

# Violencia y precariedad en el ser emprendedor de la sociedad postsalarial\*

EDGAR NOÉ BLANCAS MARTÍNEZ\*\*

EXISTEN VIOLENCIAS QUE NO SE VEN, que por su cotidianidad e invisibilidad quedan ocultas a la mirada de todos. Esas son violencias de la normalidad. El objetivo del artículo es develar dos de éstas que constituyen y reproducen una de las formas de trabajo más deseables y crecientes en la actualidad: el emprendimiento. Para ello se recurre a la propuesta de Slavoj Žižek y a los datos de la *Encuesta nacional de micronegocios en México*. Se concluye que la mayoría de quienes emprenden un negocio propio no lo hacen por convicción, pues es la precariedad laboral, como violencia estructural, la que los arroja a reproducir esta forma como alternativa para subsistir, pero no se reconoce como tal por la violencia simbólica imperante. Quien produce esta forma asume que la misma representa autonomía, creatividad y no subordinación a nadie.

**Palabras clave:** emprendimiento, violencia estructural, violencia simbólica, sociedad postsalarial.

THERE ARE VIOLENCE THAT YOU CANNOT SEE. Which by their daily presence and invisibility of the aggressor are hidden from the eyes of all. Those are violence of normality. The objective of the article is to make visible two of these that constitute and reproduce one of the most desirable and growing forms of work today: entrepreneurship. To do this, we use the Zizek's approach and the data from the National Survey of Micronegocios in Mexico. It is concluded that most of those who start a business do not do it out of conviction, because it is the labor precariousness as structural violence that throws them to repro-

---

\* Una versión preliminar de este artículo se presentó como ponencia en el VII Congreso Internacional de Sociología, celebrado del 26 al 29 de septiembre de 2016, en la ciudad de Ensenada, Baja California, con el título "El otro rostro de los emprendedores. Precariedad y violencia".

\*\* Profesor investigador en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, adscrito al Área Académica de Sociología y Demografía [noeblancas@yahoo.com.mx].

duce this form as an alternative to subsist, but is not recognized as such by the prevailing symbolic violence. Whoever produces this form assumes that it represents autonomy, creativity and no subordination to anyone.

**Key words:** entrepreneurship, structural violence, symbolic violence, post-salary society.

## Introducción

En México, el tema de la violencia ha tomado relevancia como problema social y como objeto de estudio de las ciencias sociales en los últimos años, pues el creciente número de víctimas directas o indirectas, producto de la lucha contra los cárteles de la droga es alarmante. La cifra de mujeres y hombres muertos y/o desaparecidos por este motivo en la última década, supera ya los 150 mil. Pero de esta violencia no trata el artículo, sino de otras formas, unas que por su presencia cotidiana o invisibilidad del agente agresor quedan ocultas a la mirada de todos, pero son igual o más alarmantes.

En el texto de Friedrich Engels (1965) *La situación de la clase obrera en Inglaterra* ya se alertaba de estas otras formas, unas violencias normalizadas a los ojos del hombre común. Engels, al referirse a la burguesía como clase dominante, dejaba ver el actuar violento de ésta ante los que no participan en el poder. Señalaba:

[...] cuando [ésta] quita a millares de seres humanos los medios de existencia indispensables, imponiéndoles otras condiciones de vida, de modo que les resulta imposible subsistir; cuando ella los obliga por el brazo poderoso de la ley a permanecer en esa situación hasta que sobrevenga la muerte, que es la consecuencia inevitable de ello [...] entonces lo que se comete es un crimen, muy parecido al cometido por un individuo, salvo que en este caso es más disimulado, más pérfido, un crimen contra el cual nadie puede defenderse, que no parece un crimen porque no se ve al asesino, porque el asesino es todo el mundo y nadie a la vez, porque la muerte de la víctima parece natural, y que es pecar menos por comisión que por omisión. Pero no por ello es menos un crimen (1965:156).

En México, las estadísticas vitales del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi, 2016a) señalan que de 2000 a 2014 ocurrieron 125 931

muertes por desnutrición, casi el equivalente a la suma de los muertos y desaparecidos por la guerra contra el narcotráfico. ¿No es ésta una forma de violencia? Hoy en día, como en la época de Engels, son notables algunas condiciones que, si no necesariamente llevan a la muerte como lo es la desnutrición, sí lastiman de manera física o emocional. Una de éstas es la precariedad en el mundo del trabajo. En la actualidad no es excepcional en país alguno la pérdida de empleos, el aumento de la subocupación y del trabajo informal, así como la pérdida de la capacidad adquisitiva de los salarios. Pese a que el informe *Panorama social de América Latina* de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2015), indica que de 2010 a 2014 la pobreza en México aumentó 2.9% derivado de la disminución real de los salarios, esta situación no es vista como violencia porque se prescribe de tal forma naturalizada, es decir, normalizada, que se desvanece el enemigo. Pero la precariedad y la pobreza pueden causar la muerte.

El Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (Coneval) calcula trimestralmente un indicador denominado “Índice de la tendencia laboral de la pobreza” que “[...] muestra la tendencia del porcentaje de personas que no puede adquirir la canasta alimentaria con el ingreso laboral. Si el índice sube, significa que aumenta el porcentaje de personas que no pueden comprar una canasta alimentaria con su ingreso laboral” (2016). Este índice se calcula a partir de datos de la *Encuesta nacional de ocupación y empleo* (ENOE), y considera los ingresos por trabajo exclusivamente. Parece ser, por este motivo, un buen indicador de la precariedad laboral, pues con independencia de ingresos por transferencias sociales, familiares o públicas, mide cómo el trabajo incide sobre la capacidad de los hogares para cubrir su necesidad básica de alimentación. Los datos señalan que de 2005 a 2015 el índice pasó de un valor de 0.85 a 1.18, lo que representa que cada vez es más la cantidad de hogares que no logran cubrir, con sus ingresos, sus alimentos.

