



EL IMPULSO DEL EMPRESARIADO



EL POTENCIAL DE LAS EMPRESAS AL SERVICIO DE LOS POBRES

Comisión sobre el
Sector Privado &
el Desarrollo
.....

INFORME PARA EL SECRETARIO GENERAL
DE LAS NACIONES UNIDAS

EL IMPULSO DEL EMPRESARIADO

EL POTENCIAL DE LAS EMPRESAS
AL SERVICIO DE LOS POBRES

1 de marzo de 2004

El análisis y las recomendaciones políticas de este Informe no reflejan necesariamente las opiniones del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, de su Junta Ejecutiva ni de los Estados Miembros de las Naciones Unidas. Este informe es una publicación independiente del PNUD y refleja las opiniones de los miembros de la Comisión sobre el Sector Privado y el Desarrollo.

Copyright © 2004

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
One United Nations Plaza, New York, NY 10017, EE.UU.

Todos los derechos reservados. Se prohíben la reproducción, la transmisión o el almacenamiento en un sistema de recuperación de cualquiera de las partes de esta publicación, en cualquier forma o por cualquier medio, sea electrónico, mecánico, fotocopiado, grabado o de otro tipo, sin la autorización previa del PNUD.

MIEMBROS DE LA COMISIÓN

COPRESIDENTES

El Muy Honorable Paul Martin
Primer Ministro de Canadá

Ernesto Zedillo
Director del Centro para el Estudio de la Globalización de la Universidad de Yale
Ex Presidente de México

MIEMBROS

Eduardo Aninat (Chile)
Ex Director Administrativo Adjunto
del Fondo Monetario Internacional

Jorge Castañeda (México)
Ex Ministro de Asuntos Exteriores de México
Catedrático de Ciencias Políticas y Estudios
Latinoamericanos de la Universidad de Nueva York

Luisa Diogo (Mozambique)
Ministra de Planificación y Finanzas
de Mozambique

Carleton Fiorina (Estados Unidos)
Presidenta y Directora Ejecutiva del
Consejo de Administración de Hewlett-Packard

Rajat Gupta (India)
Senior Partner Worldwide de
McKinsey & Company

Anne Lauvergeon (Francia)
Presidenta y Directora Ejecutiva del
Consejo de Administración del grupo Areva
Presidenta y Directora Ejecutiva del
Consejo de Administración de Cogema

Jannik Lindbaek (Noruega)
Presidente de Statoil ASA

Peter McPherson (Estados Unidos)
Presidente de la Universidad del Estado de Michigan

Alan Patricof (Estados Unidos)
Vicepresidente y fundador de Apax Partners

Kwame Pianim (Ghana)
Director Ejecutivo del Consejo de
Administración de New World Investments

C.K. Prahalad (Estados Unidos)
Profesor de la cátedra Harvey C. Fruehauf
de Administración de Negocios en la
Universidad de Michigan

Robert Rubin (Estados Unidos)
Presidente del Comité Ejecutivo de Citigroup
Ex Secretario del Tesoro de los Estados Unidos

Miko Rwayitare (Sudáfrica)
Presidente y Presidente Ejecutivo de Telcel International
Propietario de Mont Rochelle Winery

Juan Somavia (Chile)
Director General,
Organización Internacional del Trabajo

Hernando de Soto (Perú)
Presidente del Instituto Libertad
y Democracia de Perú

MIEMBROS EX OFFICIO

Maurice Strong (Canadá)
Asesor Especial de la Comisión

Mark Malloch Brown (Reino Unido)
Administrador del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

SUPLENTE

Debra Dunn por Carleton Fiorina (Estados Unidos)
Vicepresidenta Sénior de Asuntos Corporativos de Hewlett-Packard

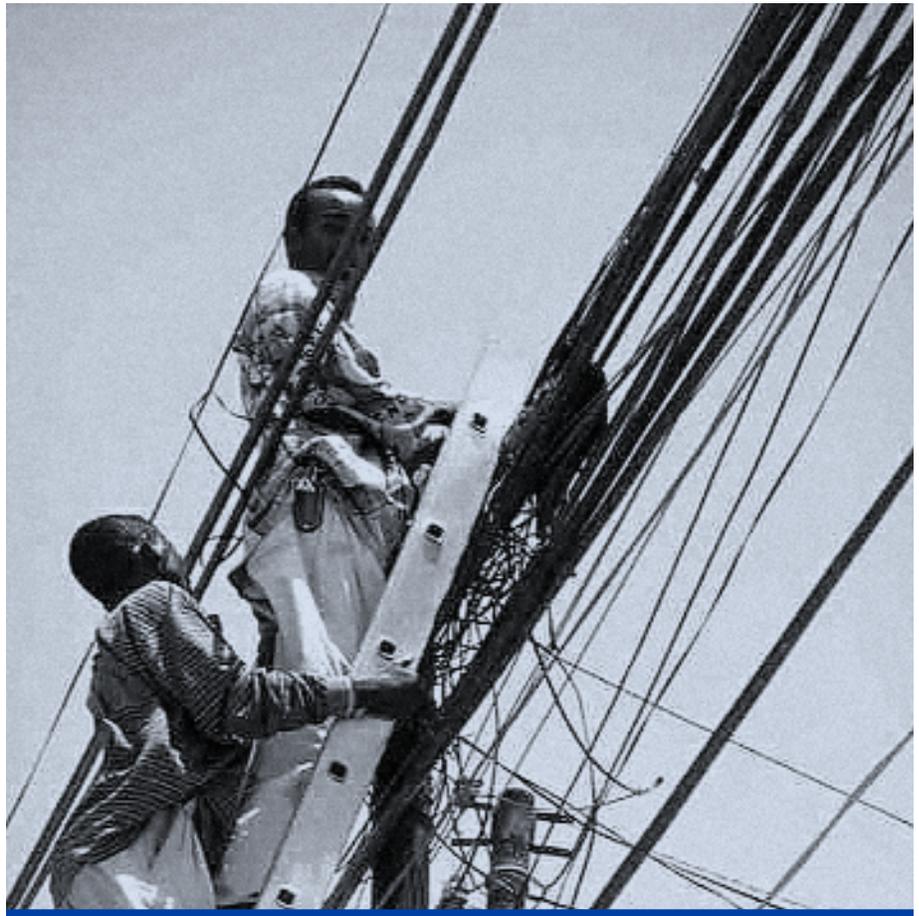
Michael Froman por Robert Rubin (Estados Unidos)
Presidente y Director Ejecutivo del Consejo de Administración de CitilInsurance

SECRETARÍA DE LA COMISIÓN

Director Ejecutivo: **Nissim Ezekiel**

Equipo Central: **Jan Krutzinna, Naheed Nenshi, Yann Risz y Sahba Sobhani**

Foto: Sonya Laurence Green/PNUD Somalia



PREFACIO

Como se indica en los Objetivos de Desarrollo del Milenio, la mitigación de la pobreza es la prioridad absoluta del desarrollo para el siglo XXI. Pese a los extraordinarios avances logrados

en los últimos 50 años, 1.200 millones de personas —la quinta parte de la población mundial— subsiste con menos de un dólar USD diario y sin acceso a muchos de los servicios sociales considerados básicos para llevar una vida digna. Esta penosa situación exige una respuesta mundial que saque el máximo partido de todos los recursos financieros, intelectuales y organizativos que podamos reunir.

Con estos acuciantes datos como telón de fondo, el Secretario General Kofi Annan instó a la Comisión sobre el Sector Privado y el Desarrollo a responder a estas dos preguntas: ¿Cómo cabe desencadenar el potencial del sector privado y el empresariado en los países en desarrollo?; y, ¿cómo puede implicarse el sector privado en tal momento? En el presente informe se ofrecen las respuestas a estos interrogantes.

En este documento se ofrecen recomendaciones sobre el modo en que los actores principales —los gobiernos, las instituciones públicas que trabajan por el desarrollo, el sector privado y las organizaciones de la sociedad civil (OSC)— pueden modificar sus actuaciones y estrategias con objeto de mejorar notablemente la capacidad del sector privado para promover el desarrollo. El objetivo de mitigar la pobreza nos conduce a fijarnos en el desarrollo de las empresas nacionales que

crean empleo y riqueza potenciando la capacidad de los empresarios locales.

Nos trazamos un plazo ambicioso para nuestra tarea, que acabamos en poco más de año y medio tras la primera reunión, celebrada en junio de 2003. Nuestra intención no fue la de realizar una investigación básica: ya se está llevando a cabo un ingente trabajo en la materia, en tanto que los principales organismos que trabajan por el desarrollo, fundaciones privadas e instituciones académicas ya están centrando sus esfuerzos en la contribución del sector privado al desarrollo. Antes bien, nuestra aportación consistió en comprender y asimilar el trabajo ya realizado por todas las partes de la coalición por el desarrollo—incluidas las organizaciones de la sociedad civil y las organizaciones del trabajo— e integrar nuestras conclusiones en el marco aquí presentado.

La voz de los empresarios supuso una gran influencia para nuestro trabajo, expresada a través de sus acciones y de sus respuestas a las ambiciosas encuestas realizadas para recabar información sobre qué es lo que más afecta a su capacidad para la productividad y el crecimiento. La capacidad, el empuje y la innovación que impregnan las acciones de los empresarios son los factores que, conjuntamente, generan el impacto global de un sector privado ampliamente establecido. Las acciones del empresariado no sólo engloban las de los directivos y los artífices de la innovación de multinacionales y grandes empresas nacionales, sino también las de particulares que operan

en pequeñas comunidades de modo oficioso. Son sus voces a las que más atención prestamos.

También intentamos llamar la atención sobre un amplio espectro de ejemplos de buenas prácticas que muestran cómo pueden aprovecharse mejor las capacidades del sector privado para las causas del desarrollo y la mitigación de la pobreza. Entre tales experiencias se cuentan fructíferas iniciativas que tienen su germen en los actores tradicionales que trabajan por el desarrollo, como las instituciones multilaterales para el desarrollo y los organismos de ayuda bilateral. Pero, en mayor medida, destacan métodos menos conocidos pero innovadores desarrollados y puestos en práctica por el sector privado, tanto por empresas como por organizaciones de la sociedad civil. Son métodos fundamentados en mecanismos del mercado e incentivos del sector privado, que así se prestan más a replicarse y ampliarse, como entendemos que es necesario hacer. La actual falta de información sobre las mejores prácticas es uno de los hechos que observamos, junto con la gran necesidad de estudiar y analizar de manera continuada qué es lo que funciona y lo que no.

Nuestra conclusión preliminar fue que no bastaría que esta Comisión presentara un informe del tipo tradicional en el que se plasmaran opiniones y se instara a otros a emprender acciones. Por el contrario, consideramos fundamental elaborar una serie de iniciativas y acciones piloto que pongan a prueba los

resultados y conclusiones principales de nuestro trabajo, de tal modo que su correspondencia con el mundo real del desarrollo se pueda constatar sobre el terreno. Por ello, este informe concluye con un repertorio ilustrativo de acciones que se desarrollarán más a fondo durante los próximos meses y que podrían llevarse a la práctica como experiencias piloto poco después. Algunas podrían ser impulsadas por el sistema de las Naciones Unidas, y otras, por otros asociados y partes interesadas.

Con sólo estas iniciativas apenas se obtienen frutos: se las proponemos a todos los interesados como orientación a los tipos de acciones que consideramos que pueden y deben replicarse para lograr la máxima repercusión posible. Tampoco creemos que cada una de ellas constituya un paradigma perfecto. Tenemos la certeza casi absoluta de que las peculiaridades de cada país nos obligarán a introducir modificaciones en las iniciativas y en algunas de nuestras recomendaciones generales a fin de adaptarlas a cada situación concreta. Presentamos nuestras ideas y conclusiones a modo de directrices que susciten reacciones y propicien un diálogo constructivo. Pretendemos con ello catalizar una coalición renovada de las principales partes implicadas, centrada de manera más decidida en vencer los retos aquí descritos. Tal coalición resulta esencial para desencadenar el potencial del sector privado, cumplir los Objetivos de Desarrollo del Milenio y mitigar la pobreza.



Paul Martin
Copresidente



Ernesto Zedillo
Copresidente



AGRADECIMIENTOS

El trabajo de la Comisión no habría resultado posible de no ser por la ayuda y las contribuciones de numerosas personas y organizaciones. Deseamos expresarles nuestro más sincero agradecimiento.

AGRADECIMIENTO ESPECIAL...

A McKinsey & Company, que ofreció información y asesoramiento a la Comisión y a su Secretaría a lo largo del proyecto. El equipo de María Blair, Michael Monson y Mark Templeton fue guiado por Tilman Ehrbeck, Diana Farrell, Jeremy Oppenheim y Les Silverman.

A Jennifer Barsky, Prabal Chakrabarti e Irene Philippi, quienes también ofrecieron valiosísima información para el trabajo de la Secretaría.

ADJUNTOS Y EXPERTOS

Nuestro trabajo ha recibido información de muchos que nos precedieron, y otros muchos que nos brindaron generosamente su tiempo y conocimientos para ayudarnos a perfilar nuestras ideas, entre ellos: Adrian Hodges, Foro de Líderes Empresariales Internacional; Lalita Gupta, Mahdavi Kalyan y K.V. Kamath, Banco ICICI;

Nandan Nilekani y Sanjay Purohit, Infosys Ltd.; Percy S. Mistry, Oxford International Group; Richard Frank, Bob Graffam, Julio Lastres y Alexander Schwedelheim, Darby Overseas Investments Ltd.; Michael Barth, Compañía de Financiación al Desarrollo de Holanda; Nancy Bearg, Enterprise Works; Gary Bond, Noreen Doyle y Michael McCullough, Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo; Cameron Rennie, Consejo Mundial de Empresarios para el Desarrollo Sostenible; Enrique Ferraro, Jim Kaddaras y María Otero, Acción; Jide Zeitlin, Goldman Sachs; Masood Ahmed, David Stanton y Adrian Wood, Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido; Profesores Michael Chu, Calestous Juma, Tarun Khanna, George Lodge, Michael E. Porter, Iqbal Qadir y Deborah Spar, Universidad de Harvard; Michael Fairbanks, On the Frontier; Craig Wilson, DeltaPearl; Elli Kaplan; Benjamin Krutzinna; Neysan Rassekh; Alex Shakow; George Ivanov; Eleonore Kopera, Foro Negocios-Humanitario; Barbara Samuels, Samuels Associates; Donald Snodgrass, Development Alternatives, Inc.; Elizabeth Littlefield, CGAP; Bill Kramer, Instituto Hidrográfico; Hugh Locke, Locke Associates; Bill Draper,

DraperRichards; Joaquim Boborquez; Maria Cattai Livanos y William Stibrav, Cámara de Comercio Internacional; Robert Litan, Robert Chernow, Fundación Ewing Marion Kauffman; Profesores John McMillan y Paul Milgrom, Universidad de Stanford; Christopher Woodruff, Universidad de California, San Diego; Profesor Jonathan Morduch, Universidad de New York; Jeb Brugman y Craig Cohon, GlobalLegacy; Bob Fitch, Enterplan; Daniel Zelikow, JP Morgan; Kenny Pegram y Ray Smilor, Fundación para el Desarrollo Empresarial; Sunil Sinha, Emerging Market Economics; Roland Dominicé y Jean-Philippe de Schrevel, BlueOrchard; Profesor Roger Leeds, Universidad Johns Hopkins; Profesor Ted London, Laboratorio de Estudios de la Base de la Pirámide de la Universidad de Carolina del Norte; John Richardson y Sevdalina Rukanova, Centro Europeo de Fundaciones; Kenneth Borghese, John E. Wasielewski, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional; S. Aftab Ahmed, Sabine Durier, Mariann Kurtz, Guy Pfeffermann, Harold Rosen, Thomas Schipani, Bernard Sheahan y Udayan Wagle, Corporación Financiera Internacional; Gerard Byam, Cesare Calari, Gerard Caprio, Arvind Gupta, Jemal-ud-din Kassum, Michael Klein, Khalid Mirza, Francois Nankobogo, Neil Roger, Marilou Uy

y Dileep Wagle, Banco Mundial; Gerald T. West, Agencia de Garantía de la Inversión Multilateral; Jonathan Fiechter y Prakash Loungani, Fondo Monetario Internacional; Karen Decker y Arvind Mathur, Banco de Desarrollo Asiático; Nancy Boswell, Transparency International; Antonio Vives, Banco Interamericano de Desarrollo; y Ric Cameron y Arthur Saper, Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional.

CONSULTAS

La Secretaría de la Comisión efectuó cuatro consultas formales con representantes internacionales del trabajo, fundaciones europeas, académicos y organizaciones canadienses de la sociedad civil. Deseamos mostrar nuestro agradecimiento a quienes nos atendieron en dichas consultas, incluida la Organización Internacional del Trabajo y el Centro Europeo de Fundaciones, así como a los participantes en la consultas, entre ellos: Bob Kyloh, de la delegación sindical, Organización Internacional del Trabajo; Raúl Requena, Red Internacional de Sindicatos; Wendy Caird, Internacional de Servicios Públicos; Carla Coletti, Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas; Esther Busser, Confederación Internacional de los Sindicatos Libres; Sándor Köles, Fundación de los Cárpatos; Matthieu Vanhove, Cera Holding; William White, Fundación Charles Stewart

Mott; Dario Disegni, Compañía de San Pablo; Charles Buchanan, Fundación Lusoamericana; Michael Brophy, Help for All Trust; Luc Tayart de Borms, Fundación Rey Balduino; Michel Bourges Maunaury, Fundación Europea Madariaga; Raymond Georis y Alexandre Kirchberger, Red Europea de Fundaciones para la Cooperación Innovadora; Ineke Derkzen, Fundación Rabobank; John Mroz, Instituto EastWest; Charles Maynes, Fundación Eurasia; John Wyn Owen, Nuffield Trust; David Dollar, Banco Mundial; Michael Klein, Grupo del Banco Mundial; Raymond Fisman, Universidad de Columbia; Florencio López-de-Silanes, Universidad de Yale; Nazeer Aziz Ladhani, Fundación Aga Khan; Gerry Barr, Consejo Canadiense para la Cooperación Internacional; John Watson de CARE (Cooperativa de Ayuda y Auxilio a Todas Partes del Mundo) Canadá; Patricia McCullagh, Ric Cameron y Arthur Saper, Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional; Michel Chaurette, Centro Canadiense de Estudios y Cooperación Internacional; Pam Foster, Iniciativa Halifax; Molly Kane, Inter Pares; Robert Letendre, Organización Católica Canadiense para el Desarrollo y la Paz; Mark Fried y Rieky Stuart, OXFAM Canadá; Roy Culpeper, Instituto Norte-Sur; y Kathy Vandergrift, World Vision Canadá.

NACIONES UNIDAS

Muchos miembros de la numerosa familia de las Naciones Unidas cedieron generosamente su tiempo y conocimientos, y no podemos olvidar a Michael Henriques y Stephen Pursey de la Organización Mundial del Trabajo; a Wilfried Luetkenhorst de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial; a Georg Kell y su equipo Global Compact; y a Antti Piispanen, Lorraine Ruffing, Karl Sauvant y al equipo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Asimismo, nuestro agradecimiento a John McArthur y su equipo, del Proyecto Milenio; y a los colegas del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD): Zéphirin Diabré, Administrador Asociado; Bruce Jenks, de la Oficina de Recursos y Asociaciones Estratégicas, quien facilitó la guía general del PNUD para el proyecto; Sanjay Gandhi, Connie Gratil, Sirkka Korpela y Casper Sonesson, también de la Oficina de Recursos y Asociaciones Estratégicas; Kalman Mizsei, de la Oficina para Europa y la CEI; Shoji Nishimoto, de la Oficina de Política para el Desarrollo; Hafiz Pasha, de la Oficina para Asia y el Pacífico; el personal de la Oficina del Administrador, en especial Gilbert Hougbo, Lauren Canning, Alan J. Lee y Mark Suzman;

Djibril Diallo, Víctor Arango, Carmen Higa, Hyacinth Morgan y William Orme, de la Oficina de Comunicaciones del Administrador; Christina Barrineau, Normand Lauzon y Peter Kooi, del Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización; y Bibi Amina Khan y Golda Kruss, que prestaron su ayuda a la Secretaría de la Comisión.

EDICIÓN, MAQUETACIÓN Y PRODUCCIÓN

No podemos dejar de agradecer efusivamente la ayuda de todos los que nos han brindado sus servicios de edición, producción y traducción, con unos plazos ajustadísimos: Bruce Ross-Larson y Meta de Coquereumont, Elizabeth McCrocklin, Thomas Roncoli y Christopher Trott de Communications Development, Inc.; Julia Dudnik-Ptasznik de Colonial Communications; Michel Coclet; Edward Ranney Carta de EurOz Technologies; Thomas Barbush y el equipo de Moore Wallace-Hoechstetter Printing; Kaika Clubwala of A.K. Office Supplies y Elizabeth Scott Andrews, Naeem Arastu, Sokhna Diouf, Françoise Gerber, Rajeswary Iruthayanathan, Maureen Lynch y Jeremy Owens del PNUD.

