experiencia social, y del tipo de sociabilidad que emerge una vez que esos imaginarios son puestos en práctica.

A partir de este diagnóstico, el emprendedor se erige mayoritariamente como un sujeto que se retrae a formas tradicionales de sociabilidad, camino que lo conduce finalmente al espacio íntimo de la familia. No obstante, ésta constituye un espacio de refugio y contención, antes que una instancia en la cual es posible refundar y ampliar sus vínculos sociales.

En términos concretos, la contracción de los vínculos constituye la respuesta práctica a la lógica de la diferenciación: tiene como fin último alejarse del otro concebido como antagónico, egoísta,

estratégico y competitivo. Lo anterior se expresa finalmente en redes de apoyo de escasa extensión, y en una sociabilidad restringida a la dimensión de la vida privada.

A su vez, tal retracción produce un bloqueo subjetivo de la disposición a participar en instancias de asociatividad, en la medida que los lazos asociativos se fundamentan en un interés por entablar relaciones en el espacio de la vida pública con aquellos que comparten gustos o preferencias en común. Al mostrar un rechazo a la pertenencia asociativa, el emprendedor señala el límite de sus vínculos, pero también refleja su valoración de la acción colectiva como un espacio de realización personal o de transformación social.

Sólo para un grupo minoritario de emprendedores, la asociatividad es concebida como un espacio en el cual es posible construir vínculos sociales y realizarse en tanto sujeto. No obstante, en la mayoría de los casos, se observa que el discurso que tiende a exaltar el esfuerzo individual en la gestión de la vida propia, conlleva a una atomización social y a subvalorar las formas colectivas de acción. En este punto destaca que quienes han tenido experiencia previa participando en instancias organizativas, utilizan de mejor forma la autonomía en el manejo del tiempo que posibilita el emprendimiento, y encuentran en la participación en organizaciones un espacio para reconstruir sus vínculos sociales en base nuevos referentes de sentido –en este caso sus intereses y gustos personales-. Por otro lado, quienes se caracterizan por una sociabilidad retraída y no presentan un historial previo de participación en instancias asociativas, encuentran en el emprendimiento un instancia para refugiarse del ‘problema de las relaciones sociales’, a través de una gestión atomizada de la vida propia.

En este sentido, el emprendimiento actúa como un catalizador de la disposición a construir vínculos sociales. Esto se debe a que, en su realización, el sujeto recurre a los recursos de los que dispone previamente para reconstruir o refundar los lazos sociales que ha perdido al momento de optar por una trayectoria en la autonomía laboral. En este escenario, quienes cuentan con mayores recursos – en este caso, vínculos-, se desenvuelven de mejor forma a través de las relaciones sociales y aprovechan las potencialidades que en términos de integración social éstas entregan; mientras que quienes disponen de escasos recursos, expresan serias dificultades para reconstruir los vínculos necesarios que le permitan alcanzar una adecuada integración social desde la autonomía laboral.

No obstante, la ausencia de participación en instancias asociativas constituye la realidad mayoritaria de los emprendedores estudiados, lo que en términos concretos se traduce en redes de apoyo poco extensas y en la ausencia de espacios para compartir las propias experiencias.

En el caso del vulnerable no emprendedor, se observa que aun cuando la sociabilidad horizontal y vertical se encuentra también en un estado precario, estas instancias son mucho más utilizadas en la práctica, sobre todo para gestionar situaciones críticas de cualquier tipo. Las relaciones sociales, y particularmente las conversaciones, son concebidas por este sujeto como una instancia de desahogo en donde es posible encontrar contención emocional ante la enfermedad, la precariedad, el desempleo, etc. No obstante, a nivel subjetivo este sujeto experimenta tensiones que le impiden revelar a los otros su real situación con naturalidad, por miedo a la exposición pública de su condición. Pues aun cuando la desconfianza no constituye un elemento decisivo en el tipo de sociabilidad que desarrolla, la discreción del interlocutor es altamente valorada. Es así que para él

los familiares representan la fuente principal de sociabilidad, en tanto el fundamento afectivo de la relación de parentesco otorga un mayor grado de intimidad y reciprocidad a las relaciones sociales.

En consecuencia con lo anterior, su conducta se rige cotidianamente por sentidos de ocultamiento o vergüenza, vinculados estrechamente al miedo a la estigmatización social por parte de un entorno barrial que tiende a sobrevalorar la gestión individual de la vida propia. No obstante, se observa que puede afrontar estos obstáculos debido a que fenómenos como el desempleo o la precariedad constituyen una realidad generalizada en el entorno en el que este sujeto se desenvuelve, lo que implica un sustrato de experiencias compartidas intersubjetivamente que facilitan su socialización. En función de esto, los vínculos barriales se articulan en este grupo como un recurso potencial, al cual es posible acceder ante una situación crítica, aun cuando estos vínculos no sean los más utilizados en la práctica.

Por otro lado, se observa que los lazos de parentesco cumplen un rol fundamental en las redes de apoyo de este sujeto, pues en la gran mayoría de los casos manifiestan haber utilizado estos vínculos para salir de alguna situación crítica, o encontrar en ellos apoyo y contención emocional.

En relación a la asociatividad, aun cuando este sujeto no se caracteriza por una participación constante y activa en organizaciones sociales, se vincula con ellas de forma instrumentalizada y esporádica. Antes que un espacio de realización personal -como es el caso del emprendedor sociable-, la asociatividad es concebida por este grupo como un medio para mejorar su nivel objetivo de bienestar social a través del acceso a beneficios estatales, o como un recurso al cual es posible recurrir para gestionar situaciones críticas. Es decir, la pertenencia a estas organizaciones se encuentra condicionada por la posibilidad de obtener de ella alguna retribución.

A partir de los casos estudiados, se desprende que el emprendedor articula una sociabilidad particular respecto a otros sujetos en condición de vulnerabilidad social. Ésta se caracteriza por una marcada tendencia hacia la atomización social producto de la desconfianza interpersonal, lo que deviene en una aguda retracción del vínculo a espacios tradicionales de sociabilidad, y un rechazo a las instancias asociativas o a la acción colectiva en general.

En la construcción de esta sociabilidad, se observa una recursividad entre los dos niveles: horizontal y vertical. Esto debido a que el estado precario de los lazos asociativos se explica en gran medida por una sociabilidad retraída producto de experiencias negativas y de los imaginarios de la lógica de la estrategia; y que es, al mismo tiempo, en los espacios asociativos en donde el emprendedor sociable encuentra un espacio adecuado para desarrollar vínculos basados en la confianza y la reciprocidad, que favorecen una sociabilidad horizontal más extensa y de mejor calidad.

A diferencia de este sujeto, el vulnerable no emprendedor se muestra como uno que tiene redes más extensas -vínculos barriales, familiares e instancias de asociatividad- y que hace uso de ellas en la práctica para gestionar su trayectoria social. No obstante, se observa que estos vínculos cumplen el rol de una estructura de contención antes que de una plataforma mediante la cual puede llevar a cabo el proceso de individualización y mejorar su condición de bienestar.

En síntesis, debe considerarse que la individualización implica la tarea de refundar los vínculos sociales que el sujeto ha perdido al desincrustarse de las instituciones sociales tradicionales. En el

caso de los emprendedores, se observa que esta ‘desincrustación’ es efectiva –desafiliación política, sindical, de clase, etc.-, y que la trayectoria laboral en la autonomía es crecientemente valorada. No obstante, se observa que es un sujeto que expresa grandes dificultades para encontrar espacios de socialización en los cuales reconstruir los vínculos sociales que ha perdido. Y que por el contrario, antes que mostrarse en el afán de esta búsqueda, articula una sociabilidad que rechaza las instancias en donde es posible llevarla a cabo: las relaciones interpersonales y la asociatividad.

Estos elementos señalan que desde la experiencia social de emprender se proyecta una sociabilidad que favorece la atomización social del emprendedor vulnerable, lo que en el largo plazo vuelve improbable la integración social y realización personal de este sujeto, en tiempos donde la individualización constituye un destino antes que una opción.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

A continuación se expondrán las principales conclusiones a las que llegó la presente investigación. Para este fin, los hallazgos se organizan en dos secciones.

En la primera, se contrastan las hipótesis específicas de investigación con los resultados alcanzados. En este desarrollo, se realiza un balance general respecto a la aceptación o rechazo de cada hipótesis planteada, y luego se exponen los principales resultados de la investigación vinculados a la temática que cada una de ellas refiere. Cabe destacar, que este balance se realiza en el marco de un estudio de caso, a partir de lo cual las conclusiones planteadas por la presente investigación pueden ser tomadas como nuevas hipótesis que estudios posteriores deberán contrastar.

En la segunda sección, se expone un balance general respecto al problema que guió la presente investigación, se contrasta su hipótesis general, y se exponen algunas reflexiones respecto a sus principales aportes, aspectos teóricos y metodológicos, y a la proyección de los resultados obtenidos en nuevas líneas investigativas.

