

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE TRABAJO SOCIAL
Tesis Licenciatura en Trabajo Social

Emprendedurismo en mujeres de bajos recursos

Paola Matinale
Tutora: Adela Claramunt

2018

INDICE:

Introducción	3
Objetivo general	4
Objetivos específicos	4
Supuestos de partida	5
Metodología	5
Capítulo 1 – Emprendedurismo: una aproximación a diferentes conceptualizaciones.	6
1.1. El emprendedor como expresión máxima del concepto de hombre moderno	6
1.2. Teorías subjetivistas del emprendedor: la acción racional y el economicismo	9
1.3. Teorías de emprendedores tipo	12
1.4. Una mirada contextualizada del emprendurismo	17
Capítulo 2 .Género y mujeres de bajos recursos en Uruguay	23
2.1. Emprededurismo femenino	23
2.2. Precarización en el mundo del trabajo y su incidencia en el devenir Emprendedora	26
2.3. Género y trabajo no remunerado.	29
2.4. Políticas públicas.	35
Los sujetos de las políticas denominadas de “economía social”	39
Feminización de la “economía social”	40
2.5. Emprendimientos de autosustento y vulnerabilidad.	42
Capítulo 3 –Reflexiones finales	45
Bibliografía	52

INTRODUCCIÓN:

Este trabajo de Monografía Final para obtener el grado de licenciada en Trabajo Social de la Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales.

Se problematizará acerca de los elementos que se ponen en juego cuando las mujeres de bajos recursos deciden emprender, así como si esos emprendimientos logran ser exitosos desde el punto de vista comercial o tienden a profundizar situaciones de pobreza.

Se parte del significado que según la Real Academia Española tiene el término emprender el que como verbo transitivo significa: acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.

Una de las interrogantes a abordar refiere a si realmente emprenden porque cuentan con una vocación emprendedora de desarrollar un emprendimiento productivo o es una alternativa que pretende generar ingresos para poder permanecer en sus casas ya que no cuentan con recursos que les permita buscar otra salida de trabajo.

Por otro lado, se tratará de analizar si ha incidido en esta decisión la exclusión del mercado laboral formal y la alternativa se basa en desarrollar una actividad que les permita continuar desarrollando las tareas relacionadas con lo doméstico y el cuidado de sus hijos.

A su vez, se intentará problematizar respecto al impacto que generan las políticas públicas para mujeres o con perspectiva de género que deciden emprender.

El interés por la temática surge de la experiencia laboral desarrollada desde varios años relacionada con el asesoramiento a emprendimientos productivos llevados adelante en la gran mayoría de los casos por mujeres de bajos recursos.

A partir de esta elección, se inicia un proceso de estudio y reflexión sobre el tema y particularmente sobre cuáles son los motivos que llevan a emprender en la actualidad, que se pretende plasmar en este documento.

Desde el punto de vista académico, se considera que el tema elegido es relevante ya que más allá del enfoque productivo, refiere a elementos de transformación social y de exclusión, procesos de sumo interés para las ciencias sociales y que a su vez generan espacios de ocupación profesional para los egresados de sus licenciaturas, en particular para los trabajadores sociales.

El emprendedor, como un nuevo protagonista clave para impulsar procesos de cambio social, ha sido destacado en los últimos años en la comunicación de múltiples sistemas funcionales, sobre todo desde el científico, el político y el económico.

Esta extensa producción de artículos y libros sobre la cuestión, revistas especializadas, cátedras, ponen el énfasis en el espíritu emprendedor o perfil emprendedor, pero generalmente no se detienen a analizar la situación planteada cuando una mujer de bajos recursos decide emprender y qué elementos entran en juego.

A lo largo de la monografía se intentará responder las siguientes preguntas. Si las condiciones relativas a género, edad, lugar de residencia, ocupación, condiciones materiales de vida, pueden explicar el nivel de mantenimiento de los emprendimientos que llevan adelante las mujeres de bajos recursos, y de qué manera lo determinan.

Por otro lado si las mujeres emprendedoras de bajos recursos que se ven sometidas a dos formas de dominación de género y económica, logran desarrollar emprendimientos productivos exitosos.

OBJETIVO GENERAL:

Profundizar y reflexionar acerca del emprendedurismo y del impacto de la lógica de lo doméstico en las mujeres de bajos recursos a la hora de plantear sus estrategias de generación de ingresos para sus familias y de qué manera opera esa lógica en su desarrollo.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Recuperar y analizar diferentes perspectivas de análisis sobre el emprendedurismo.
- Analizar qué impulsa a las mujeres de bajos recursos a querer complementar ingresos familiares escasos o generar ingresos propios a través de emprendimientos productivos.

- Analizar si los motivos y dispositivos que se presentan al emprender generan independencia económica o refuerzan lógicas de dependencia de lo doméstico.
- Reflexionar sobre las políticas públicas que promueven la economía social y el emprendedurismo. .

SUPUESTOS DE PARTIDA:

- Los emprendimientos que desarrollan mujeres de bajos recursos, son asumidos fundamentalmente con el objetivo de fortalecer la lógica de permanencia en los hogares, más que impulsar emprendimientos que impliquen impacto económico en sus economías familiares.
- Las políticas sociales para emprendimientos desarrolladas por mujeres, o con perspectiva de género no generan la suficiente autonomía en las mujeres que los desarrollan.

METODOLOGIA:

La metodología de trabajo de esta monografía será una investigación bibliográfica y documental respecto a las temáticas del emprendedurismo en nuestro país, la temática de género y las políticas sociales, en mujeres de bajos recursos.

Se desarrollará un análisis reflexivo en el que se pondrá en diálogo los diferentes aspectos de la temática.

CAPITULO 1 – EMPRENDEDURISMO: UNA APROXIMACION A DIFERENTES CONCEPTUALIZACIONES.

1.1. EL EMPRENDEDOR COMO EXPRESIÓN MÁXIMA DEL CONCEPTO DE HOMBRE MODERNO

Entender el sujeto económico como la clave para explicar el desarrollo, frente a la idea de que colectivos o variables estructurales son el fundamento subyacente de los cambios sociales, tiene sus raíces en los valores de una sociedad determinada.

La base social de ese auge de un nuevo sujeto estrella, que parece ser una nueva vía para explicar el por qué del desarrollo de las sociedades, es el contexto de la modernidad tardía en occidente, que diferentes sociólogos prestigiosos nos han descrito en términos de individualización y riesgo (Beck 1986), flexibilización y creciente reflexividad (Giddens 1991), diferenciación funcional (Luhmann 1987:371) e imposición neoliberal (Bourdieu, 1991:231). Veremos cómo el conjunto de esas interpretaciones sociológicas de la sociedad occidental contemporánea nos pueden contextualizar las bases socio-económicas, de la aparición del emprendedor en los estudios de desarrollo y los presupuestos ideológicos implícitos que nutren el concepto.

Para Sennett (Sennett 2000:50-53), la sociedad posindustrial se define por la imposición de una nueva flexibilidad, causada por la evolución del modelo económico-social capitalista en base de tres pilares: la continua reestructuración de las instituciones, el aumento de la especialización y flexibilización en la producción según las condiciones impuestas por la demanda del mercado y, finalmente, una mayor concentración del poder y de la vigilancia, ocultos por su descentralización física. Sennett muestra, cómo esa filosofía de flexibilización se ha convertido en una ideología no reflexiva, en cuanto apunta en muchos casos a una mayor flexibilización y no ha llevado a un mayor beneficio, sino que las demandas inestables del mercado se convierten en organizadores externos del proceso de producción interno (Sennett 2000: 50-53). Esa nueva flexibilidad de la vida profesional y privada, promocionada por las instituciones políticas y económicas, por lo tanto es un pilar para explicarnos el auge de la aparición y el fomento de emprendedores.

Beck (1986) ve también en el nuevo sistema flexible, que él analiza no sólo para la vida laboral, y denomina individualización, a las nuevas posibilidades para el desarrollo del individuo. Describiendo la sociedad actual como una sociedad de riesgo, apunta que los

individuos, una vez expulsados de las seguridades institucionales tradicionales, identidad étnica, parentesco, religión entre otros, se encuentran con un ambiente de incertidumbres globales, ecológicas, financieras, sentimentales, que sólo pueden afrontar construyendo una biografía propia distinguible. La flexibilidad y el riesgo, como principales organizadores de la vida en la modernidad, corresponden a la personalidad de un emprendedor tipo. Es un sujeto que al enfrentarse creativamente con la incertidumbre, empleando su propia flexibilidad, le gana protagonismo.

Para Luhmann y su teoría de la modernidad, también existe un "peso reflexivo del individuo moderno" (Luhmann, 1987:371). El proceso de individualización es para Luhmann el aumento de la interpenetración entre el sistema social y el psicológico, proceso que a su vez crea nuevas libertades y obligaciones, o como él lo llama, nuevos momentos de exclusión e inclusión (Luhmann, 1987:299). La creciente diferenciación funcional de la sociedad en un conjunto de sistemas horizontales como la política, la economía, el derecho, la religión, etc., son el clima en el que puede prosperar la acción del sujeto que ya no depende de sólo un sistema social cuya lógica determina todos los miembros de la sociedad tradicional. Esa liberación de los individuos, es la precondition estructural de que los sujetos puedan ser posibles protagonistas del cambio social y no sólo los colectivos. El emprendedor es un agente que utiliza esa independencia que le proporciona la sociedad funcionalmente diferenciada, para relacionarse con todos estos sistemas sociales en beneficio propio.

La modernidad vista por Giddens (1991) constituye un espacio en el que los individuos e instituciones, liberados de sus vínculos tradicionales vuelven a ser reflexivos. Esa necesidad de construir su propia biografía, donde modas y medias ayudan a los agobiados con su tarea, es la base social de la innovación. Frente al modelo de la sociedad tradicional, donde los individuos progresaban en la medida en que seguían fielmente los pasos preestablecidos de su segmento social, en esa otra sociedad a la que se refieren los autores que estamos repasando, priman las biografías que justo rompen con esas continuidades generacionales. La novedad del proyecto privado y profesional, la idea de la biografía diferente, la innovación reflejada en la creación de instituciones nuevas, son justo los elementos con los que se define hoy la personalidad del emprendedor.

Para Pierre Bourdieu la sociedad occidental moderna, a veces incluso en oposición a los postulados de su teoría social, es un escenario de lucha, donde un sistema neoliberal capitalista se está imponiendo a todas las esferas sociales del mundo. El campo

académico colabora en gran medida con la empresa neoliberal individualista mediante la promoción de las teorías del actor racional, porque el propio científico se ve en ese papel de sujeto héroe y tiende a aplicarse a sí mismo el subjetivismo que al objeto de estudio, al objetivarlo, deniega. La "diferencia generadora de energía (...) energía creadora, espíritu de empresa" (Bourdieu, 1991:231) es para Bourdieu la visión conservadora de la historia, que "establece una distinción absoluta y duradera en lugar de una continuidad" (Bourdieu,1991: 231). El emprendedor, desde esa perspectiva, es el modelo del sujeto en un mundo liberal que se está promocionando desde las instituciones. El emprendedor es el actor tipo que mejor encaja en la economía de mercado, asumiendo su persona, en la práctica, los postulados teóricos del liberalismo.

El emprendedor es el sujeto social tipo ideal que responde a todos esos aspectos centrales que definen la sociedad actual. En un contexto de universalización e imposición creciente de la lógica liberal y mercantil, el emprendedor responde mediante la construcción reflexiva, flexible y funcionalmente adecuada, de acciones racionales cuyo conjunto desemboca en una biografía única y diferenciada, capaz de enfrentar los desafíos del riesgo e incertidumbre del entorno.

Emprendedor es quien, según el diccionario es aquella persona que "emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas" y emprender es "acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro", presupuesto genérico que conlleva la idea central del hombre moderno de que el esfuerzo personal, la libertad del individuo y la igualdad de oportunidades contribuyen al desarrollo de la condición humana.

Ser emprendedor es una forma de vida, un modelo cultural, un modo de estar, una forma de relacionarse con el mundo, tanto un derivado de ese nuevo sistema flexible como un aprovechamiento activo de sus posibilidades liberadoras. Las diferentes teorías actuales acerca del emprendedor, objeto de los análisis que siguen, deben ser juzgadas a la luz de ese contexto social de la sociedad actual. Entre ellas, las teorías que llamaremos en el punto siguiente subjetivistas del emprendedor, a menudo son incapaces de contextualizar, histórica y socialmente, su objeto de estudio. Las teorías sobre el emprendedor tipo, por otro lado se paran en la crítica de las implicaciones neoliberales del término, dejando de considerar que ese nuevo modelo de sociedad al que responde el emprendedor no sólo puede ser descrito en términos negativos.

1.2. TEORIAS SUBJETIVISTAS DEL EMPRENDEDOR: La acción racional y el economicismo

Las teorías sobre el emprendedor subjetivistas, son sin lugar a dudas las más populares, ya que no producen ningún tipo de conflicto con el contexto social en el que son construidas. Se pueden agrupar bajo una corriente que se ha dado en llamar "teorías de la acción racional". Se fundamentan en un presupuesto ontológico en el que prima el libre albedrío sobre los condicionantes ambientales, e interpreta las acciones de los individuos como la consecuencia de cálculos racionales o utilitaristas, que se realizan a base de valorar conscientemente las ventajas e inconvenientes de una acción cualquiera. Aplicada esa teoría a los estudios del emprendimiento, el impulso de procesos de institucionalización de iniciativas innovadoras, se ve más como el resultado de acciones aisladas de agentes especialmente capacitados que de causantes socio-ambientales.

