Odi
Overseas Development Institute

Nota de Antecedentes
Abril - 2011

Enfoque al desarrollo económico local en América Latina usando las políticas de post-consenso de Washington: un ejemplo de Medellín, Colombia

Por Bateman Milford, Juan Pablo Durán Ortiz y Kate Maclean

Treinta años después de haber creado las políticas de Consenso de Washington, el nuevo milenio observó la manera como América Latina adoptó una amplia gama de políticas de desarrollo económico y social con tintes izquierdistas, donde el Estado adoptó un nuevo papel, aún a nivel local. En Colombia, la ciudad de Medellín ha encabezado el nuevo movimiento de activismo local, y los resultados iniciales de esta nueva trayectoria radical han sido positivos.

Esta Nota de Antecedentes establece que el progreso de Medellín en la construcción de un 'estado de desarrollo local' debe ser reconocido porque promueve las empresas y la inclusión social. Sin embargo, también advierte evitar la complacencia, ya que se requieren ajustes importantes para evidenciar un progreso más rápido y sostenible con el fin de combatir la pobreza, el subdesarrollo e inequidad en Medellín. El papel nocivo del desarrollo de microempresas es un aspecto importante del paquete de políticas de Medellín que debe ser reevaluado con rapidez.

Esta Nota de Antecedentes se basa en visitas de campo realizadas en Colombia en el 2010 y a comienzos del 2011, usando datos tomados de reuniones, estudios de casos de microempresas, y entrevistas de informantes claves llevadas a cabo en Medellín.

Antecedentes

Desde comienzos del año 2000, América Latina ha vivido una transformación política y económica que poco difiere de aquella que se vivió después de la caída del Muro de Berlín en 1990. Los analistas con una vasta experiencia de América Latina (principalmente Weisbrot, 2006) señalan que la mayor causa de los cambios políticas se fundamenta en el uso durante casi tres décadas (de 1970 al 2000) de la políticas de consenso de Washington para abordar la pobreza endémica, la inequidad masiva, la creciente informalidad en el sector comercial, y la exclusión social. Cabe anotar que el manejo fallido del vínculo entre la pobreza extrema y la inequidad, de una parte, y el conflicto violento, de otra parte, ha provocado muchos pesares en muchas partes de América Latina.

Este es el caso en particular de Colombia, donde la reconciliación social frágil pero ganada con dificultad después de los 50, y el período de La Violencia de los 60, fue socavada por una creciente pobreza e inequidad (Hylton, 2006). Muchos investigadores, especialmente Holmes et al. (2008) han confirmado que estos factores negativos fueron importantes y precipitaron la violencia que golpeó a Colombia en la década de los 80 y 90.

A medida que las políticas de consenso de Washington llegaban a su vergonzoso fin en América Latina a finales de los 90, la rabia que se desató creó una nueva ola de gobiernos de izquierda elegidos por el pueblo que prometían políticas más equitativas y a favor de los pobres. Así, surgió un nuevo Post-Consenso de Washington para abordar la economía, entre otras cosas, la intervención estatal y el soporte oficial proactivo para el desarrollo económico. Esto incluyó, con el tiempo, un apoyo de alto nivel para restablecer las políticas industriales impulsadas nacional y localmente en América Latina (IADB, 2010). No obstante, aunque este cambio hacia la política oficial *nacional* se llevó a cabo, un número de países de América Latina comenzó a experimentar con políticas *locales* radicales nuevos para abordar directamente sus altos niveles de pobreza, informalidad, inequidad y subdesarrollo, y para construir (o reconstruir) un sentido de solidaridad y compromiso mutuo en vez de temor y antipatía entre las clases y etnias. Colombia ha sido descrita como el país que está a la delantera de este nuevo movimiento, comenzando con Bogotá, su capital (Gilbert, 2006).

Existe una ciudad en Colombia que es pionera en el desarrollo de un nuevo modelo de políticas económicas locales con base en el post-consenso de Washington: la ciudad de Medellín. Tras más de dos décadas de una gran violencia y caos fruto de la tan publicitada narco-industria y paramilitarismo, Medellín ha tenido un gran progreso económico y social desde finales de los 90 gracias al apetito renovado de activismo del Estado local que ha probado ser popular y efectivo.