En este sentido, puede plantearse que la precariedad laboral es violencia, como lo es cualquier otra situación o forma de este mundo del trabajo que lastime o lleve a la muerte. El emprendimiento de forma común se ha colocado del lado contrario, como una actividad que permite la superación personal. No es una cultura o práctica violenta; se podría asumir como la antítesis del desempleo. No obstante, la tesis que se sostiene en este espacio académico va en el sentido opuesto, pues se observa que la mayoría de los

emprendedores no comienzan un negocio propio por voluntad o por convicción, sino por las condiciones de desempleo y de subocupación que los arrojan a ello: a buscar una alternativa de trabajo para subsistir, que a su vez se realiza de forma precaria.

El emprendimiento es constituido por violencias, que no se ven, por violencias de la normalidad. Desde éstas se debe preguntar si alguien puede alzar la voz en contra de esta actividad; posiblemente no. Podría resultar absurdo escribir algunas líneas para cuestionar la iniciativa con que jóvenes y no tan jóvenes se lanzan a la creación de un negocio propio. Pero esto no es posible porque, desde el sentido común, ya está arraigado un saber incuestionable respecto de esta práctica. La campaña “Pepe y Toño”, por ejemplo, no discute la iniciativa de emprender, más bien se orienta a promover una forma de autogeneración de ingresos que se da por sentado que es plenamente posible y aceptada. La realidad, no obstante, medida desde los datos, dice lo contrario. Las condiciones de los emprendedores son precarias.

Se asume así que el emprendimiento es una práctica favorable. El emprendedor es independiente y creativo, él genera sus propios ingresos, él no está sujeto a una relación laboral que le subordine, no depende de nadie, innova y tiene iniciativa. Quien emprende se sitúa socialmente próximo del empresario, en posición superior del empleado, que es subordinado y dependiente. De ahí que el emprendimiento no se presente como algo cuestionable. Pero esta comprensión es producto de la normalización de la violencia, de la no visibilidad de las condiciones estructurales violentas.

El objetivo del artículo, en consecuencia, es indagar esa normalización, visibilizar las violencias que le constituyen y atraviesan; reflexionar sobre ese otro rostro del emprendedor, de la violencia estructural que le determina y el de su propia constitución como violencia simbólica que invisibiliza la primera, ambas violencias, estructural y simbólica, como violencias de la normalidad. Para esto, el artículo se integra por cuatro apartados. En el primero se ofrecen datos provenientes de la *Encuesta nacional de micronegocios 2012*, para caracterizar de forma básica a los emprendedores. En el segundo se refiere la tipología de violencia de Slavoj Žižek, como marco conceptual para analizar cómo este hacer y pensar de los emprendedores puede estar sostenido por formas de violencia. En el tercero se da una lectura del emprendimiento actual como forma socio-

histórica del capitalismo, para plantear, en el cuarto, en la misma temporalidad, a la cultura del emprendimiento como modelo ideológico.

## Quién es quién en el emprendimiento

A principios del siglo XX Joseph A. Schumpeter (2009) planteó las pautas actuales para la comprensión del moderno emprendedor, a partir de su teoría del desenvolvimiento económico. Según él, el emprendedor es el fundador de una empresa, un innovador que rompe con lo tradicional, con las rutinas; para serlo, debe reunir tres elementos. Primero, contar con la habilidad para introducir un bien o proceso, abrir un nuevo mercado o realizar un descubrimiento. Esta es la actividad fundamental de la innovación que le caracteriza. Segundo, presentar motivación: deseo de fundar algo privado, de ganar, de conquistar, así como el disfrutar de la innovación. Y tercero, mostrar una subjetividad que inhiba el rechazo a lo desconocido (Carrasco y Castaño, 2008). Desde luego Schumpeter enmarcó su orientación dentro de una teoría general del capitalismo para resaltar el cambio y dinamismo provocado por éstos. Lo que buscaba era retratar al agente de cambio que, por medio de la innovación, disparaba nuevos ciclos económicos.

Sin embargo, el emprendimiento parece ahora haberse *vulgarizado*. Se dice que *todos estamos llamados a emprender*, a iniciar un negocio propio. Por ejemplo, el Instituto Nacional del Emprendedor, organismo que lleva el fomento de esta actividad en México, considera como semillero de emprendedores a toda la población dentro del rango de edad de 20 a 49 años. Pero lo cierto es que no todos quienes comienzan un negocio propio cuentan con ese espíritu schumpeteriano, pues entre ellos hay desde quienes heredan un negocio y continúan la tradición familiar, hasta quienes emprenden luego de quedar desempleados o subempleados y no encontrar otra forma de subsistir, de cubrir sus necesidades vitales. En estas experiencias los elementos schumpeterianos no están presentes, así que debe distinguirse entre uno y otro tipo de emprendedor, entre el genuino y el vulgar.

En México, la *Encuesta nacional de micronegocios* (Enamin) ayuda a hacer esta distinción a partir de la caracterización de la mayoría de los trabajadores de este sector, trátase de autoempleados, trabajadores independientes o por cuenta propia, propietarios de micronegocios o emprendedores

en su más amplia acepción. Esta encuesta se aplica desde 1992 de forma bianual por medio del Inegi y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), su último levantamiento fue en 2012. Considera como unidad de análisis a aquella en torno a las personas que trabajan por cuenta propia o que son dueños de negocios, lo cual se hace mediante una primera identificación a partir de la ENOE, y sólo observa a las unidades en el sector no manufacturero de hasta once empleados y, en el manufacturero, de hasta dieciséis (Inegi, 2012).