V.1 CONTRASTE DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS Y PRINCIPALES HALLAZGOS

1.1 Contrastación hipótesis 1

“La realidad del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad social se asocia a actividades de subsistencia, y difiere del discurso económico que lo concibe como innovación y un producto de las oportunidades que brinda el mercado”.

Esta hipótesis de investigación puede ser aprobada, puesto que los resultados expresan una alta inconsistencia entre la visión ideal que el relato económico construye del emprendimiento, y su expresión concreta en contextos de vulnerabilidad. La inconsistencia entre estos dos niveles se expresa en dos aspectos: a) los emprendimientos vulnerables remiten a la figura del mercader y no a la del innovador; y b) son motivados por la necesidad antes que por la oportunidad.

1.1.1 Emprendedor vulnerable: mercader antes que innovador

En los casos estudiados, la gran mayoría de las iniciativas –siete de nueve- se desarrollan en el rubro del pequeño comercio. Aun cuando las formas de comercialización observadas son diversas –ambulantes, comerciantes establecidos o trabajo desde el hogar-, ellas se gestionan mayoritariamente en base a la lógica del comprar-vender. Estas actividades son las con mayor presencia en los casos estudiados debido a que no requieren mayor cualificación, mano de obra, un gran capital, y que son sostenibles gracias a un acceso continuo al microcrédito.

La lógica del comprar-vender consiste en la inversión de pequeños montos de capital en mercaderías de bajo costo y rápida comercialización. En esta dinámica, se generan utilidades que constituyen el ingreso del emprendedor y también el capital para ser reinvertido en el emprendimiento. Es así que bajo esta forma de gestión se requiere una rotación continua del capital invertido y un grado importante de cultura económica en la administración del dinero, debido a que un retiro excesivo de utilidades puede derivar en un desfinanciamiento del negocio.

A partir de los resultados, se observa que la imagen del emprendimiento como un mecanismo de innovación, vinculado a los sectores más dinámicos de la economía, se aleja de la realidad del emprendimiento vulnerable: éste se muestra en esencia como una estrategia que busca constituir una fuente de ingresos estables a una economía familiar sumamente frágil y expuesta a la precariedad.

En consecuencia, la introducción de nuevos materiales, formas de producción o estrategias de comercialización son aspectos totalmente ausentes en este tipo de emprendimientos, lo que se ve ratificado en los discursos de los sujetos, quienes expresan que sus objetivos se limitan a alcanzar un cierto grado de estabilidad económica y a formalizar sus iniciativas, antes que a desarrollar alguna innovación. En definitiva, la innovación constituye una realidad ausente del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad, lo que refleja una inconsistencia entre el discurso económico sobre el emprendimiento y la realidad de este tipo de iniciativas en escenarios marcados por la precariedad y la incertidumbre.

Desconocer lo inadecuado de este relato, conduce a una representación incorrecta de la realidad que asume el emprendimiento en el Chile actual, en donde, paradójicamente, conviven en paralelo dos figuras antagónicas: la del mercader –característica del emprendimiento vulnerable–, que Weber (2001) identificó como una forma de acción económica característica de la edad media precapitalista; y la del innovador, que representa la última creación del capitalismo moderno, y que a través del pensamiento económico contemporáneo es crecientemente difundida y publicitada como una especie de panacea individual y social, que garantizaría la realización personal y el aumento de la riqueza en general.

1.1.2 Emprendimiento vulnerable: motivado por la necesidad

Por otro lado, y también en oposición a lo que plantea el relato económico, los emprendimientos vulnerables no se explican por una combinación entre las oportunidades que ofrece el mercado y las capacidades individuales para reconocerlas y transformarlas en iniciativas rentables. Al contrario, éstos se revelan como iniciativas eminentemente determinadas por la necesidad económica.

En consonancia con lo planteado por Arteaga y Pérez (2011), en los resultados queda de manifiesto que la necesidad económica y el riesgo constituyen componentes transversales a toda la trayectoria social del vulnerable emprendedor, y que éstos no aparecen sólo en situaciones críticas. Este aspecto obliga a repensar el contenido que la sociología le ha asignado tradicionalmente al concepto de vulnerabilidad social, el cual supone que esta realidad constituye un hecho contingente, que afecta en determinados periodos de la vida a un sujeto (Beck, 2002; Kaztman, 1999; Wormald, Cereceda & Ugalde, 2002).

En los casos analizados, se observa que el emprendedor vulnerable caracteriza y reconoce esta condición como un componente crónico de su trayectoria vital, y no como un hecho contingente o pasajero. Ante esta situación, emprender constituye una necesidad antes que una opción para este sujeto.

A su vez, los resultados señalan que además de la necesidad, aspectos como la experiencia previa en el rubro comercio, y un historial familiar vinculado a esta actividad, transforman al emprendimiento

en una opción altamente validada por este sujeto como estrategia para sobrellevar la condición de vulnerabilidad social.

No obstante, en comparación a estudios anteriores sobre autoempleo (Espinoza & Márquez, 1998; 2005), el emprendimiento se muestra como una estrategia –con un alto grado de racionalidad– novedosa para afrontar la condición de vulnerabilidad social. Al analizar la realidad de estas iniciativas, se observa que constituyen actividades de carácter informal, pero que al mismo tiempo, representan el principal trabajo e ingreso del hogar. La combinación de estos elementos, no permiten situar al emprendimiento en contextos de vulnerabilidad en alguna de las categorías que conforman la tipología que Espinoza y Márquez (1998; 2005) construyeron para dar cuenta de la heterogeneidad presente en el sector de la microempresa y el autoempleo. Esto se debe a que la tipología en cuestión, concibe a la informalidad laboral como una condición emergente, secundaria y complementaria al trabajo e ingreso principal del hogar. Es así que el emprendimiento vulnerable se revela como un híbrido entre lo que estos autores definieron como los *talleres* y los *negocios*.

En síntesis, la presente investigación concluye que el relato económico sobre emprendimiento constituye un discurso ineficaz para dar cuenta de la realidad de este fenómeno en un contexto de vulnerabilidad social; aspecto que se vuelve preocupante si se considera que en Chile la condición de vulnerabilidad se ha vuelto un componente estructural, y que afecta de forma crónica a amplios segmentos de la población.

Una representación que generaliza e idealiza incorrectamente la expresión práctica del emprendimiento, no sólo oculta la polaridad y el antagonismo que éste adquiere en su expresión real, sino que también construye un falso imaginario respecto a sus bondades y a su eficacia como forma de gestión de la vida propia en un contexto de vulnerabilidad. Lo complejo de este hecho, dadas las condiciones del Chile actual, es que ante una representación que tiende a romantizar al emprendimiento, la decepción o impotencia por no poder llevar a la práctica la imagen que el relato económico construye y fomenta de él debe ser resuelta a nivel individual por el propio sujeto vulnerable, quien muchas veces no cuenta con los soportes necesarios para afrontar esta tarea sin experimentar un alto grado de frustración.

Por otro lado, en una sociedad donde el mercado asume un rol preponderante, la difusión de un relato inconsistente sobre el emprendimiento se traduce en una validación ideológico-social de pautas individuadas de acción, respecto a las cuales no hay claridad sobre sus probabilidades de éxito en contextos de precariedad socioeconómica. En la medida que una gestión individual de la vida propia revele ser ineficaz en estos contextos, la sociedad chilena tenderá a fomentar estructuralmente una precarización progresiva de la vida en amplios sectores de la población, toda vez que la vulnerabilidad y la pobreza tienden a ser vivenciadas como una experiencia personal de la cual se debe salir en función de las capacidades individuales y su puesta en práctica en la esfera económica. En este escenario, la exclusión social asume el disfraz de la incapacidad individual para acceder a las oportunidades, y se exime a la sociedad y sus distintas esferas de la responsabilidad que les compete en establecer formas igualitarias de acceso al bienestar social.

A un nivel estructural, este escenario plantea la urgencia que asume el desafío de redefinir la orientación normativa de la sociedad chilena, y repensar la responsabilidad que cabe a su arquitectura del bienestar con el individuo en un escenario donde las recientes crisis económicas, la

segmentación y el malestar social que acompaña la mercantilización de servicios sociales, y las crisis ambientales, ponen en tela de juicio la eficacia del mercado para constituir un eje rector de las prioridades sociales y regular el espacio de las relaciones.

1.2 Contrastación hipótesis 2

“El significado que los sujetos construyen de emprender, resulta altamente consistente con una experiencia cotidiana marcada por la gestión individualizada de la vida propia en un contexto de vulnerabilidad social”.

Esta hipótesis de investigación debe ser rechazada, en la medida que el significado que los sujetos construyen de emprender valida subjetivamente una gestión individual de la vida propia, no obstante, en la experiencia de vivenciar la vulnerabilidad este significado se vuelve inconsistente e irrealizable.