Este emergente modelo de activismo del Estado local también es conocido como 'urbanismo social' y se relaciona a fondo con Sergio Fajardo, el Alcalde de Medellín del 2003 al 2007, aunque muchos aspectos fueron iniciados un poco antes por el Alcalde Luis Perez (1999-2003). El modelo contiene lecciones muy importantes para América Latina y otros lugares, principalmente en cuanto al potencial y las desventajas de tener una política de desarrollo económico local proactiva que opera en comunidades sumamente marginalizadas.

¿Existe un 'estado de desarrollo local' emergente en Medellín?

Los creadores de políticas y académicos tienden a centrarse en las políticas de desarrollo nacionales y en el papel del 'Estado que crea desarrollo' en la mayoría de las economías europeas y asiáticas orientales exitosas (por ejemplo, Amsden, 1989). Sin embargo, analistas tales como Michael Best (1990) dicen que muchos países lograron el éxito económico, en parte, gracias a las intervenciones de las políticas de desarrollo local. De hecho, parece que un modelo del 'estado de desarrollo local' (LDS, por sus siglas en inglés) surgió en muchos de los países y regiones más

exitosos al norte de Italia, al Sur de Alemania y en varios países escandinavos, principalmente durante la post-guerra.

El modelo LDS logró un éxito equitativo cuando fue adoptado por muchas otras economías del 'Milagro' de Asia Oriental, entre ellas, Japón, Taiwán, Corea del Sur, China, y más recientemente, Vietnam (Friedman, 1988; Wade, 1983, 1990; Whag, 1981; Blecher, 1991). La idea central es que los niveles regionales del gobierno pueden, y deben, ser proactivos para construir las infraestructuras institucionales y organizaciones requeridas para que las pymes puedan surgir y tener éxito. Este proceso requiere principalmente activos, instituciones y fondos públicos, con la ayuda de las agencias públicas que a menudo están vinculadas y financian una gama de organizaciones privadas (por ejemplo, Cámaras de Comercio, gremios, universidades, agencias de desarrollo regional) que tienen un gran compromiso hacia las metas generalizadas de desarrollo económico local y nacional. Cabe subrayar que la historia ha demostrado que el proceso del modelo LDS se fundamenta en formas creativas de propiedad local y estatal, y en el control de empresas claves.

Existen varios elementos claves del LDS que han surgido en la ciudad de Medellín desde finales de los 90. El primer elemento es la financiación del modelo a través de la propiedad local-estatal de algunas empresas y de activos claves que producen ingresos para la ciudad. Este flujo, a la vez, permite a la ciudad realizar programas de mayor plazo para el desarrollo de empresas y comunidades.

Un problema constante en América Latina son las bajas tasas de cambio, las cuales se traducen en gobiernos locales pobremente capacitados e inactivos. Lo anterior ha allanado el camino para pensar en impuestos aún menores ('¡ellos no hacen nada!' o '¡ellos nos roban el dinero!', son respuestas típicas de los medios diseñadas para reducir los impuestos). Este problema se resolvió en Medellín en gran parte a través de *Empresas Públicas de Medellín* (EPM), una empresa de energía de propiedad de la ciudad y con una gestión muy efectiva que tiene el mandato de canalizar el 30% de sus utilidades netas anuales al presupuesto de la ciudad. Este botín financiero le ofrece a la ciudad un espacio fiscal que le permite el desarrollo social y económico, superando con creces lo que sería imposible obtener de otra manera.

Esta técnica se inspiró de Chile, donde la empresa estatal y bien administrada, Codelco Corporation, una de las mayores exportadoras de cobre del mundo, ha contribuido por mucho tiempo una financiación significativa al presupuesto nacional. Esta financiación segura ha llevado a cabo, con mucho éxito, programas estatales regionales/locales coordinados con empresas industriales y agrícolas, con éxitos notorios logrados en las industrias del salmón y las frutas alrededor del mundo (Kurtz, 2001).

