

Memorándum sobre las lecturas VA ~ VC

Kyoung-Hee Yu
11.471 Trabajo n° 3
04/01/03

Como estudiantes centrados en el problema del desarrollo, estamos familiarizados con los paquetes estándar de respuestas políticas para la generación de empleo en el sector informal y en el desarrollo de la pequeña empresa. El propósito de este memorándum y la cuestión central del grupo de lecturas asignadas es analizar las recomendaciones de la política estándar y facilitar un análisis más matizado sobre el momento en el que éstas podrían no funcionar y cuáles son los enfoques alternativos que podrían permitir intervenciones personalizadas.

Las lecturas proporcionan un marco útil para pensar en por qué podrían fracasar las políticas cuyo objetivo se centra en resolver “el problema del sector informal” a través de la creación de empresas. Maloney y Portes señalan que parte del problema yace en los errores con respecto a las características del sector informal en sí. (Maloney refuta una perspectiva dualística de los sectores formal e informal, que representa a este último como mercado laboral secundario e inferior. Maloney cuestiona el estereotipo que culpa a las actividades del sector informal de perpetuar los salarios bajos y las malas condiciones laborales. Como consecuencia, las prescripciones políticas que siguieron a dicha perspectiva abogan por una mayor regulación de las actividades del sector junto con una reducción del mismo (Maloney 2003). Los estudios de Maloney en los países latinoamericanos sugieren que, contrariamente a dichas acusaciones, en conjunto, la entrada al sector informal suele ser voluntaria. Maloney concluye que que la participación en las actividades pertenecientes a este sector aumenta cuando hay una

percepción generalizada de las rigideces del sector formal que obstaculizan los planes laborales flexibles y que hacen que el trabajo sea ineficaz e improductivo. Por consiguiente, la condición previa para reducir el sector informal, que en muchos países es a menudo el único medio de que los trabajadores obtengan mejoras en el empleo, sería potenciar un sector formal más eficaz y próspero. Portes señala que es necesario tener en cuenta que los mercados del sector informal están dirigidos más por relaciones sociales que por transacciones únicamente sujetas a las normas de mercado. Según Portes, los programas para promover la labor empresarial en las comunidades del sector informal tienen más éxito cuando se aprovechan de redes sociales existentes que son la base de lo que él denomina confianza palpable (Portes 1995). Dado el potencial de actividades informales que pueden insertarse dentro de eficaces mecanismos que recrean el mercado informal, es posible que los trabajadores de este sector tengan menos aliciente por responder a las políticas de desarrollo del comercio estándar.

Los intentos dirigidos por el gobierno de contener al sector informal pueden incluso potenciar las actividades informales. Esta es la “paradoja” que Portes describe, donde el aumento de normas y disposiciones dirigidas a prohibir las actividades del sector informal sirve normalmente para hacer que estas mismas tareas ganen más terreno. Del mismo modo, cuanto más creíbles son los mecanismos de seguridad del estado (como el cobro de impuestos), menos probable es que la recopilación de información por parte del gobierno sobre las actividades del sector informal pueda captar las verdaderas dimensiones de dicho sector (Portes 1995).

Irónicamente, las lecturas sugieren que un modo eficaz de negociar con un creciente sector informal puede ser cultivar un sector formal sustancial, *inter alia*, eliminando barreras de entrada y obstáculos burocráticos, asegurando salarios de

por vida y controlando las condiciones laborales con el fin de dar paso a un entorno en el que los trabajadores puedan mantener su dignidad y autonomía. Las políticas fiscales y macroeconómicas sólidas son también vitales porque engendran un entorno comercial estable en el que las personas están dispuestas a invertir en la creación de empresas – en épocas de extremada incertidumbre provocada por impactos económicos, o en periodos de transición drástica como es el caso del cambio de una economía planificada a otra de mercado, existe un mayor aliciente por dedicarse a actividades económicas del sector informal.

En el resto del memorándum me centraré en cuatro enfoques mencionados en las lecturas, dirigidos al desarrollo de la pequeña empresa (*SED*). Éstos presentan más posibilidades de sustentar aumentos de empleo. En primer lugar, las políticas deberían adoptar un enfoque dinámico para el desarrollo empresarial, que permitiese estrategias para diferenciarse de las sociedades durante las varias etapas de crecimiento –es decir, se recomienda un enfoque “del ciclo vital” dirigido a empresas. Se ha descubierto que la ayuda a empresas individuales y a distritos industriales es más rentable cuando se presta durante las etapas tardías de su crecimiento, que cuando se acaban de implementar (Mead y Liedholm 1998, Schmitz y Musyck 1994). En concreto, Mead y Liedholm concluyeron que los índices de supervivencia de pequeñas y medianas empresas (PYMES) se estabilizaron en un umbral de dos años (Mead y Liedholm 1998); por lo tanto, las intervenciones políticas surtirían más efecto para las compañías a partir del segundo año. Las necesidades de las pequeñas empresas también varían en las distintas fases de su ciclo vital. Para las sociedades que no crecen, el capital activo puede ser con frecuencia el cuello de botella de sus problemas, mientras que para las empresas en expansión, la cuestión primordial es el acceso a los mercados. Un enfoque distinto también posibilita

