

EL COLEGIO DE MEXICO, A. C.
CENTRO DE ESTUDIOS DE ASIA Y AFRICA

**KENYA: EMPRESARIADO, AJUSTE ESTRUCTURAL Y
MUJERES EN LA ECONOMIA INFORMAL**

Tesis que presenta
VICTOR HUGO MARTINEZ ESCAMILLA

Para optar por el grado de
Maestro en Estudios de Africa Subsahariana

México, D. F. Julio de 1997

CON TODO MI AMOR PARA PALOMA Y JUAN RAMON

A la memoria de Don Ramón D. Martínez Camacho: ejemplo de lucha.

A Patricia Méndez, por el apoyo moral brindado durante la maestría.

Para Rubén Chuaqui, maestro y amigo: con admiración y respeto.

A la memoria de los poetas Julio Alberto Martínez y José Morante.

A las aguerridas trabajadoras despedidas de Zerith-Reynosa.

A María Teresa Tenorio: africanista de corazón.

CONTENIDO

	<i>Página</i>
INTRODUCCION.....	3
<u>CAPITULO I: ANTECEDENTES DEL EMPRESARIADO NACIONAL EN KENYA.....</u>	11
1. <i>Capitalismo y régimen colonial: antecedentes.....</i>	<i>14</i>
2. <i>Empresas y empresariado en tiempos de la colonia.....</i>	<i>21</i>
3. <i>Posguerra. política y empresas: camino a la independencia.....</i>	<i>29</i>
4. <i>Gobierno. africanización de la economía y empresariado.....</i>	<i>39</i>
5. <i>Surgimiento y depuración de la élite político-empresarial</i>	<i>49</i>
6. <i>Las mujeres: entre la tradición y la explotación capitalista.....</i>	<i>56</i>
7. <i>Resumen.....</i>	<i>59</i>
<u>CAPITULO II: CONTEXTO, CONTENIDO Y RESULTADOS DE LOS PROGRAMAS DE AJUSTE ESTRUCTURAL EN AFRICA.....</u>	61
1. <i>Crisis y ajuste estructural.....</i>	<i>64</i>
2. <i>Principales enfoques económicos y el papel del estado en los procesos de desarrollo.....</i>	<i>69</i>
3. <i>¿Qué son los programas de ajuste estructural?.....</i>	<i>78</i>
4. <i>Las características cambiantes del sector informal de la economía</i>	<i>84</i>
5. <i>Mercado y efectos macrosociales del ajuste y la liberalización económica.....</i>	<i>88</i>
6. <i>Efectos microsociales: hogar y empobrecimiento de los sectores económicamente vulnerables</i>	<i>91</i>
7. <i>Participación y marginación de las mujeres</i>	<i>98</i>
8. <i>Resumen.....</i>	<i>103</i>
<u>CAPITULO III: ECONOMIA Y SECTOR INFORMAL EN KENYA: MICRO Y PEQUEÑO EMPRESARIADO FRENTE AL AJUSTE ESTRUCTURAL</u>	106
1. <i>La economía kenyana y sus problemas.....</i>	<i>110</i>
2. <i>Elite y políticas: el rostro kenyano de los SAPs</i>	<i>122</i>
3. <i>Ajuste político y ajuste económico: panorama reciente.....</i>	<i>134</i>
4. <i>La pequeña empresa y la economía informal frente al ajuste</i>	<i>141</i>
- <i>Cambio de condiciones y cambio de actitud</i>	<i>142</i>
- <i>Perfil del subsector de las micro y pequeñas empresas.....</i>	<i>148</i>
- <i>Las mujeres en el subsector.....</i>	<i>151</i>
- <i>¿Un proyecto nacional sustituto?.....</i>	<i>153</i>
5. <i>Resumen.....</i>	<i>160</i>
<u>CAPITULO IV: MAS ALLA DEL PERFIL DEL SECTOR INFORMAL: UN PANORAMA COMPLEJO.....</u>	163
1. <i>Cultura africana y cultura empresarial</i>	<i>167</i>

2. Los grandes problemas de las pequeñas empresas.....	175
i) Los problemas según nuestra observación de campo	179
ii) Comentarios.....	185
3. ¿Por qué las pequeñas empresas no crecen?.....	192
4. ¿Quiénes son los pequeños empresarios?	196
-Jornada de trabajo	201
-Matrimonio o pareja	201
-Dependientes económicos.....	201
-Segundo empleo.....	203
-Antigüedad	204
-Pagos por piso y licencias	204
-Empleados y otra ayuda	205
5. Los problemas y una futura agenda de investigación.....	205
6. Resumen	211

CAPITULO V: LAS MUJERES JUA KALI Y LA CENTRALIDAD

DEL PROBLEMA DEL CREDITO..... 215

1. Género, sociedad y condiciones de existencia:	
Las mujeres kenyanas en la actualidad.....	217
-Fuerza de trabajo.....	221
-Educación	222
-Salud, reproducción y familia.....	223
-Acceso a recursos productivos.....	224
-Costumbres y participación política	225
2. Las micro y pequeñas negociantes kenyanas:	
¿precaristas o empresarias?.....	227
3. Problemas de las pequeñas empresarias y centralidad	
del acceso al crédito	234
4. El estado, las ONG y el crédito para	
micro y pequeñas empresarias.....	238
5. Las ONG y las opciones de crédito para las	
micro y pequeñas empresarias kenyanas	246
-Panorama, problemas y apreciación general	
sobre las ONG y el crédito.....	248
-Los esquemas del crédito disponible.....	253
6. Resumen.....	259

RECAPITULACION Y CONCLUSION: LAS MICRO Y PEQUEÑAS

<u>EMPRESARIAS KENYANAS: ¿UN PROYECTO ALTERNATIVO</u>	
<u>NO EXPLICITO DE DESARROLLO?</u>	267

REFERENCIAS CITADAS.....	274
---------------------------------	------------

INTRODUCCION.

El presente trabajo se propone como objetivo principal la búsqueda de una respuesta a la siguiente pregunta: ante las condiciones económicas que actualmente imperan en Kenya y las acciones estatales de promoción del desarrollo regidas por la estricta aplicación de los programas de ajuste estructural, ¿cuán posible es afirmar que las mujeres ocupadas en el sector informal son parte esencial de la alternativa que los kenyanos han encontrado al proyecto estatal fallido de creación de un empresariado nacional fuerte que, una vez lograda la independencia política, debería heredar de los colonos europeos el manejo de la economía en expansión y lograr con ello la independencia económica?

La reunión de los cuatro aspectos principales de este trabajo para el caso keniano --empresariado, ajuste estructural, mujeres y economía informal-- no es fortuita. Con excepción quizás del primero de ellos, el resto han sido temas abordados con suficiente frecuencia por los investigadores del desarrollo de Africa en la última década. No obstante, cualquier somera pesquisa bibliográfica mostrará la insuficiente atención que en general se ha puesto en mostrar los puntos de convergencia entre ellos.

Este trabajo se propone analizar esas relaciones, por lo que resulta importante reconstruir el panorama general que las contextualice teniendo en cuenta los cambios que ha experimentado el capitalismo en Kenya y en el mundo.

La conjunción de los problemas de ajuste estructural y de economía informal presente en el título de este trabajo alude a la dimensión temporal de los hechos económicos que evocan. Son fenómenos que, habiéndose manifestado ya desde principios de la década de los setentas, caracterizan a la década siguiente y lo que va de la presente y pueden considerarse como productos típicos de la

reestructuración del capitalismo como sistema. De manera que se estará hablando del desarrollo nacional keniano en la época y bajo las condiciones de reestructuración del capitalismo mundial.

Si bien este trabajo no sustenta ideas del evolucionismo lineal del tipo presente en afirmaciones tales como que "los países africanos llegaron tarde a la posibilidad de ser modernos y desarrollados", también es cierto que aquellos alcanzaron la vida independiente en buena medida debido a la presencia de los signos del cambio capitalista ya para entonces inminente en otras latitudes.

Dichos cambios se vuelven abrumadores en la década siguiente y se ven acelerados por la serie de crisis globales que no concluye todavía.

Aún no completaban los países africanos su primera década de vida formalmente independiente y no habían tenido tiempo de clarificar, mucho menos de ensayar las que hubieran podido llamarse las vías propias de desarrollo, cuando comenzaron a sufrir los efectos de las crisis y a conocer cuán frágil era la independencia recientemente obtenida.

Muy poco en realidad alcanzan a vivir del periodo en que el estado en África y el mundo era visto como la entidad que encarnaba el interés y bien público por excelencia. Según Mackintosh, la ideología del "desarrollismo" y el concepto del estado intervencionista eran inseparables en los inicios optimistas de la teoría del desarrollo en los tiempos inmediatos a la posguerra (1992, p. 61). El estado era concebido como el guardian natural del interés público de las sociedades que representaba y encabezaba¹.

¹.- *"La concepción del estado como una institución benevolente puede ser ilustrada por su trazo predominante en el pensamiento económico ortodoxo sobre el desarrollo hasta finales de los setentas. El proceso de definición del llamado interés público combinaba los criterios de políticos electos (sobre asuntos generalmente considerados como juicios de valor, referidos a problemas tales como el grado de apoyo que las acciones para el bienestar de los indigentes deberían obtener) con el juicio de los asesores económicos sobre los que se consideraban*

Demasiado pronto se puso en entredicho en todas partes ese papel que sus representantes y usufructuarios le adjudicaban. Por debajo de aquella imagen cultivada, en muchos casos el estado y sus agentes ejercían un control férreo del poder sobre la sociedad civil, mientras se paliaban las profundas desigualdades sociales de las que aquellos eran sabedores y se beneficiaban.

Las expectativas que pudieran haber provocado el paradigma y las prácticas del estado promotor del desarrollo, pronto dieron paso a la realidad del estado como conglomerado de intereses privados y de grupo de quienes lo controlaban. La idea y la crítica de los grupos de interés contendientes por las rentas generadas en la actividad económica y el control del presupuesto público se volvió compulsiva, y, como siempre, encontró eco entre quienes ya ostentaban las posiciones de poder y control.

Eso les significaba una especie de vuelta al supuesto carácter "natural" o intrínseco de la condición humana, es decir, a la competencia y la preponderancia del interés privado.

Ya hacía tiempo que los análisis que se hacían sobre los países desarrollados y las reflexiones provenientes de su propia experiencia habían comenzado a mostrar las irregularidades en el funcionamiento del sistema. Se consideraba estar viviendo tiempos de turbulencia, pero se pensaba que eso tendría arreglo de acuerdo a las leyes de la evolución: que todo caería tarde o temprano en su lugar, y que entonces se vería claro lo que de orden había en el aparente desorden. Tiempos postmodernos plagados de contrastes y, por cierto, propicios para la especulación intelectual y financiera.

los aspectos técnicos del problema (esto es, la mejor manera de promover la eficiencia y el crecimiento económicos). Juntas, esas posiciones constituían la sabiduría convencional que llegó a conocerse popularmente como la visión de <<interés público>> supuestamente inherente a las acciones del estado" (Mackintosh, 1992, p.65 y ss).

Pero la situación en las regiones que históricamente ya habían conocido la crudeza de la explotación, poco o nada alcanzaron a vivir de esa supuesta turbulencia "momentánea". La especie de "ingenuidad" perversa del liberalismo (con todo y su invisible, reguladora y ya remozada mano) hacia y sigue haciendo más estragos que los ya conocidos en las anteriores versiones de la explotación capitalista.

Esta vez, las formas de incidir de las agencias financieras internacionales han estado dejando a las independencias y soberanías de Africa al filo de convertirse en meros eufemismos. Las desigualdades sociales se acentuaron a todos los niveles y en todas partes.

Hacia mucho tiempo que la humanidad no experimentaba una etapa de injusticia y desesperanza tan generalizadas. Los que se beneficiaron antes de que ésta se iniciara, junto con los que sin miramientos han sacado ventaja de la mencionada turbulencia, ahora se afianzan en sus posiciones favorecidas, cierran filas y no tienen proyectado abandonar esas posiciones.

El círculo parece estar cerrándose, y ahora, a la falla del estado como representante del interés o bien público, se suma el fracaso del mercado como agente organizador de la sociedad y esperanza del individualismo supuesta y contradictoriamente seleccionador y democratizante.

A partir de la recesión de la década de los setentas las economías de Africa subsahariana fueron las que en conjunto sufrieron los peores reveses (Doriye, 1992, pp. 91-92). Y a pesar de las diferencias de interpretación y francas controversias acerca de las causas, manifestaciones, fases, duración, diagnóstico y soluciones propuestas, el tema de la crisis económica en el continente Africano es uno de los más generalizados entre quienes se preocupan por los problemas del desarrollo.

Gran parte de esas controversias se debe no solo al desconocimiento que es tan profundo como la urgencia por opinar, sino también, a la opción por ocultar la complejidad y diversidad que presentan las situaciones nacionales y regionales en favor de generalizaciones que, como dice Ghai (1987, p. 106), en el mejor de los casos se basan en ejemplos parciales.

En atención a ello, al concentrarse en el caso de Kenya, y teniendo en cuenta la complejidad de los fenómenos contemporáneos, este trabajo pretende dilucidar el sentido de los cambios que en la última década se han venido dando en uno de los países más activos de Africa. Se ha consultado una bibliografía producto de investigaciones recientes y, en menor grado, se ha hecho uso de la información directa recogida en Kenya, y de la experiencia que numerosas entrevistas han proporcionado a la construcción del análisis.

Durante diciembre de 1994 y enero de 1995 la visita a tres ciudades importantes de Kenya (Nairobi, Kisumu y Meru) y estancias cortas en tres distritos rurales de ese país (Maragoli, Maseno y Kiera) ha permitido recoger la visión --con más interés y flexibilidad que sistema, debido a lo desfavorable de las condiciones técnicas encontradas-- de las mujeres trabajadoras desde niñas hasta ancianas, organizadas o no, líderes o participantes de grupos, ricas y pobres, empresarias y amas de casa, con mayor o menor nivel de educación, de militancia política o religiosa, "decentes" y prostitutas, iconoclastas y conservadoras, oficialistas y opositoras.

Esa experiencia está inmersa en el presente trabajo y habrá de abrir las puertas para futuras reflexiones con base en la ampliación del trabajo de campo: entrevistas y visitas a esas y otras mujeres, y también a hombres e instituciones que saben y están cerca de esas mujeres, en busca de un panorama de mayor profundidad. Un programa para el futuro próximo habrá de contemplar

el replanteamiento de objetivos más amplios, así como de estrategias y procedimientos de trabajo más precisos en que se capitalicen los beneficios de este primer encuentro con esa realidad.

En un intento por responder a la pregunta enunciada en el primer párrafo de esta introducción, el presente trabajo se organiza en cinco capítulos y una conclusión.

En el primero de ellos se discuten los tópicos que se consideran más importantes sobre los antecedentes de la actividad empresarial moderna en Kenya. Se trata de una nota histórica que, tras mencionar algunos aspectos generales del capitalismo en el continente africano, ve actuar desde los inicios de la colonización europea en Kenya a los grupos de empresarios europeos, y a los de orígenes asiático y africano, que en conjunto dieron forma a las primeras actividades propiamente capitalistas del país.

Ese primer capítulo abarca hasta los primeros tiempos de la vida independiente y pone atención en el papel cambiante del estado como promotor del desarrollo, apuntando ideas sobre el rompimiento y la continuidad con las condiciones imperantes en los primeros tiempos de la independencia. Un apartado final está dedicado a las mujeres en la historia como agentes económicos.

En el segundo capítulo, teniendo en cuenta la idea general de que los programas de ajuste estructural son el producto del contexto en el que se dan las relaciones económicas internacionales en un determinado momento de la historia, la intención principal es la de acercarse a una idea básica de la naturaleza y los contenidos de dichos programas.

Para ello se ofrece una breve imagen del contexto histórico en el que dichos programas surgen, poniendo especial atención a la idea de "crisis" que ha servido para justificar su existencia como concreción de una propuesta de

desarrollo. Luego se discute la idea de que su concepción y puesta en práctica se relaciona con la forma que el estado adquiere al concretar su papel como agente promotor del desarrollo, y con la importancia de las elites dirigentes en el compromiso con un proyecto nacional en el cual la formación del empresariado nacional es central.

En este segundo capítulo también se intenta dejar apuntados los que se supone son los resultados más generales y característicos de dichos programas, entre ellos, los fenómenos de incremento de las actividades económicas informales y la profundización de la pobreza que afecta a los grupos más vulnerables, especialmente las mujeres.

En el tercer capítulo, el trabajo vuelve a centrarse en el caso keniano para analizar el ambiente socioeconómico y político en el que se ponen en marcha las medidas de ajuste estructural y --después de un acercamiento en que se intenta verlas funcionar en concreto-- esbozar sus efectos en el proyecto nacional empresarial y su relación con la economía informal.

Este capítulo y el que le sigue forman una unidad cuyo objetivo es dar cuenta del perfil y los problemas por los que la economía informal y el micro y pequeño empresariado pasan actualmente en el ambiente creado por las políticas de ajuste. Para ello, en el cuarto capítulo se emplea la información generada en observación de campo y entrevistas a un grupo de estos empresarios, para luego contrastarla con la de los estudios más recientes y serios que hemos encontrado.

Todo ello en preparación del capítulo quinto, que, tras recoger las referencias que se han hecho a las actividades de las mujeres a lo largo del texto, y de algunas opiniones recogidas en entrevistas, discute específicamente su participación e importancia en esa realidad. Allí se pone énfasis en el punto que, a juicio de este trabajo, más claramente pone en evidencia su condición de

desventaja: los obstáculos para su acceso al crédito necesario para su desempeño en las actividades económicas en general, y del sector informal en particular.

Eso da lugar a reflexiones sobre un par de argumentos que se contraponen: el optimista, que considera a las mujeres como pequeñas empresarias, y el pesimista, que las ve como participando de una nueva forma de precarismo y destitución.

En la conclusión se retoman los elementos discutidos y se intenta una respuesta general a la pregunta que da pie a este trabajo. Ahí mismo se hace un breve apunte sobre tópicos a tomar en cuenta y aspectos metodológicos a cuidar en el momento de emprender el diseño de una nueva etapa de investigación.

CAPITULO I

ANTECEDENTES DEL EMPRESARIADO NACIONAL EN KENYA

Las formas en que históricamente se establece el capitalismo² en territorio africano constituye un tema actualmente debatido entre especialistas de la historia del continente. No obstante, parece existir acuerdo en que, al menos desde mediados del siglo XIX, en muchas partes del mismo (sobre todo en la zona occidental y de las sabanas) la experiencia de empresas capitalistas ya era conocida desde las conformaciones de los grandes estados, aunque no llegaron a difundirse hasta el grado de conformar un sistema dominante, sino que se limitaban a actividades características del mercantilismo, es decir, al intercambio comercial y a la producción artesanal³, además de estar subordinadas a los modos

². - No existe definición unívoca de capitalismo o sistema capitalista. Con frecuencia, el significado se da por entendido debido a las imágenes que evocan: intereses lucrativos privados contendientes por mercados y por un siempre mayor margen de ganancia en las actividades en que esos intereses se realizan. Han habido muchas maneras de intentar su definición, pero por lo general aludiendo a las categorías que Marx empleó o acuñó. Con Iliffe (1982, p.4) aquí se acepta por capitalismo "la clásica y básica definición marxista: esto es, la producción de bienes para el intercambio, por capitalistas que combinan el capital y la tierra que poseen con la fuerza de trabajo que compran de los trabajadores libres y desposeídos. El capitalismo se centra en la explotación del trabajo de los asalariados, ya que, como Marx escribió, <<La relación entre capital y trabajo asalariado determina el carácter general del modo de producción>> [Marx, Capital, volumen III]".

³. - Iliffe mismo (1983, pp. 5-22), haciendo uso del concepto de "modos de producción articulados", menciona una gran cantidad de ejemplos de capitalismo "indígena" durante el siglo XIX mientras duda de si existió o no. Este autor dice que: "Al norte del Sahara, la economía dominante en el mundo islámico se basaba en la coexistencia del capitalismo mercantil con modos precapitalistas de producción: un 'sector capitalista' de intercambio entre campesinos y artesanos

locales de producción.

Enya, como el resto del Africa del Este, no registro el mismo tipo de experiencias de capitalismo temprano que se dio en las zonas del occidente y la sabana. El comercio de largo alcance que se practicó en esta región, a pesar de ser de tan larga data como el de las otras regiones, no solo fue conducido por agentes de otras tradiciones economico-culturales, cuyos centros se localizaban en el oriente de la Península Arábiga y en el Golfo Pérsico (Oman y Mascate, principalmente, aunque más tarde también en las costas del subcontinente indio), sino que, habiéndose asentado sus agentes en las islas cercanas a la costa

que todavía poseían los medios de producción. Si el intercambio capitalista existía en la sabana occidental africana en el siglo XIX, ¿también existió la producción capitalista? (Marx) mismo dudaba de si el capitalismo mercantil podría ocasionar un cambio en el modo de producción existente. Ciertamente no podía hacerlo a menos que hubiera enraizado en dicho sistema y lo transformara desde su interior. (Por ejemplo), los habitantes de Jenne, a fines del siglo XIX ya empleaban estacionalmente a pequeñas cantidades de trabajadores agrícolas que eran pagados en las conchas que se empleaban como circulante, como también lo hacían los granjeros del Hausaland. El empleo de porteadores como trabajadores contratados era mucho más común: en el Hausaland se empleaban en la ruta de Kano a Adamawa, y también en el transporte de materiales de construcción en la ciudad de Kano, aunque lo más común debió ser en el comercio de caravana. La razón para ello podría haber sido que la demanda de trabajo era muy irregular para ser satisfecha por esclavos, y muy grande como para serlo por familiares. En las sociedades precapitalistas, las tareas difíciles frecuentemente eran relegadas a trabajadores asalariados ocasionales, generalmente vistos como socialmente inferiores incluso a los esclavos. En las sabanas del oeste africano -- y sólo ahí-- una tercera forma de trabajo pagado podría haber existido en las actividades artesanales. La forma predominante de producción en Jenne eran las artesanías (peletería, construcción de casas y botes, etc.) en su forma más pura. Los artesanos esperaban que los materiales les fueran proporcionados, mientras ellos aportaban el trabajo por el que eran pagados diariamente. El capitalismo comercial casi no influyó aquí a las industrias locales. Y de hecho, el Hausaland era primordialmente productor, particularmente Kano, cuya industria de telas de algodón teñido con indigo era la más importante de todo el Africa subsahariana. Las telas de Kano se vendían desde Lagos hasta Alejandria, y se exportaban al Brasil. También la región Asante ya era altamente comercial durante el siglo XIX. Ahí, el oro en polvo fungía como circulante y era sujeto de préstamos con interés. El comercio interno lo hacían vendedores ambulantes y traficantes, y el comercio de larga distancia se repartía entre agentes del estado y ricos comerciantes privados. Estos últimos, sin embargo, no derivaron en una burguesía independiente. La razón para ello fue que el empleo de esclavos siguió siendo la forma predominante de explotación, y los ricos preferían invertir en ellos."

(Zanzibar, Pemba y Mafia) o en puntos costeros muy localizados (Lamu, Malindi, Mombasa y Dar-es-Salaam, básicamente), rescataron antiguas rutas en dirección del norte y el oriente (esto es, el Pérsico y el Indico) para traficar con el marfil de tierra adentro, que era trocado por productos allá necesarios: herramientas y textiles, por lo regular.

Por ello, las economías del interior permanecieron intocadas directamente por los agentes del comercio marítimo⁴. Además, no existen evidencias de experiencias relevantes de trabajo asalariado y monetarización de las economías locales, por lo que se puede asumir, primero, que la organización sociopolítica de los diversos grupos determinaba la atomización en lo económico⁵.

⁴.- Los 6 mil indios establecidos en Zanzibar y Mombasa a principios del siglo XIX ya eran reputados banqueros y prestamistas desde antiguo y controlaban todo el comercio con las tierras del interior (Himbara, 1994, 37). Su influencia como comerciantes también les venía de mucho antes: "Cuando los árabes tenían el control de las costas de Africa del Este, los indios eran comerciantes y prestamistas. Cuando los portugueses expulsaron a los árabes, los indios permanecieron, y cuando aquellos recuperaron el control, los encontraron todavía ahí. Aun con el incremento de la presencia europea a fines del siglo XIX, la posición dominante de los indios se mantuvo: no se distribuían las importaciones a los comerciantes nativos del interior sin la participación de las agencias indias". A pesar de las restricciones que les impusieron los ingleses, la colonia recién creada no tuvo más remedio que permitir su presencia, y protegerlos y ponerles infraestructura para que ayudaran a la construcción del ferrocarril y el telégrafo, lo que a la larga les benefició tanto o más que a los ingleses.

⁵.- Himbara (1994, pp. 20-21) discute este problema citando a una serie de autores de quienes resume el dato de que "conforme se fue avanzando hacia los siglos XVIII y XIX, el comercio interno se fue convirtiendo en mediodo acumulación entre los akamba, mijekenda y los kikuyu, aunque era tan en pequeña escala y restringido a ganado y alimentos que no condujo a ningún cambio importante en lo económico o lo tecnológico". Y de acuerdo con eso, opina que el excedente agrícola y la escala del mercado correspondiente seguían siendo rudimentarios: "En lo que se refiere a los productos agrícolas, cada familia cultivaba lo que le era necesario, y si no le alcanzaba, obtenían el faltante por trueque con otras familias". Además, "los kikuyu no tenían moneda en el estricto sentido del término (y por supuesto los demás grupos tampoco): "los productos a ser intercambiados se tasaban en the assessment en mburis, aun cuando el pago hubiera de hacerse en otras especie (ganado, por lo general), y a cada animal se le asignaba un valor de 10 mburi".

y que la región se conservó relativamente autónoma respecto de las influencias externas hasta muy entrado el siglo XIX. De modo que el contacto significativo con el capitalismo se dio con la llegada de los intereses ingleses y alemanes a la región, y no registraron influencia importante sino hasta finales del siglo⁶.

1. CAPITALISMO, EMPRESARIADO Y REGIMEN COLONIAL: ANTECEDENTES.

Para la región que nos ocupa, existe acuerdo en cuanto a que esos primeros contactos se dieron durante el periodo en que el mercado mundial estaba casi totalmente dominado por Inglaterra, Francia y Alemania (Swainson, 1980, p. 5). También, entre los estudiosos de la realidad kenyana es ampliamente aceptado que, en la base de la construcción del capitalismo kenyano en los inicios de la ocupación inglesa⁷, estarían tres hechos fundamentales que habrían dejado su marca en los años por venir y hasta el presente, a saber: la construcción del

⁶.- *La experiencia más cercana a una agencia comercial moderna era la actividad que los Akamba desarrollaban entre las tierras interiores y la costa, llevando el marfil que de allí se exportaba a la India y trayendo algunos productos a cambio. Pero esa actividad no se desarrolló en términos modernos porque nunca fue la actividad fundamental de ese grupo, sino el resultado de sus habilidades como cazadores, lo que les daba tanto el material como las destrezas para defenderlo cuando era transportado (cf. Himbara p. 21). Debido a las peculiaridades de la región, existe duda de si considerar ese comercio de los Akamba también como de largo alcance. Himbara puntualiza que "«Largo alcance» es un término históricamente definido, ya que en Kenya precolonial las distancias a que la gente se podía aventurar desde sus lugares sin ser atacados podían, muchas veces, ser bastante cortas: una o dos millas en el caso de quienes vivían en las fronteras de territorios disputados por los diferentes grupos étnicos..."*

⁷.- *Kenya se convirtió formalmente en protectorado británico en 1895, y después, en colonia de la corona inglesa en 1920.*

ferrocarril Mombasa-Kampala⁸, la distribución de las tierras a colonos europeos y su protección por parte del gobierno con fondos procedentes de los impuestos africanos; y finalmente, la participación de empresarios capitalistas asiáticos⁹ desde épocas muy tempranas en sectores clave de la economía local.

Otro notable consenso se da en cuanto al papel fundamental que en Kenya jugó el estado colonial en la introducción del capitalismo y en la formación de sus modos básicos de operar¹⁰, influencia cuyos efectos todavía se sienten en

⁸.- El tendido de la línea alcanzó Nairobi en 1900 y Kampala en 1902. El incentivo para apurar el asentamiento de ingleses en tierras del protectorado de Kenya fue la necesidad de construir una salida para los productos de las tierras algodoneras de Uganda hacia el puerto de Mombasa: uno de los más importantes puntos económicos del Este africano, junto con Zanzibar. Swainson menciona que "desde 1900, se incentivó a un grupo de granjeros europeos para que se asentaran en Kenya y se dedicaran a la agricultura que ayudara a financiar el ferrocarril a Uganda. A principios de los años veintes, los europeos en Kenya ya eran cerca de 20,000, contra casi 3 millones de pobladores autóctonos". Swainson, 1980, pp. 6 y 21-22.

⁹.- Sobre el asentamiento de colonos ingleses y su protección algo se dice mas adelante, pero en cuanto a este tercer aspecto, todo indica que la presencia de los comerciantes de orígenes que ahora serían indio y paquistaní, antecede con mucho al establecimiento de los intereses alemanes e ingleses en la región. De hecho, por mucho tiempo su asentamiento y comercio en Mombasa y Zanzibar fue tolerado y hasta promovido por los sultanes de Oman, señores de la región, debido a los beneficios económicos que les reportaba. Por otra parte, hay que recordar que, en toda la costa y en las islas mencionadas, algunos estudios arqueológicos en la región han determinado que el comercio de oriente llegaba tan lejos como hasta China y todo el sureste asiático. Puntos importantes del comercio con el Indico siguen siendo Karachi, Bombay, Madras y Calcuta.

¹⁰.- "Algunos académicos han hecho notar la forma en que el gobierno colonial tendía a basarse y confiar en medidas burocráticas de diverso tipo. En cambio, las actividades económicas libres eran frecuentemente vistas con recelo. Los gobernantes coloniales también tendían a asumir poderes adicionales y a ejercerlos para consolidar y proteger las necesidades de los grupos favorecidos de occidentales. De hecho, el poder del gobierno fue empleado para crear o reforzar las tendencias e intereses monopolistas europeos. En general, esas tendencias eran más pronunciadas en Africa del Este que en el Africa <<de la economía mercantil>> (y, de hecho) no pasaron inadvertidas por muchos africanos, incluyendo aquellos que más tarde se involucraron en los diversos movimientos independentistas. Esas percepciones bien pudieron haber influenciado la forma en que los futuros líderes africanos entonces percibieron la relación entre desarrollo económico y poder estatal." (Kennedy, 1988, pp. 28-29).

muchos ámbitos de la vida del país, como se ilustrará más adelante.

Sin embargo, no existe consenso en cuanto a los efectos reales de esos hechos sobre los modos de producción y la organización social que el capitalismo europeo encontró al momento de su llegada. Swainson (1980, pp. 5-6) piensa que, muy temprano en el presente siglo, la autonomía de los modos pre-coloniales de producción fue rota por los agentes del capitalismo europeo, ya que la riqueza del África del Este fue absorbida por los centros metropolitanos de acumulación. Este autor menciona que, desde el principio del dominio inglés, los modos locales de producción fueron modificados y sujetos a las necesidades del capital europeo, principalmente a partir del asentamiento de una clase formada por colonos ingleses y del desarrollo de la economía de mercado.

Por otra parte, está la posición de John Iliffe que considera erróneo concluir que las industrias artesanales africanas fueron destruidas en todos los lugares donde enfrentaron la competencia de bienes manufacturados europeos. Igualmente erróneo sería, según este autor, que todos los comerciantes africanos hubieran sido expulsados del mundo de los negocios por la competencia europea y por los cambios en la estructura económica (Iliffe, 1983, pp. 23 y ss.).

Nuestra posición es que, aun en el presente en que el capitalismo keniano es el modo de producción indiscutiblemente predominante, éste interactúa y se sirve de las supervivencias de los modos de producción y formas de organización social locales, a las cuales aquél ha subordinado de distintas maneras a través del tiempo.

A ese respecto es importante resaltar el papel que el estado colonial autoritario jugó en diferenciar las posibilidades de participación económica de los nativos respecto de las ofrecidas a los europeos, tratando desde un principio (y en gran medida logrando) relegar y circunscribir a los primeros a posiciones

menores y subordinadas en que, primero, no pudiesen representar competencia de cuida: lograsen alguna acumulación de trascendencia, y segundo, en las que eficientemente sirvieran a la realización de los objetivos del capital europeo.

Los mecanismos que el estado puso en operación buscando satisfacer esos ojetivos han probado haber tenido efectos de largo alcance y se basaron inicialmente en la organización del despojo de tierras y bienes a los nativos. Para ello hicieron uso de los aparatos represivos y de la legislación que obligó a los nativos a convertirse en mano de obra prácticamente gratuita¹¹, en consumidores forzados de los productos comerciados por los europeos o sus intermediarios asiáticos¹², y conformar el último eslabón de la cadena distributiva al menudeo,

¹¹.- Kennedy (1988, p. 31) menciona que "ya para fines de los veintes, casi el 20 % de la tierra cultivable había sido confiscada y distribuida a los colonos. En 1918, una ley decretó que los africanos <<intrusos>> que residían en las tierras otorgadas a europeos deberían proveer trabajo a cambio del derecho de asentamiento, (reduciéndolos) a la calidad de siervos". Por su parte, Swainson (1980, p. 7) dice que "Una función principal de la administración fue el asegurar la dotación de trabajo a las granjas de europeos. Por medio de impuestos y trabajo forzado, antes de 1925 los africanos ya habían sido convertidos en asalariados o en cultivadores de productos para el mercado. Los colonos estaban decididos a forzarlos a entrar en el mercado de trabajo".