Medellín ha usado la propiedad pública en otras áreas para inculcar la solidaridad y construir una nueva cultura cívica que se basan en el respeto mutuo en cuanto a lo que los gobiernos pueden hacer, comparado con lo que los ciudadanos privados deben sentirse responsables de hacer. De

hecho, Medellín ha probado ser adepta a usar políticas de transporte a favor de los pobres para comunicar las comunidades. El sistema Metro de Medellín y el Metrocable (sistemas de elevadores para esquiar usados en las comunidades de los barrios más pobres) comenzaron en el año 2000 con el Alcalde Luis Perez, con el fin de conectar los lugares más pobres con el centro de la ciudad.

La ciudad de Medellín también ha desarrollado su propio programa de otorgamiento de efectivo, similar al exitoso experimento conocido como *Bolsa Familia* de Brasil desde comienzos del 2000. El programa Medellín Solidaria comenzó con el programa nacional Familias en Acción y ha sido mejorado en Medellín por las autoridades municipales que son responsables de coordinar más de 100 programas sociales adicionales.

Las últimas intervenciones tipo LDS en Medellín se relacionan con el programa *Cultura E* creado en el 2004. Este programa tiene dos innovaciones particularmente importantes. Primero, una red de 14 centros de apoyo financiados públicamente (conocidos como CEDEZOS o Centros de Desarrollo Empresarial Zonal). Los CEDEZOs están ubicados en las áreas más pobres y han sido diseñados para apoyar el desarrollo de negocios de los pobres ofreciendo servicios de apoyo administrativo y asesoría técnica gratuita a todo aquel que tenga una buena idea de negocios. Además de los CEDEZOs está el *Banco de las Oportunidades*, que ofrece microcréditos de hasta USD 2.500 a una tasa de interés favorable (0.91% mensual) para establecer microempresas. El resultado final de ambas intervenciones es un incremento en el número y la calidad de las microempresas que operan en las comunidades más pobres de Medellín, particularmente en aquellas que tienen una buena idea de negocios, pero que carecen de los medios (capital, habilidades específicas, contactos, etc.) para realizar la comercialización – se les da la oportunidad de hacer justo esto. La igualdad de oportunidades (i.e., oportunidades iguales para establecer un negocio funcional) es un concepto más y más significativo en Medellín y no un ideal abstracto.

Mejora y expansión del LDS en Medellín

Aunque el LDS (Estado de desarrollo local) en Medellín ha hecho algunos desarrollos en el tema de pobreza y subdesarrollo en las comunidades más pobres, se reconoce que aún falta mucho por hacer y que se deben aprender las lecciones vividas a la fecha y de la experiencia a lo largo de América Latina.

Adoptar un enfoque para trabajar con las microempresas

Una gran falla de la versión local de la política de consenso de Washington radica en creer en el mercado, y la suposición de que no existen restricciones en la demanda local. Lo anterior presume una versión local de la Ley de Say ('el suministro crea su propia demanda'): simplemente se asume que los empresarios encuentran oportunidades de negocios si buscan con ahínco. Sin embargo, esta idea es bastante errada en la práctica ya que una de las características que definen la pobreza hallada en las comunidades pobres – conocida a menudo como 'la base de la pirámide' – es la

absoluta carencia de demanda. Hacer una premisa para salir de la pobreza con microempresas en busca de una demanda local adicional, suponiendo que ésta existe, es claramente una aproximación problemática al final del camino.

Aún cuando los productores locales superan la barrera de la demanda local teniendo, por ejemplo, un producto mejor que podría vender también por fuera de la localidad inmediata, se presentan efectos de 'desplazamiento laboral' negativos inevitables que subestiman a otros productores/vendedores locales, reduciendo los ingresos de éstos (i.e. incrementando el nivel de pobreza de ellos). Este 'desplazamiento laboral' generalmente empeora todos los programas de desarrollo de las microempresas hasta el punto que la mayoría de los programas de microfinanciación/microempresas no agregan ningún valor adicional al empleo local o a los ingresos (ver Bateman, 2010). En consecuencia, la forma limitada del desarrollo de microempresas a menudo se describe como un simple 'reciclaje de la pobreza' y no facilitan su erradicación.