A partir de ello, esas teorías del emprendedor buscan en los discursos formalmente razonados de los agentes, en los documentos autodescriptivos y en la capacidad de la personalidad o de la configuración psicológica, la explicación que ha llevado tanto a la decisión de emprender como al éxito de la empresa. Menos atención reciben las condiciones sociales e históricas de producción de la acción emprendedora, el entorno del pasado y del presente, para explicar el surgimiento y éxito evolutivo de la institución emergente.

Por otro lado, esas teorías conllevan cierta inclinación manifiesta o latente para interpretar el acto de emprender, tanto en sus causas como en sus efectos, como económico en el sentido de sus implicaciones materiales para el sujeto y objeto del desarrollo. Esa primacía de la visión económica del emprendedor conlleva, aunque no de modo lineal, una inclinación a la metodología cuantitativa, al ser el mundo material a primera vista más proclive a la representación y el análisis matemático. También el enfoque economicista se inclina por entender como emprendedor a la persona física que crea una empresa con ánimo de lucro en el contexto de una economía de mercado.

Dibujado ese cuadro, quizás un tanto reduccionista pero ilustrativo de una gran cantidad de estudios sobre emprendedores, se visualiza una manera prototípica a esa mirada subjetivista y economicista del emprendedor pudiéndose visualizar los principales problemas que ese enfoque conlleva.

En este sentido cobra importancia la concepción que tiene el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), de emprendedurismo. El mismo es un consorcio de universidades creado en 1997 por especialistas en materia económica, cuenta con 59 países participantes, en tanto que Uruguay integra el GEM con docentes de distintas universidades públicas y privadas.

El emprendedurismo según la definición del GEM es “todo intento llevado a cabo por los individuos de comenzar una nueva empresa, incluyendo el intento de volverse autoempleado” (Global Entrepreneurship Monitor, 2005:147).

Esta definición es la que más se adecua a la lógica emprendedora de nuestro país ya que incorpora categorías como la de vendedores ambulantes o taxistas, o aquellas personas que buscan en estos oficios el autoempleo y la subsistencia y otras que parecen muy alejadas de las anteriores, como el estudiante que genera una nueva tecnología y decide formar una empresa para comercializarla.

El emprendedor se entiende en esa definición 1) como un sujeto y no un colectivo o una institución, 2) como un actor generalmente económico y 3) necesariamente como creador de una nueva institución jurídicamente definida como empresa. Viene de la mano de esa definición conceptual, una metodología cuantitativa del estudio que lleva a afirmaciones como la siguiente: "En general, los hombres son mucho más dados a iniciar un negocio que las mujeres. En ninguno de los países participantes en Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2006 son las mujeres más activas que los hombres para iniciar y poseer empresas" (Global Entrepreneurship Monitor 2006:20).

Las explicaciones causales que generan en base de esas evidencias, se sitúan en un plano generalista hipercoherente, coherencia que facilita al mismo tiempo la definición excluyente del emprendedor, por ejemplo: hay más mujeres emprendedoras en los países con bajos ingresos porque hay más restricciones en el mercado laboral.

Las mujeres en el primer mundo gozan de un sistema de seguridad social que les permite no emprender, al contrario de lo que sucede en los países en vías de desarrollo.

Para su versión individualista del emprendedor precisamente definido, el entorno es un todo difuso que de alguna manera influye en el individuo y en sus correspondientes países: "Los entornos institucionales -políticos, legales y culturales- en los que operan los empresarios influyen directamente en su actividad y, por lo tanto, en el curso del desarrollo económico del país". El mero hecho de crear una empresa en el sentido

jurídico, es para el GEM como equivalente al aumento del grado de desarrollo. Caen en un segundo plano preguntas sobre cuáles han sido las causas de la creación, cuáles son sus aportaciones para una región al nivel meso-social, qué causas y efectos no económicos han de ser tomados en cuenta, entre otros.

Frente a ese macroproyecto internacional de investigación de gran impacto en la comunidad científica de estudios sobre emprendedores, que representa el GEM, normalmente se encuentran en los estudios sobre emprendedores, con investigadores que desarrollan su actividad en algunos centros de estudios empresariales y económicos situados en el mundo académico de la Universidad. Un ejemplo de ello, puede ser el artículo de De Carolis y Saporito (2006: 1-26), que definen el emprendedor por su capacidad de reconocer y explotar oportunidades y ventajas competitivas, su capacidad de innovación.

En el mismo sentido que para el GEM, el individuo y sus habilidades están pensados como dados, son el punto de partida, en los que influye posteriormente su entorno social. Tanto la cognición como el capital social, la agenda capaz de generar el emprendedor, se ven como un recurso de los individuos y su entorno como un mundo de oportunidades. Llama también la atención que la propia existencia de una relación recíproca entre individuo y entorno social, está presentada en esos estudios economicistas como si fuera una variable nueva a descubrir.

Para el GEM el emprendedurismo es fundamental para el desarrollo y el bienestar de la sociedad, los emprendedores contribuyen a la creación de puestos de trabajo, impulsan la innovación y los cambios estructurales en la economía. Mediante la introducción de nueva competencia, contribuyen indirectamente con la productividad.

El desarrollo de una economía depende en gran medida de un sector empresarial dinámico, sin embargo, la naturaleza de la actividad puede impactar diferente de acuerdo a las distintas regiones, un ejemplo de este impacto sería que en una región menos desarrollada la pérdida de empleo que se experimenta impulsa a la necesidad del espíritu emprendedor, ya que éste, pasaría a ser un beneficio cuando existen menos posibilidades de trabajo ofrecido o disponible por parte del mercado laboral.

El emprendedurismo debería incluir la participación de todos los grupos de la sociedad incluidas las mujeres, grupos con diversas edades y niveles de educación y población

con mayores vulnerabilidades. Según el GEM se puede apreciar que el emprendedurismo es un importante estímulo para la generación de nuevas formas de empleo y autoempleo.

Entre los puntos más importantes a destacar por parte del GEM también están:

- El espíritu emprendedor no afecta la economía simplemente a través de un número mayor de empresarios, también se debe tomar en cuenta las medidas de calidad, el crecimiento, la innovación, y la internacionalización que estas nuevas empresas o emprendimientos puedan llegar a desarrollar.
- Las economías necesitan que las personas puedan iniciar un negocio cuando lo necesiten, pero también deben incentivar a quienes se sienten atraídos por la oportunidad de aventurarse en el espíritu emprendedor, aun cuando tengan otras opciones de trabajo.
- El espíritu emprendedor, necesita que exista dinamismo y estabilidad. Dinamismo a través de la creación de nuevas empresas y la salida de las no viables y estabilidad, en cuanto a ofrecer a las empresas nuevas una mejor oportunidad de probar y alcanzar su potencial.
- El fomentar iniciativas destinadas a mejorar el espíritu emprendedor deben considerar el nivel de desarrollo de la economía.
- El espíritu emprendedor no es solo para los empresarios. Debe incluir una variedad de partes interesadas que estén dispuestos a apoyar y cooperar con estos esfuerzos dinámicos en todos los ámbitos económicos y sociales.
- El espíritu emprendedor queda determinado en cada economía de forma diferente.

1.3. TEORIAS DE EMPRENDEDORES TIPO

Pfeilstetter en relación a los estudios economicista-financieros hegemónicos sobre "emprendedores genéricos" creadores de empresas, se sitúan una serie de teorías complementarias, y a veces opuestas a aquéllas, añadiéndole al término algún complemento, para orientarlo hacia otros campos de significación menos percibidos como económicos. Esos estudios o bien se centran en algún colectivo concreto, definido mediante criterios de diferenciación social tales como edad, género, etnicidad, etc., o se

interesan en determinados sectores de actividades, como pueden ser las nuevas tecnologías, la creación de asociaciones, etc. De ahí salen creaciones conceptuales como emprendedores o emprendedoras étnicas, sociales, jóvenes..., emprendedores de la red, emprendedores morales, etc. A menudo esos estudios conllevan alguna valoración ideológica o de simpatía para el grupo o la actividad que se describe, subrayando implícitamente la mayor importancia o mayor legitimidad de estos emprendedores frente a otros. Existen estudios sobre "emprendedores tipo", prácticamente desde la totalidad de las disciplinas en ciencias sociales, y parece que ello se debe a la gran inflación de estudios sobre emprendedores que provoca la evolución de cierta especialización o diferenciación interna de ese campo. Pfeilstetter (2011: 5)

En igual relación que los estudios no reflexivos sobre el emprendedor genérico, también los estudios realizados sobre el emprendedor o la actividad emprendedora de tipo "no económico", se centran en un grupo social que pretenden describir. Desviando la importancia hacia la definición de unidades perfectamente diferenciadas, están perdiendo capacidad de centrarse en los procesos del cambio social. Desenfocan con ello la acción y la comunicación, que no siempre se rige por lógicas de pertenencia o identificación a grupos sociales diferenciados mediante criterios de observación del científico orientada en esa distinción. Eso se pone en evidencia cuando, por ejemplo, se da por sentado que es la actividad formal que se clasifica la que es especialmente novedosa, mientras que el acto mismo de emprender, no merece una atención investigadora especial. Pfeilstetter (2011: 5)

Vinculado a ello, está el problema metodológico mismo de la elección del grupo o la actividad que se procura estudiar, el peligro del sesgo de complicidad con el objeto de estudio. Esos nuevos comunitarismos en el campo de los estudios sobre entrepreneurship, no solo rectifican los grupos sociales que estudian y les otorgan mayor coherencia de la que realmente gozan, perdiendo así de vista la acción significativa como objeto de estudio primordial, sino que también contienen la tendencia de una oposición simple respecto a los estudios genéricos sobre el emprendedor. Caen en el otro extremo epistemológico. Mientras que las teorías economicistas desvalorizan los efectos no económicos de la economía, las teorías sobre el emprendedor tipo, a menudo desconocen o menosprecian los efectos económicos secundarios de emprendedores "sociales". Pfeilstetter (2011: 6)

Para el caso de los estudios de género aplicado al campo de la investigación sobre emprendedores, también se distinguen las mujeres emprendedoras, o como es el caso de Camarero y Sampedro de female rural entrepreneurs (2007:121-146), de sus compañeros masculinos. Los estudios de género, fijándose no en el contexto o la actividad del emprendedor sino en su condición social de mujer u hombre, se interesan por describir y revelar la desigualdad social entre los sexos en el campo de la creación de empresas, creando perfiles sociales de las empresarias rurales en España, como es el caso de Camarero y Sampedro (2007:121-146).

A un nivel más generalista que los casos mencionados hasta el momento, están los estudios que oponen al modelo del emprendedor económico el del emprendedor social, cultural o moral. Algunos, como el texto de Austin, Stevenson y Wei-Skillern (2006), entienden como emprendimiento social, la aplicación de procedimientos empresariales en el sector de las instituciones no lucrativas. El problema común a estas investigaciones reside en la dificultad de definir quien produce a través de su iniciativa "valor social añadido", efecto latente que no necesariamente coincide con la misión formal manifiesta de una organización y sus estatutos. En ese mismo sentido el ya mencionado Global Entrepreneurship Monitor emplea el término de emprendedor cultural, no como una contrapartida a su concepto de emprendedor genérico, que consecuentemente deberían llamar "económico", sino para hablar de empresarios de incorporación reciente que "venden cultura":

Una de las entidades que más ha popularizado el término de emprendedor social, ha sido la Fundación Schwab impulsada por el poderoso creador del World Economic Forum. La organización, creada en 1998, se dedica al estudio y fomento de iniciativas con finalidades sociales. Su definición del emprendedor social supera algunas de las dificultades discutidas anteriormente, ya que entiende que también entidades con fines lucrativos pueden, en ciertas circunstancias, crear valor social añadido. Emprendedor social es para la Fundación Schwab el que "se centra ante todo en la creación de valor social y/o ecológico, y trata de optimizar la creación de valor financiero" (Social Entrepreneur of the Year Competitions). Aunque el concepto de la entidad sigue pensando que el modo de trabajar de cualquier emprendedor es "económico": "Los emprendedores sociales crean organizaciones híbridas que emplean métodos de negocios, pero su resultado final es la creación de valor social" (Social Entrepreneur of the Year Competitions). El emprendedor social, como vemos en esos casos, es un concepto complementario o en oposición al emprendedor genérico, estudiado bajo la

hipótesis de que lo que hacen esos primeros es algo "bueno" o con un objetivo social frente a los que simplemente se dedican a enriquecerse.

Si situamos el término emprendedor históricamente, vemos que en su origen está el emprendedor dibujado como alguien movido principalmente por fuerzas no económicas.

Desde el siglo XX las escuelas económicas Austríaca y Neoclásica han dado puntos de vista acerca del concepto de emprendedurismo, siendo la definición de Schumpeter (una de las más destacadas, siendo el concepto de emprendedor central en esta escuela.

El economista vienes Schumpeter, a principios del siglo pasado, conceptualizó al emprendedor de la siguiente manera: "no son las ideas, ni la legalización institucional o el estatuto de la institución que ha creado, lo que lo distinguen de las demás personas, sino su forma de actuar".

Schumpeter define al emprendedor como (...) "*el tomar un riesgo y responsabilidad en el diseño e implementación de una estrategia de negocio o de empezar un negocio.*" (...) (Schumpeter 1943 Capitulo XII: 131-142).

Con él, describe el proceso de innovación que tiene lugar en una economía de mercado en el que los nuevos productos destruyen viejas empresas y modelos de negocio. Para Schumpeter, las innovaciones de los emprendedores son la fuerza que hay detrás de un crecimiento económico sostenido a largo plazo, pese a que puedan destruir en el camino el valor de compañías bien establecidas.

"*El proceso de Destrucción Creadora*", escribe Schumpeter con mayúsculas, "*es el hecho esencial del capitalismo*", siendo su protagonista central el emprendedor innovador. (Schumpeter 1943 Capitulo XII: 131-142).