TABLA DE CONTENIDOS

MIEMBROS DE LA COMISIÓN	
PREFACIO	i
AGRADECIMIENTOS	iii
CUESTIONES FUNDAMENTALES	1
CAPÍTULO 1. POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE EL SECTOR PRIVADO PARA MITIGAR LA POBREZA	5
La pobreza extrema continúa resistiéndose	6
El sector privado es importante para los pobres... y, a menudo, está formado por los pobres	7
¿Quiénes son los empresarios?	8
La atención al sector privado nacional	9
CAPÍTULO 2. LAS RESTRICCIONES PARA EL SECTOR PRIVADO EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO	11
La informalidad es la norma entre las microempresas	12
Pocas empresas pequeñas y medianas competitivas	13
La ausencia de presión competitiva sobre las grandes empresas	14
Los cimientos del empresariado... aún sin construir	14
Los tres pilares del empresariado... habitualmente ausentes	16
CAPÍTULO 3. CÓMO LIBERAR EL POTENCIAL DEL SECTOR PRIVADO	21
La construcción de los cimientos	23
Los pilares del desarrollo del sector privado	24
CAPÍTULO 4. CÓMO INVOLUCRAR AL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO	29
El suministro a los mercados de la base de la pirámide económica	30
La creación de ecosistemas y la construcción de redes	30
El fomento de las asociaciones público-privadas para el desarrollo sostenible	33
La mejora de la gobernabilidad empresarial	34
La promoción de prácticas empresariales responsables y estándares de responsabilidad social de las empresas	34
CAPÍTULO 5. ACCIONES RECOMENDADAS	37
Acciones en la esfera pública: la creación de un ambiente propicio	38
Acciones en la esfera público-privada: asociaciones e innovaciones	40
Acciones en la esfera privada: la movilización de capacidades y recursos	41
El futuro	42
NOTA BIBLIOGRÁFICA	43
BIBLIOGRAFÍA	45

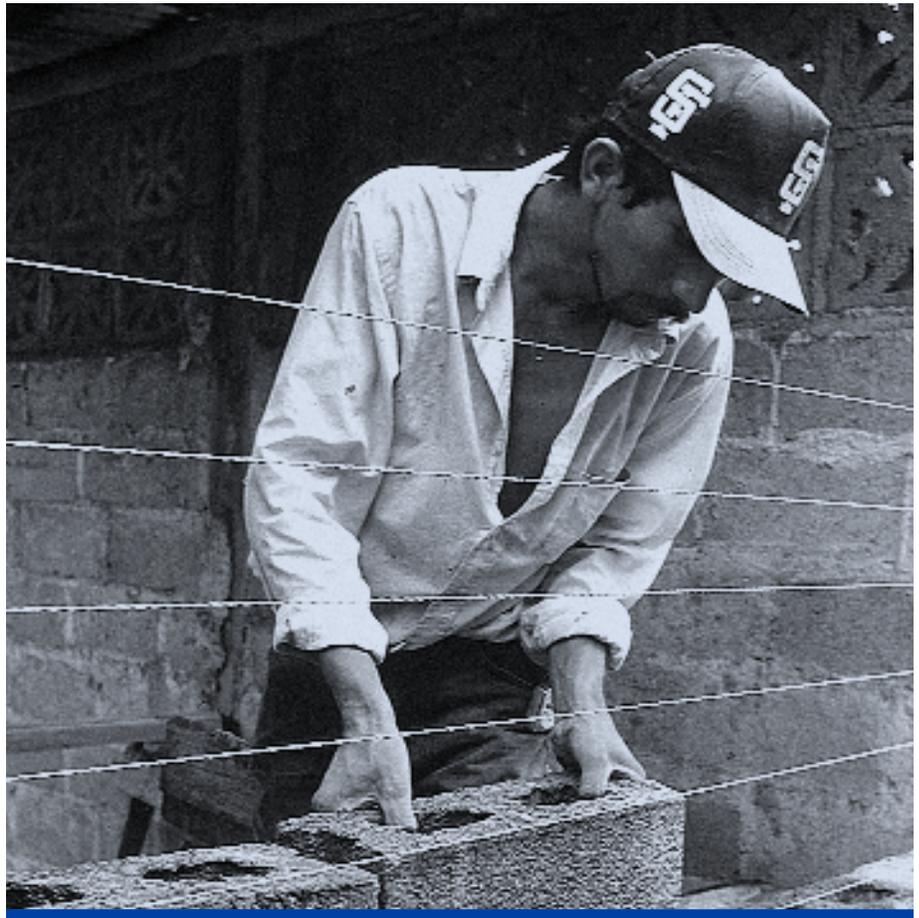
RECUADROS

Recuadro 1.1 Los Objetivos de Desarrollo del Milenio	7
Recuadro 3.1 El impulso del sector privado en Costa Rica	27
Recuadro 4.1 Recursos con menor visibilidad para el desarrollo del sector privado	30
Recuadro 4.2 El potencial de la base de la pirámide	32

FIGURAS

Figura 1.1 A mayor inversión, mayor crecimiento	7
Figura 1.2 Cuatro mil millones de personas conforman la base de la pirámide	8
Figura 2.1 Los países más pobres son más proclives a la informalidad	12
Figura 2.2 Las pequeñas y medianas empresas cobran mayor importancia, decrece el nivel de informalidad y los países se enriquecen	13
Figura 2.3 Los cimientos del sector privado y los pilares del empresariado	15
Figura 2.4 Las empresas de países con rentas bajas soportan mucha más carga a la hora de registrarse	17
Figura 3.1 El fortalecimiento de la eficacia en las actividades de desarrollo del sector privado tradicional	22
Figura 4.1 Las contribuciones del sector privado al desarrollo del sector privado	31
Figura 5.1 Las acciones correspondientes a las tres áreas de interés	38

Foto: Pedro Cote/PNUD



CUESTIONES FUNDAMENTALES

La Comisión sostiene que cualquier programa de desarrollo del sector privado —así como las recomendaciones en materia de acción y de políticas que lleve aparejadas— debe basarse en la toma de conciencia de que los particulares, las empresas y las comunidades son los protagonistas del ahorro, la inversión y la innovación que conducen al desarrollo.

El sector privado puede mitigar la pobreza al contribuir al crecimiento económico, la creación de empleo y los ingresos de los pobres. También puede potenciar la capacidad de los pobres mediante una amplia oferta de productos y servicios a precios inferiores.

Las pequeñas y medianas empresas son creadoras de empleo, pues representan el germen para innovar y emprender. Sin embargo, abundan los países pobres en que la relevancia de estas empresas es marginal dentro del ecosistema nacional. Muchas de ellas no operan de forma legal, lo cual contribuye a extender la informalidad y menguar la productividad, y carecen de acceso a financiación y a capital a largo plazo, es decir, a la base sobre la cual levantar una empresa.

La Comisión opina que la responsabilidad principal para alcanzar el crecimiento y un desarrollo equitativo es de los países en desarrollo, y consiste en crear las condiciones que posibiliten la consecución de los recursos financieros necesarios para la inversión.

Las acciones de los responsables de la formulación de políticas condicionan en gran medida el estado de la gobernabilidad, las políticas macro y micro-económicas, las finanzas públicas, el sistema financiero y otros elementos básicos del ambiente económico de un país. El reto consiste en capitalizar los avances en estabilidad macroeconómica y en democracia, y así iniciar reformas que produzcan más cambios en los marcos institucionales que, a su vez, potencien y fomenten el sector privado.

La mayoría de las acciones recomendadas implican la colaboración de dos actores o más. Cuando los gobiernos incorporan cambios en sus políticas, normalmente lo hacen con el apoyo y la participación directa de instituciones multilaterales que trabajan para el desarrollo. Si el sector privado adopta una función más activa en el desarrollo sostenible, ello suele deberse a que la sociedad civil llama la atención sobre esta cuestión. Cuando los gobiernos ponen en práctica reformas en las reglamentaciones, esto puede ocurrir a través de la consulta directa con una representación del sector privado. Las acciones individuales que se identifican a continuación deben considerarse dentro del marco de esta cooperación más amplia, que es aún más necesaria para luchar contra la pobreza.

Hay tres áreas objeto de nuestro interés, a saber:

1. **En la esfera pública**, el fomento de las reformas de leyes, reglamentaciones y otras barreras al crecimiento.

2. **En la esfera público-privada**, el fomento de la cooperación y la asociación entre actores públicos y privados para mejorar el acceso a factores clave, tales como la financiación, la capacitación y los servicios básicos.
3. **En la esfera privada**, el fomento del desarrollo de modelos de negocio susceptibles de expansión y replicación, y que sean comercialmente sostenibles.

ACCIONES EN LA ESFERA PÚBLICA: LA CREACIÓN DE UN AMBIENTE PROPICIO

La creación de un ambiente propicio incluye medidas para reducir la cuota del sector no estructurado en una economía, mediante la reforma del ambiente propicio general para la economía estructurada.

Para los gobiernos de países en desarrollo

Reformar las reglamentaciones y fortalecer el estado de derecho. Los gobiernos de los países en desarrollo deben adoptar un compromiso firme y sin ambages por el desarrollo sostenible del sector privado, combinado con el compromiso sincero de reformar las reglamentaciones para eliminar las limitaciones artificiales producto de políticas que restringen el crecimiento económico.

Formalizar la economía. Así, los gobiernos de los países en desarrollo deben centrar su apoyo en la creación de las condiciones propicias para reducir la informalidad y, con el tiempo, modificar la configuración del ecosistema del sector privado.

Involucrar al sector privado en las políticas. Los gobiernos deberán emprender una auténtica colaboración con representantes del sector privado nacional, a fin de poner en práctica

los cambios y garantizar que la voz del sector privado incluya la de las pequeñas y medianas empresas y microempresas.

Para los gobiernos de países desarrollados

Fomentar un ambiente macro-económico internacional y un régimen de comercio propicios.

Con el objetivo de fomentar el rápido crecimiento de la inversión privada nacional, se antoja esencial aumentar el flujo de ayuda al desarrollo y las reformas del régimen mundial de comercio para ofrecerles oportunidades económicas justas a los productores de los países en desarrollo.

Redirigir las estrategias operativas de las instituciones y organismos de desarrollo bilateral y multilateral.

Al fomentar el desarrollo sostenible del sector privado, los países desarrollados necesitan asegurarse de que mejore la coordinación de las acciones colectivas de estos organismos, con objeto de aumentar su eficiencia y disminuir las presiones ejercidas sobre la capacidad administrativa de los gobiernos de países en desarrollo.

Liberar las ayudas. Son deseables ciertos cambios en las reglas administrativas que rigen los fondos fijos para que un uso y una prestación de la asistencia técnica más efectivos estimulen el desarrollo del sector privado.

Para las instituciones multilaterales que trabajan por el desarrollo

Aplicar la recomendación de Monterrey sobre especialización y asociación a las actividades de desarrollo del sector privado.

El alcance de estas actividades solapadas es contraproducente, por lo que es preciso abordar el asunto con urgencia.

Tratar el problema de la informalidad en los países en desarrollo.

Hay cierto trabajo pionero en marcha para describir la composición del sector no estructurado, y seguramente un esfuerzo para expandir la cobertura

de este trabajo a escala mundial reportaría beneficios considerables.

ACCIONES EN LA ESFERA PÚBLICO-PRIVADA: ASOCIACIONES E INNOVACIONES

La Comisión considera necesario que todas las partes acometan conjuntamente esfuerzos coordinados en los ámbitos financiero, de capacitación y de las asociaciones público-privadas para la prestación de servicios básicos.

Facilitar el acceso a más opciones de financiación. Esperamos que continúe el desarrollo de los mercados financieros nacionales en conjunción con el desarrollo de la capacitación de los reguladores y las instituciones financieras privadas.

Ayudar al desarrollo de la capacitación y el conocimiento. Las diversas actividades de desarrollo de la capacitación podrían ir desde programas para los líderes principales de los sectores público y privado hasta la formación de micro-empresarios, pasando por esfuerzos conjuntos de autoridades públicas y sindicatos para mejorar la capacitación de los trabajadores.

Habilitar la prestación sostenible de los servicios básicos, especialmente los de la energía y el agua. En este campo, la Comisión observa la necesidad de desarrollar modelos innovadores para asociaciones de empresas locales, multinacionales y proveedores de servicios gubernamentales.

ACCIONES EN LA ESFERA PRIVADA: LA MOVILIZACIÓN DE CAPACIDADES Y RECURSOS

La Comisión cree que el sector privado —y, en especial, las grandes empresas locales y multinacionales— debe darse

cuenta de que puede contribuir a la aceleración del desarrollo económico y a la mitigación de la pobreza.

Para el sector privado

Encauzar la iniciativa privada en actividades de desarrollo. Creemos en el tremendo potencial del sector privado para contribuir al desarrollo por medio de su conocimiento, especialización, recursos y relaciones.

Desarrollar los vínculos con grandes empresas nacionales y multinacionales para respaldar a empresas más pequeñas. Los vínculos entre distintos tipos de empresas en los países en desarrollo facilitan un canal eficaz para proporcionarles a las empresas locales acceso a mercados, financiación, capacitación y conocimientos técnicos.

Fomentar las oportunidades de negocio en la base de los mercados piramidales. Otra acción vital que deben acometer tanto el sector privado nacional como el internacional consiste en reconocer las necesidades de los mercados de la base de la pirámide (las 4.000 millones de personas que ganan menos de 1.500 dólares anuales) y crear soluciones innovadoras para satisfacerlas.

Fijar normas de referencia. El sector privado debe adoptar un compromiso serio con el desarrollo sostenible, prestando especial atención a la gobernabilidad y la transparencia de las empresas.

Para las organizaciones del trabajo y de la sociedad civil

La Comisión considera que las organizaciones del trabajo y de la sociedad civil deben seguir ejerciendo su función como observadores críticos del plan de desarrollo y como promotores y facilitadores de enfoques innovadores para cumplir los Objetivos de Desarrollo del Milenio y mejorar la calidad de vida de los pobres.

Mejorar la rendición de cuentas en el sistema. Esto constituye un elemento cardinal del trabajo de las organizaciones de la sociedad civil, tanto como lo es su liderazgo en la diseminación del concepto de desarrollo sostenible. Esta tendencia debe acentuarse.

Desarrollar nuevas asociaciones y relaciones para lograr objetivos comunes. Las organizaciones de la sociedad civil son quienes más cerca están de la base de la pirámide. A menudo son también un campo de pruebas para experimentar con las nuevas tecnologías en la resolución de problemas.

EL FUTURO

Para fomentar los progresos, la Comisión recomienda que las Naciones Unidas promuevan el seguimiento del desarrollo del sector privado. Mediante un informe de progreso anual se controlaría el protagonismo de las recomendaciones generales de la Comisión y se velará por el compromiso de tratar los muy diversos problemas aquí identificados.

La Comisión se encuentra preparando una primera serie de iniciativas viables que propicien las metamorfosis en países concretos y faciliten las herramientas para que los gobiernos y el sector privado complementen los recursos disponibles y comiencen con la veloz puesta en práctica de un programa de cambios. Estas primeras acciones pretenden estimular una respuesta de colaboración por parte de posibles socios que lean el presente informe. Nuestro mensaje para todos es: únanse a nosotros.

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).

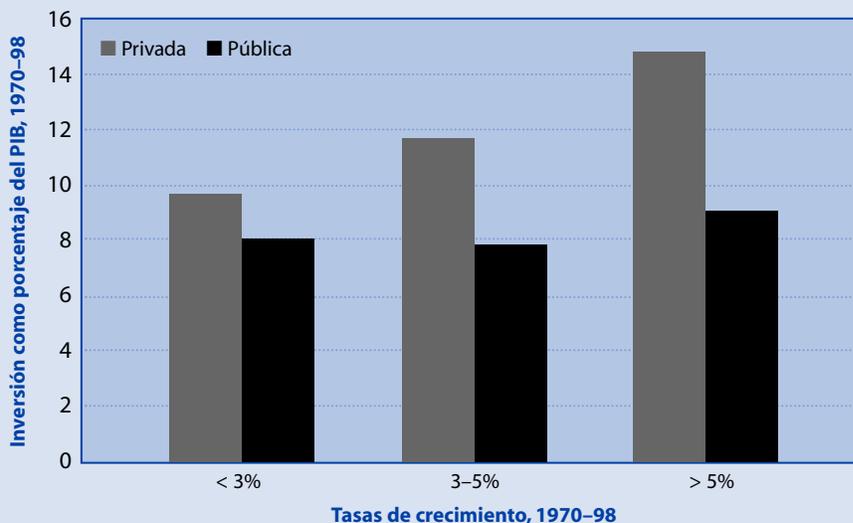
Sin embargo, los progresos están lejos de ser imposibles, y no son infrecuentes cuando se dan las condiciones adecuadas. El crecimiento económico permitió a cientos de millones de personas dedicadas a la agricultura de subsistencia reconvertirse a los sectores industrial y de servicios, lo cual sirvió 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

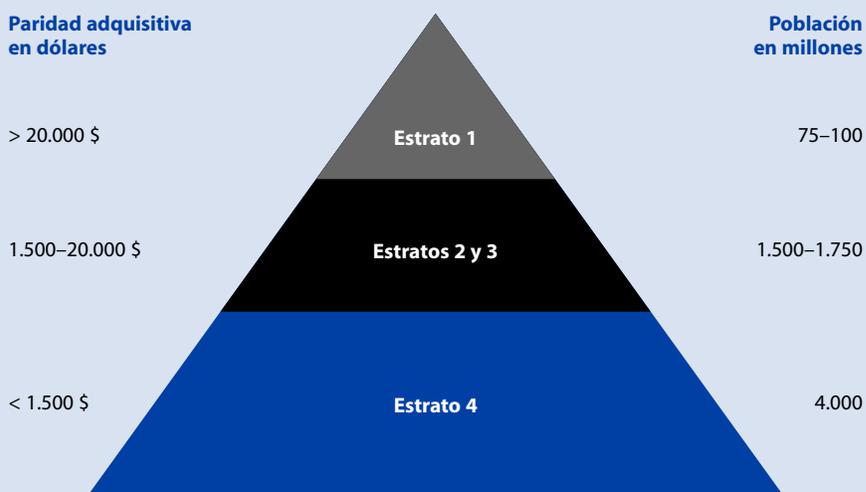
de 1.500 dólares anuales— conforman los mercados de “la base de la pirámide” (figura 1.2).

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: Prabalad 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.

Foto: PNUD Cuba



CAPÍTULO 2

LAS RESTRICCIONES PARA EL SECTOR PRIVADO EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Los países en desarrollo cuentan con abundancia de energía y recursos, y todos los segmentos del sector privado demostraron que pueden responder cuando se potencia su capacidad. El reto consiste en desencadenar el pleno potencial de los empresarios en todo el mundo en desarrollo, independientemente de la renta del país o su estado de desarrollo institucional. Según las investigaciones de la Comisión, el sector privado se enfrenta a tres retos estructurales fundamentales en todos los países en desarrollo, aunque en distinta medida.

- Las microempresas y muchas pequeñas y medianas empresas no operan oficialmente.
- Abundantes empresas pequeñas y medianas encuentran barreras para crecer.
- La falta de presión de la competencia escuda a las grandes empresas contra las fuerzas del mercado y la necesidad de innovar y aumentar su productividad.

FIGURA 2.1 LOS PAÍSES MÁS POBRES SON MÁS PROCLIVES A LA INFORMALIDAD



Fuente: Banco Mundial y Organización Mundial del Trabajo

LA INFORMALIDAD ES LA NORMA ENTRE LAS MICROEMPRESAS

La informalidad brinda algunos beneficios en ciertas coyunturas. Puede servir de sustituto del empleo para los trabajadores con dificultades para conseguir un puesto de trabajo. Por ejemplo, los ciudadanos tailandeses que perdieron su empleo en la crisis de finales de la década de 1990 se ganaban la vida gracias a la venta ambulante informal. En sociedades que limitan la participación de la mujer en la economía, las empresas caseras les facilitan oportunidades de ganar un jornal. Si las leyes, su aplicación y la situación cultural de un país son tan restrictivas que la mayoría de los empresarios ven coartadas sus posibilidades, la economía puede beneficiarse si operan informalmente.

Las dificultades en el acceso a financiación también obligan a los empresarios de los países en desarrollo a dedicarse a actividades de poca entidad. Los empresarios y las empresas que operan oficiosamente no pueden solicitar préstamos a un costo razonable debido a que no cuentan con personalidad jurídica ni poseen legalmente la finca que ocupan. Con frecuencia, sólo

pueden acceder al capital a través de prestamistas ilegales que cobran precios exorbitantes y sólo pueden proporcionarles pequeñas sumas que no bastan para impulsar el crecimiento de una empresa.

El acceso a los procedimientos legales y a sus ventajas por parte de las empresas que operan en el sector no estructurado es muy limitado. Generalmente, la ley defendería el cumplimiento de los contratos y los derechos de propiedad de forma más justa de lo que ocurre fuera de ella. Es esencial para el empresario contar con reglas preestablecidas y mecanismos de solución de controversias para emprender arreglos que, a largo plazo, les permitan innovar, extenderse y crecer. Los pagos adicionales destinados a funcionarios que contribuyen a hacer más previsible el incierto mercado podrían invertirse en operaciones más productivas.

Los regímenes oficiosos que son crueles y arbitrarios al velar por el cumplimiento de la legalidad vigente también limitan la capacidad productiva del empresario. Las prisiones locales para morosos y los castigos de tipo mafioso perjudican el pleno acceso del empresario a recursos humanos esenciales. Según Hernando de

Soto, un tercio de los morosos que obtuvieron crédito de forma oficiosa en Egipto pasaron algún tiempo en cárceles privadas por impago.

Los empresarios que operan en la legalidad se ven discriminados por los subsidios implícitos recibidos por las empresas informales debido a las desigualdades en la aplicación de la ley y los mecanismos defectuosos de protección de la propiedad y los contratos, que distorsionan la competencia. Ambos aspectos desnivelan el campo de juego y coercen el acceso de los empresarios formales a los factores de producción y a los mercados, lo cual los desalienta a la hora de realizar inversiones para incrementar la productividad.

Las empresas informales pueden cobrar más barato debido a que no pagan impuestos ni satisfacen otras reglamentaciones. Las empresas formales más productivas encuentran dificultades para hacerse con cuota de mercado, dado que deben pagar impuestos y otros tributos, y ello aumenta los costos considerablemente. Las empresas más productivas tienen menos posibilidades para desplazar fuera del mercado a las empresas informales menos competitivas. Así, una aplicación precaria de la legalidad permite que sigan existiendo las empresas informales, lo cual impide que las empresas productivas alcancen su plenitud.

Además, los derechos y la protección del trabajador del sector no estructurado dejan mucho que desear en comparación con lo que ocurre en el estructurado, y el consumidor —que sólo puede adquirir bienes de calidad y seguridad dudosas— carece de acceso a la mayor variedad y a los menores precios que pueden encontrarse en los mercados realmente competitivos.

Muchos son los obstáculos para el tránsito a la legalidad. El inconveniente más acuciante es el del costo frente a los beneficios para el empresario individual, que ha de elegir entre operaciones formales e informales.

En la mayor parte de los países en desarrollo, la legalidad resulta costosa. Los actores formales suelen pagar impuestos excesivos, y se produce un círculo vicioso, dado que precisamente pagan tanto porque las pocas empresas legales soportan casi toda la presión fiscal. Registrar un negocio puede llevar mucho tiempo y dinero: en Angola, por ejemplo, se tarda 146 días y más del óctuple de la renta per cápita. Los requisitos legales y gubernamentales son complejos, y el costo, alto. Con la complejidad, aumentan las posibilidades de sobornos y quedan indefensos los actores modestos sin recursos jurídicos.

Los propios empresarios ven pocos incentivos en el sector estructurado. Mientras que las empresas legales en los países desarrollados pueden conseguir capital hipotecando sus activos, esto no suele resultar posible en numerosos países en desarrollo, donde la legislación hipotecaria no es significativa y los bancos se muestran reacios a financiar a actores pequeños. En teoría, la legalidad facilitaría la venta en el extranjero, pero la deficiente infraestructura local y la corrupción en las aduanas limitan las oportunidades. Además, las leyes sobre bancarrota, que amparan a los actores formales en los países desarrollados, no suelen ser eficaces en los países en desarrollo, y exponen así a más riesgos aún a los empresarios formales —dada su mayor visibilidad— que si estos mantuvieran su informalidad.

POCAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS COMPETITIVAS

Las pequeñas y medianas empresas tienden a crear empleo, pues representan el germen para innovar y emprender. Al suministrar entradas y competencia, aumentan la eficiencia y el crecimiento y, por ende, el desarrollo económico.

En efecto, algunas investigaciones recientes indican que el crecimiento económico en los países pobres viene

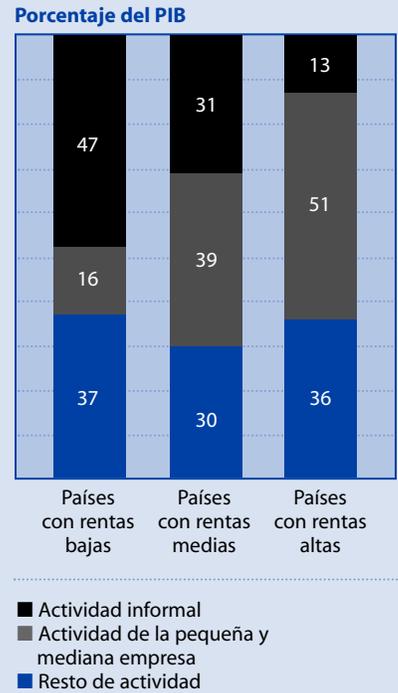
acompañado por un crecimiento superior al proporcional en la cuota del sector de pequeñas y medianas empresas. La cuota de pequeñas y medianas empresas en el empleo y el PIB es de alrededor del 30 y el 17 por ciento respectivamente en los países con rentas bajas, pero de aproximadamente el 60 y el 50 por ciento en los de rentas altas. Así, los países más ricos presentan menos actividad informal y muchas más empresas medianas (figura 2.2).

La realidad en muchos países pobres, especialmente del África Subsahariana, es que el sector de la pequeña y mediana empresa es relativamente marginal en el ecosistema nacional. ¿Por qué las empresas pequeñas y medianas no pueden “ascender” a categorías superiores?