¹².- "Otra estrategia colonial fue incentivar a las minorías de inmigrantes no africanos a asentarse e intermediar entre las masas locales y los grandes intereses comerciales europeos. Los asiáticos generalmente gozaron de ciertas ventajas sobre sus rivales africanos. Para empezar, entraron en negocios mucho antes que estos, por lo cual pudieron acumular mucho más temprano. Enseguida, aunque estaban sujetos a regulación oficial, de ninguna manera lo estuvieron al grado que los africanos. Y en tercer lugar, como grupo minoritario arribado y compartiendo compartiendo lazos culturales, los asiáticos tuvieron razones para reforzar su solidaridad interna, cerrando filas contra intereses exteriores" (Kennedy, 1988, p. 32).

El término "asiáticos" ha sido discutido por Himbara (1993 y 1994), quien no está de acuerdo con esa denominación. El dice que "Términos como el de <<asiático>> o <<árabe>> perpetúan el mito de que la gente en cuestión son 'fuereños' con consecuencias funestas en el caso de Uganda, y algo menos trágicas para Tanzania y Kenya, que comoquiera <<africanizaron>> sus negocios. En realidad no 'son de la India'; son locales africanos, en el doble sentido de la antigüedad de su presencia en la región y en cuanto a que ellos crearon la mayor parte de su riqueza en Africa del Este. El término <<capital asiático>> podría mejor aplicarse a compañías multinacionales de Asia, pero no a industriales

como mecanismo del sistema para alcanzar a los estratos más bajos de la escala social y a las regiones más remotas del país¹³.

Además, se puso en vigor un complicado y cada vez más eficiente aparato de políticas y administración que completaba el círculo de explotación con medidas tales como el conjunto de impuestos con los que se financió el

'hechos localmente' cuyos ancestros vinieron de la India para asentarse desde el siglo XV a principios del XIX" (Himbara, ibid). Por nuestra parte pensamos que esa distinción que Himbara propone tiene lógica y conviene tenerla presente porque, como él mismo reporta, algunos de los más grandes capitales extranjeros establecidos hoy en Kenya provienen de la India. Sin embargo, también hay suficientes razones para seguir usando el término de "asiáticos" para designar al conglomerado de grupos que ellos conforman porque claramente constituyen una comunidad étnica que en nada fundamental se distingue de las culturas del subcontinente indio. Entre ellos, la cultura determina hoy tan clara y fuertemente la forma en que se entra y se sostiene en los negocios como quizás ha pasado desde los inicios de su asentamiento en Africa. No sólo la pertenencia a grupos y todo tipo de redes de relaciones sociales (que se tejen a partir de la identificación que proporciona el parentesco, la religión y la lengua) sigue determinando en muy grande medida cómo se inician en los negocios, sino que, en la mayoría de los casos, ellos se identifican a sí mismos como indios, además que el ser negociante ha venido de hecho constituyéndose en un elemento más de identificación grupal. Por otra parte --como pasa con cualquier otro grupo altamente cohesivo-- el celo grupal en los negocios se ha mostrado claramente cuando empresarios de ese origen han entrado en asociación más o menos voluntaria con intereses económicos y políticos kenyanos, presumiblemente para tender puentes o defender mejor sus intereses (aunque siempre puede sospecharse un elemento de coerción). Hay muchos casos de empresarios asiáticos que, habiendo rebasado las estrictas normas de integración-exclusión grupal, no solamente nunca fueron del todo o aceptados en el mundo controlado por la actual burguesía kenyana, sino que a partir de ello han sufrido el rechazo de su comunidad de origen. Por último, los lazos familiares y de todo tipo con el subcontinente siguen muy vivos: no gratuitamente el destino y origen principal de los viajes aéreos desde y hacia Nairobi y Mombasa siguen siendo Nueva Delhi, Calcuta y Madrás. Entonces, su fama de macro-grupo cerrado no es gratuita, y en respuesta a ello, son vistos como extranjeros.

¹³ .- "Los comerciantes africanos lo eran en muy pequeña escala y obtenían mercancías de comerciantes que también estaban al nivel más bajo del sistema comercial. Ello implicaba que se abastecían no de mayoristas asiáticos --que se negaban a negociar en pequeñas cantidades-- sino de abarroteros asiáticos. Con ello se elevaban los precios al consumidor final de manera exagerada y se evitaba la posibilidad de que los africanos representaran competencia de cuidado. De hecho, por lo general se les confinaba a operar en las menos accesibles y más pobres de las localidades, lo que les resultaba en márgenes de ganancia irrisorios" (Kennedy, 1988, p. 33).

establecimiento de los colonos europeos¹⁴, la limitación de su movilidad geográfica en reservaciones, y las políticas de reasentamiento. En segundo lugar, y en referencia al control de las variables macro-económicas: el funcionamiento de los monopolios de estado y de los consejos de administración por rama de la producción en los que participaban directamente los colonos europeos, y el manejo ágil, moderno y adecuado a sus fines de las diversas políticas económicas.

En suma, las medidas de control social, político y económico puestas en vigor por el estado colonial en Kenya, de alguna manera son notables por el grado de integración con que fueron concebidas y manejadas, a tono con las necesidades de los tiempos y adecuadas a la situación de dominación a las que correspondían.

No sólo la entrada de nativos a los negocios era desalentada en lo general, sino que los mecanismos específicos que se emplearon para evitar la formación de una clase empresarial fuerte entre los locales son de una variedad impresionante. Entre los ejemplos más frecuentes que se pueden mencionar, está la negación de las licencias para operar que, aunque hubiera existido la posibilidad formal de obtenerlas, el obstáculo principal provendría del desembolso inicial para su adquisición. Por otra parte, las reglas de elegibilidad para su

¹⁴.- Kennedy (1988, pp. 31-32) menciona que los ferrocarriles y los servicios veterinarios —a que sólo tenían acceso los europeos— se ofrecían muy subsidiados. Además, se establecieron tarifas proteccionistas para los productos agrícolas de las plantaciones desde 1922. Ello —y mucho más— fue posible por los impuestos a los nativos, que aportaban la mayor parte del ingreso fiscal, y, a diferencia de los europeos, no tenían medios para resistirse. Ya para 1920, el 70 por ciento de la captación fiscal del gobierno colonial provenía de impuestos a los africanos. Este autor agrega que "durante esos años, las tierras, el trabajo y el dinero africano fueron usados para financiar la emergencia y crecimiento capitalista de los colonos blancos. Kenya fue uno de los muy pocos países africanos donde el proceso de <<acumulación primitiva de capital>> se dio genuinamente desde temprano en el periodo colonial. Desafortunadamente, ese proceso se limitaba al centro de Kenya, bajo fuerte control europeo" (ibid).

concesión (especificadas por tipos de actividad, zona geográfica y origen étnico) llegaban al extremo de prohibir explícitamente que los nativos registraran negocios en las zonas donde estaban confinados. Además, el acceso a los monopolios forzosos de comercialización interna y foránea (por zonas y productos) era permitido solo a ciertos europeos.

Otra medida que resultó ser uno de los más efectivos mecanismos para prevenir que los negocios de los nativos crecieran y se expandieran, fue la de que, con el pretexto de protegerlos del peligro de endeudamiento crónico, desde muy temprano se reguló la cantidad máxima que los no africanos podrían darles a aquellos en crédito (Kennedy, 1988, 29-30), lo que los mantuvo por mucho tiempo a un nivel mínimo de operación. De manera similar, con el pretexto de evitar la propagación de plagas por el mal manejo de las pequeñas plantaciones, en 1920 se prohibió a los kenyanos cultivar café¹⁵, que era una de las pocas actividades que pudieran haberlos hecho participar en la economía de mercado con algún margen para el ahorro y la posterior inversión.

La participación del estado colonial en la introducción y la promoción del capitalismo es, entonces, un hecho innegable, y es factor importante para entender cualquier desarrollo posterior de la economía y la sociedad kenyanas¹⁶.

¹⁵ .- Aunque esta medida fue parcialmente levantada una década después, los nativos sólo estuvieron autorizados y pudieron dedicarse a esta actividad en áreas muy remotas y en escala muy pequeña.

¹⁶ .- Si bien se puede disentir al pensar que hay un grado importante de libertad relativa respecto del control y la influencia directos del estado sobre la economía y los intereses privados --y en ese sentido siempre habría un espacio político y cultural en el que caben las manifestaciones que no corresponden totalmente al estado y a la dinámica capitalista que éste promueve, idea que compartimos en lo general-- nuestra afirmación tiene el mismo sentido general que para Holmquist et al (1994, p. 70) cuando, refiriéndose al caso keniano, dicen que "However weak the extraordinarily ambitious African colonial and postcolonial states and capitalist dynamics are said to be looked at historically they left few cultural, social and organizational stones unturned, or at least undisturbed, often

En ese sentido la empresa y el empresariado fueron tomando cuerpo durante la colonia.

2. EMPRESAS Y EMPRESARIADO EN TIEMPOS DE LA COLONIA.

A pesar de la situación descrita, los intereses del capitalismo siempre permitieron un margen para la existencia e incluso el florecimiento de algunas actividades en pequeña escala relacionadas con los abastos básicos de la población y con las industrias tradicionales locales. De hecho, la participación de los nativos en las actividades económicas rentables se dio de manera sostenida y creciente en todos los ámbitos en que tuvieron oportunidad. El límite fue que no existiesen intereses privados europeos o asiáticos directamente involucrados, o que las agencias del estado explícitamente se los impidiesen.

El clima de expansión económica, el crecimiento demográfico y el muy paulatino incremento del poder adquisitivo de las poblaciones permitían que, en ámbitos en que el capital extranjero no tenía objetivos comerciales inmediatos, los negocios indígenas se desarrollaran tanto como posible (cf. Kennedy, 1988, p. 42). Ello de seguro resultaba incómodo para un estado que basaba su ideología en el "tutelaje, paternalismo y siglos de motivos racistas europeos, y que consideraba a los africanos inherentemente comunitarios y por lo tanto no podían --ni debían--

in the name of fostering capitalist dynamism, otherwise termed economic development". En referencia al sector productivo que formó la espina dorsal de la economía colonial, esos autores mencionan que "the pattern of an ethnically defined large-holder export sector depended upon state nurture and protection... (Otherwise, it) could not have survived open competition with the competitive sector peasantry for dominance of domestic and export markets. The state was called upon to distort markets in the settler's favor and especially to guarantee cheap labor" (Holmquist et al, 1994, p. 71).

estar al frente de la acumulación capitalista" (Holmquist et al, 1994, p. 72)¹⁷.

La variedad de ejemplos de esas empresas por tipo y tamaño (aunque sin rebasar cierto rango) es muy grande. Al menos hay noticia de que incluirían desde los cultivos rentables de exportación hasta los tendajones de pueblo, pasando por toda la gama de las artesanías tradicionales; la explotación y transformación de recursos naturales; la elaboración de herramientas, utensilios y ornamentos empleando y adaptando bienes y destrezas adquiridos del extranjero; la construcción; la agricultura y la ganadería; la preparación y venta de alimentos y vestidos; el comercio y los servicios ambulantes; y el intercambio comercial de corto y mediano alcance (cf. Kennedy, 1988, pp. 42-45).

En Kenya se encuentra el caso excepcional de los empresarios kikuyu que --tomando ventaja del desmantelamiento gradual del sistema por el cual se otorgaban tierras en usufructo en el altiplano y los alrededores de Nairobi, y a partir de la agricultura, el comercio y la ganadería¹⁸-- lograron acumular a

¹⁷ .- *Este autor critica fuertemente el hecho de que los analistas no hayan puesto hasta la fecha suficiente atención al racismo detrás de los motivos y acciones de los colonos, los representantes del gobierno colonial y la ideología imperialista de Inglaterra, cuestión que cualquier somera pesquisa bibliográfica corroboraría. Por su parte, Swainson considera una paradoja el que el estado hubiera forzado la salida de los africanos de la agricultura de exportación --cuyos volúmenes en 1913 ya hacían 3/4 del total de productos exportables-- para liberarlos como mano de obra para las plantaciones de los colonos, pero también porque "era difícil perpetuar el mito de la supremacía racial frente a las verdaderas estadísticas de la agricultura africana. Esta, se supone que habría de ser complementaria a, pero nunca competitiva con, las empresas de los colonos" (Swainson, 1980, p. 7).*

¹⁸ .- *Especialmente la ganadería ya era una actividad tradicional entre los kikuyu del distrito de Nyeri, de manera que, como dice Iliffe, "la mayoría de los primeros granjeros capitalistas africanos que emergieron en los años veinte eran hijos de los ricos ganaderos precoloniales. Ellos fueron quienes enviaron a sus hijos a las escuelas misionales y obtuvieron los trabajos que requerían cierta capacitación, trabajos que les dieron el capital para emplear los trabajadores a que se veían obligados ya que estaban generalmente ausentes, y que, como jóvenes cristianos y monógamos que eran, carecían de familias extensas que les trabajaran las tierras. Claramente, la introducción del capitalismo empleó medios*

pesar de las políticas que formalmente los excluían de esa posibilidad. Además, muchos miembros de la etnia kikuyu se hicieron indispensables en distintos campos del servicio público en las ciudades y zonas de mayor concentración económica y demográfica (Holmquist et al 1994, p. 72).

En Kenya, como en el resto de Africa, el estatus social al interior de las comunidades indígenas también fue un factor que ayudó de diversas maneras a los notables de cada grupo a ingresar a la actividad empresarial moderna. Los jefes tenían sobre los comunes la doble ventaja de manipular los recursos tradicionales (tributos, trabajo forzado, custodia de las tierras, derechos a los excedentes, etc.) y de estar en posición de acceder a los recursos del gobierno (préstamos, salarios, impuestos, tierras, y licencias) (Kennedy, 1988, p. 54)¹⁹.

Swainson (1980, pp. 5-12) ha propuesto una periodización en tres estadios de la formación de empresas y capitales en Kenya. La formación temprana o "estadio preliminar de acumulación" que iría de 1907 a 1922; el segundo, en que se da una importante diversificación económica, iría de 1922 a 1945; y el tercero de reajuste, lucha política y surgimiento hegemónico de la burguesía local, en la

extraeconómicos de explotación existentes en las sociedades precapitalistas. En el caso de los kikuy: la subordinación de la mujer al marido" (Iliffe, 1983, p. 32).

¹⁹.- Cuatro de los mecanismos en que esos privilegios se concretaban eran los siguientes. (a), los hijos de los jefes educados en las misiones pudieron acceder a trabajos bien remunerados en el sector moderno como artesanos especializados, empleados de oficina, capataces, maestros de obra y supervisores. De entre ellos, los que recibían los salarios más altos invertían en tierras y agricultura, con lo que muchos lograron establecerse por sí mismos como minoría terrateniente. Segundo, el ejercicio, manipulación y abuso del poder en favor de la administración colonial permitió que los jefes adquirieran tierras o ganado. Tercero, a pesar de las restricciones, algunos de ellos en la región central lograron establecer empresas modernas tales como molinos de maíz, tiendas, transportes de carga y pasajeros, y compañías de acopio de granos. Finalmente, como miembros de los Consejos Nativos Locales —encargados de conceder las franquicias y permisos, de administrar las parcelas demostrativas y la atención veterinaria, y de autorizar los préstamos— los jefes y sus hijos educados no perdieron oportunidad de beneficiarse (Kennedy, 1988, pp. 53-54).

posguerra inmediata y hasta la independencia, abarcaría de 1945 a 1963.

Durante el primero, las características principales de la economía se identifican con las de cualquier estadio inicial de acumulación, esto es, con la inestabilidad y el rango limitado de las empresas y lo extendido de su carácter especulativo. Estas propiciaban alianzas y sub-alianzas en continua recomposición entre un número limitado de familias o individuos²⁰ que llevaban ventaja sobre los inversionistas posteriores, y claro, sobre los nativos y otros extranjeros. Esos iniciadores mantuvieron intereses en diversas ramas de la inversión, formando un complejo de traslapes y conexiones²¹ que luego les sirvió para expandir su

²⁰ . - "Las características más sobresaliente del primer periodo son su inestabilidad y el entrelazamiento de los miembros de la clase propietaria. El promedio de vida de las primeras 35 compañías que se formaron en Kenya fue tan solo de nueve años, cinco de las cuales sobrevivieron menos de un año. Una característica común en las compañías de esta fase primitiva de acumulación es que combinaban propiedad y gerencia. Además, los campos para la inversión estaban limitados en su alcance y se concentraban en actividades en que el capital se reproducía rápidamente. En otras palabras, este periodo de acumulación fue altamente especulativo: el grado de corrupción era muy alto, y la rápida compra-venta de intereses caracterizaron como de patrón inestable a este periodo de formación temprana de compañías. Consecuentemente, otro aspecto común sería la escases de inversiones en empresas manufactureras, que por lo general requieren de inversiones más grandes. Los capitales se empiezan a expandir hacia pequeñas compañías procesadoras y manufactureras básicas sólo después de 1922, ya en el siguiente periodo". Swainson, 1980, pp. 48-51.

²¹ . - Cinco de los más grandes intereses de la época fueron los de las firmas Delamere, Grogan, Hunter, Fletcher y Mackinnon. Sus fundadores mantenían relaciones personales y de negocios de muy diverso tipo. El cuadro siguiente trata de resumir las principales características de sus intereses económicos:

PERSONA O GRUPO	ACTIVIDAD BASICA O INICIAL	COMPAÑIAS PRINCIPALES	RAMO(S)
Lord Delamere	Agricultura, bienes raíces y política	UNGA, Ltd.	Molinos de granos
'	'	NYAMA, Ltd.	Ranchos ganaderos y export. carnes
'	'	The Times of East Africa	Periódico diario
Cpta. Grogan, esposa y hno.	Política, b.raíces y explotac. bosques.	Kilindini Harbour & Wharf Co.	Concesion puerto-terru. carga; especul.
'	'	Upper Nairobi Town & Estate Co.	B. raíces (especul. con tierra publica)

CONTINÚA ...

influencia y cultivar relaciones sociales y políticas. Aunque el camino inverso también fue común, fue su activismo económico lo que mayormente les reporta beneficios en política, asuntos de estado y prestigio en los círculos sociales coloniales y metropolitanos.

En política y asuntos de estado, si no participaban en los comités que establecían y oficializaban las políticas económicas, ocupando puestos en comités y órganos públicos, al menos influían como miembros de los grupos de presión de ese entonces. De modo que su prestigio social e influencia política se favorecía, lo que ellos y sus herederos usaban al máximo para lograr ventajas económicas.

Con salvedad de los aserraderos y los molinos de granos (cuyos procesos de transformación de la materia prima es muy elemental) y del periódico

'	'	<i>Masailand Trust Corp.</i>	<i>Finanzas y bienes raíces</i>
'	'	<i>Kenani Fiberlands Co.</i>	<i>Plantación de sisal</i>
'	'	<i>MITI Ltd.</i>	<i>Aserraderos</i>
'	'	<i>NDIMU Co.</i>	<i>B. raíces y especulación con tierras</i>
<i>W. Hunter</i>	<i>Especulación con bienes raíces</i>	<i>9 distintas compañías</i>	<i>Combina b. raíces, agricult. y ganadería</i>
<i>W. Fletcher</i>	<i>Despacho de abogados</i>	<i>Nairobi Motor Transport Co.</i>	<i>Transportes</i>
'	'	<i>Otras 10 compañías</i>	<i>Combina b. raíces, agricult y ganadería</i>
<i>Hnos. Mackinnon</i>	<i>Especulación con bienes raíces</i>	<i>Nairobi Prospect. & Acq. Synd</i>	<i>Especula c/terra públ. y export/import.</i>
'	'	<i>Mackinnon Bros. Co.</i>	'

CON DATOS REPORTADOS POR SWAINSON, 1980, pp. 48 a 51.

Como ilustración de los múltiples lazos tendidos entre estos poderosos empresarios, especuladores y políticos, está el hecho de que tanto Delamere como Grogan —que fueron de los más beneficiados por sus conexiones cercanas con la burocracia y su involucramiento político— participaban juntos o por separado en muchos comités de política pública por sectores. Por su parte, Hunter compartía intereses Grogan tanto en la Upper Nairobi Township & Estate como en el puerto y terminal de carga Kilindini de Mombasa, por lo cual también se benefició de las transacciones especulativas con que el capitán Grogan, su cuñado, esquilmo por igual a inversionistas privados y al gobierno. Otro asociado cercano, Fletcher, lo mismo que Grogan, era accionista de "NYAMA, Ltd" de Delamere, y también de la Masailand Trust, propiedad de Grogan mismo (cf. Swainson, 1980, pp. 50-51).

(más popularmente identificable con los servicios informativos), en el cuadro de la nota anterior se percibe la escasez de capitales en el ramo de las manufacturas²². Esa situación comienza a cambiar desde los inicios del segundo periodo, en que, además de que las compañías ya presentan un mayor grado de estabilidad²³, de que crecen en número y se diversifica el origen de los capitales y la variedad de sus actividades²⁴. también se da una expansión en el tamaño

²² - *La clasificación internacional de actividades industriales incluye esas ramas en el subsector de industria de transformación. La única compañía grande de este periodo (no incluida) fue la Mombasa Electric Light and Power Co. de capital indio, que en 1924 se convirtió en pública con participación privada.*

²³ - *COMPANIAS CREADAS Y LIQUIDADAS EN KENYA, 1927-1945:*

AÑOS	CIAS. REGISTRADAS	COMPANIAS CERRADAS	CERRADAS COMO % DEL TOTAL
1927	289	19	6.6
1939	641	25	4.0
1942	679	18	2.6
1945	811	16	2.0

ADAPTADO DE SWAINSON (1980, p. 51), CON DATOS DE LOS REPORTE ANUALES DEL REGISTRO GENERAL

²⁴ - *Una muestra de 85 empresas creadas entre 1922 y 1945 reporta:*

ACTIVIDADES	K EUROPEO	OTRO K FORANEO	K ASIATICO	TOTAL CIAS.	PORCIENTO
Producción agrícola y servicios relacionados	8	3	5	16	19
Alimentos y bebidas, químicos y ropa-textiles	1	1	5	7	8
Ingeniería en general y minería	1	-	-	1	1
Transportes	-	2	2	4	5
Inversiones y finanzas	1	-	2	3	4
Propiedades, bienes raíces y construcción	6	1	5	13	15
Importación y exportación	1	2	12	15	18
Venta mayorista-menud. incl. impresos y alimentos	1	7	18	26	30
TOTAL COMPANIAS	19	16	50	85	100

MUESTRA DE SWAINSON, CON DATOS DEL REGISTRO GENERAL DE COMPANIAS. SWAINSON, 1980, P. 52.

de sus operaciones. Las industrias químicas y la minería²⁵ aparecen como nuevos tipos de empresas, y también un sector financiero moderno.

Durante este periodo, mientras el capital europeo sigue básicamente concentrado en los sectores de la agricultura de exportación y en la especulación con los bienes raíces, la mayor expansión de empresas por origen de los capitales se registra entre los de origen asiático, que definitivamente dominan el comercio interior y exterior y los servicios de intermediación y distribución, aunque también entran, con algunas restricciones en la agricultura de exportación y la especulación en bienes raíces²⁶. Por otra parte, aunque en el cuadro de la nota no. 24, el autor de los datos no menciona nada al respecto, por "otro capital foráneo" quizás deba entenderse principalmente la llegada de los primeros capitales norteamericanos a Kenya.

Sin embargo, no debe descartarse que muchos de esos capitales hubieran venido de Sudáfrica y Rhodesia, o del Medio Oriente, así como de aquellos inversionistas-aventureros blancos "africanos" con conexiones en el Medio Oriente y Europa que expandían operaciones a Kenya desde otras regiones de Africa, como hay varios casos registrados en la historia local²⁷. Debe aclararse

²⁵.- *Sobre la minería de capital extranjero véase adelante la nota 30. El mismo autor informa que "Local mining companies mushroomed between 1929 and 1934. Most of them, such as the Nyanza Goldfields (1933) and the Kenya Mining Investment Ltd. (1933), only survived for a brief spell before collapsing under a mountain of debt". Swainson, 1908, pp. 56-57.*

²⁶.- *"The regulations against land holdings in the most productive areas of Kenya which applied to <<non-Europeans>> ensured that Asian participation in agricultural production was minimal... In 1915, the Crown Lands Ordinance empowered the governor to veto land transactions between races...<<as a matter of administrative convenience>>... Swainson, 1980, p. 53.*

²⁷.- *Entre las compañías de capital extranjero (no indio ni europeo ni africano) estaban las "sucursales" de firmas extranjeras importantes entre las que destacaban los bancos, pero sobre todo, las empresas mineras, que eran mayoría. Tan solo en 1937, nueve de esas compañías se registraron para operar en Kenya.*

que ese cuadro no está tomando en cuenta las compañías propiedad de africanos, algunas de las cuales ya para ese entonces habían comenzado a descollar²⁸ en los rubros de agricultura, ganadería, agroindustrias, transportes y servicios.

Como lo confirman los datos mencionados, el capital europeo había mostrado que en muchos casos no habría podido resistir sin la ayuda y protección del estado el empuje de sus competidores locales y foráneos, sobre todo de los capitales asiáticos, específicamente de los comerciantes de origen indio, quienes ya desde 1922 habían adquirido empresas de los europeos (véase adelante el cuadro de la nota no. 40)²⁹.

Les fue posible ese avance por la acumulación de capitales que lograron realizar a partir del comercio de importación y exportación. La clave de su éxito ha residido en que, ni la dominación europea con todo su control sobre la política y la agricultura, ni la nueva burguesía kenyana y la política de "africanización" emprendida a inicios del periodo independiente, pudieron alterar la posición estratégica que ocuparon en el mercado interno (cf. Himbara, 1994, p.

debido al llamado <<Kakamega Gold Rush>>, "que atrajo a muchos inversionistas aventureros locales y extranjeros en una serie de aventuras altamente especulativas" (Swainson, 1980, p. 56).

²⁸ .- *Ejemplos de estos últimos capitalistas africanos incipientes se encuentran en abundancia entre los kikuyu de la región central que ya se habían mencionado, aunque no sólo entre ellos.*

²⁹ .- *De hecho, existen múltiples muestras de la debilidad de los capitalistas de origen europeo en todos los ramos de la competencia. La prueba definitiva la aporta el hecho de que, en su mayoría, los capitales de los colonos nunca lograron moverse de la agricultura al sector industrial, ni antes ni después de la segunda guerra mundial, debido --al menos en parte-- tanto a las limitaciones de sus destrezas empresariales como al tamaño de sus operaciones mientras que los inversionistas asiáticos, además de que en el periodo anterior eran quienes habían invertido en la única empresa industrial realmente grande del país (ver nota 22), ya para 1939 tenían intereses muy importantes en las manufacturas, básicamente en el ramo del aceite y las despepitadoras de algodón tanto en Kenya como en Uganda (Swainson, 1980, p. 54).*

40), ni tampoco --añadiríamos-- lo han hecho en cuanto al control del comercio exterior de algunas mercancías importantes.

3. POSGUERRA, POLITICA Y EMPRESAS: CAMINO A LA INDEPENDENCIA.

En Kenya, el periodo que va desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la independencia en 1963 es de profundos, vertiginosos y muy variados cambios. Sin embargo, es preciso ofrecer una idea del dinamismo con que esos cambios en lo económico y lo político se entrelazan en el plano interno y con los acontecimientos internacionales.

El mundo que emerge de la Segunda Guerra Mundial se caracteriza por la hegemonía política, económica y militar norteamericana. Cambios substanciales en lo tecnológico, la organización del trabajo y la productividad industrial le dan a ese país la ventaja definitiva sobre las potencias imperialistas europeas, sobre todo a partir de que encabeza el proceso de concentración y centralización del capital a nivel mundial y de que se redefinen las tendencias de la exportación de capitales³⁰.

Esas características tienen profundas repercusiones para las colonias, ya

³⁰.- Al menos tres características definen esas tendencias. Primero, se da un incremento absoluto respecto de los totales de capital exportado de antes de la guerra, y junto con eso, la proporción que ocupa en aquellos la exportación de capitales oficiales (préstamos y "donaciones") también se incrementa significativamente, rebasando con mucho la de los privados. Segundo, que la posición británica como el principal exportador de capitales se ve definitivamente alterada para dar paso a la de los E.U. Y tercero, que tratándose de los capitales privados, los medios privilegiados para su transferencia al exterior lo son, desde entonces, las grandes compañías transnacionales (Swainson, 1980, 99-101).

que el Reino Unido pasó de ser uno de los mayores acreedores antes de la guerra (21.6 miles de millones de dólares) a ser deudor en 1945 por una cantidad similar a la anterior, y en dos años más, deudor neto por 2.6 mil millones de dólares (Swainson, 1980, p. 102).

A pesar de ello, la transferencia de recursos hacia Kenya o hacia el resto de las colonias no se vio interrumpido. Al contrario, recibió un nuevo impulso, aunque cambió tanto la composición de su origen como su destino específico y objetivos: la situación de endeudamiento en la que había caído Inglaterra respecto de los Estados Unidos le obligaba a hacer esfuerzos especiales para tratar de reducir el déficit de dólares en que se encontraba (equivalente a 311 millones de libras en 1948). Los recursos públicos ingleses se recibieron aumentados para promover la inversión privada en la colonia, especialmente en la producción de bienes primarios y manufacturados para ser exportados a los Estados Unidos o las "zonas del dolar"³¹, y para tratar de substituir lo más posible las importaciones desde esos lugares.

Esto último trató de lograrse a través de establecer diversos incentivos para que las firmas manufactureras inglesas abrieran operaciones en las colonias y entrar, desde ahí, a la guerra exportadora, cosa que nunca resultó al nivel que Inglaterra esperaba (Swainson, 1980, p. 105).

Esa acción ayudó a mejorar las perspectivas generales de los negocios en Africa (Kennedy, 1988, p. 56). Aquellos propiedad de africanos se beneficiaron con un lento aunque cada vez más importante levantamiento de las restricciones formales a que estaban sometidos, principalmente en cuanto a

³¹.- Desde 1947, la Commission on Colonial Primary Products tuvo el encargo de ocuparse de problemas al corto plazo, como parte del programa británico de reconstrucción (Swainson, 1980, p. 105).

crédito, lo que se reflejó en sus niveles y ritmo de expansión³². Para ese entonces, el gobierno colonial de la posguerra se mostraba abiertamente interesado y actuaba para consolidar el empresariado en las colonias y formar grupos de interlocutores de entre los más aculturados negociantes africanos.

La situación imperante obligaba a la modificación del papel del estado en la promoción económica. Si de promover el desarrollo moderno comercial e industrial se trataba, antes de la guerra ese papel había sido más bien rudimentario en la metrópoli y, en consecuencia, en las colonias. A tono con los tiempos y los acontecimientos mundiales, el estado ahora se vuelve el centro y el agente más dinámico en la promoción del desarrollo: la dinámica propia de la economía kenyana y los cambios inesperados ocasionados por la guerra en las colonias obligaron a la metrópoli a adoptar rápidamente un esquema de desarrollo en que el propio reforzamiento de las estructuras del estado resultaba crucial.

En Kenya:

- (a) se creó el importante Ministerio de Comercio e Industria (1947-48) con todos sus mecanismos y cuerpos consultivos dedicados a promover que los capitales locales y foráneos se orientaran a los sectores que entonces prioritarios, principalmente el manufacturero;

³² . - *"(In Kenya) One of the many consequences of this transformation was that the government and the big corporations interested in agricultural commodities took steps to improve the productivity of all the farming groups. (E.g.) The Swynnerton Plan of 1954 represented one very important attempt to encourage African commercial agriculture by providing individual land titles, finance and technical advice. This proved to be the forerunner of many schemes designed to transfer white-settler land back to african farmers, especially...to the more wealthy landowners. But what was also revealing was that several foreign companies also began to Africanise their distribution systems by extending wholesale facilities to local traders in the Reserves. Their aim was to encourage the growth of an African trading class whilst simultaneously deepening the money economy and market demands. Thus, from the early 1950s firms like Shell Oil, Bata Shoes and British American Tobacco were operating schemes designed to guarantee bank credit to African traders". (Kennedy, 1988, p. 58).*

- (b) se adoptó una política fiscal encaminada a promover la financiación de capitales e incentivar las exportaciones³³.
- (c) se puso en marcha toda una serie de programas de asistencia técnica al servicio de las empresas por ramas de la producción;
- (d) se completó la rezonificación económica del territorio keniano con miras a la planeación y la ejecución de los programas de desarrollo³⁴ (cf. Himbara, 1994, pp. 103-107), y
- (e) se participó activamente en la creación de la macroentidad regional que comprendía a Tanzania y Uganda, y que tenía como metas racionalizar los esfuerzos de inversión y financiamiento, reforzar la creación o ampliación de los mercados internos y promover la industrialización³⁵.

³³ .- *"For example, a suspended duty of 20 percent ad valorem was imposed through the 1950s on various imported products to protect domestic manufacturing industries. Products to which this tariff applied included glass, soap, and aluminium. To facilitate industrial development, secondary industries were also refunded 100 percent of the duties they paid on imported raw materials"* (Himbara, 1994, p. 106).