Algunos discuten que centrarse en la exportación de productos en mercados nichos es una manera de salir adelante ante la intensa competencia global – hallar cualquier patrón que exista en cualquier momento y explotarlo lo más pronto posible. Sin embargo, esto no solo ofrece pocos beneficios para los pobres (gran parte del beneficio es para el propietario de las tierras o el inversionista extranjero), sino que también es muy riesgoso, como ya lo ha demostrado Medellín. La exportación de flores cortadas destinadas al mercado de América del Norte surgió a comienzos del 2000, pero la industria pronto desapareció (perdiendo gran parte de la inversión inicial) cuando surgió una competencia más barata en los países vecinos.

Estos problemas afines a la demanda han fortalecido aún más en Medellín la idea de que los patrones de demanda industrial y estatal deben ser explorados aún más y 'relocalizados' lo máximo posible. Muchos han observado particularmente que el sector de las grandes industrias de Medellín ha invertido poco en el desarrollo de una cadena de suministros que incluya a las pymes. Esta preocupación conllevó a la creación de Proantioquia y de otras sociedades estado-privadas que tienen como fin explorar el potencial de generar mayores beneficios locales/regionales del poder de compra que tienen estas empresas grandes.

Caso de estudio 1: una demanda limitada de la 'base de la pirámide' – este es el problema, no la solución

Un joven que vive en la comuna de Santo Domingo ha producido pasa bocas de pulpa de fruta congelada por un año y planea crear un negocio 'de verdad' que produzca un volumen mucho mayor del producto en una nueva localidad.

Debido a que no ha tenido ningún problema hasta la fecha de vender los cerca de 100 pasa bocas que produce diariamente, el joven simplemente asume que no tendrá problemas para vender mil. En consecuencia, el joven sigue entusiasta su proyecto y planea alquilar un local e incrementar su producción tan pronto como sea posible. Según él, los pasa bocas "son los más deliciosos" y este factor pesa más que todos los demás factores, ayudándole a vender su producción adicional.

Sin embargo, al hablar con el joven aún más del tema, él admite que tendrá que competir con muchos otros que producen casi el mismo pasa boca sencillo, los cuales en su mayoría también tratan de vender el producto localmente. Tratar de diferenciar su producto de los demás o de vender el producto en otro lugar requiere una operación mucho más sofisticada que el joven nunca tuvo en cuenta.

Mayor apoyo para convertir microempresas en pequeñas empresas

A finales de la década de los 80, Hernando de Soto (1989) dijo que las microempresas serían la fuente de la transformación económica de América Latina. Sin embargo, como Davis (2006) y muchos otros han demostrado, los resultados finales simplemente no han encajado con esta afirmación.

Lo anterior es cierto para Medellín, donde el sector informal se ha multiplicado en las últimas décadas ejerciendo un impacto mínimo o nulo en la pobreza y el desarrollo de la ciudad. Casi ninguna de estas microempresas se ha convertido en empresas pequeñas o medianas. De hecho, la tasa de microempresas fallidas es muy alta y como resultado, los más pobres pierden otros activos sociales, financieros y de reputación cuando su microempresa colapsa, y se ven forzados a pagar un microcrédito sin tener una fuente de ingresos (Bateman et al., 2011). Reconociendo lo anterior, los CEDEZOs han enfatizado la transformación de las microempresas en pequeñas empresas; una tarea sumamente difícil.

Los problemas comenzaron cuando los CEDEZO carecían de la capacidad de asesorar y acompañar a los pobres con procesos administrativos más sofisticados. Su papel era trabajar con microempresas y era lo único que hacía. Segundo, los paquetes de financiación disponibles del Banco de las Oportunidades son a menudo inadecuados para aumentar la escala porque son demasiado costosos, de corto plazo y pequeños. Tercero, el proceso es golpeado por las restricciones de demanda descritas anteriormente. Muchas microempresas en residencias solo sobreviven dependiendo de la demanda del barrio, pero una empresa pequeña 'real' requiere unos patrones de demanda mayores y seguros para establecerse. Identificar estos patrones de demanda no es fácil, y puede ser casi imposible por la intensa competencia global que tiene productores mucho mejor posicionados.