Cuando se habla de emprendedurismo aparece la noción de "destrucción creativa", este término se refiere al proceso de transformación que acompaña a innovaciones radicales. Según este autor, las innovaciones llevadas a cabo por los emprendedores trastocarían el orden de hacer las cosas, trayendo consigo una destrucción creativa que volvería obsoletas las viejas ideas, tecnologías, habilidades y equipos.

La definición de Schumpeter propone como principal característica de la actividad emprendedora la innovación, actividad que traería consigo la ya mencionada destrucción

creativa que alteraría el suave equilibrio de la economía (Schumpeter 1943 Capítulo XII: 131-142).

Camarero y San Pedro (2007:121-146) refiriendo a Shane y Venkataraman (2000) mencionan, entre otros, tres problemas recurrentes en los estudios sobre emprendedores. Por un lado las investigaciones en ese campo se han centrado en la persona del emprendedor y no en los procesos. Por otro, podemos aprender de esos autores el problema teórico que supone definir el emprendedor como una persona que crea una institución legalizada o física: procesos innovadores tienen lugar dentro o fuera de instituciones formalmente consolidadas. Y como tercer problema se puede destacar la reducción de la actividad emprendedora a la acción racional y sus efectos económicos.

Evitar esos tres problemas centrales, añadiéndole una visión generalista del emprendedor, tiene implicaciones para la metodología y las técnicas de investigación. El menor grado de determinación de lo que es un emprendedor o una iniciativa emprendedora supone más dificultad para la contabilización estadística simple. Lo que es innovador no se determina mediante clasificaciones teóricas previas sino que ha de buscarse en contextos empíricos concretos. Al mismo tiempo esa visión generalista del emprendedor y el rechazo a las metodologías simples para su estudio requiere un corpus teórico más abstracto. Camarero y San Pedro (2007:121-146)

Desde la antropología conviene emplear el concepto de emprendedor en ese sentido más amplio, no sólo estrictamente económico. El mundo económico-material está íntimamente ligado al mundo ideático-socio-cultural. Tanto empresas, asociaciones u otros tipos de organizaciones no necesariamente constituidas legalmente, fuera de sus objetivos formales, tienen efectos económicos a su vez que sociales en el contexto territorial en el que se envuelven. El significado central de emprender se reduce en la versión subjetivista al ámbito empresarial, a la creación de empresas, de modo que el objeto de estudio científico se funde con el sentido común. Es en ese sentido que dicen Camarero y Sampedro (2007:121-146) que en la práctica de esos estudios se impone una visión individualista de la empresarialidad que concuerda con la noción popular del término.

Desde una mirada menos reduccionista tendríamos que entender individuos y colectivos en términos "emprendedores" en cuanto que promueven procesos institucionales azarosos, que son los que en algunos casos logran transformar, en el sentido de desarrollo, pequeños territorios. Si una institución entra en un proceso de institucionalización legal y qué tipo de objetivos formales persigue la iniciativa, no guarda

una relación mecánica con los efectos sociales, económicos y culturales en un espacio social determinado. Es justo esa diferencia entre las funciones formalmente asignadas por el sistema jurídico, por ejemplo sin o con ánimo de lucro, frente a sus efectos latentes, de la que una metodología cuantitativa no puede dar cuenta.

Las críticas que ha recibido el modelo del actor racional, promovido por la economía neoclásica, han sido de diversa índole, pero principalmente por su obvia simplificación de las motivaciones humanas. Hay una gran cantidad de motivaciones irracionales en la conducta humana, análisis que el mero sentido común puede avalar. La misma idea de una razón única conductora de sentido, desatiende el hecho de que desde lugares y perspectivas diversas la interpretación de sentido es variado. Por otro lado, ese tipo de análisis económico de los actores sociales sobrevalora la reflexividad de los actores y confunde las prácticas científicas con las prácticas sociales.

1.4. UNA MIRADA CONTEXTUALIZADA DEL EMPRENDURISMO.

Si bien hasta el momento se han abordado autores referidos a las teorías más clásicas de emprendedurismo, parece pertinente la necesidad de acercarnos a una perspectiva que presenta un análisis más contextualizado: al emprendedor, su contexto socio económico, cultural, e histórico.

Antunes (2005), realiza un tratamiento conceptual de las relaciones de trabajo, tomando como eje central de su análisis la clase trabajadora y la sociedad contemporánea, aspectos que son relevantes a la hora de considerar como devienen emprendedoras algunas personas.

Este devenir se puede relacionar con las profundas transformaciones experimentadas a nivel social ya sea en la esfera de la materialidad así como también en la esfera de la subjetividad.

Es importante destacar que Antunes posiciona su pensamiento desde una matriz teórica marxista por lo que su análisis es sustantivamente diferente al que realizan la mayoría de los autores antes considerados. Para éste trabajo se entendió pertinente realizar un análisis de la temática del emprendedurismo desde una perspectiva global procurando no caer en un eclecticismo acrítico. En este sentido se entiende que el análisis realizado por Antunes es pertinente para poder abordar y analizar los emprendimientos en personas de bajos recursos.

La matriz teórica marxista es la que más elementos y variables considera para poder explicar que competencias se ponen en juego a la hora de emprender desde lo económico, político, social, productivo, familiar, vida privada, al contrario que la de los otros autores con una visión a partir de la que analizan y toman en cuenta sólo habilidades o competencias económicas, y características personales que pueden llegar a favorecer el desarrollo de un emprendimiento.

Antunes (2005), también realiza un análisis de la crisis experimentada por el capital, las respuestas que devinieron de esta crisis principalmente en la forma de ser y de existir de la clase trabajadora, elementos que ayudan a entender los emprendimientos que abordamos en este trabajo.

El autor plantea que el neoliberalismo y la reestructuración productiva han traído en el mundo del trabajo cambios muy importantes.

Entre estos cambios se encuentra el crecimiento del desempleo estructural situación a la que nuestro país no es ajeno, así como un incremento en el número de trabajadores que trabajan en condiciones muy precarias. A su vez y de forma cada vez más increíble se viene presentando como tendencia una degradación creciente entre el vínculo que el ser humano establece con la naturaleza, esta situación conlleva a que la lógica social funcione en pro de la lógica productiva de mercadería y en su defecto a una valorización del capital por encima de todo. Las necesidades del capital por encima de las necesidades de las personas.

La búsqueda de la productividad en el proceso productivo ha generado también una precarización del trabajo y del aumento del llamado ejército industrial de reserva, así como también del número de desempleados.

Es aquí donde cobra importancia el reflexionar sobre los cambios que se vienen experimentando en el mundo contemporáneo, siendo un error imaginar que se trata del fin del trabajo en la sociedad productora de mercancías, sino hay que reflexionar sobre cuáles son las nuevas formas de trabajo que se vienen implementado.

Para poder abordar la temática de los emprendimientos desarrollados por mujeres de bajos recursos es fundamental destacar la importancia de analizar la temática con una

visión más global como la realiza Antunes (2005), ya que las teorías anteriormente mencionadas conciben al emprendedor con una visión muy ligada a lo netamente económico y a las habilidades que pueda desarrollar el emprendedor no tomando en cuenta la importancia de todas las dimensiones que si considera este autor.

Es importante analizar cómo opera el capital en esta lógica productiva, la forma en que lo hace es incrementando la reproducción del capital per sé, en vez de atender las necesidades humanas. A mayor competencia intercapitalista e incremento de la competitividad peores son las consecuencias para los hombres. Lo que se obtiene es una precarización o destrucción de la fuerza humana que trabaja, una degradación del medio ambiente en la relación metabólica entre los hombres y la naturaleza, los avances tecnológicos en función de una expansión del sistema productor de mercaderías y de los parámetros del capital.

Antunes (2005), reflexiona respecto a la crisis del taylorismo y del fordismo, viéndola como una crisis más estructural. Lo que hicieron estas lógicas productivas fue una acumulación de capitales, comenzando desde los años setenta a evidenciarse una crisis muy crítica de éstas. Esta crisis se evidenció en una caída de la tasa de ganancias debido al incremento de las luchas sociales y el incremento de la fuerza de trabajo, en donde se fue reduciendo los niveles de productividad del capital.

Por otro lado Lima (2010: 167) plantea que “el capitalismo busca negociar de forma individual para enfrentar el colectivo de los trabajadores y su potencial belicoso”. Es allí según este autor, donde la relación entre emprendedurismo e individualismo refuerzan el espíritu del capitalismo.

Se profundizó un incremento del desempleo que trajo como consecuencia inmediata una disminución muy sustancial del consumo, por otro lado la crisis del “Estado de bienestar social” y su forma de funcionamiento generó un incremento del gasto público situación que fue generando desregulaciones y flexibilización del proceso productivo, y un incremento de las privatizaciones.

En el marco de todo lo anteriormente mencionado surge según Antunes *“una acción destructiva contra la fuerza humana de trabajo, lo que provoca la aparición de enormes contingentes de precarizados y hasta de población al margen del proceso productivo, elevando la intensidad de los niveles de desempleo estructural”* (Antunes, 2005:20).

Para Antunes (2005: 91), la clase trabajadora que él denomina como la “clase que vive del trabajo” está compuesta por todas aquellas personas que venden su fuerza de trabajo teniendo como núcleo central a los trabajadores productivos, en esta definición se encuentran todas las dimensiones del trabajo (trabajos más vinculados a lo manual o lo intelectual, etc., contemplando la totalidad de tipos de trabajo). (Antunes, 2005:91).

Un punto destacable es que en esta definición “clase que vive del trabajo” también se encuentran los trabajadores improductivos, para Antunes son “aquellos trabajadores cuya forma de trabajo es utilizada como servicio, ya sea para uso público o para el capitalista, y que no se constituyen como elemento directamente productivo, como elemento vivo del proceso de valorización del capital y de la creación de la plusvalía. Son aquellos en quienes, según Marx, el trabajo es consumido como valor de uso y no como valor de cambio.” (Antunes, 2005:91-99).

Antunes (2012), menciona que el trabajo improductivo engloba a un “amplio abanico” de asalariados que se encuentran dentro de los siguientes sectores: bancos, comercios, turismo, servicios públicos, y sector de servicios en general, hasta aquellas actividades que se realizan en fábricas que no crean valor de forma directa como un elemento de expansión en el capitalismo contemporáneo.

Un punto a reflexionar en relación al tema de investigación de este trabajo es que Antunes centra su reflexión sobre el trabajador en relación de dependencia sosteniendo que *“todo trabajador productivo es asalariado y no todo trabajador asalariado es productivo”*, es si en relación a este concepto se pueden incluir los emprendimientos productivos de bajos recursos, aquellos que no generan independencia económica, sino que son de autosustento. (Antunes 2012: 32)

Antunes (2012) sostiene que “el emprendedurismo es una forma oculta del trabajador asalariado” (Antunes 2012: 47) y permite la proliferación de las distintas formas de flexibilización laboral, salarial y protectora del trabajo.

Esta afirmación del autor es fundamental para este análisis debido a que reafirmaría la idea que las personas que emprenden no lo hacen por una verdadera vocación emprendedora, sino que lo hacen como consecuencia de la necesidad de generar

ingresos propios o emanciparse económicamente, ante la falta de otras formas de empleo.

Por otro lado no se estaría frente a emprendimientos propiamente dichos, con características que le permitan generar nuevos ingresos económicos o complementar los ingresos económicos, sino que incrementaría las distintas formas de flexibilización laboral, salarial que facilite un marco de protección al trabajo.

Con esta lógica más que generar independencia económica lo que se refuerza es la lógica de lo doméstico, potenciando las distintas formas de flexibilización laboral.

Los cambios experimentados en el mundo productivo contemporáneo más que un desarrollo de emprendedores natos, lo que se presenta es una “informalización de la fuerza del trabajo a escala global” (Antunes, 2012:47) y una expulsión de trabajadores que pasan a ser sobrantes, descartables, y desempleados.

Si bien el análisis de este trabajo no tiene como objetivos profundizar respecto a la precarización del mercado laboral, es importante que puede llegar a ser uno de los elementos que las mujeres que por distintos motivos no pueden acceder o reaccéder al mercado laboral devengan emprendedoras.

Esta lógica de informalización de la fuerza del trabajo como sostiene Antunes (2005) genera en este caso que muchas mujeres estén quedando cada vez más excluidas del mercado laboral, generando a su vez una mayor dependencia de la unidad productiva como único recurso económico, pero que los ingresos generados por esta unidad no logran tener un impacto positivo en su economía personal o familiar.

En la medida que el capitalismo contemporáneo refuerza los mecanismos de generación de trabajadores excedentes, sobrantes, descartables y desempleados, este factor tiene una doble funcionalidad, por un lado una retracción salarial de aquellos asalariados que tienen un empleo en relación de dependencia y por otro lado la generación de emprendedores/as que se propongan emprender como forma de sobrevivencia.

En este sentido Lima (2010), realizando un análisis de las transformaciones productivas de las últimas décadas reflexiona respecto a la precarización en las relaciones de trabajo,

el crecimiento de la informalidad y las alternativas que surgen al desempleo entre los cuales se encuentran los emprendimientos.

Como elemento a destacar es que al igual que Antunes, este autor comparte la idea que esos cambios experimentados en las relaciones del trabajo han sido funcionales al capitalismo.

Si bien Lima valora el conocimiento del trabajo por el trabajador, lo hace desde una lógica de aumento de la productividad que opera funcionalmente al capitalismo y refuerza fuertemente el individualismo.

Para este autor las nuevas formas de informalidad se han multiplicado en distintas partes del mundo como consecuencia de la subcontratación por parte de las empresas y grandes corporaciones que contando con grandes incentivos por parte del Estado, pasan a ocupar personas pero sin las figuras legales de trabajo tradicional.