el objetivo de ayuda –por ejemplo, la provisión de capital activo para pequeñas empresas con un crecimiento estancado puede ser un medio eficaz para la paliación de la pobreza. Un enfoque dinámico tiene en cuenta las distintas estructuras de mercado laboral en cuestión. Un caso de hecho es que mientras Maloney no encontraba pruebas firmes de la segmentación del mercado laboral en Latinoamérica (Maloney 2003), el estudio de Mead y Liedholm sobre las pequeñas y medianas empresas en el este y sur de África y en la República Dominicana, era indicativo de una clara separación entre el sector informal y la economía formal. Asimismo, la gente se mostraba reacia a participar en actividades informales durante periodos de crecimiento económico. En el último estudio se halló que el número de implementaciones de PYMES del sector informal aumentó rápidamente durante las épocas de declive económico (Mead y Liedholm 1998).

En segundo lugar, se prefiere un enfoque destinado a la ayuda que suministre un limitado número de “ingredientes clave en falta”, al enfoque integrado estándar (Haggblade et al. 2002, Mead y Liedholm 1998, Tendler 1996). Cite un ejemplo de dicho enfoque en el párrafo anterior con respecto a las empresas objetivo de ayuda en las distintas etapas del crecimiento. Este objetivo destinado a la ayuda puede ser también específico del sector –por ejemplo, Haggblade et al. defienden la creciente ayuda destinada a los sectores de comercio y servicios en economías rurales no agrícolas (RNFE). Esta ayuda se basa en su premisa de que los servicios normalmente generan más trabajo y tienen más posibilidades que la manufactura rural de convertirse en motores de crecimiento de estas economías (Haggblade et al. 2002). Estos mismos autores nos dan una versión sobre la ayuda destinada a un producto concreto, cuando exponen que los responsables políticos deberían prestar atención al hecho de que en las economías RNFE los productos comerciables generan más excedentes que los no comerciables.

En tercer lugar, la creación de conexiones eficaces a nivel interempresarial constituye un paso importante a la hora de asegurar la sostenibilidad de los programas SED dirigidos al desarrollo de las pequeñas sociedades. El subcontrato de relaciones con grandes compañías, siempre y cuando existan controles y balances adecuados, además de seguimiento funcional, puede proveer a las pequeñas sociedades de transferencias de tecnología y conexiones a plazo con los mercados internacionales (Haggblade et al. 2002, Levy et al. 1999). Las relaciones interempresariales en agrupaciones y distritos industriales pueden crear confianza y reducir los costes de transacción (Levy et al. 1999), así como permitir que un “aprendizaje colectivo” tenga lugar (Haggblade et al. 2002). Además de proporcionar apoyo técnico y de marketing a las pequeñas sociedades, estas agrupaciones y distritos industriales tienen la ventaja añadida de suministrar competencia en mercado, dando como resultado un aumento de la responsabilidad. Constituyen una alternativa viable a la intervención del gobierno y justifican una política industrial “ascendente” y “descentralizada” (Schmitz y Musyck 1994, Levy et al. 1999).

En cuarto lugar, la importancia de los mercados y de las soluciones de mercado es un tema recurrente destacado en la mayoría de las lecturas (e.g. Haggblade et al. 2002, Mead y Liedholm 1998, Tendler 1996). En vez de asumir un papel que corresponde más al sector privado, el gobierno puede cumplir mejor el objetivo del desarrollo comercial, fomentando un entorno habilitante mediante sus políticas macroeconómicas. Concretamente, las investigaciones muestran que la provisión de crédito y los servicios de desarrollo comercial suelen ser eficaces sólo cuando el mercado se encuentra en expansión (Haggblade et al. 2002). Profundizando más en el argumento, Tendler muestra que los gobiernos pueden desempeñar un papel importante en la creación de mercados para las PYMES mediante la adquisición y otras formas de asistencia orientada a la

demanda (DDA) (Tendler 1996). Algunas de las ventajas de la DDA son que permite que los servicios se personalicen según las necesidades de los negocios objetivo; facilita conexiones directas con el mercado; somete a test de mercado tanto al organismo acreditativo como a las pequeñas empresas.

Por último, falta hacer una observación con respecto a la naturaleza de los programas SDE y de las organizaciones que los implementan. Dado que estos programas se ocupan de una multitud de mercados distinguidos, así como de cadenas de producción y marketing, la proximidad física y tipológica de la organización implementadora y de las empresas receptoras resulta crucial. Por esta razón, ya señalé que las lecturas siempre desaconsejan la intervención gubernamental directa, a favor de la delegación de tareas a intermediarios privados u organismos locales como bancos de la zona, instituciones de capacitación o uniones laborales (Schmitz y Musyck 1994). Por tanto, las instituciones son más propicias para el desarrollo de la pequeña empresa cuando apoyan la innovación y expansión de las sociedades existentes (Schmitz y Musyck 1994), en vez de intervenir directamente en el establecimiento de compañías o distritos industriales. En los ejemplos donde el gobierno entra en contacto directo con las empresas, es aconsejable que los contratos se realicen con grupos actuales de éstas (Tendler 1996), con el fin de mantener la competencia en mercado, asegurar la responsabilidad colectiva y permitir la acumulación de conocimientos.

