

Trabajo nº 4

La economía política de las iniciativas a pequeña escala

Como Tendler afirma (2002), hoy en día todo el mundo adora las pequeñas empresas y sus agrupaciones. Sin embargo, las razones de este apego son diversas. Algunos autores declaran que las pequeñas compañías promueven un gran aumento del empleo, una labor empresarial dinámica, y de ahí que sirvan de antídoto para la pobreza y el crecimiento económico. Otros, mientras tanto, exponen que éstas representan una red social segura capaz de abarcar a los más desfavorecidos. Esta última visión topa con el artículo de Berger (1981) y Brown et al (1990). Los autores sugieren que los gobiernos tienen algunas razones para tratar adrede a las pequeñas sociedades como objetos de la política social, y no como objetos de la política del desarrollo económico.

Berger (1981) argumenta que en el caso de Italia, existen unas cuantas razones que justifican lo anterior. Uno de los motivos es que existe un gran número de sociedades – en Italia “el precenso de 1969 descubrió que el 94% de todas las empresas industriales tenían menos de 100 empleados/trabajadores.¹ Otra razón de más peso es el hecho de que las pequeñas compañías estén representadas por la pequeña burguesía (clase media), un sector social que en Italia tiene bastante influencia. Por lo tanto, dado que “el desempleo o no, significa

¹ Sería interesante poder observar cuál es la participación de las pequeñas empresas italianas a fecha más reciente.

tensión social o no”, el asegurar un puesto de trabajo se convierte en una tarea destacada para los actores políticos y, en consecuencia, en una fuente segura de votos. Además, Berger (1981) sostiene que en Italia esta influyente clase media se ha reforzado por una red complicada de decisiones que las élites políticas han tomado sobre el sector de la pequeña empresa desde finales de la guerra (leyes de subsidio, reducción de impuestos, instituciones de crédito, etc.).

Por tanto, el respaldo político conferido a este sector de la pequeña empresa constituye una respuesta a la inestabilidad política y social que podría resultar si se diese un debilitamiento real del mismo.

Siguiendo la misma línea de razonamiento, Brown et al (1990) afirman que aunque las ~~pequeñas empresas no contribuyan~~ pequeñas empresas no contribuyan considerablemente a la creación de puestos de trabajo permanentes, a altos salarios y a beneficios (en comparación con las grandes sociedades), sí que poseen recursos políticos, personal que les ayuda a introducirse en *lobbys* y respaldo público, de ahí que puedan obtener apoyo de las élites locales a cambio de sus votos electorales.

No obstante, considero que es importante mencionar que aunque las dos lecturas (Berger, 1981; Brown et al, 1990) debatan este tema dentro del contexto de las economías de países desarrollados como son Italia y Estados Unidos respectivamente, este contexto es algo distinto en países más pobres en vías de desarrollo. Esta diferencia contextual queda representada más rigurosamente en el trabajo de Tandler (2002), que sostiene que en vez de tener un marco institucional que facilite las leyes y regulaciones para pequeñas empresas (como en el caso de Italia), lo que observamos en países en vías de desarrollo es un entendimiento tácito, un “acuerdo del diablo”, que se está creando entre las élites políticas y las

pequeñas compañías (formal o informal).² Pienso que es muy importante crear esta distinción porque aunque realmente este acuerdo “verbal” proporcione una red de seguridad social para las pequeñas sociedades (empresas y trabajadores por igual), también representa un entorno muy vulnerable y fomenta una fuerte confianza y dependencia de las élites políticas³.

Además, Tandler (2002) asegura que los beneficios económicos otorgados a las pequeñas empresas (subsídios, reducciones de impuestos, instituciones de crédito, etc.) dan lugar a una contención de las pequeñas sociedades, y debilita otros asuntos importantes sobre las estrategias adecuadas para reducir la pobreza, promover el desarrollo y mejorar el gobierno.

Dicho todo esto, ¿existe algún modo de reconciliar los dos puntos de vista—pequeñas empresas como motores de crecimiento y como una red de seguridad social contra la inestabilidad política y social? ¿Es cierto que estas dos perspectivas son completamente contrarias?