Para que se produzca esta evolución, es imprescindible un campo de juego razonablemente nivelado entre los actores establecidos (normalmente más grandes) y los nuevos (casi siempre más pequeños). Las reglas que limitan la entrada en el mercado y la expansión desaniman a la pequeña y mediana empresa en favor de las grandes empresas ya establecidas. A menudo, las pequeñas y medianas empresas pueden de hecho competir en nichos de mercado, pero las ventajas disfrutadas por los grandes actores establecidos van en detrimento de la competencia del sector de empresas pequeñas y medianas. Sin los razonables costos derivados del acatamiento de las leyes que sólo existen en el régimen más justo de la competencia, las pequeñas y medianas empresas no pueden crecer y aumentar su productividad. Sufren la penalización de unas leyes fiscales ineficaces o arbitrarias, unas reglamentaciones empresariales onerosas y otras limitaciones.

La generalización de la informalidad y la falta de capacitación y financiación también son factores en detrimento del crecimiento de las empresas. Si bien suelen contar con los incentivos de utilizar ideas innovadoras o satisfacer

FIGURA 2.2 LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COBRAN MAYOR IMPORTANCIA, DECRECE EL NIVEL DE INFORMALIDAD Y LOS PAÍSES SE ENRIQUECEN



Fuente: Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2003)

un mercado cuya demanda está sin cubrir, las pequeñas y medianas empresas tienen una menor productividad total debido al uso de tecnologías desfasadas o de mano de obra poco capacitada. El costo de los servicios para empresas suele superar el que están en condiciones de pagar las pequeñas y medianas empresas, o bien no viene en proporción con sus necesidades. Las bajas exportaciones efectuadas por las pequeñas y medianas empresas se deben en gran parte al desconocimiento de las normativas de calidad extranjeras.

Tal vez el dato más importante sea el hecho de que las pequeñas y medianas empresas carecen de acceso a financiación y a capital a largo plazo, es decir, a la base sobre la cual levantar una empresa. Los altos riesgos asociados a las

empresas pequeñas y medianas, ya sean reales o subjetivos, existen en ausencia de instrumentos financieros que gestionen y diversifiquen el riesgo. También la banca se enfrenta a costos elevados, o bien no puede obtener información confiable, incluso en los casos en que las pequeñas y medianas empresas son solventes. Son factores que incrementan los tipos de interés y disminuyen el volumen de préstamos, lo cual levanta barreras de precios y cantidad ante el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Éstas deben recurrir a financiación procedente de redes familiares o de amigos, de ganancias ahorradas o de créditos a corto plazo suministrados por otros pequeños compradores o proveedores, en lugar de recibir este servicio de grandes instituciones que faciliten métodos de financiación para fines específicos.

LA AUSENCIA DE PRESIÓN COMPETITIVA SOBRE LAS GRANDES EMPRESAS

Las grandes empresas conforman el corazón de las redes y agrupaciones. Gracias a su tamaño y espectro de actividades comerciales, son la chispa que enciende el ecosistema. Pero, en algunos países en desarrollo, las grandes empresas ya establecidas también pueden coartar las energías e iniciativas emprendedoras. Con demasiada frecuencia, se aprovechan del frágil entorno institucional para levantar barreras anticompetencia y así proteger su posición ventajosa. Mientras que los mercados no estructurados locales pueden funcionar normalmente con escasa reglamentación, los mercados más maduros y complejos precisan de los reglamentos adecuados para un funcionamiento eficaz.

Para crear presiones competitivas en el mercado, también es importante que exista un sector financiero dinámico donde los actores nuevos y los establecidos disfruten de acceso a las finanzas en

una situación de competencia. Sin embargo, las empresas con posición dominante en estos mercados suelen tener poderosos incentivos para ejercer presión y ralentizar el progreso de los gobiernos para mejorar la infraestructura institucional de los mercados.

Tales prácticas perjudican directamente a los pobres a través de precios más altos y productos de peor calidad. Los pobres se beneficiaron enormemente de la apertura de los mercados competitivos en la India a principios de la década de 1990. Hasta ese momento, la población subsidiaba de hecho gran parte del sector privado, que vendía productos de baja calidad a precios altos, merced a los controles en la entrada de competidores nacionales y a los elevados aranceles. A menudo se perpetúan estas políticas anticompetencia como resultado de una curiosa alianza entre los grandes actores establecidos y protegidos, por un lado, y los pobres, por otro, los cuales temen perder sus empleos en los mercados competitivos.

La corrupción, en conjunción con una aplicación débil y arbitraria de las leyes, da cobijo a las empresas ya establecidas a expensas de otras, potencialmente más competitivas. Por ejemplo, las empresas establecidas pueden recibir subsidios, licencias especiales u otros privilegios que protejan su posición y entorpezcan los incentivos para innovar y bajar los precios. Esas empresas pueden acogerse a incentivos perversos para desprenderse de activos o derivar contratos a proveedores poco competitivos pese a la presencia de otros más eficientes. Un macroambiente nacional en malas condiciones fomenta el desperdicio de la búsqueda de rentas y retrasa el crecimiento de empresas competitivas que buscan la productividad.

Estas empresas, por su parte, también pueden bloquear el flujo de capital a la competencia al contribuir a un ambiente que limita el desarrollo financiero. Así, las grandes empresas dominan la mejor parte de los recursos en el seno de un sistema financiero insuficientemente desarrollado.

LOS CIMIENTOS DEL EMPRESARIADO... AÚN SIN CONSTRUIR

La construcción de un sector privado sólido requiere unos firmes cimientos en los macroambientes mundial y nacional, además de una infraestructura física y social y un estado de derecho (figura 2.3).

El macroambiente mundial

Los cimientos del crecimiento en el sector privado comienzan por un macroambiente empresarial que funcione correctamente en todo el mundo y con una economía mundial dinámica que haga los mercados accesibles, además de unas normas de comercio suficientes que habiliten el acceso competitivo a estas oportunidades de mercado. El intercambio abierto de bienes, capital e información, así como la transmisión de tecnología e ideas, sirven a la estimulación del desarrollo del sector privado. Esto tiene lugar por vía de diversos mecanismos, a saber: los mercados abiertos, la inversión extranjera de calidad, la ayuda efectiva al desarrollo y la transmisión eficaz de tecnología y conocimiento. Se necesitan reformas tales como el desmantelamiento de los subsidios agrarios y otras protecciones que obstaculizan tan patentemente el desarrollo del sector privado orientado a las exportaciones en las zonas rurales de los países en desarrollo.

Una economía mundial dinámica precisa de estabilidad internacional, con bienes públicos universales como la paz, los avances científicos, la prevención de enfermedades contagiosas y la protección del medio ambiente. Este patrimonio público, en grandes dosis, disminuye la probabilidad de sacudidas macroeconómicas adversas y el riesgo y la incertidumbre para el sector privado nacional. En estas condiciones, la demanda global es robusta y la oferta correspondiente encuentra salida con facilidad.

Existe un amplio consenso al respecto de que unos mercados abiertos

fomentan el crecimiento económico. Cabe reiterar las ventajas, aunque ya son conocidas. Una política comercial abierta fomenta el crecimiento de la productividad al abrir el sector privado a la competencia. El comercio libre ayuda a los países a asignar sus recursos a las áreas de ventaja comparativa más productivas. Las importaciones más baratas elevan el nivel de vida nacional y permiten usar los factores de producción de menor costo, al producir el sector privado para clientes nacionales o extranjeros. En un régimen de estas características, bajan las barreras arancelarias y no arancelarias, y se abre el mercado.

El macroambiente nacional

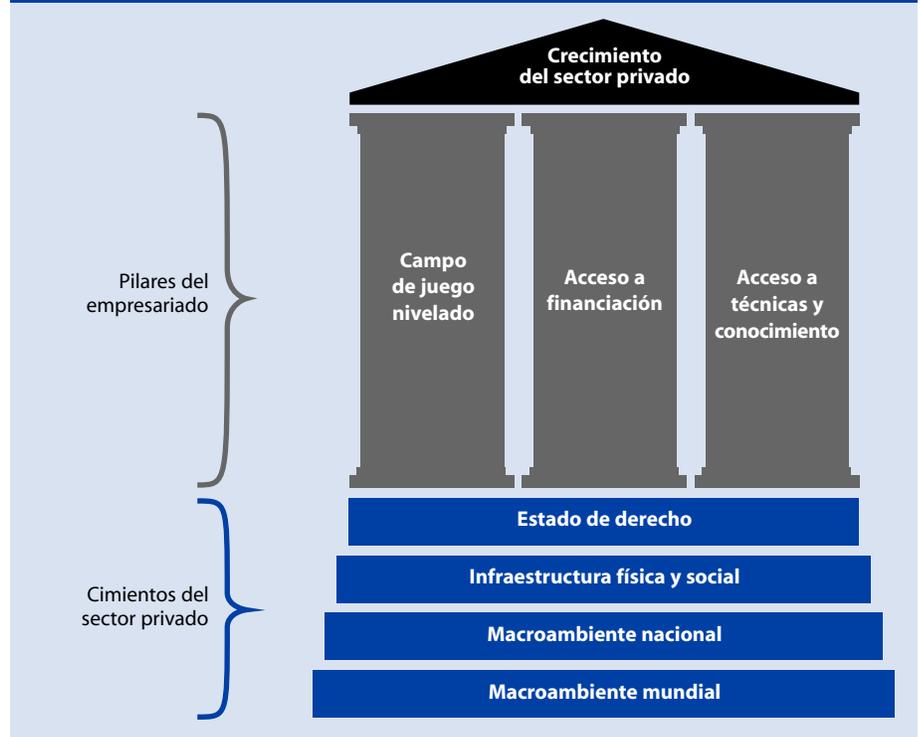
Los elementos cardinales de un macroambiente nacional robusto para los negocios son la paz, la estabilidad política, una buena gobernabilidad con políticas previsible, la transparencia, la rendición de cuentas y las políticas macroeconómicas sensatas. Para los negocios, los conflictos —ya sean internos o externos— incrementan los costos y la incertidumbre, frustrando así las inversiones nacionales y extranjeras. Lo que es peor, los conflictos impiden el desarrollo del sector privado, dado que suelen conllevar la trágica destrucción de capital humano, el desvío de los escasos fondos públicos, la devastación de la tierra, la apropiación de los recursos naturales y la eliminación del acceso al mercado.

La infraestructura física y social

La infraestructura física y social de un país comprende las carreteras, la energía, los puertos, el agua y las telecomunicaciones, además de la educación y sanidad básicas. La construcción de estos servicios básicos reporta un doble beneficio: mejora directamente las vidas de los pobres y propicia el crecimiento de las empresas.

Se calcula que sólo debido a la ineficacia técnica en las carreteras, vías férreas, energía y agua se perdieron 55.000 millones de dólares anuales a principios de la década de 1990, cantidad equivalente al 1 por ciento del PIB de los países en

FIGURA 2.3 LOS CIMIENTOS DEL SECTOR PRIVADO Y LOS PILARES DEL EMPRESARIADO



desarrollo, o al doble del presupuesto anual para financiar infraestructura en el mundo en desarrollo. Estas pérdidas afectan a empresas de todos los tamaños, y a las personas, especialmente las más pobres. Las vías en mal estado pueden apartar a los pequeños productores de los mercados regionales, y mermar los suministros críticos de los grandes productores.

Una infraestructura bien mantenida mejora el comercio al acelerar el transporte de bienes y materias primas, sustentar la producción de alto consumo energético y al agilizar el acceso a la información y la comunicación puntualmente. A menudo, una infraestructura física deficiente no deja lugar para la actividad empresarial.

En los últimos años cobró especial importancia la conexión mediante redes de comunicaciones y tecnologías de la información, que permitió derribar algunas de las barreras que aquejaban a una infraestructura física insuficiente. Evidentemente, el acceso eficaz a la

información es una parte trascendental de la infraestructura básica que las economías modernas necesitan.

El mantenimiento de una infraestructura física de alta calidad es en gran parte, pero no exclusivamente, una cuestión de inversión de capital. También tienen su peso una contratación eficiente, las licitaciones abiertas, la credibilidad de las autoridades reguladoras y la capacidad administrativa privada y pública.

Los estudios que demuestran los beneficios sociales y privados de la inversión en educación y sanidad destacan su tremenda eficacia. Un grado alto de inversión en capital humano, especialmente en educación y sanidad, es la base del crecimiento del sector privado. Una mano de obra con salud y cultura es una mano de obra productiva. Sólo hay que mirar hacia los países aquejados por enfermedades o problemas de salud para apreciar los nocivos efectos de una infraestructura sanitaria insuficiente o mal financiada

en economías antaño productivas.

Las empresas privadas se benefician de las inversiones en educación, desde la primaria hasta la universitaria, desde la universal hasta la especializada. El garantizar que la educación se adapta a la mano de obra futura es crucial para una infraestructura educativa eficaz. La educación de las mujeres tiene efectos especialmente positivos en sus ganancias futuras y en las de la propia sociedad.

Las inversiones en sanidad y educación implican al sector público y al privado, y, en contra de lo que se cree, gran parte de la educación y la sanidad en los países en desarrollo proviene de iniciativas privadas. En algunos sistemas, entre el 70 y el 80 por ciento de los gastos en sanidad están a cargo de actores privados. Con frecuencia, aunque no siempre, la participación privada se debe a la insuficiente inversión por parte del gobierno. Ya sea pública o privada, la infraestructura social impulsa la formación del capital humano y construye así el tercer pilar del desarrollo del sector privado.

El estado de derecho

El estado de derecho existe cuando el gobierno toma unas decisiones en función de leyes escritas que todo ciudadano debe acatar. Las leyes se aplican de forma congruente y son administradas por una burocracia profesional y adjudicadas por un sistema judicial justo y transparente. En casi todos los casos, los tribunales aducen motivos para sus dictámenes con arreglo al derecho mediante algún procedimiento estipulado. Los distintos países pueden adoptar diferentes ordenamientos jurídicos de variadas culturas políticas y sociales, pero se reconoce internacionalmente que la administración y las garantías de cumplimiento justas de un código ecuaníme constituyen un principio esencial del estado de derecho. Ambos elementos tienen peso: la ley y su administración.

Las leyes conforman una capa intrínseca de los cimientos de un sector privado pujante. Sin un marco legal transparente ni una administración y un sistema judicial justos, no pueden funcionar según lo previsto —pueden incluso ser perjudiciales— otros intentos de potenciar el desarrollo del sector privado. Los gobiernos locales deben establecer unas reglas del juego que disminuyan los costos de las transacciones haciéndolos previsibles y aplicables. El ordenamiento jurídico y la administración influyen en la realización de las transacciones y en el modo en que se efectúan.

El estado de derecho se manifiesta en el sector privado con leyes que regulan el comercio, las aduanas y los contratos, entre otras cosas. Es esencial que la asignación y protección de los derechos de propiedad limiten el comportamiento del sector privado. Los ordenamientos confusos y contradictorios dificultan los negocios formales e incentivan la informalidad de las empresas. Una legislación deficiente es el bastión de la oligarquía y las empresas corruptas frente a las fuerzas competitivas, a menudo a costa de la pequeña y mediana empresa. El amiguismo entre la empresa y el regulador va en detrimento de la competencia abierta del libre mercado, y los pobres suelen ser las primeras víctimas de este descontrol.

Pese a que existan códigos escritos, el ordenamiento jurídico de numerosos países en desarrollo funciona de forma oficiosa. En el tránsito de los regímenes oficiosos hacia los oficiales, son muchos los países cuyos sistemas nuevo y antiguo coexisten, a menudo en conflicto. El que pierde es siempre el nuevo régimen formal, que se pone en práctica de forma superficial e ineficaz. Según una estimación, hasta un 80 por ciento de los problemas jurídicos que aquejan a los pobres se tratan a través de regímenes oficiosos o conforme a los usos y costumbres.

La corrupción y la incertidumbre acerca del cumplimiento de las leyes suelen

ser culpables del alto costo de su acatamiento. La burocracia, el trabajo atrasado, las decisiones arbitrarias y otros requisitos onerosos y prácticas ineficientes entorpecen la actividad privada. La arbitrariedad y la corrupción en el cumplimiento de las leyes pervierten su naturaleza, en principio benévola y protectora de las leyes para la seguridad del trabajador, el medio ambiente y el consumidor. Y las prácticas corruptas distorsionan los precios y los mercados, y frenan así a una competencia libre y justa.

Según los cálculos del Banco Mundial, la corrupción puede mermar la tasa de crecimiento de un país entre un 0,5 y un 1 por ciento al año. Con pocas excepciones, el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparency International casi sigue un orden estricto de nivel de renta: los países más pobres aparecen como los más corruptos en casi todos los casos, aunque recientemente emergieron pruebas de que la corrupción no está únicamente ligada a este aspecto.

LOS TRES PILARES DEL EMPRESARIADO... HABITUALMENTE AUSENTES

Incluso en los casos en que se cuenta con sólidos cimientos macroeconómicos e institucionales, son imprescindibles otros tres factores para que el empresariado y el sector privado prosperen en una economía: un campo de juego nivelado, el acceso a las finanzas, y los conocimientos y la capacitación.

Un campo de juego nivelado con reglas justas aplicadas con equidad

Tal vez el requisito más imprescindible para que florezcan el sector privado y el empresariado sea el de un campo de juego nivelado para que las empresas compitan en el mercado nacional. Este campo de juego sólo puede existir en virtud de unas reglas y unos mecanismos habilitados para su cumplimiento en condiciones justas, confiables y eficaces. Las reglas previsibles garantizan el

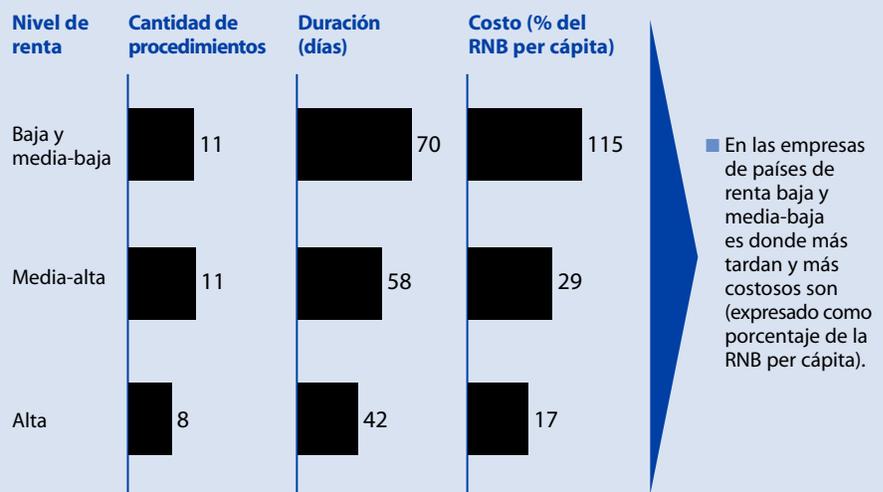
acceso libre de los empresarios a los mercados y la actividad empresarial eficiente, y la confianza básica en el sistema fomenta esta actividad y atrae a profesionales talentosos (locales, extranjeros y emigrantes), que acuden con ánimo emprendedor.

Una reglamentación satisfactoria es imprescindible para crear un campo de juego nivelado, así como la efectividad de su aplicación lo es para la economía de mercado. Las reglas, si son excesivamente complejas y no se aplican correctamente, pueden tornarse barreras considerables para las empresas y frenar su crecimiento. Nos referimos a las reglas de entrada, de operación, de mercado y de salida.

Las reglas de entrada: los excesivos requisitos de procedimiento para el registro de empresas y la obtención de licencias elevan el costo de entrada en el sector estructurado y desnivelan el campo de juego en muchos países en desarrollo (figura 2.4). Por ejemplo, en el estudio *Cost of Doing Business* (el costo de hacer negocios) del Banco Mundial se estima que la entrada en el mercado cuesta 5.531 \$ en Angola (el 838 por ciento de la renta per cápita) y unos 28 \$ en Nueva Zelanda (mucho menos del 1 por ciento de la renta per cápita). Las engorrosas reglas de entrada están íntimamente ligadas a la baja productividad. Al catalogar países en función de su facilidad para iniciar una empresa, el primer cuartil presenta una productividad de aproximadamente 40 \$ por trabajador, casi el doble que la del cuarto cuartil. Los prolongados procesos de registro están estrechamente relacionados con los niveles altos de corrupción.

Las reglas de operación: los requisitos de publicación de información pueden ejercer un efecto positivo en la industria y el ambiente empresarial al facilitarles a clientes e inversores la información que necesitan para decidir los productos que adquieren y cómo distribuyen el capital. Las reglas del mercado laboral son fundamentales para escudar al empleado de la explotación, pero en muchos países en desarrollo son demasiado complejas, más que en los

FIGURA 2.4 LAS EMPRESAS DE PAÍSES CON RENTAS BAJAS SOPORTAN MUCHA MÁS CARGA A LA HORA DE REGISTRARSE



Nota: Los países con renta baja y media-baja tenían un PIB per cápita (paridad adquisitiva) inferior a 2.976 \$ en 2001, los de renta media-alta, de entre 2.976 \$ y 9.205 \$, mientras que el de los de renta alta era superior a 9.205 \$.

Fuente: Banco Mundial (2003a)

países más ricos, sorprendentemente. Para despedir empleados, las empresas de países de renta media y baja se enfrentan a más barreras que sus correlatos en economías desarrolladas. En gran parte de los países en desarrollo, los mecanismos para fomentar el diálogo social, que ayuda a mitigar los efectos del despido y crear redes de seguridad para los pobres, son escasos o inexistentes. Además, las leyes estrictas sobre empleo vienen asociadas a un mayor grado de desempleo para la mujer. Obsérvese, no obstante, que pocas de estas leyes se suelen aplicar, lo cual refuerza la defensa de unas reglas más sencillas pero cuyo cumplimiento se garantice. Las estructuras y leyes fiscales complejas también imponen altos costos que recaen más en las pequeñas y medianas empresas que en las grandes, que pueden permitirse el costo de los asesores fiscales.

Las reglas de crédito: en muchos países se carece de leyes para compartir información sobre créditos, lo cual prácticamente impide a los acreedores comprobar cuán endeudado se halla un cliente potencial. Además, los

acreedores disfrutaban de escasa protección en casos de mora, lo que disminuye considerablemente sus incentivos para asumir los riesgos asociados a los préstamos a pequeñas y medianas empresas.

Las reglas fiscales: los impuestos altos y una administración fiscal compleja disponen una traba importante para las pequeñas y medianas empresas, y pueden conducir las al sector no estructurado cuando la presión fiscal se hace excesiva.

Una economía informal de gran tamaño puede hacer que disminuyan los ingresos públicos y suban los impuestos para las empresas que operan en el sector estructurado, y esto supone un incentivo adicional para alejarse de dicho sector. Por ejemplo, en Brasil, la economía informal aumentó al subir los ingresos por impuestos de un 24 % del PIB en 1991 a un 29 % en 1999.

Las reglas de mercado: las barreras en el mercado del suelo son muy altas en

numerosos países. Por ejemplo, adquirir suelo “informal” y obtener su escritura en Filipinas lleva unos 168 pasos que implican la participación de 53 organismos públicos y privados durante un período de entre 13 y 25 años. Este arduo proceso desalienta la compra formal de suelo e imposibilita utilizarlo como garantía para obtener un crédito, que es una de las principales fuentes de capital en los países desarrollados.