Los problemas de género son críticos

Las microempresas y las intervenciones de soporte afines se relacionan muchísimo con las mujeres. El sector informal de América Latina es dominado por microempresarias para quienes la flexibilidad a menudo ofrece su única oportunidad de generar un ingreso. Muchas instituciones de microcréditos tienen a las mujeres como su objetivo, y las microempresas que ellas apoyan se han convertido en sinónimo del empoderamiento de las mujeres.

Pese a que estas intervenciones han reconocido (discutiblemente) la importancia del trabajo de las mujeres en la economía informal para el desarrollo (Chen et al., 1997), también pueden reforzar las posiciones de las mujeres en los márgenes de negocios informales que no tienen el potencial de crecer más allá de una microempresa. Debido a que el enfoque en el desarrollo local pasa de la microempresa a la empresa pequeña y mediana, es vital que las barreras de género que hacen parte de esta transición sean tomadas en cuenta, y que las estadísticas de género sean mantenidas por aquellos que aprovechen este aumento del desarrollo local.

Existen varios factores que deben ser tenidos en cuenta para asegurar que el desarrollo equitativo de la pequeña empresa desde el punto de vista de género. El primer factor es la estructura del hogar ya que se reconoce generalmente que las mujeres en todo el mundo asumen una mayor responsabilidad en la mano de obra del hogar. El tiempo y esfuerzo invertido en este esfuerzo les deja a ellas menos tiempo para dedicarse al trabajo productivo, e ingresan al mercado con una mano atada a la espalda (Lister, 2003). El problema adicional de trabajar y la consecuente falta de tiempo disponible para una labor productiva son barreras cruciales para que las mujeres tengan acceso al sector de la empresa pequeña, e incrementar el tamaño de sus negocios.

Caso de Estudio 2: Convertir microempresas 'sin tecnología' a 'alguna tecnología' no siempre es posible

Una empresaria de Manrique en Medellín ha producido postres de crema en su casa durante algunos años, y ha tenido éxito localmente con un par de muchachos que entregan los productos en moto. Ella gana solo lo suficiente para que valga la pena el esfuerzo.

Hay un plan de expandir el negocio semicomercial de 30 litros de postre al día a 300 litros. Pese a que ella ha tenido en cuenta factores importantes, tales como financiación, equipos, habilidades, sistema de entrega – el nivel de la demanda local de postres de crema es un factor que aún está fuera del control de aquellos que apoyan este negocio; sin embargo, es probable que sea el factor más importante de todos.

Desde todo punto de vista, la demanda local de postres de crema es muy limitada, de manear que los indicios son que una cantidad adicional tan grande no será absorbida con facilidad. A ella la han instado a buscar mercado en el centro de la ciudad para enfrentar la restricción de la demanda local, pero esto significaría construir una operación mucho más sofisticada que la que había planeado. Específicamente, la tecnología requerida para producir el postre de crema es costosa y complicada, y ella necesitará asesoría y apoyo técnico constante.

El CEDEZO no le puede ofrecer este paquete de apoyo interno, de manera que debe hallar una forma de encontrar otros proveedores que podrían ayudar.

Colombia tiene un alto porcentaje de mujeres cabeza de familia, particularmente entre los desplazados (UN Habitat, 2005), y Medellín no es la excepción. A menudo entre los más pobres, el problema de trabajar asumido por las mujeres cabeza de familia ha sido descrito como la feminización de la responsabilidad y obligación (Chant, 2007). Mujeres jefes de hogar son el objetivo de muchos programas de desarrollo social en Medellín, y las microempresas informales son una manera clave de generar ingresos para sobrevivir.

El dominio de las mujeres en la economía informal y micro indica las barreras de género que restringen su ingreso al sector de la empresa pequeña formal. Como confirmamos en nuestra investigación inicial, las mujeres que pueden hacer esta transición por lo general carecen de responsabilidades (es decir, no tienen hijos, o sus hijos están lejos del hogar) o complementan el ingreso del esposo. Esto resta la importancia de reconocer los múltiples problemas laborales que las mujeres tienen (y las tienden a categorizar como 'no productivas') para asegurar una transmisión equitativa de la escala micro a pequeña, y monitorear el impacto del género con este cambio (Moser, 1993).