³⁴ .- *Las áreas principalmente consideradas prioritarias para desarrollo industrial fueron la región del río Athi y los distritos de Thika, Kisumu, Nakuru, Eldoret y Kitale, la mayoría al borde de la ruta del ferrocarril Mombasa-Uganda, esto es, las mismas zonas que anteriormente eran prioritarias para la política de promoción agrícola para la exportación.*

³⁵ .- *"Another crucial indicator of the expansion of the Kenyan state apparatus related to commerce and industry was the East African High Commission and the common services administered by it. These services underwent a drastic transformation in the late 1940s and 1950s. Concerted efforts toward a common market were compelled by the realization that the larger East African market afforded better chances of developmental success... Coordination of East African economic development began to be facilitated by both policy changes and specific developmental schemes. The East African Governor's Conference, which in the 1940s became the East African High Commission, was an embryonic East African government... (This entity included) the administration of common services such as the East African Customs and Excise and the East African Income Tax Department...and the East African Industrial Council...(and) the East African Statistical Department (that allowed) more consistent industrial planning in Kenya*

Detras de esos cambios esta el hecho inegable de que el capitalismo inglés no estaba en condiciones de contrarrestar el empuje norteamericano a nivel global. Por ello, en lo interno, el liberalismo británico de laissez-faire hubo de ceder a un mayor nivel de intervención estatal en la economía, especialmente reflejado en una serie de nacionalizaciones de grandes industrias; y en lo externo, debió sufrir las crecientes presiones políticas de la nueva potencia. La gran cantidad de territorios controlados por los británicos resultaba un impedimento para el libre colocación de los nuevos capitales, de ahí que las exigencias fueran en aumento para que Inglaterra otorgara la independencia o al menos el auto-gobierno a sus colonias (Swainson, 1980, p.102).

Eso tuvo eco político entre los diversos grupos de interés económico de Kenya. En este periodo, la colonia conoció varios movimientos que buscaron disminuir o eliminar el control que la metrópoli ejercía en su vida económica y política. Por parte de los colonos europeos --a quienes no convenía ni un mayor control desde el gobierno de la metrópoli ni la política de libre competencia, ya fuera ésta con los nuevos capitales o con sus tradicionales competidores indios y nativos, contra quienes ya habían perdido muchas batallas económicas vitales-- se intensificaron los esfuerzos de organización para lograr la autonomía que les habría de otorgar a ellos el papel directivo³⁶.

and East Africa". (Himbara, 1994, 107-109.)

³⁶.- Los intentos de este tipo no eran nuevos. De hecho, durante todo el periodo anterior, a nivel político "it was necessary for the local administration in Kenya to maintain a balance between contending settler fractions, foreign capital and indigenous class forces. The maintenance of a broad <<united front>> of European supremacy was crucial in terms of maintaining the colonial system" (Swainson, 1980, p. 9). Al menos desde 1913, la oficina colonial británica y los colonos registraron desacuerdos respecto de la participación de los indígenas en la agricultura de exportación, dada la necesidad de mano de obra libre que los colonos tenían para manejar sus plantaciones. Un punto permanente de conflicto entre la metrópoli y los colonos fue la interpretación del trusteeship sobre los

Kenya presenta ya ciertas características que impidieron que ese proyecto se llevara a efecto. Mientras ya era evidente el fracaso del esquema de desarrollo promovido por el gobierno, basado en la agricultura de plantación para la exportación, al menos dos fenómenos muestran cuán profundos eran los cambios que la estructura había sufrido.

El primero de ellos era el nivel de acumulación logrado por los capitales asiáticos, lo cual les había permitido asegurar sus posiciones en el comercio y los servicios relacionados, y expandirse desde ahí hacia el campo de la industria y las finanzas³⁷ sin que hubieran tenido que retroceder de manera

nativos, que los colonos decían tener primacía en el derecho a ejercerlo. Swainson (ibid. p. 8) reporta que "In 1923, when the metropolitan government declared that the interests of the native peoples were to be paramount in British territories, settlers designs for self-government along the lines of Southern Rhodesia (in 1921) were squashed. Nevertheless, they succeeded in asserting their political hegemony through existing colonial structures. The state apparatus in Kenya was staffed by metropolitan officials, but during the 1920s the settlers were able to increase their formal and informal powers in the following ways: (1) through their elected representatives in the Legislative Council, which enabled them to exert control over financial matters; (2) through a devolution of power to the local district councils, which gave the settlers the formal powers to allocate regional resources; and (3) the connection between government departments and producer boards (such as maize and dairy) was formalized". De ahí que Swainson mismo, de acuerdo con E.A. Brett (1973, Colonialism and Underdevelopment. The politics of economic change, Londres), diga que los colonos europeos en Kenya fueron los primeros "nacionalistas" de la región, en el sentido de que intentaron promover la acumulación doméstica bajo condiciones de protección estatal. Su derrota final vino con el control militar Kenya conoció a partir del movimiento Mau Mau, misma que redujo al orden a aquellos grupos de granjeros que querían la independencia.

³⁷.- Muchos de los grandes capitales indios en Kenya ya habían incursionado con éxito en áreas de la producción industrial desde 1920. Algunas experiencias cruciales que han sobrevivido a los cambios y llegan hasta la actualidad son las siguientes: "the Kenya Aluminium Works Ltd, formed in 1922 by the Chandaria family (now Comcraft Group). Beginning with production of bread in 1949, the House of Manji created a market for its products outside East Africa, beginning with Zambia, Mozambique, Rwanda-Urundi, and Belgian Congo. Other important pioneers in the manufacturing sector included the Mehta Group, with various industrial projects all over East Africa (since the 1930s) producing sugar, steel, and plastic products; the Nalin Group, operated by the Khimasia family (since the 1940s), presently responsible for the ultra-modern steel mills

importante en ninguno de los terrenos previamente dominados³⁸. Ello, aparte de indicar el empuje, visión y determinación con que los empresarios asiáticos encaraban la competencia, en si mismo significaba la derrota³⁹ del modelo colonial y evidenciaba el atraso histórico de los grupos capitalistas que lo encarnaban.

De poco había demostrado servir a los colonos el acaparamiento del poder colonial, de los monopolistas "marketing boards", la legislación excluyente y discriminatoria, los complots contra sus competidores reales y el acoso constante contra los potenciales. El modelo de desarrollo que ellos representaban estaba agotado.

En segundo lugar, en este periodo terminaron por quedar claramente prefigurados los núcleos desde los que posteriormente se formarían la burguesía y las capas asalariadas africanas. Por una parte, las luchas económicas y legales

at Ruiru, and several associated companies: the Chandaria Group in paper-packing industries (since the 1950s); and the Sunflag Textile Mills (also since the 1950s). As for financial institutions, mention must be made of Lalit Pandit, whose East African Building Society, started in 1959, held assets worth KSh 2,000 million by 1989" (Himbara, 1993, pp. 103-104.)

³⁸.- *Para 1950, incluso algunas aventuras de las subsidiarias multinacionales en Kenya se detenían ante el poder de los grupos comerciales-industriales-financieros manejados por las familias Chandaria, Madhvani, Khimasia, Manji, y Pandit (Himbara, 1993, pp. 103-104; Swainson, 1980, p. 54).*

³⁹.- *Himbara emplea adecuadamente el término de "derrota" para aludir a los resultados de los innumerables intentos europeos por arrebatarse a los capitalistas indios el control de las ramas económicas que habían tradicionalmente estado en sus manos a pesar de las restricciones. Ellos habían prácticamente creado el mercado interno, como en 1956 reconoció la propia East African Royal Commission. Sin contar con que la Kenya Farmers' Association falló en su política diseñada para arrebatarse a los indios el control del comercio de productos básicos, los granjeros y terratenientes europeos fueron incluso derrotados cuantas veces intentaron comercializar ellos mismos sus propios productos, a pesar de que tenían las herramientas legales y prácticas para hacerlo (Himbara 38-42 . 102-103).*

entre capitalistas europeos y asiáticos⁴⁰ por el control de la economía de la colonia fueron proveyendo a las elites africanas (que también habían avanzado económicamente en el periodo anterior) las armas con las que luego disputarían en lo político y lo económico las posiciones usufructuadas tradicionalmente por aquellos (Himbara, 1993, p.103)⁴¹. Y por la otra, toda una serie de movimientos

⁴⁰ - Desde los veinte había iniciado el proceso de formación de compañías propiedad de asiáticos. Además existieron otros mecanismos para la participación de esos capitales. Primero, para 1949, el 90 % de los nuevos socios inversionistas registrados en empresas reguladas por la Business Partnership Act eran asiáticos. Sin embargo, esa no era la mejor forma de participar: la ley mencionada proveía que solo dos nuevos socios podían hacerlo en negocios que no fueran S. de R.L. (las "Ltd"). "lo que significaba que cualquier deuda en que incurrieran podría recaer en esos socios. Esas condiciones hacían que las empresas grandes podrían convertirse en cias. de responsabilidad limitada, y entonces ser confinadas a operar en pequeña escala" (Swainson, 1980, 54). El segundo mecanismo fue la adquisición o participación mayoritaria en empresas propiedad de europeos que no habían resistido la competencia. Ocho de esos casos fueron los siguientes:

CAMBIO DE PROPIETARIOS EN OCHO EMPRESAS PRIVADAS IMPORTANTES

AÑO DE REGISTRO	RAMO DE ACTIVIDAD	FECHA DE TRANSFER.	ANTIGUO PROPIETARIO	NUEVO PROPIETARIO
1922	lencería y paños	1945	J. Stephens	M. Desai & Sons
1924	despepitadora algodón	1945	G. Small	Kassim y Asociados
1928	mercaderes y joyerías	1943	Mr. Lewison	Patels
1928	bienes raíces	1930	Mr. Keith	Singh y Asociados
1930	impresos	1945	Mr. Balabanoif	Keshavji y Asociados
1933	lecherías y cremas	1955	J.K. Watson	Patels
1941	abastos	1945	L. Holden	K.S. Jamal
1945	mercader	1950	Mr. Morgan	Patel y Asociados

FUENTE: Con datos del cuadro 12 de Swainson, 1980, p. 55, generados por su propio estudio muestral.

Cf. los nombres de los compradores con los que luego figuraron como las grandes familias de empresarios asiáticos, algunos ya mencionados en la nota no. 37.

⁴¹ - Por ejemplo, refiriéndose a la participación de inversionistas africanos en empresas bajo el Business Partnership Act ya mencionado, Swainson (1980, p. 54) menciona que el hueco del 15 por ciento que dejó en 1955 la caída en la participación de los empresarios asiáticos (del 90 al 75 por ciento) en las empresas bajo esa ley, fue llenado por africanos, y no por europeos, que infructuosamente

africanos por un mayor margen de participación en lo social, lo político y lo económico, va conformando paulatinamente las capas sociales de donde surgen los liderazgos nacionalistas que promueven la independencia y luego conducen al país desde que se logra. En ese momento es de especial importancia el movimiento Mau Mau, dadas sus implicaciones de largo alcance.

La rebelión Mau Mau de 1952 sigue siendo un tópico de controversia en cuanto a sus orígenes y en cuanto a la composición social de sus grupos protagonistas⁴². Por una parte, se le ha calificado de movimiento burgués nativo --fundamentalmente kikuyu-- por liberarse de los obstáculos que el orden colonial

habrían tratado de recuperar el control de las mismas. Sin embargo, en el criterio de este autor, los africanos no participaron propiamente en la formación de compañías sino hasta después de la segunda guerra mundial, lo cual habría que matizar con lo que ya se había dicho a este respecto. El mismo reporta (ibid) que en 1946 se formaron 24 compañías con capital puramente africano. Además, el clima de apertura forzada o voluntaria que el gobierno y las compañías habían venido tolerando y a veces promoviendo, causó que tanto los trabajadores como los pequeños y medianos empresarios africanos fueran poco a poco adquiriendo destrezas de toda naturaleza. Por su parte, Kennedy menciona a este respecto que "many Africans were taught to drive while serving in the British army. Such skills were easily transferred to the transport business in the years of post-war prosperity. Presumably a similar process took place with respect to other kinds of technical skills". Y de conjunto, "Probably, however, it was the rapid economic growth and rising market demand alongside the cumulative effects of gradually improving skill levels and wider occupational experience which provided the most important stimuli to African enterprise. Doubtless, the prospect of political Independence and the rising tide of nationalist feelings were also highly significant. Optimism for the future and a sense of increased personal and national confidence encouraged people to think in terms of long-term goals" (Kennedy, 1988, p. 59).

⁴².- *Como indicador de esa composición entre los grupos inconformes que antecedieron en acción a la organización del movimiento. Holmquist et al (1994, p. 72) mencionan que "By the 1940s political radicalization among Africans in the Highlands and in Kikuyu-dominated Central Province had four major social bases. Relatively well-to-do (middle-class) Africans in low level positions in the state sector and in trade fought against discriminatory practices that put them at an unfair disadvantage. Poor and often declining rural producers in Central Province wanted relief from harassment by chiefs and the return of land from the settlers. Squatters, facing redundancy in the Highlands because settlers were turning from cultivation to cattle keeping, wanted security on the land. The small and insecure urban working class wanted higher wages."*

les imponía en desarrollarse como clase social propietaria rural, dedicada a la ganadería y a la agricultura de exportación⁴³. Por la otra, se dice con igualmente sólidos argumentos que fue una rebelión anti-capitalista de las capas empobrecidas entre los kikuyu y otros grupos nativos tratando de impedir la transición capitalista. La verdad es que, como piensa Iliffe (1983, p. 41), el movimiento hizo suyas las demandas tanto de los empresarios frustrados como de la masa de desposeídos.

Dos hechos resultantes parecen incontestables. Primero, que la rebelión fue la fábrica del liderazgo burgués nacionalista que a fines de los cincuenta y principio de los sesenta conducirá el proceso por la independencia⁴⁴. Y segundo, que abrió las posibilidades para un conjunto de alianzas implícitas entre capitalistas nativos y los granjeros europeos no pertenecientes a la élite, alianzas que "sellaban sus intereses comunes en liberar la propiedad de la tierra, en extender la producción capitalista, y en ampliar la explotación de los grupos desposeídos" (Iliffe, *ibid*, y cf. Swainson, 1980, p. 12).

Toda una serie de organizaciones políticas de nativos surgieron consolidadas de este movimiento. De entre ellas, la Kenya African Union (KAU), que se había formado en 1944 como organización nacionalista y concentraba a los más educados de entre los miembros de las clases medias kikuyu. Otra agrupación

⁴³.- *Las razones principales de la participación kikuyu en la guerra habrían sido que el gobierno colonial los había excluido del programa de consolidación de tierras, lo que los ponía en peligro de ser sujetos de enajenación y, por lo tanto, de proletarización.*

⁴⁴.- *Swainson (1980, p. 175) menciona que "Es irónico que el movimiento Mau Mau con todo y sus ataques violentos de los grupos desposeídos tanto a los agricultores capitalistas europeos como africanos haya sido usado para avanzar los intereses de la clase capitalista indígena después de la independencia. El liderazgo del movimiento nacionalista, que representaba el embrión de la burguesía kenyana, ganó su posición política a expensas de las masas que habían peleado durante dicho movimiento".*

que mantenía cierta alianza con la KAU era la Kikuyu Central Association (KCA), que aunque en general tenía posiciones más extremas que la primera, incluía tanto a grupos radicales de campesinos pobres e invasores de tierras organizados que demandaban "tierra y libertad" y luchaban por objetivos colectivos, como a grupos moderados que creían en una reforma constitucional y luchaban por las garantías a la propiedad individual.

Pero quizás el resultado de más largo alcance que dio el desenlace de la rebelión fue que, aunque los radicales que luchaban por la tierra fueron derrotados, "su resistencia terminó por convencer a la administración colonial de que los colonos europeos ya no representaban una base viable para el régimen, por lo que no podían seguir siendo el pilar de la economía" (Holmquist et al, 1994, p. 73). En adelante, y hasta el momento de la independencia, el régimen se esforzó en forjar alianzas con los nacionalistas moderados, lo que ha sido visto como un "golpe de estado" dirigido por el régimen metropolitano mismo contra los colonos, que estaban mal preparados para los eventos que se sucedieron a la rebelión (cf. Holmquist et al, con base en Nyong'o, 1989), y en general para conducir el país, como habrían de lograrlo los colonos en Rhodesia. De ahí que, para los gobiernos metropolitano y colonial, los notables en general y los más emprendedores de entre los empresarios nativos, comienzan a ser considerados seriamente como eventuales interlocutores.

4. GOBIERNO, AFRICANIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y EMPRESARIADO.

El clima general que se vivía en Kenya en el momento de la independencia era de optimismo generalizado entre los pueblos nativos. Los

primeros años de vida independiente registraron un acelerado crecimiento económico, una muy notable expansión del poder del estado, y cambios profundos en la sociedad civil (cf. Holmquist et al. 1994, pp. 75 y ss), todo lo cual tuvo importantes repercusiones directas en la formación de capitales y del empresariado nacional.

El país conoció entonces un momentáneo surgimiento de la sociedad civil frente al estado, no sólo debido al triunfo sobre el régimen colonial, sino porque hubo cierta efímera apertura para todas las corrientes políticas e ideológicas. De las dirigencias del KAU y de su sucesor el KANU (Kenya African National Union) salieron aquellos que --usufructuando la imagen y posiciones nacionalistas venidas de su participación en la rebelión Mau Mau-- habrían de conducir al país en su primera etapa independiente.

Jomo Kenyatta, su primer presidente, se hizo fuerte en el ejercicio del poder atrincherado en su etnicidad kikuyu, y con el tiempo fue haciendo que las tensiones o las abiertas rivalidades inter-étnicas trabajasen en beneficio de la élite dirigente que él encabezaba (Holmquist et al. 1994, p. 75, citando a Nyong'o. 1989). Esa misma élite tuvo como proyecto y se dio a la tarea explícita de conformar una burguesía empresarial nativa, por supuesto considerando en lo práctico beneficiar primero a los propios miembros de la etnia kikuyu⁴⁵.

⁴⁵.- *Al no existir al momento de la independencia un empresariado autóctono participando en los grandes negocios, el régimen de Kenyatta se propuso crearlo utilizando diversos medios, mientras que el gobierno mismo entró en una serie de inversiones conjuntas con grandes compañías extranjeras (Odipo, 1994, p. 51), lo que, como se verá, al mediano plazo también resultó ser mecanismo privilegiado para que altos funcionarios y sus allegados dieran el salto desde sus puestos hacia la burguesía empresarial, sobre todo agrícola, sin dejar sus puestos en la ciudad. Al mismo tiempo, el nuevo gobierno se enfrascó en la reestructuración económica para facilitar que los empresarios nativos participaran en las actividades comerciales e industriales del sector "moderno" en los niveles de los que hasta entonces habían sido excluidos.*

En lo económico, además de que la mayoría de las grandes propiedades del sector agrícola de exportación cambiaron de manos para "africanizarse" sin desmembrarse (cf. Lofchie, 1989, pp. 150-152) y sin que las exportaciones dejaran de incrementarse, una proporción mas bien pequeña de tierras que antes eran propiedad de europeos fue distribuida a pequeños propietarios⁴⁶.

Los servicios también registraron una expansión, y el crédito y los servicios de extensionismo agrícola se pusieron a disposición tanto de los negocios grandes como de los pequeños. A pesar de la incertidumbre causada por la independencia entre los capitales europeos ya establecidos en Kenya --muchos de los cuales "huyeron" ocasionando una parálisis momentánea de las inversiones y una baja importante en la tasa de empleo (Kang'ethe, 1994, p. 3)-- los capitales

⁴⁶.- Mientras Lofchie (1989, pp. 149-150) considera que la política de "africanización" de las grandes propiedades fue una medida básicamente originada y conducida por la élite nativa gobernante [*"The KANU government was basically committed to a thorough Africanization of the White Highlands, but it was just as committed to not undermine the highly productive agricultural economy"*], por su lado, Holmquist et al (1994, p. 76) ven en ello mas que nada la mano del capital extranjero [*"recommendations by international economists, including some with the World Bank, and a British desire to transfer power to moderate nationalists, all led to negotiated buyout of (European) settlers with the tacit cooperation of key nationalist leaders"*]. Sin embargo, ambos textos coinciden en que la preocupación inicial del gobierno nunca fue la distribución de la tierra a los grupos que habían sido despojados de ellas, de allí que, para enfrentar las presiones, el gobierno buscara *"some sort of program for transferring land (that would not lead to a policy of redistribution to the landless"* (Lofchie, *ibid.*), lo que finalmente resultó en que *"Only about 20 percent of the highlands was divided up to smallholders while the rest was sold intact to Kenyans"* (Holmquist et al, *ibid.*). Esa coincidencia es sólo parcial, ya que los resultados de esa acción del gobierno es vista de manera diferente en cada uno de los textos aludidos: Mientras Holmquist et al concluyen que *"Wealthy Kikuyu benefited the most because of historical Kikuyu loss of land to the settlers, their ability to accumulate capital, and the ethnic bias of the Kenyatta regime"* (Holmquist, 1994, p. 76), Lofchie dice que *"Although this principle has frequently been criticized as legitimizing large-scale land acquisition by members of the political elite, it has also resulted in a strong commitment to developing an African smallholder farming community, and to implementing policies designed to insure their economic stability"* (Lofchie, 1989, 150).

extranjeros privados 'frescos' no interrumpieron su flujo hacia Kenya independiente que, además de ser visto internacionalmente como valuarte del anticomunismo en la región⁴⁷, era el país que claramente encabezaba la Comunidad Este-Africana.

A este respecto, el gobierno se movió con cautela en el terreno legislativo para asegurar que las propiedades de los inversionistas extranjeros ya establecidos en Kenya quedaran garantizadas (Kang'ethe, 1994, pp. 3-4)⁴⁸, y mientras tanto, para atender al resto de la población, también puso en práctica

⁴⁷ .- *Parte importante de las razones para ello las explican Holmquist et al cuando dicen que: "Kenya steady growth, including rapid peasant competitive sector growth, the modest opening to land ownership in the Highlands, small business opportunities and a vigorously articulated state ideology claiming that Kenya was a land of opportunity for those who make the necessary effort, created a palpable sense of social optimism at least among the middle class. This unquestionably aided regime efforts to gain legitimacy. The ideology of opportunity was also compatible with the values of merit and competence that were embraced by the rising and confident kikuyu middle class that believed themselves to be the most modern as indicated by their relatively high levels of education and accumulation, both assisted by favored access to state power" (Holmquist et al. 1994, p. 77).*

⁴⁸ .- *La sección 75 de la Constitución ya lo hacía, pero además, en 1964, el parlamento aprobó la Ley de Protección de Inversiones Extranjeras que permitía repatriar los capitales y remitir las ganancias. Al año siguiente el parlamento publicó su Sessional Paper No. 10 ("El Socialismo Africano y su Aplicación a la Planeación en Kenya") que inmediatamente se volvió el principal instrumento en que el estado sustentó sus acciones de desarrollo. El Paper, con fuerza de ley, proveía que en Kenya la mejor opción para asegurar un alto ritmo de crecimiento económico era la economía mixta, a partir de lo cual se crearon muchas instituciones. También justificó que el gobierno entrara en empresas conjuntas con las transnacionales, además de dar cauce al plan de industrialización por sustitución de importaciones que caracterizó a las políticas industriales del país hasta finales de los setentas (cf. Odipo, 1994, pp. 45-47, y Kang'ethe, 1994, 3-4).*

una serie de medidas populistas⁴⁹ que apuntaban a lograr la paz que el desarrollo capitalista necesitaba.

Para los inversionistas asiáticos, los resultados de la política de africanización que emprendió el gobierno independiente no fueron alentadores. A pesar de que sus intereses seguían en buena medida estando en el comercio y los servicios, ellos formaban el grupo más dinámico en el sector de las manufacturas donde los europeos establecidos en Kenya nunca destacaron. No obstante, en el desarrollo visualizado por el nuevo gobierno esa dinámica era insuficiente e inadecuada.

Ya los gobiernos metropolitano y colonial keniano habían contemplado como alternativa la de "invitar" a las empresas transnacionales a cubrir la actividad, cosa que éstas tampoco lograron hacer del todo, al menos si se considera la cantidad de empresas creadas.

En cambio, los capitales asiáticos siempre se destacaron como

⁴⁹ .- A este respecto, y refiriéndose al ya mencionado *Sessional Paper No. 10* de 1965, Norcliffe et al (1984, p. 13) dicen que "In practice, it advocated a policy combining a mixed economy with communal self-help (*Harambee*) and Africanization of the public and private sectors. It espoused several general principles that are relevant to rural industrialization. The main ones were (i) providing education and training for Africans to exercise entrepreneurial functions; (ii) making low-interest loans with small down payments available to Africans; (iii) providing extension services to industry; (iv) making direct investments through the Industrial and Commercial Development Corporation (ICDC); and (v) providing raw materials for agricultural processing industries. However, rural industrialization was not identified as a specific topic. The final section of the Sessional Paper listed 58 policies and planning principles, the last two of which concerned the spreading of development to poorest regions".

dinámicos a este respecto⁵⁰. De entre las empresas con más de cincuenta trabajadores operando en 1990 que Himbara estudió y que fueron puestas en operación después de la independencia (ver cuadro de la nota anterior), no solo destaca lo abrumador de la cantidad con que aparecen las compañías propiedad de inversionistas asiáticos, sino que la proporción de empresas "grandes" propiedad de africanos iguala a la de aquellas creadas tanto por capitales extranjeros como por el estado mismo en el período que va de 1964 a 1990.

El estudio exhaustivo de Swainson lo confirma en lo referente a la

⁵⁰ .- Como muestra de ello, compárese los datos del cuadro siguiente, especialmente el primer renglón con el resto de la información contenida en él:

PORCENTAJES DE GRANDES (*) EMPRESAS MANUFACTURERAS CREADAS EN DIFERENTES PERIODOS EN KENYA, POR ORIGEN DE LOS CAPITALES ().**

	CREADAS ANTES DE LA INDEPENDENCIA (1963)	CREADAS EN LA DÉCADA DE LOS SESENTAS	CREADAS EN LA DÉCADA DE LOS SETENTAS	CREADAS EN LA DÉCADA DE LOS OCHENTAS	CREADAS ENTRE 1964 Y 1990
ASIÁTICOS KENYANOS ("KENYAN INDIAN")	71	79	70	65	78
COLONOS INGL. ("KENYAN EUROPEAN")	4	-	-	-	3 (***)
NATIVOS ("KENYAN AFRICAN")	-	-	8	5	6
NATIVOS + ASIÁTICOS KENYANOS	-	-	3	-	1
EXTRANJERO / "JOINT VENTURE"	11	-	14	5	6
CIAS. PROPIEDAD DEL ESTADO	14	7	5	5	6
FIRMAS EXTRANJERAS	-	14	-	-	(****)
TOTAL PORCIENTO	100	100	100	100	100

FUENTE: GRÁFICAS DE LAS PÁGINAS 45 A 50 DE HIMBARA, 1994, ELABORADAS CON RESULTADOS DE SU PROPIA INVESTIGACIÓN DE CAMPO EN 1990

(*) = "GRANDE" IMPLICA AQUÍ QUE CONTABA CON MÁS DE CINCUENTA TRABAJADORES ACTIVOS.

(**) = MUESTRA DE 100 EMPRESAS GRANDES TOMADA ENTRE LAS QUE ESTABAN OPERANDO ENTRE 1989 Y 1990.

(***) = EUROPEOS NACIONALIZADOS KENYANOS.

(****) = INCLUIDOS EN «EXTRANJERO / "JOINT VENTURE"» PARA ESTA COLUMNA SOLAMENTE.

cantidad de empresas⁵¹. En el se indica como se reduce a casi la mitad la proporción de empresas creadas con capital asiático entre 1946 y 1973, y además muestra como se invierten las proporciones de los capitales de origen europeo (44 % en 1946 y 15 % en 1973) y africano (15 % en 1946 y 46 % en 1973), a pesar de la baja que estos últimos registran en el primer quinquenio de los cincuenta, como reflejo de la reacción del gobierno a la rebelión Mau Mau⁵².

Si nos referimos en específico al sector comercial, la política de africanización resultó particularmente desastrosa para los empresarios de origen asiático que sufrieron presiones de todo tipo, especialmente aquellos que no podían demostrar nacionalidad kenyana. El subgrupo más afectado fue, por supuesto, el de los comerciantes en pequeño de origen indio, y el más

⁵¹.- *El siguiente cuadro reproduce las más importantes características de los resultados del mencionado estudio:*

COMPANIAS PRIVADAS CREADAS EN KENYA, 1946-73, POR ORIGEN DEL CAPITAL

AÑO	EUROPEAS (%)	ASIATICAS (%)	AFRICANAS (%)	MIXTAS (%)	TOTAL No.
1946	44	40	15	1	162
1950	66	28	1	5	221
1955	70	28	-	6	351
1960	50	42	4	4	300
1962	38	50	8	4	233
1963	45	42	5	8	360
1965	28	34	25	12	427
1970	13	37	30	20	866
1973	15	24	46	15	885

FUENTE: DATOS TOMADOS DEL CUADRO 33 DE SWAINSON, 1980, P. 195.
ELABORADO CON INFORMACION DEL ANUARIO DEL REGISTRO GENERAL DE CIAS.

⁵².- *Además, el autor de los datos añade que, de las empresas de capital mixto puestas en operación a partir de 1969 --que como se ve también habían venido creciendo de manera significativa-- más del 80 por ciento de los casos registraron tener a ciudadanos kenyanos entre sus socios (Swainson, 1980, 195).*

beneficiado, el emergente de los empresarios kikuyu.

Para favorecer a los nativos, el gobierno prohibió a los asiáticos dedicarse al comercio al menudeo en muchas regiones, y también prohibió que comerciaran con ciertos productos básicos en todo el territorio⁵³. El resultado fue que hubieran sido literalmente expulsados de la competencia en el nivel más bajo de la jerarquía comercial, aun cuando les fue permitido dedicarse libremente a sus actividades en los niveles altos (Holmquist et al, 1994, p. 77).

De otra muestra elaborada en 1974 que incluye a 485 compañías por acciones asentadas en el Registro General de Empresas, Swainson (1980, p. 197) encuentra que, en este periodo, se dan cambios substanciales en cuanto al tamaño de las mismas según el origen del capital⁵⁴.

⁵³ .- *El mecanismo privilegiado de esta política lo constituyó la concesión de licencias. Aunque comenzó a operar desde el momento de la independencia, en 1967 se formalizó con la expedición de la Ley de Licencias Comerciales. Dicha ley, además de que específicamente proveía la exclusión de los no ciudadanos del comercio rural y de áreas urbanas de la provincia, también enlistaba una cantidad de productos básicos que sólo podían ser comerciados por kenyanos en todo el territorio nacional (Swainson, 1980, pp. 186-187). Esa lista fue sucesivamente ampliada en 1970 y 1975, hasta comprender todos los productos de consumo popular. La medida se reforzó en 1975 con la creación de la Kenya National Trading Corporation (KNTC). Su objetivo era el de controlar y "africanizar" el comercio exterior, además de arbitrar disputas entre las fracciones kenyana y asiática de la burguesía (cf. Swainson, 1980, 187-188). También hizo posible que las licencias para ciudadanos kenyanos incluyeran la distribución de productos manufacturados intermedios (Ibid.). Por ello se dice que el mensaje de la política africanizadora para los asiáticos fue de "up or out" (Holmquist et al, 1994, p. 77). Con el tiempo no sólo se habrían de reintroducir a las actividades y productos vedados, sino que, los más prósperos diversificaron notoriamente sus intereses para incursionar en la industria, los servicios financieros y los transportes.*

⁵⁴ .- *Las características más importantes de esa muestra se condensan en el siguiente cuadro (al pie en la página siguiente):*

Las tendencias que a este respecto se observan serian las siguientes:

- a). En general, las empresas con capital de orígenes africano y asiático incrementan su número de manera muy importante, mientras que no sucede lo mismo con las de capital europeo.
- b). Las empresas africanas se mueven de ser mayoritariamente pequeñas en 1964 a concentrarse en el nivel de las medianas en 1973. En este año también se registra alguna presencia en las grandes.
- c). Sin embargo, en ese subgrupo no llegan a competir con la presencia de los demás grupos por origen del capital.
- d). Por su parte, las empresas de capital europeo son mayoritariamente pequeñas en 1965. Éstas, sin haber registrado incrementos espectaculares en cuanto al número, para 1973 ya se concentraban mayoritariamente en el subgrupo de las grandes y registran una alta proporción en el de las medianas.
- e). Las compañías con capitales de origen asiático que en 1965 eran

MUESTRA DE 485 COMPAÑÍAS POR TAMAÑO (*) Y ORIGEN DEL CAPITAL, 1965 Y 1973 (**).

	PEQUEÑAS 1965	PEQUEÑAS 1973	MEDIANAS 1965	MEDIANAS 1973	GRANDES 1965	GRANDES 1973	TOTAL % 1965	TOTAL % 1973
AFRICANAS	33 (94 %)	34 (28 %)	2 (6 %)	70 (58 %)	-	17 (14 %)	35 (100 %)	121 (100%)
ASIÁTICAS	45 (56 %)	25 (12 %)	12 (15 %)	97 (49 %)	24 (29 %)	76 (38 %)	81 (100 %)	198 (100%)
EUROPEAS	42 (75 %)	23 (22 %)	4 (7 %)	34 (34 %)	10 (18 %)	42 (42 %)	56 (100 %)	99 (100%)
MIXTAS	17 (81 %)	10 (15 %)	2 (9.5 %)	31 (46 %)	2 (9.5%)	26 (39 %)	21 (100 %)	67 (100%)
TOTALES	137	92	20	232	36	161	193	485

FUENTE: TOMADO DEL CUADRO 34 DE SWAINSON, 1980, P. 197. MUESTRA ELABORADA CON DATOS DEL REGISTRO GENERAL, 1974.
 (*).- EL TAMAÑO ES SEGUN EL CAPITAL REGISTRADO EN MILES DE Ksh.: PEQUEÑAS, 1 a 499; MEDIANAS, 500 a 10,000; GRANDES, 10,000 y mas.
 (**).- PARA 1965 NO SUMAN 485 PORQUE SOLO SE CONSIDERARON LAS 193 QUE ENTONCES ESTABAN REGISTRADAS COMO SOC. POR ACCIONES.

mayoritariamente pequeñas, ya para 1973 la mitad de ellas se clasificaban entre las medianas y figuraron muy poco entre las pequeñas, debido a los cambios en la Ley de Licencias Comerciales que ya se mencionó.

