

Foto: Boris Missirkov



CAPÍTULO 1

POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE EL SECTOR PRIVADO PARA MITIGAR LA POBREZA

Este informe nos traslada a un día cualquiera en la aldea más pobre, nos muestra su mercado o la actividad de sus empresarios a pie de calle. Nos enseña que el empresario pobre es un

engranaje del sector privado tan importante como la multinacional. Nos hace darnos cuenta de que el sector privado ya forma parte del capital de las vidas de los pobres y cuenta con el poder necesario para mejorar esas vidas. Nos dice que nos sirvamos de las innovaciones tecnológicas, organizativas y de gestión del sector privado para mejorar las condiciones de vida de los pobres. Nos explica cómo se puede liberar el poder de los empresarios locales para mitigar la pobreza en sus comunidades y naciones.

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio, ambiciosos en su magnitud y alcance, sólo pueden lograrse mediante el compromiso de aplicar los mejores conocimientos y prácticas. El problema es inmenso, con una quinta parte de la población mundial que vive con menos de un dólar diario, pero hay ejemplos de empresas privadas que consiguen aliviar la pobreza e invitan al optimismo. Las exportaciones textiles en Bangladesh, la tecnología de la información en Costa Rica y la floricultura en Kenia

son ejemplos de nuevas industrias que crean empleo, aumentan los ingresos y fomentan la esperanza. Los que siguen son casos de empresas llevadas a buen puerto, tanto por modernas multinacionales como por pequeños empresarios que portan el mismo estandarte: el de compartir el potencial dinámico de la rentabilidad privada para propiciar el desarrollo.

- Cemex, la cementera mexicana, se convirtió en uno de los principales productores e innovadores de la industria mundial, con miles de empleados.
- Casas Bahia, en Brasil, desarrolló un modelo de negocio exclusivo que suministra servicios minoristas eficientes dirigidos a clientes relativamente pobres.
- Infosys, empresa de tecnología de la información radicada en la India, empezó con unas ventas inferiores a los 10 millones de dólares a principios de la década de 1990, hasta convertirse en un líder mundial, con ventas de casi 800 millones de dólares a día de hoy, al tiempo que establece modelos internacionales de gobernabilidad empresarial y nuevos lazos con los gobiernos local y central para trabajar por el desarrollo.
- ICICI Bank, también en la India, aplica la tecnología y un enfoque integral a toda su variada cartera de clientes, especialmente en los mercados rurales, y a las pequeñas y medianas empresas, así como a los microempresarios.
- En Camboya, cientos de pequeños proveedores privados ofrecen servicios variopintos, desde la recarga de baterías hasta el suministro eléctrico completo a comunidades enteras. Se estima que estos proveedores abastecen ahora a 115.000 clientes, más de un tercio de los usuarios de electricidad de todo el país.
- La agresiva competencia entre las empresas locales privadas de telefonía celular en Somalia provocó

una reducción de los costos de las llamadas internacionales hasta situarlos por debajo de un dólar por minuto —aproximadamente la sexta parte de lo que cuestan en otros muchos países africanos—. Téngase en cuenta que este país carece de banca y servicio postal oficiales, y son muchos los habitantes que no disponen de agua corriente ni electricidad.

- En Guatemala, la Federación de Cooperativas Agrarias inició un proyecto mixto asociándose con una empresa canadiense. La sociedad resultante exporta ahora a Canadá verduras por valor superior a 3 millones de dólares anuales, lo cual genera ingresos constantes para 100 mujeres indígenas y da salida a productos de más de 1.000 campesinos.
- En Mozambique, un campesino adquirió una almazara a crédito. Actualmente posee cuatro y organizó a otros nueve almazareros en una pequeña cooperativa para tratar de forma unificada con los bancos y clientes locales.
- En la India, los pequeños cultivadores de soja utilizan un quiosco rural de Internet para consultar los precios de mercado de sus productos en el sitio web de la Bolsa de Comercio de Chicago: así evitan intermediarios locales y consiguen mejores precios.

Estos ejemplos no son meros casos de empresas que han triunfado, sino historias de logros conseguidos por el sector privado local, que es de lo que trata este informe de la Comisión.

El paso de los casos aislados a los logros generalizados exige nuevos planteamientos sobre el desarrollo, sin trabas impuestas por las ideologías ni el lastre de rancias discusiones.