Las barreras del mercado a los productos con frecuencia deterioran el crecimiento, y los subsidios y aranceles del mundo desarrollado son los mayores culpables. Pero también muchos países en desarrollo establecen barreras a la entrada, por ejemplo, al prohibir a las empresas pequeñas que distribuyan energía en zonas rurales, incluso cuando los monopolios estatales no prestan servicio a dichas zonas.

Las restricciones en el precio también pueden enrarecer el ambiente de los negocios. Por ejemplo, ciertos gobiernos establecieron precios excesivos para los servicios de telefonía fija nacional e internacional. El resultado era que los monopolios de telecomunicaciones que operaban en esas condiciones obtenían pingües beneficios, pero su capital y productividad eran bajos. Los altos precios ofrecían pocos incentivos a los actores de las telecomunicaciones para emplear sus recursos de forma más eficiente.

Las reglas de salida: unas leyes y protecciones insuficientes para situaciones de bancarrota pueden crear obstáculos adicionales a la financiación de las empresas. Las mejores leyes de insolvencia tienden a ir acompañadas de préstamos más numerosos y baratos.

La aplicación deficiente por parte de las instituciones oficiales les permite a las empresas evitar algunas o todas ellas, de forma que algunas obtienen ventaja. Las instituciones oficiales se desmoronan cuando los funcionarios

carecen de capacitación o voluntad para desempeñar sus labores de supervisión. Los funcionarios del gobierno pueden no estar dispuestos a aplicar la ley debido a que no reciben los incentivos apropiados de los organismos para los que trabajan. Los organismos pueden no recompensar a los funcionarios por aplicar la ley de forma justa y equitativa, y las organizaciones pueden carecer de transparencia y no supervisar a los funcionarios adecuadamente. Además, los funcionarios del gobierno pueden carecer de la capacitación y los recursos necesarios para aplicar la ley: es frecuente que necesiten más formación o herramientas.

El acceso a la financiación

Mientras la inversión extranjera directa desempeña un papel crucial en el proceso de desarrollo, es imposible que un país progrese sin una inversión nacional basada en el ahorro nacional. Esto hace necesarias unas instituciones financieras nacionales que gestionen eficientemente el riesgo y distribuyan el capital en inversiones productivas. Son copiosos los países en desarrollo con sectores financieros débiles y dominados por el Estado que fracasan al actuar como catalizador del desarrollo. Pero, cuando se realizan auténticas reformas, los beneficios llegan de forma rápida y evidente, pese a que la creación y reestructuración de un eficiente sector financiero nacional es una tarea prolongada.

Las grandes empresas reciben un buen servicio de la banca establecida, y se progresó mucho en microfinanciación en los diez últimos años, con 41 millones de clientes pobres en más de 65 países, pero el progreso en el caso de la financiación de la pequeña y mediana empresa fue, en el mejor de los casos, lento. Y no sólo se trata del dinero en sí. Las pequeñas y medianas empresas representan apuestas arriesgadas y suponen un riesgo de capital, capital cuyas fuentes no resultan de fácil acceso. Así pues, las pequeñas y medianas empresas suelen recurrir

a la clásica financiación mediante endeudamiento. Esto no es fácil, pues pocos empresarios de países en desarrollo cuentan con activos que sirvan de garantía, como ocurre en los países desarrollados. ¿Por qué ocurre esto? Principalmente debido a los derechos de propiedad informales y a la falta de mercados hipotecarios. Los requisitos de garantía funcionan como una pantalla para seleccionar a los prestatarios ricos y aleja a los empresarios con gran potencial para el crecimiento.

La mayoría de los mercados emergentes financian hasta el 90 por ciento de sus inversiones localmente, aunque, en el caso del África Subsahariana, la cifra se acerca al 65 por ciento (y la mayoría de las empresas productivas generan beneficios en la moneda local, de modo que es viable apoyarse en la financiación local). El crédito privado expresado como porcentaje del PIB pasa de un 12 por ciento en países de renta baja a un 25 en los de renta media-baja, un 30 en los de media-alta y un 85 en los de renta alta.

Aquí participa un complejo entramado de factores, y no exclusivamente la ausencia de capital.

- Las reglas y su aplicación suelen constituir un factor fundamental. La mayoría de los países cuenta con unas leyes de propiedad endeblés, lo cual dificulta el uso de activos como garantía. Incluso en los casos en que están bien perfilados los derechos de propiedad, la ejecución de los contratos hipotecarios resulta a menudo inviable, por motivos políticos y judiciales. Además, normalmente escasean las leyes en materia de bancarrota, lo cual incrementa el riesgo para los acreedores y los convence aun más de no invertir en la pequeña y mediana empresa.
- El estado de las instituciones financieras constituye un problema añadido. Las instituciones nacionales pueden operar en condiciones de oligopolio o monopolio, con escasa presión de los accionistas para

entrar en mercados nuevos y más complicados, como el de los préstamos a pequeñas y medianas empresas. Otro factor que contribuye a la ausencia de incentivos es el de los préstamos públicos, que desplazan a los privados.

- Incluso en los casos en que las instituciones financieras sí tienen voluntad de colaborar, no suelen contar con la capacitación necesaria para conceder préstamos a las pequeñas y medianas empresas. Los bancos están acostumbrados a recibir estudios de riesgos en toda regla al trabajar con grandes clientes, pero esto resulta demasiado costoso para las pequeñas y medianas empresas. Al otro extremo del espectro, las instituciones de microfinanciación realizan sus préstamos con análisis muy limitados y confían mayormente en la responsabilidad de las redes sociales. Esto no se adecúa a las pequeñas y medianas empresas, que necesitan cantidades mayores.
- La falta de información confiable sobre créditos inhibe el crecimiento de los préstamos a pequeñas y medianas empresas, por lo general debido a la ausencia de agencias de clasificación crediticia y a que los requisitos de publicación de información no son estrictos, o bien no se aplican.
- Los inversores no cuentan con oportunidades de salida. No existen mercados de capital, o éstos presentan gran falta de liquidez en muchos de los países pobres, lo cual imposibilita las ofertas públicas. Las privadas pueden funcionar, pero la mayoría de los mercados les falta liquidez y hay pocas oportunidades para las transacciones.
- Los empresarios suelen carecer de la capacitación y la voluntad suficientes para recibir capital de riesgo. En cuanto a la capacitación, los conocimientos sobre dirección son limitados; en cuanto a la voluntad, los inversores en capital social privado señalan la renuencia de las pequeñas y medianas empresas a abrir sus libros a extraños en

ambientes donde la doble contabilidad está muy extendida.

El acceso a la capacitación y al conocimiento

Las innovaciones tecnológicas y el tránsito hacia economías basadas en el conocimiento hacen que la inversión en capital humano sea un requisito previo para el crecimiento económico sostenido, indispensable para el inicio, crecimiento y productividad de las empresas. El capital humano puede ser decisivo para el potencial de crecimiento y supervivencia de una empresa, pues contribuye directamente a su productividad, al ser capaz de adoptar innovadoras tecnologías y procesos. La ventaja competitiva de una empresa proviene de su capacidad empresarial, de sus conocimientos técnicos y de dirección, y de la formación y capacitación de sus empleados.

El nivel de formación es muy importante, y la capacitación de los empleados debe actualizarse continuamente a través de formación en el empleo, con objeto de aumentar la productividad de la empresa y su capacidad para absorber nuevas tecnologías. En Costa Rica, Mauricio y Singapur, el sector privado se benefició de un ciclo virtuoso consistente en una formación académica reforzada por la formación en el empleo. Costa Rica es el país que más programas de computadora per cápita exporta en Latinoamérica, lo que convierte a este país en un punto focal de tecnología en la zona, gracias a sus inversiones en educación básica (con uno de los índices de alfabetización más altos) y técnica.

Abundantes países en desarrollo adolecen de un bajo grado de inversión en capital humano, agravada por la emigración de profesionales altamente capacitados. La fuga de cerebros relativa acumulada por zona del mundo en 1990 se estimó en un 15 % para Centroamérica, un 6 % para África, un 5 % para Asia y un 3 % para Sudamérica. La Organización Internacional para las

Migraciones estima que unos 300.000 profesionales procedentes del continente africano viven y trabajan en Europa y Norteamérica. Según algunos estudios, hasta un tercio de los especialistas en investigación y desarrollo del mundo en desarrollo residen en países miembros de la OCDE.

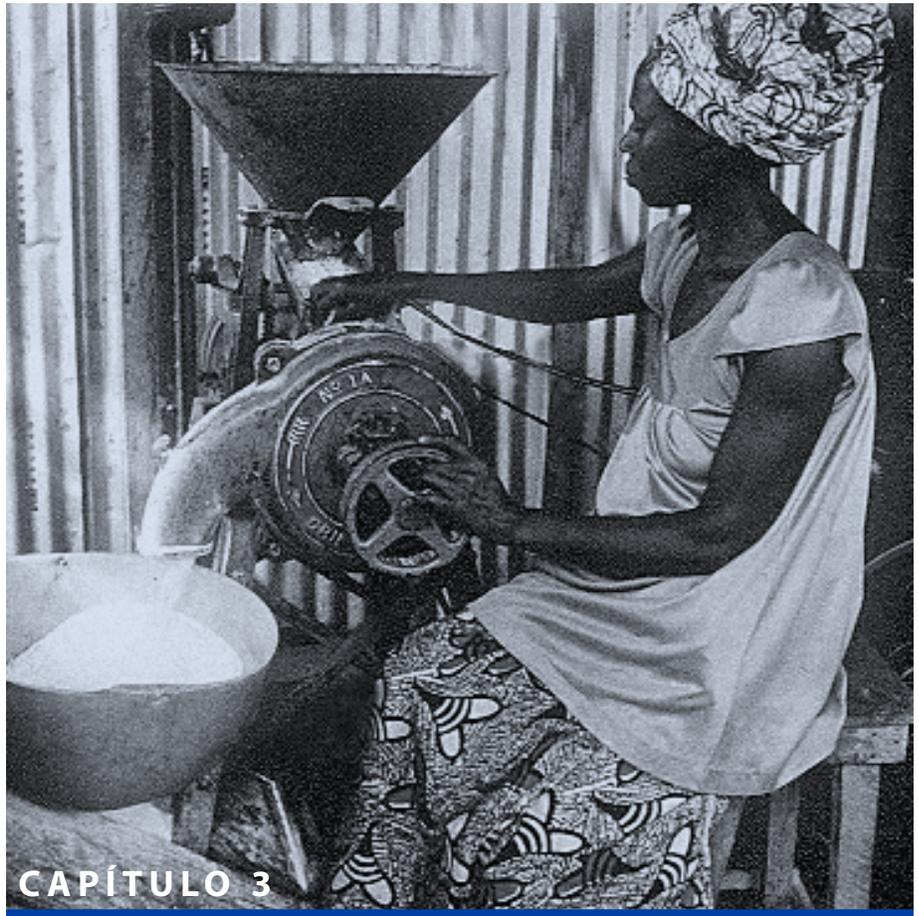
Esta recalcitrante fuga de cerebros enajena a los países en desarrollo de los conocimientos de miles de sus más talentosos profesionales especializados con alta capacitación y conocimientos específicos de los campos científicos, tecnológicos y culturales..., personas que serían decisivas para el crecimiento económico de sus países de origen. La fuga de cerebros merma el capital humano nacional, socava la base tributaria y reduce la clase media con educación, que es un factor estabilizador en muchas sociedades.

La emigración de empresarios emprendedores y talentosos del mundo en desarrollo hacia sociedades más propicias para el empresariado, pone de relieve los obstáculos que encuentran para crear y desarrollar las empresas en sus países de origen. La causa que subyace es un ambiente social inhibitorio que limita la cantidad de empresarios potenciales e impide que los empresarios desplieguen todo su potencial.



Este diagnóstico de la estructura del sector privado y las restricciones a su crecimiento rápido es aplicable en distinto grado a un amplio abanico de países en desarrollo. El equilibrio entre los diversos factores varía según la renta, el desarrollo de las instituciones y la misma composición del propio sector privado. Para luchar contra estas restricciones, serán necesarios programas individualizados según las necesidades de cada país, pero los enfoques subyacentes para los distintos grupos de limitaciones —que se explican a continuación— serán muy semejantes en líneas generales.

Foto: Evan Schneider/PNUD



CAPÍTULO 3

CÓMO LIBERAR EL POTENCIAL DEL SECTOR PRIVADO

La Comisión es consciente de que las restricciones para desarrollar un sector privado sostenible son de todos conocidas y suelen asumirse. Lo mismo ocurre con las claves de las políticas para abordarlas.

El gran desafío consiste en pasar de comprender esas amplias limitaciones a diseñar paquetes específicos aplicables por países. Ahora el foco de atención debe dejar de consistir en identificar cuáles son las restricciones para pasar a centrarse en cómo pueden superarse y quién participará en tal empeño. Aquí nos ocupamos de examinar medidas políticas y administrativas que pueden aliviar tales restricciones y contribuir a crear la capacidad necesaria para gobernar las transacciones, la cual resulta vital para el desarrollo del sector privado y el funcionamiento eficiente de una economía de mercado.

La Comisión ha subrayado la importancia que tiene para los pobres el sector privado en muchos sentidos. Si los beneficios de la reforma se articulan correctamente y los resultados de dicha reforma tardan poco en apreciarse, las iniciativas constructivas para el desarrollo del sector privado pueden traducirse en un mayor apoyo político. Además, el impulso y el consenso para cambiar así propiciados pueden convertirse en el trampolín de un programa global para la reforma y el cambio.

FIGURA 3.1 EL FORTALECIMIENTO DE LA EFICACIA EN LAS ACTIVIDADES DE DESARROLLO DEL SECTOR PRIVADO TRADICIONAL

	Dirigidas a actores del sector público	Dirigidas a actores del sector privado
Impulsadas por actores del sector privado <ul style="list-style-type: none"> ■ Empresas ■ Organizaciones de la sociedad civil ■ Fundaciones 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Establecimiento de estándares más amplios (reglamentación industrial, sostenibilidad, gobernabilidad empresarial) ■ Presión para cambios en las políticas ■ Fomento de procesos participativos a través del diálogo social 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vínculos empresariales y asociaciones ■ Inversión, incluida la inversión extranjera directa ■ Tutela de empresarios
Impulsadas por actores del sector público <ul style="list-style-type: none"> ■ Gobiernos locales ■ Gobiernos donantes ■ Organismos que trabajan por el desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Reforma de políticas ■ Asesoramiento sobre políticas ■ Financiación y asistencia técnica para reformas del sector público ■ Transferencias financieras (ayudas y préstamos) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Asociaciones público-privadas, por ejemplo, para la prestación de servicios básicos ■ Organismos consultivos público-privados ■ Privatización o contrataciones ■ Fomento de la inversión ■ Servicios directos de desarrollo empresarial ■ Financiación directa

He aquí algunas lecciones generales, fruto de la experiencia:

- Las reformas de políticas culminadas con éxito suelen ser aquellas en las que los gobiernos y los responsables de la formulación de políticas implicados han alcanzado compromisos firmes y voluntarios.
- Las reformas supeditadas a condiciones, que no cuentan con el compromiso de los gobiernos que las deben poner en práctica, rara vez prosperan.
- Los cambios significativos a menudo se producen cuando los países se enfrentan a crisis económicas graves (la India en 1991 o Asia oriental a finales de la década de 1990), y la respuesta a tales cambios puede producirse rápidamente. No cabe duda de que es mejor no esperar a que se produzca una crisis para acometer la reforma.
- Los cambios también pueden producirse como resultado de transformaciones drásticas en la filosofía económica básica (China, Viet Nam o Europa del Este).
- Los nuevos gobiernos que sustituyen a regímenes anteriores

que dejaron tras de sí una estela de precaria gobernabilidad (Kenia o Nigeria en los últimos pocos años) suelen ser capaces de aprovechar el ímpetu de cambio para poner en práctica reformas.

- Los cambios implican casi siempre un nuevo reparto de papeles para el sector privado y las organizaciones de la sociedad civil locales, incluidas las patronales y sindicales.
- La tecnología es el agente impulsor de buena parte del cambio necesario y, en el caso de la nueva tecnología, posibilita que éste se materialice mucho más rápidamente de lo que cabría esperar.

El apoyo al desarrollo del sector privado, tanto a escala mundial como nacional, puede suponer investigación en el ámbito económico, asesoramiento sobre macropolíticas y políticas sectoriales, asistencia técnica y financiación directa para proyectos específicos del sector privado. Dejando a un lado esta última, el grueso de estas intervenciones cuenta con la participación de instituciones públicas y gobiernos que prestan su apoyo a gobiernos e instituciones públicas de países en desarrollo (figura 3.1).

Entre los principales grupos de actores públicos en este campo figuran el Banco Mundial (incluidos la Corporación Financiera Internacional y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones) y el Fondo Monetario Internacional. Los bancos de desarrollo regional, como el Banco para el Desarrollo de Asia, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo y el Banco Interamericano de Desarrollo, también se centran en ayudar a crear el ambiente propicio para el desarrollo de las empresas en sus respectivas regiones. También desempeñan un destacado papel la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico en investigación y políticas, así como las principales organizaciones especializadas de las Naciones Unidas, como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, la Organización Internacional del Trabajo y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Numerosos organismos bilaterales e instituciones (como la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, el Departamento del Reino Unido para el Desarrollo Internacional, la Asociación Canadiense para el Desarrollo Internacional y la Netherlands Development Finance Company, también se encargan de importantes aspectos de esta labor, como mejorar el acceso al capital y apoyar el desarrollo tanto de la pequeña y mediana empresa como de la microempresa.

La Comisión cree que cualquier enfoque centrado en el desarrollo del sector privado —así como las recomendaciones que éste lleve aparejadas en materia de acción y políticas— debe basarse en la toma de conciencia de que los particulares, las empresas y las comunidades son los principales artífices del ahorro, la inversión y la innovación conducentes al desarrollo. De ahí que los gobiernos deban actuar como promotores del desarrollo del sector privado y evitar tomar medidas que lo impidan. Los gobiernos y los organismos

intergubernamentales pueden facilitar el desarrollo del sector privado promoviendo sólo mercados competitivos que funcionen adecuadamente. Para ello, deberán:

- Habilitar ambientes propicios para invertir y operar en los que toda la empresa privada (nacional, extranjera, con contactos políticos o de otro tipo) pueda prosperar con imparcialidad y sin temor, lo cual pasa por un contexto social global políticamente estable y predecible, que cuente con reglas adecuadas que promuevan la competencia y capacidad para velar por su cumplimiento efectivo, así como con unos fundamentos macroeconómicos sensatos, incluida una política fiscal que promueva el desarrollo del sector privado formal y resulte adecuada para financiar la infraestructura humana y física necesaria.
- Establecer sistemas legales y judiciales eficaces para salvaguardar los derechos de propiedad y solucionar controversias derivadas de los contratos, sistemas considerados aptos para operar con credibilidad y eficacia cuando se juzgan atendiendo a estándares internacionales, y no nacionales.
- Facilitar el movimiento de capital privado de todo tipo, no sólo la inversión extranjera directa, mediante el desarrollo progresivo de mercados de capital nacionales y de sus vínculos con los mercados de capital regionales e internacionales. La liberalización de los flujos de capital financiero requiere, no obstante, extremar la prudencia. Será preciso, además, contar con un sistema financiero sensato dotado de una reglamentación y unos mecanismos de cumplimiento buenos antes de proceder a la completa liberalización.
- Ofrecer a escala mundial, regional y nacional una imagen favorable del riesgo mediante una mejor difusión de la información en tiempo real (más que a través de la simple

promoción de las oportunidades de inversión) y promover en el gobierno comportamientos que estimulen y apoyen a los inversores, ya sean nacionales o extranjeros, en lugar de ahuyentarlos.

- Dirigir los subsidios y los incentivos fiscales allá donde se necesiten de forma patente para corregir las imperfecciones del mercado, y huir de la confianza ciega en medidas que pueden resultar atractivas a corto plazo desde una perspectiva política pero que acaban siendo contraproducentes para un desarrollo racional del sector privado a largo plazo.
- Ofrecer o habilitar la prestación privada de infraestructura esencial (energía, agua, comunicaciones, transporte) a través de la colaboración entre los sectores público y privado, de modelos de regulación innovadores y de otros mecanismos que garanticen que las empresas privadas no se hallen en desventaja para competir.

LA CONSTRUCCIÓN DE LOS CIMIENTOS

El capítulo 2 versaba sobre el macroambiente mundial y nacional, y la disponibilidad de infraestructura física y social. Ahora nos centramos en actuaciones más concretas conducentes a promover el estado de derecho y a crear un campo de juego nivelado para los empresarios. Abordamos asimismo los principios generales que es preciso aplicar para mejorar el acceso a la financiación y la disponibilidad de capacitación técnica y conocimientos. La aplicación efectiva de estas políticas puede ayudar a que los empresarios del sector privado participen en las transacciones con la confianza de que existen mecanismos que garantizan el cumplimiento de sus condiciones contractuales. En cualquier economía, es preciso contar con una sólida gobernabilidad de las transacciones para liberar la energía empresarial nacional.

El fortalecimiento del estado de derecho

Para las empresas privadas, el estado de derecho constituye la base de un marco de reglamentación predecible y de gobernabilidad de las transacciones entre actores del sector privado. Garantizar el estado de derecho no consiste en contar con una legislación adecuada o en introducirla, sino en asegurar su cumplimiento de manera justa.

Existe una imperiosa necesidad de garantizar la integridad en el servicio público, lo cual pasa por que los gobiernos consigan:

- Establecer y utilizar procedimientos públicos transparentes, abiertos, objetivos y no excluyentes en la contratación pública.
- Establecer sistemas abiertos, transparentes, eficaces y justos para la contratación de funcionarios públicos de modo que se garantice la eficiencia y la calidad del servicio, y se eviten el tráfico de influencias, el nepotismo y el favoritismo.
- Ofrecer mecanismos para incentivar la educación, la formación y la supervisión, así como códigos de conducta que fomenten y recompensen la integridad y la profesionalidad.
- Establecer un sistema que evite conflictos de intereses y la influencia ilícita sobre los funcionarios, y mecanismos para que estos puedan denunciar tales conductas sin poner en peligro ni su seguridad ni su situación profesional.

La integridad del servicio público también pasa por garantizar la rendición de cuentas y la transparencia en las actuaciones de los funcionarios públicos. Para ello, los gobiernos deberán:

- Captar un amplia base de apoyos mediante campañas anticorrupción participativas y bien publicitadas dirigidas tanto a los sectores público y privado.

- Establecer procedimientos de control adecuados para la administración y el sector públicos, así como medidas y sistemas que publiquen información puntual sobre las decisiones tomadas y los resultados obtenidos en el sector público.
- Garantizar la transparencia en los procedimientos públicos para la contratación, privatización, adjudicación de proyectos y permisos estatales, constitución de comisiones estatales, así como para los préstamos del banco nacional y otros préstamos garantizados del gobierno, las asignaciones presupuestaria y las reducciones fiscales. Tales procedimientos deben promover la competencia justa y prevenir la corrupción. Además, deben habilitar entornos de reglamentación simplificados y adecuados aboliendo aquellas disposiciones ambiguas, excesivas o duplicadas que supongan una carga para las empresas.
- Promover sistemas de acceso a información sobre el gasto público.
- Reforzar las medidas para combatir el soborno y promover la integridad en las operaciones comerciales.

La protección de los derechos de propiedad

También existen pruebas de que los gobiernos no hacen prácticamente nada por salvaguardar los derechos de propiedad. Los países en los que se registran las mejores prácticas cuentan con tribunales eficientes, y leyes e instituciones que los respaldan, para definir los derechos de propiedad de los ciudadanos y las empresas. Las instituciones que definen los derechos de propiedad y velan por su cumplimiento en los países en desarrollo —el sistema judicial, los registros de la propiedad y los organismos encargados de garantizar el cumplimiento

de la ley— son a menudo las menos modernas y las que cuentan con menores fondos entre todas las instituciones públicas.

