

EL IMPACTO REGULATORIO EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE PAÍSES FRÁGILES

Francisco J Contreras M

Broward International University

E-mails: fcontrer@uc.edu.ve / fcontreras@faculty.biu.us

Resumen

El análisis de impacto¹regulatorio es una metodología diseñada para evaluar la acción de gobierno a través del análisis de los costos y los beneficios sociales². Las regulaciones gubernamentales han sido justificadas y estudiadas por la Ciencia Económica a partir de la existencia de los fallos de mercado³ que se manifiestan a través del ejercicio 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. Sin embargo, en materia de distorsiones inducidas por las regulaciones, la interpretación y la evaluación de impacto ha sido insuficiente, recientemente en países europeos (OECD,1997) esos fallos “regulatorios” comenzaron a ser evaluados. En consecuencia, es necesario evaluar los fallos proceden tanto del mercado y 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 las regulaciones, los directos que proceden de la propia acción gubernamental y los indirectos que se desarrollan como “contagio” de una cultura al interior de la empresa. El mal diseño de la política pública puede dan lugar a la reasignación ineficiente de recursos, a la reducción del espíritu emprendedor en favor de comportamientos rentísticos, a la descapitalización, a la destrucción del talento humano y a las transferencias o traslado de costos hacia terceros. Es necesario hacer frente a comportamiento arbitrarios y destructivos de valor por parte de quienes tienen poder e influencia sobre las organizaciones. El procedimiento consiste en identificar los impactos anticipados por las regulaciones gubernamentales y de su contagio dentro de las organizaciones.

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

² 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.

³ 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 que involucra la formulación de la regulación (infraestructura), la administración de su ejecución (Burocracia, carga administrativa, documentación,) y su cumplimiento (gestión día a día y los costos de operación).
- Segundo: el costo e ineficiencias⁴ de los efectos secundarios, colaterales e inesperados por la actuación de los grupos de interés a través de los mecanismos de mercado.

Hay fallos de mercado que favorecen la transferencia indeseada de valor como el control privilegiado de información por parte de funcionarios públicos y aliados de ocasión y los incentivos que promueven actuaciones que destruyen valor social y recrean riesgos morales.

Nuestro planteamiento es extender el análisis de las regulaciones gubernamentales, a las normas, procedimientos y relaciones contractuales que surgen dentro de la empresa privada, en las relaciones entre las partes interesadas involucradas con la misma, con la finalidad de evitar la extracción interna de rentas.

Las empresas y los fallos normativos

Las empresas enfrentan tanto a los impactos de las regulaciones gubernamentales, como a los propios creados por convenciones, procedimientos, protocolos y acuerdos procedentes de diferentes 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 discrecionalidad de quienes poseen el poder y la influencia de las partes interesadas (stakeholders) en las empresas privadas. Si no se canaliza ese poder de las partes interesadas 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 sobre la base de la creación de valor, es el camino más expedito para la quiebra.

⁴ 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.

A modo de ejemplo, en una organización donde las remuneraciones del personal que labora, desde los sindicalizados, la burocracia, los familiares y los accionistas se deciden en función de criterios discrecionales fundados en el poder o de reglas ad-hoc con desconocimiento de impacto regulatorio, deja el futuro de la empresa en manos de los menos competentes.

El ejercicio de poder arbitrario gubernamental no solo es un problema a partir de sus actuaciones, el problema más serio es el que deriva del contagio y adopción de esa cultura en la empresa, es más grave porque en la empresa no es posible la emisión inorgánica de dinero para financiar los costos de transacción, ni las ineficiencias que recrea el poder arbitrario. La adicción que genera el poder es peor que la que genera la codicia, la codicia tiene que crear para acumular y el poder tan solo tiene que apropiarse de lo que otros crean, la codicia crea repulsión, el poder adulación.

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

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

1. Identificar las partes interesadas de las cuales depende el éxito.

Sin el apoyo de los clientes, los proveedores, los empleados, los familiares de los accionistas, la junta directiva y los accionistas, no es posible una organización funcional. Hay que identificar quiénes son clave para la sustentabilidad 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 prosperaran en el trabajo, cuando las personas están realmente felices en sus empleos, proporcionan mejores resultados.

2. Reconocer lo que se espera de las partes interesadas.

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 satisfechos, la productividad y la innovación de empleados, igualmente satisfechos y los bienes de calidad y buen servicio a precios razonables de proveedores, igualmente satisfechos. Se requiere diseñar los objetivos y metas claras, desde cada grupo de partes interesadas, antes de desarrollar una estrategia inteligente para cada grupo de partes interesadas.

3. Identificar las preferencias de las partes interesadas de la organización.

Hay que articular lo que las partes interesadas esperan de la organización con lo que la organización espera de ellas. La identificación de esas pocas cosas que deben sobresalir en la relación 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 debe señalar cuál es el fallo organizacional o de la norma, procedimiento o regla cuyos efectos nocivos se pretenden corregir y cuál es su relación con el propósito de la norma.

1.2. Desarrollo de las principales opciones normativas: Hay que crear una biblioteca de opciones incluyendo la de “no hacer nada” cuando de manera espontánea las actividades cotidianas encuentren soluciones en la medida que se presenten dificultades.

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

Segunda etapa. Análisis del impacto de las diferentes alternativas:

2.1. Análisis de los impactos: Se deben identificar y medir los efectos posibles. Es importante considerar los efectos indirectos y tratar de anticipar posibles efectos no deseados. Además, se debe analizar si hay medidas que se solapen entre ellas o medidas cuyos efectos se extiendan a otros ámbitos.

2.2. Comparación de las opciones consideradas en función de su impacto neto: El análisis de impacto debe presentar las opciones con su análisis, de forma que se pueda jerarquizar en acuerdos a criterios previos y 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 la propuesta seleccionada sea por consenso con los agentes afectados. Las respuestas recibidas se deben analizar y es deseable que se publique si la propuesta se ha modificado como consecuencia de la consulta o si no lo ha hecho, explicando en este caso las razones.

Cuarta etapa. Seguimiento posterior:

4.1. Revisión de la efectividad de la norma: Ya se ha comentado que no se incluye esta etapa pero que es deseable que se realice una revisión de los resultados conseguidos por el método.

4.2. Transitoriedad: La norma tendrá carácter experimental durante un lapso de 6 meses a un año. En cualquier momento si se detectara algún fallo por asimetría de información, ejercicio perverso del poder discrecional o presencia de comportamientos extractores de renta, la norma se suspenderá hasta tanto se corrijan esas desviaciones de su propósito.

Conclusión

El análisis de impacto regulatorio se creó inicialmente como método para la optimización de la política pública, este trabajo permite validar su adaptación con el propósito de mejorar la gestión de pequeñas y medianas empresas (PYMES) de economías con fragilidad institucional.

En entornos con inestabilidad económica, los diferentes actores con poder e influencia en las empresas tienen un importante impacto sobre la creación de valor, su distribución y sostenibilidad en el tiempo, esta condición es la que da utilidad a la aplicación del análisis de impacto regulatorio en el diseño del dispositivo estratégico organizacional como herramienta para la alineación de los intereses particulares con los propios de la empresa.

Referencias

- COFEMER, (2019, October 17). Guía para evaluar el impacto de la regulación [Review of Guía para evaluar el impacto de la regulación]. <https://www.gob.mx/>, Gobierno de México, Comisión Nacional de Mejora Regulatoria.
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/502288/Guia_para_Evaluar_el_Impacto_de_la_Regulacion.pdf
- García Santos, M.^aNieves (2005, Julio). 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, November 19). *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, Décembre). *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>.