En los resultados se grafica que el emprendimiento es significado por el sujeto vulnerable en cinco componentes: responsabilidad económica; esfuerzo y constancia; valoración de la autonomía individual; tomar riesgos; y alcanzar metas. Cada uno de ellos contribuye a crear una representación del emprendimiento como una forma adecuada de gestionar la propia vida a través de la acción racional e individual.

En primer lugar, la responsabilidad en la administración del dinero y el comportamiento guiado por los principios del esfuerzo y la constancia, constituyen los elementos que le otorgan un sustento ético al acto de emprender. Ambos elementos, definen implícitamente al emprendimiento como un comportamiento regido por el criterio de la rectitud moral, y lo legitiman como pauta de acción a un nivel valórico.

En contrapartida, el emprendimiento también es significado como una conducta orientada a la consecución de logros concretos, en función de lo cual, ésta se transforma naturalmente en una conducta guiada por una abierta disposición a tomar riesgos con tal de alcanzar esos logros. Estos componentes, permiten reconocer en el emprendimiento la presencia de aspectos propios de la racionalidad instrumental.

Estos componentes se articulan en torno a una marcada valoración de este sujeto por la autonomía individual, que se expresa en la elección de trayectorias en el autoempleo. En su discurso, se observa que esta valoración se desarrolla al alero de una crítica al empleo dependiente, y a una exaltación de la posibilidad de administrar el tiempo propio para así conciliar los espacios de ocio y producción en función de los intereses y gustos personales.

No obstante, los resultados muestran que estos componentes entran en tensión al momento de llevar el emprendimiento a la práctica, lo que finalmente vuelve este significado en una representación altamente inconsistente con la experiencia cotidiana de vivir en vulnerabilidad. Esta inconsistencia se expresa concretamente en dos tensiones: una, entre responsabilidad económica y conducta riesgosa; y otra, entre valoración de la autonomía individual y autoexplotación.

La primera, da cuenta de lo inconsistente que resulta orientar la conducta bajo criterios de responsabilidad económica, en lo que refiere a la administración cuidadosa del emprendimiento y a la economía familiar, al mismo tiempo en que se reconoce la necesidad de asumir riesgos constantemente con la finalidad de alcanzar logros concretos. Esta inconsistencia debe ser abordada por el propio sujeto a través de diversos arreglos subjetivos, que muchas veces le resultan contradictorios.

La segunda, refleja que la promesa de mayor autonomía que supone el autoempleo no se realiza completamente en la práctica para este sujeto. Sus relatos señalan que ésta sólo se cumple en la medida que desaparece la subordinación a una autoridad en el trabajo, pero que, sin embargo, el tiempo libre no aumenta, sino que más bien la frontera entre éste y el espacio de trabajo se vuelve difusa.

Este hecho se produce porque, efectivamente, el emprendedor dispone de mayor autonomía para administrar su jornada, no obstante, al ser su iniciativa una de comercio con inversión pequeña escala y con baja rentabilidad, requiere un mayor grado de autoexplotación para alcanzar un nivel de ingreso que le permita satisfacer sus necesidades. Esta situación desemboca en jornadas laborales discontinuas pero más extensas.

Estos elementos expresan una contradicción inherente a la naturaleza de la sociedad de mercado: son las mismas condiciones estructurales que ésta produce, a partir de las cuales las trayectorias personales son concebidas como proyecto y en donde su éxito o fracaso depende exclusivamente de la iniciativa individual, las que hacen irrealizable la promesa de la autonomía y realización individual para amplios segmentos de la sociedad que no cuentan con los recursos –objetivos y subjetivos- necesarios para abordar esta tarea desde la autonomía laboral. Tal contradicción, se expresa ilustrativamente en el caso del emprendimiento vulnerable.

1.3 Contrastación hipótesis 3

“En el emprendimiento como experiencia social, adquiere mayor relevancia la lógica de la estrategia, en la medida que es a partir de una interiorización de la competitividad y la racionalidad instrumental de mercado, desde donde el emprendedor vulnerable construye una subjetividad particular y orienta su acción”.

Esta hipótesis de investigación debe ser rechazada, puesto que el emprendedor critica desde una lógica de la subjetivación la expansión de la lógica de la estrategia hacia el ámbito de la vida social, y en ningún caso se identifica con las formas competitivas de acción que caracterizan a esta lógica, ni reconoce en ellas un referente de sentido en base al cual orientar su conducta fuera del espacio del mercado. Por el contrario, la lógica de la integración y la lógica de la diferenciación se muestran como referentes a partir de los cuales el sujeto estudiado desarrolla un mayor grado de autoidentificación, y construye su identidad desde la experiencia de emprender.

Los resultados señalan que el vulnerable emprendedor valida los comportamientos competitivos exclusivamente en el mercado. No obstante, identifica una expansión colonizante de la lógica de la estrategia desde este espacio hacia otros ámbitos de la vida social. En consonancia con esto, concibe a la sociedad chilena como un campo competitivo, en donde los sujetos orientan su conducta por los

critérios de la racionalidad instrumental, en el marco de una competencia constante por acceder a oportunidades limitadas.

Desde una lógica de la subjetivación, esta expansión es connotada negativamente por el emprendedor, pues le otorga una carga negativa y mayor complejidad a las relaciones sociales. Desde su visión, fenómenos como el arribismo, clientelismo o la envidia, representan desviaciones de una conducta regida por la rectitud moral, que emergen desde la expansión de la lógica de mercado, y que se vuelven determinantes en la sociabilidad que caracteriza al Chile actual. Estos fenómenos son significados por el emprendedor como obstáculos para la construcción de su propia identidad y para entablar relaciones sociales de calidad.

A partir de los resultados, se concluye que en la experiencia social de emprender, antes que una interiorización mecánica de los imaginarios de la lógica de la estrategia, son las lógicas de la integración y la diferenciación las que adquieren una importancia central en la construcción de la identidad del sujeto emprendedor, y en la definición de los criterios en base a los cuales este sujeto orienta su acción.

Respecto a la lógica de la integración, se distingue que en el grupo estudiado ésta adquiere un contenido novedoso: la ‘pertenencia a...’ no se funda en rasgos adscritos que resultan de la relación que el sujeto sostiene con las instituciones clásicas de la sociedad moderna –empleo, partido político, género, territorio, etc.-, sino en la adhesión a una experiencia social compartida intersubjetivamente. La caracterización que el emprendedor realiza de esta experiencia, remite esencialmente a la figura de la gestión individual del riesgo social en un contexto de precariedad socioeconómica. En este relato se observa una marcada exaltación del esfuerzo individual, y la definición de la propia experiencia a partir de un ‘sentirse excluidos’ de los beneficios de la política social. También se distingue que a partir de esta descripción, el emprendedor vulnerable se autoposiciona en las clases medias.

Una vez que ha realizado un diagnóstico de la sociedad chilena y de su propia experiencia social, el vulnerable emprendedor construye su identidad desde la diferenciación respecto a un ‘otro’. Esta diferenciación se produce en dos niveles –inter e intra grupal-, lo que obliga a darle a la lógica de la diferenciación una importancia en sí misma, e incluirla como una nueva categoría de la experiencia social no considerado en la tipología original de Dubet (2010).

A un nivel intergrupar, el emprendedor se diferencia respecto del pobre dependiente, entendido como el sujeto que desarrolla una relación clientelar con el Estado y que, por ende, no gestiona su vida a través del esfuerzo individual. En segundo lugar, cabe recordar que el emprendedor se autoposiciona en las clases medias, no obstante, a nivel intragrupal intenta diferenciarse del subgrupo –que concibe como mayoritario- al que caracteriza como arribista y competitivo: uno que orienta su conducta por un afán constante de aparentar superioridad social a través de la carga simbólica atribuida a los bienes de consumo.

La diferenciación en estos dos niveles expresa grandes desafíos a nivel subjetivo para el vulnerable emprendedor. A un nivel intergrupar, le plantea la necesidad de afrontar la contradicción entre un discurso institucional que exalta la gestión individual de la vida propia, pero al mismo tiempo un modelo de arquitectura del bienestar que protege a aquellos que no orientan su conducta a través del

esfuerzo y la iniciativa individual. A nivel intragrupal, lo enfrenta al desafío de construir una identidad en un contexto sociocultural en donde el reconocimiento social parece no atribuirse en función del mérito individual –aspecto que ha interiorizado a partir del emprendimiento-, sino más bien por las apariencias y el estatus que otorga el consumo.

Independientemente de la capacidad que muestra el emprendedor vulnerable para sortear estos desafíos, la presente investigación concluye que estos aspectos producen en él un profundo malestar subjetivo, el cual pone en tela de juicio sus posibilidades de construir una identidad consistente práctica y valóricamente a través del emprendimiento.