A menudo los derechos de propiedad de las empresas pueden quedar protegidos ofreciéndoles vías alternativas para solucionar controversias con otras empresas o con clientes, proveedores y funcionarios del gobierno.

- Los sistemas alternativos de solución de controversias se presentan como sustituto de los tribunales formales, lentos y caros, ya que ofrecen protección legal predecible para los contratos y las propiedades de los pequeños empresarios. Argentina probó este sistema, y el resultado fue un 66% de 32.000 casos mercantiles resueltos en un plazo medio de dos meses, en lugar de los habituales tres o cuatro años.
- La selección automatizada de casos y jueces, que supone la asignación por computadora de casos concretos a jueces de manera aleatoria, aumenta la eficacia judicial y reduce la corrupción. En una experiencia piloto en Eslovaquia, el tiempo transcurrido entre el inicio del procedimiento y la primera vista se redujo de 73 días a 28, y el número de pasos de la tramitación de casos disminuyó de 23 a 6.
- Los tribunales especializados en el cobro de deudas resuelven las reclamaciones con mayor celeridad porque quienes los presiden tienen mayores competencias para aplicar la legislación y son responsables de todo el sistema de cobro de deudas, desde el embargo hasta la subasta de la propiedad, si fuera necesario. En Colombia un tribunal especializado en el cobro de deudas consiguió que el número de casos tramitados al año pasara de 4.000 a 11.000 (1996–2000), con un 75% de los casos resueltos en un año y 5.000 casos pendientes menos.

LOS PILARES DEL DESARROLLO DEL SECTOR PRIVADO

En el capítulo 2, también se describían los tres pilares indispensables para que el empresariado y el sector privado puedan florecer: un campo de juego nivelado, el acceso a las finanzas, y los conocimientos y la capacitación.

La creación de un campo de juego nivelado

La creación y la preservación de un campo de juego nivelado para las empresas requiere de un sistema de reglas y mecanismos para su cumplimiento que inspiren confianza y limiten razonablemente el costo y las obligaciones que les supongan a las empresas. En los últimos años esta área ha acaparado más interés por parte de los actores del desarrollo, tanto públicos como privados. Por una parte, la atención se ha centrado en mejorar la legislación y la reglamentación. En Viet Nam una nueva ley de sociedades generó un millón de nuevos puestos de trabajo. Un campo de juego nivelado necesita también del fortalecimiento de instituciones que pongan en práctica la reglamentación y velen por su cumplimiento. La receta parece no dejar lugar a dudas: extirpar el enquistado comportamiento que daba lugar a una reglamentación deficiente. Siempre hay quien se beneficia de una regla, y encontrar la forma de vencer su resistencia es el primer paso hacia una reforma eficaz.

La simplificación de la reglamentación.

Un elemento importante para habilitar un campo de juego nivelado reside en la simplificación de las normas que regulan la entrada, la actividad y la salida de empresas privadas. La experiencia se ha encargado de demostrar con creces que la manera de abordar estas cuestiones es muy simple: lo que se necesita es voluntad para poner en marcha el cambio. Los pasos fundamentales implican adoptar las mejores prácticas en lo que se refiere al registro de las empresas, el traspaso

de propiedad y los cierres, así como a la gobernabilidad de las transacciones. A continuación se mencionan algunos ejemplos de este tipo de programas de medidas.

- Los kioscos y las ventanillas únicas para simplificar el registro de actividades y de escrituras contribuyen a mejorar la eficacia del registro, y la mayor transparencia reduce al mínimo la corrupción a todos los niveles. En Tanzania, el organismo encargado de la tramitación del registro de empresas y la obtención de licencias redujo el plazo de registro de una empresa de 90 a 3 días aproximadamente. En la India el registro electrónico de escrituras en el estado de Andhra Pradesh recortó el proceso de entre 7 y 15 días a unas pocas horas.
- Los permisos únicos para empresas les facilitan a los gobiernos el registro de empresas, de modo que los empresarios necesitan obtener sólo un permiso para ser propietarios de una empresa y poder ejercer su actividad, en lugar de varios en cada instancia gubernamental. En Kenia el permiso único para empresas les permite reducir los costos a las pequeñas empresas y aumentar un 30–40% la recaudación al gobierno.
- La responsabilidad de la recaudación de impuestos (incluidos los aranceles aduaneros) y las inspecciones de todos los niveles del gobierno recae en autoridades fiscales unificadas. En Zambia un sistema de estas características eliminó la duplicación de inspecciones e investigaciones, a la vez que mejoró en su conjunto el servicio de atención al cliente y el grado de cumplimiento de la normativa vigente.

Muchos de estos cambios podrían reducir en gran medida la informalidad en la mayoría de las economías, sobre todo si van acompañados de esfuerzos específicos en cada país para entender en su totalidad las características de las empresas informales. Pero la informalidad es tan difícil de erradicar que es preciso adoptar un enfoque especial.

Encontrar métodos para aumentar los beneficios de la formalización es una de las estrategias posibles. Puede conseguirse en parte abriendo las licitaciones a la participación de actores informales que, a buen seguro, cumplirían los trámites de formalización si las ganaran, o mejorando el acceso al mercado mediante la celebración de ferias de muestras y el establecimiento de contactos con compradores internacionales. Ofrecer servicios de desarrollo empresarial a un precio razonable para potenciar la capacitación para la gestión, la productividad y la calidad es un método de eficacia probada para apoyar a la pequeña y mediana empresa formal.

Buena parte del éxito de estas iniciativas reside en una toma de conciencia progresiva de los costos de la informalidad y, a la postre, en un cambio de mentalidad. Puede fomentarse el diálogo público mediante campañas de concienciación pública, y pueden fortalecerse los grupos de presión que representan a las pequeñas empresas.

La creación de mercados abiertos a la competencia. La creación de un mercado competitivo y la reducción de la influencia de las empresas ya establecidas son métodos cruciales para nivelar el campo de juego. Cuando ya existen empresas establecidas dominantes, se puede contribuir a la apertura de los mercados mediante tres instrumentos: la innovación tecnológica, el desarrollo financiero, y unos flujos comerciales y de capital más libres. El cambio tecnológico fomenta la competencia y alivia la presión de las restricciones de entrada. Al abrir paso a la presión de la competitividad externa, la tecnología ayuda a minar las barreras a la entrada y crea una base para continuar eliminando las restricciones de entrada al mercado. Un mercado financiero bien desarrollado fomenta la competencia facilitándoles el acceso a los préstamos de capital y a instrumentos de autofinanciación a las empresas sin contactos o sin acceso a

subsidios. Los flujos comerciales y de capital también reducen la capacidad de las empresas ya establecidas para influir en la gobernabilidad al propiciar la competencia entre empresas nacionales y extranjeras.

La competencia trae consigo ganadores y perdedores, lo que supone una fuente de tensión enorme entre los mercados y la democracia. Quienes trabajan para empresas no eficientes podrían en ocasiones acabar sufriendo las desventajas del cambio, sobre todo cuando no existen redes de salvaguarda social eficaces. Así pues, lo ideal es que la apertura de los mercados a la competencia se produzca escalonadamente, de manera que la apertura completa tenga lugar una vez que se cuente con un conjunto sólido de instituciones que velen por el correcto funcionamiento del mercado. Es preciso contar con una red de seguridad destinada a los individuos, y no a las empresas, para prestar apoyo socio-económico para aquellos que se queden rezagados.

Para que este proceso continúe a pesar de las tensiones, los costos de los mercados no competitivos deben ser transparentes. El público debe ser capaz de entender cuándo se beneficia de las reglas que mantienen en jaque a políticos y empresas ya establecidas. Un modo sencillo de lograrlo consistiría en evidenciar las diferencias en calidad y precio entre los bienes de economías protegidas y los de economías abiertas que puedan ser comparables a grandes rasgos; otro, en sacar a la luz el importe de los subsidios que van a parar a manos de empresas protegidas.

La reforma fiscal: sencillez, claridad y estabilidad. La habilitación de un ambiente empresarial propicio y positivo para las empresas pequeñas y medianas requiere una política fiscal que responda a las necesidades de las empresas, incentive la puesta en marcha de nuevas actividades y ayude a la

expansión de las empresas que ya existen. Los gobiernos necesitan desarrollar políticas fiscales en colaboración con las empresas pequeñas y medianas, simplificando las reglas que se les aplican, reduciendo sus cargas y fomentando la transparencia y la estabilidad.

Los gobiernos necesitan asimismo mecanismos formales para organizar de manera regular reuniones y consultas para garantizar que los órganos representativos de las empresas pequeñas se mantienen al día en lo que atañe a las modificaciones de la reglamentación fiscal y tienen ocasión de dar su opinión sobre tales propuestas. Para ayudar a la pequeña y mediana empresa a cumplir las reglas y garantizar interpretaciones comunes en todo el país, los funcionarios fiscales deben contar con una formación básica en materia de reglamentación y procedimientos fiscales.

La reforma financiera y el acceso al capital

La creación de mercados financieros nacionales eficientes y la ampliación del acceso de las empresas nacionales a los créditos, se han contado entre los principales objetivos de los bancos de desarrollo multilaterales y de los organismos bilaterales que trabajan por el desarrollo. Sus actividades públicas están encaminadas principalmente a concretar el ambiente empresarial y a fortalecer las instituciones financieras.

Uno de los grandes problemas de las intervenciones que actualmente se realizan, cuando se trabaja a través de muchos intermediarios de eficacia desigual, es que éstas no siempre vienen motivadas por la demanda. Los modelos aplicados con éxito optaron por una estrategia de socios múltiples para desarrollar mercados eficientes. Pongamos por caso los esfuerzos de la Corporación Financiera Internacional (CFI) para desarrollar empresas de arrendamiento en numerosos países, un modelo que también es aplicable a la

microfinanciación y la financiación de viviendas. Este modelo se basa en una coalición de actores del mercado integrada por los gobiernos y los reguladores, compañías internacionales de arrendamiento, instituciones financieras locales y expertos en los aspectos jurídicos, fiscales y de reglamentación de los préstamos.

Los gobiernos deben desempeñar un papel clave en la creación y el establecimiento a largo plazo de instituciones e infraestructuras financieras sostenibles para fortalecer el sistema bancario y hacerlo más competitivo. En ese proceso, los gobiernos deben garantizar que los programas públicos de ayuda financiera se complementan —en lugar de competir— con la financiación privada que pudiera estar disponible en condiciones comerciales.

Los responsables de la formulación de políticas deben concentrarse en reducir las barreras de acceso a las finanzas, lo cual pasa por reconocer que el acceso suele ser más importante que los costos de la financiación. Deben admitir que los programas de créditos subvencionados no son ni sostenibles ni necesarios, y que es más importante reducir los costos de las transacciones y aumentar la innovación y la productividad entre los proveedores de servicios financieros. Tienen que reformar asimismo la reglamentación de los mercados financieros y desarrollar la capacidad para garantizar su cumplimiento, introduciendo nuevas estructuras jurídicas y eliminando cualquier tipo de obstrucción o límite restrictivo. Es preciso contar con condiciones legales y sistemas de aplicación eficaces para abordar asuntos como la bancarrota, los sistemas de registro y garantía, y la reglamentación de los préstamos. Tales medidas pueden suponer beneficios mucho más importantes que los programas de crédito específicos.

Para atender mejor las necesidades de las empresas más pequeñas, es preciso reforzar el alcance y la

capacidad operativa de las instituciones financieras. Siempre que estén sujetas a la reglamentación apropiada, las instituciones financieras no bancarias deben desempeñar un papel más relevante. Pueden ajustarse mejor a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas ofreciéndoles productos financieros nuevos e instrumentos que fomenten la liquidez, y poniendo a su disposición una gama de productos personalizados para el aseguramiento, el préstamo y el ahorro.

En ciertos casos, la financiación pública puede salvar vacíos en materia de financiación. Pero los gobiernos deben garantizar que los programas públicos se complementan —en lugar de competir— con la financiación privada que pudiera estar disponible en condiciones comerciales. Los esfuerzos deben concentrarse en utilizar el sistema bancario y financiero que ya existe para distribuir los recursos y no en la creación de organismos estatales específicos, que durante mucho tiempo han dado muestras de su incapacidad para canalizar fondos. En Estados Unidos, se ha adoptado el concepto de la Administración de la Pequeña Empresa, que podría resultar útil como modelo. El objetivo consiste en lograr un sistema financiero capaz de catalizar el crecimiento de la pequeña y mediana empresa, y aliviar aquellos riesgos no intrínsecos al negocio de los que los empresarios pueden prescindir.

Los empresarios deben disponer de las mismas herramientas de análisis de riesgos que las grandes compañías privadas, entre las que se cuentan un buen número de productos de aseguramiento y ahorro, además de otros más sofisticados que permiten minimizar, por ejemplo, los riesgos aparejados al cambio de divisa o a la inflación. Sin embargo, las redes y las asociaciones pueden llegar a ser incluso más importantes. Los fondos pueden provenir de los emigrantes, de nuevos empresarios capitalistas, de participaciones en sociedades, o de otros tipos de empresas o grupos de particulares, más conocidos como

‘ángeles’, personas que han prosperado dentro del sistema y desean prestar su ayuda a los demás. El acceso a estos fondos puede introducir al empresario en redes profesionales que comparten un conjunto de estándares para la valoración de nuevas empresas. En la medida en que el acceso a dichas redes esté formalizado a través de instituciones, hasta los empresarios pobres podrán disfrutar de financiación y de servicios de gestión de riesgos.

A largo plazo, se debe aspirar a contar con instituciones financieras privadas de apoyo a la pequeña y mediana empresa, a la par que a fomentar mercados de capital eficaces. Ello pasará por poner en marcha y desarrollar agencias de crédito y otros mecanismos que proporcionen referencias crediticias, un método eficaz para reforzar los sistemas financieros.

El desarrollo de la capacitación y los conocimientos

Es preciso destinar más inversión a la formación en materias relacionadas con la gestión empresarial a escala local, incluidos los idiomas extranjeros y la tecnología de la información, así como nociones de finanzas, economía y gestión de proyectos. Las asociaciones público-privadas que combinan contenidos más prácticos de formación en el empleo con una educación básica podrían ser el punto de partida de modelos de aprendizaje viables. También son eficaces los recientes esfuerzos dedicados a la organización, a cargo de preeminentes instituciones educativas y especializadas en liderazgo, de más programas de formación en liderazgo para responsables de la toma de decisiones procedentes de países en desarrollo. Resulta de especial importancia desarrollar la capacidad local para la formación, “enseñando a quienes enseñan”, el único modo de hacer frente a la enorme demanda de formación local, y entre países en desarrollo.

También existen oportunidades para acelerar el desarrollo de la capacitación y fomentar la iniciativa empresarial aprovechando los vínculos sociales con

RECUADRO 3.1 EL IMPULSO DEL SECTOR PRIVADO EN COSTA RICA

Costa Rica ha atraído algunas de las empresas punteras en tecnología de la información. La planta de montaje y fabricación de microprocesadores de Intel, con una inversión de 500 millones de dólares, supone hoy un 25% de la producción total de Intel y un 40% de las exportaciones totales de Costa Rica. Este hecho ha situado al país entre los 30 mayores exportadores de programas de computación del mundo y lo ha convertido en el mayor exportador de tecnología de la información per cápita de América Latina. Entre 1985 y 2002, las exportaciones de Costa Rica se quintuplicaron, pasando de 1.100 millones de dólares a 5.100 millones. Las entradas de inversión extranjera directa se multiplicaron por más de 10, pasando de 59 millones de dólares en 1989 a 661 millones de dólares en 2002.

Costa Rica tiene una tasa de alfabetización del 95,5%, y el 18,5% de la población activa cuenta con estudios universitarios, técnicos o parauniversitarios. El gobierno ha elevado el nivel del sistema educativo, integrando en él formación técnica y capacitación en electrónica, computación e ingeniería. El país cuenta con 85 centros de capacitación profesional (a los que acuden más de 85.000 estudiantes al año), cuatro universidades públicas y 46 privadas, incluida una de las escuelas de negocios más conocidas de Latinoamérica, INCAE. El Gobierno también ha fundado un Instituto de Enseñanza Nacional, en el que se imparte formación técnica gratuita y en el que se han matriculado más de 127.000 personas.

El sector privado tomó la iniciativa para atraer inversión y habilitar un ambiente favorable para las empresas a través de una organización privada apolítica sin fines de lucro, la Junta de Inversiones y Desarrollo de Costa Rica (CINDE), fundada en 1983 por empresarios prominentes con financiación de donantes internacionales y un gran apoyo desde las instancias más altas del gobierno. A mediados de los noventa, la CINDE comenzó a intentar persuadir a empresas multinacionales para que se trasladaran a Costa Rica, y su papel fue decisivo para que Intel decidiera ubicar su primera planta de microprocesadores de América Latina en Costa Rica, que inicialmente no figuraba entre los pocos países candidatos. Lo que determinó a Intel a invertir en Costa Rica fue que el país ofrecía un ambiente abierto y favorable a los negocios, un sistema político estable, respeto por el estado de derecho, bajos niveles de corrupción y buena infraestructura.

Más de 30 multinacionales se han trasladado a Costa Rica, lo que ha generado más de 10.000 empleos en el sector de la electrónica. Las multinacionales como Intel también han contribuido directamente al desarrollo de una mano de obra capacitada mediante la formación en el empleo y el apoyo a instituciones educativas formales. Además, la presencia de Intel ha aumentado la conciencia de oportunidades de carrera en ingeniería y en otras esferas técnicas.

Fuente: PNUD (2001)

el sector privado del país en desarrollo. Los emigrantes que residen en economías avanzadas están en una excelente posición para tutelar a empresarios locales, o incluso para convertirse en inversores o en empresarios. Los expatriados de países en desarrollo también pueden contar con una capacitación que puede aprovecharse para entrenar y motivar a los empresarios locales.

Adicionalmente, los gobiernos deben hacer lo posible por:

- Tejer redes empresariales y crear asociaciones para el aprendizaje entre pares. Las redes pueden generar un clima empresarial para entrenar, tutelar y aprender, así como para reforzar las conexiones entre compañías. En ellas se apoyan sistemas de formación privados

e indígenas de forma que los empresarios se sienten estimulados a aprender de sus pares.

- Aprovechar el potencial del sector privado para ofrecer formación en el empleo y aprendizaje como una parte vital del desarrollo del capital humano.
- Establecer un sistema nacional eficaz para la formación y el desarrollo de la capacitación en el que se dé cabida a organizaciones sindicales y patronales como partes interesadas.
- Desarrollar instituciones de formación en gestión empresarial, incluidas las escuelas de negocios, para crear una cantera de talento empresarial local.
- Investigar más sobre la iniciativa empresarial en los países desarrollados

para entender mejor la interacción entre el perfil de los empresarios y el ambiente empresarial.

- Diseñar políticas gubernamentales para animar a los emigrantes capacitados a volver a casa.

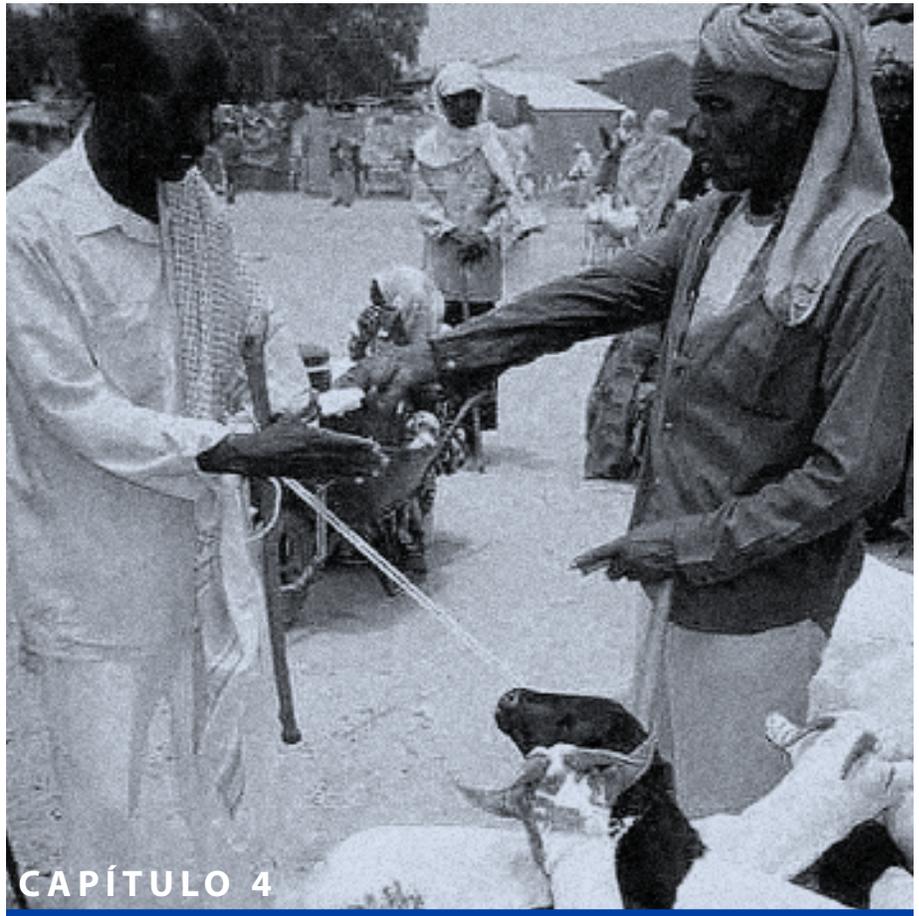
La participación real de los socios implicados en el proceso de cambio es útil sólo si viene acompañada del compromiso desde las altas esferas y de la confirmación de la confianza en que el cambio se está produciendo. Especialmente al principio de un proceso como este, los indicios madrugadores de la consecución de hitos y de un cambio auténtico son vitales para ahuyentar el fantasma del escepticismo y la falta de confianza que a menudo acompaña a los anuncios de cambio por parte de los gobiernos. Y, sobre todo cuando los cambios abarcan la reglamentación administrativa, las autoridades ya suelen contar con autoridad para poner en práctica propuestas más novedosas y para hacerlo con prontitud.

Edificar el cambio basándose explícitamente en modelos que han triunfado en otros países en desarrollo o en países vecinos probablemente

será de gran utilidad para garantizar el apoyo porque es más fácil que se aprecie la aplicabilidad a las condiciones locales. Por lo tanto, aprovechar la capacidad intelectual y de aplicación del sector privado nacional será muy importante cuando esté disponible para completarla con formación internacional o entre países en desarrollo.

Dado que los pobres han venido demostrando en repetidas ocasiones su capacidad para usar la tecnología, ésta debería ser un elemento fundamental en cualquier programa de cambio en la medida en que permite dar pasos de gigante esenciales si se pretende que el progreso sea rápido. Además, trabajando en colaboración con organizaciones de la sociedad civil para medir y controlar el impacto así como para extraer conclusiones, se avanzará en el proceso de creación de coaliciones y se sentarán las bases para ulteriores etapas de la reforma.

Foto: Sonya Laurence Green/PNUD Somalia



CAPÍTULO 4

CÓMO INVOLUCRAR AL SECTOR PRIVADO EN EL DESARROLLO

La mayor parte de los esfuerzos para abordar las limitaciones al desarrollo del sector privado se originan en los gobiernos y en las instituciones que trabajan por el desarrollo. Sin embargo, la

Comisión cree que para alcanzar el grado de cambio necesario, es preciso profundizar aún más y discurrir de qué manera se puede involucrar más al sector privado a la hora de hacer frente al reto del desarrollo. Muchos de estos recursos vitales para el desarrollo del sector privado permanecen latentes al desarrollo ya que su materialización no corre a cargo de los actores tradicionales del desarrollo ni se producen bajo la etiqueta explícita del desarrollo (recuadro 4.1).