En 1974, los principales sectores de la actividad económica a los que se dedicaban las empresas kenyanas eran los siguientes:

SECTORES DE ACTIVIDAD DE LA MUESTRA DE EMPRESAS POR ORIGEN DEL CAPITAL, 1974. (PORCENTAJES)

A F R I C A N A S		A S I A T I C A S		E U R O P E A S	
AGRICULT. Y COMERCIALIZ. DE PRODUCTOS AGRICOLAS	46	COMERCIO MENUDEO	26	INVERS. FINANCIERAS	16
COMERCIO MAYOREO	14	COMERCIO MAYOREO	10	IMPORT./EXPORTAC.	11
COMERCIO MENUDEO	10	IMPORT./EXPORTAC.	10	INGENIERIA	11
IMPORT./EXPORTAC.	7	INDUSTR. METALICAS	10	AGRICULT. Y COMERCIALIZ. DE PRODUCTOS AGRICOLAS	10
OTROS	23	OTROS	44	OTROS	52
	100 %		100 %		100 %

FUENTE: CON DATOS DEL CUADRO 35 DE SWAINSON, 1980, P. 198. MUESTRA DE 485 EMPRESAS PRIVADAS EN 1974.

La anterior distribución es significativa al menos en dos sentidos. En primer lugar, en cuanto a la sofisticación del empleo de los capitales, las empresas propiedad de europeos llevaban con mucho la delantera al tener como destino principal las inversiones financieras y contar con un sector de empresas de ingeniería, además de que en conjunto están más equilibradamente distribuidas. Enseguida estarían los capitales de los inversionistas de origen asiático que, aunque siguen fundamentalmente dedicados al comercio, uno de sus grandes sectores de inversión es el de las manufacturas metálicas, actividad crucial para cualquier desarrollo industrial posterior que además emplea tecnología de cierta complejidad. Por último estarían los capitales africanos, cuya mayor sofisticación correspondía a la actividad de importación y exportación, en el último de sus cuatro grandes destinos de inversión.

En segundo lugar, en el mismo orden anterior se presenta de mayor a menor el grado de la diversificación del empleo de los capitales, siendo el europeo el más variado, y el africano, con mucho, el más concentrado en general, específicamente en el sector más tradicional: la agricultura y las actividades que se relacionan con ella.

5. SURGIMIENTO Y DEPURACION DE LA ELITE POLITICO-EMPRESARIAL.

Es evidente que el estado ha jugado un papel decisivo en la formación de la clase empresarial nativa desde la independencia. Diversos autores consideran que el legado colonial inglés --a diferencia por ejemplo del español-- ha sido crucial en transmitir a las nuevas naciones la doble tradición occidental de capitalismo y democracia, y consideran también que ambos aspectos van indisolublemente ligados (cf. Diamond, Lipset y Linz, 1987, pp. 5-6). La historia de Kenya seguramente no podría ser presentada como un caso típico de ello.

Después de la brevísima etapa pluralista, las organizaciones políticas independientes comenzaron a ser atacadas por la elite kikuyu que acaparó inmediatamente las más altas posiciones del poder estatal. Y el ataque fue por las dos vías más importantes: la política y la económica.

En lo político, el KANU, cuyo líder era Kenyatta, absorbió a su más importante contendiente, el Kenyan African Democratic Union (KADU, partido dirigido por Daniel Arap Moi --actual presidente y sucesor de Kenyatta-- que

incluía a una variedad de grupos étnicos grandes y pequeños) y ofreció a sus líderes posiciones importantes tanto en el partido como en el gobierno.

En la coalición inicial estaban representados tanto grupos que se desviaban hacia izquierda y derecha de la posición de Kenyatta, y cuyos líderes más visibles eran, de los primeros, Tom Mboya (quien sirvió brevemente como ministro en el gobierno de Kenyatta), y de los segundos, Oginga Odinga (excluido de los puestos desde el principio), ambos de origen Luo y con bases de apoyo en las tierras altas y los alrededores del Lago Victoria, o sea donde las tierras de los colonos ingleses fueron compradas para ser transferidas a africanos y prosperaba el sector competitivo de la agricultura y el comercio.

Estos sectores fueron inicialmente preferidos por el gobierno para otorgarles apoyo y promover el espíritu empresarial entre sus notables, con lo que la economía de esas regiones comenzó a registrar cambios importantes. Sin embargo, la oposición política en esos lugares ocasionó modificaciones en los programas de apoyo, y pronto las dotaciones de tierras y la concesión de créditos y licencias fueron desviados para favorecer a miembros de la etnia kikuyu, leales al régimen y al KANU, mientras la violencia y el aislamiento hacia los opositores de todo signo se acrecentaba.

Los grupos que no coincidían con las posiciones políticas de la élite dirigente fueron eventualmente expulsados del KANU, y Odinga organizó el Kenya Peoples Union (KPU) de izquierda populista. Los líderes de ambas tendencias disidentes fueron perseguidos y, los que no se exilaron, sufrieron el terror o fueron asesinados, como sucedió con Pio Pinto, asesor de la izquierda, y Tom Mboya, dirigente conservador.

Disidentes dentro del propio KANU más tarde sufrieron la misma suerte, como J.M. Kariuki, asesinado en 1975, y muchos otros más. El KANU se

afirmo como partido unico, y el regimen fue formalmente declarado con ese caracter, situación que prevalecio hasta 1991.

Como se ve, el régimen adquirió mas bien temprano las características autoritarias con las que habria de ser conocido en adelante, al menos hasta que, bajo presión de las agencias financieras internacionales y la supervisión de las Naciones Unidas, se organizaron las primeras elecciones pluripartidistas en 1991, llevadas a efecto al año siguiente.

En ello, la burocracia ha jugado un papel crucial. De hecho, una de las bases más importantes del régimen de Kenyatta y luego del de Arap Moi ha sido el gran aparato burocrático que les ha dado sustento. Kenyatta lo recreó a partir de sus antecedentes coloniales y Arap Moi lo acrecentó y fortaleció aún más, además de intentar modernizarlo.

Las burocracias colonial y de Kenya independiente comparten al menos tres rasgos fundamentales. Primero y guardadas las proporciones, ambas burocracias han sido consideradas tanto demasiado amplias y redundantes en cuanto a número de componentes (órganos y empleados)⁵⁵, como excesivamente

⁵⁵.- *La atomización de los cuerpos y la redundancia y traslape de funciones parecen ser los signos más claros de la desorganización y exceso que la burocracia presenta frente al tipo y tamaño de los problemas a resolver y negocios y asuntos a administrar. Para ver cómo se ha dado el proceso de crecimiento del sector público desde la independencia, considérense los siguientes datos (ver al pie de la página siguiente):*

poderosas porque han hecho prevalecer en muchos aspectos sus criterios y acciones en materias que conciernen a la sociedad civil y a sus órganos de representación. Segundo, que en ambos casos los preceptos e instrumentos legales en los que su existencia formal descansa prevén que sus funciones se reducen a prestar un servicio técnico y profesional, esto es, no atado a intereses, movimientos, interpretaciones o presiones de tipo político o ideológico de ningún signo u origen. Y tercero, y en contradicción con lo anterior, que ambas burocracias pueden considerarse el instrumento principal del ejercicio del poder

CRECIMIENTO DE INSTITUCIONES PÚBLICAS EN 1963, 1982 Y 1991.

	1963	1982	1991
<i>Población total del país (millones de habitantes)</i>	9.0	16.4	22.9
<i>Cantidad de:</i>			
<i>Ministerios</i>	19	23	31
<i>Departamentos</i>	5	10	6
<i>Paraestatales</i>			
<i>Propiedad 100 %</i>	-	69	71
<i>Inversión mayoritaria</i>	-	111	120
<i>Consejos de Admon./Autoridades x sector</i>	-	53	55
<i>Consejos Reguladores</i>	-	55	57
<i>Cuerpos Profesionales</i>	-	11	11
<i>Consejos o Juntas Misceláneas de Admon.</i>	-	39	39
<i>Autoridades de gobiernos locales</i>			
<i>Consejos de Condado</i>	38	38	39
<i>Consejos municipales</i>	7	10	20
<i>Consejos de ciudades</i>	-	6	19
<i>Consejos urbanos</i>	-	18	20

Fuente: tomado de Cohen, 1993, p. 451

Elaborado con datos del Buró Central de Estadísticas y del Ministerio de Planeación del Desarrollo Nacional, principalmente.

Considérese además que, si ya el gobierno de los primeros años independientes ocupaba (en 1966) a casi el 35 por ciento del total de los asalariados del país, esa cifra alcanzó en 1991 a casi la mitad (49.6 %) de ese total, llegando a que, como resultado de los sucesivos incrementos en la oferta de puestos públicos y de la creación de organismos de todo tipo, en el año fiscal de 1991-92 casi el 80 % del total de los recursos presupuestales del estado se destinaban al gasto corriente, y específicamente, el 60 % era para pagar la nómina (sueldos, salarios, bonos y otros beneficios) del sector público (Cohen, 1993, pp. 452-454).

que se arroga un grupo elitista, con el cual subordina al resto de la sociedad.

En el caso de la burocracia colonial, ese grupo hegemónico lo conformaban los estratos superiores de los colonos ingleses, propietarios de grandes extensiones de tierra. En el caso de la burocracia de Kenya independiente, ese grupo estaba formado por la dirigencia político-empresarial kikuyu que heredó la tierra de los colonos y se arrojó la representación y dirección de los aparatos del estado⁵⁶.

Ello obviamente habla del carácter altamente politizado que la burocracia siempre ha tenido en Kenya. Pero junto con eso, Kenyatta primero, y luego Moi a imitación de aquél, han cultivado la imagen de estar por encima de los problemas políticos y partidistas cotidianos. Asumir el papel de "padres de la nación" o "ancianos" (Baba ya Taifa o Mzee, como se han hecho llamar) no es

⁵⁶.- *"During the colonial period Kenya had developed a strong dominant bureaucracy that enjoyed freedom in policy-making and untrammelled discretionary powers. That the bureaucracy has increased its strength over the years is indisputable. When Kenya got its independence in 1963, the constitution provided for a public bureaucracy that, though having to lose some of its hitherto untrammelled discretionary powers and initiative in policy-making to political institutions, was to remain strong and dominant vis-a-vis these institutions, mainly because it was to be independent of their control. The civil government was visualized as a neutral tool of implementation of government policies. This entailed a rather extreme approach to the concept of separation of powers. A neat demarcation was being drawn between the government functions of policy-making and policy implementation; and the civil service was seen as the specialized implementation unit within the executive organ, completely free from the process of policy-making. Realizing that the constitutional provisions providing for an independent and neutral bureaucracy were a major clog upon its efforts at both societal transformation and political control, the postindependence government quickly decided to change those provisions in order to give itself increased executive capacity. The first constitutional amendment, in 1964, vested in the president wide powers in relation to the civil service. The tenure of office by public servants no longer depended on the observance of the code of regulations, as such, but, more importantly, on the <<pleasure>> of the president. And as the president could abolish offices at his own discretion, it followed that the idea of protecting offices by vesting their control in independent bodies was no longer valid. In theory the president became the employer of all civil servants and he could terminate their services at will..." (Mutahaba, 1989, pp. 114-117).*

mero folklorismo, sino que les ha permitido ejercer un alto nivel de control político sobre los movimientos de base a través de redes informales de relación patrón-cliente con los jefes regionales y distritales --y líderes de todo tipo-- a nivel individual, mas que dentro de las instituciones (Mutahaba, 1989, p. 119).

Todo ello con el tiempo condujo a consolidar las tendencias que estuvieron presentes desde los primeros tiempos de la vida independiente: hipercentralización del gobierno, administración ineficiente, planes de desarrollo fallidos, creciente corrupción y aumento constante de la inestabilidad política (cf. Cohen, 1993, p. 450). hasta llegar a que hoy, la enorme burocracia controla la mayoría de los aspectos del desarrollo "a través de los sistemas de estrategia y planeación nacional, del enorme aparato legal en sus manos, de la propiedad de empresas en todos los ramos de la economía, y de la compleja red de consejos administrativos, de autoridades de sector que controlan toda la infraestructura de comunicación, los transportes, la agricultura y la industria manufacturera" (Cohen, *ibid*).

En cuanto al control y disposición de capital, el gobierno independiente también introdujo cambios importantes. Las garantías a los capitales extranjeros, inicialmente favorables en extremo, comenzaron a modificarse a mediados de los sesentas, cuando el Banco Central de Kenya estableció el control de cambios y sujetó a aprobación previa todas las remisiones de dinero al exterior, aprobación que se volvió cada vez más estricta⁵⁷.

Además, para formalizar una tendencia que ya se venía presentando, en 1974 el Banco redujo el monto de los préstamos a los capitalistas no kenyanos

⁵⁷ .- Ya para 1974, las subsidiarias de compañías transnacionales no podían remitir ganancias o dividendos a la matriz si no cubrían antes todas las deudas adquiridas localmente (Swainson, 1980, 189).

y a las compañías con más del 50 % de sus acciones fuera del país. A las firmas extranjeras de propiedad de no residentes se les autorizaba préstamos solo hasta por un máximo del 20 % del capital invertido, mientras que a aquellas propiedad de kenyanos podían pedir y obtener hasta el 60 % (Swainson, 1980, pp.189-190).

En lo que se refiere al sector financiero, otras dos medidas de intervención estatal para apoyar el proceso de africanización fueron, primero, la adquisición de intereses en los principales bancos privados, y segundo, la creación de instituciones financieras especializadas por sectores, de entre las que destacaron la Agricultural Finance Corporation (AFC) y la Industrial and Commercial Development Corporation (ICDC), mismas que han resultado hasta la fecha ser pilares importantes de las políticas de desarrollo económico del régimen.

Una de las explicaciones que se ha dado a este tipo de situaciones comunes a todo el continente ha sido que, después de las independencias, los estados africanos se vieron obligados a volverse "fuertes" en el doble sentido de contar con grandes aparatos burocráticos (para incrementar su margen de autonomía respecto de la variedad de intereses sociales y políticos contendientes) y de participar de manera directa en la economía (dada la ausencia de un vigoroso sector privado) (cf. Lehman, 1992, p. 4).

Por nuestra parte y para el caso específico de Kenya, aquí pensamos que en la formación y mantenimiento de un aparato burocrático sobreinflado mucho han tenido también que ver, en primer lugar y aparte de las razones anteriores, la limitada capacidad de absorción de la fuerza de trabajo que la estructura económica del país en general presentaba frente a la necesidad de mantenerse a flote en un periodo en que era crítico conjurar el peligro de retrocesos económicos mayores, lo que a su vez era importante para demostrar la viabilidad de la nueva nación y apoyar su proyecto. En segundo lugar, y más

concretamente, también creemos que mucho han tenido que ver las prácticas clientelistas de la élite dirigente recién arribada, que, buscando legitimizar y consolidar su liderazgo y ampliar sus bases, por este medio lograba la transferencia de recursos públicos de manera discrecional, no solo para comprar aliados, sino fundamentalmente para beneficiar a quienes el régimen consideraba que debían y podían conformar la élite empresarial nacional.

En resumen, aquí creemos que, al centralizar el poder de todas las maneras ya sugeridas, el régimen lograba un amplio margen de maniobra para redistribuirlo conforme sus prioridades, entre las que --involucrando el futuro de la nación y del régimen mismo-- consideraba crucial la formación rápida y eficiente de una burguesía empresarial nativa, tanto políticamente dócil y confiable como económicamente moldeable y emprendedora.

La existencia de esa clase empresarial significaba, ante todo, que existieran los medios para la acumulación. El estado post-colonial jugó un papel fundamental en hacer que esos medios estuvieran disponibles para los capitalistas indígenas, subsanando así las desventajas enfrentadas durante la colonia, y al hacerlo, los procedimientos del gobierno independiente se asemejaron mucho a los que el régimen colonial usó en beneficiar a los capitalistas europeos, aunque ahora, pertenecer a la burocracia y a las élites dirigentes fue uno de los caminos más directos para acceder a los recursos y hacerse de poder económico.

6. LAS MUJERES: ENTRE LA TRADICION Y LA EXPLOTACION CAPITALISTA.

El espíritu empresarial de las mujeres africanas es una característica de largo aliento histórico. Además de sus papeles en la agricultura, se han

destacado como comerciantes en los mercados locales y han jugado papeles importantes en el comercio de largo alcance e intercontinental de ciertas mercancías en diversos periodos (cf. El-Bakry, 1995, 138). Lo que a este respecto se dice en general para Africa es aplicable en particular a Kenya.

Sus papeles como agentes económicos anteceden a la dominación europea. De hecho, en todos los contextos en que impera la familia extendida, siempre se ha esperado que las mujeres contribuyan a su propio sustento, al de sus hijos y al de otros miembros de la familia. En Africa, durante la fase colonial, esos papeles fueron modificados, principalmente por la promoción que los europeos hicieron de la familia nuclear. lo que --a tono con los convencionalismos decimonónicos europeos en que era inusual para las mujeres casadas manejar sus finanzas sin el consentimiento del marido-- cambiaba su estatus legal para ignorar o incluso negar ese papel tradicionalmente ejercido (cf. El-Bakry, 1995, p. 138), y por supuesto, el lugar que ello les confería en el sistema de relaciones sociales.

Como se vio, durante la etapa colonial los africanos estuvieron por lo común relegados a actividades económicas en pequeña escala y con alguna escasa participación en empresas medianas, siendo las actividades de las mujeres casi inexistentes en estos planos. Mientras se acentuaba su explotación por un mundo dominado por hombres extranjeros, las mujeres estaban constreñidas a actividades económicamente marginales. De hecho, se podría decir que durante el periodo colonial, las mujeres estuvieron del otro lado de la relación laboral.

En ese periodo, fueron tres los sistemas principales que empleaban mano de obra africana: el trabajo migrante forzado o semi-proletarizado en empresas agrícolas y comerciales propiedad de europeos; producción en pequeña escala por ocupantes o renteros de tierras dadas a los europeos, y producción de cultivos comerciales en unidades productivas de campesinos independientes (cf.

Stichter, 1977, 1).

En todos esos sistemas de producción, las mujeres desempeñaron papeles que en mucho se asemejaban al que tenían en la llamada agricultura tradicional de subsistencia, pero ahora con la variante de que el producto de su trabajo engrosaba las ganancias de la clase propietaria-empresarial europea. Ello era posible debido al lugar a que fueron forzosamente relegadas en la relaciones entre hombres y mujeres, especialmente al interior de la familia.

Esas relaciones por un lado eran determinadas por el hecho de que los hombres difícilmente ganaban su propio sustento, y por otro que las mujeres debían permanecer en el hogar con el encargo criar a los hijos y mantener el hogar de la familia extendida. Es decir, la vía principal de explotación del trabajo femenino resultaba en una especie de subsidio al capital, ya que el costo de reproducir la siguiente generación de trabajadores recayó sobre sus hombros mientras continuaban al frente de todas las tareas que el hogar tradicional exigía (Stichter, 1977, pp. 1-3).

En Kenya, las mencionadas formas de producción colonial impedían la entrada de las mujeres al trabajo asalariado. Antes de 1945, son muy escasas y e insignificantes las experiencias de trabajo femenino cercanas a esa modalidad, y por lo general se limitaban al trabajo forzado en obras públicas en las reservas tribales (Stichter, *ibid*).

Pero conforme las migraciones del campo a la ciudad se fueron acrecentando, sobre todo a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial, más mujeres tanto en el campo como en las ciudades fueron silenciosamente entrando a ocuparse en actividades diferentes al trabajo doméstico.

En especial, las actividades empresariales que nunca habían dejado de realizarse desde el hogar bajo la forma de micro-empresas en los límites de las responsabilidades del hogar y las aventuras económicas (El-Bakry, 1995, p. 140), fueron creando su propio mercado o acrecentando el ya "cautivo" en los alrededores de la casa familiar, en una gran variedad de actividades que luego se conocerán como informales.

Con ello, las actividades empresariales realmente tradicionales de las mujeres kenyanas sobrevivieron el dominio colonial y alcanzaron la etapa independiente, mas tarde recicladas en actividades informales de todo tipo. Dichas actividades demostraron ser necesarias para enfrentar la contracción económica impuesta por el lugar asignado a Kenya en la economía mundial, por la forma en que la elite emergente concibió el proyecto de desarrollo nacional, y por las relaciones económicas entre esa élite y las entidades financieras internacionales.

7. RESUMEN .

Hasta aquí, se ha podido lograr una muy rápida y general imagen sobre los orígenes del empresariado en Kenya desde la colonización inglesa hasta los primeros tiempos de la vida independiente. Además, se intentó mostrar cómo el tipo de empresariado y empresas se correspondían, por un lado, con la etapa de desarrollo que el capitalismo vivía como sistema, y por otro, con las condiciones que la colonización encontró en territorio keniano, lo cual dio a la organización social, económica y política las características que la distinguen de otras realidades.

Tras haberse adoptado una periodización adecuada de los eventos, se habló de los distintos sectores del empresariado y del papel diferenciado que el estado como factor principal jugó en moldearlos, hasta el momento en que un complejo de tendencias --manifestadas en un nuevo arreglo mundial de fuerzas, en una serie de conflictos locales, y en los avances del capitalismo como sistema económico-- introdujo un cambio en la forma en que el estado había venido actuando.

En especial, se trató de mostrar cómo el nuevo arreglo económico internacional surgido de la posguerra afectó los acontecimientos internos y preparó el camino para los reacomodos políticos y económicos que más tarde resultaron en la independencia nacional. Con la independencia, un proyecto nacional --que mostraba tener continuidad con aquellos reacomodos-- puso de relieve el papel central que la creación y consolidación de un empresariado nacional tenía en la viabilidad del nuevo país.

En lo político, ese proyecto hubo de requerir de la aparición de una

capa dirigente que lo abanderara y viera por su continuidad. En lo económico, el principal resultado se puso de manifiesto en las medidas de africanización de los diferentes sectores de la economía.

A un periodo de optimismo consecuente con los ritmos de crecimiento logrados durante la primera década de independencia, le siguieron los desencantos del autoritarismo en lo político y de la profundización de la extrema dependencia del capital extranjero en lo económico. Al final se hace un rápido recuento de hechos que intenta ver actuar a las mujeres en los acontecimientos y periodos descritos.

El capítulo concluye dejando apuntadas las situaciones de crisis internas e internacionales que se reflejan, por un lado, en las características que adquieren las empresas y el empresariado, y por otro, en la modificación del papel del estado y la actuación de sus capas dirigentes.

En resumen, hasta aquí se ha descrito el marco y la forma en que en general se entrelazan los aspectos reunidos en el título del trabajo. Se ha sugerido que tal entrelazamiento pasa por el proceso de formación del estado y su actuación como cabeza de un proyecto nacional. Se ha dejado sugerido que, con el tiempo, el estado modifica la manera en que ejerce ese papel, lo cual se reflejará en la concepción y establecimiento de las diversas políticas de desarrollo, indicando cambios en el proyecto nacional.

También han quedado apuntadas en general las formas en que las condiciones económicas externas se relacionan con los factores internos, en especial las relaciones entre los agentes del mundo de las finanzas internacionales y sus interlocutores locales. Estos últimos son, en particular, los miembros de las élites gobernantes que actúan como diseñadores y ejecutores de las acciones de desarrollo, los cuales imprimen en dicho proyecto sus intereses de grupo y sus aspiraciones de clase.

CAPITULO II
CONTEXTO, CONTENIDO Y RESULTADOS DE LOS
PROGRAMAS DE AJUSTE ESTRUCTURAL EN AFRICA.

Las medidas de política económica generalmente conocidas como programas de ajuste estructural ("SAPs", por sus siglas en inglés con que se las refiere corrientemente) que tan profundas repercusiones han tenido en el desarrollo del continente africano, tienen sus antecedentes remotos en dos de los acontecimientos históricos más relevantes para el capitalismo del presente siglo: la gran depresión de 1929-30 y el fin de la Segunda Guerra Mundial.

Antes de la depresión, las transacciones comerciales internacionales gozaron de un prolongado periodo de estabilidad en las tasas de intercambio, lo cual permitía a los concurrentes operar con un alto grado de confianza en la regularidad de las condiciones del mercado (Piore y Sabel, 1984, p. 107). Entre muchos otros efectos de fondo, la crisis de 1929-30 intensificó la lucha por los mercados internacionales e hizo que cambiaran las condiciones de la competencia.

Para proteger sus mercados y competir por la adquisición de los nuevos, los países capitalistas habían estado recurriendo cada vez más a medidas tales como devaluar las monedas nacionales, incrementar sus tarifas, aumentar los volúmenes exportables y reducir el gasto dedicado a las importaciones.

Con ello, las condiciones bajo las que se realizaba el comercio internacional se fueron volviendo cada vez más impredecibles y hasta caóticas, de ahí que para los países concurrentes se volvió peligroso el depender de los productos del exterior. Muchos contemplaron la posibilidad de lograr si no la autosuficiencia, el mayor grado posible de independencia respecto de las fuentes externas de abastecimiento.

Otras medidas emprendidas por esos países tendieron, primero, a restringir al máximo el cambio de monedas nacionales por extranjeras para evitar quedar sujetos a las condiciones de los mercados financieros foráneos, y segundo, a entrar en acuerdos bilaterales de comercio en los que se suponía que los firmantes intercambiaban, en condiciones balanceadas, bienes en cantidades y por valores equivalentes. Todo ello --se ha dicho-- ocasiono que la depresión

expandiera sus efectos mundialmente (Piore y Sabel, 1984, p. 107-109).

La conclusión de la Segunda Guerra Mundial también tuvo consecuencias muy importantes en la economía mundial. De entre sus resultados más visibles generalmente se consideran tanto el empeño por corregir los efectos negativos de las experiencias de 1929-30, como la profundización de la división entre los mundos socialista y capitalista, en lucha desde entonces por expandir sus áreas de influencia entre los países del llamado Tercer Mundo (Dicken, 1992, 13).

La nueva posición hegemónica de los Estados Unidos le permitió ponerse al frente de la construcción de un nuevo orden internacional.

En 1944, representantes de los gobiernos y los banqueros norteamericanos e ingleses se reunieron en Bretton Woods, Nueva Hampshire, para analizar el problema del comercio internacional y diseñar un sistema que lo reactivara, esto es, que reabriera los mercados a través de medidas para desalentar tanto los intentos de autarquía en donde apareciesen o ya estuvieran en marcha, como las decisiones unilaterales de devaluación competitiva de las diversas monedas nacionales.

Además de las manifestaciones que el fin de la guerra tuvo en la centralización y concentración de capitales y en la reactivación de sus flujos hacia los países en desarrollo mencionada en el capítulo anterior (ver punto 3), uno de los resultados generales de la reunión de Bretton Woods fue que aparecieron nuevas reglas del juego financiero internacional, junto con los órganos encargados de ponerlas en efecto.

El éxito de la reunión se concretó en 1946, cuando se creó por un lado el macro-órgano de regulación financiera que en adelante se llamaría Fondo Monetario Internacional (FMI), y por otro, se creó el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (o Banco Mundial) (Dicken, 1992, pp. 14-15), mientras se trabajaba para el establecimiento del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), mismo que se puso en marcha en 1947 y estuvo dedicado a negociar la reducción de tarifas y a liberar las condiciones del comercio internacional (Piore y Sabel, 1984, p. 107-111).

Los tres organismos son complementarios, y sus mayores logros fueron el restablecimiento --parcial y bajo nuevas reglas-- del orden en el comercio y la expansión de los mercados internacionales.

El propósito fundamental del FMI fue el de incentivar la cooperación monetaria entre países a través de una serie de reglas para los pagos

internacionales a través de la fijación de tasas de intercambio y para la convertibilidad de divisas (Dicken, 1992, p. 14-15), cuestiones básicas para lograr los objetivos mencionados. En adelante, para que un país fuera aceptado como miembro del FMI, se requería que fijara el valor de su moneda respecto del patrón oro o del dólar norteamericano, a su vez convertible al oro en proporción de treinta y cinco la onza.

A partir de su aceptación como socios del FMI, los países no podrían devaluar sus monedas sino para corregir los que aquél organismo considerara desequilibrios fundamentales, y sólo después de haberlo consultado, ya que de no hacerlo, se negarían los préstamos a los bancos centrales cuando solicitaran respaldo para sostener la paridad de sus monedas (Piore y Sabel, 1984, p. 108).

Ello le dio al Fondo la capacidad de intervenir en el establecimiento de las políticas económicas internas de los países miembros, en la medida en que estos requieran de préstamos⁵⁸. Los créditos con frecuencia son vitales para la puesta en marcha de las políticas de reactivación económica y de empleo que muchos países necesitan para contrarrestar el estancamiento. De ahí que el FMI empezó a funcionar como banco central de los bancos centrales.

Por su parte, el papel principal del Banco Mundial fue el de apoyar los programas de desarrollo a través de inversiones de capital⁵⁹. Se enfocó inicialmente a la reconstrucción europea en la posguerra inmediata. Después, su atención cambió hacia las economías menos desarrolladas (Dicken, 1992, p. 15).

Y por último, el GATT, que además de sus contribuciones iniciales en reducir y estandarizar las tarifas, liberar el comercio y expandir los mercados,

⁵⁸.- *Cada país miembro contribuye al fondo con una cuota que es proporcional a sus derechos de voto. El FMI fue creado teóricamente para apoyar a los estados miembros a superar desequilibrios temporales en la balanza de pagos. Los miembros podrían obtener divisas extranjeras a cambio del monto de sus monedas nacionales depositado en el fondo. Como condición para ello, el Fondo "aconsejaría" a los países sobre las medidas y políticas correctivas más adecuadas (Dicken, 1992, 14-15).*

⁵⁹.- *El banco se capitaliza por la aportación de los países miembros, quienes se inscriben como tales en proporción a su importancia económica en términos del tamaño de su PNB, entre otros factores. En teoría, hace préstamos a largo plazo y a interés relativamente cómodos para proyectos que son económicamente rentables pero que se les dificulta obtener financiamiento privado. Este es un mecanismo desde el que se considera se hacen fluir fondos de ayuda desde el primero al tercer mundos (cf. Samuelson y Nordhaus, 1992, p. 384).*

también se ha distinguido por restringir las capacidades de sus países miembros en regular el acceso de los capitales internacionales a sus mercados domésticos.

Independientemente de que el pacto de Breton Woods virtualmente dejó de existir en 1971, cuando Richard Nixon cortó las ligaduras entre el dólar y el patrón oro⁶⁰, esta triada de instituciones con el tiempo se reveló como decisiva en el establecimiento del orden capitalista internacional que ha evolucionado desde entonces (Dicken, 1992, p. 14). En el, el lugar de las colonias británicas (y después, de los países independientes que surgieron de ellas) ya ha sido ejemplificado con el caso keniano en el apartado 3 del capítulo anterior.

1. CRISIS Y AJUSTE ESTRUCTURAL.

El inicio de la década de los ochentas es, en diversos sentidos, un parteaguas en la economía y las tendencias del desarrollo de la mayoría de los países del mundo en desarrollo. De hecho, esta década ha sido calificada de perversa (Nelson, 1990a, p. 3) en cuanto a las relaciones económicas entre el Norte y el Sur, ya que, aunque se evitó el colapso del sistema capitalista, el precio fue muy alto y en su mayor parte fue pagado por las naciones pobres, por lo cual es válido decir que la suerte actual de muchos de estos países se decide y establece en ésta década⁶¹.

⁶⁰.- *Las economías europeas se recuperaron rápidamente, aunque a decir de Samuelson y Nordhaus (1992, pp. 384-385), esa recuperación proveyó la destrucción de las bases del acuerdo: los dólares se fueron acumulando en el exterior y Japón y Alemania pronto registraron enormes superávits comerciales, mientras el déficit norteamericano se disparaba por la sobrevaluación de su moneda, su falta de competitividad internacional y las crecientes inversiones de las transnacionales en el exterior. Se comenzó a perder confianza en el dólar, y en agosto de 1971, Nixon rompió formalmente con el acuerdo de mantener a toda costa la paridad del dólar al patrón oro, terminando prácticamente con el acuerdo de Breton Woods. El mundo capitalista trató de encontrar, sin éxito, un sistema más flexible, de ahí que finalmente se optó por un sistema controlado de tasas de intercambio flotantes.*

⁶¹.- *En la mayor parte de Africa y Latinoamérica el crecimiento se se detuvo o retrocedió. En algunas naciones las ganancias de una década o mas de producto nacional bruto per capita real fueron borradas. Los flujos netos de capital se invirtieron entre el norte y el sur. De 1984 a 1988 las naciones en*

No obstante, de ninguna manera se puede decir que esa fue una tendencia ca. Por ejemplo, mientras entre 1980 y 1989 en México, Nigeria, Tanzania y Kenya se registran tremendos atrasos en cuanto a sus PNBs per capita, otros países como Brazil registran incrementos substanciales, y también, los países del Este asiático denominados como de "nueva industrialización" (Corea del Sur, Taiwan, Singapur, etc.) en conjunto vieron triplicados los valores de ese indicador respecto de los registrados la década anterior (cf. Gereffi y Fonda, 1992, pp. 428-429).

La que en un principio se creyó que era una crisis pasajera y para la cual se diseñaron programas temporales de choque con medidas de corto plazo en países específicos, poco a poco se fue evidenciando en toda su extensión y profundidad. Mientras tanto, el foco de atención fue cambiando de las situaciones nacionales o regionales a una perspectiva global. Los países industrializados y las instituciones financieras dirigidos por aquellos cerraron filas todavía más, para presionar a las naciones en desarrollo para que adoptaran programas de ajuste profundo (Nelson, 1990a, p. 4).