Bajo este amparo legal fomentado en muchas ocasiones por el propio Estado se ha fomentado un llamado “desarrollo” como sinónimo de la desregulación, flexibilidad que deviene en distintas formas de emprendedurismo.

Según Lima (2010), el discurso de emprendedurismo acompañó a las reformas del Estado en países latinoamericanos, es allí que este autor introduce el concepto de “emprendedor por necesidad”.

El “emprendedor por necesidad” contempla a “personas que poseen negocios con bajo valor agregado y con una menor posibilidad de sobrevivencia” Lima (2010:174), este autor agrega que “el trabajador informal, más que un excluido del mercado, sería un emprendedor por necesidad” (2010:174).

Sennett (1998:17) plantea la dificultad actual al que se tienen que enfrentar los trabajadores es como organizar nuestra vida personal ya que este autor plantea que el capitalismo dispone de los trabajadores, y al hacer esto “nos deja a la deriva”. Sennett habla de una sustitución de la sociedad del trabajo por una sociedad del consumo, y es en ésta lógica de la sociedad del consumo en donde las personas excluidas del mercado laboral deben buscar alternativas de sobrevivencia deviniendo en muchos casos a ser “emprendedores por necesidad” como plantea Lima.

CAPITULO 2 . GÉNERO Y MUJERES DE BAJOS RECURSOS EN URUGUAY.

2.1. EMPREDEDURISMO FEMENINO.

Cabe acotar que pese al elevadísimo desarrollo en los últimos años de las referencias académicas sobre el fenómeno emprendedor y que numerosos trabajos pongan de manifiesto las diferencias existentes en términos efectivos entre hombres y mujeres empresarios, tradicionalmente ha sido escasa la realización de estudios con perspectiva de género.

Exceptuando algunos estudios sociológicos/ psicológicos (Berg, 1997) no se consideraba que el género pudiera tratarse de una característica que afectara a la actividad empresarial. Por ello, no es hasta mediados de los 80 cuando el tema comienza a cobrar interés académico.

Rodríguez Ramírez (2009), en su artículo "Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial" sostiene que no obstante, aunque el conocimiento sobre el tema ha ido creciendo paulatinamente, son muchos las investigaciones a realizar, fundamentalmente, las investigaciones se han centrado en tres aspectos básicos:

- 1- En las diferencias de género en la intencionalidad de crear una empresa; respecto a este tema la mayoría de la bibliografía especializada que demuestra una mayor preferencia de los varones hacia la creación de empresas (Rodríguez Ramírez 2009:1-8)
- 2- Carter, citado por Rodríguez Ramírez, ha analizado que tipos de estudios se han realizado respecto a las distintas motivaciones y frenos que encuentran mujeres y varones a la hora de emprender; los resultados son heterogéneos. Los estudios pioneros de Norteamérica y Reino Unido demostraron entre las características y motivaciones que llevaban a la mujer a la creación de empresas se encontraban la búsqueda de independencia, de obtener logros y la necesidad de controlar su futuro e independencia. Se han desarrollado estudios que apuntan a la mayor valoración que otorgan las mujeres al reconocimiento social y la realización profesional. Carter, ha analizado qué tipos de estudios se han realizado: estudios respecto a las distintas motivaciones y frenos que encuentran

mujeres y varones a la hora de emprender; los resultados son heterogéneos. (Rodríguez Ramírez 2009:1-8)

- 3- Por último Alonso Nuez, y Galve Górriz estudiaron los atributos asociados al perfil emprendedor según el sexo en donde se alude a las escasas diferencias psicológicas o de características personales entre hombres y mujeres que inician una actividad empresarial (2008: 5-44).

Rodríguez Ramírez sostiene que en la actualidad, el ritmo de crecimiento de unidades productivas de mujeres es mucho mayor al de aquellos impulsados por hombres. Esta afirmación es contradictoria con lo que expresan otros autores que sostienen que las mujeres en el primer mundo al contar con un sistema de seguridad social son poco propensas a emprender, al contrario de lo que sucede en países en vías de desarrollo. (Rodríguez Ramírez 2009:1-8)

Pese a esto, aún no es posible afirmar cuales son los motivos que llevan a una mujer a emprender. Como tendencia se plantea que hay más mujeres emprendedoras en los países con bajos ingresos porque hay más restricciones en el mercado laboral.

A diferencia de los negocios emprendidos por hombres, los proyectos de emprendimiento de mujeres tienden a ser poco redituables y a tener menor impacto sobre la economía. Esto conlleva a corroborar la afirmación de Antunes que se es emprendedor “por necesidad” y no tanto por una real vocación para emprender. De ahí que en la mayoría de los emprendimientos generados por mujeres de bajos recursos tengan poco impacto a nivel económico.

Fuentes en un artículo para la revista Forbes sostiene que “Los negocios de mujeres obtienen menores ganancias y tienen menor productividad laboral que aquellos iniciados por hombres. El Banco Interamericano de Desarrollo señala que, pese al aumento de mujeres emprendedoras en América Latina, ellas son dueñas de empresas más pequeñas que los hombres en términos de ventas, costos y capital físico”. La manera más común de explicar las diferencias en el desempeño de negocios de mujeres y de hombres es hablar de intensidad de capital. (Forbes. Año 3, N^o26, enero-febrero de 2015)

Sin embargo, éste no es el único argumento para esclarecer estas disparidades. Aunque se habla poco de ellas, las razones que empujan a las mujeres y a los hombres a emprender son diferentes por tener distintas razones de partida (situación socioeconómicas, cuestiones de clase social o de pertenencia étnica, habilidades, etc.),

esto podría aclarar por qué las mujeres tienen una menor tendencia a crear negocios en sectores de mayor impacto económico o a expandir sus operaciones.

De acuerdo con la OCDE, (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) *“mientras que la mayoría de los hombres inicia un negocio para materializar una idea para un nuevo producto o servicio, muchas mujeres emprenden por necesidad.”* (Torres, Forbes. Año 3, N°26, enero-febrero de 2015)

Hoy persisten muchos obstáculos a la plena participación de las mujeres en el ámbito laboral: la oferta de servicios de cuidados a nivel general es insuficiente y los sistemas previstos de protección que prevean los diferentes momentos de la vida de trabajadores y trabajadoras, principalmente en el caso de las mujeres facilitando su regreso al trabajo después de tener hijos, son prácticamente inexistentes. Ante un mercado laboral que no ha sabido adaptarse a sus necesidades, no es sorprendente que, para muchas mujeres, el emprendimiento sea la única alternativa para desarrollarse laboralmente y generar ingresos para su familia.

En este sentido, el emprendimiento femenino representa una solución a la situación socioeconómica familiar y no al desarrollo de un potencial emprendedor. Mientras las mujeres emprendan por necesidad, sin planes de inversión, crecimiento e internacionalización, sus negocios no se convertirán en los motores de crecimiento económico. Esta realidad hace necesaria el poder generar unidades productivas y rentables, establecidas en los sectores más redituables y con el capital suficiente para expandir sus operaciones.

Carina Silva Ciganda (2017:145), plantea en un trabajo realizado acerca del trabajo no remunerado femenino y su invisibilidad social que el mismo provocando (...)“una construcción social del trabajo productivo femenino como de escaso valor social y poco reconocimiento por parte de la comunidad hacia su labor, fomentando el subvalor del trabajo de la mujer” (...).

Esta autora que plantea su análisis de mujeres rurales, sostiene que lo que se encuentra por detrás de la construcción social de la comunidad es la ausencia del concepto de “reconocimiento”, esto genera una escasa o nula valoración de lo productivo, careciendo de reconocimiento por parte de la familia y de la comunidad.

Carina Silva Ciganda (2017:151), en este estudio plantea que las mujeres que se dedican a las tareas rurales tienen una menor participación que los hombres en espacios de

negociación para la comercialización para la producción del emprendimiento familiar. Esto actúa como “mecanismo de reproducción en dos sentidos, primero restringe a la mujer al ámbito del hogar y la familia, desarrollando las mismas tareas en forma continua y rutinaria y en segundo lugar, la restringe de visualizar otras realidades posibles”

Si se analiza cuáles son algunos de los factores que hacen exitoso a un emprendimiento entre los mismos se puede destacar la comercialización de los productos o servicios que la emprendedora desarrolle, por lo que la restricción al ámbito del hogar y de la familia” opera en contra del desarrollo y éxito de ese emprendimiento.

2.2. PRECARIZACION EN EL MUNDO DEL TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN EL DEVENIR EMPRENDEDORA.

“En la mayoría de los países se está observando un cambio sustancial en las modalidades de empleo”. “(...) el paso de una etapa industrial a una de servicios y tecnológica, está originando fuertes transformaciones”. (Heller, L. apud Aguirre, Batthyany, 2000:29).

La idea que en la actualidad se está transitando por un proceso de cambios cuantitativos como cualitativos en lo que a participación en el mercado laboral refiere, es una de las ideas abordadas por esta autora. En ese sentido se vienen vislumbrando cambios en la organización y composición del trabajo, lo cual incide en el desempleo, en las condiciones de trabajo, condicionando a su vez el nivel de ingreso y la forma de contratación laboral.

Otro elemento a ser considerado es el que representa la situación de los trabajadores informales que quienes frente a las situaciones de pobreza, desigualdad y desempleo, optan por desarrollar actividades laborales por fuera de la cobertura de seguridad social.

En el año 2011 el Ministerio de Desarrollo Social promovió la creación del Monotributo Social a través de la Ley 18.874, “El Monotributo Social MIDES alcanza a quienes producen y/o comercializan bienes o prestan servicios, e integran hogares por debajo de la línea de pobreza o están en situación de vulnerabilidad social, requiriendo para su inscripción autorización previa del MIDES”. (Ley 18.874 de 23/12/2011 y Decreto 220/012 de 3/7/2012). www.mides.gub.uy

Lo que se busca a través de esta ley es la formalización de emprendedores/as de bajos recursos entre los que se pueden incluir vendedores ambulantes, artistas callejeros, trabajadores independientes que ofrecen sus servicios a domicilio, productores de bienes y servicios, entre otros. Es importante destacar que la mayor cantidad de personas formalizadas a través de esta Ley son mujeres ya que entre otras líneas se pretende promover a través de distintos programas sociales dar una respuesta a distintas situaciones que provoca el desempleo y en consecuencia la exclusión social.

Espino (2011:88) sostiene que la “la presencia femenina suele ser proporcionalmente mayor en los puestos de trabajo informal y precarios, al igual que en el trabajo no remunerado destinado al mantenimiento y la reproducción de la vida en los hogares”

Por otra parte Antunes, (2005) agrega: “(...) *la expansión del trabajo femenino ha sido verificado centralmente en los marcos del trabajo más precarizado, en los trabajos con régimen part – time, marcados por una informalidad aún más fuerte, con desniveles salariales más acentuados en relación a los hombres, además de trabajar durante jornadas más prolongadas*”.(Antunes, 2005: 98).

El poder superar esta situación debería ir de la mano con una perspectiva de concientizar a toda la sociedad que tanto el trabajo doméstico, que implica la realización de las tareas del hogar, el cuidado de los hijos y adultos mayores y la transmisión de valores, como el que se obtiene a partir de la fuerza de trabajo mercantilizada, contribuyen a la puesta en marcha de la economía en su sentido más amplio.

Este elemento podría perfilarse como una de las líneas estratégicas en pro de favorecer y equiparar a una situación de desigualdad basada en la no articulación existente entre el ámbito familiar y laboral.

Enfocando la mirada desde el punto de vista del accionar del mercado laboral, se observa que en el ámbito de la remuneración salarial, existen situaciones de desigualdad en lo que refiere a trabajos de iguales características desempeñados por hombres y mujeres y que incurren en beneficio del género masculino, situación que puede visualizarse también por ejemplo a la hora de las mujeres lidiar en la posibilidad de ascender de cargo.

En esta línea: “Se sabe que esta expansión del trabajo femenino adquiere significado inverso cuando se trata del tema salarial, donde la desigualdad salarial de las mujeres

contradice su creciente participación en el mercado de trabajo. Su porcentual de remuneración es bastante más bajo del obtenido por el trabajo masculino. Lo mismo ocurre frecuentemente en lo que concierne a los derechos y condiciones de trabajo.” (Antunes, 2005: 95-96). El ingreso masivo de las mujeres en el mercado laboral no se ha podido ajustar a los cambios sociales y culturales que implica para modificar su funcionamiento. La disyuntiva que se plantea es si realmente estas nuevas formas de empleo componen una salida real a la precarización laboral y a una modalidad legítima de generar empleo.

En este sentido se puede destacar que el sector informal opera como: “válvula reguladora del descontento social”. “(...) permite mantener un nivel general de salario por debajo del mínimo indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo, la informalidad es así una alternativa de muchos frente a la pobreza”. (Correa, Filgueira, y Oddone: 1990: 37-39).

Antunes reflexiona también así como lo hace Batthyani en el desarrollo del trabajo femenino vinculados muy fuertemente a marcos de trabajo precarizados en relación al trabajo de los hombres. Antunes incluye a los trabajos con régimen part- time, marcados fuertemente por la informalidad y con desniveles salariales, sumado a la doble jornada laboral o jornadas más prolongadas, esta situación se complejiza más cuando a la temática de cuestión de género en el trabajo se le suma la cuestión de clase.

La doble actividad laboral de la mujer trabajadora fuera y dentro de su casa genera en esta duplicación del acto laboral según el autor una doble explotación por el capital. Siguiendo con esta reflexión se podría problematizar si es esta lógica la que también se genera en los emprendimientos productivos generados por emprendedoras de bajos recursos, que en la gran mayoría de los casos se generan en su casa en donde por un lado no existe en la gran mayoría de los casos generación de recursos reales, sino también una doble explotación por parte del capital.