Lo que hasta ahora he entendido es que en los países en vías de desarrollo no existe un marco económico, político y social sólido, sobre el que las pequeñas compañías puedan actuar como una fuente principal de desarrollo económico. Por lo tanto, creo que estos dos puntos de vista deberían complementarse entre sí. Si se crea un entorno social estable, se establecen unos cimientos sobre los que la economía puede crecer. Por consiguiente, es crucial la creación de un marco institucional que facilite un cómodo acceso al crédito, así como otras medidas para las pequeñas empresas como es el caso de las sociedades italianas.

² Tandler (2002) expone que “el acuerdo del diablo” se traduce en votos para los políticos a cambio de la exención de impuestos, a partir de regulaciones de trabajo y medioambientales, para inspecciones y controles financieros, etcétera etcétera.

³ Utilizo el término vulnerable porque debido al entorno político y económico volátil que predomina en todos los países en vías de desarrollo, las pequeñas empresas no siempre obtendrán las mismas aportaciones de las élites políticas. De alguna forma, tendrán que ir “a favor del viento” y jugar con los partidos que se encuentren en el poder. De igual modo, los partidos políticos se muestran más receptivos con los intereses de aquellos que están dispuestos a cambiar su filiación política a los partidos participantes, que con los de los grupos monopolizados.

Resulta asimismo vital la incorporación de pequeñas empresas dentro de cadenas de suministro junto con las grandes compañías. Creo que en los países en vías de desarrollo concretamente, las pequeñas sociedades suponen mucho dentro un entorno socioeconómico (ej., la expansión más allá de la red de seguridad social), particularmente si forman parte de la red de pequeñas empresas que están en torno a las grandes⁴.

De este modo, los pequeños empresarios pueden tener un mejor acceso al mercado, mejorar la calidad de sus productos, asegurar una demanda más constante para éstos y unir sus esfuerzos a los de otros participantes actores más importantes, disminuyendo así su dependencia de las élites políticas.

Trabajadores, asociaciones de trabajadores y reducción de la pobreza

Las lecturas de esta sección subrayan la importancia de sólidas uniones de trabajo que promueven una distribución más igualada de ingresos, un aumento de la productividad y un desarrollo más sostenible. Rodrik (1997) afirma que bajo las fuerzas de la globalización y aceleración del comercio internacional, la preocupación por los estándares de trabajo en los países en vías de desarrollo es una cuestión real. Debido a la competencia de precios (particularmente determinados por los costes de mano de obra), los estándares de mano de obra baratos se traducen en un aumento de la subcontratación externa y de las actividades de producción por países desarrollados dentro de economías en vías de desarrollo. No obstante, declara que la globalización asesta un doble golpe a la cohesión social; primero, por exacerbar el conflicto por las creencias básicas con respecto a la organización social y segundo, por el debilitamiento de las fuerzas que en condiciones normales abogarían por la resolución de estos conflictos mediante el debate nacional.

⁴ En algunos casos, las pequeñas empresas pueden producir partes del producto para las grandes compañías cuando estas últimas no encuentran rentable el producirlas dentro de la empresa, bien porque la demanda de esos productos es demasiado variable para justificar la organización de la producción a gran escala, bien porque la producción del producto en sí precisa una cantidad elevada de mano de obra.

En este comentario, Rodrik (1997) afirma que las naciones tienen el derecho –y también deberían tener la posibilidad real –de restringir el comercio cuando éste entre en conflicto con sus normas internas más extendidas, o con los acuerdos en materia social que gocen de un amplio apoyo a escala nacional. No obstante, yo añadiría que, aunque los países en vías de desarrollo tienen este derecho, no disponen de poder político y económico para ponerlo en práctica. Por tanto, resulta atractivo crear instituciones sólidas en los países en vías de desarrollo y fortalecer los sectores económicos de modo que aumente la cohesión entre ellos.

Considero que esta sección es muy distinta a lo que hemos debatido hasta ahora por dos razones. En primer lugar, porque estos artículos hacen referencia a las grandes empresas que operan siguiendo principios distintos a las pequeñas y, en segundo lugar, porque el contexto es mucho más amplio, y he aquí la lucha institucional entre mano de obra y capital, bajo las tensiones de la globalización y del desarrollo del comercio internacional.

