



Almagro Valdivia P.
I. Municipalidad de Santiago
Director de Fomento productivo
almagrovaldivia@hotmail.com
Santiago de Chile

DESARROLLO LOCAL: HACIA EL FOMENTO PRODUCTIVO

Resumen

El gran Paradigma contemporáneo y hacia el que todos los pensadores e intelectuales apuntan para salir de la pobreza es el Desarrollo, agregaría, integral. Aún cuando el pleno Desarrollo no es solo de tipo económico. Pero debemos reconocer en este a la piedra fundamental que sostiene la vida en sociedad estructural. Sin desarrollo principalmente económico (aunque, insisto, no exclusivamente) no hay Desarrollo al menos en sus bases iniciales que va desde la captura de energía hasta la implementación de Hospitales, escuelas, hasta el pequeño producto terminado puesto en la mesa.

Mientras el primer mundo avanza hacia la tecnificación y la incorporación de frecuentes nuevas tecnologías, nuestros países evolucionan poco, basando su economía fundamentalmente en la manufactura y el quehacer agrario. Es en la primera de estas dos últimas donde nuestra gestión local debe poner todos sus esfuerzos y rescatar lo mejor de los nuestros: sus habilidades productivas. Habilidades que tiendan a generar riqueza económica y que eleven la calidad de vida masiva. Entonces, debemos hacer todos nuestros esfuerzos por desplegar espacios, formas y acciones que potencien y profundicen el quehacer productivo local. Mientras may empobrecido el país, mas se transversaliza la necesidad del fomento productivo permeando, así, todas las áreas del quehacer local-municipal-ayuntamiento.

Este ensayo comparte algunos lineamientos centrales para Fomentar lo productivo en el quehacer local y, con ello, propender a elevar la calidad de vida de los nuestros y ayudar a superar la pobreza en nuestros países.

I Contenido

Pensamos que la plena capacidad de empleo normalmente habla de una sociedad desarrollada. Pero la verdad, es que los esfuerzos de la economía se orientan más bien a generar riqueza. Y esta se traduce en varias formas: empleo, tecnología, materia prima. El diferencial entre lo invertido y lo ganado se llama utilidad. Lógicamente la utilidad debería ir nuevamente a inversión para acrecentar patrimonio. Pero en nuestros países la

utilidad va a gasto. La urgencia de vivir el día a día lleva a las familias a mantenerse siempre en economías de subsistencia sin despegue. Se sitúan en un estado de latencia permanente de un eterno “ya” pero todavía “no”. La acción coordinada del estado (en este caso municipios) y el mundo privado a favor del crecimiento económico es lo que llamamos Fomento Productivo (en Chile, por ejemplo, la gran empresa aporta solo el 3% del empleo; La mediana empresa el 20%; el microemprendimiento el 77%, en términos relativos; Fuente INE.

La generación de riqueza no es solo de tipo económica sino Cultural y social a las que se agrega una cuarta distinción: Las alianzas estratégicas.

La riqueza Cultural

Decir que el concepto de riqueza atañe solo a lo económico, es tener una visión muy reduccionista de la vida. Los cambios culturales son de muy largo plazo. Para internalizarse y traducirse en la conducta de las personas requieren de mucho tiempo, de décadas. Nuestros países son ricos en materia cultural: en artes, pintura, danza, la gastronomía, etc. Pero son pobres en nuevas tecnologías. Nuestros científicos y creadores emigran hacia empleos con mejores remuneraciones principalmente hacia países del primer mundo. Muy pocos, en un esfuerzo patriótico, se quedan. Pero aquí debemos centrarnos más bien en la capacidad de emprendimiento asociado a la creación. Todos tenemos la capacidad de ser emprendedores y debemos serlo, pero no todos tenemos la capacidad de ser productivos, que es otra cosa. En materia cultural, el emprendimiento va asociado al empoderamiento. A mayor emprendimiento, mayor empoderamiento. También, entonces, podemos generar riqueza cultural y profundizarla pero su internalización y concreción se verá a largo plazo.

La cultura es un mundo de relaciones valòricas, de hábitos y costumbres. Debemos habilitar culturalmente a los nuestros para el mundo productivo y competitivo en el que les tocará vivir a ellos y sus descendientes. Pensar lo contrario es engañarse pues lo que domina es el mercado en lo práctico y también en lo inteligible o desde el racionalismo simbólico. El mercado se traduce a la vida filosófico-conductual de las personas. Hoy, la economía de mercado toca todos los ámbitos de la vida contemporánea. Sin esconder esta realidad, la idea es atraerla a nuestro favor. Sin dejar de ser auténticos y latinos, debemos subirnos al carro de la modernidad y asumir los nuevos progresismos. Buscar identidades culturales que nos permitan hacer una buena síntesis entre pasado (autóctono) y futuro (moderno) y orientar todos nuestros esfuerzos hacia el Desarrollo.