En lo que se refiere a Africa a principios de los ochentas, el difícil panorama económico de la mayoría de sus países se vio todavía más obscurecido. El limitado optimismo que sobre el potencial del continente había imperado durante las primeras dos décadas de independencia prácticamente se desvaneció, al grado que los analistas de diversas (e incluso opuestas) orientaciones interpretativas coincidieron en reconocer llana y abiertamente la profunda crisis económica que sumergía al continente (cf. Nyang'oro y Shaw, 1992, p. 1).

Desde el principio aparecieron dos distintas corrientes de interpretación sobre los orígenes y naturaleza de la crisis, y por supuesto, de cómo proceder para hacerle frente. Por un lado estaba el conjunto de posiciones agrupables en la macrocorriente histórica que asigna al estado el papel de principal agente promotor del desarrollo y que, en 1980, concretó una propuesta en el Plan de Lagos.

Dicho documento --de inspiración nacionalista y tomando muchos preceptos de los socialismos africanos-- fue el producto del análisis de los

desarrollo transfirieron alrededor de \$143 mil millones de dólares a los países industrializados. En muchas naciones en desarrollo es probable que las repercusiones se sientan por mucho tiempo más" (Nelson, 1990a, p. 4. Ver también el texto de Grindle y Thomas, 1991, 152).

especialistas de la Organización para la Unidad Africana (OUA) y de la Comisión Económica para África (CEA) de las Naciones Unidas⁶². Para el logro de las principales metas del desarrollo autocentrado, ese documento proponía una estrategia que combinaba el uso del apoyo económico externo y la puesta en marcha en cada país de un conjunto de políticas de autoayuda que hicieran crecer los mercados nacionales y sentaran las bases para que a mediano plazo surgiera un mercado común africano.

Por otro lado, estaba el conjunto de posiciones e interpretaciones identificadas con el neoliberalismo económico y resumido en las propuestas del grupo de analistas del Banco Mundial (BM) y del Fondo Monetario Internacional (FMI) que, a partir 1982 y en respuesta al Plan de Lagos, dio a la luz una serie de análisis y reportes, comenzando con el llamado Informe Berg⁶³ en el que se proponía el paquete de reformas internas para los países africanos (desregulación, privatizaciones, liberalización de mercados, etc. Cf. Nyang'oro y Shaw, 1992, pp. 1-2) que más tarde vendrán a ser conocidas con el nombre genérico de programas de ajuste estructural. Dichas propuestas eran reflejo de las políticas que esos organismos financieros habían venido definiendo para que operaran como criterios de toma de decisión en las transacciones de capital a nivel internacional desde al menos una década atrás.

Es cierto que en el mundo de los mercados internacionales desde la posguerra, la existencia de condiciones estables en las transacciones y el predominio de reglas no discriminatorias resultan más importantes para las naciones pequeñas de economías dependientes del comercio, de lo que lo son para las potencias⁶⁴. Pero siendo como es:

⁶².- El documento original se llama Lagos Plan of Action for the Economic Development of Africa, 1980-2000, (1980). La OUA y la CEA tienen como equivalentes americanos a la OEA y a la CEPAL.

⁶³.- Su principal autor es Elliot Berg. El nombre del documento es Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action, y fue publicado en 1982 por el Banco Mundial.

⁶⁴.- "In the classical theories of international trade, based upon the comparative advantage of different factor endowments, it is totally logical for countries to specialize in the production of those goods for which they are well endowed by nature. Thus, it is argued, countries with an abundance of particular primary materials should concentrate on producing and exporting these and import those goods in which they have a comparative disadvantage. This was the

(a) que, en el sistema de comercio internacional representado por el GATT y sus reglas, los países influyen en ese arreglo dependiendo de cuánto y qué tienen para negociar;

(b) que a los países africanos --en su mayoría de economía relativamente pequeña, dependientes del comercio exterior y con sectores agrícolas cruciales en la composición de sus PIBs y sus exportaciones-- los cambios desfavorables en los términos del intercambio de productos agrícolas sufridos durante la década de los setentas les había afectado notablemente; y

(c) que dado el sistema imperante, a los países de economía pequeña en teoría no les queda sino "aceptar las migajas que caigan de la mesa de las negociaciones, lo que les obligaría a aceptar cualquier oportunidad que aparezca" (Wolf, 1987, pp. xiv-xv),

muchos países africanos habían venido recurriendo cada vez más frecuentemente al menos a tres estrategias cruciales para buscar salir lo menos dañados por las fluctuaciones de los mercados internacionales, a saber: manejo de las tasas de intercambio, cambios en las políticas de precios, y devaluaciones de las monedas

rationale underlying the <<old>> international division of labor in which the core countries produced and exported manufactured goods and the countries of the global periphery supplied the basic materials. According to traditional trade theory all countries benefit from such an arrangement. In the real world --and especially in the trading relationships between the industrialized countries and the low-income, primary-producing countries-- these conditions do not hold. In the first place, there is a long-term tendency for the composition of demand to change as income rise. Thus, growth in demand for manufactured goods is greater than the growth in demand for primary products, favouring the industrialized countries at the expense of the primary producers. Over time, these inequalities tend to be reinforced through the operation of the cummulative processes of economic growth. The prices of manufactured goods tend to increase more rapidly than those of primary products and, therefore, the terms of trade for manufactured and primary products tend to diverge. (The terms of trade are simply the ratio of export prices to import prices for any particular country or group of countries.) As the price of manufactured goods increases relative to the price of primary products, the terms of trade move against the primary producers and in favor of the industrial producers. For the primary producers it becomes necessary to export a larger quantity of goods in order to buy the same, or even a smaller, quantity of manufactured goods." (Dicken, 1992, pp. 455-456).

nacionales. lo ultimo en parte debido a la creciente aparición de mercados ilegales de divisas extranjeras (Wolf, 1987, pp. xiv y xv).

Esas condiciones habían llevado a que, a principios de la década de los ochentas, en la gran mayoría de los países africanos la situación económica fuera de grave deterioro, y a que aun aquellos que habían continuado tratando de defender sus estrategias de desarrollo aut centrado, comenzaran por reconocer la profundidad de la crisis y a estar de acuerdo con el FMI y el BM en que <<la liberalización y el mejoramiento del sistema de incentivos que ésta lleva asociado debían ser al menos parte de un programa de reforma económica>> (Wolf, *ibid*)⁶⁵.

A ese respecto, con Nyang'oro y Shaw (1992, pp. 2-3) consideramos que si bien las crisis de los precios del petróleo y los productos agrícolas de la década de los setentas habían sido factores cruciales en definir el deterioro de las economías africanas, estas a su vez han sido el resultado de un problema más profundo y general, a saber, el de la naturaleza del capitalismo internacional.

Ello no sólo explica aquellas crisis, sino también que, (a) determina la forma en que el sistema se reproduce y afecta a las estructuras económicas y políticas del centro y de las periferias, debido precisamente a los lugares que centros y periferias juegan en el arreglo económico global; (b) influye en la forma en que las estructuras de clases de las periferias participan en --y reaccionan a-- las crisis internas y externas, con lo cual a su vez moldean las formas en que las dichas crisis se manifiestan en cada sociedad; y (c) que en ello mucho tienen que ver las características y composición de las capas político-económicas dirigentes, sus reacciones a los retos del desarrollo y las formas en

⁶⁵ .- "In the case of Sub-Saharan Africa, the principal vehicles for advice on how to liberalize are recommendations from, and negotiations with, the IMF and the World Bank" (Wolf, 1987, p. xvii).

que conciben y deciden jugar su papel social en cada uno de los contextos en que les toca actuar.

A esos respectos --e independientemente de que se reconozca que existen diferencias substanciales en el contenido de las políticas económicas emprendidas por los diferentes países en desarrollo, en sus métodos de aplicación y en sus resultados-- consideramos que hay importantes regularidades en las condiciones que afectan la forma de decidir y emprender dichas políticas.

Particularmente, con Grindle y Thomas (1991, p. 45) pensamos que hay condiciones que vuelven crucial el papel de las élites al hacer esas decisiones y poner en práctica dichas políticas, especialmente el de sus componentes a la cabeza de los gobiernos y sus agencias económicas. Es decir, en el momento en que las dirigencias conciben y/o adoptan y deciden la ejecución de las políticas que dan cuerpo a dichos programas de ajuste estructural, al mismo tiempo están concretando el papel del estado como agente del desarrollo.

2. PRINCIPALES ENFOQUES ECONÓMICOS Y EL PAPEL DEL ESTADO EN LOS PROCESOS DE DESARROLLO.

La idea de desarrollo está vinculada con la de que el estado es el principal instrumento para lograr cambios en la economía y la sociedad. De hecho --dice Mackintosh (1992, p. 6)-- la ideología del "desarrollismo" y el concepto de estado intervencionista fueron inseparables en los comienzos optimistas del periodo de posguerra. En términos de ubicación temporal, "la concepción del estado como institución benevolente se puede ilustrar trazando su dominación en

el pensamiento económico ortodoxo sobre el desarrollo hasta fines de los 60s⁶⁶.

En lo que se refiere a los nuevos países y dentro de esos límites temporales, la concepción predominante prescribía que, si los países en desarrollo querían lograr un ritmo de crecimiento acelerado, el estado era la entidad indicada para distribuir los escasos recursos humanos calificados y de capital disponibles (cf. Grindle y Thomas, 1991, pp.52-54), y en su caso, interviniera activa y directamente en la creación de esos recursos, como se vio en el capítulo anterior que sucedió en el caso de Kenia⁶⁷.

⁶⁶ . - *"Hasta hace unos quince años, el modelo de estado y de proceso de política económica de los economistas había sido el siguiente:*

- *El gobierno hacía la política económica, o sea, el grupo que hacía las decisiones (políticos y servidores públicos) buscaban primero definir el interés público, y después usar el poder del estado para concretarlo. Esos poderes incluían la capacidad de establecer impuestos, regular mercados, gastar, y producir bienes y servicios.*
- *Relacionado con ello existía el sector público. Este era definido como el proceso impositivo, el gasto y el control públicos, incluyendo la provisión de servicios de bienestar y el control de paraestatales.*
- *El proceso de definir el interés público combinaba los criterios políticos de los políticos electos con los de los asesores económicos. Juntos decidían el mejor camino para promover el crecimiento.*

"Estas cuestiones constituían la que se puede llamar la <<visión del estado de interés público>>, que presuponía que el papel del estado era intervenir cuando y donde los mercados trabajaran deficientemente, argumento que justificaba la planeación económica, o papel dirigista del estado" (Mackintosh, 1991, pp. 65-69).6

⁶⁷ . - *Grindle y Thomas (1991, pp. 53 y 54) ven en esta forma de concebir el desarrollo económico de los nuevos países un legado colonial diferente al que habíamos hecho mención en el capítulo anterior. Mencionan lo popular que era entonces entre los líderes del mundo en desarrollo y de muchos de aquellos países por independizarse, la visión manifestada en las palabras de uno de los presidentes de la India Planning Commission (India se había independizado en 1947) que decía que <<sólo un país tan rico como los Estados Unidos podía darse el lujo de hablar de libre empresa y además abandonarse a ella sin sufrir económicamente>>. "Muchos de esos líderes de las colonias y las ex-colonias -- dicen estos autores-- habían sido entrenados en la London School of Economics durante la década de los treinta, cuando la ideología dominante había sido la del socialismo de estado. Este modelo de desarrollo no sólo se enraizó en la India, sino que fue adoptado por otros países y sus líderes, particularmente las ex-colonias de Asia, África y el Caribe (quienes) con frecuencia argumentaban que, el único camino en que los países de población empobrecida podían evitar que los empresarios que siempre buscan su ganancia personal explotaran a los pobres,*

No obstante, esta forma de concebir la conducción del desarrollo no era exclusiva de los países de la periferia: agencias económicas internacionales tales como el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y otras "insistían en que la ayuda debía ir a los gobiernos centrales"⁶⁸, puesto que se les consideraba como las <<maquinarias del desarrollo>>. Para que un país fuera sujeto de crédito debía contar con un plan de desarrollo, lo que ocasionaba la creación de las agencias nacionales de planeación" (Grindle y Thomas, 1991, 54).

Desde la primera crisis de los precios del petróleo en 1973 --pero sobre todo con el aceleramiento de los déficits presupuestales que aquella ocasionó a mediados de los setentas y se agravó después de la segunda crisis en 1979-- esa perspectiva había comenzado a ser cada vez más fuertemente cuestionada por la concepción contraria, que en realidad no era nueva.

Una nueva crisis a principios de los ochenta marcó la reaparición definitiva de la idea de que el estado era más un obstáculo al funcionamiento

era que el estado tomara muchas de las responsabilidades económicas que aseguraran una mayor equidad de la que una sociedad capitalista pudiera ofrecer. En países que habían sido colonias inglesas tales como la India, Pakistán, Ghana y Kenya, la capacidad del estado para asumir este papel fue considerable, dado que habían heredado una poderosa élite de servicio civil".

⁶⁸ . - *En cuanto a que en Kenya, el proyecto nacional de la élite se centraba en la creación de un empresariado nacional, estos autores ven en esa intervención (específicamente en la creación de paraestatales, y en los subsidios y beneficios a los empresarios privados) "un medio de asegurar que la producción y el abasto de bienes que resultaban cruciales fueran hechas domésticamente", al grado que incluso al principio "las agencias financieras internacionales apoyaban la operación de empresas propiedad del estado y de muchas agencias semi-autónomas establecidas fuera de la estructura regular del gobierno". Pero con el tiempo "las financieras se desesperaron en tratar de hacer que los países receptores operaran esas empresas (inapropiadamente)" (Grindle y Thomas, 1991, pp. 54-55). Las críticas a ese modelo de desarrollo coincidió con el ascenso del neoliberalismo.*

"natural" de los mercados⁶⁹, y por lo tanto, al logro de los objetivos del desarrollo. Tal idea comenzó a predominar en muchos ámbitos, especialmente en los que las agencias financieras internacionales tenían mayor influencia. El razonamiento detrás de esta propuesta era que el estado había sido incapaz de conducir correctamente a las sociedades, y además, era el principal causante de los desajustes en economía y la interrupción de los procesos de desarrollo.

La conclusión lógica era que había que dejar que las fuerzas del mercado y las inclinaciones "innatas" del hombre y las sociedades por competir para mejorar hicieran lo suyo. Al interior de esta postura general se encuentran dos grupos de razonamientos: primero, el de quienes ven en el estado a una entidad que, además de ser insensible a los problemas sociales, invade campos que no le corresponden⁷⁰; y segundo, quienes ven en el estado una incapacidad

⁶⁹.- *Como opuesta a la idea del estado de interés público, está la del estado de interés privado. Para Mackintosh, "El que los servidores públicos actúen en su propio interés a expensas del de los pobres es algo tan viejo como la burocracia. Los teóricos neoliberales del estado de <<interés privado>> concuerdan en este punto con los marxistas. Pero para ellos el <<público>> está compuesto no de clases sociales, sino de individuos cuyas preferencias pesan todas igual para la toma de decisiones de política. Y como los políticos tienen como fin único ser reelectos, el mejor sistema político sería uno en que se fuerce a los políticos a responder al interés de la mayoría. <<Política>> no sería la búsqueda del bien público por instituciones benevolentes, sino la respuesta más o menos satisfactoria de las instituciones manejadas por individuos que buscan su propio bien. Los gobiernos, como los mercados, pueden fallar si se permite a los individuos ejercer poder indebidamente. Por eso hay que limitarlos constitucionalmente y recompensarlos con incentivos materiales para que actúen de acuerdo con las preferencias de la ciudadanía. Si la regulación causa desperdicio y corrupción, la desregulación lo evitaría. La sola exhortación a trabajar por el bien público no tiene sentido. El estado debería ser privatizado o al menos reorganizarse para que apoye el mercado privado" [Mackintosh, 1991, pp. 70-73].*

⁷⁰.- *"<<The unresponsive but invasive state>> critique focus on the type of state activity which we generally call <<social services>> or welfare. (It emphasizes) the unresponsiveness of the bureaucracy to people's needs and views, and the inequity which imposes poor services on the most vulnerable and diverts resources away from the poorest. (It points) to undemocratic or authoritarian methods of supposedly democratic states (that causes) resentment or contempt by*

intrínseca para resolver los problemas del desarrollo económico y social sin que por ello deje de imponer restricciones al resto de los componentes de la sociedad, incluso sobre aquellos que funcionan eficientemente⁷¹.

Junto con la acción del mercado, en esta ocasión se mencionaban otras fuerzas (organizaciones civiles y grupos de interés conocidos como organizaciones no gubernamentales --ONG) como afines o complementarias y que, junto con aquél, deberían poder conducir las acciones tendientes a recuperar el ritmo en el crecimiento y reasumir el desarrollo en general (cf. Mackintosh, *ibid*). En los capítulos siguientes se hablará sobre el desempeño de las ONG en el panorama de la propuesta neoliberal.

El debate más amplio y antiguo entre economistas de concepciones diferentes sobre el papel de los mercados y los intereses privados por un lado, y del estado y el interés público por otro, como fuerzas que de manera privilegiada deberían conducir las acciones de desarrollo, también tomó cuerpo en el debate entre monetaristas (u ortodoxos) y estructuralistas⁷². En mucho, las

those subject to the programmes. (Thus, even if) the critique of the bureaucracy (is) widely shared across the political spectrum, a neo-liberal right would agree with these authors that the state (a) restricts freedom and imposes its views of how people should live; (b) reduces people's control over their private lives; and (c) fosters dependency rather than encouraging self-reliance" (Mackintosh, 1991, 62-63).

⁷¹.- *Las críticas principales se dirigen a cosas como que las empresas públicas, además de que rara vez son eficientes y dan ganancias a su dueño (el gobierno), con frecuencia necesitan de subsidios e inyecciones de capital. Por otra parte, generalmente se argumenta que los burócratas no ven sus limitaciones pero sí enfatizan la imperfección de los mercados. Tampoco estarían viendo la rapacidad e ineficiencia de los dirigentes de los gobiernos de muchos países en desarrollo, en los que --al igual que en la Europa de los siglos XVII y XVIII-- ejercen el poder para su personal beneficio (cf. Mackintosh, 1991, pp. 63-65).*

⁷².- *Mientras Kahler (1990, pp 34-40) argumenta la equivocación de identificar ortodoxia monetarista con las posiciones favorables <<al Norte>> y <<al centro>> y el estructuralismo con las favorables <<al Sur>> o la <<periferia>>, también puntualiza que "el análisis estructuralista implicó mayor intervención*

tesis de esas dos posiciones también coinciden en lo básico con las concepciones generales que diversos autores aluden como <<perspectiva desde la oferta>> y <<perspectiva desde la demanda>>⁷³, respectivamente, de manera que estamos

estatal para aliviar los cuellos de botella de la oferta, y más tarde, las propuestas de mas planeación e integración económica regional. La ortodoxia criticada por ellos se simbolizaría por las condiciones impuestas por el FMI durante los ochentas. Los efectos más importantes del debate estructuralista-monetarista fueron la ampliación del contexto de análisis de las políticas de estabilización y mejores diagnósticos sobre la inflación en países en desarrollo. Los estructuralistas relacionaban las cuestiones de la estabilización y el ajuste a más amplios problemas de estrategia económica. Para ellos, la estabilización no era concebida como la simple manipulación de unos cuantos instrumentos de política; hacerlo implicaba arriesgar el desarrollo económico. Las crisis de balanzas de pagos eran vistas como características predecibles del desarrollo económico enraizadas en las rigideces de las sociedades en desarrollo. En manos de los estructuralistas, esta relación apuntaba a intensificar la intervención del estado para aliviar los cuellos de botella por medio de la producción. La posición estructuralista sugería la existencia de explicaciones sociales y políticas del fenómeno inflacionario, más que las puramente económicas, sobre todo cuando se referían a Latinoamérica. Con el renacimiento del interés ortodoxo y neoclásico en las economías en desarrollo, esas posiciones estructuralistas volvieron a ser debatidas: las políticas de ajuste y estabilización estaban ahora relacionadas con un cambio de estrategia económica que comprendía la política comercial, una reforma del sector público y la desregulación económica. La nueva ortodoxia aceptaba que la fuente de los males económicos era más profunda de lo anteriormente supuesto. Sin embargo, los cuellos de botella o "impases" sociales producidos por las crisis inflacionarias o de la balanza de pagos no se aliviarían por una mayor intervención estatal, sino al contrario, por una reducción drástica de esa intervención".

⁷³ .- *Tratando de resumir esas dos corrientes se diría que, a pesar de que ambas consideran que la demanda es la fuerza que mueve la economía, (esto es, que el gasto del gobierno y los particulares es lo que hace posible la producción bruta nacional), habría diferencias substanciales entre ellas respecto del funcionamiento de la economía en general. Por ejemplo, al respecto de si la demanda generada por las inversiones normales del sector privado --una vez que se les quite o aminore la carga impositiva y la regulación se adelgace-- será suficiente para generar el nivel de crecimiento económico al nivel que se necesita. Los economistas del lado de la oferta piensan que sí, y los del lado de la demanda piensan que, para que eso suceda, el estado tendría que apoyar fuertemente a la producción. Los economistas del lado de la oferta piensan que el gobierno no puede hacer que la producción se incremente significativamente y que, además, es incapaz de equilibrar los factores. Sostienen que al disminuir los impuestos (o sea, la presencia del estado) el gasto privado se estimula de manera natural, lo cual por si mismo habría de ocasionar que el empleo aumente y el crecimiento salga favorecido. Dirían: "Primero produce lo que se necesita, y el poder de compra se crea en el acto mismo de la producción". La producción del sector público es vista como interferencia, ya que, según los economistas del lado*

ante diversas maneras de denominar a la misma pareja básica de concepciones generales entorno a los papeles del estado y de los mercados.

Aunque a últimas fechas parece existir una tendencia a suavizar las diferencias o contraposiciones más notables (cf. Ghai, 1987, 106), e independientemente de variantes y grados de reconocimiento o compromiso deliberado con una u otra, la presencia de esas dos concepciones básicas se puede encontrar en todos los niveles y tipos de instancias que han intervenido en el desarrollo de los países del llamado Tercer Mundo en el periodo que nos ocupa.

Sin embargo, los hechos se presentan menos nítidos en la realidad que en la teoría: aquella no deja de introducir variantes que no encuentran espacio en los modelos de interpretación. A pesar de esto último, la observación de algunas regularidades parecen haber ocasionado ya algún consenso entre las

de la oferta, esa producción podrá hacerla el sector privado si no estuviera sujeto a impuestos excesivos y a regulaciones asfixiantes: "désele libertad y las demandas serán satisfechas convenientemente", dirían. Los economistas del lado de la demanda piensan que eso no es tan sencillo, porque disminuir los impuestos implica disminuir el gasto disponible para programas que redistribuyen la riqueza y aminoran los desbalances sociales. Disminuir los impuestos al sector privado implica promover el bienestar de los que están arriba a costa de los de abajo, ampliando la base de pobres y ensanchando la distancia socio-económica entre sectores de la población.

Una última aclaración: no existe una total identificación entre monetaristas y economistas la oferta. Los monetaristas en general sugieren que una expansión sostenida en la provisión de dinero no sólo satisface las necesidades de incremento en las nóminas, los inventarios y los préstamos, sino que sirve para mantener a la economía en crecimiento. El incremento sostenido de dinero disponible haría que las reservas de los banco se incrementasen, y con ello, teóricamente habría capacidad para ampliar el crédito a los diferentes sectores sociales, con lo que supuestamente se conjuraría el peligro de recesión. Y si la inflación aumentara súbitamente, el mismo crecimiento sostenido en la provisión de dinero haría que la capacidad de crédito bajara relativamente, al no haber financiamiento suficiente para que sus clientes satisficieran sus demandas a precios inflados, lo que a su vez serviría para mitigar la presión inflacionaria. En ese sentido, los monetaristas se inclinan por incrementar la regulación, sobre todo en lo que se refiere a la provisión sostenida de dinero. Las dos posiciones incluso entrarían en conflicto serio sobre el caso de un gobierno desee seguir una política expansionista por medio de bajar los impuestos pero sin quitar los controles de mantiene fija o baja la provisión de dinero (cf. Heilbroner y Thurow, 1982, pp. 87, 94-95, 107, 111, 126-127 y 145-146.

diversas interpretaciones. Por ejemplo está lo que Grindle y Thomas (1991, p. 45) mencionan acerca de la relevancia de las élites gobernantes de los diferentes países en desarrollo en dar la forma final a los programas y políticas de reforma para el desarrollo, cuestión que resulta central para este trabajo:

"Las élites que toman las decisiones al interior de los gobiernos emergen como actores principales en los procesos de implementación de políticas, debido precisamente a ciertas características generalizadas en los países en desarrollo, tales como información imprecisa, pobreza, omnipresente influencia del estado en la economía, y centralización del proceso de toma de decisiones. Esas características son, a su vez, resultado de su historia colonial, de la forma en que se constituye el estado y se construye la nacionalidad, y también de lo vulnerable de su estructura frente a las fuerzas económicas y políticas internacionales y domésticas".

A ese respecto, y en referencia a los países africanos en sus primeros años de vida independiente, Callaghy (1990, pp. 257-262) ha sugerido que muchos de ellos se encontraron en una situación de extravío entre el estado y el mercado, aunque pronto los efectos introducidos por el elemento político fueron ofreciendo cierta claridad¹⁴.

¹⁴.- *La posición de este autor se puede resumir en los siguientes términos:*

En el momento de la independencia, la lógica política prevalecía sobre la económica. Los nuevos grupos gobernantes tenían necesidad de construir o ampliar sus bases de apoyo usando el estado para obtener el poder, estatus y rentas a los que antes no habían tenido acceso y que la actividad económica privada les podía ofrecer con muchas mayores dificultades. Empleando ese poder, las élites políticas construyeron sus redes clientelistas, expandieron el estado, se allegaron el apoyo del sector urbano con medidas de bienestar social, y se hicieron de aliados al crear grupos de capitalistas nativos. Pronto, las formas democráticas cocidas al vapor dieron paso al autoritarismo militar o de partido único, en los que el estatismo de camarilla y un sector capitalista también de camarilla subordinado a aquél, eran típicos. Las divisas extranjeras les eran vitales: para mantener el sistema de subsidios, prebendas y paraestatales del que dependían, esas élites manejaron el control de cambios y mantuvieron sobrevaluadas las tasas de intercambio, controlaron las importaciones y los sistemas de licencias. El desarrollismo y estatismo imperantes ocasionaban que las decisiones de inversión se tomaran políticamente. Surgió el "estado depredador" que priorizaba las rentas del grupo

Además, de entre los argumentos más empleados por las instituciones financieras internacionales para la promoción de los SAPs en África está, en palabras del presidente del BM, el mal desempeño económico y la falla en general de las instituciones públicas, cuestión que sería importante porque

"La iniciativa del sector privado y los mecanismos del mercado deben ir de la mano con un buen gobierno, con un servicio público que sea eficiente, con un sistema jurídico que sea confiable, y con una administración responsable frente al público"¹⁵.

Y en lo que se refiere específicamente a las dirigencias, la opinión del BM se resumiría en que

(a) "los liderazgos han perdido legitimidad al asumir amplios poderes discrecionales. La información es controlada y las asociaciones voluntarias son cooptadas o desbandadas, y un ambiente así no puede dar sustento a una economía dinámica. El estado se convierte en coercitivo y arbitrario"¹⁶. Y

(b) (en él), "la afiliación a facciones o a etnias tienden a reemplazar la competencia técnica al contratar y promover; y el nepotismo y la corrupción reemplazan la imparcialidad en el ejercicio de la autoridad"¹⁷

en el poder y ocasionaba corrupción, fraude y apropiación de bienes públicos y privados. Ello impedía el surgimiento de un sector productivo privado indígena fuerte que empujara por el estado contractual y contrarrestara la voracidad de aquellos grupos, además de que estorbaba las medidas de eficiencia y vulneraba las nacientes estructuras técnicas que en teoría estaban para apoyar el proceso racional de toma de decisiones (cf. Callaghy, 1990, pp. 257-262.).

¹⁵ .- Las palabras son de F. Conable, presidente del Banco Mundial, en el documento del Banco titulado Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth, Washington, 1989. La cita se extrae de Doriye, 1992, p. 93.

¹⁶ .- La fuente bibliográfica es la misma de la nota anterior, aunque no son palabras directas del presidente del Banco, sino parte del texto general.

¹⁷ .- Sandbrook, R., 1986, "The State and Economic Stagnation in Tropical Africa". en World Development, vol. 14, No. 3, citado en Doriye, 1992, p. 93.

lo cual constituye las justificaciones de la práctica que, a partir de la segunda mitad de la década de los ochentas, se ha venido dando en cuanto a que los préstamos del FMI y del BM implican exigencias extra-económicas, particularmente condicionamientos para que se modifiquen aspectos de la actividad y organización políticas de los países que los reciben.

3. ¿QUE SON LOS PROGRAMAS DE AJUSTE ESTRUCTURAL?

Circunscribiéndonos al campo disciplinario del que surgió el concepto, esto es, a la macroeconomía, por *ajuste estructural* habría que entender básica y teóricamente la adopción que los diversos países han hecho de políticas fiscales, monetarias, presupuestarias y de tasas de intercambio encaminadas a lograr su estabilidad económica interna y/o externa (cf. Khan y Sonko, 1994, p. 8), medidas que se identifican con las que el Banco Mundial y el FMI recomiendan o imponen a sus asociados. Estas por lo general incluyen:

(1) el control de la demanda a través de la reducción de los gastos del gobierno, el establecimiento de un "tope" a la expansión del crédito, el aumento de impuestos, y el establecimiento de límites a los salarios y al empleo en el sector público;

(2) la transmisión de recursos para promover la producción de mercancías exportables, por medio de emplear oportunamente instrumentos de política económica tales como las devaluaciones y reformas a la política de precios; y

(3) los programas que apuntan a mejorar al mediano y largo plazos la eficiencia de la economía, tales como reformas financieras y la liberalización de las importaciones,

(Khan y Sonko, 1994, p. 8)

y cuyos objetivos principales habrían de ser:

- (1) reducir o eliminar el déficit de la balanza de pagos,
- (2) restablecer las altas tasas de crecimiento económico, y
- (3) lograr cambios estructurales que ayuden a prevenir problemas de pagos de la deuda y de inestabilidad económica en general
(Khan y Sonko, Ibid).

Un programa de ajuste estructural para cualquier país, habría de agrupar esos elementos en al menos dos tipos entrelazados de tareas diferentes: las tendientes a lograr la estabilización y las que apuntarían al cambio estructural propiamente dicho. Por estabilización generalmente se entiende la reducción de los déficits de la balanza de pagos y de las tasas inflacionarias a niveles teóricamente compatibles con las necesidades de reasumir el ritmo de crecimiento económico deseado⁷⁸.

Un programa de estabilización generalmente habría de esperar resultados a corto plazo (en uno o dos años), incluiría medidas para fortalecer la capacidad exportadora y pondría énfasis en reducir la demanda agregada a través de medidas de política fiscal y monetaria, por lo general acompañadas de devaluaciones de la moneda nacional (cf. Nelson, 1990a, p. 4. también Grindle y Thomas, 1991, 153). Y en cuanto al cambio estructural, a diferencia de la estabilización, no existirían guías o parámetros, sino que las tareas a desarrollar habrían de variar muy ampliamente, según las condiciones de los países en cuestión.

Ello se debe a que, en el cambio estructural generalmente se incluye

⁷⁸.- Según Grindle y Thomas (1991, p. 153), los programas de estabilización constan generalmente de cuatro componentes principales. a. saber: (a) reducción de los déficits de la balanza de pagos, principalmente a través de corregir la sobrevaluación de la tasa de intercambios; (b) reducir el déficit presupuestal del gobierno a través de controlar los gastos y de aplicar impuestos adicionales; (c) controlar el abasto de dinero, que a su vez depende de la reducción del déficit presupuestal; y (d) incrementar ciertos precios, tales como las tasas de interés, y eliminar subsidios del gobierno sobre bienes y servicios.

un conjunto de medidas de más largo plazo (de tres a cinco años, pero teniendo en mente horizontes más amplios y cambios de largo alcance) encaminadas a lograr un mejoramiento sostenido en el sistema de incentivos a la actividad económica y a la eficiencia productiva, y en lograr en general un crecimiento que se pueda considerar sustentable (cf. Nelson, *ibid*), lo cual da pie para muchas posibilidades de interpretación y acción⁷⁹.

Lo cierto es que, pudiendo ser los SAPs como son, tanto inducidos por los organismos financieros internacionales como emprendidos (al menos en teoría) voluntariamente por gobiernos interesados, no existe lo que se puede llamar un programa típico de ajuste estructural (cf. Khan y Sonko, 1994, p. 8), no únicamente debido a que los organismos internacionales pueden forzar en diversos grados su ejecución en los países que los adoptan como parte de los paquetes de préstamos, sino que también influyen las características de cada economía y de cómo los gobiernos conciben el ataque a los problemas.

⁷⁹ .- *Por ejemplo, además de que Grindle y Thomas coinciden con Nelson en que este proceso es más complejo que el de estabilización porque afecta en lo básico el papel del estado, en el criterio de los primeros un programa ortodoxo de cambio estructural se compondría de acciones como:*

- (a) *ajustar los precios a valores de escasez;*
 - (b) *liberar el mercado para que determine los precios y se decida la colocación de los recursos;*
 - (c) *poner en manos privadas cada vez más la posibilidad de hacer decisiones de política económica generalmente centralizadas en el gobierno;*
 - (d) *racionalizar el resto de las funciones del gobierno en cuanto al desarrollo, de manera que se cumpla con criterios de eficiencia;*
 - (e) *reformar instituciones para fomentar la competencia en el sector privado y poner en práctica el papel modificado del estado.*
- (Grindle y Thomas, 1991, p. 153),*

todo lo cual sigue siendo suficientemente amplio como para dar pie a diversas interpretaciones sobre el "cómo" concretarlo y ponerlo en operación, además de que la oportunidad en el diseño y la puesta en práctica es un factor de la mayor importancia, en tanto puede hacer la diferencia entre lograr el éxito o fracasar.

