

*¿Cómo concilia usted las opiniones de estas dos lecturas con las de las anteriores sobre la importancia de respaldar pequeñas (y medianas) empresas como clave del desarrollo económico en países en vías de desarrollo?*

## **LA BELLEZA DE LAS COSAS PEQUEÑAS Y LAS ECONOMÍAS DE ESCALA**

El principal argumento de Berger sobre la idea de que el respaldo a las pequeñas empresas (el sector tradicional, como ella lo denomina) debería estar justificado por motivos sociales, y no por razones económicas, es que estas sociedades actúan como válvula de escape para las grandes empresas o “sector moderno”. Su razonamiento es que “el sector tradicional sirve para reducir los costes de las fluctuaciones económicas y del cambio para el sector moderno, permitiendo que estos costes se distribuyan de modo que la carga recaiga desproporcionadamente sobre los que posean y trabajen en una pequeña propiedad independiente (1981).

La imagen del juego de la patata caliente evoca concretamente esto. Las políticas laborales de las grandes empresas son rígidas debido a la protección que les dan los contratos pactados con los sindicatos. En respuesta, las grandes empresas se muestran renuentes a contratar nuevo personal a jornada completa, y en vez de ello subcontratan todo el trabajo posible, para poder prescindir de él rápidamente en caso de que lleguen tiempos difíciles. Así que de este modo comienza el juego de la patata caliente. Las grandes empresas prescinden del trabajo subcontratado y reducen los contratos de trabajo ordinarios (mediante pérdidas naturales (“natural losses”: ajustes no traumáticos?)—dimisiones y jubilaciones—y no a través del despido del personal, si es posible). Luego el sector tradicional, hasta cubrir sus necesidades, absorbe este exceso de demanda de trabajo de personas que, en condiciones normales, habrían estado contratadas en grandes empresas. Después de esto, los trabajadores vuelven al sector informal. Las pequeñas empresas (y el sector informal), por tanto, cumplen una importante función social al reducir los costes de reestructuración de las grandes empresas, con el fin de adaptarse a condiciones económicas variables.

Medoff *et al* son bastante más críticos con las pequeñas empresas y ni siquiera las consideran receptoras dignas de una política social, y mucho menos económica. Su crítica principal hacia las pequeñas sociedades es que, aunque la ayuda a éstas se entienda normalmente como un derecho por el número de trabajos que crean, lo cierto es que no generan tanto empleo como normalmente se ha creído. Esto es en gran parte debido a la cantidad de empresas que se van quedando fuera de la categorización de pequeñas compañías y entran en el sector de las grandes empresas. Por tanto, aunque es cierto que casi todas las empresas comienzan siendo pequeñas, las realmente punteras, dinámicas e innovadoras serán las que finalmente se expandan, contraten a nuevos trabajadores y dejen de ser clasificadas como pequeñas. Los autores también señalan que los salarios y beneficios que el personal recibe en las grandes compañías es mayor en comparación al obtenido en las pequeñas (Brown, Hamilton, Medoff, 1990). Si esto es así, ¿cuál es la razón para que las pequeñas empresas deban estar respaldadas por la política pública?

Berger da una razón: el respaldo de las pequeñas empresas es una buena política social que puede paliar los golpes de la transición económica y prevenir el descontento social. Además, dado que una elevada proporción del empleo que generan las pequeñas empresas va destinado a mujeres y a jóvenes trabajadores inexpertos, respaldar a estas instituciones puede considerarse un modo de apoyo indirecto hacia segmentos de la población que hacen frente a la discriminación del mercado.

No obstante, no pienso que este sea ni el único argumento, ni incluso el más convincente. Existen varias justificaciones *económicas* para dar respaldo a las pequeñas empresas. Por ejemplo, Medoff argumenta que los trabajos creados por grandes empresas son mejores: pagan mejor, son más seguros, probablemente ofrezcan seguro de enfermedad, etc. Sin embargo, está pasando por alto una pieza crítica de *su propio razonamiento*: las grandes empresas comienzan siendo pequeñas. Si son los trabajos de las grandes compañías lo que se

pretende fomentar, la política pública entonces debe ocuparse de conocer el ciclo vital completo de la creación de estos trabajos.

La política pública debe sustentar un terreno de cultivo fértil para las compañías, de modo que las grandes sociedades –de todos los sectores de la economía –tengan un suministro continuo de nuevas empresas, facilitando así nuevos trabajos y una sana competencia dentro de la economía. La política no sólo puede centrarse en la creación de trabajos de más alta calidad en compañías más grandes, porque los gobiernos deben ocuparse también de promover la competencia y de desmontar monopolios y oligopolios. Esta, y no el tipo de política populista característico de los Estados Unidos al que Medoff se refiere es la verdadera razón por la que se aprobó la ley Sherman antimonopolio a finales de siglo y por la que la política pública debe respaldar a las pequeñas empresas.