La riqueza cultural es de largo plazo.

La riqueza Social

Debemos desarrollar e implementar competencias y habilidades sociales que permitan a la persona desenvolverse en mejor forma en este mundo actual, salvaje, descarnado y competitivo. Tenemos que desplegar todos nuestros esfuerzos en función de la habilitación social y alfabetizar socialmente a los nuestros (más allá de la escritura hoy se necesita de otros ámbitos como el informático), frente a estas nuevas relaciones valòricas, culturales y económicas. No hacer esto significa estancar el progreso, también para los países latinoamericanos. La evolución avanza sin pedir permiso, lentamente

hacia estadios fenomenológicos a ratos incontrolables que nosotros estamos llamados a dominar racionalmente. Responder con el mismo brebaje es, muchas veces, mejor que siendo antagonista. Al mercado, hay que responderle con nuevas competencias. Habilitemos a los nuestros para el mundo del mañana desde ahora y, aún, desde el nacimiento y desde todas las realidades donde se desenvuelven. Tenemos que hacerlos a todos emprendedores y productivos (desde el punto de vista de obtener producto en las distintas esferas del quehacer humano: cultural, social, productivo).

A esta riqueza se le llama: rentabilidad social. Y tiene que ver con la satisfacción del usuario (de demandantes u oferentes). Esta rentabilidad (VAN) se queda a medio camino si no busca “materializarse” ,al menos en la mayoría de los casos, en algo concreto y tangible.

La riqueza social nos da calidad en el ámbito de lo humano. Nos proporciona mayores estabildades y madurez en nuestros proyectos de vida. Nos enriquecemos socialmente cuando participamos en red junto a otros en un proyecto que parte de lo personal pero que termina en lo colectivo, que busca el bien común puesto que el otro será mi diferencia en la experiencia y el conocimiento que no se conoce. Complementándonos nos hacemos uno. Así habilitamos competencias multilaterales: participando. Aquel que se queda en su casa y haciendo de su micro mundo una auto referencia haciendo un absoluto de esto no evoluciona, no emprende.

La riqueza social es a mediano plazo.

La riqueza económica.

Inmediata y concreta, responde al día a día, como lo es en nuestras sociedades desarrollándose a economías de escala y de subsistencia. En efecto: podemos crear riqueza económica, no solo social y cultural. La teoría nos dice que si invertimos un peso debemos obtener como retribución algo más que eso. Los nuestros lo hacen todos los días en A.L. vasta ver lo bien que lo hace una dueña de casa con un magro presupuesto en pequeños pueblos olvidados: ¡maravillas! Sin embargo, podemos caminar hacia algo mejor implementando verdaderamente una “Alianza para el progreso “. Tenemos Capital social para eso (“ El capital social comprende aquellas redes y relaciones sociales que facilitan la acción colectiva “. Jonathan Fox 2001).

Muchas veces nos hemos preguntado ¿ Cómo lo hacen?. Las teorías económicas se quedan cortas para explicar esta habilidad. Lo cierto es que todos los días nuestras dueñas de casa Latinas generan utilidades con sus presupuestos. Pero podríamos ir algo más lejos, producir y producir coordinadamente, asociándose en gremios. Sumando más, los costos bajan y las utilidades aumentan. Podemos negociar por rubro o por ramas. Comprar de a muchos, mucho. Resolver nuestra carga financiera y deudas negociándolas en conjunto.

La generación de riqueza económica no es patrimonio de las grandes empresas (hoy ,por medio del programa Chile-emprende, existe la ley 19.749 que regula la implementación de microempresas familiares), sino de la habilidad y el talento para los negocios y la habilidad para producir. De ahí que todos estamos llamados a ser emprendedores pero no todos a ser emprendedores-productivos. Tenemos a nuestro alrededor personas de grandes potencialidades y creatividad en la elaboración de sus productos. Hagámosles espacio. Muchas crean cosas nuevas que rápidamente son copiadas por otros reproduciéndolas a gran escala. El robo intelectual es común en nuestros países. Así como tenemos artistas genios, tenemos productivos genios que incorporan a sus productos innovaciones que los hacen distintivos y únicos.