Nótese que la encuesta recoge las características sólo de quienes participan de esta forma de trabajo y de generación de ingresos con un carácter independiente y con ninguno o pocos trabajadores. De acuerdo con la ENOE (2016), 73.4% de los trabajadores en México son subordinados remunerados, 22.2% por cuenta propia, y 4.4% empleadores. Así que la Enamin 2012 toma a estos dos últimos grupos, con excepción de los emprendedores de mayor tamaño de empresa (pequeña, mediana y grande) que corresponde al 2% del total de éstos. Esto supone que apenas 16% del total son empleadores. Los otros son “autoempleados”, esto es: son emprendedores para sí.

Para caracterizar a esta población que recoge la Enamin 2012, se agrupó en cuatro categorías, según la respuesta dada a la identificación de la principal motivación por la que se inició la actividad económica o negocio, las cuales son: por oportunidad, tradición, necesidad y otros. La primera refiere a aquellos con un espíritu emprendedor más genuino, pues incluye a quienes tomaron la decisión de formar el micronegocio *a)* por tener dinero y encontrar una buena oportunidad; *b)* por requerir un horario flexible; *c)* para ejercer su oficio, carrera o profesión, o *d)* para mejorar el ingreso. La segunda corresponde a quienes heredaron el negocio familiar y continúan con él. En estas dos categorías es donde se encuentran la mayoría de micro-empleadores. La tercera considera a aquellos desplazados del sector formal, trata de quienes toman esta actividad porque: *a)* buscan completar el ingreso familiar; *b)* encuentran en ésta la única manera para obtener un ingreso; *c)* observan que los empleos están mal pagados, o *d)* no ven una oportunidad de empleo.

Cuadro 1. Condición de actividad económica tres meses previos

	Trabajador asalariado	Trabajador por su cuenta	Trabajador o aprendiz sin pago	No trabajaba	Otra	Total
Por oportunidad	22.3	3.5	1.1	11.5	1.2	39.7
Por tradición	2.3	0.3	1.1	2.3	0.2	6.3
Por necesidad	13.2	2.9	1.2	24.2	1.0	42.6
Otro	5.0	1.1	0.4	4.5	0.4	11.5
Total	42.9	7.8	3.9	42.6	2.8	100.0

Fuente: Enamin (2012).

Cuadro 2. Condiciones laborales  
de quienes eran asalariados tres meses previos

	Acceso a atención médica	Menos de 40 horas semanales	Ingreso igual o menor a 2 VSM	Total (%)
Por oportunidad	39.6	17.3	65.6	100
Por tradición	35.3	27.6	70.6	100
Por necesidad	40.4	22.7	69.4	100
Otro	43.1	20.9	60.4	100

Fuente: Enamin (2012).

Los datos de la Enamin indican que quienes iniciaron un negocio propio por oportunidad representan 39.7%, en tanto quienes lo hicieron por necesidad, 42%. El 6.3% lo heredó (Cuadro 1). Esto permitiría, en un primer momento, suponer que la mitad de los emprendedores son genuinos, pero debe matizarse. Una de las razones para ello es que, tres meses previos a iniciar el negocio, 56% eran trabajadores subordinados y en su mayoría en condición precaria. Como se observa en el Cuadro 2, de éste 56% sólo 39.6% tenía acceso a los servicios de salud, 17.3% estaba en condición de subocupación, y 65.6% recibía una paga igual o menor a dos salarios mínimos. Otra razón es que en ellos existe una disposición para abandonar la actividad.

La encuesta incluye algunas preguntas orientadas a conocer las expectativas de la población para mantenerse en esta actividad. Se encontró que ambos grupos tienen disposición para dejar la actividad e incorporarse como asalariados, desde luego más en quienes lo hacen por necesi-

dad, siempre y cuando se mantenga un ingreso similar al que se tenía en el momento del levantamiento, se logre tener acceso al Instituto Mexicano del Seguro Social y se cotice para una pensión. El ingreso que se manifiesta como umbral por parte de los emprendedores por necesidad es en promedio 7 415 pesos. En quienes iniciaron por oportunidad se nota menor disposición, con un ingreso condicional de 11 550 pesos. En el Cuadro 3 pueden observarse las diferencias dentro de cada categoría. En un extremo están quienes lo hicieron para completar el ingreso (6 923 pesos), en el otro, quienes tenían dinero y encontraron una oportunidad (14 165 pesos).

La condición de género aquí también es importante, pues por necesidad las mujeres presionan una expectativa de salario menor. Ellas establecen un ingreso medio de 8 299 pesos, en tanto los hombres lo sitúan en 11 257 pesos.

Cuadro 3. Pertinencia para abandonar el negocio e incorporarse como asalariado

Por oportunidad	Ingreso (\$)	Por necesidad	Ingreso (\$)
Para mejorar el ingreso	10 478	Para completar el ingreso	6 923
Encontró una oportunidad	14 165	Única manera para obtener ingreso	8 351
Para ejercer profesión	13 289	Empleos encontrados mal pagados	9 717
Por horario flexible	7 632	No había oportunidades de empleo	7 225

Fuente: Enamin (2012).

Un aspecto sustancial para distinguir a unos emprendedores de otros es conocer los ingresos que obtienen en su negocio, y el sector de actividad de incorporación. Se observa, en el Cuadro 4, que quienes iniciaron por oportunidad tienen un ingreso medio mensual de 8 027 pesos, y en su mayoría están insertos en el sector servicios. En contraste, quienes lo hicieron por necesidad tienen un ingreso medio apenas de 3 776 pesos, y el sector principal de inserción es el comercio. En general el sector servicios es el que proporciona mayor ingreso medio mensual, situación opuesta al del comercio.