Los CEDEZOs tienen el potencial de apoyar la transición de las mujeres de ser microempresarias a manejar empresas pequeñas, ya que promueven cooperativas, asociaciones y su participación en ferias para abrir nuevos mercados. Trabajar en comunidad puede representar ganancias en

términos de economías de escala y compartir mano de obra, y para valorar y construir redes y relaciones asociadas con la mano de obra comunitaria de las mujeres (Molyneaux, 2002). Sin embargo, hay varios aspectos que deben ser tomados en cuenta. La historia de violencia y desplazamiento de Medellín dificulta establecer la cooperación y confianza. El tiempo y esfuerzo que implica brindar servicios y mantener estas relaciones recae en las mujeres. Es más, la necesidad de mantener la armonía comunitaria puede restringir la demanda aún más dadas las dificultades de realizar transacciones comerciales en las comunidades pequeñas (Maclean, 2010).

Por consiguiente, el acceso a los mercados por fuera de la comunidad es crucial. Los CEDEZOs están bien posicionados para ofrecer el acceso y los clientes enfatizan la importancia de las ferias comerciales y las competencias ya que facilitan el acceso a mercados más amplios y opulentos. Las mujeres entrevistadas que ampliaron sus negocios exitosamente con el apoyo de los CEDEZOs a menudo mencionaron estas ferias como algo crucial para ampliar sus negocios. La capacitación que brindan los CEDEZOs en administración de empresas, mercados y actividades específicas que generan ingresos también es clave para ampliar los negocios, aunque rara vez implementa actividades que no sean adecuadas para las mujeres. Por ejemplo, dos o más proyectos exitosos se dedican a hacer productos de cocina y juguetes para niños. La capacitación es claramente vital para compensar el déficit de capital humano y la barrera para las mujeres que compiten en el mercado.

Generar pequeñas y medianas empresas de mayor productividad

Las agencias internacionales de desarrollo más destacadas coinciden al decir que el desarrollo industrial local y la trayectoria de crecimiento de América Latina necesitan, urgentemente, una respuesta más activa del Estado. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha sobresalido por su llamado a usar un nuevo enfoque, con base en su informe del 2010 *The Age of Productivity* (La Edad de la Productividad) para resaltar el potencial de lo que denomina las 'Políticas de Desarrollo Productivo' (PDPs, por su sigla en inglés). Según el BID, las PDP deben ser el centro para la promoción y actualización de sectores de empresas pequeñas y medianas clave, donde un crecimiento productivo real probablemente existe.

Al confirmar lo que el BID reporta de toda América Latina, se halló que el enfoque del desarrollo local departamental de Medellín, hasta la fecha, ha tenido poco progreso promoviendo las microempresas. El impulso de desarrollar empresas pequeñas y medianas es bastante laxo aunque el Comité para la Competitividad (CPC) y el Departamento de Planeación Nacional (DNP) de Colombia, que tienen oficinas locales y departamentos regionales en Medellín vinculados formalmente a los cuerpos nacionales, han identificado sectores específicos para la economía que requieren un apoyo mayor.

En cuanto a los CEDEZOs, éstos tienen pocos vínculos funcionales con otras instituciones y un apoyo financiero aún menor que podría ayudar a implementar estas metas nacionales. Como se dijo anteriormente, el CEDEZO típico se centra en trabajar con las microempresas más sencillas.

Sin embargo, existe una mayor aceptación de que la red de CEDEZOs debe desarrollar con rapidez su capacidad de promover y trabajar con proyectos empresariales más sofisticados, incluyendo empresas relativamente tecnológicas.

