

4 **Emprendimientos inclusivos para resolver problemas sociales** **Experiencia en el caso del comercio informal**

**Juan Pablo Sempértegui Muñoz,
Vanessa Burneo Celi y Celia Jara Galdeman**

INTRODUCCIÓN

Schumpeter (1950, 132) percibía al emprendedor como una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones. Él observó que:

La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc. Este tipo de actividades son las responsables primarias de la prosperidad recurrente que revoluciona el organismo económico y las recesiones recurrentes que se deben al impacto desequilibrado de los nuevos producto o métodos. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y, en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo. Para actuar con confianza más allá del rango de sucesos familiares y superar la resistencia se requieren de aptitudes que están presentes solo en una pequeña fracción de la población y que define tanto el tipo emprendedor como la función emprendedora. Esta función no consiste esencialmente en inventar algo o en crear las condiciones en las cuales la empresa puede explotar lo innovador; consiste básicamente en conseguir que las cosas se hagan.

En contraste con Schumpeter, Mises (Kirzner y Setevenson, en Castillo 1999) consideró que el factor emprendedor está presente en todas las acciones humanas debido a las incertidumbres presentes en el contexto de estas acciones, y no limitado a las acciones de un tipo particular de personas. Para Mises, el emprendedor es aquel que desea especular en una situación de incertidumbre. Para Kirzner, el emprendedor gana por estar alerta a oportunidades que existen en situaciones inciertas, de desequilibrio. Esta alerta permite al emprendedor percibir las oportunidades antes que los demás.

En la década de los 80, Howard Stevenson, de la Universidad de Harvard, interpretó la mentalidad emprendedora como un sistema de gestión apoyado más en las oportunidades que en los recursos. Este análisis ha servido para apoyar el emprendimiento tanto a empresarios como a empleados de compañías de todo tipo.

Estas actividades aumentan el conocimiento de la situación, reducen el nivel general de incertidumbre a lo largo del tiempo y promueven procesos del mercado que ayudan a reducir o eliminar la brecha existente entre los líderes y los seguidores. Según Peter Drucker (1985), este modo de emprendimiento se fortalece con la enseñanza de los conceptos básicos de gestión.

1. La facultad de crecer y de crear riqueza, orientada bien hacia la generación de desequilibrio (escuela de Schumpeter) o de equilibrio (escuela Austríaca).
2. La orientación al crecimiento (teoría de Drucker y Stenven-son).
3. El encaje de tres puntos básicos: el mercado, las personas y los recursos (modelo Timmons).

El emprendimiento es una actividad propia del ser humano, es parte de su esencia, es en su ser interior donde se produce la convicción para enfrentar la acción exterior, realización que implica encarar las incertidumbres presentes en el contexto (Orrego 2009, 24).

El término *entrepreneur* fue introducido a la literatura económica por primera vez en los inicios del siglo XVIII por el eco-

nomista francés Richard Cantillon. Su aporte ha sido verdaderamente relevante para comenzar a comprender el concepto de emprendedor y el rol que juega el emprendimiento en la economía (Castillo 1999, 4).

Cantillon define al *entrepreneur* como el “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”. Distingue que el emprendedor, a diferencia de otros agentes, no posee un retorno seguro. Y afirma que es él quien asume y soporta los riesgos que dominan el comportamiento del mercado (Thornton 1998, 5).

El *entrepreneur* como aquel empresario que es innovador (y al *entrepreneurship* como el empresariado innovador), y aclara la común confusión de creer que cualquier negocio pequeño y nuevo es un emprendimiento, y quien lo lleva a cabo un emprendedor. Destaca que, aunque quien abra un pequeño negocio corra riesgos, eso no quiere decir que sea innovador y represente un emprendimiento (Drucker 1985, 25).

EDUCACIÓN EMPRENDEDORA

Resulta interesante la definición expresada por las Naciones Unidas (1968), según la cual el concepto de educación incluye toda una gama de medios complementarios por los cuales se transmiten el conocimiento, los valores y las especializaciones, y se modifican los patrones de comportamiento.