A partir del análisis de la lógica de la subjetivación, la presente investigación concluye que el vulnerable emprendedor se convierte en un sujeto acrítico del modelo de sociedad, y que tiende a naturalizar el contexto sociocultural en el que se desenvuelve. Esto se expresa en que, aun cuando su discurso refleja un importante malestar respecto a su condición y a las orientaciones dominantes en el ámbito de las relaciones sociales, atribuye la responsabilidad de este estado de cosas al individuo, eximiendo a la sociedad en general, y a sus sistemas funcionales en particular, de la responsabilidad que les compete en tanto esferas reguladoras del nivel de bienestar individual y de la vida social.

Finalmente, resulta llamativo que la caracterización que este sujeto realiza de su propia experiencia social, coincide a la perfección con lo que la sociología, sólo recientemente y como el fruto de análisis estadísticos longitudinales y complejos, ha conceptualizado como vulnerabilidad social. Este hecho revela el potencial de la subjetividad individual como fuente de las explicaciones sociológicas a los dilemas sociales contemporáneos, y la deuda que la sociología actual mantiene con este enfoque.

1.4 Contrastación hipótesis 4

“En la experiencia social de emprender, el sujeto vulnerable reconstruye los vínculos sociales que ha perdido al desincrustarse de las instituciones sociales clásicas, en base a nuevos referentes no tradicionales: sus preferencias y gustos personales”.

Esta hipótesis debe ser rechazada, puesto que el emprendedor vulnerable presenta una sociabilidad precaria, en donde los vínculos sociales se retraen al espacio tradicional del hogar y la familia. En consecuencia, este sujeto da señales de no abordar adecuadamente la tarea de reconstruir los vínculos que ha perdido como resultado de los procesos de individualización, y expresa una marcada tendencia hacia la atomización social.

En los resultados se observa que el emprendedor desarrolla una progresiva interiorización del mérito individual, en función de la cual tiende a exacerbar una gestión individualizada de la vida propia. Este hecho actúa como un soporte subjetivo a su elección de desarrollar trayectorias autónomas bajo la forma del autoempleo. No obstante, esta misma exacerbación le lleva a subvalorar la potencialidad del vínculo social como instancia de realización personal o de movilización social frente a las condiciones que elevan su malestar –desprotección y competitividad-. Esto repercute fuertemente en su sociabilidad horizontal y asociatividad.

Respecto a la sociabilidad horizontal, la presente investigación identificó dos perfiles. Uno, minoritario, denominado 'sociable', que muestra una mayor valoración de la vida social, mayor grado de confianza interpersonal, presencia de vínculos barriales y redes de amistad poco extensas. Por otro lado, el grupo mayoritario fue calificado como 'retraído', y expresa un rechazo hacia las relaciones sociales en el espacio público, lo que desemboca en una sociabilidad marcada por la desconfianza interpersonal y en donde las amistades o los vínculos barriales son escasos.

En relación a la asociatividad o sociabilidad vertical, la tendencia mayoritaria también refleja un estado precario de la participación activa en organizaciones sociales, políticas, culturales, etc. Sólo tres de los nueve emprendedores entrevistados participan en algún tipo de organización, lo que coincide con un historial previo en donde la asociatividad ya era un componente existente en sus trayectorias.

Resulta llamativo que para quienes participan, la asociatividad constituye una instancia de realización personal antes que un canal para construir aspiraciones colectivas y tener incidencia en su entorno social. Así, organizaciones como grupos de recreación o talleres femeninos constituyen el tipo de instancias de asociatividad en que estos sujetos participan, lo que refleja la pérdida de importancia de otras como los partidos políticos o los sindicatos de antaño, en donde la asociatividad tenía una marcada función política o reivindicativa.

Por el contrario, quienes no desarrollan vínculos asociativos expresan un total rechazo hacia el ámbito de las relaciones sociales. Esto se encuentra determinado por la percepción de la sociedad como campo competitivo, lo que deviene en una gran incertidumbre respecto las reales intenciones del 'otro', y por tanto dificulta la posibilidad de construir lazos fundados en el afecto y reciprocidad, o aspiraciones colectivas. Ante este rechazo, la respuesta del emprendedor retraído es refugiarse en el espacio íntimo del hogar y las escasas amistades con las que cuenta. Sin embargo, este espacio se muestra como uno de refugio y contención, antes que como una instancia de encuentro y desarrollo de nuevos vínculos sociales.

Por el contrario, el vulnerable no emprendedor se muestra como un sujeto que sí reconoce el potencial transformador –en su propio nivel de bienestar- de las instancias de asociatividad, aunque sólo implícitamente. Es así que, aun cuando no participa activamente en organizaciones, mantiene con ellas una relación instrumentalizada, mediada por la posibilidad de acceder a beneficios estatales a través de la participación. En consecuencia, el potencial que reconoce en estas instancias se limita a la posibilidad de elevar su nivel individual de bienestar, antes que a encontrar espacios de encuentro en donde construir y movilizar aspiraciones colectivas.

En definitiva, la contracción de la sociabilidad hacia espacios tradicionales, que constituye la realidad generalizada del vulnerable emprendedor, da cuenta que éste tiende progresivamente hacia la atomización social. Este fenómeno es de alta complejidad, pues debe considerarse que los procesos de individualización también transforman las formas tradicionales de vínculo social, lo que en el largo o mediano plazo, puede derivar en que este sujeto agote su *stock* referentes de sentido para construir un proyecto de vida en una sociedad donde la individualización se muestra como un destino ineludible.

En un escenario donde las trayectorias se personalizan, encontrar espacios de encuentro y convivencia resulta esencial para no vivenciar los fenómenos sociales como crisis personales. Si se considera que la individualización implica que la responsabilidad por el éxito o el fracaso de las trayectorias personales recae sobre el individuo, éste se ve expuesto a experimentar un alto grado de frustración al no poder llevar a la práctica el ideario de la realización personal bajo la forma del esfuerzo individual. Este es, sin dudas, uno de los principales riesgos de la atomización social en contextos de vulnerabilidad.

A nivel estructural, la atomización implica que las instancias intermedias de sociabilidad - partidos políticos, sindicatos, iglesias, juntas de vecinos, etc.-, aquellas desde donde se construía y disputaba la transformación de intereses particulares en el interés general, se debilitan (PNUD, 2000). Esto representa un gran obstáculo para otorgarle legitimidad al orden social, en la medida que al no existir canales institucionalizados a través de los cuales los actores sociales expongan y movilicen sus aspiraciones, las orientaciones normativas de la sociedad dejan de ser consensuadas y pierden arraigo en la subjetividad social. Esto, sin dudas, influye en la sostenibilidad y calidad del sistema democrático en el Chile actual.

V.2 Respuesta a la Pregunta de Investigación y Proyección de los Resultados

2.1 Respuesta a la pregunta de investigación

A partir del estudio de grupos vulnerables urbanos en Chile: ¿Cómo significan y construyen los sujetos vulnerables la experiencia social de emprender, y cómo se vincula esa experiencia con la producción de vínculos sociales?

Hipótesis General

El emprendimiento como experiencia social es significado en los grupos vulnerables como una acción racional con arreglo a fines, en donde la propia subjetividad se construye desde una interiorización de los principios competitivos de la lógica de la estrategia, lo que promueve una precarización de los vínculos sociales expresada en una baja disposición a la sociabilidad, en redes poco extensas y en una baja valoración de la asociatividad.

A partir de la presente investigación, la hipótesis general del estudio sólo puede ser aprobada parcialmente. Pues aun cuando se observa que el emprendimiento deviene en una sociabilidad atomizada, el significado que los sujetos le asignan al acto de emprender trasciende la imagen de la acción racional con arreglo a fines y adquiere una fuerte connotación ética-valórica. Estos aspectos son explicados en mayor detalle a continuación.

En los resultados se observa que aunque el emprendedor vulnerable percibe que la lógica de mercado tiende a colonizar el espacio de la vida social, este hecho no deviene una interiorización de los aspectos que caracterizan esta lógica –competencia, estrategia, utilitarismo, etc.- a su subjetividad individual. Por el contrario, ésta se define en gran medida como una respuesta a la expansión colonizante de la racionalidad de mercado.

De esta forma, aun cuando el emprendimiento puede ser visto como una estrategia para gestionar cotidianamente la situación de vulnerabilidad social, y en cuyo desarrollo intervienen elementos propios de la racionalidad instrumental, tales como el cálculo costo-beneficio, la proyección hacia metas concretas y una cultura económica de racionalización de los recursos; el significado que los sujetos le atribuyen no se agota en la figura de la acción racional con arreglo a fines. Por el contrario, en la significación del emprendimiento que realiza el sujeto vulnerable, se distinguen una serie de elementos que lo posicionan como una estrategia de gestión de la vida propia con un fuerte trasfondo ético y valórico. Estos elementos se observan tanto al momento en que el sujeto expresa qué entiende por emprendimiento, así como luego de realizar un análisis comprensivo del rol que desempeña el emprendimiento en su experiencia social.