Dado que las grandes empresas atraen a más empleados y operan basándose en economías de escala, los trabajadores gozan de más poder de negociación con el personal directivo. Sin embargo, es esencial señalar la gran relevancia del entorno sociopolítico en este sentido, dentro de la economía local en la que las empresas se sitúan. Por ejemplo, Locke (1997) pone como ejemplo la industria automovilística italiana, y sostiene que una de las razones que justifican los distintos niveles de éxito obtenidos por Fiat y Alfa es que las dos compañías están insertadas en economías locales muy diferentes y con distintos niveles de organización de grupos de interés (como sindicatos obreros y asociaciones de comerciantes³).

³ Fiat se encuentra en Turín, que es una ciudad que vive prácticamente de esta compañía y que se semeja de muchos modos a las economías polarizadas, caracterizadas por un pequeño número de grupos y asociaciones provincianas no desarrolladas desde un punto de vista organizacional y agrupados en dos campos opuestos. Por otro lado, Alfa se halla ubicada en Milán, y se parece mucho a una economía policéntrica, caracterizada por una densa red de asociaciones y grupos de interés rodeados y abiertos, que están conectados entre sí por muchos lazos horizontales.

Aún si los dos casos presentados por Locke (1997) y Damiani (2003) son muy distintos en cuanto a la industria que representan, así como al nivel de desarrollo del país, todavía podemos sacar unas cuantas lecciones que podrían ser relevantes para un contexto más general.

En primer lugar, Locke (1997) ilustra que cuanto más jerárquica es la organización de una empresa, más autoritaria acaba siendo. De ahí que si surge un conflicto entre los trabajadores y la dirección, será menos probable que se llegue a un consenso. Por consiguiente, existirá un nivel de antagonismo, que posiblemente debilitará la productividad y en consecuencia, el nivel de rendimiento de la empresa.

En segundo lugar, Damiani (2003) argumenta que el éxito del sector de los cultivos no tradicionales dedicados a la exportación (NTEC) en el noreste de Brasil es el resultado de una mezcla de factores que generó cambios en el equilibrio de poder entre trabajadores y empleadores. Estos factores son los siguientes: inversión en formación, expansión del tamaño del sector que facilitaba la sindicalización de los trabajadores y aumento del poder de negociación salarial por la naturaleza del sector⁴. Otro factor es la naturaleza de los cultivos dedicados a la exportación y las conexiones de los sindicatos obreros con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que les facilitó la presentación de reclamaciones que podían afectar a la imagen internacional de Petrolina-Juazeiro, y por tanto, comprometer el acceso de las empresas a los mercados extranjeros. Todos los factores mencionados anteriormente fomentaron una relación entre empleados y empleadores bastante menos hostil, mejores condiciones de trabajo, una más alta productividad, mayor producción y mejores salarios.

⁴ Los NTEC implicaban varias tareas que tenían que llevarse a cabo en determinadas épocas del año. Por tanto, los retrasos podían afectar considerablemente a la calidad. De este modo, cualquier huelga podría retrasar la realización de tareas y generar potencialmente pérdidas significativas, facilitando a los trabajadores un mayor poder de negociación salarial con sus empleadores.

Aunque sería probablemente imposible duplicar este modelo en otro lugar, es importante aprender que las medidas de desarrollo sostenible (y por tanto la reducción de la pobreza) se pueden lograr si empleadores y trabajadores desarrollan más relaciones laborales de colaboración. Las transiciones de una a otra etapa del desarrollo se pueden facilitar de este modo, así como la adaptación de la empresa a los cambios en la demanda del producto (ej., el caso de la industria automovilística en Italia). Los casos en que una gran empresa obtiene beneficios, como el que Damiani (2003) presenta, pueden generar resultados indirectos en otros sectores productivos de la compañía (ej., la producción para la economía doméstica).

Además, la exposición a competencia del mercado mundial impone requisitos adicionales en cuanto a las condiciones de mano de obra, las cuales el empleador no puede pasar por alto sin arriesgarse a perder el nicho de mercado. No obstante, el contexto de comercio internacional creado por la globalización también exige una necesidad de mejorar constantemente las aptitudes tecnológicas a través del desarrollo y diseño del producto, y de promover la colaboración entre mano de obra y la patronal.