Otra complejidad que tienen las emprendedoras incluidas dentro de esta lógica es que el espacio público y el universo de la vida privada están unidos en un mismo espacio.

Antunes (2005), sostiene que las condiciones indispensables para la reproducción del sistema de metabolismo social del capital, es la que se da en las horas de trabajo doméstico u esfera de la vida privada (no directamente mercantil) para los maridos, hijos

y para la propia la asalariada (en el caso de este tipo de trabajo: la emprendedora). Siguiendo con este punto de análisis estos emprendimientos indican reforzar lógicas de pobreza y vulnerabilidad social.

Continuando con el análisis de las relaciones de género y clase en el universo productivo y reproductivo, se refuerza también la construcción social sexuada, donde los hombres y mujeres que trabajan o producen han sido objeto de una apropiación desigual de la división sexual del trabajo desde la familia y desde la escuela.

Si bien la ampliación del trabajo femenino en el mundo productivo explica en parte la emancipación parcial de las mujeres en relación a la sociedad de clases, como para las distintas formas de opresión de la tradicional división social y sexual del trabajo, también ha sabido el capital apropiarse de la polivalencia y multiactividad del trabajo femenino, del trabajo reproductivo y del trabajo doméstico.

Antunes plantea que en el proceso más profundo de emancipación del género humano, hay una acción conjunta entre los hombres y mujeres que trabajan que tiene al capital y en su sistema de metabolismo social la fuente de “subordinación y estrañamiento”. (Antunes 2005).

2.3. GÉNERO Y TRABAJO NO REMUNERADO.

El género es un concepto que cuestiona los diferentes modelos referenciales de cada disciplina analizando las transformaciones en las relaciones entre hombres y mujeres. Rosario Allegue considera que las teorizaciones del sujeto hasta mediados del S. XX se basan en lo genérico humano con lo masculino. *“Esta determinación deviene en ecuaciones simbólicas y jerarquizantes: Hombre: hombre, Diferente: inferior”* (Allegue 2005: 9-13).

Desde este lugar se piensa la diferencia sexual entre las distintas disciplinas y la cultura. A lo largo de diferentes siglos el sujeto mujer tomó distintas formas en un principio relacionada al orden de la naturaleza, de lo instintivo e irracional o no espiritual. En tanto que al hombre se le asignó el lugar de la cultura, el que puede acceder al conocimiento académico, al gobierno, a la educación y al que legisla o ejerce el poder.

Todas estas construcciones fueron formando una identidad femenina se fue construyendo en relación a la maternidad, cuidados, abnegación, dedicación, y soporte afectivo para el resto de su familia principalmente, así como para otras personas. La identidad masculina en cambio se fue construyendo en torno a la posesión de destreza física, capacidad y cualidad de penetración, potencia, fortaleza emocional, y poder. (Allegue 2005: 9-13).

Allegue (2005), sostiene que la hegemonía de la masculinidad se ha manejado a través de lo masculino y por intermedio de la razón, y del éxito fuertemente vinculado a la felicidad y al desempeño laboral, conceptos que se vinculan fuertemente a lo masculino.

A partir de la segunda mitad del SXX, la presencia de las mujeres en espacios sociales, laborales, científicos y culturales ocupados hasta entonces casi exclusivamente por los hombres produjeron grandes transformaciones en las mentalidades colectivas.

Esta transformación ha modificado las relaciones entre hombres y mujeres comenzando a plantearse transformaciones en éstas y produciéndose a partir de esos cambios, una nueva subjetividad.

Las modificaciones en la vida cotidiana principalmente en nuestro país, en el ingreso de masivo de la mujer al mercado laboral a partir de la segunda mitad del siglo pasado, comienza a modificar entre varios aspectos de la vida el orden de prioridades tanto para hombres y mujeres en sus vidas, prácticas sociales, formas de pensar y formas de sensibilidad.

Todos estos cambios llevan a redefiniciones de las tareas domésticas, éxito, circulación del dinero, y en forma más profunda de las relaciones de poder.

En consecuencia a estas redefiniciones llegan nuevos lugares de sexualidad, y principalmente se descentra la maternidad como elemento determinante de las mujeres.

Para el Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe, la igualdad de género se puede analizar a partir de tres conceptos fundamentales, los mismos son: la autonomía económica, la autonomía física y la autonomía en la toma de decisiones. (Artículo Diario el País 23 de Agosto de 2016).

Si bien en la región y en nuestro país se observan progresos al desarrollar mecanismos que promuevan el adelanto de la mujer ya sea modificando sus marcos jurídicos, incorporando la perspectiva de género en políticas públicas y sociales, siguen existiendo desigualdades que operan como obstáculos para el desarrollo económico y laboral de las mujeres.

En este sentido Batthyany en el capítulo II del libro “Los tiempos del bienestar social” plantea la importancia de integrar en la visión del trabajo, todas las actividades realizadas por las mujeres fuera del mercado. (Batthyany 2015: 51)

Al integrarse este concepto se puede realizar una visión congruente con la realidad social incorporando todas las formas de trabajo (remunerado y no remunerado).

En el mismo capítulo Batthyany refiere a autores como Durán y Ramos Torre que consideran al tiempo como una dimensión fundamental en la organización de la vida de las personas. El tiempo y más específicamente el uso del tiempo manifiesta para estos autores las desigualdades sociales y diferencias entre mujeres y varones. La medición del trabajo no remunerado por medio del tiempo contribuye a visualizar el reparto desigual de trabajo en las familias, siendo un factor fundamental a la hora de acceder a un trabajo remunerado o de emprender una idea de negocio. (Batthyany 2015: 51)

La esfera comercial o mercantil sigue fuertemente asociada a lo masculino y la esfera familiar sigue fuertemente asociada a lo femenino. Por otro lado, en nuestro país las mujeres dedican un promedio de 17 horas más semanales al trabajo no remunerado en relación a las horas dedicadas por los hombres (Batthyany 2015: 51)

Otro elemento a tomar en cuenta según esta autora es que el ingreso monetario con el que cuentan las familias incide significativamente en la dedicación horaria que las mujeres asignan al trabajo no remunerado.

En los niveles socioeconómicos más bajos la dedicación es mayor que en los niveles más altos en donde se presenta una transferencia del trabajo del hogar que en general implica el trabajo de otras mujeres.

Independientemente de este dato la carga global femenina es superior a la masculina ya que los hombres en términos generales tienen una menor participación e invierten menos tiempo en las actividades domésticas y de cuidado.

Las brechas de género son mayores en la dedicación al trabajo doméstico que en el trabajo de cuidados, estando este punto fuertemente vinculado a la división sexual del trabajo de las tareas domésticas ya que las más rutinarias y de cuidado de menores, personas dependientes y mayores sigue fuertemente ligada a las mujeres.

En nuestro país se han realizado avances en los últimos años, queda por evaluar de qué manera incidirá el Sistema Nacional de Cuidados de reciente e incipiente implementación.

Otra temática a considerar en relación a cuales son los factores por los que emprenden las mujeres a nivel mundial y particularmente en América Latina tiene que ver con el nivel educativo alcanzado.

En este sentido en América Latina mientras que los hombres ocupados representan más de la mitad de los hombres pobres, para las mujeres este valor está muy por debajo, ya que la mayoría no participa del mercado laboral o lo hace de forma muy precaria. Artículo Diario El País sesión economía. Mujeres emprendedoras son la mitad que los hombres. 23/08/2016.

Un elemento a tener en cuenta es que si bien los ocupados en situación de indigencia trabajan mayoritariamente por cuenta propia y menos de un tercio lo hace como empleado no indica que logre anular el riesgo de caer en la pobreza. Asimismo la situación de las mujeres es más precaria, ya que la proporción de trabajadoras familiares sin remuneración, al igual que las ocupadas en servicio doméstico es muy alta. (Artículo Diario El País sesión economía. Mujeres emprendedoras son la mitad que los hombres. 23/08/2016.)

Según datos del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) existe una correlación positiva entre la edad de los ocupados y su nivel de ingreso, así como los ingresos y el nivel educativo. En los primeros deciles de ingresos predominan los trabajadores por cuenta propia, el servicio doméstico y los trabajadores familiares no remunerados, ocupados no calificados y que desempeñan tareas agrícolas. A medida que se avanza en los niveles de ingreso medio, se evidencia que aumenta la participación de asalariados, oficiales y operarios. En tanto que en los tramos más altos de ingresos aumenta la proporción de cargos en áreas de dirección, profesionales y tareas técnicas, así como funcionarios de oficinas. (CAF, 2014).

En relación a lo planteado anteriormente, se puede identificar a las mujeres junto con los jóvenes, y residentes de zonas rurales, sub urbanas, personas con bajo nivel educativo y desocupados, trabajadores informales y ocupados no calificados, como grupos poblacionales en situación de vulnerabilidad en relación a la pobreza y las oportunidades del mercado laboral, tanto en el acceso, como la calidad y nivel de ingreso esperado.

Un abordaje de la desigualdad se centra en la inequidad de oportunidades entre hombres y mujeres, especialmente en las asimetrías en el ámbito social, económico, político, y cultural. Siguiendo el enfoque de la temática planteada por Batthyani (2015: 51-53), el conjunto de normas, reglas, costumbres y prácticas a partir de las cuales las diferencias biológicas entre varones y mujeres se traducen en diferencias socialmente construidas.

En América Latina las mujeres tienen una situación de desventaja comparativa en términos de acceso y calidad de oportunidades laborales, esta realidad refuerza la inequidad existente entre hombres y mujeres de acceso a oportunidades de trabajo, y a oportunidades de buena calidad.

Entre las explicaciones que se han ensayado para las diferencias de comportamiento en el mercado laboral de hombres y mujeres se encuentra el patrón reproductivo y los roles tradicionales de género. La asignación de una mayor responsabilidad a las mujeres en las tareas domésticas y de cuidado pueden en gran parte explicar la menor predisposición y condiciones de acceder al mercado laboral en comparación con los varones. Este elemento sumado a la edad reproductiva y al des-estímulo que pueden implicar que el mercado laboral no valoriza de igual forma el desempeño y los años de escolaridad alcanzados entre hombres y mujeres (Batthyany 2011: 47) (Sig, Mujeres, 2013).

Batthyany sostiene que uno de los factores que en mayor medida demuestran la desigualdad de género es el mercado laboral, esta autora en relación al Censo del año 2011 realizado en nuestro país sostiene que las principales desigualdades pueden esquematizarse en por lo menos cuatro aspectos: (Batthyany 2011: 47-49)

- La segregación laboral: este concepto relaciona a una fuerte feminización de ciertas ocupaciones (enfermeras, maestras, psicólogas, cocineras, trabajadoras domésticas) y la masculinización de otras (cirujanos, obreros, soldados, chef). Batthyany sostiene que estas tareas muy fuertemente relacionadas con las mujeres son las que peores condiciones de trabajos en relación a la formalidad,

salarios, capacitaciones, posibilidades de ascenso y menor valor social respecto a las ocupaciones realizadas por los varones.

- La diferencia salarial: es el segundo aspecto en el mercado laboral que otorga una valoración inferior al trabajo realizado por las mujeres.
- Segregación vertical del mercado laboral: las mujeres presentan un menor acceso a los puestos con mayor poder de decisión tanto para el sector público como para el sector privado. Este factor puede estar vinculado a que los mecanismos de ascenso institucionales formales e informales presentan obstáculos para que el mismo se pueda desarrollar; así como el hecho que las mujeres no son consideradas como aptas para ejercer esos cargos de jerarquía.
- Ausencia de acciones de corresponsabilidad o de conciliación familia – trabajo: las empresas no consideran estas acciones como importantes, ignorando que de las mismas deviene la posibilidad de acceso y permanencia de las mujeres al trabajo remunerado. En este sentido las mujeres se deben enfrentar por un lado a la dificultad de articular las necesidades provenientes del cuidado de dependientes y del ámbito privado con las que requiere el mercado laboral. Esta dificultad tiene como consecuencia directa la expulsión y exclusión del mercado laboral de las mujeres para dedicarse a tareas de cuidado.

En la actualidad las mujeres representan casi la mitad de la mano de obra del mundo, en muchas familias comparten hombres y mujeres el obtener ingresos por sus trabajos remunerados y por otro lado, ha aumentado el número de familias monoparentales, esto demuestra que los ingresos de las mujeres son vitales para la supervivencia de las familias.

Este incremento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo generó un cambio en los roles y las expectativas de género tanto en la familia como en el mundo laboral. Pero a pesar de estas nuevas lógicas no se han visto reflejadas en una redistribución equivalente de las responsabilidades de trabajo y cuidado al interior de los hogares, en donde aún son las mujeres las que continúan realizando en gran medida el trabajo del hogar, generando esta situación que cada vez sean las mujeres quienes tienen más trabajo que nunca.

Las mujeres han pasado de tener una jornada laboral a una doble jornada laboral una que es entendida la que se da fuera del hogar y la que se da dentro del hogar. Esta

situación en vez de generar cambios fructíferos para las mujeres y su hogar, lesiona el desarrollo de la ciudadanía social de las mismas.

Batthyany sostiene que la crisis de los Estados de Bienestar en Latino América y los cambios en las políticas sociales en las últimas décadas del siglo pasado, tuvieron como efecto privatizar la responsabilidad por el bienestar transfiriendo las tareas del Estado hacia las familias.

Si bien en los últimos años los servicios y las políticas sociales están siendo reemplazados en un Estado cuyas funciones redistributivas se han limitado y se han especializado y focalizado especialmente hacia los sectores más carenciados, retirándose de la realización de actividades que pueden ser asumidas por el sector privado.