La educación en *entrepreneurship* puede afectar los atributos que tengan los individuos y forjar actitudes emprendedoras en ellos. Puede promover cualidades psicológicas favorables para la actividad emprendedora, tales como la autoconfianza, la autoestima, la autoeficacia y la necesidad de logro. Inclusive, la educación en *entrepreneurship* para los jóvenes puede colaborar en evitar la generación de actitudes socialmente no deseables, como la vagancia o la delincuencia (Rasheed 2000, 47).

El entorno es importante, ya que es más factible que un individuo pueda comenzar a tener actitudes emprendedoras si actúa en un contexto en el que se facilita el reconocimiento de la oportunidad y no su persecución (Stevenson 2000, 23).

Lo expresado en el párrafo anterior es coincidente con las ya expuestas ideas de Drucker y Marshall, debido a que ambos, en diferentes momentos históricos, han reconocido que los individuos son capaces de adquirir nuevas actitudes y aprender a ser emprendedores.

EMPRENDIMIENTOS SOCIALES

La línea de emprendimientos sociales trata de fundamentar todos aquellos emprendimientos en los que se prioriza la construcción de trama social en comunidades, regiones o grupos, con miras a generar emprendimientos empresariales en los cuales se construya capital social con sostenibilidad económica y ambiental.

INCLUSIÓN SOCIAL EN AMÉRICA LATINA

Luis Almagro, secretario general de la Organización de los Estados Americanos, señala que el hemisferio, a pesar de los avances generados en la última década en el terreno económico y social, es todavía una región donde las oportunidades de progreso no llegan a todos los ciudadanos. Aún pesa más el lugar donde uno ha nacido, la extracción social, el género, la raza o la orientación sexual a la hora de acceder a las oportunidades que toda sociedad debe generar a sus ciudadanos.

El Banco Mundial define la desigualdad como el estado en el cual existe una “dispersión de una distribución en el ingreso, consumo, o en algún otro indicador relacionado con el bienestar”. Por su parte, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se refiere a la equidad como “un principio ético y de justi-

cia”. Según la CEPAL, la equidad “defiende las mismas condiciones y oportunidades para todas las personas sin distinción, solo adaptándose en casos particulares, a los que plantean objetivos para avanzar hacia una sociedad más justa” (Mokate 2002). La misma fuente define a la igualdad como la situación social según la cual las personas tienen las mismas oportunidades y derechos en una sociedad. Es decir, la igualdad social se refiere a los mismos derechos y obligaciones para todos los sectores sociales.

La inclusión social es un concepto estrechamente ligado a la equidad. El Banco Mundial define la inclusión social como el “proceso de empoderamiento de personas y grupos para que participen en la sociedad y aprovechen sus oportunidades. Da voz a las personas en las decisiones que influyen en su vida a fin de que puedan gozar de igual acceso a los mercados, los servicios y los espacios políticos, sociales y físicos”. Por su parte, la CEPAL define a la inclusión social como el “proceso por el cual se alcanza la igualdad, y como un proceso para cerrar las brechas en cuanto a la productividad, a las capacidades (educación) y el empleo, la segmentación laboral y la informalidad, que resultan ser las principales causas de la inequidad” (CEPAL 2014).

EMPRENDIMIENTOS

El II Foro del Emprendimiento Inclusivo que se llevó a cabo en Madrid en 2015 y convocado por el Foro Social Europeo de la Unión Europea, presenta la siguiente definición: El emprendimiento inclusivo es aquel que trata de fomentar el emprendimiento entre aquellos colectivos más desfavorecidos: inmigrantes, parados de larga duración, jóvenes, mujeres víctimas de violencia de género, discapacitados. Un emprendimiento laboral, que es una transformación personal, y que ayuda a mejorar vidas, y que va adquiriendo protagonismo en la economía del país. En los últimos años en España ha creado más de dos millones de puestos de tra-