Es cierto que el vulnerable emprendedor significa al emprendimiento como una conducta orientada hacia la obtención de logros concretos, hecho que representa un rasgo característico de conductas orientadas por la racionalidad instrumental, no obstante, se observa que una ética de la responsabilidad, el esfuerzo y la constancia constituyen un componente que legitima y dignifica una gestión de la vida propia bajo la forma del esfuerzo individual y el autoempleo. La legitimación mediante este sustento ético adquiere gran importancia en términos subjetivos para este actor, en la medida que es él mismo quien, más implícita que explícitamente, pone en tela de juicio la eficacia del esfuerzo individual en contextos de vulnerabilidad social. Esto se expresa, por ejemplo, en que la movilidad social ascendente no es concebida como una meta alcanzable en el espacio de la propia vida, sino que se deposita bajo la forma de aspiración a un nivel intergeneracional en los hijos; o en la ausencia de grandes aspiraciones respecto a las perspectivas de crecimiento y expansión de los mismos emprendimientos.

En la medida que las aspiraciones son concebidas en la dimensión de lo imposible, el sustento ético de la conducta resulta esencial: no importa tanto qué es lo que el vulnerable emprendedor logra obtener, sino más bien la forma en que alcanza aquello que obtiene. Así, en base a una ética de la responsabilidad, el esfuerzo y la constancia, el emprendedor establece un vínculo estrecho entre una orientación ética de la conducta y la retribución que se obtiene de ella. Esto deriva en que para este sujeto, la noción de mérito se aleja de aquella imagen contenida en el contrato social que caracteriza a las sociedades modernas, en donde la retribución es el fruto de desempeñar una determinada función social, y que éste pasa a ser concebido como un logro de la propia actividad individual.

Que la orientación normativa de este tipo de emprendimientos se defina en función de aspectos éticos, refleja que aun cuando conceptualmente éste se asimila al tipo ideal de una acción racional con arreglo a fines (Weber, 1964) guiada por criterios de racionalidad instrumental, en contextos de vulnerabilidad adquiere componentes de una acción racional con arreglo a valores.

Asimismo, desde el análisis de la experiencia social, se observa que la funcionalidad del emprendimiento en contextos de vulnerabilidad se encuentra definida por sus propiedades como mecanismo de integración social, antes que por los beneficios concretos que en términos de bienestar objetivo pueden obtenerse mediante su realización.

La presente investigación concluye que el emprendimiento es significado como un mecanismo de integración adaptativa, en la medida que se posiciona como una vía para saldar una integración social que, desde la experiencia social del sujeto vulnerable, se revela como insatisfecha a nivel

simbólico y subjetivo. En primer lugar, porque permite al sujeto construir una identidad bajo formas individuales de acción, que en el Chile actual son altamente validadas social y culturalmente como consecuencia de la profundización de los procesos de individualización, y de la importancia que ha adquirido el mercado como mecanismo de coordinación social (Lechner, 1997).

En segundo lugar, el emprendimiento ofrece un sustrato valórico al cual el sujeto puede retrotraerse –una ética del esfuerzo, la constancia y la responsabilidad- y así diferenciarse de las orientaciones subjetivas que imperan en el Chile actual producto de la expansión colonizante de la racionalidad de mercado hacia la vida social.

Toda vez que en su discurso este sujeto expresa un rechazo a la expansión de las orientaciones competitivas y estratégicas hacia las relaciones sociales, este hecho resulta paradójico, pues es la misma racionalidad de mercado, aquella que ha otorgado al emprendimiento la legitimidad social como pauta de acción, la que desencadena en él un profundo malestar subjetivo.

En la experiencia de emprender el sujeto encuentra un mecanismo para salvar la inconsistencia entre los principios que definen la sociabilidad en una sociedad de mercado, una identidad fundada en base a una conducta regida por aspectos éticos, y su desconfianza en la capacidad de transformar las condiciones sociales actuales a través de su acción social –individual o colectiva-.

No obstante, cabe señalar que la significación del emprendimiento como mecanismo de integración adaptativa no constituye un ejercicio consciente y racional, ni mucho menos es manifestada por el propio actor de forma explícita; sino que emerge implícitamente de su propio imaginario, y de su puesta en práctica a nivel cotidiano. En ningún caso tal imagen del emprendimiento implica que éste constituya un canal eficaz de integración social o de realización personal en contextos de vulnerabilidad social. Esta visión emerge única y exclusivamente desde la experiencia social del sujeto vulnerable, y debe ser leída e interpretada desde esa realidad.

Este significado pone en tela de juicio la lectura de que en el emprendimiento, el camino único que transita el sujeto vulnerable es el de su progresiva transformación en el individuo utilitarista y egoísta de mercado. Puesto que en contextos de vulnerabilidad, el sujeto da cuenta no sólo de un rechazo hacia la expansión de las formas estratégicas y competitivas de acción, sino también de una enorme capacidad para resignificar el emprendimiento desde su propia experiencia social, y afrontar mediante él los desafíos subjetivos y prácticos que el propio proceso de individualización le presenta. En definitiva, el emprendedor vulnerable no interioriza mecánicamente el discurso que el relato económico construye sobre el emprendimiento, sino que le asigna un nuevo significado que, como se ha visto, se aleja de las imágenes del ‘innovador’ o de la estrategia de movilidad social ascendente.

Otro de los hallazgos de la presente investigación, es que la interiorización del mérito individual que refleja este sujeto, no es únicamente la expresión de la eficacia que ha tenido la ideología de mercado para penetrar y arraigarse en su subjetividad individual. En los resultados, se observa que la exacerbación del mérito y el esfuerzo individual se encuentra en consonancia con la experiencia social de vivir en una condición crónica de vulnerabilidad: una gestión cotidiana y sostenida del riesgo en función de las capacidades y recursos individuales, al margen de cualquier tipo de ayuda de terceros –instituciones o personas-, y expuesta a altos niveles de incertidumbre. Este hecho

permite explicar por qué este fenómeno se robustece en este grupo, aun cuando concibe a Chile como una sociedad no meritocrática.

Estos aspectos reafirman que el emprendimiento se encuentra lejos de constituir un fenómeno puramente económico, sino que se posiciona al nivel de un fenómeno sociocultural, y que como tal, tiene directa relación con el ámbito de los imaginarios y las relaciones sociales. En los resultados se refleja que desde su experiencia, el emprendedor concibe a la sociedad chilena como un campo competitivo, en donde los sujetos orientan su conducta por criterios estratégicos e individualistas, lo que transforma las relaciones sociales en un dilema.

Los imaginarios de la lógica de la estrategia fomentan en este sujeto un aumento de la desconfianza interpersonal, lo que deviene finalmente en que la sociabilidad horizontal dominante en este grupo sea una de tipo retraído. Esta sociabilidad se caracteriza por un bloqueo de la disposición a establecer lazos horizontales fuera de los límites de la vida privada en el hogar, o de las relaciones más íntimas y antiguas. Lo anterior se traduce en vínculos precarios, en donde las amistades son escasas y poco frecuentadas en la práctica, y las relaciones en el barrio se mantienen sólo a un nivel básico de cordialidad y convivencia.

Sin embargo, los resultados señalan que el bloqueo subjetivo a expandir los vínculos horizontales no emerge únicamente desde los imaginarios de la competencia, sino que también desde la propia experiencia del vulnerable emprendedor. La justificación que este actor realiza de su carácter retraído se sostiene en gran medida en experiencias pasadas negativas, lo que refleja que este sujeto expresa un cierto desencanto de los vínculos sociales afectivos o basados en la proximidad cotidiana fundado en su experiencia práctica.

Por el contrario, en el vulnerable no emprendedor el eje confianza-desconfianza interpersonal no se revela como un aspecto determinante de la sociabilidad horizontal. Aun cuando este grupo no puede ser caracterizado como 'sociable', se observa en él que la sociabilidad no es connotada negativamente, sino que es concebida como un espacio de desahogo y contención ante una trayectoria fuertemente determinada por la precariedad y el desempleo.

Aun así, este sujeto se enfrenta continuamente a la estigmatización por parte de su entorno inmediato, que valora una gestión individualizada de la vida propia. En consonancia con esto, los criterios de ocultamiento y vergüenza se erigen como aspectos centrales en la orientación de su conducta.

Respecto a la asociatividad, se observa que ésta en los grupos vulnerables se encuentra, en general, en un estado sumamente precario, puesto que quienes participan activa y regularmente en algún tipo de organización constituyen una minoría. Sin embargo, los resultados reflejan que emprendedores y no emprendedores se relacionan de formas distintas con estas instancias.

En el caso del emprendedor, la sociabilidad retraída deviene una asociatividad precaria, en donde la participación en instancias organizativas es prácticamente nula. Esto se explica en gran medida porque su trayectoria en la autonomía laboral deviene una experiencia solitaria en el trabajo, y por ende en la ausencia de espacios cotidianos de interacción social, en los que se funda no sólo el

reconocimiento mutuo y el sentido, sino que también se construyen aspiraciones e intereses colectivos.