Ahora bien en un Estado de bienestar, los costos de los servicios se deberían de asumir de forma colectiva y solidaria; en el modelo liberal actual de la economía de mercado los costos deben ser asumidos por los propios individuos, por las redes familiares y las unidades domésticas de las cuales cada persona es miembro.

La crisis de servicios públicos recae fundamentalmente sobre las familias, si se toma en cuenta la división actual del trabajo existente, se puede inferir de forma muy fácil que recae directamente sobre las mujeres. En este sentido el dilema fundamental lo tienen los hogares de menores recursos, principalmente las mujeres por ser quienes se encargan de esta tarea, ya que no pueden incluir dentro de sus estrategias el poder afrontar la compra de servicios en el mercado. No se asume colectivamente el cuidado como un derecho.

2.4. POLÍTICAS PÚBLICAS.

“La Economía Social y Solidaria forma parte de un conjunto de concepciones que colocan a la persona en el centro de la actividad económica, social y política. Entre sus cometidos principales, se encuentra la de proveer mejoras en la calidad de vida de sus asociados, a través de la equidad en la integración y participación económica, y la organización democrática como práctica política.” Documento elaborado por la Asociación Nacional de Organizaciones no Gubernamentales, (Anong) para el XI-Seminario-Internacional-de-Procesos-Cooperativos y asociativos. PROCOAS-2015-UdelaR.

Las políticas públicas dirigidas a la microempresa, son aquellas que se postulan como una respuesta a los problemas de integración social y laboral que presentan algunos sectores sociales de nuestra sociedad desde hace varias décadas; contemplan la participación de la sociedad civil en su implementación, como lo son las que emanan principalmente del Ministerio de Desarrollo Social (Mides) y el Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (Inefop).

En este sentido tal y como expresa Alejandro Mariatti (2017), desde el año 2005 en nuestro país la atención a los desempleados se venía desarrollando de forma casi excluyente por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), acompañadas por algunas experiencias en la capital por propuestas municipales.

No obstante, desde la creación del Ministerio de Desarrollo Social (MIDES), fueron surgiendo nuevas propuestas de Inserción Socio Laboral (ISL), a través de la Dirección de Economía Solidaria e Inserción Socio-Laboral, se presenta tal y como afirma Mariatti (2017:107) como una “dualización” de la atención a Programas o Políticas que fomenten el empleo.

Dichas políticas además tienen permanencia en el tiempo y un alcance en cantidad de microempresas atendidas en todo el territorio nacional, que constituyen una referencia para la proyección futura.

Si se parte desde el inicio de las políticas focalizadas en la población con mayores niveles de vulnerabilidad, que se vio profundamente afectada por la crisis del 2002, se encuentra que las respuestas fueron homogéneas en el tratamiento de la pobreza, fue en el Plan de Emergencia porque a todos los pobres que reunían ciertas condiciones se les otorgó por igual, debido a que las necesidades así lo demandaban.

“De alguna forma, durante el devenir del siglo XX y el comienzo del siglo XXI, la mundialización de la economía modificó el escenario del mercado de trabajo mundial y la caracterización de las nuevas soluciones al problema del desempleo han logrado constituir este problema como una responsabilidad personal, imponiendo una nueva modalidad que tiende a responsabilizar a los individuos de esta modificación planetaria. (...) esto significó la estrategia para resolver el desencuentro entre las necesidades de la explotación y el trabajo”. Mariatti A. (2017:109).

“Desde el Ministerio de Desarrollo Social se plantea atender al desempleo y a la generación de empleo no con los mecanismos tradicionales, sino a través de la “activación” de diferentes dispositivos, tales como saberes específicos, y/o transversales, tiene un protagonismo distinto para cada programa según esta primera dualización, consolidando una nueva gestión del desempleo” Mariatti A. (2017:110).

Según expresa este autor en el futuro cercano se vislumbra un grupo de trabajadores con empleo y otro grupo de trabajadores con posibilidades de entrar y salir de la formalidad sobre los cuales caerá todo el peso del ajuste laboral mundial al cual nuestro país no está ajeno.

“Este nuevo escenario necesita precarizar las relaciones laborales y crear una población que sostenga las intermitencias de la flexibilización mundial” Mariatti A. (2017:110).

Para Mariatti este concepto significa una renuncia definitiva al concepto de pleno empleo como gestión pública de integración y la consolidación del desempleo y precarización laboral como un problema de responsabilidad personal. Esto significa la consolidación del neoliberalismo que según Mariatti viene presentándose desde el año 2005 a la fecha.

Revertir esta tendencia o esta realidad es todo un desafío no solamente para las Políticas Sociales que se quieran implementar, sino que lo que hace es reforzar las características personales que en muchos casos operan en contra al desarrollo de las propias personas.

“Con respecto a la generación de ingresos, el apoyo a las micro empresas se constituyó en un área de trabajo en que el Estado se encuentra con la sociedad civil que ya venía transitando el camino de apoyo y estímulo a la conformación y fortalecimiento de pequeños emprendimientos individuales, familiares o colectivos, coincidiendo en que el autoempleo es una herramienta válida para la superación de condiciones de inserción precaria en el mercado laboral. A la vez, la constatación empírica de que las situaciones personales y familiares de quienes llevan adelante una microempresa son altamente complejas, demandan un abordaje multidisciplinar y la movilización coordinada de recursos institucionales” Documento elaborado por Anong para el XI-Seminario-Internacional-de-Procesos-Cooperativos y asociativos. PROCOAS-2015-UdelaR

El Programa de Fortalecimiento a Emprendimientos Productivos que depende de la DINESIL (Dirección Nacional de Desarrollo Social, División de Inclusión Socio Laboral) se define como:

“Es un programa dedicado a fortalecer la gestión, producción, comercialización, redes y el acceso a recursos (financieros, materiales, tecnológicos) de aquellos emprendimientos productivos individuales o colectivos en funcionamiento, o en proceso de gestación, llevado adelante por personas en situación de vulnerabilidad socioeconómica.” Mides página web www.mides.gub.uy

<http://guiaderecursos.mides.gub.uy/34138/emprendimientos-productivos>

Este programa busca favorecer a personas, familias o grupos de personas en situación de vulnerabilidad socio-económica que estén produciendo y/o comercializando algún tipo de producto (bien o servicio) o que entiendan que están en condiciones de hacerlo.

La forma en que trabaja el Programa es ofreciendo a los/as participantes emprendedores/as:

- Brindándoles apoyo económico a los emprendimientos (materia prima, maquinaria y herramientas).
- apoyo para la formalización de los emprendimientos (en especial Monotributo Social).
- asistencia técnica y capacitación (acompañamiento).

En su gran mayoría los emprendimientos con los que se trabaja son de autosustento, que de acuerdo a la definición del Mides es *“aquel tipo de unidad económica que realiza actividades que, si bien trascienden el autoconsumo y llegan a tener inserción en el mercado, generan ingresos que son apenas suficientes para reproducir la fuerza de trabajo de sus integrantes.* (Presentación del Programa Apoyo Emprendimientos Productivos – Mides. 2010).

En tanto que los emprendimientos de Impacto Local se identifican como unidades económicas que presentan un potencial de crecimiento que viene dado por mejores condiciones de producción y comercialización y por presentar sus integrantes mayor nivel de capital humano” MIDES, (Presentación del Programa Apoyo Emprendimientos Productivos – Mides. 2010).

El camino recorrido en la implementación de las políticas dirigidas a la economía social (denominación reciente en las políticas dirigidas a la microempresa) ha permitido avanzar en el conocimiento de la realidad de las microempresas, identificar/visualizar aspectos

que no estaban presentes en aquel diagnóstico post crisis, así como conocer su evolución a lo largo de estos años. Pero la precariedad laboral y la incertidumbre en los ingresos, continúa siendo una limitación casi estructural para la integración social. No confundir políticas de inclusión con la efectiva integración social. La efectiva integración social se logra en la medida que las personas dejen de estar incluidas en las políticas de inclusión. Uno de los grandes elementos de la integración social es el trabajo como elemento estructurante.

Desde la sociedad civil se ha capitalizado un conocimiento directo de la realidad que le permite dar cuenta de la necesidad de incorporar nuevos elementos que aporten a redefinir la política que no ha modificado en forma sustantiva su formulación e implementación, de cara a perfiles que sí se han ido modificando y complejizando.

Los sujetos de las políticas denominadas de “economía social”

- En el universo de emprendimientos que integran la economía social, nos encontramos con actividades que ubican a las personas como generadoras de su auto empleo de manera eficaz, muchas veces con ingresos bajos, que no difieren de aquellos a los que accede cualquier trabajador/a.
- Precariedad de sus viviendas y las dificultades que enfrentan para su mantenimiento
- La superposición de los espacios de trabajo con los espacios familiares
- La precariedad de las condiciones de trabajo en cuanto a iluminación, ventilación, comprometiendo seriamente la salud laboral, que no es menos importante que la salud laboral de las/os trabajadoras/es que se desempeñan en relación de dependencia.
- Las condiciones de autoexplotación, que muchas veces consolida circuitos de desafiliación.
- Las dificultades para la atención de la salud en forma adecuada, salud física (prótesis dentales, lentes, intervenciones quirúrgicas que implican suspender la actividad, irrupción de enfermedades crónicas, etc.) y de salud mental, tales como depresiones, crisis, ataques de pánico, etc.
- Las dificultades de las empresas colectivas (cooperativas) a la hora de negociar y llevar adelante los contratos conseguidos con cada uno de sus clientes, ya sean estos del sector público o privado Documento elaborado por Anong para el XI-Seminario-Internacional-de-Procesos-Cooperativos y asociativos. PROCOAS-2015-UdelaR

Feminización de la “economía social”

- Este universo es altamente feminizado, en el que se amplifican las dificultades de autocuidado, de desarrollo personal, de participación ciudadana en espacios locales, articulando la actividad económica con la atención de personas en situación de dependencia real o cultural. Las condicionantes de género además, suelen desestimular que las mujeres arriesguen en pos de una actividad que les genere ingresos. Constatamos que la posibilidad de arriesgar para las mujeres supone probar de antemano que la idea será exitosa, o por lo menos que funcionará. El fracaso implica una reafirmación de que la búsqueda de ingresos a partir de una actividad económica no corresponde a un perfil femenino, no se permite desde lo social, tampoco se lo permiten las mujeres.
- La diferencia entre los géneros también otorga permisos diferentes a varones y a mujeres para arriesgar: la construcción de la identidad masculina se asocia fuertemente a su participación en el mundo del trabajo en sus diversas formas, mientras que se desprecia y se suele desestimular en las iniciativas económicas de las mujeres, no sólo de las de sectores populares.
- Si bien no es un diagnóstico nada novedoso, cabe preguntarse cómo se está abordando esta dimensión desde las políticas dirigidas a la economía social, en clave de integración laboral, cambio social y ejercicio pleno de derechos
- La mirada debe incluir los aspectos generacionales que encuentran a personas adultas expulsadas del mercado laboral, intentando reinsertarse desde algún saber hacer, formalizándose como monotributistas o unipersonales ¿quién responde en forma clara cuando estas personas expresan su interés en formalizarse para poder acceder a una jubilación? Jubilaciones que en el caso de las unipersonales serán de “patrones”, extremo que tiene detrás el supuesto de que sus titulares realizan una acumulación económica que les permite sostenerse una vez que alcanzaron la edad de retiro; aspecto que obviamente, no se registra en todos los casos.
- Si bien debe existir un fundamento para este requisito, pero, aplicado a personas que están en una situación económica crítica, es claro que por sí sólo no genera condiciones para la inclusión.
- Por otra parte, en el marco de la economía social, otro cuestionamiento que surge es a través de qué mecanismos se están garantizando los derechos al trabajo, a la educación de las personas adultas en los procesos de participación en el

mercado, teniendo en cuenta que los emprendimientos pueden formar parte de la economía social pero sus productos y servicios se vuelcan al mercado convencional. Se entiende que los soportes deben ser específicos y ensayarlos casi “a medida”.

- Es muy frecuente ver emprendimientos que tienen una meta a corto plazo y que si se presenta una oportunidad más atractiva se reemplaza rápidamente. Existe una parte de los emprendedoras, tanto cuando hablamos de un negocio como de una cooperativa, en los que su sueño no es el emprendimiento que llevan adelante, esto es sólo una forma de salvar una situación crítica. Considerando esta realidad, la pregunta que surge desde la política social es ¿cómo se tiene esto en cuenta? Cómo conectar la precariedad derivada de una estrategia de supervivencia con un proyecto de autoempleo? Cómo poder resolver la contradicción emprendedurismo/estrategia de supervivencia cuando el objetivo es la integración y el cambio social? La realidad insiste una y otra vez en señalarnos que los “emprendedores” surgen desde la lógica de la necesidad y que muchos de ellos provienen del sector asalariado más precario; los emprendedores no se decretan.
- Emprendedoras que plantean un emprendimiento para poder seguir con la dinámica familiar y del hogar (esto suele suceder en su gran mayoría por mujeres emprendedoras)
- El rol del Estado, es fundamental para la visibilidad, legitimación, y estímulo de esta otra economía, no debe desconocer que surge de lo que ya las organizaciones y los microemprendimientos venían desarrollando antes que el Estado las considerara como parte de su política.
- Al incorporarlas como parte de la economía, debe dar señales que puedan ser conocidas por la población, articulando en espacios interinstitucionales público-privados que las llevan adelante; es necesario renovar las preguntas para enriquecer las respuestas existentes y desarrollar otras.