Otro poderoso argumento que justifica la participación pública en el suministro de ayuda económica a pequeñas sociedades es que los obstáculos a los que éstas se enfrentan para encontrar acceso al capital son causados, al menos en parte, por los fracasos de los mercados. Dicho de forma más sencilla, los bancos preferirían conceder un buen préstamo de 100.000.000 dólares, a dar 100 préstamos de 1.000.000 dólares, ya que en este último caso los costes de transacción se verían considerablemente multiplicados.

Sin duda, es vital analizar cómo los gobiernos emplean su capital. Desde luego que el público no desea invertir dinero fiscal en programas donde los costes mínimos superen los beneficios marginales. Más allá de esto, los responsables políticos deben considerar los costes de oportunidad para invertir en uno u otro programa, lo cual es simplemente otro modo de plantearse “qué programa es el más eficaz”. Un caso convincente para reconsiderar la política es que se puedan crear más trabajos invirtiendo en grandes empresas que en pequeñas. Sin embargo, esto no es lo que afirman Medoff *et al.* Simplemente desacreditan la idea de que las pequeñas sociedades generen una amplia mayoría de trabajos de todo tipo

(aunque es interesante fijarse en que, incluso por los cálculos conservadores, los pequeños negocios generan la mayoría de los nuevos trabajos, un 56%) y aseguran que los trabajos en las grandes compañías ofrecen mejor remuneración. No obstante, después de leer este artículo, aún sabemos muy poco sobre dónde son mayores los beneficios mínimos del gasto público en relación con la generación de trabajo de buena calidad.

Lo que queda claro es que es importante no poner en peligro los modelos de referencia para la seguridad del trabajador y la calidad medioambiental, en un esfuerzo por que las empresas pequeñas se hallen en igualdad de condiciones en este terreno. Luego la asistencia a pequeñas sociedades no debería adoptar la forma de excepciones a las reglas comunes. Además, al menos dos de las lecciones de las lecturas sugieren que la política debería centrarse en ayudar a pequeñas empresas en su expansión, más que facilitar su puesta en marcha. En una se explica que, entre las compañías que sobreviven, las pequeñas sociedades crecen más rápido que las más grandes (aunque las pequeñas presentan un índice de mortalidad más alto). La otra idea expone que continuamente "nacen" gran número de pequeñas empresas, por lo que no cabe hablar de escasez de nuevos negocios.

*¿De qué modo podría serle útil el análisis de Locke para explicar los resultados positivos del caso Damiani? ¿Qué enseñanzas prácticas se podrían extraer de estos dos casos prácticos sobre cómo hacer posible una forma de reducir la pobreza a partir de las recomendaciones de Rodrik (de carácter más macroeconómico) sobre la institucionalización de la lucha genérica entre trabajo y capital?*

### **GLOBALIZACIÓN, CAPITAL SOCIAL, DERECHOS DE LOS TRABAJADORES: piezas del puzzle del desarrollo**

Antes de la tragedia del 11 de septiembre, podría decirse que la globalización era el tema que más protesta provocaba en los Estados Unidos; el drama se vivió en las calles de ciudades como Seattle, Los Ángeles, Washington D.C., por citar unos ejemplos. Este descontento social –en contra de la percepción de “una carrera cuesta abajo” –es exactamente lo que Rodrik, en su libro (Rodrik, 1997), advierte a los responsables políticos. Cree firmemente que la globalización hace que el *pastel* económico que se reparte sea mayor y que tiene potencial para producir una “profunda integración”, si bien expuesta ocasionalmente a un “desapego

selectivo". Este proceso de armonización de los objetivos laborales y medioambientales más allá de las fronteras nacionales –con oportunidades limitadas y rigurosamente justificadas para retirarse cuando las condiciones locales lo requieran –es lo que Rodrik asegura que no sólo suavizará los efectos de la globalización sobre la distribución de la renta, sino que, en última instancia, no pondrá en peligro el conjunto del sistema. Argumenta que la política debe tratar estas cuestiones para apaciguar a las masas, a la mucha gente que, dos años después de la publicación de su libro, empezó a salir en tropel a las calles cada vez que el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional visitaba su ciudad.

La transición masiva estructural que aconteció en el sector automovilístico italiano en la década de los 70 con Fiat y Alfa Romeo revela que uno de los factores clave en la negociación de estas transiciones es la densidad de las redes sociales en las que estos actores económicos están arraigados (Locke, 1995). El desmantelamiento poder de los sindicatos y las subsiguientes pérdidas en la calidad del trabajo en Fiat se dieron en un entorno social muy polarizado. Turín era fundamentalmente una ciudad que giraba en torno a una empresa en la que todo el mundo sabía de qué lado estaba.