Las contribuciones del sector privado y las asociaciones público-privadas se agrupan en dos categorías. Puede tratarse de transacciones comerciales impulsadas por incentivos del mercado y desarrolladas como parte del negocio y la estrategia comercial de una empresa aunque, sin embargo, tienen un impacto notable en el desarrollo; o bien se estructuran como esfuerzos innovadores concretos de aplicación de los principios y las estrategias del sector privado a problemas del desarrollo (figura 4.1). Desde una perspectiva diferente, estas actividades innovadoras del

RECUADRO 4.1 RECURSOS CON MENOR VISIBILIDAD PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR PRIVADO

Muchos actores privados que no se incluyen dentro de la comunidad tradicionalmente impulsora del desarrollo están luchando para afrontar los desafíos del desarrollo:

Empresas

- Algunas grandes empresas (tanto multinacionales como locales) están dirigiendo ecosistemas privados que desarrollan y refuerzan las capacidades de las pequeñas y medianas empresas y microempresas locales.
- Algunas instituciones financieras mundiales y pujantes instituciones financieras locales están desarrollando programas y tecnología innovadores para mejorar el acceso a los créditos por parte de los pobres y las pequeñas y medianas empresas.
- Ciertas empresas, por lo general multinacionales pero también algunas empresas locales grandes, están poniendo en marcha, a título individual, programas de responsabilidad social corporativa para hacer frente a necesidades específicas de desarrollo.
- Algunas destacadas empresas locales —por sí solas o con asociaciones nacionales del sector privado— están ampliando sus estrategias y el alcance de las medidas de presión al sector privado con el objeto de lograr acciones beneficiosas para el conocimiento y la influencia del proceso de desarrollo.

Asociaciones y fundaciones

- Algunas asociaciones internacionales del sector privado, como el Consejo de Desarrollo Sostenible, la Cámara Internacional de Comercio, el Foro Internacional de Dirigentes de Empresas, el Foro Económico Mundial, la Organización Internacional de Empleadores y otras asociaciones de ámbito regional, como la West African Business Network y el Commonwealth Business Forum, se están centrando en diversos aspectos del desarrollo. Ciertas asociaciones empresariales nacionales, como la Confederation of Indian Industries y la Federation of Malaysian Manufacturers, han desempeñado un papel fundamental en la planificación de la economía nacional.
- Las fundaciones privadas se están involucrando en el proceso de desarrollo más amplio, centrándose en la rendición de cuentas y en los resultados obtenidos.

Instituciones académicas

- Diversas instituciones académicas (incluidas las escuelas de dirección), tanto en países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico como en algunos países en desarrollo, se están centrando más en el desarrollo del sector privado y en asuntos más generales relacionados con el desarrollo.
- Algunas de las escuelas de negocios más importantes están trabajando con otras escuelas africanas para la formación conjunta de funcionarios locales y directivos del sector privado en dirección de empresas.

Redes de particulares

- Algunas personas están desempeñando o desean desempeñar un papel más relevante en la resolución de problemas mundiales poniendo sus conocimientos y servicios a disposición de diversos tipos de organizaciones que integran el “cuerpo de paz del desarrollo” (altos ejecutivos retirados, estudiantes de administración de empresas y expertos del sector financiero).
- Algunos ejecutivos de multinacionales expatriados están tutelando a empresarios locales o están impartiendo clases de gestión empresarial en escuelas a las que son destinados.
- Los emigrantes que residen en América del Norte y Europa están prestando apoyo a empresarios de su tierra natal mediante el envío de dinero, la financiación informal de pequeños negocios, y la tutela y el asesoramiento empresarial. Son la viva imagen de la fuga de cerebros a la que nos referíamos en el capítulo 2 y constituyen un banco de cerebros potencial que podría desempeñar un papel mayor a medida que comiencen a producirse los cambios en las políticas nacionales analizados en el capítulo 3.

sector privado constituyen netamente interacciones entre empresas privadas o se presentan como actividades que quedan claramente circunscritas al área de las asociaciones público-privadas.

EL SUMINISTRO A LOS MERCADOS DE LA BASE DE LA PIRÁMIDE ECONÓMICA

El mercado de consumo de la base de la pirámide —mercado amplio y pujante integrado por 4 mil millones de personas con una renta per cápita

inferior a los 1.500 dólares— supone para las multinacionales y las grandes empresas locales un atractivo mercado en el que comercializar sus bienes y servicios (recuadro 4.2, véase la página 32). Tal es el caso de la India, que cuenta con 700 millones de personas en los mercados rurales. China supone otros mil millones.

A medida que las economías avanzadas pasan a representar una parte cada vez menor de la economía mundial, los cambios en los hábitos de consumo que se derivan de ello pueden suponerles oportunidades nada desdeñables a las compañías de ámbito mundial. Invertir y participar en los mercados adecuados, en especial en los pujantes, puede convertirse en una opción estratégica mucho más importante. No en vano, muchas empresas ya ofrecen y suministran sus productos y servicios a los pobres del mundo de distintas formas, que les reportan grandes beneficios y esto contribuye a aumentar las eficiencias operativas y descubrir nuevas fuentes de innovación. Para estas empresas —y para las que siguen su ejemplo—, el desarrollo de negocios orientados a la base de la pirámide no sólo les augura ventajas respecto a sus competidores a medida que avanza el siglo XXI, sino que les ofrece vínculos críticos con el mercado de consumo de la base de la pirámide.

LA CREACIÓN DE ECOSISTEMAS Y LA CONSTRUCCIÓN DE REDES

Una de las formas más certeras de contribuir al éxito de las empresas consiste en aumentar el poder de los vínculos y redes de los que forman parte. Muchos ecosistemas evitan entornos escasamente reglamentados fomentando la capacidad privada para que establezca las reglas y vele por su cumplimiento dentro de la red. De este modo, se pueden reducir las asimetrías dentro de las redes y ampliar la capacidad para garantizar el cumplimiento de los contratos, lo cual reporta una mayor confianza en el sistema.

Las redes pueden reportar muchas ventajas:

- Posibilitar la transferencia de capacitación, tecnología y calidad.
- Garantizar que las inversiones extranjeras directas tengan efectos indirectos positivos.
- Atraer empresas al sector formal.
- Crear capacidad para regular las transacciones a través de contratos mercantiles.
- Abrir los mercados y el suministro a las empresas más pequeñas a través de redes de socios mayores.
- Aumentar la capacidad de las pequeñas y medianas empresas de dichas redes para conseguir financiación en condiciones comerciales.
- Mejorar los salarios, las condiciones laborales y la productividad de las empresas locales.
- Aumentar la oferta y reducir los precios para los consumidores más modestos introduciendo en el mercado una gama más amplia de productos.

Estas redes, que pueden incluir relaciones verticales en la cadena de suministro y agrupamientos horizontales, tienen asimismo un enorme potencial aunque, hasta el momento, su impacto ha sido limitado y se ha concentrado en unos cuantos países en desarrollo, como Brasil, China, India y Malasia. En los países del África Subsahariana, se dan pocas transacciones comerciales entre grandes empresas, multinacionales y pequeñas empresas locales. Un estudio de cinco empresas extranjeras y 36 locales en Kenia mostraba que ninguna de las filiales de las multinacionales se comprometía con proveedores locales.

Un buen ejemplo de las posibilidades de un ecosistema privado es el de Hindustan Lever Ltd., fabricante de productos alimentarios y de higiene personal y para el hogar de la India. Su ecosistema se compone de: 80 instalaciones industriales, 150 proveedores de empresas pequeñas y medianas que ofrecen empleo a hasta

FIGURA 4.1 LAS CONTRIBUCIONES DEL SECTOR PRIVADO AL DESARROLLO DEL SECTOR PRIVADO		
	Dirigidas a actores del sector público	Dirigidas a actores del sector privado
Impulsadas por actores del sector privado <ul style="list-style-type: none"> ■ Empresas ■ Organizaciones de la sociedad civil ■ Fundaciones 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Establecimiento de estándares más amplios (reglamentación industrial, sostenibilidad, gobernabilidad empresarial) ■ Presión para cambios en las políticas ■ Fomento de procesos participativos a través del diálogo social 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vínculos empresariales y asociaciones ■ Inversión, incluida la inversión extranjera directa ■ Tutela de empresarios
Impulsadas por actores del sector público <ul style="list-style-type: none"> ■ Gobiernos locales ■ Gobiernos donantes ■ Organismos que trabajan por el desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Reforma de políticas ■ Asesoramiento sobre políticas ■ Financiación y asistencia técnica para reformas del sector público ■ Transferencias financieras (ayudas y préstamos) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Asociaciones público-privadas, por ejemplo, para la prestación de servicios básicos ■ Organismos consultivos público-privados ■ Privatización o contratos ■ Fomento de la inversión ■ Servicios directos de desarrollo empresarial ■ Financiación directa

40.000 personas, 7.250 distribuidores exclusivos, 12.000 mayoristas y minoristas, 300.000 propietarios de tiendas y 150.000 empresarios particulares que venden sus productos en aldeas remotas, una cifra que muy probablemente crecerá hasta el millón, según las expectativas actuales.

Trabajando con mujeres empresarias, Hindustan Lever está aprovechando el ecosistema para llegar a más de 200 millones de consumidores en zonas rurales. Estas empresarias aprenden todo acerca de los productos, los precios y los beneficios, de forma que pueden asesorar a sus vecinos sobre los productos que venden. Hindustan Lever tiene el potencial de llegar a estos clientes, a los que no podría acceder a través de los canales de distribución convencionales. Este ecosistema basado en el mercado constituye un medio de información para los pobres sobre los beneficios de la transparencia en las transacciones y la necesidad de respetar los contratos con la empresa, ya sean explícitos o

tácitos. Esta conexión con el sistema empresarial nacional y mundial disminuye la dependencia de los prestamistas locales y los “dueños de barrio”.

Otro ejemplo digno es el de la industria de la confección de dos mil millones de dólares en Bangladesh, y cuya clave reside en el poder de difundir la innovación. A la vista de las limitaciones sobre las exportaciones textiles coreanas a los Estados Unidos, Daewoo se asoció con una empresa local de Bangladesh al objeto de producir prendas de vestir para la exportación, y formó a los empleados locales en las técnicas de producción más novedosas. Con el tiempo, hasta 115 de los 130 directivos que recibieron dicha formación de los coreanos se habían marchado llevándose consigo los conocimientos y las redes que habían adquirido y acabaron creando sus propias empresas. La industria

RECUADRO 4.2 EL POTENCIAL DE LA BASE DE LA PIRÁMIDE

En el sector financiero

ICICI Bank está ofreciendo en la India formas innovadoras de prestar servicios financieros a los pobres. Ha desarrollado dos modelos:

- El modelo de acceso directo, iniciativa de la propia entidad, promueve y facilita el desarrollo de grupos autosuficientes para crear un fondo colectivo de ahorro. Cuando un fondo alcanza un tamaño determinado (unos pocos cientos de dólares), ICICI considerará la posibilidad de conceder préstamos de 5.000 dólares, a razón de 250 por persona. La presión colectiva del grupo constituye el mejor aval, y las tasas de amortización se sitúan en el 99,9%.
- En el canal indirecto, ICICI se asocia con instituciones microfinancieras de modo que ambas partes se benefician mutuamente. La institución microfinanciera aporta como contribución su capacitación en los aspectos de intermediación social, mientras que el banco se ocupa de la intermediación financiera y asume el riesgo del crédito. De este modo, puede aprovecharse de forma efectiva el capital riesgo que ya existe en los bancos como solución potencial a las restricciones de capital de las instituciones microfinancieras. Este modelo reduce los costos de intermediación sin que ello afecte a la calidad de la cartera.

La estrategia ha logrado implantar una percepción positiva de los negocios, y su incidencia en el desarrollo ha sido notable. Por ejemplo, los grupos autosuficientes ya superan los 10.000, lo cual le ha permitido a ICICI aumentar de forma sustancial su cuota de mercado en zonas rurales. Sus habitantes han visto cómo se multiplicaban las oportunidades de financiación. Curiosamente, como pone de manifiesto un estudio independiente, también se ha producido un aumento notable de la confianza en sí mismos de los miembros de grupos autosuficientes.

En el sector minorista

Casas Bahia, el mayor minorista del Brasil, se centra casi exclusivamente en los consumidores pobres. La empresa emplea un sistema de financiación denominado carne, una especie de cartilla de ahorros con la que los clientes pobres pueden comprar a crédito. Casas Bahia utiliza un sistema comercial propio que realiza comprobaciones de solvencia y aplica reglas basadas en el sentido común para decidir si conceder financiación a quienes carezcan de historial crediticio.

Casas Bahia tiene 4.200 millones de reales en beneficios, 330 establecimientos, 10 millones de clientes y 20.000 empleados. Alrededor del 70% de los clientes de Casas Bahia no disponen de ingresos regulares o formales y son fundamentalmente asistentes de hogar, cocineros, trabajadores de la construcción o vendedores ambulantes independientes cuyos ingresos mensuales medios equivalen al doble del salario mínimo (400 reales). En la actualidad, los pobres tienen acceso a una gama más amplia de productos y disfrutan de mejores planes de crédito que hasta ahora.

En el sector del cemento

CEMEX, la primera compañía cementera de México y la tercera del mundo, creó dos programas estratégicos destinados al gran segmento de población pobre de México, país en el que el 60% de sus habitantes sobrevive con menos de 5 dólares al día.

Fuente: Prabalad (en prensa)

- *Patrimonio Hoy* se dirige al segmento de la población que percibe escasos ingresos y se construye su propia vivienda. Se plantea como un programa de microcréditos, con pequeños grupos prestamistas, pero los ahorros se emplean para la adquisición de cemento y de otros materiales de construcción.

- *Construmex* es una forma innovadora para aprovechar el potencial de los emigrantes, de modo que el dinero que envían a sus países de origen destinado a la construcción se puede transferir directamente a la cementera sin ningún costo de intermediación financiera. Gracias a este servicio, los mexicanos que viven en los Estados Unidos de América pueden enviarles su dinero y sus pedidos directamente a los proveedores de cemento de México, que sirven el cemento en el lugar donde se ubicará el futuro hogar o negocio de la persona en cuestión.

CEMEX observó que una parte significativa de los 10 mil millones de dólares girados a México (aproximadamente el 10%) se destina a la construcción de viviendas.

Patrimonio Hoy triplicó la cantidad de cemento consumido por la población que percibe escasos ingresos y construye sus propias viviendas. *Construmex* ha presentado unas ventas de 2,5 millones de dólares desde que se puso en marcha este servicio en julio de 2001, de los que la mayor parte proviene de los emigrantes residentes en Los Ángeles. Con unas ventas potenciales en los Estados Unidos de América estimadas en 160 millones de dólares al año, *Construmex* está estudiando la posibilidad de ampliar este servicio a otras ciudades con grandes comunidades de mexicanos, como Chicago o Houston. Ambos programas les ofrecen a los pobres oportunidades más rentables para construir su vivienda y mejorar sus condiciones de vida.

En el sector de la telefonía celular

GrameenPhone es el primer operador de telefonía celular de Bangladesh. Vodacom es una filial de Vodafone en Sudáfrica y el mayor operador de ese país. Ambas compañías trabajan con empresarios locales que adquieren teléfonos celulares y venden servicios de telefonía en sus comunidades. GrameenPhone combina esta actividad con microcréditos a los empresarios y se centra fundamentalmente en las mujeres.

GrameenPhone ha construido la mayor red de telefonía celular del país, con inversiones que sobrepasan los 300 millones de dólares y más de un millón de abonados. Su programa rural ya está disponible en más de 35.000 localidades. Este programa ofrece acceso telefónico a más de 50 millones de personas, al tiempo que ayuda al establecimiento de microempresarios. La clave del éxito de este programa se debe al grupo de emprendedores, en un 95% mujeres, que se ha beneficiado de la oportunidad de establecer sus propias microempresas.

Vodacom, por su parte, dispone de más de 23.000 líneas de telefonía celular en más de 4.400 localidades repartidas por toda Sudáfrica. La empresa ha prestado servicios de comunicación asequibles a millones de sudafricanos y ha potenciado la emancipación de miles de personas hasta entonces desfavorecidas ofreciéndoles oportunidades para generar ingresos y una capacitación empresarial duradera. Estas cuentas generan los mayores ingresos de Vodacom.

ha crecido por encima de los 2.000 millones de dólares en ventas y representa más de la mitad de las exportaciones del país.

Las redes vinculan a los empresarios con fuentes potenciales de financiación, capacitación profesional, socios,

proveedores e información. A través de tales redes, los empresarios comparten información, valoraciones de los mercados y la tecnología, y conclusiones de sus propias experiencias. También pueden agruparse para discutir temas de interés común y aportarles una contribución mayor a las comunidades en las que viven.

Las redes empresariales informales (a menudo de raíces étnicas o religiosas) predominan en los países en desarrollo. Cuando el cumplimiento legal de las obligaciones contractuales no está garantizado, estas redes basadas en las relaciones —que se apoyan en la confianza, las garantías personales y el cumplimiento de contratos informales— facilitan el comercio entre

países fronterizos y las transacciones comerciales, además de convertirse en una fuente de financiación. De sobra conocida es la vasta red de empresarios chinos residentes en el extranjero con negocios predominantemente de propiedad familiar, formada por la sólida comunidad de 50 millones de emigrantes chinos. Ha desempeñado un papel fundamental en la transformación económica de China y surgió como una fuerza empresarial en el sudeste asiático. Las estadísticas oficiales chinas revelan que los empresarios chinos residentes en el extranjero son responsables del 70% de la inversión directa extranjera, más de 50 mil millones de dólares en los últimos tiempos.

Los emigrantes de la India se han involucrado menos en la inversión extranjera directa en su país de origen que en establecer conexiones comerciales entre inversores residentes en el extranjero y la comunidad empresarial local, así como en facilitar el rápido desarrollo de ecosistemas privados.

Con el desarrollo de los mercados y la aparición de empresas más grandes, los vínculos informales basados en los lazos personales están siendo suplantados por organizaciones de redes formalizadas, como las cámaras de comercio, las asociaciones de antiguos alumnos y las incubadoras, que han ofrecido durante mucho tiempo apoyo mutuo en los países desarrollados y lo hacen, cada vez más, en los países en desarrollo desempeñando un papel vital a la hora de:

- agrupar y organizar recursos en un fondo común que sirva de base para la creación de instituciones y capacidades compartidas;
- establecer relaciones y niveles de confianza que las haga más eficaces;
- definir estándares comunes;
- llevar a cabo o facilitar acciones colectivas en el aprovisionamiento, la recogida de información y el mercadeo internacional;
- definir y comunicar creencias y actitudes comunes;
- ofrecer mecanismos para desarrollar un programa regional o económico común.

Las asociaciones empresariales, especialmente las organizaciones comerciales e industriales, están representando los intereses comunes de sus miembros coordinando actividades, estableciendo estándares de autorreglamentación, presionando a los gobiernos y ofreciendo a sus miembros servicios directos, entre los que se cuentan la promoción de vínculos, la formación, la difusión de información y el acceso a los mercados. Las asociaciones empresariales han liderado la mejora de la competitividad de sus miembros con acciones como:

- la reducción de los costes de la información,
- la coordinación horizontal (asignación de cupos, reducción de capacidad) y vertical (en ambos extremos de la cadena de producción),
- el establecimiento de estándares y el aumento de la calidad.

EL FOMENTO DE LAS ASOCIACIONES PÚBLICO-PRIVADAS PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Se pueden obtener importantes beneficios fomentando asociaciones público-privadas más eficaces, especialmente en la provisión selectiva de servicios como la energía y el agua. Los proyectos de producción de energía y de suministro básico de agua pueden adoptar la estructura de propiedad más efectiva que sea necesaria, incluida la propiedad pública. Pero la entrega final al cliente rural o al sector informal con frecuencia puede correr a cargo de empresas nacionales más pequeñas. La producción descentralizada de energía, a través de diversos tipos de energía distribuida, se puede contratar también al sector privado por medio de acuerdos con la red del sector público, como sucede, por ejemplo, en el caso de la energía solar o de las pequeñas centrales hidráulicas comunes.

Las asociaciones público-privadas son también eficaces para llevar a la práctica los objetivos del desarrollo sostenible. Son notables iniciativas como el Pacto Mundial de las Naciones Unidas —un compromiso voluntario de las empresas con el medio ambiente, los derechos humanos y los estándares laborales— y los Principios Ecuatoriales de la Corporación Financiera Internacional, un acuerdo entre destacadas instituciones financieras internacionales para el cumplimiento de rigurosos estándares mundiales en materia de medio ambiente y políticas sociales en todos los proyectos que financian independientemente de que sean cofinanciados con instituciones públicas, que observan los mismos estándares.

También están intentando influir en la conducta del sector privado algunas asociaciones público-privadas similares en los ámbitos de la gobernabilidad empresarial y la transparencia. La campaña que fomenta la publicación del salario de los empleados, “Publish What You Pay”, pretende ayudar a los ciudadanos de los países en desarrollo ricos en recursos a que insten a sus gobiernos a rendir cuentas sobre cómo se gestionan y distribuyen los ingresos provenientes del petróleo, el gas y la minería.

La campaña, respaldada por una coalición mundial de más de 170 organizaciones no gubernamentales y de la sociedad civil, fue fundada por Global Witness, el Open Society Institute de George Soros, CAFOD, Oxfam, Save the Children UK y Transparency International UK. La coalición reclama una reglamentación internacional para la divulgación de las cantidades netas que, en concepto de impuestos, cánones y peajes, regalías y otros pagos, realizan las empresas a los gobiernos de los países en desarrollo en todos los lugares en los que operan.

Puesto que una empresa puede quedar en desventaja al revelar información que otros no revelan, confiar en la voluntariedad a este respecto podría no ser una opción viable. Sin embargo, todas las empresas y la comunidad inversora se beneficiarían de un campo de juego equilibrado si los organismos reguladores exigieran la publicación de información. La importancia de este enfoque también queda de manifiesto en la Iniciativa de Transparencia para las Industrias Extractivas desarrollada por el gobierno británico y recientemente suscrita por el Banco Mundial.

Además de establecer estándares para el sector privado, existe un pequeño, aunque cada vez mayor, número de empresas que los hacen más rigurosos de forma espontánea para fijar las pautas a la hora de evaluar a otras empresas privadas. Estas nuevas tendencias constituyen un valioso complemento al enfoque tradicional de un sector privado regulado y un organismo público regulador. En la India, Infosys no sólo está allanando el camino en este sentido, sino que se está implicando directamente con los gobiernos para participar en una reforma más amplia y un plan de desarrollo tanto en sus propias operaciones como en el país. Este tipo de papel del sector privado resulta vital en el esfuerzo por el desarrollo.

LA MEJORA DE LA GOVERNABILIDAD EMPRESARIAL

La gobernabilidad empresarial constituye un punto clave en la creación de garantías contra la corrupción y la mala administración, limitando el acceso a la información

privilegiada y el amiguismo, a la vez que se impulsan los valores de una economía de mercado en una sociedad democrática. Estos valores abarcan la rendición de cuentas, la transparencia y el estado de derecho, así como la equidad, la responsabilidad, el sentido de la propiedad, y la protección de los accionistas minoritarios.