Debemos poner nuestro esfuerzo, también, en generar riqueza económica y productiva de manera que lo social vaya a la par con lo económico y que no sea, casi, por lo único que se nos distingue.

La riqueza económica es de corto plazo.

Las Alianzas estratégicas.

Debemos transversalizar la gestión y buscar todas las alianzas posibles y necesarias que promuevan el Fomento Productivo en todas sus expresiones: implementar convenios, buscar cooperación internacional, privada y pública. Congregarnos gremialmente, negociar en conjunto, potenciar la iniciativa privada, etc. La alianza estratégica busca encontrar servicios o abrir oportunidades en el mercado productivo para repotenciar las ofertas de desarrollo.

El mundo es mucho más de lo que conocemos y los estados poseen muchos más instrumentos financieros de los que creemos. Hay que sacarle partido al arsenal de instrumentos para emprender que se poseen y que por falta de investigación no conocemos. Trabajar con otros actores nos enriquece mutuamente. Establecer alianzas con ellos nos fortalece. Pero no hay que mirar con recelo, por ejemplo, a la banca privada que legítimamente desea buscar utilidades con su gestión. Nosotros también. Debemos establecernos como verdaderos puentes para el desarrollo.

Algunas iniciativas de transversalidad pueden ser: las misiones tecnológicas internas como externas, constituir mesas público-privadas, implementar fondos de capital semilla a los cuales los nuestros podrán postular, buscar alianzas con Universidades, mesas temáticas, levantando barrios turísticos comerciales, etc.

Las alianzas estratégicas nos permiten mejorar considerablemente nuestra gestión multiplicándola por dos.

I.I Fomento Productivo : su implementación básica.

Pueden haber muchas maneras de implementar y dar curso al Fomento Productivo en nuestro ámbito local adaptándolo, lógicamente, a realidad particular de la que se trate. En adelante se proponen algunos lineamientos básicos con los que podemos estructurar la gestión productiva local.

Distinguimos al menos cuatro formas de implementación básicas universales y transversales. Ellas son :

- ***Comercialización***

La Comercialización es la conducta de entrada al Fomento productivo puesto que si la inversión genera ganancias, se reinvierte. Esta retroalimentación va fortaleciendo la gestión productiva, posicionando al emprendedor y aportando significativamente a la economía local.

Lo anterior se hace mediante la implementación de ferias en calles, avenidas y lugares comerciales relevantes que permitan ventas atractivas. Debemos abrir nuestros municipios al comercio formal y al emergente en forma permanente (pagando la tasa correspondiente. El comercio informal no nos sirve).

Normalmente nuestras autoridades no conceden a los pequeños productores acceder a espacios centrales para exponer y vender sus productos. Tenemos que sensibilizar a la autoridad de turno para promover un comercio sano y competitivo en aquellos lugares de alta demanda y concentración de público.

También es posible implementar rondas de negocios que visualicen el producto a grandes empresarios tratando de cerrar con ello *in situ* negocios por mayores cantidades al demandar estas cantidades en serie mayores.

- ***Asesoría Técnica***

Para producir más y mejor y, por lo tanto vender más, es necesario sumar conocimiento que apunte a la innovación y, por lo tanto, distinción del producto entre iguales. Este delta del conocimiento no es posible obtenerlo directamente de nuestros emprendedores, en general de escasa instrucción formal (buena parte no ha terminado los estudios). Lo que no les permite innovar.

Busquemos alianzas estratégicas con aquellos que saben de conocimiento nuevo: los centros de estudios universitarios y similares. Dialoguemos con las universidades para la búsqueda de nuevas tecnologías que podamos implementar en las pequeñas unidades de emprendimiento. Se trata de convocar concertadamente a los que poseen el conocimiento de punta a la noble tarea de mejorar la gestión productiva de la pequeña unidad. Esto puede hacer a través de los mismos jóvenes universitarios de los cursos superiores.

El joven profesional diagnostica aquel entramiento productivo que no permite mejorar la gestión. Estudia este cuello de botella y propone las soluciones en lenguaje comprensible para el emprendedor y a su nivel. De tal manera que expone y explica al emprendedor su problema y las soluciones, luego lo acompaña por un tiempo para supervisar la marcha del proceso y el resultado del estudio y su aplicación.

La asesoría técnica es necesaria pues detecta los cuellos de botella en el proceso de la gestión productiva y propone soluciones desde un conocimiento que el micro emprendedor no posee pero que las casas de estudio deberían compartir.