Por otra parte, como se sugirió en el punto anterior, existe otra serie de consideraciones relacionadas con el enfoque con que predominantemente se conciben las acciones de ajuste. Tal enfoque puede afectar las decisiones de, por ejemplo, los que han de considerarse como niveles de inflación aceptable; como y cuánto se puede o necesita controlar la demanda; cuáles serán el horizonte temporal, el calendario y las fases dentro de los cuales se trabajará la reducción o eliminación de los déficits; y en general, cuánto apostar a que las reformas o ajuste restaurarán el crecimiento económico en vistas a las condiciones internacionales imperantes, y finalmente, de qué extensión o profundidad han de ser dichas reformas (cf. Nelson, 1990a, p. 4).

Por último, a pesar de que el FMI y el BM coinciden en la concepción general de lo que ha de entenderse por ajuste estructural, los programas que una y otra institución promueven difieren en el énfasis que ponen ya sea en el problema de la estabilización o en el de la liberalización económica⁸⁰, y en ello mucho tienen que ver el tipo de instrumentos con los que se concreten los préstamos y otras transacciones de fondos entre las organizaciones financieras internacionales y los diversos países receptores⁸¹.

⁸⁰ .- *"At the risk of caricature, the IMF tends to focus on getting demand <<right>> in the short term and the World Bank on getting prices <<right>> in the medium term. While real, these are differences of institutional predilection and function rather than of fundamental analysis, since the intellectual framework within which both institutions operate is that of neo-classical orthodoxy. Not surprisingly, the policy recommendations of both these institutions are controversial. Some critics dislike the emphasis on markets and the orthodox perspective on fiscal, monetary and trade policies. Others criticize the IMF, in particular, for its alleged indifference to the implications of its recommendations for income distribution. Yet others assert that the IMF is insufficiently aware of the political context in which its recommendations are to work" (Wolf, 1987, pp. xvi-xvii).*

⁸¹ .- *"The extended fund facility (EFF) in the IMF, for example, was regarded as a concession to the developing countries, offering a longer period of Fund support (and a longer term of adjustment [than it did before]) for*

Los programas que el FMI promueve se centran en las necesidades de devaluar las monedas de los países receptores y de controlar en ellos la expansión del crédito doméstico, lo que a su vez requiere de reducciones substanciales en los déficits presupuestales del sector público⁸², todo lo cual

programs attacking structural shortcomings. In the decision establishing the EFF, two types were mentioned, one focused on structural maladjustment, the second on a weak balance of payments that prevents pursuit of a development program. The second was clearly of greatest interest to the developing countries, but EFF as implemented reflected far more the new <<structuralism>> of the industrialized countries: structural adjustment with widened conditionality, often affecting a broader range of policies than traditional Fund programs. The EFF reflected greater IMF emphasis on <<supply side>> elements in the conditionality of its programs...By the late 1970s the composition of Fund programs --whether stand-bys or EFFs-- reflected a broadening of orthodoxy. In 1980, for example, over half the stand-by arrangements included public enterprise rationalization and a quarter included trade liberalization measures. The proportion of structural adjustments in EFFs tended to be higher.

"Structural adjustment lending by the World Bank also reflected the new orthodoxy and represented an even more dramatic departure for that institution than the new emphasis in Fund conditionality. If the Fund moved toward more microeconomic considerations, the Bank's structural adjustment loans (SALs) emphasized policy-based lending on an unprecedented scale. Structural adjustment lending reflected an awareness that government policy could influence growth in the developing countries, a key element in the emerging consensus. At first, SALs were justified by external shocks that beset the developing countries after 1979, but gradually <<inappropriate domestic policies>> were added as bars to better economic performance. Such emphasis on policy change involved the Bank in conditionality and bargaining with governments that came to resemble the experience of the Fund, with the same mixed results" (Kahler, 1990, pp. 42-43).

⁸² .- Es importante notar que, como observa Mackintosh (1992, pp. 73-77), dos aspectos se han venido combinando para reducir el tamaño del estado en general en la última década. Primero, las crisis económicas que han reducido tanto los ingresos fiscales de los gobiernos como su capacidad para obtener créditos. El segundo ha sido una política deliberada: (a) de los gobiernos neoliberales que trabajan bajo las premisas del <<interés privado>> del estado, y (b) de los organismos financieros internacionales, que "empujan" a los gobiernos a adoptar reformas en ese sentido, y que implican "recortar (o desaparecer) o vender (privatizar) partes del aparato del estado". Sin embargo --como este mismo autor demuestra, (ver gráficas de la p. 75)-- no son los países del tercer mundo los que tendrían mayor necesidad de hacer esos recortes, ya que "La mayoría de los gobiernos del tercer mundo son relativamente pequeños. Gastan mucho menos per capita que los gobiernos de países industrializados (quizás con excepción de algunos países petroleros ricos), y también lo hacen mucho menos como proporción de sus PIBs". De hecho, en conjunto los gobiernos de los países latino-americanos

tiene que ver, a fin de cuentas, con que exista a corto plazo un nivel "aceptable" de déficit en la balanza de pagos. Además, el tipo de programas que el Fondo apoya es compatible con los arreglos --generalmente del tipo "stand-by"-- que hace con los bancos centrales solicitantes. De ese modo, el horizonte del ajuste que esta institución contempla es generalmente corto y enfatiza la estabilización.

Por su parte, el BM pone énfasis en aspectos que reforzarían la balanza de pagos a mediano plazo, tales como la eficiencia en el uso de los recursos, la liberalización del comercio, los incentivos a las exportaciones, las políticas domésticas de precios y la eficiencia en la colocación de las inversiones públicas (Wolf, 1987, p. xvi). En consecuencia, los préstamos que hace el BM son a plazos más largos y generalmente a intereses menos altos que los que hace el

y del Caribe, en 1985 dedicaban una menor proporción de sus presupuestos para gasto corriente de lo que lo hacían los países industrializados (22.77 % contra 27.97 %, respectivamente). Y en ese renglón, con excepción de los países del Medio Oriente (que dedicaban el 57.06 %), las otras grandes áreas geográficas no se distancian demasiado de las cifras de los países ricos (30.74 % para el conjunto de países asiáticos, y 35.95 % el conjunto de los africanos). Pero las inconsecuencias de estas políticas neo-liberales inducidas en países del tercer mundo no paran ahí. Hay otros indicadores que sugieren que los países periféricos han estado siendo empujados más allá de lo que los industrializados están dispuestos a hacer en su propia casa, específicamente en lo que se refiere a subsidios y transferencias, pagos de intereses e inversiones de capital en ese mismo año (1985), el panorama se presentaba como sigue:

DESTINO DEL GASTO DE LOS GOBIERNOS CENTRALES, POR GRUPOS DE PAISES
(% del gasto total de los gobiernos centrales en 1985)

GRUPO PAISES	SUBSIDIOS Y TRANSFERENCIAS (*)	PAGO DE INTERESES	INVERSIONES DE CAPITAL (**)
Países industrializados	52.39	12.38	4.96
Países de África	17.68	16.21	24.18
Países de Asia	24.34	11.92	17.56
Países L. Americanos y C.	28.93	23.64	10.69
Países del Medio Oriente	17.35	3.68	18.36

FUENTE: Con datos de las gráficas de por Mackintosh (1992, p. 76), hechas con datos de la Oficina de Estadísticas de la ONU. (*) - Transferencias son pagos en efectivo a individuos, p. ej., de seguro social. (**) - Primordialmente consideran inversiones en infraestructura (caminos, puentes, etc.) y en servicios (hospitales, escuelas, etc.)

FMI (cf. Samuelson y Nordhaus, 1992, p. 384).

4. LAS CARACTERISTICAS CAMBIANTES DEL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMIA.

Los capítulos siguientes muestran las diversas maneras en que las llamadas actividades informales resultan importantes para las economías africanas, así como el papel de las mujeres en su permanente ampliación y diversificación.

A pesar de que el concepto de economía informal aparece para designar a un conjunto de actividades con características bien delimitadas, tanto la naturaleza cambiante de esas actividades, como la mayor precisión de los estudios que se les han dedicado y las sucesivas reelaboraciones conceptuales, han hecho que con él se aluda cada vez más a un complejo, cuyo agrupamiento y definición dentro del llamado *sector informal*, no sea una tarea sencilla.

Inicialmente con él se designaba al conjunto y variedad de actividades urbanas, efímeras y residuales generadoras de ingreso a las que se dedicaban las capas pobres de la población desplazadas de (o con acceso restringido a) las actividades y negocios formalmente registrados y públicamente reconocidos (o *sector formal*), que eran los que tradicionalmente producían los recursos en efectivo que las familias necesitaban para sobrevivir en la economía de mercado, recursos que, tanto las condiciones deprimidas de las economías (crisis, inflación, estancamiento o contracción de los mercados, etc.) como luego también las políticas diseñadas para superar esas condiciones, volvían escasos.

Además de lo anterior, pensamos que el término de economía informal hasta hace poco tiempo se empleaba para aludir a esa serie de actividades

complementarias y marginales connotando, en mayor o menor grado, que éstas:

1. se realizaban al margen de la ley, esto es, sin que estuvieran asentadas como tales en los registros oficiales, y que por ello, evadían el pago de impuestos y otras regulaciones;
2. se realizaban exclusivamente en locales no tradicionales, al aire libre o en espacios públicos o destinados a otros usos principales: calles, plazas, parques, baldíos, etc.;
3. se iniciaban sin tener necesidad de contar con una inversión inicial fuerte, o sea, que no requerían de una acumulación originaria importante, por lo que, en general,
4. eran actividades en pequeña escala, de reventa, intermediación o procesos sencillos de transformación o adaptación que,
5. ponían al alcance inmediato de una clientela igualmente deprimida los bienes y servicios a que de otra manera esa clientela no podía acceder;
6. tenían como principal objetivo complementar el ingreso familiar para hacer frente a aumentos súbitos de precios o contingencias económicas especiales de la familia;
7. se planeaban, ponían en marcha y realizaban contando con (y utilizando) los recursos (infraestructura, productos, destrezas y conocimientos) ya existentes en el hogar, y por último,
8. que se organizaban, ponían en marcha y administraban como si fueran una extensión de las actividades cotidianas del hogar, por lo que se conducían desde la organización interna y con las formas de manejarse de la familia.

A la luz de los estudios de caso que, desde hace casi década y media se han venido realizando sobre este fenómeno en muchas partes del mundo, esas ideas iniciales fueron siendo rebasadas para considerar una infinidad de

experiencias que no necesariamente se ajustaban a aquellas características.

Se fue descubriendo que no eran actividades exclusivas de los muy pobres, o de personas o familias por separado; que no siempre era trabajo por cuenta propia ni necesariamente siempre involucraba procesos sencillos; que en muchísimos casos no eran actividades marginales o complementarias sino principales y bien tipificadas; que no siempre eran ilegales, y que, a pesar de que en muchos casos pagan más impuestos que las actividades "formales", no recibían los servicios o facilidades e incentivos como aquellas lo hacen, entre otros muchos más descubrimientos.

La dispersión de los casos estudiados que compartían algunas de aquellas características --mientras mostraban variaciones de todo tipo para incluir muchas del sector formal y otras de nueva aparición en el panorama económico-- hacia cada vez más necesario encontrar lo que de común tenían todos los procesos que aparentemente podían ser clasificados como informales.

A ese respecto, Hewitt (1992, p. 50) resume el resultado de diversos debates y llega a una escueta definición: *actividades del sector informal son todas aquellas que las gentes realizan para ganarse la vida y con las cuales no se logra un grado mínimo de seguridad ni en el empleo ni en el ingreso*. Tal definición, a pesar de que aparentemente establece parámetros claros de diferenciación respecto de las actividades económicas formales, los deja todavía tan abiertos que se vuelve inviable su empleo como demarcaciones efectivas entre uno y otro de los "sectores"⁸³.

⁸³.- A este respecto, Dicken (1992, pp. 446-447) menciona que "in most of Third World countries the formal sector is not the dominant employer, even though it is the sector in which modern forms of industry are found. Services too are also largely outside the wage employment nexus. With growing urbanization, following industrialization, new forms of urban activity have developed in which people perform a variety of functions for themselves and for

Esa situación de imprecisión se agrava sobre todo a la luz de la diversificación del problema del subempleo⁸⁴ y de las prácticas a que recientemente incluso las más grandes y más "formalmente establecidas" empresas transnacionales --venidas desde la época de oro del *fordismo* y el *taylorismo*-- han estado recurriendo (como son las diversas formas de subcontratación, trabajo a domicilio y redes informales de comercialización) en los últimos tiempos del capitalismo reestructurado y "flexible"⁸⁵.

the modern sector in and around rapidly growing towns. This informal sector is not totally separate from the formal sector: the two are interrelated in a variety of complex ways. The informal sector is especially important in urban areas: some estimates suggest that between 40 and 70 percent of the urban labour force may work in this sector but measuring its size is virtually impossible. By its very nature, the informal sector is a floating, kaleidoscopic phenomenon, continually changing in response to shifting circumstances and opportunities."

⁸⁴ .- El Banco Mundial definía ya en 1979 el subempleo como "un estado de baja productividad en el trabajo, empleo esporádico y entradas exiguas de dinero (usualmente afectando y comprendiendo a) la mayoría de los desposeídos de tierra en el medio rural, a muchos pequeños campesinos, muchos de los autoempleados urbanos, y la mayoría de los empleados de las empresas urbanas pequeñas. Mientras que algunos no son totalmente empleados a causa de factores tales como las variaciones estacionales de la demanda de trabajo agrícola, otros trabajan más horas a lo largo del año pero ganan muy poco con sus trabajos de baja productividad. Su característica común --esto es, sus bajos ingresos-- los identifica como el corazón del problema de la pobreza. Si los pobres no pueden darse el lujo de ser desempleados, entonces se ven obligados a aceptar el subempleo". Banco Mundial, 1979, *World Development Report*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 46-47, citado por Dicken, 1992, p. 447.

⁸⁵ .- El patrón de acumulación flexible, dice Harvey (1990, p. 147-159) "se caracteriza por una confrontación directa con las rigideces del fordismo (y por) la emergencia de nuevos sectores de producción, nuevas vías para proporcionar los servicios financieros, nuevos mercados, y sobre todo, un ritmo de innovación enormemente intensificado en cuanto a comercialización, tecnología y organización de los procesos. Implica cambios súbitos en los patrones del desarrollo desigual entre sectores y entre regiones geográficas, con lo que se da lugar al vasto sector de los servicios en el empleo, como también a conjuntos industriales completamente nuevos en las regiones subdesarrolladas. Implica altos niveles de desempleo estructural, rápida destrucción y reconstrucción de destrezas, modestas (si del todo) ganancias de los salarios reales, y retroceso de la fuerza del sindicalismo (pilar del fordismo). Los mercados de trabajo han sufrido rápidas reestructuraciones y los empleadores han tomado ventaja de la debilidad del sindicalismo. Los costos potenciales de despedir a los empleados en tiempos de

5. MERCADO Y EFECTOS MACROSOCIALES DEL AJUSTE Y LA LIBERALIZACION ECONOMICA.

Desde el momento en que no existen dos programas de ajuste estructural iguales, indudablemente que no existe un acuerdo general acerca de los resultados que se obtienen con ellos.

Todavía quedan, con mucho, pendientes las respuestas a las preguntas de que si estas "nuevas políticas son capaces de lidiar con los viejos problemas de pobreza, desigualdad y desempleo de manera más efectiva de lo que hicieron las políticas implementadas durante los sesentas y los setentas", y de que si no será que los SAPs están creando "nuevas desigualdades y nuevos grupos marginales" (Emmerij, 1987a, pp. 12-13). Las críticas a los resultados obtenidos en la década pasada y lo que va de ésta, son, en todo caso, numerosas y se refieren a una infinidad de aspectos.

La excesiva confianza en los mercados como mecanismos reguladores

dificultad puede conducir a los empleadores a subcontratar incluso en funciones de alto nivel, dejando un cuerpo de managers relativamente pequeño (ademas de) a un grupo secundario de trabajadores flexibles, de tiempo parcial, ocasionales, por tiempo o tarea determinada, subcontratistas, y desempleados pagados por el seguro de desempleo "bajo entrenamiento". Pero tales arreglos no necesariamente traen consigo fuertes protestas de los trabajadores (porque a veces) el arreglo acomoda a ambas partes. Mientras la declinación en la fuerza del sindicalismo ha reducido la fuerza de los trabajadores blancos hombres en el sector monopolista, también es cierto que eso no ha ocasionado un incremento en el poder de aquellos sectores tradicionalmente excluidos de los mercados de trabajo tales como los negros, las mujeres, y las minorías de todas clases. De hecho, las nuevas condiciones de los mercados han re-enfanzado la vulnerabilidad de los grupos en desventaja. La conciencia de clase ya no se deriva de las estrechas relaciones de clase entre capital y trabajo, sino que se mueve hacia un terreno mucho más confuso de relaciones interfamiliares y luchas por el poder dentro de el sistema de jerarquias del tipo familiar o clánico que priva en los negocios. No solo las nuevas estructuras de los mercados de trabajo hacen mas facil la explotación del trabajo femenino de tiempo parcial, sino que la resurgencia de la subcontratación permite que resurjan las practicas patriarcales en el trabajo. Ello no necesariamente significa que el capitalismo se esta volviendo mas desorganizado, sino que al contrario, se vuelve mas ajustadamente organizado a traves de la movilidad geografica y la dispersion."

de la actividad económica y la consecuente promoción de la liberalización del comercio tal y como lo proponen los economistas neoliberales, pasa por alto que los mercados no se comportan de manera tan estable como para que cumplan con esa tarea por sí solos⁸⁶. Una razón fundamental detrás de ese hecho es que

"Los mercados responden primordialmente a demandas respaldadas por dinero en efectivo, no a las necesidades de la gente. Entonces, la capacidad de esta para sostenerse a sí misma a través del mercado está limitada por sus capacidades económicas y por las condiciones imperantes en ese medio, mismas que dividen a la gente entre compradores y vendedores" (Wuyts, 1992, p. 25).

Eso mismo es aplicable a los mercados internacionales, los que, por lo demás, no son mecanismos en donde prime la equidad, sino que muchas veces lo contrario es incluso condición. Los diversos países participan en ellos bajo diferentes circunstancias. Mientras los países ricos tienen capacidad de comerciar en una variedad muy amplia de productos y son los que mayoritariamente proveen los productos manufacturados y de tecnología avanzada (con lo cual ejercen muy considerable control sobre las condiciones de los mercados internacionales en general), los países pobres --con frecuencia de economía esencialmente agrícola-- por lo general comercian en variedades y cantidades mucho menores, en su mayor parte con productos cuyos precios se incrementan más lentamente de lo que lo hacen los producidos con tecnología sofisticada, con lo cual sufren un desfase entre los precios de lo que venden y de lo que compran.

⁸⁶ . - *Por ejemplo, si el precio de una mercancía cae en respuesta a las condiciones cambiantes de la demanda --y hay muchas razones por las cuales puede cambiar-- pasará que "se reducirán los recursos dedicados a su ahora menos rentable producción, y su distribución tendrá que ajustarse a la demanda. Ello también implica que una parte de los trabajadores asalariados perderán sus empleos, que los campesinos y los artesanos enfrentarán tiempos difíciles o se arruinarán, y que algunas empresas irán a la quiebra"* (Messkoub, 1992, p. 183).

Por eso, la flexibilidad de estos últimos países para adaptarse a las condiciones ambientales de los mercados internacionales es mucho menor que la que tienen los de economía compleja y grande. De manera que, en contra de la teoría clásica de las ventajas comparativas, la dependencia de un menor número de productos y la menor sofisticación tecnológica de estos, hace que la vulnerabilidad de los países pobres se incremente (véase nota 7 de este capítulo) y, en momentos críticos, los términos del intercambio imperantes signifiquen verdaderos desastres para ellos (cf. Messkoub, 1992, p. 184).

Si a eso se agrega que en los países pobres muy diversos sectores dependen de productos importados para producir tanto para el abasto doméstico como para la exportación, una caída en los precios de sus principales productos exportados significa limitaciones en la capacidad de importar los bienes necesarios para mantener la economía trabajando, y las alternativas de sus gobiernos no van a veces mucho más allá de "apretar más el cinturón" de las clases populares por diversos medios, por ejemplo, cortando los subsidios y programas de gobierno que en principio estaban destinados a atender el bienestar colectivo, cosa que explícitamente ya está contenida las sugerencias de los SAPs inducidos por las agencias financieras internacionales (ver 2a. parte de la nota 23 y la nota 31).

Con esas medidas se busca "liberar" recursos (nuevos de los préstamos, o ya previstos por captación fiscal, etc.) para ser transferidos a la promoción de la actividad económica privada, lo que --generalmente se asume-- debería ocasionar una expansión general de la economía de los países en cuestión.

En este trabajo se destaca que --independientemente de que tras la aplicación de políticas de ajuste en algunos contados casos los indicadores generales muestren un incremento en el ritmo del crecimiento económico, e independientemente también de que algunos estudios señalen que estas políticas

tienen un "lado positivo"⁸⁷-- en términos reales en la mayoría de los casos no sólo no han resuelto las viejas desigualdades ni han atacado las raíces del desempleo, sino que incluso han aumentado la brecha entre (países, sectores y grupos sociales e individuos) ricos y pobres y han hecho aparecer nuevos componentes de la marginalidad (cf. Messkoub, p. 198).

6. EFECTOS MICROSOCIALES: HOGAR Y EMPOBRECIMIENTO DE LOS SECTORES ECONOMICAMENTE VULNERABLES.

Las políticas resultantes de las negociaciones entre los macro-organismos financieros internacionales y los diversos gobiernos tienen efectos directos al nivel microsocial, y en ciertos hogares e individuos más que en otros.

Los efectos negativos de los SAPs se dejan sentir con mucha mayor fuerza en sectores de los más bajos niveles socio-económicos (trabajadores asalariados, campesinos sin tierra o pequeños propietarios, grupos marginados urbanos, artesanos por cuenta propia, vendedores en pequeño, etc.) y más desprotegidos (mujeres, niños, ancianos, enfermos, iletrados, grupos étnicos marginados, etc.) de los países en desarrollo, esto es, en aquellos componentes sociales generalmente considerados pobres o vulnerables.

⁸⁷.- Kahn y Sonko (1994, 16-18) mencionan los argumentos de una serie estudios de el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Banco Mundial, e incluso el UNICEF, que miran ese lado positivo. Los mismos autores no dejan de notar que esos argumentos dejan fuera consideraciones cruciales que les hacen llegar a esas conclusiones positivas. Por su parte, Thiesen (1994, p. 85) opina que "Aunque se hicieron intentos iniciales de demostrar el impacto favorable de los SAPs, es demasiado temprano para sacar conclusiones definitivas sobre su capacidad de crear crecimiento durable y sustentable. Algunos países africanos parecen haber hecho ciertos progresos, aunque la mayoría tienen todavía todo por decir a ese respecto".

El concepto de vulnerabilidad de sectores y grupos sociales en las economías de mercado, aunque se refiere en primer lugar a la falta de ingresos y recursos en general para adquirir medios de subsistencia (o sea "la pobreza"), no se limita a ello. Otra faceta igualmente importante es la que representa la posibilidad de pérdida de la capacidad de sortear los riesgos de indigencia a un determinado plazo (o "empobrecimiento"), y que afecta a grupos o sectores que en alguna medida usualmente habían venido contando con recursos para hacerlo⁸⁸.

La razón de esto último es que, mientras participar en los mercados puede resultar en un incremento de los ingresos, existe una serie de condiciones objetivas "no mercantiles" que influyen para que eso sea o no posible, tales como el que se tenga o no la propiedad de los recursos, que se manejen los términos en que se realizan las transacciones y la capacidad para influir en ellos, la habilidad para comerciar, etc. (cf. Wuyts, 1992, pp. 18-21).

Junto con esa posibilidad de mejorar también existe la de que los patrones tradicionales de seguridad (tales como las diversas formas de ayuda mutua) de los nuevos y no influyentes grupos de participantes en los mercados se vuelvan rápidamente obsoletos, y con ello se incremente la vulnerabilidad a los

⁸⁸ - Wuyts (1992, pp. 18-19) pone en claro la relación de este concepto con el de ingreso de los hogares: "Los hogares con propiedades productivas son especialmente vulnerables al empobrecimiento, ya que al disponer de ellas para enfrentar una contingencia [por ejemplo, del tipo de las causadas por las variaciones súbitas en los precios] reduce la capacidad productiva o de ingresos del hogar". El mismo autor comenta que "Hay programas de ayuda para que los pobres adquieran una propiedad, pero (como se vio), las propiedades son elementos de vulnerabilidad en si mismos [se sobreentiende que cuando están en manos de los pobres]. "En contraste", continua comentando, "pequeñas (y diversificadas) posesiones que pueden ser divisibles, reparten el riesgo y pueden ser vendidas rápidamente sin causar muchos problemas, por ejemplo, especies menores: cabras, carneros, puercos, gallinas y conejos, o arboles que pueden ser cortados y vendidos en cualquier fecha del año. Con ellos el ingreso se incrementa y la vulnerabilidad se reduce al mismo tiempo".

cambios que se originan a distancia (las variaciones de precios) y por mecanismos que esos grupos desconocen, y por lo mismo no controlan.

La corriente que propone que la operación libre de los mercados da como resultado un crecimiento y beneficio económico generalizados --que es la misma que enfatiza la importancia de la eficiencia, la competencia y la productividad, y que reduce el concepto de "pobreza" al de "poder de compra"-- ignora deliberadamente la existencia de esa vulnerabilidad tanto entre aquellos que sólo cuentan con su fuerza de trabajo para vender, como entre los auto-empleados en actividades en pequeña escala que habían venido contando con sus propios recursos para hacerse vivir, vulnerabilidad que resulta más dramática si esos grupos se ubican en los países periféricos y dependientes⁸⁹.

A nivel internacional, las bajas en los precios de los productos exportables, las alzas en las tasas de interés, las políticas comerciales de los países desarrollados, y las fluctuaciones en las tasas de intercambio, tienen consecuencias muy serias en las economías dependientes.

De hecho, la suerte de los hogares de los sectores más vulnerables de cualquiera de estos países está estrechamente entrelazada con la suerte del

⁸⁹ .- Wuyts, empleando el término de difícil traducción al español de "entitlement" (¿"posibilidad de acceder a recursos"?) inicialmente empleado por A. K. Sen, que alude a la falla de las sociedades que se rigen por los mercados en proporcionar ese "entitlement". Los trabajadores asalariados del tercer mundo son los sujetos más vulnerables debido a esa falla, y lo serían via (a) incrementos en los precios de los productos básicos, especialmente alimentos, (b) bajas en los salarios, y (c) especialmente, exposición a la pérdida del empleo. Además, este autor agrega, que "Entitlement failures in the case of small farmers, fisherfolk, pastoralists, or craft workers are also market-related. Typically these self-employed people all own productive assets, engage in direct production, and sell at least some part of their produce. They depend on markets to buy basic necessities, as well as the materials needed for their productive activities. As in the case of wage labourers, entitlement failures for these categories of producers may result from adverse movements in prices. The price of the commodity they sell may drop, or the prices of the things they need may increase. Both cause a fall in real income, the former (having) a worse effect" (Wuyts, 1992, 99, 22-23).

conjunto de la economía nacional en los planos interno e internacional, ya que recesión no sólo significa desempleo y pérdida de viviendas para mucha gente, sino también presiones a los presupuestos del gobierno, cuyos ingresos disminuyen cuando precisamente mas gente necesita del apoyo de sus programas porque no puede mantener por si sola un estándar mínimo de vida (cf. Messkoub, 1992, p. 184)⁹⁰.

Ello es crucial cuando se pone frente al contenido de los SAPs promovidos por el IMF y el BM, y sobre todo, cuando esa comparación se hace a la luz de los efectos sobre los sectores mencionados. Por ejemplo, mirando a un aspecto que afecta a todos esos sectores en el tercer mundo --la producción de alimentos-- y al empuje indiscriminado que los organismos financieros internacionales han hecho durante los ochentas por desregular la actividad productora de alimentos y "liberar" los diversos mercados nacionales, no sólo queda en claro su incapacidad para satisfacer las necesidades del grueso de las poblaciones en muchas partes del mundo, sino que, en general, ha resultado en un empeoramiento de la situación de los grupos más desprotegidos.

⁹⁰.- *Acerca de esta contradicción, Thiesen (1994, p. 84) menciona que "...the pronounced downturn of the 1980s has constrained the ability of Africans to meet their basic needs (education, health, water, housing, etc.). On the level of the individual farm household, both external factors such as low commodity prices and internal factors such as agricultural pricing and taxation have limited private income savings and investment. At the same time, the crisis has limited the capacity and flexibility of the government to help make up the private investment shortfall. Reduced productivity and lower commodity prices have limited government tax revenues at the same time debt obligations mount and adjustment programs call for government budget cutting and reductions in the surplus extracted from the agricultural sector. Thus not only were government resources growing slowly in real terms, but increasing chunks of revenue were dedicated to non-productive debt payments. Very little discretion remains for policy makers to address the development and social needs of their countries".*

La bibliografía y las estadísticas en este sentido son muy abundantes; aunque a veces las estadísticas son parciales y deficientes y no reflejan correctamente la situación (McCarthy-Arnolds, 1994, p. 132). Aun así, parece haber tendencias generales que

"...apoyan la proposición básica de que el derecho a la alimentación no está siendo promovido o protegido durante la implementación de los actuales programas de ajuste estructural, ni por los gobiernos ni por la comunidad internacional. La falla se debe a varios factores, uno de los cuales es el extremo énfasis sobre la comercialización y el empuje hacia las exportaciones de las políticas agrícolas promovidas por el FMI y por el Banco Mundial. (De hecho), las políticas de ajuste en África han sido mucho más exitosas en constreñir la demanda de lo que lo han sido en incrementar y diversificar la producción. Este desbalance entre producción y demanda de alimentos ha agravado la caída de los bienes y servicios y está promoviendo el deterioro del bienestar y los derechos humanos, en especial, el derecho a la alimentación"

(McCarthy-Arnolds, 1994, p. 133)

Pero desde el momento en que los presupuestos de operación de los gobiernos se han tenido que "ajustar" como parte de las condiciones impuestas por los SAPs del FMI y del BM, en otros ramos del bienestar social las cosas no han ido mejor. De hecho, la mayoría de los gobiernos africanos han sido forzados

⁹¹ . - Para mencionar sólo un caso, está el estudio de Harris y Crow (1992) que menciona que, el argumento general detrás de los programas de desregulación es que, los mercados de alimentos --como habían venido siendo controlados por los gobiernos-- se desangraban por los impuestos y propiciaban la aparición de mercados paralelos, aumentaban la inseguridad alimentaria, desalentaban a los productores y distorsionaban los precios. Ese estudio concluye que los mercados de alimentos son tan diversos que, además de que hace inviable a cualquier receta general desreguladora, la apertura indiscriminada resultó en desprotección de los hogares más pobres, o sea, en el aumento de la vulnerabilidad de los sectores ya de antemano vulnerables. Concluye que aunque no hay una sola solución para la inseguridad alimentaria, la desregulación de los mercados como ha sido promovida durante los ochentas por los organismos financieros internacionales no es panacea, y que no se puede eliminar la participación del estado sin que se afecte todavía más a las capas más pobres de la población.

a reducir el gasto social per capita en general⁹², y por supuesto, para educación y salud (Thiesen, 1994, p. 97), por mencionar sólo dos sectores del gasto que más inciden en el bienestar mínimo de los grupos económicamente más vulnerables.

Mientras que en los pocos países africanos que entre 1970 y 1988 no se sujetaron a las políticas de esas instituciones financieras, el gasto de los gobiernos en salud y educación registra incrementos, en el mismo periodo, para aquellos que si implementaron los SAPs (ver nota no. 35) la proporción del presupuesto en esos renglones --respecto de sus PNBs-- no sólo no ha crecido para salud (permanece estable en un 1.4 por ciento), sino que, en educación, se ha registrado una baja ligera pero constante (de 4.2 por ciento en 1970 a 3.5 por ciento en 1988) (Thiesen, 1994, pp. 96-97).

Esa imagen de estancamiento, alarmante en si misma, no hace justicia a la gravedad de la situación. Si esos mismos datos se ven en términos del gasto absoluto real, la baja muestra cuán dramática es para ambos sectores. El crecimiento continuo de la población junto con los recortes en los gastos del gobierno en educación y salud hace que --en conjunto entre 1970 y 1980-- la caída haya sido del orden del 57 %, mientras que entre 1987 y 1988 esa caída fue del 46 % (Thiesen, *ibid*), y se estima que después de ese año han seguido en picada, conforme los SAPs han ido sentando sus reales en los diversos países.