En la actualidad, el ritmo de crecimiento de unidades productivas de mujeres de bajos recursos es mucho mayor al de aquellos impulsados por hombres. El número de emprendimientos apoyado por el Mides desde la Dirección Nacional de Economía Social e Integración Laboral del MIDES (DINESIL) así lo demuestra, pero pese a esta realidad, aún no es posible afirmar cuales son los motivos que llevan a una mujer a emprender.

A diferencia de los negocios emprendidos por hombres, los proyectos de emprendimiento de mujeres tienden a ser poco redituables y a tener menor impacto sobre la economía.

Sin embargo, éste no es el único argumento para esclarecer estas disparidades. Aunque se habla poco de ellas, las razones que empujan a las mujeres y a los hombres a emprender son diferentes y esto podría aclarar por qué las mujeres tienen una menor tendencia a crear negocios en sectores de mayor impacto económico o a expandir sus operaciones, debido a que en muchos casos emprenden por necesidad.

2.5. EMPRENDIMIENTOS DE AUTOSUSTENTO Y VULNERABILIDAD.

La inclusión social y económica de las personas permite sin dudas lograr sociedades con una mejor equidad social. Se entiende la inclusión social como un proceso que asegura que aquellas personas en riesgo de pobreza y exclusión social, tengan las oportunidades y recursos necesarios para participar completamente de la vida económica, social y cultural con las mismas posibilidades de disfrutar de un nivel de vida y de bienestar que se considere normal en la sociedad en que las personas viven (Atkinson et al, 2002). La inclusión económica requiere de un crecimiento inclusivo, que se promueva el empleo y la igualdad de bienes y servicios materiales y simbólicos, en un contexto de estabilidad económica.

Cuando se analiza un emprendimiento se analizan indicadores económicos tales como su rentabilidad, capacidad de comercialización, capacidad de gestión, relación costo/ precio. Cuando se analiza un emprendimiento de bajos recursos además de éstos indicadores económicos se analiza cual es el grado de vulnerabilidad que el mismo tiene en base a distintos indicadores como: características de los hogares a los que pertenecen los emprendedores y los activos que estos poseen, así como también ciertas características personales que pueden influir en la capacidad de generar recursos.

Moser trabaja en relación al concepto de vulnerabilidad de los hogares y los individuos y sus estrategias de generación y acumulación de activos, o como la autora propone la vulnerabilidad de activos, conceptos que intentan teorizar en relación a la reducción de la pobreza.(Moser 2007: 15-50)

Un activo generalmente es “identificado como un stock de recursos financieros, humanos, naturales, o sociales que pueden adquirirse, desarrollarse, mejorarse y transferirse de

generación en generación” (Moser 2007: 19). Concordante con este concepto no solo importaría el stock, sino también el flujo de estos activos, pudiendo ser los mismos tangibles o intangibles.

La manera en que las personas de bajos recursos usan sus recursos para desarrollar estrategias para adquirir, movilizar, expandir y preservar estos activos, permiten visualizar cuales son los determinantes estructurales de por qué la gente es pobre y por qué permanece pobre. Estos análisis se realizan mediante la explicación de las características diferenciadas que tienen la pobreza “estructural” y la “pobreza transitoria” y realizando aproximaciones a los determinantes de la pobreza crónica y las llamadas “trampas de la pobreza” (Moser 2007:19).

En este marco es donde según esta autora las propuestas de política del enfoque de activos encuentran su justificación. Con una visión de largo plazo, la política de acumulación de activos tienen el objetivo de generar activos básicos, consolidados y permitir que éstos funcionen como herramientas para la acumulación de nuevos activos. (Moser. 2007: 15 - 50).

Las políticas de activos de primera generación proveen la infraestructura económica y social para la adquisición de activos tales como capital humano, capital físico (en la mayoría de los casos el hogar de la emprendedora) y el capital financiero (bienes durables). Se suponen como precondiciones para la acumulación de activos por parte de los emprendedores, es decir, para poder acumular activos por sí mismos y salir de la pobreza (Moser 2007 15-50).

La autora sostiene que la mayor parte de las políticas implementadas se concentran en la acumulación de este tipo de activos dejando de lado las políticas de segunda generación. Una vez que estos se garantizan se supone que habrán mejoras y que el desarrollo será un hecho. No obstante a pesar de lo importante que pueden ser, no garantizan la continuidad en la acumulación de activos. De hecho cuando estas estrategias no presentan los resultados esperados pueden desembocar en mayor exclusión.

Las políticas de acumulación de activos de segunda generación están diseñadas para fortalecer los activos acumulados, asegurar su consolidación, prevenir la erosión de los mismos y evitar que se caiga en un contexto de pobreza.

Katzman y Filgueira (2000), focalizándose en América Latina amplían el enfoque de vulnerabilidad de activos incorporándole un enfoque sobre estructura de oportunidades.

Estos autores introducen el enfoque de Activos Vulnerabilidad – Estructura de Oportunidades (AVEO). Este enfoque introduce otras premisas que implican: por un lado que la estructura de oportunidades que ofrece el mercado, el Estado y la comunidad son cruciales para que los recursos de los hogares se puedan considerar activos (efectivamente aprovechables), por otro lado, incorpora a esta estructura de oportunidades un carácter dinámico, donde no se trata de estructuras constantes sino que cambian a lo largo del tiempo y en función de la sociedad de la cual se trate.

Este concepto es puntualizado por los autores de la siguiente manera: *“se sostiene que el portafolio y la movilización de activos de los hogares vulnerables, punto central en la formulación moseriana, sólo puede examinarse a la luz de las lógicas generales de producción y reproducción de activos, que no pueden ser reducidas a la lógica de las familias y sus estrategias. Más bien, éstas adquieren sentido cuando son referidas a las estructuras de oportunidades”* (Katzman y Filgueiras, 2000:65).

Desde el enfoque de Vulnerabilidad de Activos, son cinco los tipos de capital que se introducen: Físico, Financiero, Productivo, Humano y Social (Moser, 2007: 25).

Capital Físico: incluye el equipamiento, la infraestructura y los bienes durables. En función de las características y los usos que se den a este tipo de capital, se pueden tener activos de capital físico productivos. La vivienda (tierra y construcción) ingresa dentro de este tipo de capital especialmente para las personas de bajos ingresos, ya que sirve como garantía, habilita los derechos de propiedad y uso de la vivienda y puede ser un recurso para la obtención de otros activos. Según Moser este tipo de capital es el primero en ser acumulado y mejorado.

Capital Financiero y Productivo: estos están comprendidos por los recursos monetarios disponibles para los hogares que pueden generarse por fuentes laborales (como trabajadores dependientes, o autónomos) o extralaborales. Forman parte de este tipo de capital, los activos vinculados con el trabajo y la seguridad generada en el mismo, las transferencias de ingresos (incluidas las del Estado o las donaciones) y los bienes durables que puedan ser utilizados con fines productivos; es decir son aquellos que presentan la capacidad de generación de ingresos.

Capital Humano: son aquellos que se encuentran comprendidos dentro de la inversión que los individuos realizan en educación, salud, y nutrición, ésta determinará una mayor

capacidad de trabajo para las personas y de los retornos que se obtendrán en la realización de su actividad.

Capital Social: es aquel que genera y provee beneficios a los individuos a través de redes sociales o estructuras a niveles diferentes, incluyendo desde el hogar, el mercado y hasta el sistema político. Implica relaciones de reciprocidad y confianza. (Katzman y Filgueiras, 2000:175).

Continuando el análisis de Capital Social Moser (2007), sostiene que para las personas en situación de pobreza, la familia, es la principal fuente de este Capital y es así que es común encontrar agrupamientos familiares en un mismo barrio. Esto también puede tener consecuencias negativas cuando los hogares extendidos incluyen varias generaciones soportadas sólo en algunas personas con capacidad de generación de ingresos: por ejemplo, el Capital Físico (o productivo), debe distribuirse entre más personas, diluyéndose así en su entorno.

CAPITULO 3 – REFLEXIONES FINALES.

Hoy persisten muchos obstáculos a la plena participación de las mujeres en el ámbito laboral: la oferta de servicios de cuidado infantil es insuficiente y las prácticas laborales flexibles (que faciliten el regreso de las mujeres al trabajo después de tener hijos), son prácticamente inexistentes.

Ante un mercado laboral que no ha sabido adaptarse a sus necesidades, no es sorprendente que, para muchas mujeres, el emprendimiento sea la única alternativa para desarrollarse profesionalmente y generar ingresos para su familia.

En este sentido sería muy pertinente para esta reflexión lo que Antunes sostiene en cuanto a que “el emprendedurismo” (sobre todo si nos referimos en emprendedoras de bajos recursos) no tiene como consecuencia el desarrollo económico autónomo de esa mujer, sino que es una forma de “ocultamiento” de un “trabajador asalariado”. Esto significaría que más que generar una independencia económica de estas mujeres lo que se genera es todo lo contrario.

En este sentido, el emprendimiento femenino al parecer representa una solución en un contexto histórico que disminuye los lugares en el mundo del trabajo y los precariza.

En relación a uno de los supuestos de trabajo planteados en esta monografía, esta realidad de precarización del mundo del trabajo que deviene en la generación de emprendedores/as “por necesidad” incide directamente en el tipo de emprendimientos que desarrollan.

Las características de estos emprendimientos desarrollados por mujeres de bajos recursos, refuerzan la idea que son asumidos fundamentalmente con el objetivo de fortalecer la lógica de permanencia en los hogares, más que impulsar emprendimientos que impliquen impacto económico en sus economías familiares.

Esto sucede debido a que la estrategia de generación de recursos no pone en juego las competencias que debe desarrollar una emprendedora, por lo que el emprendimiento desarrollado no logra tener una lógica productiva de mercado, y por ende no es rentable.

Si bien es una “solución” no es la solución que devenga en una verdadera generación de ingresos o fortalecimiento de ingresos para esa mujer y el núcleo familiar.

Por otro lado, es ahí en donde las tareas domésticas y de cuidado tienden a priorizarse por no contar con otros recursos que faciliten el generar tiempos para dedicarle al emprendimiento y poder desarrollar con todas las capacidades esa idea de negocio.

Desde el abordaje que se puede realizar desde el Trabajo Social se puede y debe trabajar la problemática desde una dimensión integral. Desde este lugar el Trabajo Social puede y debe asumir el compromiso y las responsabilidades de trabajo considerando distintas dimensiones: una dimensión educativa, una dimensión de promoción y una dimensión de transformación con el objetivo de lograr cambios en las condiciones materiales y simbólicas en la vida de las personas.

Estos cambios deben realizarse a través de prácticas profesionales que por un lado se adecuen a la realidad actual, pero por sobre todas los puntos involucren a las personas en esa transformación.

“La naturaleza de las relaciones sociales, entendidas en su totalidad como un modo de vida que incluye la reproducción material, ideológica y política crea un tipo de sociedad particular” (...) “Las exigencias históricas de la acumulación capitalista, que reproducen las relaciones de producción con sus implicancias en el campo de la

ideología, imponen su lógica buscando la ampliación del capital en perjuicio del trabajo” (Tobón, Rottier, Manrique, 1985: 25).

En este contexto es donde articular acciones contrarias a las relaciones de producción mayoritarias obligan a generar acciones contrarias a esta lógica y que propongan una visión de la realidad distinta a la preponderante.

Esto en contraposición a esa “acumulación capitalista” convoca al ser humano a pensar y pensarse en relación a un colectivo social y no así a lo individual, generando una nueva ética y política donde se promueva que los hombres constituyan y compartan un proyecto emancipatorio sobre la base de nuevos principios para trascender la lógica mayoritaria impuesta.

Muy lejos está con la afirmación anterior expresar que el cambio a las desigualdades de género y económicas esté determinado solamente por el aporte del Trabajo Social, sino que pueden hallarse múltiples fórmulas que apelan al intento de revertir la situación a partir de la participación activa desde el punto de vista individual, grupal, organizacional y de la sociedad en su conjunto. (Heller, L apud Aguirre – Batthyany, 2000: 36).

Por otra parte como plantea Rebellato, J.L (2000) construir: “*un mundo donde quepan todos los mundos*” (Rebellato, 2000:74), sin miedo a la existencia de múltiples discursos y maneras de ver el mundo, y a la confrontación de éstas, pues precisamente a partir de los enfrentamientos y debates surgir nuevas ideas y posicionamientos frente a la realidad contemporánea.

“La práctica profesional es, en consecuencia, participe en la reproducción de las relaciones sociales, atendiendo contradictoriamente los intereses de las clases dominantes y los intereses de las clases dominadas, demandando, por ésta razón, una estrategia político-profesional que fortalezca uno de los polos presentes en las condiciones de trabajo” (Tobón, Rottier, Manrique, 1985: 28).

En este sentido el ejercicio ético profesional es una herramienta fundamental en tanto permite como colectivo profesional replantear los valores hegemónicos que impone el sistema social en el cual estamos insertos y que contribuyen a sostener una realidad

que se hace necesario revertir, signada por la desigualdad, el individualismo, la injusticia, la dominación de las minorías sobre las mayorías, etc.

Antunes plantea que los cambios experimentados a nivel mundial y particularmente en las economías capitalistas, han generado trabajadores expulsados del mercado laboral, incrementando el número de desempleados y el devenir de trabajadores “sobrantes, descartables”. En este sentido resulta pertinente profundizar también sobre el rol del Trabajo Social dado que siempre se ve enfrentado a situaciones que le exigen posicionarse como sujeto autónomo (aunque con niveles de autonomía relativa), teniendo en cuenta las posibilidades que se le presentan además de realizar aportes para la transformación de las relaciones de desigualdad.