LA POBREZA EXTREMA CONTINÚA RESISTIÉNDOSE

Pese a los grandes progresos registrados en algunos países y zonas, la pobreza

extrema sigue siendo un problema de muy difícil solución en gran parte del mundo. Los frutos sustanciales en ciertos países vienen acompañados de graves pérdidas en otros, y son demasiados quienes siguen viviendo con menos de un dólar diario, padecen hambre y carecen de agua, saneamiento y energía. Según el más reciente *Informe sobre Desarrollo Humano* del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, la proporción de la población que vive en condiciones de extrema pobreza descendió de un 29,6 por ciento en 1990 a un 23,2 en 1999. Pero la cantidad de personas que subsisten con menos de un dólar diario sólo disminuyó de 1.290 millones hasta 1.170 millones en una década. Además, si se excluye la drástica mejoría de los indicadores de pobreza en China, nos encontramos con que el número de personas que vive en condiciones de pobreza absoluta aumentó de hecho.

En los últimos años, la mitigación de la pobreza se convirtió en el centro de atención del diálogo mundial, en calidad de objetivo primordial del desarrollo, en lugar de un resultado derivado de éste. La Declaración del Milenio constituyó una expresión de solidaridad y decisión sin precedentes por la que países ricos y pobres se comprometieron a erradicar la pobreza del mundo, fomentar la dignidad e igualdad humanas y alcanzar la paz y la sostenibilidad ambiental. Así se llegó a consensuar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (recuadro 1.1).

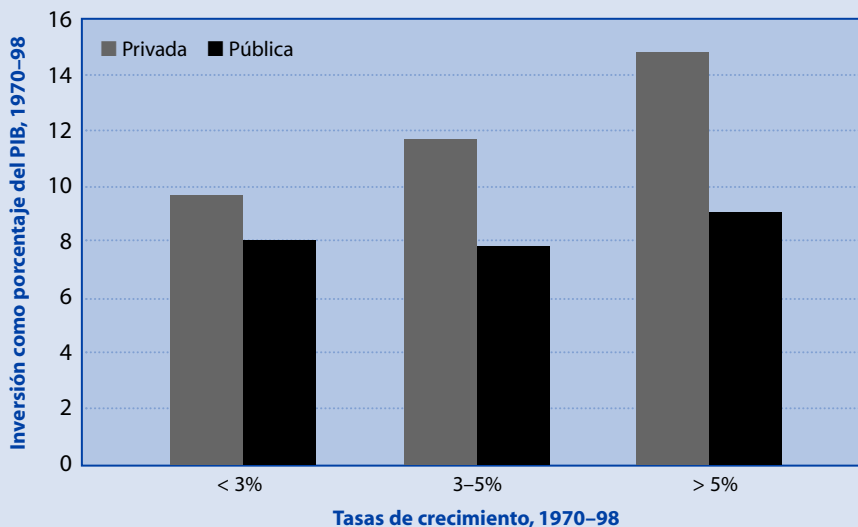
Sin embargo, los progresos están lejos de ser imposibles, y no son infrecuentes cuando se dan las condiciones adecuadas. El crecimiento económico permitió a cientos de millones de personas dedicadas a la agricultura de subsistencia reconvertirse a los sectores industrial y de servicios, lo cual sirvió para aumentar la riqueza y disminuir la pobreza. Valgan como muestra las notorias mejorías en el nivel de vida del conjunto de países del oriente asiático compuesto por Indonesia, la República de Corea, Malasia y Tailandia, además de la considerable

RECUADRO 1.1 LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO

1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre: reducir a la mitad el porcentaje de personas cuyos ingresos sean inferiores a un dólar por día; reducir a la mitad el porcentaje de personas que padecen hambre.
2. Lograr la enseñanza primaria universal: velar por que todos los niños y niñas puedan terminar un ciclo completo de enseñanza primaria.
3. Promover la igualdad entre los géneros y la autonomía de la mujer: eliminar las desigualdades entre los géneros en la enseñanza primaria y secundaria para el año 2005, y en todos los niveles de la enseñanza para 2015.
4. Reducir la mortalidad infantil: reducir en dos terceras partes la tasa de mortalidad de los niños menores de 5 años.
5. Mejorar la salud materna: reducir la tasa de mortalidad materna en tres cuartas partes.
6. Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades: detener y comenzar a reducir la propagación del VIH/SIDA; detener y comenzar a reducir la incidencia del paludismo y otras enfermedades graves.
7. Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente: incorporar los principios de desarrollo sostenible en las políticas y los programas nacionales; invertir la pérdida de recursos del medio ambiente; reducir a la mitad el porcentaje de personas que carecen de acceso sostenible al agua potable y a saneamiento; mejorar considerablemente la vida de por lo menos 100 millones de habitantes de tugurios para el año 2020.
8. Fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

disminución del número de pobres en China.