A la vez, existe un mayor reconocimiento de que el paquete financiero que ofrece el Banco de las Oportunidades, pese a ser más favorable que otras instituciones comerciales de microcréditos, aún es poco apto para los negocios orientados hacia el crecimiento, y que las tasas de intereses también son altas, los vencimientos son demasiado cortos, y no hay períodos de gracia, mientras que el apoyo financiero que ofrece el sector privado no cumple la tarea designada, y otros motivos (por ejemplo, requisitos excesivos de garantías). Debido precisamente a que el sistema financiero local se ve como algo que 'deshabilita' en vez de algo que 'habilita', existe un movimiento en Medellín para abrir un banco de desarrollo para las empresas pequeñas y medianas. Varios de los candidatos a la Alcaldía (cuyas elecciones son en octubre de 2011) están muy a favor de esta novedosa idea.

Profundizar el enfoque del LDS en Medellín

El modelo de desarrollo empresarial de Medellín ha creado elementos importantes con base en el modelo putativo del 'estado de desarrollo local' o LDS – que surge en muchas partes de América Latina para responder a lo que muchos ven como políticas de consenso de Washington fallidas. El prototipo del modelo LDS debe ser aplaudido por su labor hasta la fecha, ya que ayuda a establecer una nueva dirección de desarrollo económico que probablemente va a producir resultados en la ciudad. No obstante, existen limitaciones obvias relativas a capacidad limitada, financiación y sofisticación institucional. Además, pensamos que se requieren algunos cambios importantes si el éxito registrado hasta la fecha de Medellín no solo se mantiene sino que se amplía en el futuro.

- Una separación más clara entre los objetivos económicos y sociales: es notorio que los CEDEZOs deben liberarse de su mandato de ayudar a todos los que se presenten con una idea empresarial. Mejor aún, los CEDEZOs debe centrarse en apoyar el desarrollo empresarial sostenible. Esto significa identificar y apoyar aquellas ideas que tienen el mayor potencial de crecer.
- Los CEDEZOs deben revisar su mandato en cuanto a ofrecer un apoyo técnico que sería más útil para las empresas orientadas hacia el crecimiento usando tecnologías y productos nuevos. Los CEDEZOs deben alejarse gradualmente de la promoción de microempresas y ofrecer una intervención de los negocios, enfatizando mejor la innovación de las empresas pequeñas y medianas con un verdadero potencial de crecimiento.
- Se requiere un órgano de financiación más poderoso para complementar, si no reemplazar, al Banco de las Oportunidades. Como se dijo anteriormente, si los mercados locales ya están 'saturados' de ofrecer servicios muy básicos, financiar más microempresas sería una labor

inútil. La reciente idea de establecer un Banco para las empresas pequeñas y medianas en Medellín puede ser una movida en la dirección correcta.

- Las restricciones de género deben ser abordadas y el impacto en el género por el cambio de micro y pequeñas empresas debe ser monitoreado. Las divisiones de género en mano de obra en el hogar y el mercado tienden a dejar a las mujeres representadas sin un equilibrio en el sector de microempresas informales. En la transición hacia el modelo de desarrollo local de las empresas pequeñas, estas divisiones de género deben ser cambiadas y la contribución de las mujeres debe ser valorizada.
- Existen pocos vínculos entre las casi 40 instituciones locales que existen en Medellín y en la región de Antioquia para promover y apoyar empresas sociales que pueden operar junto al sector normal comercialmente impulsado. Esto es especialmente cierto en cuanto a las cooperativas, las cuales tienen un verdadero potencial en Medellín para ofrecer mayores oportunidades de empleo sostenible, incrementar los ingresos, ofrecer a los pobres un mayor acceso a mercados importantes, y generar una solidaridad importante al interior y entre comunidades.
- Por último, se requiere una política industrial local que ofrezca una mayor estructura, contenido y apoyo institucional de las medidas que se están implementando, especialmente para políticas y programas que podrían mejorar la transferencia de tecnología, innovación y conocimiento que tiene el sector de las empresas grandes, en muchas universidades de Antioquia y en las mejores empresas pequeñas y medianas. Además, se deben identificar las áreas de crecimiento claves donde ya existe una ventaja comparativa local o donde se pueda presentar un desarrollo local, y se deben actualizar o ampliar las mejores instituciones y activos organizacionales para facilitar el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas en áreas de negocios específicas.