Cuadro 4. Ingreso promedio mensual del negocio

	Manufactura	Comercio	Construcción	Servicios	Total
Por oportunidad	7 453	6 932	8 052	8 998	8 027
Por tradición	7 984	7 918	7 639	10 789	8 822
Por necesidad	3 410	3 637	5 136	3 974	3 776
Otro	9 563	4 869	5 961	10 561	7 849
Total	5 982	5 092	7 121	7 375	6 255

Fuente: Enamin (2012).

En resumen, no todos los trabajadores por cuenta propia que recupera la encuesta tienen características similares. Sin embargo, es clara la existencia de condiciones precarias para la mayoría, pues se han incorporado a esta actividad por necesidad o por una pseudo-oportunidad, al tener de manera previa una situación de precariedad y subocupación laboral. Ellos guardan total disposición para incorporarse como empleados ante una posibilidad de mayor ingreso, aunque con anterioridad se hubieran, incluso, retirado voluntariamente como asalariados. En este panorama cabe cuestionar si los emprendedores se hacen a sí prescindiendo de toda coerción o presión, o por el contrario, son sostenidos por ésta, por la violencia que los deja fuera del empleo (necesidad) y la violencia que enmascara su condición precaria (oportunidad).

## Violencia estructural y violencia simbólica

Las tipologías de la violencia son diversas en el ámbito académico, éstas varían según los intereses de los autores y los enfoques propios de cada investigación. Por ejemplo, Crettiez (2011) distingue entre violencia física y simbólica, no sin antes separar entre la repudiada, la liberadora y la ineluctable, pero sus intereses le llevan a profundizar en el estudio de otros tipos: *a*) la violencia de Estado como violencia legal; *b*) la violencia de impugnación política; *c*) la violencia interindividual, y *d*) las violencias extremas. La tipología más difundida en los últimos años es la elaborada por Galtung, la cual se compone de la violencia directa, la estructural y la cultural (Jiménez-Bautista, 2012). Este autor trata de resaltar frente a las

formas de violencia claramente visibilizadas, otras más extendidas como son la pobreza y la desigualdad. Desde otra categorización estas últimas son violencias de la normalidad, claramente abordadas por Žižek.

Slavoj Žižek es un filósofo y sociólogo esloveno contemporáneo quien dentro de su vasta obra literaria tiene trabajos sobre el tema de la violencia. De manera particular destaca el libro *Sobre la violencia. Seis reflexiones marginales*, publicado en español en 2008. En éste, el autor plantea tres formas de violencia, aunque en un primer momento se refiere a dos: la violencia subjetiva y la violencia objetiva. La primera la entiende como aquella “directamente visible, practicada por un agente que podemos identificar al instante” (Žižek, 2008:9). Ésta se opone a la objetiva, la cual no es develada a simple vista. En tanto la primera se manifiesta en el asesinato, el terror, la represión, etcétera, que finalmente remite a un agente malvado, la segunda queda oculta pues no es inscrita como una anormalidad social.

Para el autor la violencia objetiva, “es invisible puesto que sostiene la normalidad de nivel cero contra lo que percibimos como subjetivamente violento” (Žižek, 2008:11). Se trata de aquella que está oculta a la percepción y comprensión social común, y corresponde al científico social develar, pues esa es su labor. A esta violencia Žižek la desdobra a su vez en simbólica y sistémica. La violencia simbólica, de manera similar a como la propone Pierre Bourdieu, remite al lenguaje y sus formas. La sistémica o estructural, en cambio, se refiere al funcionamiento homogéneo de los sistemas económico y político. Estas dos son las que más preocupan al autor pues son las “más sutiles formas de coerción que imponen relaciones de dominación y explotación, incluyendo la amenaza de la violencia” (Žižek, 2008:20). Como ya se mencionó en la Introducción con Engels, en esta forma de violencia el asesino es todo el mundo y nadie a la vez, de ahí su invisibilidad.

Por tanto, puede cuestionarse si alguna o algunas de estas violencias están presentes en el emprendedor, en los trabajadores independientes o por cuenta propia, en los autoempleados que caracteriza la Enamin. La respuesta es afirmativa en este artículo. La propuesta que se hace aquí es que detrás del ser emprendedor como forma de pensar y hacer en el mundo laboral en la sociedad actual, se encuentra la violencia estructural en la condición de precariedad, así también la forma de violencia simbólica a

partir del discurso y su subjetivación de la independencia, la creatividad y la innovación, que motiva sin sentido negativo la práctica.

El emprendedor actual, desde esta interpretación, no es conformado a partir de un voluntarismo individual y de decisiones libres, sino es construido y determinado por las condiciones del campo laboral y su transformación histórica. Son las condiciones históricas postsalariales que actúan contra el empleo, las que colocan las condiciones objetivas para que se produzca y reproduzca el emprendimiento. Los emprendedores actuales son una población que no encuentra una ocupación estable, o la encuentra en condición de subocupación o precariedad. Recuérdese que de acuerdo con la Enamin unos lo hacen por necesidad y de los otros, de quienes lo hacen por oportunidad, la mayoría fueron asalariados dispuestos a emplearse nuevamente.

Ahora bien, según Žižek (2008), una violencia no se presenta sin la otra, pues si la simbólica no ocurriera, la estructural o sistémica sería visible para las víctimas. No ocurriría bajo la normalidad cero. Por tanto, para encubrir las condiciones objetivas y reproducirlas, es decir, hacer de las mismas la normalidad, aparece la simbólica, que en sí invisibiliza al enemigo o incluso hace de la víctima el victimario. Lo que hace esta violencia es otorgar un sentido histórico legítimo y positivo (o dentro de la normalidad) a la forma que violenta, dígame aquí al trabajo precario, para de esa manera nombrarle emprendedor a lo que sin ella se reconoce como desempleado o subocupado, como persona que no encuentra trabajo, que su salario no le alcanza para sobrevivir y que no tiene otra forma para satisfacer sus necesidades que autoemplearse.