- ***Capacitación***

La capacitación es la prolongación del conocimiento y la habilidad que se posee pero en forma estructurada. Generalmente los micro emprendedores no son estructurados en su funcionamiento, ni ordenados en su actuar, ni manejan todas las posibilidades de operación dispuestas para ellos.

Existe una enorme variedad y batería de cursos y/o talleres en el andamiaje estatal y privado orientados a fortalecer lo que sabemos. Esta capacitación ha de ser sistemática obligándose el micro emprendedor a realizarla permanentemente. No todo el conocimiento en este ámbito puede dejarse a la espontaneidad o al legado artesanal de otras generaciones. Debemos someter a estos emprendedores a la constante auto formación.

Normalmente nuestros emprendedores son autodidactas y buena parte de ellos han heredado el conocimiento que tienen de la generación anterior. Tienden a quedarse con sus saberes sin abrirse, necesariamente, a nuevas posibilidades. Por esto es necesaria la capacitación formal e incluso la recuperación de estudios básicos como antesala al conocimiento productivo.

La capacitación es necesaria en tanto estandariza las habilidades personales minimizando las diferencias y acortando la brecha productiva entre competentes.

- ***Capital para el Trabajo.***

Se trata de buscar todos los aportes financieros y sus derivaciones para apoyar crediticiamente a cada creador. Efectivamente, un pequeño capital puede impulsar o fortalecer la unidad productiva. La idea siempre es evolucionar hacia la autosustentabilidad y ,finalmente, el egreso. Es decir, la plena autonomía económica y productiva de la unidad.

Acceder a créditos de la banca a buenas tasas negociadas en conjunto. Acceder a aportes públicos que permitan el despegue definitivo. Buscar todas las relaciones posibles para apoyo económico.

Es necesario hacer conciencia en flexibilizar los créditos a los emprendedores pobres y mejorar todas las alternativas que existan. Abrir las compuertas de la economía, confiar en ellos. Sabemos por estadística que los pobres son buenos pagadores.

Tenemos que modificar y adaptar los instrumentos que el estado posee a esta nueva realidad: la micro, pequeña y mediana empresa. Institucionalidad y realidad no coinciden. En nuestros países los instrumentos estatales en fomento están atrasados.

II Conclusiones

- El Fomento Productivo promueve al segmento de los emprendedores pobres e intenta habilitar para la inserción laboral independiente, teniendo como objetivo la generación de riqueza local, a la medida de micro emprendedores pobres.
- Debemos desplegar todos los esfuerzos necesarios para apoyar el emprendimiento en todas sus formas y en este caso productivo. Implementando mesas público-privadas y temáticas de diálogo social que vayan buscando soluciones concretas para la pequeña industria al interior de los recovecos de la institucionalidad financiera (pública o privada)..
- Hay que alfabetizar hacia el microemprendimiento en general y hacia el productivo en particular.
- Incorporar nuevas tecnologías (infohabilitar).
- Estandarizar procesos productivos viables y universalizar su aplicación a bajo costo para que sirva de herramienta en otras latitudes. Debemos rescatar lo mejor de las habilidades personales innatas y talentos humanos multiplicándolos el ciento por uno. Potenciar la creatividad de los nuestros. Pasando más temprano que tarde del artesanado a la industria.

- Con urgencia nuestros países nos demandan ponernos tras nuestros creadores por humildes que sean enfocando todos nuestros esfuerzos hacia ellos (también los sociales y culturales) pues la pobreza demanda ser superada por aquellos a quienes la vida les ha dado más a los que deben poner todo nuestro acervo y gestión al servicio de ellos.
- El desarrollo de nuestros países pasa por la capacidad de inventarse la industria productiva de los más pobres. En efecto, debemos soñar con aquello que inspira el accionar y el riesgo. Debemos ser audaces y creativos. Innovadores y promotores del nuevo mundo, donde el capital humano es creador y protagonista de la nueva economía.

III Bibliografía

- Informe PNUD 2005, CEPAL-CHILE.
- Instituto nacional de estadísticas cuadernos de estudio Chile. www.ine.cl
- José Ignacio Moreno León: capital Social, Gobernabilidad, Democracia y desarrollo. Comunidad virtual de gobernabilidad <http://www.gobernabilidad.cl>.
- John Dunston: construyendo capital social comunitario. Revista de la CEPAL N° 69. CEPAL Santiago de Chile.
- De la Teoría a la práctica del capital social. La experiencia del Banco Mundial en el campo Mexicano LASA 2001. Washington, 6-8 Septiembre 2001, p2.

NOVIEMBRE 2006