Escrito por Milford Bateman, Investigador Fellow de la ODI y Catedrático de Economía de la Universidad de Juraj Dobrila Pula en Coracia (m.bateman@odi.org.uk); Juan Pablo Duran Ortiz, Director del Departamento Internacional de Investigaciones Sociales y Económicas (IBSER) en Medellín, Colombia (juan-duran@ibser.org); y Kate Maclean, Catedrática en Geografía Humana de King's College en Londres (kate.maclean@kcl.ac.uk). *Esta investigación fue financiada de varias fuentes-*

Referencias

Amsden, Alice (1989) *Asia's Next Giant.* Oxford: OUP.

Bateman, Milford (2010) *Why Doesn't Microfinance Work? The destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.

Bateman, Milford, Juan Pablo Duran Ortiz and Dean Sinkovic (2011) 'Microfinance in Latin America: the case of Medellín in Colombia' in *Confronting Microfinance: Undermining Sustainable Development*. Sterling, VA: Kumarian Press.

Best, Michael (1990) *The new competition: institutions of industrial restructuring*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Blecher, Mark (1991) 'Development state, entrepreneurial state: The political economy of Socialist reform in Xinju Municipality and Guanghan County' in G. White (ed.), *The Chinese State in the era of economic reform: the road to crisis*. Basingstoke: MacMillan.

Chant, Sylvia (2007) *Gender, Generation and Poverty: Exploring the 'Feminisation of Poverty' in Africa, Asia and Latin America*. Cheltenham: Edward Elgar.

Chen, Martha, Sebstad, Jennifer and O'Connell, Lesley (1999) 'Counting the Invisible Workforce: The Case of Homebased Workers', *World Development 27* (3): 603-610.

Davis, Mike (2006) *Planet of Slums*. London: Verso.

De Soto, Hernando. (1989) *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. London: I.B.Taurus.

Friedman, David (1988) *The misunderstood miracle: Industrial development and political change in Japan*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Gilbert, Alan (2006) 'Good Urban Governance: Evidence from a Model City?', *Bulletin of Latin American Research* 25 (3): 392-419.

Holmes, Jennifer S., Amin Gutiérrez de Piñeres, Sheila and Curtin, Kevin (2008) *Guns, Drugs and Development in Colombia*. Austin, TX: University of Texas Press.

Hylton, Forrest (2006) *Evil Hour in Colombia*. London: Verso.

Inter-American Development Bank (2010) *The Age of Productivity:Transforming Economies form the Bottom Up*. Washington, DC: IDB.

Kurtz, Marcus (2001) 'State Developmentalism without a Developmental State: The Public Foundations of the "Free Market Miracle" in Chile', *Latin American Politics and Society* 43 (2), Summer.

Lister, Ruth (2003) *Citizenship: Feminist Perspectives*. Basingstoke: Palgrave.

Maclean, Kate (2010) 'Capitalising on Women's Social Capital? Women-targeted Microfinance in Bolivia', *Development and Change* 41 (3): 495-515.

Meyanathan, S. (ed) (1994) 'Industrial structures and the development of small and medium enterprise linkages'. EDI Seminar Series. Washington, DC: World Bank.

Molyneux, Maxine (2002) 'Gender and the Silences of Social Capital: Lessons from Latin America', *Development and Change 33* (2): 167-188.

Moser, Caroline (1993) *Gender Planning and Development: Theory, Practice and Training*. London and New York: Routledge.

United Nations Habitat (2005) *Land tenure, housing rights and gender – National and urban framework: Colombia*. Nairobi: UN-Habitat.

Wade, Robert (1983) 'South Korea's agricultural development: the myth of the passive state', *Pacific Viewpoint* 24 (1).

Wade, Robert (1990) *Governing the Market*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Weisbrot, Mark (2006) 'Left Hook', *Foreign Affairs*, July/August.

Weiss, Linda (1988) *Creating Capitalism: The state and small business since 1945*. Oxford: Blackwell.

Weiss, Linda (1998) *The myth of the powerless state: governing the economy in the global era*. Cambridge: Polity Press.

Whang, I-J. (1981) 'Management of rural change in Korea: The Saemaul Undong'. Korean Institute of Social Sciences Series No 5. Seoul: Seoul National University Press.