Toda vez que estos espacios se vuelven inexistentes en su experiencia cotidiana, la desconfianza interpersonal socava las posibilidades de encontrar en la convivencia social un espacio de desarrollo personal, o en el 'otro' un interlocutor legítimo y confiable, con el cual gestionar intereses comunes bajo formas colectivas de acción.

Estos hechos expresan que para este sujeto, a la vez que crece la valoración por una gestión individualizada de la vida propia, la acción colectiva pierde sentido como una instancia de realización personal, o como un canal de transformación del entorno sociocultural en el que se desenvuelve.

En contrapartida, el vulnerable no emprendedor se revela como un sujeto que reconoce los beneficios de las instancias organizativas. Sin embargo, antes que como un canal con potencial transformador de su realidad social, o como un espacio de encuentro y convivencia, lo concibe como un medio para elevar su nivel de bienestar objetivo y subjetivo. En la práctica, su discurso expresa que la participación en instancias organizativas es significada como un canal para acceder a los beneficios sociales del Estado.

En este sentido, la asociatividad adquiere un carácter instrumental en este grupo, lo que deviene una participación esporádica, poco activa, y condicionada a la obtención de alguna retribución.

El estado general del vínculo social que caracteriza a ambos grupos, desemboca en una imagen particular de la extensión y el carácter de las redes de apoyo con que cuentan. En el caso del emprendedor, la creciente valoración por la gestión individual de la vida propia y la retracción del espacio de la vida social, resulta en redes poco extensas, limitadas a las relaciones de parentesco más cercanas y poco utilizadas en la práctica.

Por el contrario, el vulnerable utiliza en la práctica las redes con las que cuenta para afrontar una situación de vulnerabilidad crónica, y que se encuentran conformadas mayoritariamente por familiares, por la arquitectura del bienestar social y por los vínculos barriales que, aun cuando no constituyen recursos muy utilizados en la cotidianeidad, hacen las veces de un 'salvavidas', al cual es posible recurrir ante una situación crítica.

Los hallazgos de la presente investigación, se encuentran en consonancia con todos aquellos estudios que dan cuenta del estado precario del vínculo social en el Chile actual (PNUD 1998, 2000, 2002, 2009). No obstante, también reflejan que la gestión individualizada de la vida propia cristaliza en una sociabilidad precaria, lo que resulta problemático particularmente en el caso de los estratos vulnerables, en donde los vínculos sociales desempeñaron históricamente un recurso valioso en la gestión de trayectorias marcadas por la precariedad, la exclusión y el riesgo (Espinoza, 1995).

Sin embargo, en relación a nuestro sujeto de estudio, el estado precario de su sociabilidad y asociatividad refleja un hecho más preocupante aun: la experiencia social de emprender desemboca en una trayectoria individual que tiende progresivamente hacia la atomización social. Una

experiencia social atomizada hace que el proceso de individualización se vuelva agobiante. Esto en la medida que la experiencia socialmente compartida es el espacio, por excelencia, en donde la trayectoria personal se revela en su dimensión histórica y social. Es en ella donde los vínculos sociales que el sujeto ha perdido al desincrustarse de las instituciones tradicionales de la sociedad moderna, pueden refundarse en base a nuevos referentes de sentido, acorde a preferencias cada vez más personales y heterogéneas.

Si esta sociabilidad no es reconstruida, como se observa que ocurre en el caso de los emprendedores vulnerables, y el sujeto no encuentra más y mejores referentes de sentido que el esfuerzo y la competitividad, la sustentabilidad subjetiva de los procesos de modernización en el Chile actual puede agotarse, y agudizarse el malestar subjetivo que los sujetos ya expresan. Esto puede resultar un problema no sólo en términos de gobernabilidad, sino más bien en una institucionalidad que no encuentre un contrapeso en una sociedad civil densa, activa y organizada.

2.2 Aportes de la investigación

En función de los objetivos planteados en un inicio y de los resultados obtenidos, los principales aportes de la presente investigación pueden sintetizarse en los siguientes cinco aspectos:

- a) Contribuye a desmitificar al emprendimiento, en un contexto en el que cuenta con un alto grado de difusión ideológica, mediante un contraste entre la versión idealizada que el relato económico ha construido sobre éste, y las expresiones concretas que asume en la realidad de los grupos vulnerables urbanos del Chile actual.

Este ejercicio se desarrolla desde una reflexión previa respecto a los procesos estructurales que definen a la sociedad chilena, y que permiten concebirla en la actualidad como una en donde las formas individuales de acción adquieren un alto grado de legitimación producto de la importancia que ha adquirido el mercado, su racionalidad y sus imaginarios como mecanismos de coordinación social.

- b) Permite profundizar en los imaginarios sociales de los grupos vulnerables urbanos en Chile, en un escenario en donde esta condición parece amenazar a segmentos cada vez más amplios de la población.

En esta tarea, la presente investigación permite explorar tanto las aspiraciones personales, así como la imagen que el vulnerable emprendedor construye de sí mismo, de los demás y de la sociedad chilena en general. En este sentido, sus resultados representan un pequeño avance para comprender los procesos subjetivos de estos grupos en una sociedad inmersa en cambios profundos y constantes.

- c) Permite identificar aquellos aspectos que caracterizan el vínculo social en el emprendedor vulnerable, identificándolo como un subgrupo con sus propias especificidades dentro de quienes se encuentran en condición de vulnerabilidad social. Este hecho permite establecer que la expansión de la racionalidad de mercado penetra de formas diversas en los imaginarios de estos grupos, lo que plantea nuevos desafíos a los intentos políticos por reconstruir una sociabilidad que en el Chile de hoy se encuentra en un estado precario.

- d) Utiliza un enfoque –el de la experiencia social- que permite concebir al sujeto como un actor con margen de acción y como productor de sociedad, antes que como un reflejo directo de los procesos estructurales que experimenta la sociedad chilena.

Desde esta postura, entrega una lectura del emprendimiento –como mecanismo de integración adaptativa- que emana desde el sujeto: desde su propia experiencia social, y como resultado de la combinación entre sus aspiraciones, resistencias, y los imaginarios que emergen en el seno de una sociedad que ha construido, en las últimas décadas, una sociabilidad particular en torno al mercado.

- e) Representa una aproximación empírica, aunque limitada, a los procesos de individualización en grupos vulnerables, lo que tiene un doble valor. En primer lugar, porque el estudio de este fenómeno en Chile aun se remite casi exclusivamente al plano teórico, en función de lo cual la presente investigación releva su carácter exploratorio.

En segundo lugar, porque la individualización constituye un concepto formulado para dar cuenta de la creciente singularización de las trayectorias personales en el marco de sociedades desarrolladas y con presencia del Estado del Bienestar, en función de lo cual, toda lectura respecto a estos procesos en las sociedades del capitalismo periférico, como es el caso de Chile, constituye una reflexión eminentemente novedosa.

2.3 Reflexiones metodológicas y teóricas

A continuación se plantean algunas reflexiones respecto a decisiones metodológicas y teóricas que definieron la aproximación investigativa utilizada.

- a) En términos metodológicos, la decisión de utilizar un grupo de comparación para el análisis de los vínculos sociales conformado por vulnerables no emprendedores, fue tomada luego de una revisión exhaustiva de las entrevistas utilizadas para este fin, y tras confirmar que la información que contenían abordaba adecuadamente el tema en cuestión. También se procuró que la condición socioeconómica de los casos utilizados fuera similar a la del grupo de emprendedores.

Gracias a esta decisión, fue posible tener un parámetro de comparación que pudiera servir para identificar los aspectos característicos del vínculo social en el grupo emprendedor diferenciándolo de sujetos en condición de vulnerabilidad que no han optado por el emprendimiento; y también contar con un soporte metodológico que otorgara una mayor validez a los resultados alcanzados. Desde nuestra visión, este hecho reviste una gran importancia, sobre todo si se considera que una cantidad importante de estudios dan cuenta de una situación precaria, transversal y generalizada a todos los estratos sociales, del vínculo social en el Chile actual, en función de lo cual profundizar en los aspectos característicos de este subgrupo teniendo algún parámetro de comparación resulta valioso.

- b) La decisión de utilizar la tipología weberiana de la acción social en la construcción de las hipótesis de investigación, expresa que aun cuando la noción de experiencia social de Dubet fue de gran utilidad para aproximarse al emprendimiento como objeto de estudio sociológico, este enfoque presenta algunas limitaciones.