En el subsector de educación primaria, la mayoría de los países que han adoptado los SAPs han tenido últimamente que dedicar casi el 100 % del

⁹². - *"Most African countries adopted stabilization and SAPs in the 1980s, with loan support often coming from the IMF and the World Bank among other donors. However, early SAPs excluded countries like Cape Verde, Botswana, and Swaziland, which used to maintain an acceptable policy framework; countries like Burkina Faso, Zimbabwe, and Rwanda, which were not yet considered in bad enough shape to warrant programs; and countries like Angola, Liberia, Ethiopia, and Sudan, which were unwilling to adopt policy changes despite economic problems"* (Thiesen, 1994, p. 81).

presupuesto previsto para ese renglón al pago de sueldos de los profesores, mientras que se deja de gastar en libros y materiales, lo cual agrava su situación, ya que la mayoría de estos países no produce sus libros textos ni sus materiales didácticos. De hecho, la meta de educación primaria universal para el año 2020 (planteada por el BM para toda Africa) está cada día más lejana, y en los otros niveles educativos el panorama no es mejor. Hay que hacer notar que esas tendencias negativas no se observan en los países que no han entrado al sistema de los SAPs (cf. Thiesen, 1994, p. 100).

En cuanto a salud, el comportamiento de dos indicadores generales puede dar una idea aproximada de los efectos de los SAPs sobre los programas oficiales en ese ramo. A pesar de que Africa es la macroregión que sigue registrando las más altas tasas de mortalidad infantil en el mundo, el progreso logrado entre 1965 y 1988 no fue despreciable. De nuevo, las cifras que reflejan el mayor avance se registran en los países que no han recurrido a los SAPs. En ellos, la tasa disminuyó a un ritmo del 2.5 % anual en promedio entre esos años, mientras que en los países sujetos a programas de ajuste lo hizo al 1.7 %.

Algo similar sucede con el consumo promedio de calorías por día por persona: en los países bajo los SAPs ese consumo disminuyó de 2,225 en 1965 a 2,148 en 1988, mientras que, en los países que no siguen esos programas, aumentó de 1,916 a 2,271 en el mismo periodo (Thiesen, 1994, pp. 100-103).

Los niños y las mujeres son quizás los sectores de la población más afectados con esos resultados. En lo que se refiere a los niños, un estudio de la UNICEF para conocer cómo evolucionó la situación en la década pasada llega a tres conclusiones: primero, que el ritmo de caída en las tasas de mortalidad infantil logrado hasta antes de esa década se había desacelerado; segundo, que los indicadores de desnutrición y nivel educativo promedio habían empeorado

significativamente; y tercero, que la incidencia de todo tipo de enfermedades había crecido en términos absolutos y relativos⁹³.

Por lo general, las medidas de ajuste estructural en países en desarrollo llevan asociados contracción económica y financiera generalizadas, y con mucha frecuencia, incrementos en los niveles inflacionarios que contribuyen a la caída de los ingresos reales de los hogares.

En la medida en que los hogares pobres tratan de contrarrestar esa caída, los miembros de las familias que aportaban al ingreso comienzan por trabajar más horas, aunque después también, ellos y otros miembros que buscan participar, van tras fuentes adicionales de ingresos, o colocan nuevos miembros en la fuerza de trabajo activa. Los niños comparten esas cargas extras: las matrículas en las escuelas bajan siguiendo la caída de los ingresos familiares, a la vez que se incrementa el trabajo infantil al lado del incremento en las cuotas escolares (cf. Messkoub, 1992, 187-189).

Sin embargo, el hecho de que más miembros de las familias tengan que trabajar más y más duro, no necesariamente se refleja en una mejoría de las condiciones de vida de los hogares, sino que incluso muchas veces ni siquiera se logra mantener el nivel mismo de vida. Ello conlleva el hecho de que

"Si la gente tiene que trabajar más duro para ganar sus ingresos, hay menos tiempo para el manejo eficiente de los recursos del hogar: hay menos tiempo para el cuidado de los niños, para la preparación de los alimentos, para cuidar a los enfermos. De ahí que los costos físicos, emocionales y psicológicos de tratar de salir adelante recaen en los miembros más vulnerables, y por supuesto en los niños" (Messkoub, 1992, p. 189).

⁹³.- Ese estudio se aplicó en una muestra de 10 países representando a todas las regiones, condiciones económicas, medios ecológicos y características socio-culturales. El estudio reporta sus resultados en el libro de Cornia, G.A., R. Jolly y F. Stewart, (1987), Adjustment with a Human Face: Protecting the Vulnerable and Promoting Growth: A Study by UNICEF, Clarendon Press, Oxford.

7. PARTICIPACION Y MARGINACION DE LAS MUJERES:

En lo que se refiere a las mujeres, los recortes presupuestales en el gasto para programas sociales las afectan al menos de tres maneras principales: (1) incrementan su desempleo, ya que el personal de esos programas es en muchos casos mayoritariamente femenino; (2) reducen su acceso a los servicios que apoyan su doble papel de productoras y reproductoras; y (3) incrementan la demanda de tiempo de las mujeres, dado que tienen que llenar los huecos que deja la eliminación de esos programas.

Eso implica que "las mujeres sufren el mayor <<stress>> psicológico creado por las durezas del empobrecimiento y de los servicios inadecuados, debido a sus múltiples papeles, entre otros, como encargadas del cuidado de los niños, de los ancianos y de los enfermos" (Nzomo, 1992, p. 106). La salud de las mujeres también se ve afectada con la puesta en operación de los SAPs porque los recortes presupuestales

"han resultado en el deterioro de la cantidad y calidad de los servicios de salud en Africa. Consecuentemente, el riesgo de morir durante el embarazo y al dar a luz se ha incrementado mucho, de manera que actualmente se estima en 700 muertes de la madre de cada 100.000 niños nacidos vivos. Muchas de esas muertes suceden porque no existen servicios disponibles cuando surgen las complicaciones" (Nzomo, *ibid*).

Por otra parte y en términos económicos, si bien es cierto que los recortes presupuestales y la declinación de los salarios reales afectan el empleo de hombres y mujeres por igual⁹⁴, y que los miembros de ambos géneros de la

⁹⁴.- *En Kenya, por ejemplo, además de los recortes de empleos en el gobierno, "la caída de los salarios reales en el sector de la economía formal de las manufacturas alcanzó el 20 por ciento en el sector privado y el 35 por ciento en empresas públicas en el periodo que va de 1974 a 1988. Y de 1980 a 1984, los salarios mínimos se depreciaron en más del 35 por ciento, sin que los sucesivos*

familia tienen que trabajar más y más duro, en el caso de las mujeres los efectos de las políticas de ajuste son mayores. A las situaciones desventajosas con que incluso antes de la implementación de los SAPs ya se presentaban para ellas en casi todos los ámbitos de la vida social y económica (educación, empleo, participación política, lugar en la estructura familiar, etc.) se han agregado muchas otras nuevas.

Ante las deterioradas condiciones económicas imperantes en la mayor parte del mundo en desarrollo, las mujeres no se pueden "dar el lujo" de dejar de aportar en efectivo al gasto familiar, como tampoco se lo pueden dar en dejar de cumplir con la multiplicidad de responsabilidades ya mencionadas. Y todo ello en un ambiente en que las relaciones entre los géneros no avanzan lo suficiente como para que se eliminen los prejuicios que operan en su contra.

Para comenzar, los SAPs se diseñan asumiendo que lo que importa es la parte monetarizada de la economía. No hay programa de ajuste estructural que haga consideración explícita del trabajo no pagado (Messkoub, 1992, p. 190), con lo cual una parte muy importante de la participación femenina a la economía no es tomada en cuenta.

A ello se agrega que los sueldos pagados a las mujeres tanto en el sector público como en el privado son menores que los pagados a los hombres, a veces como reflejo de los niveles diferentes en nivel educativo y capacitación para el trabajo, pero en muchas ocasiones debido sólo a la discriminación de que son objeto en los lugares de trabajo (Cf. Nzomo, 1992, p. 109).

Los SAPs marginan a las mujeres trabajadoras de los países en desarrollo de muchas otras maneras. En la mayor parte del tercer mundo, su

aumentos hayan nunca superado esta caída. Además, aunque se expandió el empleo en el sector informal durante los ochentas, los salarios reales también cayeron allí, mientras que el empleo urbano permaneció sin cambios" (Nzomo, 1992, p. 108).

acceso al empleo en el sector formal dista todavía mucho de alcanzar los niveles del empleo de mano de obra masculina. Pero además, los incrementos recientes del trabajo femenino en los países en desarrollo no se han dado en actividades que se distinguen por su empeño en disminuir la brecha discriminatoria entre géneros.

Al contrario. Si bien las plantas ensambladoras o maquiladoras características del capitalismo transnacional reestructurado (en parte también producto de las exigencias exportadoras de las políticas de ajuste y "modernización" económicas—ver nota 28 de este capítulo) ocupa cada vez más la mano de obra femenina joven, lo hace porque les puede pagar sueldos bajos, además de que puede seguir ejerciéndose toda clase de discriminaciones disfrazadas o abiertas en su contra⁹⁵.

Por ejemplo, en lo que se refiere a las industrias ensambladoras electrónicas del mundo, que en conjunto ocupan el 90 por ciento de su personal con mano de obra femenina joven (en labores que requieren gran destreza y rapidez, pero muy rutinarias y agotadoras):

"Las mujeres generalmente logran el pico de su productividad en unos cuantos meses. En la mayoría de los países, las compañías sólo contratan a mujeres solteras, en edades específicas. La fuerza de trabajo (en esta industria) fluctúa en un rango de edades que va de los 16 a los 26 años. Al evitarse contratar mujeres casadas excepto en tiempos de escasez severa de mano de obra, las compañías se ahorran el tener que pagar sus obligaciones por maternidad, además

⁹⁵ .- Si bien este tipo de empleos no es característica exclusiva del tercer mundo, la mayoría de las plantas ensambladoras que ocupan mujeres jóvenes con bajos salarios se ubican en ellos. Las ramas de la producción más importantes en ese sentido son las eléctricas y electrónicas, textil, del vestido, y las químicas. Los países asiáticos (Malasia, Singapur, Korea del Sur, China, Indonesia, Filipinas, India, Pakistán, Tailandia, Sri Lanka, Hong Kong, Taiwan, etc) concentran, con mucho, a la mayoría de este tipo de fuentes de trabajo para las mujeres. Pero el segundo foco de concentración se encuentra en Latinoamérica, en México y Brasil principalmente, aunque el Caribe y Centro América participan cada vez más. La frontera norte de México concentra, con mucho, la mayor cantidad de zonas industriales de este tipo en el mundo. (Ver Dicken, 1992. p. 184-185).

de que aseguran que la lealtad primaria de las empleadas sea para la compañía, no para el marido o el hogar. Y mas importante que eso, las compañías se salen con la suya en cuanto a pagarles bajos salarios y no tienen que gastar en condiciones de trabajo adecuadas"

(Siegel, 1980, "Delicate Bonds..." Citado en Dicken, 1992, p. 347).

Hay grandes regiones del mundo, como la mayor parte de Africa Subsahariana, en que este tipo de industrias no han prosperado como en el sureste de Asia o en México, Centro América y el Caribe, aunque se han hecho intentos recientes como en el caso de la nueva Zona de Industria para la Exportación de Kenya (en las afueras de Nairobi) y otros.

En Africa, la marginación del trabajo femenino relacionada con los SAPs ha tomado otros rumbos que, de no ser por el franco desempleo o las actividades "tradicionales" no pagadas, se refieren al importante renglón del autoempleo en actividades del sector informal⁹⁶.

El conjunto de condiciones que hacen que las mujeres africanas (como muchas del tercer mundo) no puedan dejar trabajar en actividades remuneradas (o que produzcan efectivo) y de que --mientras que soportan una fuerte discriminación en todos los ámbitos y siguen siendo víctimas principales de las políticas de ajuste económico-- tengan una gama y cantidad muy restringida de oportunidades en el sector formal de la economía, ha hecho en buena medida que sean ellas (y los miembros jóvenes de las familias) las protagonistas principales del surgimiento de la economía informal.

⁹⁶ . - *En Kenya, por ejemplo, "sólo el 20 por ciento de las mujeres tienen un trabajo en el sector formal. El resto son técnicamente desempleadas, pequeñas agricultoras, o se ganan la vida en el ubicuo sector informal" (Nzomo, 1992, p. 109). Aunque esa clasificación es engañosa porque --al menos en Kenya en el medio rural-- casi no hay ama de casa que no tenga alguna actividad extra, por pequeña que ésta sea, que le de ingresos en efectivo.*

En algunos países de Africa ese fenómeno adquiere dimensiones gigantescas, como en el caso de Kenya, país en el cual ese fenómeno, además de ser producto de la incapacidad estructural del estado para concretar el proyecto original de nación con que surgió a la vida independiente, es producto también de la sujeción a las condiciones impuestas por los organismos financieros internacionales desde su existencia temprana. Dichas condiciones con el tiempo se convirtieron en el contenido de los SAPs que aquí se han venido discutiendo.

8 . RESUMEN .

Al intentar responder a la pregunta de "¿qué son los programas de ajuste estructural?", el capítulo se propuso aclarar la aplicación de los principales conceptos empleados en este trabajo. Inicialmente se hizo referencia a los antecedentes directos de dichos programas, específicamente, al arreglo entre potencias que se consolidó a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial y que dio pie al surgimiento de instituciones como el FMI, el BM y el GATT; a la serie de crisis ocasionadas por las caídas de los precios internacionales de productos primarios durante los setentas y principios de los ochentas; al consecuente endeudamiento de las naciones del mundo en desarrollo y, finalmente, al agotamiento de sus recursos por el servicio de la deuda, lo cual mantuvo a flote al sistema a nivel mundial, mientras se frenaba el crecimiento de las economías endeudadas.

Seguir pagando y reiniciar el crecimiento fueron objetivos detrás de las solicitudes de nuevos préstamos. Pero esta vez las instituciones financieras

internacionales aludían a fallas de administración y gobierno de los países solicitantes para negar, retardar o condicionar su otorgamiento.

En la práctica y en la teoría, se actualizó la corriente que achacaba al estado una incapacidad intrínseca para conducir los procesos de desarrollo. Se pensaba que el estado obstruía el funcionamiento del mercado (supuesto mecanismo idóneo regulador de la economía), y se actuaba en consecuencia.

Aparecieron nuevos, mayores y más variados condicionamientos para el financiamiento de las naciones en desarrollo. Se pedía que los gobiernos solicitantes emprendieran acciones para equilibrar las balanzas de pagos, reducir los déficits presupuestales, reorientar el gasto público, abrir los mercados al capital internacional y desregular la actividad económica. Se requería también que demostraran tener clara intención y dieran pasos para efectuar reformas completas de sus políticas y mecanismos administrativos, y más tarde, que modificaran los procedimientos y prácticas electorales, con lo que la intromisión ya fue flagrante.

Tras repasar el tipo de medidas que componen a los SAPs y sugerir que difieren con cada experiencia, se apuntó que existen regularidades que permiten algunas generalizaciones, como el hecho de que las élites gobernantes son las interlocutoras de los organismos financieros internacionales, y que, dentro de los resultados más visibles del ajuste, están la expansión de la pobreza (concepto que se discute) y del desempleo, además del incremento acelerado de las actividades económicas que generalmente se clasifican como informales.

Un apartado se dedicó a discutir, originalmente y con detalle, las que este trabajo considera condiciones cambiantes para la definición del concepto de economía informal. Se adoptó una definición y se dejó apuntada la relación con el mejor tipificado fenómeno del subempleo.

Se ilustró cómo los efectos de las nuevas condiciones y políticas se dejaron sentir en aquellas actividades con que el estado se había venido haciendo cargo de la promoción del desarrollo económico y social. Ejemplos analizados fueron los de los aspectos de alimentación, salud y educación, tanto para países que han seguido las fórmulas del FMI y del BM (SAPs) como los que han evitado sus intromisiones. Como resultado, quedó claro que los SAPs generalizan el deterioro en las condiciones de salud y educación en las poblaciones de los países del primer grupo.

Los macrogrupos sociales más afectados resultan ser los tradicionalmente más vulnerables. Se analizó brevemente el caso de los segmentos poblacionales compuestos por niños y mujeres, y se mostró la relación que ello tiene con la ampliación de las actividades económicas informales.

Se vio, en concreto, que ese fenómeno repercute fuertemente en la organización y estructura de los hogares, siendo las mujeres, más que nunca, las encargadas de velar por su unidad. Bajo las condiciones imperantes, ello cada vez más es sinónimo de una mayor responsabilidad en el sostenimiento económico de la familia. De ahí que la economía informal pueda ser vista, entonces, como la debilidad y la fuerza de la nueva participación femenina en el desarrollo, a pesar de las condiciones desventajosas bajo las que esa participación se lleva a efecto.

Desde este panorama se analizará el ambiente social, económico y político en el que se ponen en marcha las medidas de ajuste estructural en Kenya, y las formas específicas en las que, en ese país, los SAPs se relacionan con la creciente importancia de la participación de las mujeres en la economía.

CAPITULO III
ECONOMIA Y SECTOR INFORMAL EN KENYA:
MICRO Y PEQUEÑO EMPRESARIADO FRENTE
AL AJUSTE ESTRUCTURAL.

Coincidiendo con el último avance del neoliberalismo económico en todo el mundo, paradójicamente en la última década se ha dado una explosión de literatura que directa o indirectamente magnifica las bondades de las pequeñas y medianas empresas. En todas partes han aparecido programas para apoyar su creación o consolidación, lo cual indica que existe preocupación por ayudarle a las fuerzas del mercado a ampliar la base del capitalismo. Engemann, por ejemplo, reconoce que la creación de pequeños negocios no debe darse por un hecho, sino que es necesaria toda una política para reforzar el sector privado (1994, p. 73).

Además de que desde un punto de vista formal esa ayuda representa un verdadero contrasentido¹, y de que la realidad se distancia de algunas de las ideas que más se han difundido sobre esas empresas², mucha de la literatura reciente sobre el tema minimiza --o de plano evita tocar-- que existe una

¹. - *La ortodoxia neoliberal diría que deben surgir, mantenerse, crecer o desaparecer de manera "natural", esto es, conforme a las leyes del mercado.*

². - *Este punto, y la afirmación del párrafo anterior, se desarrollan en otro trabajo. Ver Martínez Escamilla, 1994.*

creciente agresividad en los procesos de concentración y centralización de capitales a nivel global; que las empresas pequeñas y medianas son parte del "alimento" vital de los grupos poderosos; y que ello probablemente esta detrás de la mencionada preocupación y apoyos.

Por otra parte, todo lo anterior también coincide con el aumento de la actividad económica informal en todo el mundo y en todas sus ramas, llegando a alcanzar, en algunas regiones y países --sobre todo si se consideran el volumen de los recursos manejados y la cantidad de personas ocupadas en ellas-- proporciones relativamente gigantescas, como parece ser el caso de Kenya.

No obstante, y por más que recientemente se haya comenzado a hablar y a reconocer las "bondades" del sector informal, ni la historia de los apoyos para este sector ni el entusiasmo que incluso oficialmente se pregona en algunos países se llegan a igualar a los que se refieren a empresas "bien establecidas". En el terreno de los hechos, de poco parece servir que algunos grupos y segmentos de la población ahora lo reivindicquen como el nicho de desarrollo que se les adecúa y corresponde. Tal es el caso --que se discute en el capítulo final-- de diversas agrupaciones de mujeres, líderes y analistas africanas (cf. Aspaas, 1991; Nzomo, 1992; Masinde, 1993; y ONU, 1994 a,b,c, y d).

A este respecto, en Kenya existe una historia con rasgos muy propios, en donde las similitudes con las tendencias generales muchas veces son más aparentes que reales. Pero volviendo a la cuestión del entusiasmo por la pequeña empresa y la situación aludida para la economía informal, cabe preguntarse: ¿qué conexiones existen entre ambos fenómenos?

Por un lado, los analistas y planeadores neoliberales parecen creer que han encontrado en los programas de apoyo a la "pequeña empresa" una manera de corregir --sin afectar substancialmente-- la tendencia de los grandes

capitales a hacer de los pequeños negocios sus primeras víctimas³.

Por otro lado, y aprovechando la creciente aparición de negocios "marginales" o informales, no sería lejano que con esos apoyos se esté intentando reorientarlos hacia la empresa capitalista tradicional⁴, en tanto que sobre esta se ha organizado todo el sistema y construido la visión del mundo que le es afín⁵. Ello sería significativo al menos en dos sentidos. Primero, como reflejo de los estereotipos⁶ que siguen operando detrás de aquellos apoyos o la falta de los

³. - Quizas no sería tan extraño que eso estuviera apuntando a que en algún momento el sistema alcance un nivel de operación en que se asegure y estandarice una "dotación" de pequeños negocios suficiente para que, aún cayendo ante la competencia todos los que tengan que caer --engrosando con ello el potencial de los grandes-- todavía sobrevivan los suficientes como para que los mercados continúen expandiéndose. Y si eso fuera así, los mencionados apoyos no son sino otra forma de pasarle la cuenta a la sociedad por la expansión del sistema, o sea, de subsidiar al gran capital.

⁴. - Al menos para el caso de Kenya se sabe que el ministerio recientemente creado para atender los asuntos del sector informal (Ministerio de Entrenamiento Técnico y Tecnología Aplicada, MTTAT, popularmente conocido como el "ministerio jua kali"), se ha dado a la tarea desde 1990 de registrar oficialmente a los negocios de este tipo, en principio para canalizar los programas creados para ellos (cf. Abuodha y King, 1991, p. 22), pero sobre todo, seguramente para sujetarlos a los controles que existen para el resto de la economía.

⁵. - Lo que, en su caso, quizás podría explicarse bien como un intento de conjurar o corregir algunos de los efectos más perjudiciales de los excesos de los grandes capitales, y en última instancia, en beneficio de la continuidad de sus privilegios; o bien, como el reconocimiento implícito del irremediable carácter contradictorio de la organización capitalista, a su vez equivalente a admitir que se carece de una respuesta adecuada a los entrampamientos en que el sistema cae cíclicamente.

⁶. - En las pequeñas empresas se ha querido ver fuentes idóneas de creación de riqueza y empleo. De ellas se ha pensado que al desarrollarse "como es debido" llegarán invariablemente a ser grandes negocios; que soportan y amplían a los sectores medios de la sociedad, y que por ello son democráticas y democratizantes; que son salida idónea de las economías maltrechas por las crisis, y esperanza de que los países pobres logren su desarrollo. Por otro lado, las actividades informales han tenido mala reputación en general. Se ha creído que afectan o sabotean el "sano" desarrollo capitalista; que al operar en mercados paralelos debilitan la base de creación de riqueza social; que son brotes anormales o formas viciosas de organización que fomentan la irresponsabilidad social, económica y política; que son peligrosas porque no permiten el desarrollo del espíritu empresarial, y que por ello, a la larga pueden acabar con el sistema.

mismos; y segundo, quizás también refleje la gran dificultad que hay en distinguir en términos prácticos entre pequeñas empresas y negocios informales⁷.

Por lo demás, no ha faltado quien sostenga que la pequeña empresa y las actividades económicas informales son especialmente adecuadas a la realidad africana, y que por lo tanto, deberían ser promovidas y obtener el apoyo oficial y privado por sobre otras formas de actividad económica. Un autor sugiere que "Africa puede ser vista como un campo fértil para las pequeñas y medianas empresas, mismas que deberían ser la base principal de las economías nacionales" (Lambert, 1988, p. 102). Y al menos la retórica y algunas acciones oficiales kenyanas así se han encargado de difundirlo desde hace tiempo.

Si bien esta parte del trabajo se centra en el detalle de la situación kenyana, de ninguna manera se debe olvidar que, tanto el surgimiento como el avance de la economía informal, provienen de las limitaciones estructurales que presenta el capitalismo para responder a las demandas de desarrollo equitativo de las diferentes regiones, pueblos y grupos sociales. En estos, las características y efectos de las actividades informales son de una variedad enorme, y en cada caso, son resultado de una particular combinación de muy diversos factores.

El resto de este trabajo se propone mostrar cómo se entrelazan en la actualidad kenyana los elementos que hasta aquí se han venido esbozando⁸. En

⁷. - Por ejemplo, Lambert (1988, pp. 101-106) evita llamar por su nombre a las empresas del sector informal. Por otra parte, McCormick (1992) y Himbara (1993, p. 100), refiriéndose a Kenya, de plano toman como sinónimos ambos tipos de empresas. Lo mismo sucede en el estudio de Parker y Torres (1994) que adelante empleamos para resumir las características del subsector.

⁸. - Hemos venido considerando que es práctico y apropiado agrupar esos factores bajo dos grandes conjuntos de causas: (a) las que se originan por el lugar que esas regiones, pueblos y grupos ocupan en la jerarquía y especialización de la división internacional del trabajo; y (b) las que lo hacen en razón a la fuerza y las formas de organización social, económica y política que ellos adoptan y ponen en juego para participar y dar cuerpo a los procesos de desarrollo.

el presente capítulo, después de un repaso a los principales rasgos y problemas de la economía keniana, se analiza la conjunción de intereses entre miembros de las elites política y empresarial que explica el contenido de la política económica. Enseguida se esbozan los cambios recientes en ese sentido, para finalmente considerar la importancia de la pequeña empresa frente a los límites estructurales de la expansión capitalista.

1. LA ECONOMIA KENYANA Y SUS PROBLEMAS.

En 1994, Kenya era clasificado por el BM como un país de ingresos bajos y con un nivel de endeudamiento "severo". En 1982 el ingreso anual per capita de su población se calculaba en 390 dólares (base 1982), cifra que diez años más tarde disminuyó a 310.

En cuanto a población, Kenya es un caso especial en el continente africano, ya que es uno de los pocos países que a principios de los ochentas ya había iniciado la transición demográfica¹. A mediados 1982, su población total era

¹. - *Una panorámica del cambio demográfico desde la independencia hasta la actualidad es la que presenta Swamy (1994, pp. 197-198): durante los primeros años independientes se registró un crecimiento más o menos sostenido en el ingreso per capita en las poblaciones rurales. Ello, más el relativo mejoramiento en las condiciones generales de salud, hizo que el ritmo de crecimiento de la población se acelerara de un promedio inicial del 3.0 % anual, al 3.8 % hacia fines de los setentas. En ese periodo, la tasa de fertilidad se incrementó de 6.8 a 7.9 %. De ahí que, entre 1970 y 1982, la población creciera a un ritmo del 4 % anual. Sin embargo, durante los ochentas la tasa de fertilidad comenzó a declinar, llegando al 6.7 % en 1989. Y el ritmo de crecimiento de la población --que en 1984 había bajado al 3.6 %-- todavía disminuyó más, llegando otra vez al 3 % en 1992. Ya que el gobierno no ofreció servicios de planeación familiar sino hasta mediados de los ochentas, la transición se explicaría por factores tales como el incremento*

de 18.1 millones de habitantes. y a mediados de 1992 esa cifra llegó a 25.7.

Debido a que casi tres cuartas partes del territorio está compuesto de tierras áridas con una densidad de población muy baja, la gran mayoría de sus habitantes se concentra en el sur, centro y occidente del territorio. De ellos, aproximadamente el 75 por ciento habita en el medio rural (Ghai, 1987, p. 108 y World Bank, 1994, p. 92).

Si comparada con las de otros países del continente igualmente considerados de relativamente rápido crecimiento, se verá que la estructura económica de Kenya se encuentra en gran medida determinada por el hecho de que el sector primario es el más importante: en él se fundamenta la dinámica de la economía en su conjunto (Ghai, 1987, p. 113), lo cual también pasa en Zwavilandia, Camerún, Malawi y Costa de Marfil¹⁰.

De hecho, el sector primario de la economía kenyana emplea casi al 80 % de la fuerza de trabajo y contribuye aportando la cuarta parte del PIB. Además, las exportaciones de café y té suman alrededor del 37 % de los totales anuales en los años recientes (cf. Banco Mundial, 1994, p. 92).

Por lo demás, el desarrollo del sector agrícola también ha sido la pieza central de la estrategia de desarrollo seguida por la élite política que tomó

en el nivel educativo de las mujeres, el aumento del costo de la educación, la modernización de la sociedad kenyana, y el crecimiento económico general registrado durante los sesentas y setentas, por lo que "los efectos de la baja en las tasas de fertilidad no se sentirán plenamente sino en algunas décadas más".

¹⁰.- *La etiqueta de "países cuyo crecimiento económico está basado en la agricultura" es de Dharam Ghai (1987, p. 113), experto del Programa Mundial del Empleo, de la Oficina Internacional del Trabajo. Su clasificación de países africanos además incluye otros dos agrupamientos, primero, el de aquellos cuyo "crecimiento económico está basado en los minerales" (que incluye a países como Gabón, Botswana, Congo y Nigeria), y segundo, el grupo de los de "economía estancada", que subdivide en tres agrupamientos: el de los países "dependientes de los minerales" (ejemplos: Zaire y Zambia), el de los países con una "base pobre de recursos naturales" (ejemplos: Chad, Niger y Somalia), y el de los países con "agricultura estancada" (ejemplos: Ghana, Madagascar, Sudán y Uganda).*

el poder al momento de la independencia (Swamy, 1994, p. 196 y Lofchie, 1989, pp. 186-191), cuestión sobre la que se abundará adelante.

Durante su primera década independiente, Kenya había registrado un promedio mayor al 8 % en el crecimiento anual real de su PIB. Ese ritmo fue el producto tanto de la expansión de los cultivos altamente rentables y del crecimiento de la demanda de productos manufacturados incentivada por los niveles alcanzados en el excedente agrícola. También jugaron un papel importante las medidas de protección que el gobierno otorgó a las inversiones privadas en general, y en especial, como se vio en el capítulo I, la actitud favorable hacia los capitales foráneos.

A pesar de las cifras globales, la economía kenyana nace a la vida independiente presentando grandes desbalances. Mientras que el país contaba con niveles razonables de recursos territoriales e industriales y una infraestructura que, con excepción de Sudáfrica, no tenían paralelo en el resto del África subsahariana, la mayoría de la población en realidad se clasificaba como pobre o de muy bajos ingresos (cf. Mutahaba, 1989, p. 2).

Ello ha dado lugar a una interpretación dualista que mira a la economía kenyana como compuesta por un "sector africano" --que incluiría las actividades agrícolas de subsistencia, artesanías, pequeñas industrias y pequeño comercio realizados con bajos niveles de tecnología y productividad y reportando bajos ingresos-- y un "sector no africano" --compuesto de plantaciones y grandes granjas, industrias y firmas comerciales en manos de no africanos que registraban altos niveles de tecnología, productividad e ingresos¹¹.

¹¹ . - Aunque simplista, este esquematismo ayuda a ordenar la información básica: Mutahaba informa que dicho dualismo se complica aun mas debido a otros dos factores. El primer es que Kenya atrajo a un gran número de colonos blancos de Europa y Sudafrica desde principios del siglo. Segundo, ese grupo demandó la construcción de una relativamente bien desarrollada infraestructura económica

En el capítulo I ya se dejó indicado que la situación real era más compleja de lo que ese esquematismo sugiere. Pero aún así, la existencia de una mayoría apabullante de kenyanos con ingresos muy bajos junto con niveles altos de crecimiento económico nacional, no puede sino indicar una continuidad en la estrechez de los mecanismos de distribución del ingreso (o sea, un alto nivel de concentración de la riqueza) en niveles no muy diferentes de los que se presentaban durante el período colonial.

Las principales explicaciones a ese fenómeno se encuentran al menos en dos grandes grupos de razones, en primer lugar, en las formas en que las tierras que antes poseían los colonos europeos fueron transferidas a los kenyanos al momento de la independencia (véanse páginas 20 y 21, y la nota 46 del capítulo I), aunque hay autores que no comparten del todo esta opinión¹²; y en segundo

y de servicios. Los servicios educativos para africanos fueron muy escasos, excepto en las regiones de Nyanza y Kikuyu, y aún en ellas, se limitó a la educación realmente elemental para la creación de un grupo estable, leal y civilizado de colaboradores (Mutahaba, 1989, pp. 3-4.). Por otra parte, Lofchie (1989, p. 149) refiriéndose al sector rural, caracteriza el dualismo en términos de distribución territorial para blancos y para africanos, además, de considerar el uso principal del suelo: "Una pequeña minoría europea, menos de .5 % de la población total del país poseía cerca de un cuarto de las mejores tierras de cultivo y vivían con gran deahogo. Los granjeros europeos poseían hogares suntuosos y gozaban de un estilo de vida que se podía comparar con el de los más exitosos miembros de las clases terratenientes de Inglaterra. En contraste, la mayoría africana, quedó profundamente empobrecida. El hacinamiento en las áreas a que se les confinaba era muy severo, y la gran mayoría vivía en la extrema pobreza; una gran proporción de familias completaba su ingreso por medio de enviar uno o dos miembros a trabajos agrícolas en que tenían que emigrar temporalmente o mudarse permanentemente a las ciudades. Y aunque no se puede saber con exactitud el tamaño de este fenómeno, se ha estimado que, a finales del período colonial, cerca de 250,000 africanos se empleaban como trabajadores permanentes en las granjas de los europeos. Ese número, multiplicado varias veces, era el de los trabajadores que emigraron más o menos permanentemente hacia las ciudades" (Lofchie, ibid).

¹². - Para Swamy (1994, p. 197), por ejemplo, los cambios en la estructura de la producción que él ve, se deben a que el gobierno distribuyó una "considerable cantidad de tierras de alto y medio potencial que antes pertenecían a las grandes agricultores a pequeños agricultores kenyanos", cosa que Lofchie

lugar, en el fracaso del esquema de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) seguido en Kenya al menos durante las primeras dos décadas de su vida independiente¹³.

Por lo demás, aunque después de la crisis petrolera de 1973 el ritmo de crecimiento económico disminuyó, de todas maneras siguió siendo relativamente alto para los estándares del Continente Africano, alcanzando un promedio de 5.4 % anual entre 1973 y 1980 (Banco Mundial, 1994, p. 92).