Entre los beneficios del compromiso con los mecanismos de la gobernabilidad empresarial se cuentan la reducción de la corrupción, un sector privado más saludable, unos mercados más justos y una mayor desarrollo institucional, elementos que conjuntamente cimantan el crecimiento de una economía. Al margen de la gobernabilidad empresarial, que en esencia es la protección de los derechos de los accionistas, se halla el creciente interés por la responsabilidad social de las empresas. Las empresas no sólo reciben la presión del gobierno, que adopta una reglamentación de gobernabilidad empresarial que impone códigos de conducta en las empresas, sino también de la opinión pública, catalizada a través de la sociedad civil y las organizaciones del trabajo. Los códigos voluntarios o autorreglamentados de comportamiento empresarial demuestran que las empresas están dispuestas a cumplir con sus deberes como ciudadanos.

Es importante que los sectores público y privado trabajen juntos para desarrollar una serie de reglas vinculantes para todos que establezcan cómo han de gestionarse a sí mismas las empresas. Las asociaciones empresariales, como las cámaras de comercio y los grupos sectoriales, deben intentar animar a sus miembros a desarrollar estándares de gobernabilidad empresarial para proteger a los accionistas y a otros constituyentes, así como estándares de responsabilidad social para responder ante las partes interesadas externas. Constituyen puntos de partida prometedores tanto los grupos de

trabajo del sector privado que impulsan la gobernabilidad empresarial como las asociaciones empresariales que desarrollan códigos de gobernabilidad empresarial para sus miembros.

LA PROMOCIÓN DE PRÁCTICAS EMPRESARIALES RESPONSABLES Y ESTÁNDARES DE RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS EMPRESAS

Para algunos, la actual tendencia conocida como la “triple cuenta de resultados” —que reconcilia el respeto por el medio ambiente, la equidad social y la rentabilidad financiera— constituye una buena noticia para los negocios. Según ese triple balance, las empresas atienden no sólo al valor económico que aportan, sino también al valor social y medioambiental que añaden, o substraen. El término aglutina los valores, problemas y procesos que las empresas deben abordar para minimizar cualquier daño que pueda provocar su actividad y para generar valor económico, social y medioambiental, lo cual implica que la empresa debe mostrar claramente sus intenciones y tomar en consideración las necesidades de todas las partes interesadas: accionistas, clientes, empleados, socios comerciales, gobiernos, comunidades locales y público.

Las posibilidades de tal aglutinación de intereses comerciales y sociales aún están en su mayoría por explotar. Casi todas las empresas que abordaron el desarrollo sostenible con un enfoque visionario experimentaron un empuje o una atracción en esa dirección: el empuje de las variables expectativas societarias y demandas de las partes interesadas; la atracción de los mercados emergentes a causa de la mayor competencia por conseguir cuota de mercado en los mercados maduros del mundo desarrollado.

La mayor parte de los esfuerzos se concentraron en modelos tradicionales de carácter filantrópico o benéfico: construir escuelas y centros sanitarios, o colaborar con organizaciones culturales y artísticas. Aunque valioso y tal vez necesario, este modelo es más un escaparate que una contribución sustancial o sostenible a las vidas de los pobres. Puesto que es ajeno al modelo de negocio tradicional, los beneficios se miden en valores intangibles —como la reputación, la reducción de riesgos o la autorización para operar— y no en la triple cuenta de resultados. Equivale a contribuciones financieras a corto plazo, no cuantificables y no justificables. Y los compromisos pueden ser tan perecederos como los cambios en la gestión o el clima empresarial.

En los últimos diez años, ha quedado cada vez más patente que las compañías pioneras que gestionan activamente su impacto en el desarrollo sostenible consiguen un mejor rendimiento financiero. Las empresas se han visto presionadas por quienes defienden esta filosofía, los sindicatos de trabajadores, los medios de comunicación y hasta los accionistas para que tengan mucho más en cuenta que antes los impactos positivos y negativos de sus actividades. Los derechos humanos, los estándares laborales esenciales y el desarrollo sostenible se están convirtiendo en ingredientes de sus compromisos empresariales. Poco a poco están aprendiendo a ponerlos en práctica a través de sistemas de gestión y prácticas contables más flexibles, y están informando de sus éxitos y fracasos al público mediante sofisticados informes de responsabilidad social empresarial.

Las asociaciones mundiales para la definición de estándares en diversos sectores de la industria han propiciado también un liderazgo del sector privado y unos atributos de la gobernabilidad

empresarial que reflejan el cambio en las prácticas empresariales. Entre tales iniciativas, se cuentan un programa de atención responsable en la industria química (Responsible Care), o las iniciativas de ordenación sostenible en materia forestal (Sustainable Forest), pesquera (Sustainable Fisheries) y minera (Global Mining Initiative), esta última lanzada en 1998 por nueve compañías mineras de todo el mundo.

La industria minera mundial intentó redefinir su papel demostrando compromisos empresariales por el diálogo con las partes interesadas y el desarrollo sostenible. La iniciativa culminó con un proyecto de investigación independiente sobre minería, minerales y desarrollo sostenible, y con una conferencia multilateral celebrada en mayo de 2002. Las alianzas y los esfuerzos de investigación surgidos de estas iniciativas continúan a través del Consejo Internacional sobre Minería y Metales, el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible y otras asociaciones industriales y compañías que comparten experiencias para promover el crecimiento local a través de los principios y estándares de la sostenibilidad.

Las alianzas reflejan la evolución de nuevos estándares voluntarios para juzgar a las empresas. Algunos críticos verán en ellas constructos empresariales que pretenden evitar una reglamentación vinculante; otros las conciben como una prueba directa del compromiso de unas empresas que entienden la importancia de asumir un papel de liderazgo en el desarrollo sostenible. Entre los nuevos estándares se encuentran: el AA1000 (desarrollado por el Instituto para una Rendición de Cuentas Social y Ética), la norma ISO14001 (de la Organización Internacional de Normalización) y

el Proyecto Sigma (un estándar de gestión de la sostenibilidad que están desarrollando la Institución Británica de Normalización y el Foro para el Futuro, entre otros).

La creación y mejora de los indicadores del desarrollo de los organismos internacionales que trabajan por el desarrollo, como el Marco para la Sostenibilidad de la Corporación Financiera Internacional, y de corporaciones, como la iniciativa mundial para la presentación de memorias de sostenibilidad de Global Reporting Initiative, representan oportunidades únicas para comprobar las contribuciones del sector privado al desarrollo sostenible. También lo son los hitos alcanzados por las empresas para la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, publicados a través de la Iniciativa Mundial para la Gobernabilidad del Foro Económico Mundial. Gracias a herramientas cuantitativas como estas, las empresas podrán ir más allá de los relatos cualitativos asociadas a la filantropía tradicional, y encaminar sus pasos hacia inversiones sociales estratégicas con objetivos a corto, medio y largo plazo. La presupuestación de los resultados y su plasmación en informes, además de permitir cuantificar las contribuciones del sector privado a los objetivos de reducción de la pobreza en el mundo, incentivará al mismo tiempo la adopción de planteamientos más dinámicos en materia de desarrollo sostenible. Los indicadores convencionales basados en los marcos internacionales vigentes también resultarán de utilidad para el análisis de los costos y beneficios de las inversiones y para la identificación de modelos eficaces.



La Comisión observa una manifiesta necesidad de acelerar la difusión de información sobre los modelos que triunfan, con objeto de crear otros nuevos, adaptar los vigentes a nuevos ambientes o replicarlos por las distintas zonas geográficas y ampliar su alcance con rapidez.

Es preciso que el sector privado, en concreto la dirección de las grandes empresas locales y multinacionales, se comprometa mucho más seriamente para aprovechar las oportunidades:

investigando los mercados de la base de la pirámide, estableciendo estándares de sostenibilidad y confianza pública o, sencillamente, utilizando la creatividad para relacionarse con otras empresas locales o extranjeras en beneficio mutuo. Los gobiernos, tanto de los países en desarrollo como de los países desarrollados, pueden facilitar dicho comportamiento, y las instituciones internacionales que trabajan por el desarrollo pueden prestarles su apoyo.



CAPÍTULO 5

ACCIONES RECOMENDADAS

La Comisión opina que la responsabilidad principal para alcanzar el crecimiento y un desarrollo equitativo es de los países en desarrollo, y consiste en crear las condiciones que posibiliten la consecución de

los recursos financieros necesarios para la inversión. Las acciones de los responsables de la formulación de políticas condicionan en gran medida el estado de la gobernabilidad, las políticas macro y microeconómicas, las finanzas públicas, el sistema financiero y otros elementos básicos del ambiente económico de un país. El reto consiste en capitalizar los avances en estabilidad macroeconómica y en democracia, y así iniciar reformas que produzcan más cambios en los marcos institucionales que, a su vez, potencien y fomenten el sector privado.

La mayoría de las acciones recomendadas implican la colaboración de dos actores o más. Cuando los gobiernos incorporan cambios en sus políticas, normalmente lo hacen con el apoyo y la participación directa de instituciones multilaterales que trabajan para el desarrollo. Si el sector privado adopta una función más activa en el desarrollo sostenible, ello suele deberse a que la sociedad civil llama la atención sobre esta cuestión. Cuando los gobiernos ponen en práctica reformas en las reglamentaciones, esto puede ocurrir a través de la consulta directa con una representación del sector privado. Las acciones individuales que se identifican a continuación deben considerarse

FIGURA 5.1 LAS ACCIONES CORRESPONDIENTES A LAS TRES ÁREAS DE INTERÉS

	Dirigidas a actores del sector público	Dirigidas a actores del sector privado
Impulsadas por actores del sector privado <ul style="list-style-type: none"> Empresas Organizaciones de la sociedad civil Fundaciones 		3. Esfera privada: movilización de capacidades y recursos <ul style="list-style-type: none"> Concentrar las capacidades del sector privado para apoyar a empresarios y empresas Construir ecosistemas y vínculos Fomentar empresas de la base de la pirámide
		2. Esfera pública-privada: asociaciones e innovaciones <ul style="list-style-type: none"> Desarrollar opciones financieras más amplias para los empresarios Desarrollar capacitación y formación para negocios y liderazgo Apojar las asociaciones público-privadas de servicios básicos
Impulsadas por actores del sector público <ul style="list-style-type: none"> Gobiernos locales Gobiernos donantes Organismos que trabajan por el desarrollo 	1. Esfera pública: creación de un ambiente propicio <ul style="list-style-type: none"> Reformar la reglamentación y fortalecer el estado de derecho Formalizar la economía Involucrar al sector privado en las políticas 	

dentro del marco de la cooperación más amplia que será aun más necesaria para luchar contra la pobreza.

Hay tres áreas objeto de nuestro interés, a saber:

- 1. En la esfera pública**, el fomento de las reformas de leyes, reglamentaciones y otras barreras al crecimiento.
- 2. En la esfera público-privada**, el fomento de la cooperación y la asociación entre actores públicos y privados para mejorar el acceso a factores clave, tales como la financiación, la capacitación y los servicios básicos.
- 3. En la esfera privada**, el fomento del desarrollo de modelos de negocio susceptibles de expansión y replicación, y que sean comercialmente sostenibles.

Este amplio conjunto de acciones dentro de las tres áreas de interés — necesarias para poner en práctica con éxito un programa para el desarrollo del sector privado— se derivan de un marco analítico concebido para desencadenar la capacidad de los empresarios nacionales, según lo desarrollado en los capítulos 2 y 3. Las acciones también refuerzan y

aprovechan las contribuciones del desarrollo del sector privado según lo explicado en el capítulo 4.

ACCIONES EN LA ESFERA PÚBLICA: LA CREACIÓN DE UN AMBIENTE PROPICIO

La creación de un ambiente propicio incluye medidas concebidas para reducir la cuota del sector no estructurado en una economía, mediante la reforma del ambiente propicio general para la economía estructurada. Estas medidas deben surtir el efecto de reducir los costos y aumentar las ventajas de la formalización.

Acciones recomendadas para los gobiernos de países en desarrollo

La Comisión considera que las siguientes son las acciones que han de emprender los gobiernos de los países en desarrollo:

Reformar las reglamentaciones y fortalecer el estado de derecho. Los gobiernos de los países en desarrollo deben adoptar un compromiso firme y sin ambages por el desarrollo sostenible del sector privado, combinado con el compromiso sincero de reformar las

reglamentaciones para eliminar las limitaciones artificiales producto de políticas que restringen el crecimiento económico. Las mejoras deben comenzar por las actitudes de la alta administración. Por ejemplo, no hay motivo que justifique que el costo de registrar una empresa en los países con rentas bajas multiplique al de procedimientos similares en países de la OCDE. Insistimos en que se adopte una perspectiva pragmática y “orientada al usuario final” con especial atención a las auténticas mejoras en la relación entre los empresarios y las instituciones públicas o las reglamentaciones. Así, según los gobiernos vayan desarrollando y ejecutando reglamentaciones oficiales más eficaces, deberán entender la importancia de los ecosistemas del sector privado al crear una participación más amplia en la economía, y al ilustrar el valor de la capacidad de regular transacciones.

Formalizar la economía. Así, los gobiernos de los países en desarrollo deben centrar su apoyo en la creación de las condiciones propicias para reducir la informalidad y, con el tiempo, modificar la configuración del ecosistema del sector privado. Hay que apuntar a resultados medibles. Dado que la composición del ecosistema

del sector privado en un país es la medida de su proceso de desarrollo — los altos grados de informalidad se asocian a las rentas bajas—, el objetivo concreto ha de ser el de tratar de transformar esta composición de forma específica y medible. Para un período de entre cinco y diez años, deberían establecerse como objetivos controlados unas metas orientativas para aumentar la cuota del sector formal y de las pequeñas y medianas empresas en la economía.

Un claro reconocimiento del sector no estructurado habrá de venir en compañía de acciones prestas a analizar las características locales y a poner en práctica las medidas que mejoren su acceso a la financiación y al apoyo por parte del sector estructurado. Hay que empezar por la concienciación y la difusión de información acerca del predominio de la informalidad, y por un diagnóstico del problema para según qué país. Entre los remedios se encuentran las reformas de leyes gubernamentales concretas y su aplicación.

Una importante área de acción urgente es la mejora de la escrituración de las fincas, y de las leyes y los procedimientos que lleva aparejados como requisito previo fundamental para garantizar un acceso financiero avalado por este tipo de activo. Se necesita crear procesos prácticos y sencillos para conseguir aplicar los derechos de propiedad. Como en el caso de todo proceso público de reforma, se necesitan órganos consultivos que encaminen las reformas de forma transparente e impliquen a los empresarios pequeños e informales, al igual que a cooperativas y a organizaciones de la sociedad civil.

Involucrar al sector privado en las políticas. Los gobiernos deberán emprender una auténtica colaboración con representantes del sector privado nacional, a fin de poner en práctica los cambios y garantizar que la voz del sector privado incluya la de las pequeñas y medianas empresas y microempresas. Se están estableciendo consejos y organismos de asesoramiento entre los gobiernos y el sector privado,

pero la diferencia entre la colaboración nacional y la cooperación verdaderamente eficaz sólo está en manos de los gobiernos y sus socios del sector privado. Cuando se ponen en práctica nuevos arreglos, unos pocos ejemplos destacados de cooperación fructífera pueden transformar un ambiente de desconfianza mutua en una alianza estratégica. Los órganos consultivos público-privados, donde los funcionarios y los representantes del sector privado comparten la misma voz, son otro elemento clave, si bien debe lograrse la participación de todo el espectro de los actores del sector privado, incluidos los empresarios pequeños e informales y las organizaciones sindicales.

Acciones recomendadas para los gobiernos de países desarrollados

Los gobiernos de los países desarrollados son los protagonistas de la creación y el mantenimiento de tan positivo ambiente mundial.

Fomentar un ambiente macro-económico internacional y un régimen de comercio propicios. La Comisión cree que los gobiernos de los países desarrollados deben fomentar un ambiente internacional en materia de macroeconomía y políticas que sea favorable a potenciar la capacidad total de los empresarios de países en desarrollo. En una economía internacional pujante, encuentran mercado los bienes producidos por empresas de países en desarrollo. Además, para fomentar el rápido crecimiento de la inversión privada nacional, se antoja esencial aumentar el flujo de ayuda al desarrollo y las reformas del régimen mundial de comercio para ofrecer oportunidades económicas justas a los productores de los países en desarrollo.

Redirigir las estrategias operativas de las instituciones y organismos de desarrollo bilateral y multilateral. Los países desarrollados son los accionistas principales de los bancos multilaterales de desarrollo, y controlan la mayoría de los ministerios y organismos de ayuda bilateral activos en el campo del desarrollo. Al fomentar el desarrollo

sostenible del sector privado, necesitan asegurarse de que mejore la coordinación de las acciones colectivas de estos organismos, con objeto de aumentar su eficiencia y disminuir las presiones ejercidas sobre la capacidad administrativa de los gobiernos de países en desarrollo. Además, deben centrar su ayuda al desarrollo en el sector privado de los países en desarrollo, por medio de la creación de las condiciones propicias para reducir la informalidad y modificar la configuración del ecosistema del sector privado.

Liberar las ayudas. Los gobiernos de los países desarrollados son asimismo la fuente principal de fondos de asistencia técnica utilizados por las instituciones multilaterales para el desarrollo, para apoyar las reformas de políticas e instituciones en los países en desarrollo. Sin embargo, a pesar de que durante los últimos años se ha introducido cierta flexibilidad, los elementos principales de estos fondos son fijos. Ello puede crear complicaciones innecesarias en cuanto a la eficiencia con que se pueden canalizar y pueden afectar a la calidad del trabajo de asesoría que apoyan. Además, el grueso de los fondos se les proporciona a los gobiernos en lugar de entregarse directamente a sus destinatarios. Son deseables ciertos cambios en las reglas administrativas que rigen estos fondos para que un uso y una prestación de la asistencia técnica más efectivos estimulen el desarrollo del sector privado.

Acciones recomendadas para las instituciones multilaterales que trabajan por el desarrollo

El Consenso de Monterrey reconoció explícitamente el papel desempeñado por la empresa privada en el desarrollo. Se trató el asunto de la necesidad de mejorar el funcionamiento y la eficiencia de los organismos bilaterales para el desarrollo. Se reconocía la limitada capacidad de absorción de muchos países en desarrollo y la reducida capacidad administrativa para gestionar

las actividades superpuestas de las instituciones que trabajan por el desarrollo. El Consenso animaba así a fomentar cierto grado de especialización y asociación en la comunidad del desarrollo para mejorar el impacto global de diversas formas de asistencia al desarrollo.

Aplicar la recomendación de Monterrey sobre especialización y las asociaciones a las actividades de desarrollo del sector privado. Son muchas las instituciones que están realizando esfuerzos por apoyar el desarrollo de los mercados financieros, ofrecer servicios de desarrollo empresarial a las pequeñas empresas, asesorarlas sobre el ambiente propicio, mejorar la gobernabilidad empresarial y centrar más la atención en la sostenibilidad. Aunque, para los países receptores, la libertad de elección de “suministrador” es importante, nos resulta patente que estas actividades solapadas son contraproducentes, por lo que es preciso abordar el asunto con urgencia.

Mejorar el trato del problema de la informalidad en los países en desarrollo. Hay cierto trabajo pionero en marcha para describir la composición del sector no estructurado, y seguramente un esfuerzo para expandir la cobertura de este trabajo a escala mundial reportaría beneficios considerables. El Banco Interamericano de Desarrollo y el Instituto Peruano por el Liderazgo y la Democracia acaban de aliarse para acelerar el ritmo de esta tarea en América Latina. También hay mucho campo para propiciar los vínculos entre las multinacionales y las pequeñas y medianas empresas, dada la importancia de los ecosistemas del sector privado y las ventajas de las asociaciones entre entidades privadas.

ACCIONES EN LA ESFERA PÚBLICO-PRIVADA: ASOCIACIONES E INNOVACIONES

La Comisión considera necesario que todas las partes acometan conjuntamente esfuerzos coordinados en los ámbitos financiero, de capacitación y de las asociaciones público-privadas para la prestación de servicios básicos. En estas áreas capitales, los gobiernos de los países en desarrollo y los actores del sector privado deben desarrollar modelos viables de asociación que exploten las respectivas virtudes de cada uno. Hay distintas organizaciones de la sociedad civil que pueden añadir sus valiosas capacidades e ideas a tales asociaciones. La creación de asociaciones sostenibles requiere de una capacitación sofisticada para evaluar los intereses conflictivos y negociar acuerdos pragmáticos.

Las instituciones multilaterales que trabajan por el desarrollo pueden desempeñar un papel como moderadores y mediadores. Para ser intermediarios eficaces, deben desarrollar la capacitación necesaria para establecer asociaciones que resulten ventajosas económicamente para los actores privados y sean útiles para los organismos públicos de los países en desarrollo. Distintos actores pueden iniciar y guiar asociaciones en diferentes momentos. Lo más importante es que todas las partes conciben las asociaciones con expectativas realistas de los intereses y capacidades de las demás partes. La Comisión estima que es perentorio continuar innovando en este campo para desarrollar modelos de asociación auténticamente sostenibles para los países en desarrollo.

Facilitar el acceso a más opciones de financiación. Esperamos que continúe el desarrollo de los mercados financieros nacionales en conjunción con el desarrollo de la capacitación de los reguladores y

las instituciones financieras privadas. Nos parece prometedora la transferencia Sur-Sur de experiencia técnica entre instituciones financieras y reguladores públicos. Las amplias alianzas para microfinanciación como parte del Año Internacional del Microcrédito 2005 de Naciones Unidas y para los préstamos a la pequeña y mediana empresa constituyen acciones capaces de habilitar modelos sostenibles de financiación. Se necesitan asimismo planes innovadores para transformar los flujos financieros propiciados por la copiosa emigración hacia inversiones productivas a largo plazo en los países de origen.

Ayudar al desarrollo de la capacitación y el conocimiento. Las diversas actividades de desarrollo de la capacitación podrían ir desde programas para los líderes principales de los sectores público y privado hasta la formación de microempresarios, pasando por esfuerzos conjuntos de autoridades públicas y sindicatos para mejorar la capacitación de los trabajadores. La Comisión vislumbra la formación de alianzas mayores con escuelas de comercio, la colaboración público-privada para la formación y educación profesional, y también programas de tutela para empresarios; de este modo, se aprovecharán los recursos de emigrantes, expatriados y colegas. Atisbamos una gran oportunidad para unas infraestructuras organizativas que conecten recursos privados de todo el mundo con empresarios emprendedores de los países en desarrollo. Esto comprende programas formales por los que las multinacionales pongan sus recursos humanos y conocimientos técnicos a disposición de empresarios de países en desarrollo.

Habilitar la prestación sostenible de los servicios básicos, especialmente los de la energía y el agua. En este campo, la Comisión observa la necesidad de desarrollar modelos innovadores para asociaciones de empresas locales, multinacionales y proveedores de servicios

gubernamentales. La prestación sostenible de servicios básicos descansa sobre asociaciones eficientes y otras formas de cooperación entre los sectores público y privado, lo cual no resulta fácil, según demuestra la experiencia. Sigue siendo necesario desarrollar la sofisticada capacitación que requiere el establecimiento de asociaciones duraderas en que los incentivos para todos los actores se encuentren en equilibrio y la gobernabilidad sea la adecuada. Observamos una necesidad patente de generar más capacidad para superar las disfunciones y asimetrías informativas del mercado, ofrecer apoyo operativo inmediato, llenar las lagunas de conocimiento y actuar como intermediarios neutrales entre intereses conflictivos. Una intermediación eficaz puede hacer viables más transacciones porque puede sortear las barreras que, de otro modo, obstaculizarían la acción. Nuestra intención es la de mantener la comunicación con entidades públicas y privadas a este respecto para averiguar cómo se puede complementar la capacidad actual de las instituciones y cómo potenciar a los pobres para que creen empresas por ellos mismos.