Sin esta última, es decir la violencia simbólica, el quehacer del emprendedor se interpretaría por los sujetos no como una práctica viable y aceptada, sino propiamente como forma negativa y obligada en el contexto social por su posición de desempleado, subocupado o precario. De ahí la importancia de develar ésta que está oculta en los dispositivos discursivos que construyen el ser emprendedor, que es todo el aparato de carácter liberal que centra en el individuo la responsabilidad y cuidado de sí.

Al respecto, Vanina Papalini (2015) muestra, en su texto *Garantías de felicidad*, cómo se ha construido todo un conjunto bibliográfico de autoayuda como dispositivo de adecuación de la subjetividad a las exigencias del mundo actual. Aquí se podría decir del mundo precario. En ellos

se hacen saber, señala la autora, que los problemas del sujeto son consigo mismo, que tienen una causa y una respuesta interior, éste es un discurso por el cual se privatiza e individualiza el proyecto de vida que el mismo sujeto debe resolver. De manera que no son agentes externos los constructores biográficos, sino sólo el sujeto emprendedor. Por ello, aunque la situación sea adversa debe ser vista como oportunidad. Tómese como ejemplo a Benjamin Franklin, de quien se narra en los libros de autoayuda, y se dice que aun el hombre más humilde puede triunfar en la vida por su esfuerzo propio.

El filósofo Byung-Chul Han (2016), a propósito de esto, reflexiona acerca de cómo se ha construido una sociedad del rendimiento que lleva bajo de sí una autoexigencia para la búsqueda del incremento de la productividad, donde a partir de una construcción simbólica –como puede ser la que refiere Papalini–, el autoexplotado se convierte en verdugo de sí mismo. En su texto *Topología de la violencia* presenta al “super yo” como aquel que sustituye al otro ajeno, éste que en la sociedad salarial es el otro exterior que ejerce la violencia. En la sociedad del rendimiento el otro está en el mismo individuo, dentro de él, por lo cual el yo está subordinado a un ideal incorporado que lleva a prácticas de autoexplotación. Es decir, para él la libertad es violencia. De manera que se puede interpretar que el emprendedor desconoce que él mismo está a expensas de los dictados de rendimiento que incorpora.

La propuesta de Byung-Chul Han resulta trascendente pues pasa del plano de la invisibilización que provoca la violencia simbólica, al de carácter performativo, donde el emprendedor ya no necesariamente llega a ser víctima de la violencia estructural, pues antes que acudir en busca de un empleo, éste se autoemplea. Richard Sennett (1998) menciona que una ideología que lleva a estas posiciones es la del parasitismo social, por la cual se forma una subjetividad de desprecio a los trabajadores que necesitan que les digan qué deben hacer, como los del trabajo clásico en su forma del empleo. De ahí que la iniciativa resulta fundamental en la sociedad del rendimiento. Quienes asumen ésta –dígame los emprendedores que no atraviesan por la búsqueda previa de un empleo, y en consecuencia de sufrir el desempleo–, “quieren demostrar que no se están alimentando del esfuerzo de otros” (Sennett, 1998:147).

## La precariedad histórica del capitalismo

El lector puede darse cuenta, entonces, de que hay un carácter histórico en las violencias y en el hacer y pensar del emprendedor. Estas son formas históricas porque tanto la precariedad actual como la significación del emprendimiento no conforman un continuo, sino que se redefine en cada sociedad concreta. Las violencias inscritas en y por las que se definen al emprendedor actual son propias de una sociedad postsalarial. Esta es una postura que permite marcar una distinción histórica entre los emprendimientos, sin que la constitución de uno implique el desvanecimiento de otro. Por ello, cuando se habla de la vulgarización del emprendimiento, no se quiere negar la existencia del genuino emprendedor de carácter schumpeteriano, sino advertir de un proceso de resignificación del mismo según las actuales condiciones históricas.

Es claro, con lo planteado aquí, que la precariedad se constituye en fundamento primario del emprendedor vulgar. No obstante, no toda precariedad presenta la misma historicidad, por lo que se hace necesario observar el mundo del trabajo particular en el que se construye este emprendedor. Marx (1849), con su categoría de salario relativo, recuerda que la tendencia general del capitalismo es hacia la precarización del trabajo, porque aunque los salarios nominales, e incluso reales, puedan mostrar un ascenso, el salario relativo siempre tenderá al descenso. Es decir, aunque la clase trabajadora subjetive posibles mejoras en sus condiciones de vida, éstas serán siempre menores y más distantes de las de la otra clase.

Sin embargo, Alonso (1999) mostró cómo la sociedad salarial de mediados del siglo XX abrió un paréntesis en esa tendencia de largo plazo en la precarización del trabajo, pues al albergar en el régimen de acumulación fordista posibilidades crecientes de productividad, se revertió esa tendencia. Durante la posguerra y hasta la década de 1970 la reproducción del capitalismo fue posible por el proceso denominado de desmercantilización del trabajo, apoyado en una producción en masa para su consumo generalizado. Entonces, el Estado sustituyó condiciones de mercado por derechos, este un proceso inverso a la tendencia de largo plazo de reproducción del capital. La gran depresión de la década de 1930, que había sido una crisis de sobreproducción, mostró la necesidad de intervenir en el mercado para revertir el proceso elevando el salario relativo, de esa for-

ma se garantizaría una demanda efectiva. Por ello en la década de 1940 se inició la desmercantilización del trabajo, la cual fue posible por la creciente productividad de la organización fordista.