El impacto general que ejerce el crecimiento económico sobre la pobreza depende de un abanico de factores que influyen en la misma naturaleza del crecimiento, pero las pruebas empíricas no dejan lugar a dudas. En Asia Oriental y el Pacífico, la zona del planeta con el crecimiento más vigoroso en la década de 1990, un crecimiento del PIB per cápita del 6,4 por ciento dio lugar a un declive del 15 por ciento en la tasa de pobreza (según el criterio de los dos dólares diarios), y, en Asia Meridional, el crecimiento anual del 3,3 por ciento

FIGURA 1.1 A MAYOR INVERSIÓN, MAYOR CRECIMIENTO

Fuente: Bouton y Sumilinski (2000)

produjo un descenso del 8,4 por ciento. En contraste, el lento crecimiento del 1,6 por ciento en Latinoamérica y el Caribe y del 1 por ciento en Oriente Medio y África del Norte produjo un deterioro marginal en las tasas de pobreza. Un ejemplo más grave es el de las tasas de crecimiento negativas del África Subsahariana y de Europa y Asia Central, que aumentaron las tasas de pobreza un 1,6 y un 13,5 por ciento respectivamente.

El mensaje está claro: el crecimiento económico sostenido disminuye la pobreza. La relación entre el crecimiento económico y la pujante inversión privada está igualmente clara. Un estudio realizado en 50 países en desarrollo entre 1970 y 1998 examinó la relación entre la inversión pública y privada, y el crecimiento y la renta. Los países con mayor crecimiento eran los que disfrutaban de más inversión privada (véase la figura 1.1).

Pero, para que el crecimiento en la producción contribuya a mitigar la pobreza, debe transformarse en ingresos para los pobres. La cantidad de empleo y el sueldo son factores fundamentales para los asalariados y contratados. Para los autónomos,

cobran importancia la productividad y la rentabilidad, factores por su parte influidos por la tecnología, los factores de producción y los precios. Así, el empleo constituye el vínculo cardinal entre el crecimiento de la producción y la mitigación de la pobreza.

EL SECTOR PRIVADO ES IMPORTANTE PARA LOS POBRES... Y, A MENUDO, ESTÁ FORMADO POR LOS POBRES

El sector privado es crucial en la vida de los pobres. En primer lugar, todos los pobres son consumidores. La historia se repite en todo el mundo: los consumidores pobres pagan más que los ricos por los servicios básicos. En Mumbai, los habitantes de tugurios de Dharavi pagan un 20 por ciento más por el arroz, 10 veces más por los medicamentos y 35 veces más por el agua de lo que pagan los habitantes de clase media de Warden Road. No menos de 4.000 millones de personas —aquellas que ganan menos

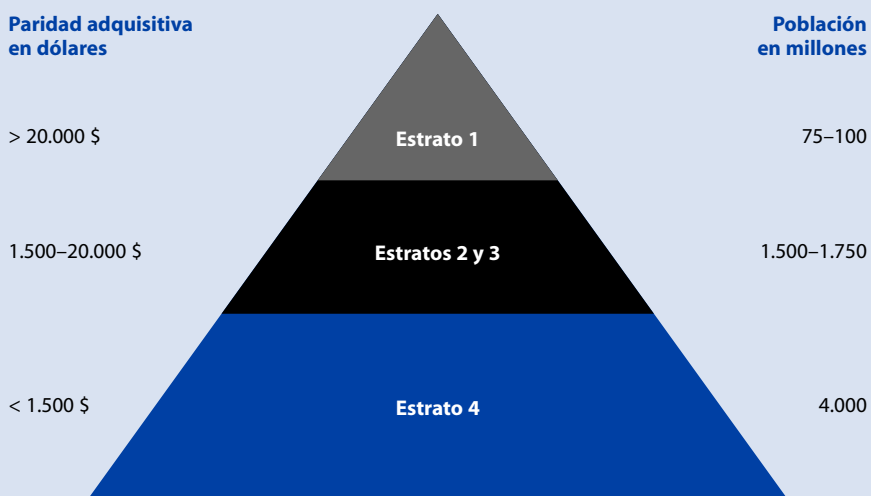
de 1.500 dólares anuales— conforman los mercados de “la base de la pirámide” (figura 1.2).