La lucha por una sociedad más equitativa con respecto a las relaciones sociales de hombres y mujeres y particularmente en lo que refiere a las relaciones laborales, inequidades laborales y repetición de la lógica dominante por parte de la sociedad, obliga a realizar una ruptura con los valores hegemónicos.

En relación al segundo supuesto planteado en este trabajo que las políticas sociales para emprendimientos desarrolladas por mujeres, o con perspectiva de género no generan la suficiente autonomía en las mujeres que los desarrollan, se afirma lo que sigue a continuación. Las políticas públicas que promueven la economía social y el emprendedurismo deberían tener un abordaje muy integral que contemple algunos elementos que pueden generar un emprendimiento verdaderamente exitoso:

- una red de cuidados familiares (menores, personas con discapacidad) que le permita a la mujer emprender (en caso de querer hacerlo realmente por vocación) y poder generar un emprendimiento que sea exitoso desde el punto de vista económico.
- esto supondría que aquellas mujeres que quieran desarrollar un emprendimiento no refuercen la lógica de lo doméstico y puedan desarrollarse social y económicamente.

En este sentido si consideramos lo expresado por Rebellato, (1988) se debe partir de una revolución cultural, donde la conciencia no esté determinada por las relaciones

de producción, sino en una crítica a la cultura establecida, como afirma dicho autor supone una “auténtica reforma intelectual y moral” Rebellato (1988:106).

Esto implicaría un desafío para el Trabajo Social con el objetivo como plantea Rebellato de generar una revolución cultural, que genere políticas públicas que tengan un abordaje integral de las emprendedoras y eso conlleve como consecuencia a generar emprendimientos exitosos.

De acuerdo al último Código de Ética para el Servicio Social o Trabajo Social para nuestro país elaborado en base al análisis de los cambios más contemporáneos producidos en la realidad social y en las condiciones de vida de los sujetos con los cuales los trabajadores sociales se vinculan profesionalmente se establece la:

“4. Defensa y profundización de la Ciudadanía, en los aspectos civiles, sociales, económicos, culturales y políticos, promoviendo el acceso real a los bienes materiales y culturales producidos socialmente, sin discriminación de género, edad, opción sexual, etnia, condición social, económica, opción religiosa o política.

5. Impulsar todas aquellas manifestaciones que contribuyan a promover condiciones de paz y tolerancia entre las personas y los pueblos, en oposición a las más variadas formas de la violencia, tortura y autoritarismo.

6. Promover vínculos solidarios y de igualdad entre los sujetos que favorezcan la participación y reflexión crítica en procesos de cambio y transformación social en las situaciones de explotación, dominación, discriminación y exclusión social.” (Código de Ética para el Servicio Social o Trabajo Social del Uruguay, 2017:3).

Partiendo de la base de este lineamiento los cambios en el tratamiento de la “cuestión social”, y en la naturaleza y legitimidad de las políticas sociales que determinan y moldean la inserción socio técnica del Trabajo Social, establecen nuevos límites pero abren igualmente nuevas posibilidades para la profesión.

La dimensión ético-política adquiere toda su relevancia en el ejercicio cotidiano de la tarea profesional, la misma reconoce que el Trabajador Social es un sujeto que debe pensar en la libertad del otro y considerar a este “otro” como sujeto de derechos que es, sin ejercer una relación de dominación y de este modo llevar adelante un proceso de intervención de calidad y eficiente en dicho contexto.

Mientras las mujeres emprendan por necesidad, sin planes de inversión, crecimiento y desarrollo planificado de sus emprendimientos, no se convertirán en los motores de crecimiento económico. Esta realidad hace necesaria el poder generar unidades productivas y rentables, establecidas en los sectores más redituables y con el capital suficiente para expandir sus operaciones.

Partiendo del concepto que las mujeres emprenden por necesidad un cuestionamiento que surge es cómo operan las políticas públicas frente a la tensión del espacio productivo y el espacio de lo doméstico, ¿logran visibilizar estas contradicciones?

En el marco del hogar lo “doméstico” no está dissociado de lo productivo, y no se produce una lógica de prioridades hacia el emprendimiento, esta situación deviene en un reforzamiento de las condiciones de precariedad económica.

Es allí que el Trabajador Social debe promover la inclusión social y económica de las personas con el objetivo de lograr sociedades con una mejor equidad social. Entendiendo la inclusión social como un proceso que asegura que aquellas personas en riesgo de pobreza y exclusión social, tengan las oportunidades y recursos necesarios para participar completamente de la vida económica, social y cultural con las mismas posibilidades de disfrutar de un nivel de vida y de bienestar que se considere normal en la sociedad en que las personas viven.

Es así que en esta búsqueda de inclusión económica se debe promover el poder generar que las mujeres que realmente quieran emprender lo puedan hacer con el objetivo de desarrollar una habilidad o conocimiento previo de alguna tarea, oficio, o actividad a llevar adelante y no exclusivamente como una forma de generar o fortalecer un ingreso económico mínimo para su familia.

Se puede afirmar que las condiciones relativas a género, edad, lugar de residencia, ocupación, condiciones materiales de vida, pueden explicar el nivel de mantenimiento de los emprendimientos que llevan adelante las mujeres de bajos recursos, ya que determina en la mayoría de los casos de forma negativa el desarrollo de un emprendimiento productivo que genere la creación de recursos económicos para esa emprendedora.

Por otro lado las mujeres emprendedoras de bajos recursos que se ven sometidas a dos formas de dominación: de género y económica, no logran desarrollar emprendimientos

productivos exitosos, muy por el contrario lo que se genera es un fortalecimiento de la esa doble dependencia de la lógica doméstica y de lo económico.

La inclusión económica requiere de un crecimiento inclusivo, promoción del empleo, y la igualdad en el acceso a bienes y servicios materiales y simbólicos, en un contexto de estabilidad económica. La inclusión económica con emprendimientos productivos que generen empleo genuino para las mujeres que lo desarrollan es un desafío para toda la sociedad.

BIBLIOGRAFIA

Antunes, Ricardo, (2000) El trabajo y los sentidos. Cuaderno 1. Serie: Desafíos del mundo del trabajo. GET. Montevideo.

Antunes, Ricardo, (2005). Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo. Herramienta Ediciones. Taller de estudios Laborales. Argentina

Antunes, Ricardo, 2012. Revistas de Sociología del Trabajo 74. Movimiento obrero, historia del trabajo.

[rhttp://www.academia.edu/18293182/Revista_Sociolog%C3%ADa_del_Trabajo_74._Movimiento_obrero._Historia_del_Trabajo](http://www.academia.edu/18293182/Revista_Sociolog%C3%ADa_del_Trabajo_74._Movimiento_obrero._Historia_del_Trabajo).

Antunes, Ricardo, (2009). Diez tesis sobre el trabajo del presente y el futuro del trabajo. 2009. Buenos Aires.
"http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20160216040822/04.pdf" URL

Allegue, Rosario, (2005) El género como categoría relacional. La construcción de identidades femenina y masculina. IV Curso para graduados Masculino – Femenino Los problemas del Género. Escuela de Posgrado – Facultad de Derecho. Universidad de la República. Montevideo, Uruguay.

Alonso Nuez, María Jesús y Carmen Galve Górriz, (2008) "El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución", Acciones e Investigaciones Sociales, Nº 26: Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Universidad de Zaragoza.

Batthyany, Karina, Montañó, Sonia, (2012) Construyendo autonomía: Compromisos e indicadores de género. CEPAL

Batthyany, Karina, Espino Alma, Soto Mariana Fernández, Genta Natalia, Molina Andrea, Pedeti Gabriela, Sauval María, Scalvino Sol, Vilamil Lucía (2013). Atlas Sociodemográfico y de la desigualdad del Uruguay, Fascículo 5. Desigualdades de Género en Uruguay. Uruguay

Batthyany, Karina, Genta Natalia, Perrotta Valentina (2013) El Uruguay desde la sociología 13. Instituto Nacional de las Mujeres Ministerio de Desarrollo Social. Uruguay.

Batthyany, Karina, Genta, Natalia, Perrotta Valentina (2013) El Uruguay desde la sociología 14. Uruguay.

Batthyany, Karina, (2015) Los tiempos del bienestar social, Género, trabajo no remunerado y cuidados en Uruguay. Instituto Nacional de las Mujeres Ministerio de Desarrollo Social. Doble clic. Editoras. Uruguay.

Beck, Ulrich (1986) La sociedad del riesgo: Hacia una nueva modernidad. Editorial Paidós Básica. Argentina.

Bosma, Niels., Zoltan J. Acs., Autio, Erko., Corduras, Alicia., Levie, Jonathan. .2008 "Executive Report. Global Entrepreneurship Monitor. 2008 Global Report: London Business School.

Bourdieu, Pierre (1991) El sentido práctico. Editorial Taurus. Madrid.

CAF (2014) Microscopio Global 2014 Análisis del Entorno para la inclusión financiera. <http://www.caf.com>.

Camarero, Rioja, Luis y Rosario Sampedro Gallego, 2007 "Mujeres empresarias en la España rural. El sujeto pendiente del desarrollo", Revista Internacional de Sociología, N° 48. <http://revintsociologia.revistas.csic.es/index.php/revintsociologia/article/view/71/72>

Correa, Laura, Filgueira, Fernando, Oddone, Gabriel. (1990): "Del sector informal a la informalización de la economía. Trabajadores nuevos en Uruguay", Montevideo, FCU, 1ª. Edición. Montevideo.

Código de Ética para el Servicio Social o Trabajo Social del Uruguay. En ADASU, Montevideo, 2017. <http://www.adasu.org/prod/1/46/Codigo.de.Etica..pdf>

Diario El País sesión economía. Mujeres emprendedoras son la mitad que los hombres. 23/08/2016.

Documento elaborado por Anong <http://grupomontevideo.org/sitio/wp-content/uploads/2015/04/Convocatoria-resumenes-XI-Seminario-Internacional-de-Procesos-Cooperativos-y-Asociativos-PROCOAS-2015-UdelaR.pdf>

Espino, Alma. (2011): "Trabajo y género: un viejo tema ¿nuevas miradas? En Revista Nueva Sociedad Nro. 232. Disponible en

http://www.nuso.org/upload/articulos/3764_1.pdf.

Filgueira, Fernando., Katzman, Ruben (1988). Una mirada crítica al “Assets – Vulnerability Approach” Orígenes, aplicaciones y posibles innovaciones. CEPAL.

Filgueira, Fernando., Katzman, Ruben. (2000). Activos y Estructuras de Oportunidades, Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay. CEPAL, PNUD.

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/28651/LCmvdR180_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Fuentes, Angélica (2015), La desigualdad de género también impacta el emprendimiento. Revista Forbes. Año 3, N°26.

Fuentes García, Fernando y María Sanchez Cañizares, Sandra (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. Estudios de Economía Aplicada Vol 28-3.

Giddens, Anthony (1991) Modernidad e identidad. Persona y Sociedad en la Edad Moderna tardía. Stanford, University Press .Korsching, P. F (y J. C. Allen)

Global Entrepreneurship Monitor 2005 GEM Andalucía 2005. Informe disponible en: http://www.davidurbano.es/pdf/Libros/GEMAndalucia2005_2006.pdf

Global Entrepreneurship Monitor 2006 GEM. 2006. Informe disponible en: <http://www.gemconsortium.org/download.asp?fid=532>

Global Entrepreneurship Monitor, 2008 Global Report.

Heller, L. Gregory (2000): “Empleo femenino en los noventa. ¿Nuevos escenarios, nuevas ocupaciones? El caso Argentino. En Aguirre Rosario, Batthyany, Karina. “Trabajo Genero y Ciudadanía en los países del Cono Sur. Oficina Internacional del Trabajo (OIT). (Cinterfor).

Ministerio de Desarrollo Social MIDES.
<http://guiaderecursos.mides.gub.uy/34138/emprendimientos-productivos>
([Ley 18.874 de 23/12/2011](#) y [Decreto 220/012 de 3/7/2012](#)). www.mides.gub.uy

Mariatti, Alejandro (2017). La atención al desempleo, de la responsabilidad pública a la activación individual. Revista Fronteras No 10 Abril de 2017.

Moser, Caroline. (2007), *Reducing Global Poverty; the case for asset accumulation* Bronkings Institution Press, Washington D.C. Publisher: Brookings Institution Press

Pfeilstetter, Richard. El emprendedor. Una reflexión crítica sobre usos y significados actuales de un concepto. *Gazeta de Antropología* 2011. 27 (1) artículo 16.

Rodríguez Ramírez, Alfonso (2009) *Pensamiento y Gestión*. Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial (on-line versión)

Silva Ciganda, Carina. (Abril de 2017). "Desigualdades de género y su reproducción. Una mirada al trabajo femenino en la producción familiar". *Revista Fronteras* N° 10.

Rebellato, José Luis (1988): "El Marxismo de Gramsci y la nueva cultura" En: AAVV: para comprender a Gramsci. Montevideo. Nuevo Mundo.

Rebellato, José Luis (1989): "Ética de la Liberación". Montevideo, Editorial. Eppal.

Rebellato, José Luis (2000): "Ética de la Liberación". Textos inéditos in memoriam. MFAL (Multidiversidad Franciscana de América Latina). Montevideo. Editorial. Nordan. Comunidad

Sennet, Richard (1998) "La corrosión del carácter" Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo. Anagrama. Colección Argumentos.

Sennett, Richard (2000). *La corrosión del carácter, las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Editorial Anagrama. Colección Argumentos. Barcelona

Schumpeter, Joseph (1943). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York, NY: Harper & Row, Publishers.

Tobon, María Cecilia; Rottier, Norma; Manrique, Antonieta (1985) "La práctica profesional del trabajador social" (Guía de análisis) 4ª edición, Editorial HVMANITAS, Centro Latinoamericano de Trabajo Social (CELATS).