En este sentido, el trabajo de la clase obrera se identificó con condiciones de salario y movilidad ascendentes, acceso a servicios de salud, financiamiento para la vivienda, derecho a jubilación, vacaciones y aguinaldo, entre otros. La precarización de largo plazo del trabajo parecía haberse truncado. En el caso de México, por ejemplo, la población ocupada (PO) en el sector secundario se incrementó de 1940 a 1970 en 76%, con un resultado ascendente en el salario relativo de 1950 a 1970 de 25% a 35% (Blancas, 2013). En este escenario puede preguntarse cuánto de la cultura del emprendimiento se hacía presente como estrategia para la satisfacción de necesidades vitales. Aquí la precariedad laboral como violencia de corte estructural no era visible.

Pero para 1970 el régimen de acumulación encontró su crisis estructural; la productividad comenzó un descenso. Harvey (2007:22) refiere que de 1967 a 1976 la tasa media de crecimiento de remuneraciones por hora en Estados Unidos era de 7.61%, pero la de productividad apenas alcanzaba 2.38%. Éste es un comportamiento insostenible para mantener la inversión y la generación de empleo. Para el mismo periodo, pero para otros países industrializados, Fajnzylber (en Millán, 1998:42) proporciona las siguientes tasas de crecimiento: en Reino Unido de 10.2% en remuneraciones y de 2.57% en productividad, en Francia de 13.74 y 4.88%, en Italia de 14.45 y 4.91%, en Japón de 20.4 y 8.27%, y en Alemania Occidental de 17.7 y 5.53% respectivamente.

En este contexto la remercantilización del trabajo y una nueva organización de la producción y del trabajo resultó necesaria para arreglar la tendencia de largo plazo de acumulación del capital. Es decir, se hizo necesaria la precarización del trabajo como solución a la crisis del capital. Una precarización que lleva de la sociedad salarial a la sociedad postsalarial. En México, para 1976, el salario relativo se había elevado a 40%, pero esto ya representaba un aprieto en la inversión privada. Así que había que revertir el proceso. La cuestión ahora era cómo hacer un nuevo mundo del trabajo caracterizado por la pérdida de los derechos y de los beneficios del otrora proceso de desmercantilización. He aquí la conformación de las violencias, estructural y simbólica, del emprendedor. Para 2012, en

México, el salario relativo ya se había reducido al 29% del producto interno bruto (PIB) (Blancas, 2013).

Una refutación al argumento anterior sería mostrar que el emprendedor actual genera ingresos mayores que el asalariado, o sencillamente genera ingresos que de lo contrario estarían ausentes en el desempleado. Es decir, es preferible armar tu propio negocio que ser un empleado subordinado en condiciones precarias. Pero Vicente Neira (2010) demuestra en un estudio para América Latina, para el periodo de 1992 a 2008, que cuando los ingresos del trabajo autónomo se agregan al salario relativo, el valor del trabajo es más precario; es decir, se acrecienta la reducción del salario relativo. El trabajo de los emprendedores no está reeditando mayor ingreso. Los datos que aporta el autor, para el caso de México, indican que las remuneraciones como proporción del PIB se reducen aún más, por ejemplo, de 1982 a 1990, que es el periodo de mayor ajuste estructural, éste baja del 65 al 45 por ciento.

La precariedad que ocupa el artículo, por tanto, debe ser historizada para no confundir el proceso de largo plazo que siempre lleva a la precarización, y el proceso propiamente reciente de transformación del mundo del trabajo que lleva en sí hacia una re-precarización. El contexto en el que se inscriben los emprendedores que aquí se refieren, corresponde al de la sociedad postsalarial, o como otros autores prefieren denominar: de riesgo e incertidumbre. Los emprendedores actuales se inscriben en este momento de descenso del salario relativo, de precarización.

## Hacia un modelo “ideológico” del emprendedor

El emprendimiento es una manera de pensar y hacer en el mundo del trabajo que remite a las personas que deciden por sí, es decir, con cierto voluntarismo, a realizar una actividad económica de manera independiente. Como se señaló, el emprendedor no es empleado, se contrapone a esta figura. Y lleva en ciernes una actitud ampliamente positiva respecto a los resultados que pueda obtener de su actividad, pues éstos derivan de su responsabilidad, disciplina y creatividad. El empleado, por el contrario, siempre está sujeto a su empleador, sus condiciones dependen de este último, por lo que la actitud emprendedora tiende a llevar un sentimiento



de liberación y autonomía. Pero como se refirió, ese voluntarismo queda aplastado si se parte de una interpretación de la iniciativa del emprendimiento como resultado de una estructura y dinámica violenta que presenta el mundo del trabajo hoy. Por lo cual, se puede plantear, se ha construido en la actualidad, en esta sociedad postsalarial, un modelo ideológico del emprendedor.

Esto no quiere decir que el emprendimiento no tenga una significación genuina. Fue en 1793 cuando en el *Diccionario de la lengua española* se definió por primera ocasión (Carmen y Viveros, 2015). En su acepción etimológica proviene del latín *in, en, y prenderé*, que significa coger o tomar. El mismo está estrechamente relacionado con el vocablo francés *entrepreneur*.

[Éste apareció] a principios del siglo XVI haciendo referencia a los aventureros que viajaban al nuevo mundo en búsqueda de oportunidades de vida sin saber con certeza qué les esperaba, entre ellos se puede citar a Cristóbal Colon, Francisco Pizarro, Blasco Núñez de Balboa y Hernán Cortés, entre otros. A principios del siglo XVIII los franceses extendieron el significado del término a quienes se dedicaban a desarrollar grandes obras de infraestructura apoyados en los principios arquitectónicos de la época (Carmen y Viveros, 2015).