La calidad de los bienes que adquieren —ya se trate de alimentos, agua o servicios financieros— es deficiente. A menudo es un sector privado no estructurado el que llena las lagunas con bienes de precios más altos o de calidad variable. Cubre necesidades importantes, ya que la economía sumergida sustenta a la mayoría de las familias pobres en muchos países. Sin embargo, las ventajas de las economías de escala y de alcance no están presentes en las vidas de quienes se encuentran en la base de la pirámide. Algunas de las barreras que lo impiden son un mercadeo y una distribución deficientes.

El sector privado ya cubre las necesidades de los pobres allá donde los gobiernos no alcanzan. En ciertos países, por ejemplo, el gobierno no hace gran cosa por los pobres. En los tugurios no hay servicios de salud, educación pública ni infraestructura. La situación se reproduce en todo el mundo en desarrollo. Y, en muchos casos, cuando sí existen estos servicios, están en manos de la iniciativa privada. La educación primaria se ofrece en centros privados en distinta medida, desde el 15 por ciento hasta el 90 por ciento. Aproximadamente el 63 por ciento del gasto en sanidad en los países más pobres es privado, casi el doble del 33 por ciento de los países de renta alta pertenecientes a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

Los servicios privados pueden ayudar a cubrir las necesidades de los pobres si se presta la debida atención y se aplica la reglamentación adecuada. Los recientes datos sobre la distribución de nuevas canalizaciones de agua por quintiles de renta de tres países latinoamericanos revelan, que entre un 25 y un 30 por ciento de la expansión

FIGURA 1.2 CUATRO MIL MILLONES DE PERSONAS CONFORMAN LA BASE DE LA PIRÁMIDE



Fuente: Prabala y Hammond (2002)

de la red se destinaba al quintil con la renta más baja.

En resumen, un sector privado innovador puede hallar formas de suministrar bienes y servicios económicos (incluso sofisticados) a clientes de todos los niveles de renta. Puede vender tanto a las ajetreadas zonas urbanas como a los humildes pueblos y aldeas. La empresa puede desarrollar vínculos de distribución con el consumidor final y así aprovechar el conocimiento adquirido sobre las necesidades reales de este segmento del mercado. Las empresas pueden llegar incluso a mantener unos bajos costos mediante la mayor flexibilidad que ofrece la subcontratación.

Así, el sector privado mitiga la pobreza mediante las siguientes acciones:

- Su contribución al crecimiento económico.
- El poder que les confiere a los pobres al suministrarles servicios y productos de consumo, aumentar sus oportunidades de elección y bajar los precios.

La primera acción favorece la creación de empleo y el incremento de la renta; la segunda mejora la calidad de vida

de los pobres. Finalmente, la mayor interacción entre los que están en la base de la pirámide y el sector privado crea oportunidades para una implicación directa en la economía de mercado.

¿QUIÉNES SON LOS EMPRESARIOS?

La Comisión adopta una visión expansiva del sector privado. Las grandes empresas constituyen una parte indispensable de la economía privada, pero los propios pobres son igual de importantes. Con frecuencia, ellos mismos son empresarios, a menudo por necesidad, ejerciendo una actividad de forma oficiosa, atrapados en negocios precarios. Suscribimos la postura de quienes consideran que los ecosistemas empresariales orientados al mercado abarcan muchas formas de empresas privadas en coexistencia simbiótica. El ecosistema suele constar de cuatro segmentos: multinacionales, grandes empresas nacionales, pequeñas y medianas empresas y microempresas, con actores oficiales y oficiosos. Por tanto, engloba tanto al campesino como a la multinacional.

La agricultura suscita un interés especial debido a que el 75 por ciento de las personas que viven con menos

de un dólar diario habitan en zonas rurales y su producción es mayormente de subsistencia. En África, la agricultura da sustento a más del 70 por ciento de la población y contribuye a un promedio del 30 por ciento del PIB. Son ingredientes importantes del desarrollo del sector privado la provisión de factores de producción al sector agrario, y la dotación de valor añadido a los bienes agrarios en su procesamiento y mercadeo. La importancia crítica de la agricultura para la mitigación de la pobreza subraya la necesidad de progresos urgentes en los subsidios y la reforma del comercio.