Es un hecho que Dubet utiliza como antecedentes a los planteamientos weberianos para diagnosticar la pluralidad no jerárquica de la acción. No obstante, luego afirma que una lógica de la acción supone una orientación subjetiva o normativa y una relación social. Es justamente en la dimensión de la orientación de la acción en donde su tipología de lógicas no explora, pues asume que la orientación se define en la combinatoria de las diversas lógicas que realiza cada actor a través de un ejercicio reflexivo. Sin embargo, el emprendimiento, al menos en la concepción del relato económico, supone una clara orientación racional e instrumental de la acción. En función de esta naturaleza, se optó por utilizar la noción de ‘acción racional con arreglo a fines’ como un punto de partida desde el cual establecer una comparación entre la visión ideal del emprendimiento y su expresión real en contextos de vulnerabilidad; para luego profundizar en los diversos significados que los sujetos le asignaron al acto de emprender, y cómo desde esa experiencia construyeron imaginarios respecto a su propia identidad, las relaciones sociales y la sociedad en general.

2.4 Aperturas investigativas

En consideración de aspectos que no pudieron ser abordados en la presente investigación, a continuación se exponen una serie de temas de relevancia para complementar o profundizar sus hallazgos. En cierto sentido, algunos de éstos expresan las limitaciones del presente estudio.

- a) Puesto que en la realidad del emprendimiento en Chile conviven tanto el mercader como el innovador, una posible línea investigativa que se abre en este campo es la de realizar un análisis comparado de los imaginarios sociales en ambos grupos, para así profundizar en las especificidades que asume en cada uno de ellos el emprendimiento como experiencia social.
- b) En vistas de que el emprendedor vulnerable muestra una sociabilidad retraída y una marcada tendencia hacia la atomización social, conviene profundizar con mayor atención en el carácter y la extensión que asumen sus redes sociales; generando indicadores que permitan establecer un balance general respecto a la importancia concreta que adquieren los vínculos en la gestión de la vida propia.
- c) En la medida que el emprendimiento es significado por el sujeto vulnerable como un mecanismo de integración adaptativa, resulta pertinente explorar la eficacia práctica de esta pauta de acción para abordar este desafío en estudios de carácter longitudinal. En este intento, es imperioso conciliar un enfoque cuantitativo, que establezca un balance respecto a la eficacia del emprendimiento para elevar el nivel objetivo de bienestar social; y uno cualitativo, que explore el decurso de los procesos subjetivos implicados en la experiencia social de emprender.

- d) Resultaría interesante explorar las consecuencias que en lo político tiene la construcción de una subjetividad que tiende al mismo tiempo hacia la atomización y la exclusión social de los sectores vulnerables, explorando las posibilidades que tienen estos grupos de articular demandas o aspiraciones colectivas, o la necesidad de utilizar nuevos enfoques para leer lo político desde la experiencia individual.

- e) El presente estudio se planteó como un análisis del sujeto emprendedor en términos genéricos, no obstante, es sabido que gran parte de los beneficiarios de los programas de microemprendimiento son mujeres. En función este antecedente, profundizar en el estudio de estas mismas temáticas desde una perspectiva de género sin dudas constituirá un avance significativo en el conocimiento de los aspectos subjetivos implicados en la experiencia social de emprender en contextos de vulnerabilidad.

Bibliografía

- Acuña, A., & Pérez, A. (2005). Trayectorias Laborales: El Tránsito Entre el Trabajo Asalariado y el Empleo Independiente. *Cuaderno de Investigación n° 23. Departamento de Estudios de la Dirección del Trabajo*.
- Agacino, R., & Echeverría, M. (1985). *Flexibilidad y Condiciones de Trabajo Precarias*. Santiago de Chile: PET.
- Aguirre, D. J. (2008). *Emprendimiento Asociativo Campesino, La Híbridez de las Prácticas Económicas*. Santiago.
- Amorós, J., & Echeopar, G. (2008). Emprender en Chile ¿Estamos en el Camino Correcto? En *Emprendimiento e Innovación en Chile, Una Tarea Pendiente*. Santiago: Universidad del Desarrollo.
- Arteaga, & Pérez. (2011). Experiencias de vulnerabilidad: de las estrategias a las tácticas subjetivas. *Revista Universum, No 26; vol.2, 2011, Universidad de Talca, Chile.*, Pags: 67-81.
- Arteaga, C. (2000). *Modernización agraria y construcción de identidades*. México: Plaza y Valdés.
- Balera, P. (2002). Pequeña Empresa: El Otro Emprendimiento. *Cuaderno de Investigación n° 15. Departamento de Estudios de la Dirección del Trabajo*.
- Banco Mundial. (2010). *Informe Anual 2010*. Banco Mundial.
- Barozet, E. (2006). El valor histórico del pituto: clase media, integración y diferenciación social en Chile. *Revista de Sociología Universidad de Chile*.
- Barozet, E. & Espinoza, V. (2008). ¿Quiénes pertenecen a la clase media en Chile? Una aproximación metodológica. *Ecuador Debate num.74*, 103-122.
- Bauman, Z. (2001). *La globalización. Consecuencias humanas 2a. ed.* México: Fondo de Cultura Económica.
- Bauman, Z. (2007). *La Sociedad Individualizada*. Madrid: Cátedra.
- Beck, U. (2002). *La Individualización, El Individualismo Institucionalizado y sus Consecuencias Sociales y Políticas*. PAIDOS.
- Beck, U. (2006). *La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad*. Paidós.
- Beck, U., Giddens, A., & Lash, S. (2001). *Modernización reflexiva*. Madrid: Alianza Editorial.
- Beltrán, M. (1985). Cinco vías de acceso a la realidad. *Revista española de investigación social N° 29*, 7-41.
- Bengoia, J. (1995). La pobreza de los modernos. *Temas sociales 3*, SUR.
- Bourdieu, Passeron & Chamberdon. (2001). *El oficio del sociólogo: presupuestos epistemológicos*. Buenos Aires: Siglo XXI.

- Campero, G. (1987). *Entre La Sobreivencia Y La Acción Política*. Santiago: Ediciones ILET.
- Carree, M., & Thurik, R. (2005). Understanding the role of entrepreneurship for economic growth. *Max Plack Institute of Economycs* .
- Castaño, I., & Carrasco, M. (2008). El Emprendedor Schumpeteriano y el Contexto Social. *Marx-Keynes-Schumpeter* .
- Castells, M. (2003). *La era de la información: economía, sociedad y cultura 2a. ed.* Madrid: Alianza.
- CEPAL. (2010). *Anuario Estadístico De América Latina Y El Caribe, disponible en <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/42166/P42166.xml&xsl=/deype/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>*. CEPAL.
- Cerda, C. (1998). *Historia Y Desarrollo De La Clase Media En Chile*. Santiago: UTEM.
- Coriat, B. (1988). *El Taller y el Cronómetro*. México: Siglo XXI.
- Dijk, T. V. (1989). Social cognition and discourse. En *Handbook of social psychology and language* (págs. 163-183). Chichester: Wiley.
- Dubet, F. (2010). *Sociología de la Experiencia*. Madrid: CIS.
- Esping Andersen, G. (2000). *Fundamentos Sociales de Las Economías Postindustriales*. Barcelona: Ariel.
- Esping Andersen, G. (1993). *Los Tres Mundos del Estado del Bienestar*. Valencia: Alfons el Magnànim : Onstitució Valenciana d'estudis i investigació, Generalitat Valenciana.
- Espinoza, V. (1993). Pobladores, participación social y ciudadanía: entre los pasajes y las anchas alamedas. *Proposiciones vol. 22* .
- Espinoza, V. (2002). La movilidad ocupacional en el Cono Sur. Acerca de las raíces estructurales de la desigualdad social. *Proposiciones* .
- Espinoza, V. (1994). Modernidad, comunidad y asociatividad. *Proposiciones vol. 24* .
- Espinoza, V. (1995). Redes Sociales y superación de la pobreza. *Revista de Trabajo Social PUC No.65* .
- Eyzaguirre, N. (2008). Conocimiento e Innovación para el Crecimiento. En *Emprendimiento e Innovación en Chile, Una Tarea Pendiente*. Santiago: Universidad del Desarrollo.
- Figuroa, R. (2002). *Desempleo y Precariedad en la Sociedad de Mercado*. Santiago: PREDES.
- Filgueira, C., & Kaztman, R. (1999). *Marco Conceptual sobre Activos, Vulnerabilidad y Estructura de Oportunidades*. CEPAL.
- Flick. (2007 (2da edición)). *Introducción a la investigación cualitativa*. Madrid: Morata.