Aunque es hasta principios del siglo XX, como ya se refirió, cuando se le otorgó el significado clásico relacionado a una cultura o espíritu que persigue una oportunidad para generar riqueza. Cuando Schumpeter empleó este término buscaba retratar al agente de cambio que, a partir de la innovación, disparaba nuevos ciclos económicos. Con posterioridad se han realizado otras formulaciones en torno a esta concepción, como la de Stevenson, quien resalta el elemento de riesgo (Herrera y Montoya, 2013). Un emprendedor es el que toma riesgo. Pero con independencia de ello se conserva en su significación el moderno espíritu individualista de progreso.

En las tres décadas siguientes a la posguerra, esta orientación individualista del emprendimiento pudo haber estado en peligro de desvanecerse, porque entonces se antepuso al individuo, dentro de la comprensión del progreso, la condición de clase. El arbitraje estatal entre capital y trabajo suponía una estructuración de progreso donde una clase colocaba la inversión y la otra la fuerza de trabajo; eran el empresario y el empleado los



agentes de progreso. Entonces se es clase-empresario o clase-empleado antes que individuo, porque la biografía estaba inscrita en la clase, no en el proyecto individual. Como se pudo mostrar en el apartado anterior, este proyecto de progreso reflejado a partir del crecimiento económico fue ampliamente positivo. Sin embargo, una vez agotada esa forma histórica de reproducción, gestión y comprensión de la reproducción, esto es en la década de 1980, el espíritu emprendedor se alzó para mostrar que en el individuo radica la posibilidad de su progreso, ya no en la clase, pero formulándose como un modelo ideológico desprovisto de sus elementos esenciales y aplicable hasta para el más desprovisto de las condiciones de éxito.

Robert Castel (2011) considera que la precarización del trabajo en la sociedad actual o postsalarial al romper el vínculo social generó dos tipos de individuos, unos denominados “individuos por exceso” y otros “individuos por defecto”, los primeros caracterizados por lograr protegerse por sí mismos y quedar vinculados con sus pares por las posibilidades de reproducción que les ofrecen sus soportes. Los otros, los que son por defecto, en cambio están caracterizados por su estado de discapacidad:

[por] no encontrar un lugar estable en la nueva organización de la sociedad, digamos aquí los que no se incorporan en esta actividad sí y sólo sí por necesidad. Comprende a la vez aquellos que perdieron protecciones anteriores, como los desocupados de larga duración, y aquellos que no logran encontrar un trabajo, como los jóvenes en busca de empleo (Castel, 2011:179).

Dice Castel que estos son náufragos de la sociedad salarial. De ahí el llamado a los desanclados de la sociedad a hacerse cargo de sí mismos, porque la sociedad en una crisis del trabajo no puede hacerse cargo de ellos. La actividad de emprender hoy es una estrategia de sobrevivencia. Jorge Moruno en este sentido señala:

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

La sociedad pues, que corresponde a esta violencia del emprendedor, es una sociedad caracterizada por la incertidumbre, por el riesgo de no sólo quedar desempleado, subocupado o en condiciones laborales precarias, sino por esta misma condición en riesgo de quedar fuera de la sociedad, lo que implica ser un individuo por defecto. El modelo ideológico, entonces, actúa como garante simbólico de la crisis del trabajo para gestionar el riesgo.

## Conclusiones

La crisis del trabajo de la sociedad actual representa la reversión de los derechos ganados en el pasado, un descenso obligado para posibilitar la reinversión del capital y garantizar su reproducción en el largo plazo. Asimismo, representa la ruptura de un modo de vida con la condición de clase, para establecer una nueva relación entre el progreso y el esfuerzo individual. El emprendimiento, en este sentido, como forma de ver y hacer el mundo del trabajo, abre las posibilidades de la reestructuración a nivel de gestión de nuevas prácticas del trabajo. La pregunta es: ¿cómo hacer y gestionar un mundo con tendencia a la precarización laboral y de la vida?, porque la reestructuración implica un descenso de los salarios, una disminución de prestaciones sociales y laborales, así como pérdida de la seguridad social. En otras palabras, la pregunta es ¿cómo gestionar el empobrecimiento de la otrora clase que sólo posee su fuerza de trabajo? Tal vez la respuesta sea que la violencia (estructural) se resuelve con más violencia (simbólica).

Como se puede observar, la cultura del emprendimiento dista de la fórmula clásica schumpeteriana. La de principios del siglo XX refería a la clase empresarial de Estados Unidos, en quien Schumpeter reconocía las posibilidades subjetivas y objetivas de reproducción del capital. Pero el emprendedor actual, el vulgar, carece de las condiciones de realización. La Enamin 2012, deja ver que de estos trabajadores sólo 33% obtiene ingresos que les permiten realizar nuevas inversiones en el negocio o actividad. En tanto para el 20% los ingresos no les permiten ni cubrir los gastos del hogar. En estas condiciones, ¿cómo innovar, fundar o descubrir?

La política del emprendimiento se trata en sí de una estrategia para infundir una subjetividad acorde con las necesidades estructurales de pre-

carización del trabajo, es decir, es un modelo ideológico para normalizar la otra violencia, pues no se otorgan las condiciones para llevar con éxito un proceso de genuino emprendimiento. Del 2007 al 2012 el Programa Nacional de Emprendedores reportó como resultados la capacitación de 276 mil emprendedores (Inadem, 2014), pero se refiere apenas a una cantidad otorgada de 2 164 millones de pesos por concepto de financiamiento, esto es, un promedio de 7 840 pesos por participante.