ACCIONES EN LA ESFERA PRIVADA: LA MOVILIZACIÓN DE CAPACIDADES Y RECURSOS

La Comisión cree que el sector privado —y, en especial, las grandes empresas locales y multinacionales— debe darse cuenta de que puede contribuir a la aceleración del desarrollo económico y a la mitigación de la pobreza.

Acciones recomendadas para el sector privado

Como se explica en el capítulo 4, las acciones requeridas para el sector privado son las siguientes:

Encauzar la iniciativa privada en actividades de desarrollo. Creemos en el tremendo potencial del sector privado para contribuir al desarrollo por medio de su conocimiento, especialización, recursos y relaciones. Explotar este

potencial implica un aumento de la concienciación y visibilidad del amplio abanico de contribuciones privadas (descritas en el capítulo 4), actualmente dispersas y desconocidas, y establecer una infraestructura que las encauce eficazmente. Este fin puede conseguirse mediante una nueva organización privada central que actúe de punto focal y asocie los conocimientos, servicios y recursos privados con las necesidades de tales bienes en los países en desarrollo, especialmente por parte del sector privado, pero también de organismos gubernamentales.

Desarrollar los vínculos con grandes empresas nacionales y multinacionales para respaldar a empresas más pequeñas.

Los vínculos entre distintos tipos de empresas en los países en desarrollo facilitan un canal eficaz para proporcionarles a las empresas locales acceso a mercados, financiación, capacitación y conocimientos técnicos. Urge dedicar esfuerzos a la mejor integración de las multinacionales con la pequeña y mediana empresa, y fortalecer los vínculos interiores dentro del ecosistema, tales como los que unen a microempresas distribuidoras con grandes empresas nacionales. Se precisa la colaboración de las distintas partes para que este objetivo se materialice; el conjunto de actividades necesarias para que los vínculos sean duraderos engloba desde la información y los conocimientos técnicos hasta la asistencia a escala operativa.

Fomentar las oportunidades de negocio en la base de los mercados piramidales. Otra acción vital que deben acometer tanto el sector privado nacional como el internacional consiste en reconocer las necesidades de los mercados de la base de la pirámide y crear soluciones innovadoras para satisfacerlas. Estos esfuerzos deben venir impulsados principalmente por los incentivos de los mercados en expansión y las nuevas oportunidades de negocio. La interacción dentro del ecosistema nacional probablemente

dé lugar a cambios paralelos en el comportamiento económico de los eslabones de la cadena, desde los negocios informales hasta las pequeñas y medianas empresas y sus financiadores. Esto es importante para potenciar la capacidad de los pobres. Podría resultar muy valiosa la creación de un mecanismo de cuantificación de resultados de modo que las multinacionales y otras grandes empresas pudieran medir su rendimiento en lo que se refiere a la creación de mercados rentables para consumidores pobres.

Fijar normas de referencia. El sector privado debe adoptar un compromiso serio con el desarrollo sostenible, prestando especial atención a la gobernabilidad y la transparencia de las empresas. Hemos destacado a empresas que han triunfado trasladando el debate del desarrollo a sus propias economías y creando un consenso político que les facilite a los gobiernos la expansión y el crecimiento de un sector privado pujante. Este cambio tendrá lugar cuando los órganos directivos resuelvan adoptar la actitud pionera de ser líderes en esta tendencia, respondan a las necesidades del desarrollo social y establezcan nuevos modelos que manifiesten el valor de la sostenibilidad. Abundantes empresas grandes en los países en desarrollo de hoy en día son también multinacionales, desde el punto de vista de que sus operaciones ya no se constriñen a su país de origen. No obstante, sí que desempeñan un papel distinto en el seno de sus economías de origen, y son percibidas de forma diferente a las multinacionales tal como se conciben tradicionalmente. En su caso, empresas tan destacadas deberán comprender el amplio marco en que operan, y trabajar activamente para crear el nuevo consenso que proponemos. Muchas de las iniciativas de sostenibilidad comentadas en el presente informe tienden a implicar a grandes multina-

cionales, pero lo cierto es que iniciativas semejantes, y las ramificaciones de iniciativas mundiales que impliquen al sector privado local, pueden ser muy eficaces para redefinir las funciones de las distintas partes en el proceso del desarrollo.

Acciones recomendadas para las organizaciones del trabajo y de la sociedad civil

La Comisión considera que las organizaciones del trabajo y de la sociedad civil deben seguir ejerciendo su función como observadores críticos del plan de desarrollo y como promotores y facilitadores de enfoques innovadores para cumplir los Objetivos de Desarrollo del Milenio y mejorar la calidad de vida de los pobres. Estas organizaciones son protagonistas de una vigorosa alianza mundial que aúna las fuerzas de todos los actores principales para cumplir los objetivos.

Mejorar la rendición de cuentas en el sistema. Esto constituye un elemento cardinal del trabajo de las organizaciones de la sociedad civil, tanto como lo es su liderazgo en la diseminación del concepto de desarrollo sostenible. Esta tendencia debe acentuarse.

Desarrollar nuevas asociaciones y relaciones para lograr objetivos comunes. Muchas organizaciones de la sociedad civil también actúan en asociación directa con el sector privado para combinar la capacitación financiera y las capacidades de gestión de las empresas privadas con su propio conocimiento especializado y sus contactos en los mercados de la base de la pirámide. Ello puede favorecer el tipo de colaboración entre las organizaciones de la sociedad civil y el sector privado que permite diseñar programas de microcréditos atendiendo a parámetros comerciales y de sostenibilidad. Las organizaciones de la

sociedad civil son quienes más cerca están de la base de la pirámide. A menudo son también un campo de pruebas para experimentar con las nuevas tecnologías en la resolución de problemas. También ellas deberán encauzar sus logros a través de asociaciones innovadoras entre entidades privadas para enfrentar objetivos de política económica y social.

EL FUTURO

Al reconocer la magnitud y complejidad del problema, la Comisión concluye que es necesario encauzar las capacidades y los recursos de índole privada para potenciar al sector privado en los países en desarrollo. Consideramos que las energías y las oportunidades se desaprovechan a menudo debido a que las necesidades de los países en desarrollo no fueron atendidas con los recursos e intereses correspondientes de otras partes del mundo. Así, nuestro programa de acciones se ha concebido para catalizar la poderosa respuesta privada que constituye el objetivo principal de nuestra tarea.

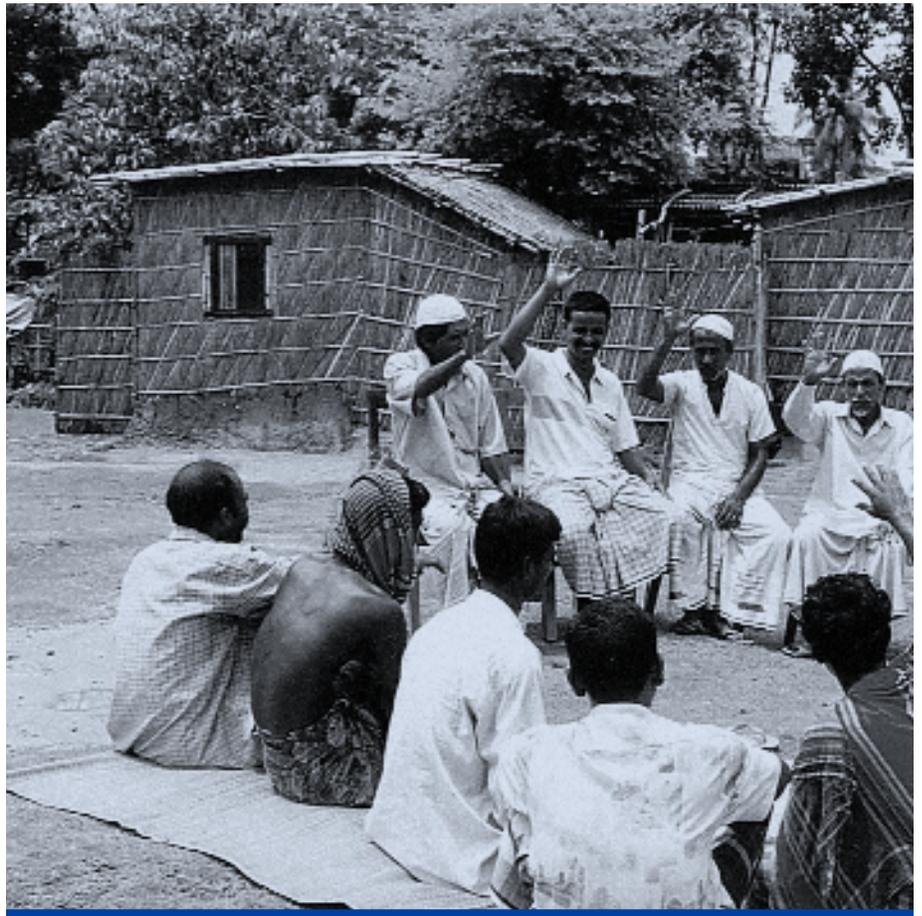
Para fomentar los progresos, la Comisión recomienda que las Naciones Unidas promuevan el seguimiento del desarrollo del sector privado. Mediante un informe de progreso anual se controlará el protagonismo de las recomendaciones generales de la Comisión y se velará por el compromiso de tratar los muy diversos problemas aquí identificados. El informe supondría una oportunidad para celebrar los avances y exponer los obstáculos que dificultan el desarrollo del sector privado. Se prepararía con el apoyo de varios miembros de la Comisión y sus instituciones para el desarrollo.

A medida que los principales actores empiecen a trabajar juntos con unas metas comunes, será necesario un cambio significativo en la estructura de las interacciones políticas y económicas en muchos países en desarrollo. Las actuales relaciones de confrontación y ruptura precisan ser reemplazadas progresivamente por asociaciones de colaboración, en las que las acciones de cada actor se vean influidas y modificadas por retos mayores y por las capacidades de los demás.

Para catalizar este proceso, la Comisión se encuentra preparando asimismo una primera serie de iniciativas viables que propicien las metamorfosis en países concretos y faciliten las herramientas para que los gobiernos y el sector privado complementen los recursos disponibles y comiencen con la veloz puesta en práctica de un programa de cambio. Estas primeras acciones pretenden estimular una respuesta de colaboración por parte de posibles socios que lean el presente informe. Nuestro mensaje para todos es: únense a nosotros.

En los próximos meses iremos lanzando iniciativas y consultando a los lectores de este informe para embarcarlos en esta empresa. Invitamos a las numerosas partes interesadas identificadas en este informe a que atiendan a nuestro llamamiento y trabajen para convertir rápidamente las ideas iniciales en planes de negocio específicos que puedan ponerse en marcha en los próximos seis meses. Sólo si conseguimos despertar un interés urgente por dar continuidad a nuestro trabajo preliminar, podremos albergar esperanzas de despertar las energías emprendedoras de los pobres como motor del crecimiento del sector privado.

Foto: Munira Morshed Munni/PNUD Bangladesh



NOTA BIBLIOGRÁFICA

Como se indica en la Bibliografía que se incluye a continuación y en las referencias que se detallan seguidamente, este informe se ha nutrido de gran cantidad de documentos y de numerosas fuentes externas. Han sido muchas las personas que han dedicado una ingente cantidad de tiempo y energía a informar a la Comisión sobre sus experiencias y puntos de vista. Sus nombres aparecen recogidos en los Agradecimientos.

Los recursos institucionales del Grupo del Banco Mundial, incluidos la Corporación Financiera Internacional y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, han sido una importante fuente de información, como se detalla en las referencias que se incluyen a continuación. El trabajo *Doing Business in 2004: Understanding Regulation* del Banco merece una mención especial, pues en él se basa una parte sustancial del análisis y las conclusiones de los capítulos 2 y 3. Las recomendaciones del capítulo 3 son una síntesis de medidas de intervención propuestas en varias fuentes y, en especial, son deudoras del trabajo sobre desarrollo del sector privado llevado a cabo por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

La Secretaría de la Comisión también se ha beneficiado de las prolongadas discusiones y entrevistas con Michael Barth, Richard Frank y Percy Mistry, cuya influencia es patente en todo este documento. De manera similar, K. V. Kamath, Lalita Gupte y Madhav Kalyan, del ICICI Bank, y Nandan Nilekani y Sanjay Purohit, de Infosys, nos brindaron detallados análisis sobre las estrategias de gestión de destacadas empresas de países en desarrollo. Sus puntos de vista tienen una especial relevancia para los problemas del desarrollo que abordamos.

OTRAS REFERENCIAS

El capítulo 1 se basa en Bouton y Sumlinski 2000; De Soto 2000; IFAD 2002; IFC 2000; McKinsey and Co. 2003; Pfeffermann 2000; Prahalad (en prensa); Prahalad y Hammond 2002; Banco Mundial 2002b, 2002c, 2003d; y PNUD 2003b.

El capítulo 2 se basa en Ananth y Soju 2003; Ayyagari, Beck, Demirgüç-Kunt 2003; Carrington y Detragiache 1998; Cervantes y Guellec 2002; De Soto 2000; IFC 1997; McKinsey and Co. 2003; Transparency International 2003; y Banco Mundial 2003a.

El capítulo 3 se basa en De Soto 2000; IFC 1996; McKinsey and Co. 2003; OECD 1993; OCDE y UNIDO 1999; Rajan y Zingales, 2003; y Banco Mundial 2003a.

El capítulo 4 se basa en IFC 2002a; Porter 2003; Prahalad y Hammond 2002, en prensa; Prahalad (en prensa); Saper y Saravanamutto 2003; UNCTAD 2001, 2002; y Wignaraja y Ikiara 1999.

Foto: Phillip Archer/PNUD



BIBLIOGRAFÍA

- Ananth, Bindu, y Annie George Soju. 2003. "Scaling up Micro-Financial Services: An Overview of Challenges and Opportunities". ICICI Bank, Mumbai.
- Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck, y Asli Demirgüç-Kunt. 2003. *Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Baghai, Mehrdad, Stephen Coley, y David White. 1999. *The Alchemy of Growth: Practical Insights for Building the Enduring Enterprise*. Reading, Mass.: Perseus Books.
- Banco Mundial. 2001. *World Development Report 2000/01: Attacking Poverty*. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. 2002a. *A Case for Aid: Building a Consensus for Development Assistance*. Washington, D.C.
- _____. 2002b. *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002*. Washington, D.C.
- _____. 2002c. *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. 2002d. "Private Sector Development Strategy: Directions for the World Bank Group". Washington, D.C.

- _____. 2003a. *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. 2003b. *World Development Report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World. Transforming Institutions, Growth & Quality of Life*. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. 2003c. *World Development Report 2004: Making Services Work for Poor People*. Nueva York: Oxford University Press.
- Batra, Geeta, Daniel Kaufman, y Andrew Stone. 2003. *Investment Climate around the World: Voices of the Firms from the World Business Environment Survey*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Bouton, Lawrence, y Mariusz Sumlinski. 2000. "Trends in Private Investment in Developing Countries: Statistics for 1970–1998". Discussion Paper 21. Corporación Financiera Internacional, Washington, D.C.
- Cámara de Comercio Internacional y Naciones Unidas. 2003. *Nepal: An Investment Guide to Nepal, Opportunities and Conditions*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- Carrington, W.J., y E. Detragiache. 1998. "How Big Is the Brain Drain?". Working Paper 98. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Cervantes, Mario, y Dominique Guellec. 2002. "The Brain Drain: Old Myths, New Realities". *OCDE Observer*, 7 de mayo. [http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/673/The_brain_drain:_Old_myths,_new_realities.html]
- CFI (Corporación Financiera Internacional). 1996. *Lessons of Experience: Leasing in Emerging Markets*. Washington, D.C.
- _____. 1997. *Lessons of Experience: Foreign Direct Investment*. Washington, D.C.
- _____. 2000. "Trends in Private Investment in Developing Countries: Statistics for 1970–98." Documento de trabajo 41. Washington, D.C.
- _____. 2002a. *Developing Value: The Business Case for Sustainability in Emerging Markets*. Washington, D.C.
- _____. 2002b. *The Environmental and Social Challenges of Private Sector Projects: IFC's Experience*. Washington, D.C.
- _____. 2003. "Sub-Saharan Africa: Seeking Sustainable Economic Growth". Washington, D.C.
- CIDA (Canadian International Development Agency). 2003. *Framework for Private Sector Development*. Gatineau, Canadá.
- Collier, Paul, y David Dollar. 2001. *Globalization, Growth & Poverty: Building an Inclusive World Society*. Nueva York: Oxford University Press.
- Daley-Harris, Sam. 2003. "State of the Microcredit Summit Campaign Report 2003". Microcredit Summit Campaign, Washington, D.C.
- De Soto, Hernando. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Nueva York: Basic Books.
- Dollar, David, y Aart Kray. 2002. *Growth Is Good for the Poor*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Duggal, Bikram, y Amit Singhal. 2002. "Extending Banking to the Poor in India". ICICI Bank, Mumbai.
- Easterley, William. 2001. *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- EBRD (Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo). 1998. *Financial Sector in Transition*. Londres.
- _____. 2002. *Transition Report 2002: Agriculture and Rural Transition*. Londres.
- _____. 2003. *Transition Report 2003: Integration and Regional Cooperation*. Londres.
- Fairbanks, Michael, y Stace Lindsay. 1997. *Plowing the Sea: Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World*. Boston, Mass.: Harvard Business School Press.
- Fields, Gary S., y Guy Pfeffermann, eds. 2003. *Pathways out of Poverty: Private Firms and Economic Mobility in Developing Countries*. Boston, Mass.: Kluwer Academic Publishers.
- FMO (Netherlands Development Finance Company). 2003. "Partnerships for Development: Annual Report 2002". La Haya, Países Bajos.
- Harris Roger W. 2003. *Information and Communication Technologies for Poverty Alleviation*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- ICICI Bank Ltd. 2003. "Annual Report 2003". Mumbai, India.
- IFAD (Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola). 2002. "Financing Development: The Rural Dimension". Roma.
- Infosys Technologies Ltd. 2003. "Annual Report 2003". Bangalore, India.
- Kennedy, Richard M., y Hobohm Sarwar. 1999. "Supporting Private Industry: Capacity Building for Private Sector Development in Africa". Working Paper 3. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Viena.

- Klein, Michael U., y Bitá Hadjimichael. 2003. *The Private Sector in Development: Entrepreneurship, Regulation, and Competitive Disciplines*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Liedholm, Carl, y Donald C. Mead. 1999. *Small Enterprises and Economic Development: The Dynamics of Micro and Small Enterprises*. Nueva York: Routledge.
- Lodge, George C. 2002. "The Corporate Key: Using Big Business to Fight Global Poverty". *Foreign Affairs* 81(4): 13-18.
- McKinsey and Company. 2003. "Unleashing the Full Potential of Entrepreneurs to Alleviate Poverty in Less Developed Countries". Conferencia redactada para la Comisión del Sector Privado y el Desarrollo, Nueva York.
- Naciones Unidas. 2002a. "The Monterrey Consensus—Final Outcome of the UN International Conference on Financing for Development, March 2002". Nueva York.
- _____. 2002b. "Report of the High-Level Panel on Financing for Development". Nueva York.
- _____. 2002c. "Report of the World Summit for Sustainable Development (WSSD)". Nueva York.
- Nelson, Jane. 2002. *Building Partnerships: Cooperation between the United Nations System and the Private Sector*. Nueva York: Naciones Unidas.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). 1993. *DAC Orientation for Development Co-operation in Support of Private Sector Development*. París.
- _____. 2001. *The Development Assistance Committee (DAC) Guidelines—Poverty Reduction*. París.
- _____. 2003. "Anti-Corruption Action Plan: Anti-Corruption Network for Transition Economies". París.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) y ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial). 1999. "Policy Guidelines and Recommendations for the Forum for Entrepreneurship and Enterprise Development". París y Viena.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). 2003. "Report of the Director General: Working out of Poverty". Ginebra.
- Pascual, Patricia J. 2003. *E-Governance*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Pfeffermann, Guy. 2000. *The Role of Private Enterprise in Developing Countries*. Washington, D.C.: Corporación Financiera Internacional.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). 2001. *Informe sobre Desarrollo Humano 2001: Poner el adelanto tecnológico al servicio del desarrollo humano*. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. 2002. *Informe sobre Desarrollo Humano 2002: Profundizar la democracia en un mundo fragmentado*. Nueva York: Oxford University Press.
- _____. 2003a. *African Stock Markets: Handbook*.
- _____. 2003b. *Informe sobre Desarrollo Humano 2003: Los Objetivos de Desarrollo del Milenio: Un pacto entre las naciones para eliminar la pobreza*. Nueva York: Oxford University Press.
- Porter, Michael E. 2003. "Microeconomic Foundations of Competitiveness: A New Agenda for International Aid Institutions". Taller con el equipo de liderazgo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Noviembre, Nueva York.
- Prahalad, C.K., en prensa. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profit*. Filadelfia, Pensilvania.: Wharton School Publishing.
- Prahalad, C.K., y Allen Hammond. 2002. "Serving the World's Poor, Profitably". *Harvard Business Review*. Septiembre.
- Prahalad, C.K. y Kenneth Lieberthal. 1998. "The End of Corporate Imperialism". *Harvard Business Review*. Julio y agosto.
- Rajan, Raghuram G., y Luigi Zingales. 1998. "Which Capitalism? Lessons from the East Asian Crisis". *Journal of Applied Corporate Finance* 11(3): 40-48.
- _____. 2003. *Saving Capitalism from the Capitalists*. Nueva York: Crown Business.
- Saper, Arthur, y Neil Saravanamutto. 2003. "Private Sector and Poverty Reduction: Growth, Transformation and Prosperity". Canadian International Development Agency, Gatineau, Canadá.
- Sen, Amartya. 1999. *Development as Freedom*. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Shirole, Sanjay. 2003. "SME Financing in India: Challenges and Opportunities". ICICI Bank, Mumbai.

- SIDA (Swedish International Development Cooperation Agency). 2003. "Making Markets Work for the Poor". Estocolmo.
- Smilor, Ray. 2001. *Daring Visionaries: How Entrepreneurs Build Companies, Inspire Allegiance, and Create Wealth*. Holbrook, Mass.: Adams Media Corporation.
- Snoodgrass Donald R., y James Packard Winkler. 2003. "Enterprise Growth Initiatives: Where Are They Going". Development Alternatives, Inc., Bethesda, Md.
- Stiglitz, Joseph E. 2002. *Globalization and Its Discontents*. Nueva York: W.W. Norton and Company.
- Transparency International. 2003. "Transparency International Corruption Perceptions Index 2003". Berlín.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). 2002. *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Nueva York y Ginebra.
- _____. 2003. *Investment and Technology Policies for Competitiveness: Review of Successful Country Experiences*. Technology for Development Series. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- Weeks, Julie R., y Danielle Seiler. 2001. "Women's Entrepreneurship in Latin America: An Exploration of Current Knowledge". Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- "Western China Offers Huge Opportunities for Overseas Chinese Entrepreneurs". 2002. *People's Daily*, 2 de marzo.
- Wignaraja, G, y G. Ikiara. (1999.), "Adjustment, Technological Capabilities and Enterprise Dynamics in Kenya". In S. Lall, ed. *The Technological Response to Import Liberalization in Sub-Saharan Africa*. Londres: Macmillan.
- Willem te Velde, Dirk. 2002. "Government Policies for Inward Foreign Direct Investment in Developing Countries: Implications for Human Capital Formation and Income Inequality". Technical Paper 193. Centro OCDE de Desarrollo, París.



Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
One United Nations Plaza
New York, NY 10017, EE.UU.

www.undp.org/spanish