- Flores, P. (2005). Emprendimiento Sustentable, Encadenamiento Productivo y Planificación Territorial. En *Microcréditos Contra la Pobreza*. Santiago: Fundación para la Superación de la Pobreza.
- Fondo Esperanza. (2008). *Calificación de desempeño Fondo Esperanza*. Santiago: Fondo Esperanza.
- Fundación Para La Superación De La Pobreza. (2005). *Microcréditos Contra La Pobreza: Un Diálogo Interdisciplinario*. Santiago: Fundación Para La Superación De La Pobreza y Goethe Institut.
- Fundación Para La Superación De La Pobreza. (2010). *Umbrales Sociales Para Chile: Hacia Un Futura Política Social*. Santiago: Fundación Para La Superación De La Pobreza.
- Fundación para la Superación de la Pobreza. (2010). *Voces de la Pobreza*. Santiago.
- Gáinza. (2006). La entrevista en profundidad individual. En M. C. (coord), *Metodologías de investigación social. Introducción a los oficios*. (págs. 219-265). Santiago: LOM.
- Galvez, T. (2001). Para Reclasificar el Empleo: Lo Clásico y Lo Nuevo. *Cuaderno de Investigación n° 14. Departamento de Estudios de la Dirección del Trabajo*.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2010). *Reporte Nacional de Chile*. Santiago: Ed. Universidad del Desarrollo.
- Granovetter, M. (1973). La Fuerza De Los Vínculos Débiles. *American Journal Of Sociology*, vol.78, no. 6 , 1360-1380.
- Hemelryck, V., Razeto, & Rosenfeld. (1987). Organizaciones Populares y Desarrollo Local: Elementos Para un Debate. *Proposiciones vol. 13* , 165-169.
- Henríquez, H., & Riquelme, V. (2006). Lejos del Trabajo Decente: El Empleo Desprotegido en Chile. *Cuaderno de Investigación n° 30. Departamento de Estudios de la Dirección del Trabajo* .
- Ibañez, J. (1994). *El regreso del sujeto. La investigación social de segundo orden*. Madrid: Siglo XXI.
- INE. (2008). Encuesta experimental sobre uso del tiempo en el Gran Santiago.
- Karlsson, C., Friis, C., & Paulson, T. (Septiembre de 2004). Relating the entrepreneurship to economic growth. Centre of Excellence for studies in Science and Innovation. Obtenido de http://www.infra.kth.se/cesis/research/publications/working_papers.
- Kaztman, R. (1999). *Activos y estructuras de oportunidades: estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*. Montevideo: CEPAL.
- Kaztman, R. (2002). Convergencias y Divergencias: Exploración sobre los Efectos de las Nuevas Modalidades de Crecimiento sobre la Estructura Social de Cuatro Áreas Metropolitanas en América Latina. En *Trabajo y Ciudadanía*. Cebra.
- Kaztman, R. (2002). Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social. *CEPAL* .

- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Larroulet, C., & Ramirez, M. (2008). Emprendimiento: Factor clave para la nueva etapa de Chile. En *Emprendimiento e Innovación en Chile, Una Tarea Pendiente*. Santiago: Universidad del Desarrollo.
- Lechner, N. (2002). *Las sombras del mañana: la dimensión subjetiva de la política*. Santiago: LOM.
- Lechner, N. (1997). Tres formas de coordinación social. *Revista de la CEPAL n. 61* , 7-17.
- Marquez, F. (2005). El Crédito a Talleres, Artesanos, Negocios y Microempresas: Su Incidencia en la Pobreza. En *Microcréditos Contra la Pobreza*. Santiago: Fundación para la Superación de la Pobreza.
- Martinez, J., & León, A. (1987). *Clases y Clasificaciones Sociales. Investigaciones Sobre La Estructura Social Chilena* . Santiago: SUR.
- Martínez, J., & Palacios, M. (1996). *Informe sobre la decencia. La diferenciación estamental de la pobreza y los subsidios públicos*. Santiago: SUR.
- Martuccelli, D. (2007). *Cambio de Rumbo, La Sociedad a Escala del Individuo*. Santiago: LOM.
- Max-Neef. Elizalde & Hopenhayn. (Nº especial de 1986). Desarrollo a escala humana, una opción para el futuro. *CEPAUR. Fundación Dag Hammarskjold* .
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Princeton: Van Nostrand.
- Méda, D. (1998). *El trabajo: un valor en peligro de extinción*. Barcelona: Gedisa.
- Mendez, M. (2008). Clases medias y ética de la autenticidad: tensiones en torno al sentido de pertenencia. *Percepciones y Actitudes Sociales* , 91-100.
- MIDEPLAN. (2009). *Encuesta CASEN*. Santiago: MIDEPLAN.
- Naciones Unidas. (2004). *Entrepreneurship and Economic Development: The Empretec Showcase*. UNCTAD.
- Neffa, J. C. (s.f.). Crisis y emergencia de nuevos modelos productivos. Argentina.
- Neffa, J. C. (1999). Crisis y Emergencia de Nuevos Modelos Productivos. Argentina.
- Observatorio Social UAH. (2009). Minuta de Resultados: Encuesta Panel CASEN 1996, 2001, 2006.
- Ortí, A. (1995). La confrontación de modelos y niveles epistemológicos en la génesis e historia de la investigación social. En D. & Gutiérrez, *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Madrid: Síntesis.
- Ortiz, A. (2009). *Estrategias de Emprendimiento en Comunas Rurales de La Región Metropolitana*. Santiago: Tesis para optar al Título de Sociólogo, Universidad de Chile.

- Palacios, M., & Cárdenas, A. (2008). Vínculo social e individualización: reflexiones en torno a las posibilidades del aprender. *Revista de Sociología Universidad de Chile* .
- Pareto, V. (1945). *Manual de Economía Política*. Buenos Aires: Atalaya.
- Patton. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*. Sage publicación. 2d edition. (Trad. por C. Di silvestre).
- PNUD. (2004). *El Poder ¿Para Qué y Para Quién?* Santiago.
- PNUD. (2010). *Género: Los Desafíos De La Igualdad*. Santiago.
- PNUD. (2011). *Informe Mundial Sobre Desarrollo Humano 2011: Sostenibilidad y Equidad, Un Mejor Futuro Para Todos*. Nueva York: PNUD.
- PNUD. (2009). *La Manera de Hacer Cosas*. Santiago.
- PNUD. (1998). *Las Paradojas de la Modernización*. Santiago.
- PNUD. (2000). *Más Sociedad Para Gobernar el Futuro*. Santiago.
- PNUD. (2002). *Nosotros Los Chilenos: Un Desafío Cultural*. Santiago.
- Polanyi, K. (2007). *La Gran Transformación: Los Orígenes Políticos y Económicos De Nuestro Tiempo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Puello-Socarrás, J. F. (2010). Del Homo Economicus al Homo Redemptoris. *Otra Economía, Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria* .
- Razeto, L. (1987). La economía de solidaridad en un proyecto de transformación social. *Proposiciones vol.14* .
- Rivera, X. (2010). *Asociatividad Microempresarial y Género. La Experiencia de las Microempresarias Organizadas. El Caso de Empremujer*. Santiago: Tesis Universidad de Chile.
- Robles, F. (2005). Contramodernidad y desigualdad social: individualización e individuación, inclusión/exclusión y construcción de identidad. La necesidad de una sociología de la exclusión. *Revista Mad* .
- Rodriguez, A., & Tironi, E. (1985). El Otro Santiago: Resumen de la Encuesta SUR 1985. *Documento SUR* .
- Salazar, G. (1999). *Historia Contemporánea de Chile Vol. III*. Santiago: LOM.
- Schumpeter, J. (1984). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona.
- Sembler, C. (2006). *Estratificación y clases sociales. Unarevisión analítica de los sectores medios*. Santiago: CEPAL.
- SERCOTEC y OIT. (2010). *La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile*. Santiago.
- STATCOM. (2009). *Resumen Ejecutivo: Evaluación En Profundidad A Programas De Microemprendimiento*. Santiago: STATCOM.

- Tarrés, M. L. (2001). *Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación social*. México: FLACSO.
- Taylor & Bodgan. (1990). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: Padós.
- Tironi, E. (1987). Marginalidad, movimientos sociales y democracia. *Proposiciones vol. 14*.
- Tokman, V. (2001). *De la Informalidad a la Modernidad*. Santiago de Chile: OIT.
- Torche, F., & Wormald, G. (2007). *Chile entre la adscripción y el logro*. LOM.
- Torche, F., & Wormald, G. (2004). *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*. Santiago: CEPAL.
- Valenzuela, M., & Venegas, S. (2001). *Mitos y Realidades de la Microempresa en Chile: Un Análisis de Género*. Santiago de Chile: CEM.
- Vidal, D. (2005). Microcrédito a la Microempresa en Chile. En *Microcréditos Contra la Pobreza*. Santiago: Pobreza, Fundación para la Superación de la.
- Weber, M. (1964). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). *Linking entrepreneurship and economic growth*. Small Business Economics, Vol. 13, N° 1.
- Wormald, G., Cereceda, L., & Ugalde, P. (2002). Estructura de Oportunidades y Vulnerabilidad Social: Los Grupos Pobres de la Región Metropolitana de Santiago de Chile en los Años Noventa. En *Trabajo y Ciudadanía, Los Cambiantes Rostros de la Integración y Exclusión Social en Cuatro Áreas Metropolitanas de América Latina*. Cebra.