Las conclusiones a que se llega en un estudio realizado, también de la Enamin, por Cuevas, Contreras y González (2005), son que estas unidades económicas de los emprendedores, se caracterizan por su precariedad. Son aspectos estructurales los que determinan su baja productividad y competitividad, entre éstos la escolaridad, la inversión y el género. De ahí que pueda señalarse que ineludiblemente la producción de esta cultura es una necesidad estructural violenta, pues se apuesta a ella a pesar de los resultados negativos tanto individuales como políticos.

El Instituto Nacional del Emprendedor considera como negativo el resultado de la política de emprendimiento (Inadem, 2014). Millones de recursos públicos se gastan al año en el patrocinio de proyectos de esta índole, así como el uso de millones de horas hombre en la capacitación, diseño y puesta en marcha de proyectos. Como respuesta, el sector público ha rediseñado su política, con la creencia de que una mejor gestión podrá traducirse en mejores resultados. Pero se olvida que la precariedad que define el emprendimiento es una constitución histórica, por lo que resulta ingenuo tratar de que una política como ésta obtenga resultados positivos

## Referencias

- Alonso, Enrique (1999). *Trabajo y ciudadanía: estudios sobre la crisis de la sociedad salarial*. Barcelona: Trotta.
- Blancas, Edgar (2013). *Dis-posiciones neoliberales. Los juegos de la municipalización en Teacalco y Tonanitla*. México: UAEH.
- Carmen, César y Viveros, Héctor (2015). “Los emprendedores evolucionan el concepto”, *Unicatólica* [[http://files.gerenciadeproyectosctc.webnode.es/200000029a9e07aadb3/Evolucion\\_conceptual\\_del\\_emprendimiento.pdf](http://files.gerenciadeproyectosctc.webnode.es/200000029a9e07aadb3/Evolucion_conceptual_del_emprendimiento.pdf) ], fecha de consulta: 30 de noviembre de 2015.

- Carrasco, Inmaculada y Castaño, Soledad (2008). “El emprendedor schumpeteriano y el contexto social”, *ICE*, núm. 845, noviembre-diciembre, España.
- Castel, Robert (2011). *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- (2013). “Políticas del riesgo y sentimientos de inseguridad”, en Robert Castel, Gabriel Kessler, Denis Merklen y Numa Murard (coord.), *Individuación, precariedad, inseguridad. ¿Desinstitucionalización del presente?* Buenos Aires: Paidós.
- CEPAL (2015). *Panorama social de América Latina 2015*. Santiago de Chile.
- Cervantes, José, Esthela Gutiérrez y Lylia Palacios (2008). “El concepto de economía informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, núm. 1 (23), enero abril, México.
- Coneval (2016). “Índice de la tendencia laboral de la pobreza. 2016” [[http://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/ITLP\\_ITLP\\_IS.aspx](http://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/ITLP_ITLP_IS.aspx)], fecha de consulta: 5 de junio de 2016.
- Crettiez, Xavier (2001). *Las formas de la violencia* Santiago de Chile: Waldhuter Editores.
- Cuevas, Enrique, Angélica Contreras y Armando González (2005). “Micronegocios y autoempleo en México. Un análisis empírico con datos de la *Encuesta nacional de micronegocios*”, *Carta económica regional*, núm. 94, octubre diciembre, Guadalajara.
- Engels, Federico (1965). *La situación de la clase obrera en Inglaterra*. Buenos Aires: Futuro.
- Han, Byung-Chul (2016). *Topología de la violencia*. Barcelona: Herder.
- Harvey, David (1997). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Herrera, Estela y Alexandra Montoya (2013). “El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización”, *Punto de vista*, núm. 7, julio diciembre, Colombia.
- Inegi (2016). *Encuesta nacional de ocupación y empleo*, cuarto trimestre. México: Inegi [<http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/enoe/>], fecha de consulta: 12 de octubre de 2016.
- (2016a). *Estadísticas vitales* [<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/registros/vitales/mortalidad/default.aspx>], fecha de consulta: 7 de junio de 2016.
- (2015). “Indicadores de ocupación y empleo, 2015” [[http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/iooe/iooe2015\\_04.pdf](http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/iooe/iooe2015_04.pdf)], fecha de consulta: 5 de junio de 2016.
- (2012). *Encuesta nacional de micronegocios 2012*. México: Inegi.
- Inadem (2014). *Diagnóstico 2014 del Programa Fondo Nacional del Emprendedor*.

- México: Secretaría de Economía.
- Jiménez-Bautista, Francisco (2012). “Conocer para comprender la violencia: origen, causas y realidad”, *Convergencia. Revista de ciencias sociales*, núm. 58, enero-abril, Toluca.
- Lederman, Daniel y Julián Messina (2014). *El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación*. Washington: Banco Mundial.
- Marx, Carlos (1849). *Trabajo asalariado y capital* [<http://www.marxist.org/espanol/m-e/1840s/49-trab2.htm>], fecha de consulta: 16 de junio de 2016.
- Millán, Henio (1998). *Neoliberalismo y transición en México*. México: El Colegio Mexiquense.
- Moruno, Jorge (2015). *La fábrica del emprendedor. Trabajo y política en la empresa-mundo*. Madrid: Akal.
- Neira Barria, Vicente (2010). “Distribución factorial del ingreso en América Latina, 1950-2000. Nuevas series a partir de las cuentas nacionales”, ponencia en el *Congreso Latinoamericano de Historia Económica II*, México.
- Papalini, Vanina (2015). *Garantías de felicidad. Estudio sobre los libros de autoayuda*. Argentina: Adriana Hidalgo Editora.
- Schumpeter, Joseph (2009). *Teoría del desenvolvimiento económico*. Barcelona: Fondo de Cultura Económica.
- Sennett, Richard (1998). *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Žižek, Slavoj (2008). *Sobre la violencia: seis reflexiones marginales*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.