

## El impacto regulatorio en pequeñas y medianas empresas de países frágiles

Francisco J Contreras M

Broward International University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9448-2543>

E-mails: [fcontrer@uc.edu.ve](mailto:fcontrer@uc.edu.ve) / [fcontreras@faculty.biu.us](mailto:fcontreras@faculty.biu.us)

### Resumen

El análisis de impacto<sup>1</sup>regulatorio es una metodología diseñada para evaluar la acción de gobernanza pública a través de los costos y los beneficios sociales<sup>2</sup>. Las regulaciones gubernamentales han sido justificadas por la Ciencia Económica para corregir los fallos de mercado<sup>3</sup>. Estas consisten en el ejercicio de poder de monopolio, la presencia de externalidades, o por la existencia de asimetrías de información entre los actores económicos. En materia de distorsiones inducidas por las regulaciones, la interpretación y la evaluación de impacto ha sido insuficiente. En materia de distorsiones inducidas por las regulaciones, la interpretación y la evaluación de impacto ha sido insuficiente. Por lo tanto, es necesario examinar los fallos que proceden del mercado, como de las propias regulaciones que pretenden corregirlas.

*Palabras clave:* Fallos del mercado, Impacto regulatorio, Poder de monopolio, PYMES

### Introducción

Hay un doble impacto de la política pública, los directos que proceden de la propia acción gubernamental y los indirectos que se desarrollan como “contagio” de una cultura al interior de las empresas. Las políticas públicas pueden tener consecuencias perjudiciales. Entre ellas, la asignación ineficiente de recursos, la asfixia del espíritu empresarial, la disminución de las inversiones de capital y el despilfarro de la capacidad humana. Sin considerar, que recargan los costos de la sociedad. Es necesario hacer frente al comportamiento arbitrario y destructivo de valor por parte de quienes tienen poder e influencia sobre las organizaciones. El proceso implica identificar las normas establecidas por los organismos gubernamentales y su incidencia en las empresas.

---

<sup>1</sup> El impacto puede ser actual o futuro, único o permanente, económico, social, ambiental, positivo o negativo, distribuido o concentrado.

<sup>2</sup> Los costos y los gastos privados son las erogaciones que a nivel de unidad económica de consumo o producción individual ocasiona la regulación. Los costos y gastos sociales es lo que la sociedad paga como resultado de la regulación. El beneficio social se refiere al valor de los bienes públicos creados y a los beneficios no económicos cuantificables o no, derivados de una corrección de un fallo de mercado.

<sup>3</sup> Los fallos de mercado se manifiestan por la existencia de poder de monopolio, de precios que no reflejan todos los costos o los ingresos, o por la existencia de asimetrías de información entre los actores económicos.

**Los impactos regulatorios**

Los impactos anticipados por las regulaciones gubernamentales se pueden agrupar de la forma siguiente:

- Primero: los gastos asociados con la creación de infraestructura administrativa, burocracia y la gestión de la norma.
- Segundo: el costo e ineficiencias<sup>4</sup> de los efectos secundarios, colaterales e inesperados por la actuación de los grupos de interés a través de los mecanismos de mercado.

El poder discrecional sin un buen marco normativo de la función pública facilita el control de información privilegiada, por parte de los funcionarios, que fomenta acciones que crean consecuencias sociales y morales negativas.

Nuestra búsqueda es evitar la extracción de rentas entre las partes interesadas del negocio. Lo que sugiere extender el análisis de impacto regulatorio de las normas y procedimientos en las organizaciones privadas.

**Las empresas y los fallos normativos**

Las empresas enfrentan tanto las consecuencias de las regulaciones gubernamentales como a las propias. Estas últimas son las que derivan de las convenciones, procedimientos, protocolos y acuerdos entre diversas partes interesadas:

- Accionistas.
- Consejo directivo, junta directiva, comités directivos.
- Cuerpo gerencial.
- Familiares (en el caso de empresas familiares).
- Proveedores y clientes.
- Trabajadores sindicalizados.

En países frágiles el marco regulatorio gubernamental es tan extenso e intenso que propaga una cultura que empodera al ejercicio de la arbitrariedad de quienes poseen el poder y la influencia en las empresas privadas. Si no se canalizan esas atribuciones para el logro de un consenso a través del dispositivo estratégico de la organización, el fracaso es inminente. Una relación entre partes interesadas sobre la base del poder, y no en la creación de valor, es el camino más expedito para la quiebra.

---

<sup>4</sup> Distorsiones como la reasignación ineficiente de recursos, reducción del espíritu emprendedor a favor de comportamientos rentísticos, descapitalización, destrucción del talento humano, transferencias o traslado de costos hacia terceros.

En una organización en la que la remuneración de su personal se decide en función de criterios discrecionales, sin ninguna indagación del impacto normativo, el futuro se deja en de los menos competentes.

El problema más serio de la arbitrariedad es el que deriva del contagio y adopción de esa cultura en la empresa, en esta solo es posible la extracción de rentas erosionando la eficiencia. La obsesión por el poder es más destructiva que la codicia, la primera se apropia de los que otros crean e incita a la adulación, mientras que la segunda genera dinero y también repulsión.