En muchos países en desarrollo, son mujeres la mayoría de los microempresarios en la economía no estructurada y un porcentaje significativo del sector estructurado, muchas de ellas analfabetas y habitantes de comunidades rurales pobres. Crear sus propias empresas — microempresas, por lo general— suele ser su única posibilidad para acceder al empleo y percibir sus propios ingresos. En Latinoamérica y el Caribe, son mujeres quienes poseen y operan entre el 25 y el 35 por ciento de las microempresas del sector estructurado y las pequeñas y medianas empresas. En Filipinas, el 44 por ciento de las microempresas pertenecen a mujeres, y el porcentaje asciende al 80 por ciento en las zonas rurales. En Zimbabue, las mujeres administran la mayoría de las microempresas y pequeñas empresas (el 67 por ciento), mientras que las administradas por hombres tienden a generar más ingresos para el hogar en proporción y cuentan con más empleados.

También son emprendedores los ejecutivos de grandes empresas que toman la iniciativa de innovar y ampliar el negocio. En el presente informe se destacan numerosos casos de grandes empresas que se adaptaron a mercados de la base de la pirámide y desarrollaron productos y procesos que generan rentabilidad para los pobres u operan de forma sostenible en entornos muy difíciles. Las iniciativas individuales

de técnicos y ejecutivos se hallan a menudo en el origen de estos avances realizados por grandes empresas y que pueden incidir muy beneficiosamente en el desarrollo.

El empresariado es asimismo el motor de abundantes organizaciones de la sociedad civil, y también existe en el gobierno y las administraciones públicas. Algunos miembros de estas organizaciones sienten el impulso de innovar y aprovechar oportunidades que surgen en su entorno con la pasión y dedicación de un empresario, aunque con poca o ninguna recompensa económica.

Quizá donde más prospere el empresariado sea entre los empresarios que aprovechan oportunidades, aquellos que crean y dirigen pequeñas y medianas empresas con potencial considerable para crecer e innovar. Este segmento dinámico suele ser el semillero del empresariado y la innovación. Cuando alcanza la masa crítica, un eferescente mercado intermedio estructurado puede impulsar el crecimiento económico, crear empleo y fomentar la competencia, la innovación y la productividad.

LA ATENCIÓN AL SECTOR PRIVADO NACIONAL

Nos centramos aquí en el sector privado nacional por tres motivos fundamentales. En primer lugar, los recursos nacionales son mucho mayores que los externos, ya sean éstos potenciales o reales. La inversión privada nacional promedió entre un 10 y un 12 por ciento del PIB en la década de 1990, dato que contrasta con el 7 por ciento de la inversión pública nacional y el 2-5 por ciento de la Inversión Extranjera Directa (IED). En segundo lugar, cuando se investigan los recursos informales, tales como el valor potencial del suelo, los recursos nacionales que se pueden explotar son considerablemente más abundantes de lo que aportan la IED acumulada o las carteras de

inversiones privadas. En tercer lugar, el aprovechamiento del potencial de los recursos propios de una economía — tanto los financieros como los empresariales— creará normalmente una pauta de crecimiento más estable y sostenible.

Las estimaciones de los activos informales en los países en desarrollo ascienden a 9,4 billones de dólares, cantidad que multiplica con mucho los flujos acumulados de carteras de inversiones o de IED hacia los países en desarrollo en los 15 últimos años. Estas comparaciones de flujos con activos no dejan de ser ilustrativas.

La conversión de activos informales en recursos financieros precisará de un amplio programa de reformas que permita utilizar dichos activos como garantía ante la banca. Téngase en cuenta, no obstante, la envergadura de los activos. Por ejemplo, recientes estudios llevados a cabo en Egipto indican que este país presenta una economía sumergida de gran tamaño y con iniciativas, que emplea a más de 8 millones de personas (aproximadamente el 40 por ciento de la mano de obra) y el valor de sus activos es de casi 250 mil millones de dólares, equivalente a 30 veces el valor de mercado de todas las empresas registradas en la Bolsa de El Cairo.

Este interés por el sector privado nacional no desmerece, sin embargo, la importancia de la IED. Más allá de los recursos financieros que aporta, la penetración de una cultura de gran empresa puede cambiar los modos de trabajar, transmitir conocimientos y mejores prácticas de dirección, dar acceso a mercados internacionales, transferir tecnología e innovaciones, introducir presiones competitivas en mercados otrora cerrados y constituir el impulso principal para el crecimiento de las empresas locales. En estas situaciones, la IED puede ir en beneficio de un clima general de inversiones.