No obstante, en Milán, donde tuvo lugar la reestructuración de Alfa Romeo, las densas redes sociales presentes en la ciudad desmoralizaron a los clientes fieles a la compañía. La comunicación informal entre actores en los distintos niveles de liderazgo sindical e industrial, podía servir tanto como válvula de presión en negociaciones difíciles, como utilizarse como medio para crear nuevas alternativas y llegar a acuerdos. La probabilidad de que personas que mantenían posturas distintas en el debate se encontraran en sitios públicos como la iglesia, los partidos de fútbol y las reuniones de vecinos dio un cariz más humano a la reestructuración de la planta y ayudó a que ambas partes se esforzaran por entender —quizás incluso por simpatizar con—las preocupaciones de cada grupo. La importancia de mantener “estructuras sociales punteras y bien desarrolladas para las estrategias de ajuste económico”

justifica el hecho de que la política pública se centrara en el fortalecimiento de instituciones políticas como asociaciones de vecinos, cámaras de comercio, asociaciones de trabajadores, sectores sin fines de lucro, etc.

El desarrollo de los NTEC (*National Tribal Environmental Council*: Consejo Medioambiental Tribal Nacional) en Petrolina-Juazeiro, Brasil, con las mejoras que supuso para en el sueldo y condiciones laborales—no sólo en este sector creciente, sino también para otros trabajadores de explotaciones agrarias de regadío no pertenecientes al NTEC—ilustran la teoría de Locke sobre la relevancia del contexto social (Damiani, 2003). En Petrolina-Juazeiro, muchas instituciones supralocales fueron protagonistas de esta transformación. VALEXPORT, una asociación de cultivadores comerciales que los representa en las negociaciones sindicales, estableció lazos con el Ministerio de Asuntos Exteriores, presionó al congreso y participó en el *National Research Council* (Consejo Nacional de Investigación) y en la *Brazilian Organization of Agricultural Research* (Organización Brasileña de Investigación Agrícola). FETAPE (Federación de Trabajadores Rurales de Pernambuco) y CONTAG (Confederación Nacional de Trabajadores Rurales) eran actores que desempeñaban un papel clave en la parte sindical de esta historia. La capacidad de estos sindicatos para cobrar cantidades pendientes de pago y apoyar al Ministerio de Trabajo en su tarea de monitorizar las empresas, con el fin de garantizar el cumplimiento de los contratos, contribuyó en gran medida a que los trabajadores mejoraran su situación.

Por tanto, las instituciones son elementos cruciales en la consecución del éxito; esto es algo que ya hemos debatido en esta clase. Sin embargo, en este caso nos encontramos con otro factor cuya influencia en el desarrollo local nos falta por analizar: el poder de los consumidores y las organizaciones internacionales. Estos actores— precisamente los mismos que los movimientos antiglobalización consideran como futuras amenazas a la normativa que protege el medio ambiente y la seguridad e higiene en el trabajo – son tan influyentes al

asegurar los beneficios para los trabajadores como las instituciones locales.

Se han citado dos ejemplos de este caso en los que las fuerzas internacionales respaldaron iniciativas sobre el terreno dirigidas a la lucha por mejorar las condiciones de los trabajadores. El primero fue la capacidad de FETAPE para captar la atención de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) sobre la contratación de menores de edad) en Petrolina-Juazeiro. Posteriormente, a muchas empresas les aterraba la idea de que las relaciones públicas se tornasen negativas al tratarse de un estudio de caso de la OIT, que ilustraba la explotación de menores en la producción agrícola. A consecuencia de ello, el trabajo de menores descendió drásticamente. En segundo lugar, VALEXPORT buscaba proyectar una imagen "progresista" para comercializar Petrolina-Juazeiro en el extranjero. En este sentido, un alto cargo de VALEXPORT señalaba que su empresa mostraba "a quienes compran nuestros productos en el extranjero, que no están simplemente comprando fruta de la mejor calidad, sino que, además, están proporcionando ventajas tangibles a muchos trabajadores agrícolas.

Finalmente, otra clave para mejorar las condiciones laborales en Petrolina-Juazeiro fue la política de CODEVASF de atraer empresarios de fuera de la región. La importación de empresas exteriores tuvo como resultado la adopción de un nuevo modo de hacer negocios. Estas sociedades estaban más acostumbradas al trato con los sindicatos, y ayudaron a desarrollar relaciones más basadas en la colaboración que en el enfrentamiento con los sindicatos de Petrolina-Juazerio.