### **Las preferencias de las partes interesadas con capacidad de incidir sobre la creación de valor**

La identificación de expectativas y preferencias de las partes interesadas con capacidad de creación de valor (Kenny, G. 2014), comprenden los siguientes aspectos:

1. Identificar aquellas de las cuales depende el éxito.

Sin el apoyo de los clientes, de los proveedores, de los empleados, de la junta directiva, de los accionistas y sus familiares, no es posible una organización funcional. Hay que identificar quiénes son clave para la sostenibilidad a largo plazo y la prosperidad de la empresa — y luego alinear sus intereses con los de la organización y viceversa —. Por ejemplo, a nivel de talento humano, es necesario el logro de acuerdos con gente buena, bien capacitada, que prosperen en el trabajo, cuando las personas están felices en sus empleos, proporcionan mejores resultados.

2. Reconocer lo que desean.

Es necesario pensar en lo que la organización espera de cada actor. Por ejemplo, las ventas y el crecimiento de la facturación provendrán de clientes complacidos, la productividad y la innovación de empleados, también satisfechos, y los bienes con calidad y buen servicio a precios razonables de proveedores contentos. Se requiere diseñar los objetivos y metas claras, desde cada grupo, antes de desarrollar una estrategia inteligente para todos.

3. Identificar sus preferencias.

Hay que articular las expectativas de quienes se relacionan con la organización y lo que se espera de ellas. La identificación de las cosas que deben sobresalir en la vinculación con las partes interesadas son factores clave de éxito.

### **Etapas en la medición de los impactos de origen interno**

Primera etapa. Relación de problemas entre el dispositivo estratégico de la organización y las partes interesadas:

- 1.1. Identificación de los problemas: Se tiene que identificar el fallo organizacional, procedimiento o regla cuyos efectos nocivos se pretenden corregir y su relación con el propósito de la norma.

1.2. Desarrollo de opciones normativas: Hay que crear una biblioteca de alternativas, incluyendo la de “no hacer nada”, que permitan encontrar soluciones de modo espontáneo, cuando se presenten problemas.

1.3. Definición precisa de los propósitos del marco normativo: Es importante que las opciones consideradas tengan una relación clara con ellos.

Segunda etapa. Análisis del impacto de las diferentes alternativas:

2.1. Análisis de los impactos: Se deben identificar y medir las repercusiones posibles. Es relevante valorar las indirectas y tratar de anticipar las no deseadas. Además, se debe analizar si hay secuelas que se solapan entre ellas y si sus efectos se extienden a otros ámbitos.

2.2. Comparación de las opciones consideradas en función de su impacto neto: El análisis debe presentarlas con su evaluación, de forma que se puedan jerarquizar en concordancia con criterios previos y de efecto neto.

Tercera etapa. Consulta estratégica:

3.1. Consulta a nivel de dirección estratégica de las propuestas: Todos los métodos enfatizan la importancia de que sea seleccionada por consenso entre los agentes afectados. Las respuestas recibidas se deben analizar y es deseable que se publiquen si hay modificaciones como consecuencia de la consulta, explicando en cada caso las razones.

Cuarta etapa. Seguimiento posterior:

4.1. Revisión de la efectividad: es deseable que se realice con base en los resultados conseguidos por el método.

4.2. Transitoriedad: La norma tendrá carácter experimental de 6 meses a un año. Si se detecta algún problema como resultado de asimetrías de información, poder discrecional o extracción de rentas, la norma se detendrá hasta que se subsanen estas discrepancias con respecto a su finalidad prevista.

## **Conclusión**

El análisis de impacto regulatorio se creó como método para la optimización de la política pública. Este trabajo valida su adaptación con el propósito de mejorar la gestión de pequeñas y medianas empresas (PYMES) en países con fragilidad institucional.

En entornos con inestabilidad económica, los diferentes actores con poder e influencia en las empresas tienen un decisivo efecto sobre la creación de valor, su distribución y sostenibilidad en el tiempo. De allí la importancia del análisis de impacto regulatorio como herramienta para la alineación de los intereses particulares con los propios de la empresa.

**Referencias**

- COFEMER (2019). Guía para evaluar el impacto de la regulación.  
[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/502288/Guia\\_para\\_Evaluar\\_el\\_Impacto\\_de\\_la\\_Regulacion.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/502288/Guia_para_Evaluar_el_Impacto_de_la_Regulacion.pdf)
- García Santos, M. (2005). Ética, equidad y normas de conducta en los mercados de valores: la regulación del abuso de mercado. *Revistasice.com*. ICE: Revista de economía, ISSN 0019-977X, N° 836. <http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/797/797>
- Kenny, G. (2014). *A list of goals is not a strategy*. Harvard business review. <https://hbr.org/2014/11/a-list-of-goals-is-not-a-strategy>
- OECD (1997). *L'analyse de l'impact de la réglementation : Meilleures pratiques dans les pays de l'OCDE*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264262157-fr>.