Los cambios que se comenzaron a perfilar desde fines de los setentas, para algunos tienen sus orígenes principales en el deterioro del manejo interno de la economía¹⁴, y para otros fueron tanto el reflejo de limitaciones

demuestra con cifras que no fue así. Sin embargo, no se podría negar que la capa de pequeños propietarios algo creció a partir de la independencia, aunque dudosamente en los niveles que Swamy pretende. Con el paso del tiempo, un sector significativo de pequeños propietarios cultivadores de te, café y maíz, principalmente, comenzó a aparecer, y como se verá adelante, a mediados de los ochentas ya tiene un peso considerable.

¹³.- *Acorde con las corrientes en boga, en Kenya también se pensó que la formación y acumulación rápidas de capital habrían de provenir primero, de un incremento en la productividad de la agricultura, y segundo, del desarrollo del sector industrial, al cual era necesario estimular transfiriéndole trabajo y ahorro interno desde el sector primario y externo de cualquier fuente. Estas últimas resultaron ser principalmente las grandes compañías transnacionales. Inicialmente se supuso que, una vez logrados una planta productiva y un mercado sólidos, el efecto reproductor y acelerador de la economía provendría de la dinámica industrial, que además se encargaría de distribuir socialmente los beneficios del progreso. Si bien es cierto que los indicadores del crecimiento económico se elevaran durante los setentas, ello no necesariamente significó un alivio de la pobreza masiva, sino que se agudizaron las diferencias en el ingreso y el empleo, y se crearon desbalances regionales importantes. Ello en mucho se explica por la composición de capitales ilustrada en el apartado 4 del capítulo I, lo que indica que se subestimaron los efectos secundarios de ese tipo de industrialización, en concreto, en cuanto a la transferencia masiva de recursos hacia el exterior. Además de ello, en el estudio de Meilink (1982, pp. 3-13) se menciona una larga lista de efectos negativos de esas políticas en Kenya.*

¹⁴.- *Por ejemplo, Swamy (1994, p. 193) dice que "La estructura y dinamismo de la economía a fines de los setentas evolucionó a partir del ambiente de políticas favorables venido del pasado. Pero a partir de entonces su manejo se fue deteriorando, lo cual resultó en la emergencia de un gran número de distorsiones mayores". Y enseguida, citando a Paul Mosley (1991, "Kenya"), este*

estructurales de todos los países subsaharianos como de los lazos de dependencia que habrían sido heredados de su pasado colonial, cuestiones que los habrían hecho especialmente vulnerables a los vaivenes del capitalismo internacional¹⁵.

No obstante, todavía a principios de la década de los ochentas la economía kenyana presentaba de conjunto muchas de las características que le dieron fama de dinámica (cf. Swamy, 1994, p. 196). Pero a fines de esa misma década (1989), Kenya ya había visto precipitarse sus promedios de ingreso per capita a niveles nunca antes registrados (en 20 % respecto de la cifra de 1980)(Gereffi y Fonda, 1992, p. 428).

En adelante, según datos del Banco Mundial, el conjunto de la

autor dice que "Pocos países acreedores le han causado al Banco Mundial tanta frustración como Kenya". Por otra parte, el Banco Mundial mismo especifica que el desaceleramiento en el ritmo de crecimiento que se registra desde la crisis petrolera de 1973 se debe, además de a los efectos del incremento de los precios del petróleo, a la emergencia de problemas estructurales que disminuyeron los márgenes de ganancia en la agricultura, y especialmente, a las políticas inapropiadas que el gobierno puso en marcha, tales como excesivo intervencionismo y participación directa del gobierno en la comercialización de los productos agrícolas, y la errónea inclinación a favorecer los incentivos para satisfacer el mercado interno en lugar de promover las exportaciones, lo cual había hecho desacelerar el crecimiento del incipiente sector industrial y perder buenas oportunidades para lograr una eficiente substitución de importaciones (ver Banco Mundial, 1994, p. 92).

¹⁵ - Gereffi y Fonda dicen por ejemplo que "Suelos pobres, condiciones climáticas inestables, intentos de los gobiernos por ganar control político sobre las empresas agrícolas [etc.], no son tomados en cuenta como merecen". Pero también, añaden, "una cierta cantidad de factores externos sugiere que la dependencia agrícola perpetúa la posición de Africa subsahariana en el más bajo estrato del Tercer Mundo. Entre ellos se incluye la continuidad de relaciones surgidas en el periodo colonial. Consecuentemente, las economías africanas son vulnerables a los cambios que se suceden en los términos del intercambio comercial, en la demanda global, etc. La substitución de importaciones nunca fue seguida con seriedad. En cambio, la <<reproducción de importaciones>> resultó ser la estrategia principal. Además, el hecho de que los mayores agentes del desarrollo económico del Africa subsahariana fueran capitalistas extranjeros y donadores, es una importante razón detrás del hecho de que la economía africana haya empeorado en los setentas y a principios de los ochentas, en consonancia con el declinamiento de la ayuda extranjera y las inversiones extranjeras directas" (Gereffi y Fonda, 1992, p. 436-437).

economía kenyana habría presentado un incremento significativo entre 1985 y 1993 respecto del registrado en 1980-1985: entre esos dos periodos, el PIB tuvo un cambio aparentemente nada despreciable del 2.4 al 3.8 % en su crecimiento anual promedio. No obstante, esa perspectiva halagueña debe ser matizada. Primero, si esos datos se analizan para cada uno de los tres grandes sectores de la economía, se verá que ese crecimiento no es uniforme, ya que se registran diferentes ritmos en sus promedios anuales de crecimiento para ambos periodos:

mientras en el sector agrícola el crecimiento fue simbólico (de 2.7 a 2.8 % en promedio anual), los servicios habrían crecido de manera muy moderada (de 4.1 a 4.8 %), y la industria mostraría haber sido el que más creció (de 2.4 a 4.4 % en promedio anual), debido a que las manufacturas pasaron de hacerlo al 3.8 % anual en promedio en el primer periodo, al 5.1 % en el segundo (World Bank, 1994, p. 96).

En segundo lugar, si bien es cierto que se registran esos niveles en promedio durante 1985-1993, también es cierto que desde 1988 en adelante el crecimiento del PIB global inicia una caída que hace que, (a) en 1991 el ritmo de crecimiento anual llegue al 1.5 % respecto del año anterior; (b) en 1992 caiga todavía más agudamente hasta alcanzar el 0.4 %; y (c) continúe la tendencia en 1993, con un 0.2 % (World Bank, *ibid*), lo cual sugiere que el pico del crecimiento se dió, tan pronunciado como efímero, entre 1986 y 1987.

Y en tercer lugar, si enfocados los sectores para el año de 1992 (último para el que hay datos completos), la caída mencionada se muestra en toda su gravedad: para comenzar con el sector que más aportó al PIB: el de los servicios (54.0 %), su ritmo de crecimiento anual en ese año llegó a 2.9 %. La industria simplemente no creció (0.0 %)¹⁶ y la agricultura lo hizo al -3.7 % (World

¹⁶ .- Swamy (1994, p. 198) traza una historia del sector industrial que se entrelaza con su interpretación del lo que califica de intervencionismo estatal en la economía como fuente de la distorsión de la estructura económica. Nos interesa su punto de vista precisamente por la forma en que él sugiere que se da ese

Bank, *ibid*), lo que de conjunto está indicando una severa desinversión y un castigo económico muy importante para los grupos trabajadores urbanos y rurales de bajos ingresos.

Además, los proyectos de desarrollo intersectorial, como el de industrialización rural, también habían venido fracasando. Independientemente de que en 1984 más de la mitad de los hogares rurales registraban algún tipo de actividad complementaria a la agricultura, y a pesar de la cantidad y variedad de programas e instituciones creados para promover la industrialización del medio rural, los objetivos planteados en el Cuarto Plan Nacional de Desarrollo (1979-83)

entrelazamiento, y porque, a diferencia de otros autores recientes, él alude directamente al grupo de inversionistas asiáticos a que nos referimos en el capítulo I y la suerte variable de sus relaciones con la élite política. En corto, él dice que "Una complicada, aunque mutuamente ventajosa relación entre los empresarios asiático-kenyanos y afro-kenyanos respecto del poder político, creó una altamente protegida, no competitiva y oligopólica estructura industrial. Dicha estructura fue útil recién lograda la independencia. La industria creció, en parte también por el aliento obtenido del incremento en los ingresos rurales y por los acuerdos de comercio regional. Ese crecimiento se dio a una tasa cercana al 10 % anual entre 1964 y 1978. Pero los acuerdos aduaneros con Tanzania y Uganda comenzaron a colapsarse a mediados de los setentas. Y a medida que el sector se fue aislando más, el crecimiento industrial desaceleró desde principios de los ochentas. Para 1985, la proporción de abastos locales respecto de los importados ya había caído: desde un 44 % registrado en 1972 a un 19 %. Ello fue acompañado por una disminución en la proporción de las exportaciones respecto de la producción bruta total. La actividad económica organizada bajo el esquema de sustitución de importaciones llegó a equivaler a los dos tercios del crecimiento en los subsectores en expansión, mientras que diversos subsectores en realidad se contrajeron. La inversión bruta en manufacturas cayó fuertemente, llegando en 1985 en términos reales hasta un nivel menor a la mitad de la cifra registrada en 1978, lo cual indica una fuerte desinversión. Los límites del esquema de sustitución de importaciones, el colapso del acuerdo regional de comercio, y el surgimiento del vandalismo oficial contra los empresarios asiático-kenyanos en la víspera del intento de golpe de estado de 1982, fueron factores que aceleraron dicha desinversión. Y dentro del sector, la ampliación del sistema de licencias de importación y otras regulaciones de la actividad empresarial, crearon enormes oportunidades para la especulación y la arbitrariedad de los dirigentes oficiales. Ya a principios de los ochentas el sector público estaba sobrecrecido. La "kenyanización" de la industria y el deseo de lograr una rápida industrialización habían hecho aparecer un enorme aparato paraestatal, no sólo en subsectores en que ello es tradicional, como los servicios públicos y los transportes, sino también en la distribución y manufactura de bienes".

habían venido quedando en meras ilusiones¹⁷.

Lo cierto es que en Kenya, como en todo Africa, la dependencia económica desde hacía mucho tiempo ya había venido haciendo estragos. Todas las crisis económicas globales habían tenido repercusiones importantes en lo interno, y también, los numerosos desajustes originados localmente (si esto pudiera ser del todo así) se habían estado combinando para ocasionar situaciones críticas que a su vez contribuían a incrementar los ya de por sí desalentadores panoramas nacional e internacional.

Como consecuencia de ello, y ante la pobreza de resultados obtenidos con la puesta en marcha de tres sucesivos planes nacionales de desarrollo¹⁸, el

¹⁷.- Aunque ya desde el Plan de 1974-78 se esbozaron objetivos y se crearon programas de industrialización rural, el plan de desarrollo 1979-83 (elaborado a la llegada de Moi al poder) había identificado por primera vez la industrialización del campo como prioridad nacional, debido a que en ello se creyó ver una solución a los ya alarmantes niveles de pobreza de la población rural. En 1984 se calculaba que todas las actividades extra-agrícolas de los hogares rurales no les daban en promedio sino el 9 % de sus ingresos totales (cf. Norcliffe, Freeman y Miles, 1984, p. 12). Eso sin contar con que la mayoría de esas actividades seguramente no eran de transformación sino comerciales o de servicios. La industria rural siguió estando confinada a actividades tradicionales tales como canteras y construcción, pequeños beneficios de café, tejido de canastas, elaboración de carbón, aserraderos y mueberías rústicos, molinos de cereales (posho), vestidos, fraguado sencillo de metales, elaboración de cerveza de mijo (pombe), y talleres de reparaciones (ibid, 9-12).

¹⁸.- El primer Plan Nacional de Desarrollo fue puesto en marcha al año de lograda la independencia y formalmente estuvo vigente hasta 1970, y del cual se ha dicho que puso mayor énfasis en el sector moderno y urbano de la economía. El Segundo Plan (1970-74) pone en marcha la estrategia de polos de desarrollo para la atención prioritaria de la agricultura y el medio rural. A partir de este plan se crean muchas instituciones financieras y de la administración pública para hacerse cargo de todos los aspectos de la promoción económica. Sin obtener los resultados esperados, se pone en marcha el Tercer Plan (1974-78), con muchas de las características del anterior. El sector público siguió creciendo al amparo de sus líneas de trabajo. El cuarto Plan Nacional (1979-1983) se caracteriza por haber identificado al sector informal como factor de crecimiento y objetivo del interés económico nacional. Además, plantea acciones directas para apoyar la industrialización del medio rural (cf. Norcliffe, Freeman y Miles, 1984, pp. 14-17). Le han seguido otros planes (1984-88; 1989-94, y 1994-98) que se traslapan e incluyen las medidas de ajuste que modulan toda la política económica.

gobierno keniano estableció por iniciativa propia --aunque siguiendo las recomendaciones de los organismos financieros internacionales-- un primer intento de "periodo de ajuste" para los años entre 1980 y 1984, mismo que fue seguido por otro que formalmente comprendió los años entre 1985 y 1991¹⁹.

Como se vio, durante los años de ese primer periodo de ajuste, los problemas continuaron creciendo. Entre otros --además de la incrementada erosión en la disciplina fiscal iniciada con el *boom* cafetalero de fines de los setentas y del subsecuente deterioro de los términos del intercambio causados por el segundo *shock* petrolero²⁰-- en 1982 se registra un intento de golpe de estado²¹, y el año de 1984 fue de una sequía especialmente severa.

¹⁹ . - De acuerdo con Swamy (1994, pp. 193-194), el primer periodo de ajuste estuvo en general caracterizado por una "falta total de cumplimiento (se entiende que por parte de los gobiernos africanos), en parte por problemas de diseño y de calendario. Las reformas al comercio no se efectuaron y el mercado de granos no se liberalizó. Incluso en el segundo periodo --cuando más esfuerzo se invirtió en lograr consenso-- el ritmo fue creciendo sólo paulatinamente..."

²⁰ . - Aparte de las distorsiones creadas por la sobreprotección a la industria africanizada y por el sector público muy crecido e interviniendo directamente en muchas ramas de la producción y la distribución, en opinión de Swamy (1994, p. 199) los desfavorables términos del intercambio externo fueron fuente importante en la distorsión de la estructura económica del país, factor que se relaciona con las sucesivas crisis de los precios del petróleo. Swamy menciona que durante 1972-1975 (el primer *shock* petrolero) se da un decremento del 22 por ciento en los términos de intercambio para luego registrar --en los siguientes dos años-- un incremento del 53 por ciento (debido al *boom* cafetalero) y volver a caer en 1980 en un 28 por ciento (debido al fin de dicho *boom* y al segundo *shock* petrolero). En resumen, todos esos cambios sumados al manejo inadecuado de las variables macroeconómicas rompieron --según Swamy-- con la tradición de responsabilidad fiscal y la prudencia en el manejo de la política monetaria que --aparentemente-- caracterizó a Kenya en su primera década independiente. (Véase también World Bank, 1994, p. 92).

²¹ . - Mantener sobrevaluada la moneda y castigar los precios de los básicos en general ayuda a las poblaciones urbanas, pero en parte a que la élite gobernante mantenía y sigue manteniendo enormes intereses en el medio rural. el gobierno keniano inició un programa gradual de devaluaciones para favorecer a los productores rurales, mismo que tan solo en 1981 bajó la tasa de intercambio del shilling en un 20 por ciento. A esa medida se le aparejó otra de sucesivos incrementos a los precios del maíz, que golpeó a los grupos urbanos de bajos

De manera que entre 1980 y 1985, el crecimiento del PIB disminuyó hasta llegar al 2.4 % anual en promedio, y no es sino hasta después de ese último año que las políticas estabilizadoras parecieron comenzar a mostrar efectos en el sentido para el cual aquellas habían sido originalmente diseñadas y puestas en marcha (Banco Mundial, 1994, p. 92).

Después del corto periodo de recuperación mencionado --que quizás esta vez tuvo que ver con el segundo o "pequeño boom" cafetalero de 1986-- la economía kenyana conoce un nuevo periodo de desequilibrios inicialmente percibido por el déficit presupuestal²² que se había disparado a partir de los sucesivos incrementos en el ya de por sí inflado aparato burocrático (ver pp. 25 y ss. y nota 56 del capítulo I).

Durante 1990-1991, ese déficit alcanzó una proporción equivalente al

recursos. La respuesta no se hizo esperar, y en el verano de 1982, una unidad de la fuerza aérea encabezó un intento de golpe de estado que ganó cierto apoyo momentáneo entre los estudiantes y los grupos de marginados urbanos de Nairobi. El golpe falló porque no tuvo eco en el resto del ejército ni entre sectores urbanos tales como profesores universitarios y empleados de gobierno, ni entre los líderes de la oposición política, ya que muchos de ellos, a pesar de que vivían en las ciudades, mantenían intereses económicos importantes en el medio rural, con lo que en el fondo simpatizaban con las políticas del gobierno de reducir el consumo urbano y beneficiar a los productores y negociantes rurales (cf. Lofchie, 1989, 213-214).

²².- *Como se había mencionado, el sector público sobrecrecido de Kenya tiene antecedentes en el periodo colonial, tradición que se reforzó desde la independencia. Ello fue agravando la carga de los gastos de operación. Durante 1973-1974 la razón del gasto público al PIB era de 24 por ciento, misma que se incrementó en 1979-1980 a más del 31 por ciento. Ello y el rompimiento de la disciplina fiscal ocasionado por los shocks petroleros, hicieron que el déficit presupuestal creciera, primero al 4 por ciento a principios de los setentas, y luego a cerca del 14 por ciento para 1980 (cf. Swamy, 1994, p. 199). Aunque los déficits fueron en gran medida compensados con la llegada de capitales en préstamos de largo plazo, las "duras" condiciones de pago hicieron todavía más pesado el servicio de la deuda. La depreciación de las tasas de intercambio fue muy agresiva y el shilling fue atado a una "canasta de divisas" (special drawing rights, o SDRs) calculada por el FMI, a partir de lo cual este organismo pedía periódicamente la devaluación del shilling. Todo ello anulaba el remedio que los préstamos debían traer al déficit (ibid).*

5.6 % del PIB y no paró ahí. Nuevos incrementos, combinados con ulteriores expansiones monetarias, ocasionaron que las tasas inflacionarias se aceleraran, lo que a su vez --si combinadas con los cada vez menos favorables términos del intercambio y con el lento crecimiento de las exportaciones²³-- han causado que el déficit presupuestal se haya seguido incrementando aún más²⁴ (cf. World Bank, 1994, p. 92).

En lo político, varios acontecimientos cruciales que se analizarán en lo que resta de este capítulo también han estado interactuando con la inestabilidad económica y los resultados nada alentadores de las políticas de ajuste estructural. De ahí que, por decir lo menos, el panorama económico de Kenya independiente se presente complejo y saturado de problemas.

²³ .- A este respecto, véanse los siguientes datos por años seleccionados:

 KENYA: CARACTERISTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR, 1980-1992.

	1980	1985	1991	1992
Total de las exportaciones -fob- (*)	1,390	940	1,070	1,126
Total de las importaciones -cif- (*)	2,585	1,486	2,034	2,214
Indice precios de exportaciones (**)	155	115	98	103
Indice precios de importaciones (**)	96	97	102	116
Términos de intercambio (**)	162	119	96	90
Apertura de la economía (***)	67	52	56	55
Exportación de bienes y nfs (*)	2,144	1,552	2,250	2,151
Importación de bienes y nfs (*)	3,182	1,849	2,374	1,176
Balanza (*)	<u>-1,038</u>	<u>-297</u>	<u>-125</u>	<u>-25</u>
Cambios de las reservas netas (*)	131	33	362	<u>-353</u>
Reservas, incluyendo en oro (*)	539	417	145	80
Tasas de intercambio oficiales (@)	7.4	16.4	27.5	32.2

FUENTE: Compuesto con datos calculados por el Banco Mundial, tomados principalmente del apéndice del artículo 'Kenya', en World Bank 1994, p. 97.

Código: (*) = millones de dólares de EEUU;
 (**) = 1987=100;
 (***) = porcentaje comercio respecto del PIB;
 (@) = chelin keniano/dólar EEUU (Ksh/US\$).

²⁴ .- La última cifra con que se cuenta es la correspondiente al año de 1993, en que el Banco Mundial estimó que ese déficit alcanzó el -8.7 por ciento del total del PIB (ver World Bank, 1994, p. 96). Si las tendencias continuaron, para estas fechas (marzo de 1995) ya debe haberse rebasado el nueve por ciento.

2. ELITES Y POLITICAS: EL ROSTRO KENYANO DE LOS SAPS.

A partir de los esfuerzos del liderazgo político por consolidar un empresariado nacional fuerte, y en tanto que históricamente ambos grupos han coincidido en una variedad de intereses, en Kenya las élites política y económica se encuentran estrechamente relacionadas, y en el pequeñísimo ápice de la pirámide social, de alguna manera entremezcladas. El estado, utilizando todas sus agencias y facultades, ha jugado el papel instrumental más importante para que dicha coincidencia se concrete.

La importancia analítica de esa peculiaridad reside en que la conducción del proceso de desarrollo nacional adquiere rasgos muy propios, particularmente en cuanto a las formas y contenido de las políticas económicas, especialmente en las medidas de ajuste estructural puestas en marcha desde 1980.

Con un sector industrial relativamente pequeño²⁵, dominado por las

²⁵.- Cuando aquí nos referimos a "sectores" y "subsectores" de la economía lo hacemos en el sentido más corriente en la literatura económica, esto es, como para discernir la diversidad de "campos" de actividad que, aunque siempre son de importancia desigual, se entretajan para conformar la estructura económica de un país, una región etc. Holmquist et al (1994, pp. 81-87) emplean otra acepción que tiene mucho sentido cuando se habla de la estructura económica involucrando los aspectos sociales y políticos: con un sentido de jerarquía vertical determinada por el "peso" de sus componentes que cruza transversalmente los sectores de actividad. Estos autores ven, por ejemplo, la estructura económica de Kenya como compuesta por tres sectores: (A) el "urbano moderno", que produce bienes para los consumidores de altos ingresos, o insumos --financieros, de comunicación, y comerciales-- para las firmas productoras de esos bienes; (B) el "exportador de los grandes propietarios" (agricolas: te y café), que además de ser la mayor fuente de expansión económica, es crucial para la existencia de un sector industrial, y que en general es función integral del avance del sector urbano-moderno, y por ello, crucial para la economía en general y la hechura de la política económica, con lo cual nosotros concordamos; y finalmente, (C) el sector "competitivo" compuesto por unidades económicas (rurales o urbanas; industriales, artesanales, comerciales o de servicios) pequeñas, de bajo rendimiento, o de ganancias de bajas a moderadas, que emplean tecnologías no muy sofisticadas y

corporaciones transnacionales (CTNs) y sus intermediarios los empresarios capitalistas asiático-kenyanos, el proyecto nacional capitalista en general y la conformación de un empresariado fuerte en particular, han sido considerados viables a partir de los niveles de desarrollo alcanzados por el sector agrícola, que, a pesar del deterioro y los problemas mencionados, ha seguido siendo la columna vertebral de la economía kenyana y factor crucial en determinar el contenido de las políticas.

Además de que las distorsiones y rigideces de la estructura industrial del país han ocasionado que éste haya sido tomado por sorpresa por las nuevas formas de competencia capitalista flexible y globalizada²⁶, la centralidad del sector agrícola en principio se debe a tres hechos básicos:

Primero, a que Kenya cuenta con un relativamente exitoso subsector agrícola que produce para los mercados interno y externos. Dicho éxito es especialmente notorio si se comparan cifras con las

que generalmente registran baja productividad. La aclaración tiene sentido por el empleo que adelante hacemos de la opinión de estos autores respecto de la conexión entre estructura, política económica, y diferenciación social.

²⁶.- *En el capítulo I se vio que las empresas del sector formal están dominadas por el capital transnacional. Además de que la lógica de acumulación de las CTNs rebasa las fronteras (y por ello no se sujetan a las políticas de desarrollo del país huésped), en Kenya el grueso de su producción se realiza con procesos técnicos que ocupan poca mano de obra en labores rutinarias y está dedicada a bienes suntuarios para el consumo interno, por lo que, más que generar divisas, han fomentado el flujo de recursos hacia afuera. Y además de contribuir a cambiar los hábitos locales de consumo, las CTNs fueron casi las únicas que hicieron uso intensivo de las facilidades ISI para importar maquinaria, equipo y materiales semi-procesados. De ahí que se especializaron en operaciones de ensamble, mezcla y empaquetado de productos importados, o sean operaciones que casi no agregan valor al producto final, que no promueven la calificación del personal, que no crean ni ayudan a adquirir tecnología, y que se pagan con salarios muy bajos. Por lo demás, la protección de que han gozado, más los recursos, instalaciones y tecnología a su alcance, les dió flexibilidad para adaptarse a los cambios y modificar su producción cada vez que fue conveniente, cosa imposible para las pequeñas empresas, por lo que una buena cantidad de éstas han terminado siendo permanentemente subcontratadas, o sea, en calidad de bolsas de trabajo baratas y cautivas para las CTNs (cf. Meilink, 1982, p. 23).*

registradas en el resto de Africa Subsahariana (cf. World Bank, 1994)

Segundo, a que las acciones oficiales han priorizado desde siempre el fortalecimiento y ampliación de este subsector por sobre otras ramas de la economía.

Y tercero, al hecho de que, a partir de 1980 (y a pesar del mencionado declinamiento general en la agricultura), los productores y exportadores kenyanos han reaccionado de manera excepcionalmente ágil para aprovechar las fluctuaciones y eventualidades de los mercados mundiales²⁷, para lo cual invariablemente han contado con la ayuda de las agencias y monopolios oficiales de comercialización.

Por lo demás, en Kenya, el proyecto de desarrollo nacional y sus estrategias muestran una inusual continuidad, en mucho debido a la que también se observa en el liderazgo político. Ello le ha dado y en alguna medida le sigue dando al país una imagen favorable ante los grandes organismos financieros y ante los inversionistas privados.

Este hecho, que pudiera estar indicando la capacidad administrativa y de planeación del gobierno, es, en cambio, indicador de la firmeza con que los dirigentes políticos kenyanos se han dedicado a lograr los objetivos de lo que han entendido por desarrollo capitalista y modernización, cuestión envidiable, quizás, para muchos regimenes del tercer mundo autodenominados modernizadores.

En Kenya tal es así que, cuando los organismos "donadores" y los inversionistas privados han hecho explícitos sus intereses, con frecuencia el gobierno se ha adelantado o ha estado listo para adaptarlos, a veces incluso en

²⁷ .- "(Kenya) se benefició grandemente, por ejemplo, del <<boom>> de las bebidas de 1977-78, además de haber repetido la hazaña en los últimos dos a tres años. En 1984 Kenya estaba en una posición suficientemente fuerte como para sacar ventaja del aumento (al doble) en los precios del té, causado por la decisión de la India de prohibir la exportación de ese producto durante los primeros seis meses del año. Y en 1986, Kenya estaba en una extremadamente buena posición para aprovechar el aumento de los precios del café ocasionados por las severas heladas en las regiones cafetaleras de Brasil" (Lo'chie, 1998, 170).

terminos mas radicales de lo que aquellos hubieran podido normalmente esperar.

Todo ello ha ocasionado lo que Lofchie directamente (1989, pp. 186 y ss) y Swamy indirectamente (1994, p. 197) califican de "sesgo inusual" en favor del sector agricola y del medio rural en la hechura y puesta en práctica de las politicas economicas nacionales²⁸.

El signo de dicho sesgo estaria teóricamente opuesto al de la tendencia generalizada en el subcontinente hacia el "sesgo urbano" con que las dirigencias de los diversos gobiernos han buscado ampliar su clientela política y preservar la paz social para mantenerse en el poder²⁹. Una variación de esta

²⁸.- *A diferencia de lo que piensa Swamy, el "sesgo" que los líderes kenyanos imprimieron a la política económica para favorecer al sector agrícola y al medio rural, NO habria intentado hacer avanzar al subsector de los pequeños propietarios. Como se desprende desde la forma en que se "africanizó" la tierra y de las cantidades en que ésto se hizo (ver nota 46 del capítulo I), los pequeños propietarios nunca estuvieron en la mente de los dirigentes como para ser especialmente favorecidos. En cambio, siempre tuvieron clara la necesidad de crear una clase capitalista poderosa: el modelo de capitalismo que ellos se prefiguraron así lo requería. Si aquél subsector ha surgido posteriormente, ha sido paulatinamente y no sólo debido a los efectos de acciones oficiales de promoción. Lo que en cambio pudo quizás haber sido calculado, fue que ese subsector aparecería tarde o temprano por efectos del reacomodo en el esquema de tenencia, y que, al ser el propio gobierno una de las fuentes de acumulación a todos los niveles (por ser el mayor empleador), mucho del ahorro ahí generado se traduciría en la adquisición paulatina de tierras por parte de la burocracia, como de hecho sucedió. Al facilitar la adquisición de tierra a los burócratas, es obvio que los beneficios esperados por los dirigente eran de muy diversos tipos.*

²⁹.- *La tesis del sesgo urbano se basa en la suposición de que los productores rurales y las élites políticas son agrupamientos sociales que no comparten intereses mayores, y aún mas, que tomarían partido contrario cuando los intereses de los consumidores urbanos estuvieran en juego. Esto es, mientras las élites políticas procurarían satisfacer las demandas de sus clientelas políticas urbanas por disminuir los precios de los productos de consumo popular (locales o importados), los productores intentarían permanentemente incrementar los precios de sus productos. En tal razonamiento se implica que los habitantes de las ciudades --a diferencia de la más dispersa y diversa población rural-- siempre representan un mayor peligro de constituirse en presión organizada, y con ello, de poner en riesgo la paz social y minar las bases en que se sustentan a los regimenes. de ahí que las elites políticas prefieran castigar a los productores que poner en riesgo su estabilidad (cf. Lofchie, 1989, p. 187).*

idea que consideramos más completa y adecuada explica que, a causa de que en Kenya las fortunas de los sectores <<urbano-moderno>> y <<de los grandes propietarios exportadores>> están tan relacionadas, las políticas se han orientado a estimular la actividad económica en apoyo a los co-miembros de los grupos étnicos en la cúpula de esos dos sectores, básicamente a través del manejo y control del gasto público (Holmquist et al, 1994, pp. 34-85).

Ejemplo de ello sería que, aun bajo condiciones de revuelta popular urbana y con la amenaza de golpe de estado (ver nota 21), el gobierno se ha mantenido firme en su política de precios tendiente a reducir el consumo urbano y las importaciones, mientras promueve la producción para ser exportada.

Para lograrlo, se han mantenido inflexibles tanto al sistema de los precios oficiales para ciertos productos³⁰, como la sujeción a tarifas

³⁰ .- *Este es el caso para el maíz, que es el cultivo más importante de la agricultura kenyana. Se calcula que la población kenyana obtiene del maíz entre el 50 y el 70 % de las calorías que consume, y que, además, entre el 35 y el 40 % de la tierra arable se emplea para este cultivo. No gratuitamente el más importante monopolio comercializador oficial de productos agrícolas, el National Cereals and Produce Board (NCPB), tiene como mayor tarea el controlar la venta, distribución y los precios (tanto pagados al productor como por procesamiento del producto, e incluso, el de las ventas al menudeo) del maíz. El gobierno kenyano ha sido inflexible ante las recomendaciones del Banco Mundial, de la Agencia Norteamericana de Desarrollo Internacional y de otros organismos "donadores" en cuanto a liberar los precios del maíz. Esos organismos alegan que mantener el sistema oficial de precios implica que mientras los productores nacionales pagan más por insumos y sistemas de mercadeo ineficientes, el consumidor último también paga más de lo que lo haría si se importara el grano de la sobreoferta en los mercados mundiales. En suma, recomiendan que se Kenya ponga a tono con los mercados internacionales, desaparezca al NCPB y deje correr la libre competencia para que los precios al productor suban, a la vez que bajen para el consumidor final (cf. Lofchie, 1989, pp. 156-161). Swamy (1994, p. 220) deplora que "la presencia de la paraestatal (NCPB) continúa siendo apabullante, a pesar de las recomendaciones de al menos siete comisiones de enviados (del BM), que desde 1942 han sugerido reducir su nivel de intervención en la comercialización del maíz". Sin embargo, en la última andanada de presiones internacionales del año pasado, el gobierno ha cedido parcialmente a la demanda de los "donadores". Augustine Odipo (1994, pp. 50-51) reporta que los monopolios estatales de comercialización, como el NCPB, han tenido que convertirse en compradores "de última instancia", con límites estrictos para y comercializar los productos.*

internacionales para otros, lo cual a veces ha significado sacrificar objetivos de corto plazo y resistir tremendas presiones internacionales³¹.

En todo caso, la idea del sesgo en las políticas es sólo parcial y relativamente correcta, sobre todo a partir de saber como se concreta en lo práctico. Ello implica discernir, primero, qué grupos y acciones lo hacen posible, y segundo, cómo se conecta con los diferentes segmentos sociales.

Al respecto del primer asunto, por una parte hay que recordar que no todos los productores agrícolas producen de manera principal o exclusiva para los mercados, y que, entre quienes sí lo hacen, existen muchos niveles de capacidad; y por la otra, que la ventaja de estar empleado en las agencias del gobierno no es compartida por todo mundo, además de que el gobierno keniano no es una entidad monolítica ni todos los empleados oficiales son miembros de la élite gobernante.

Acerca del segundo asunto --asumiendo la mencionada ventaja para los empleados del gobierno, la importancia que tiene el sector público como empleador, y un estilo de gobierno que se cruza con un clientelismo en que el regionalismo y los lazos étnicos son importantes-- se puede afirmar que los efectos de dicho sesgo también se dan diferenciados en una amplia gama de posibilidades, tantas como se puedan imaginar para definir los grados de cercanía o alejamiento de los diversos grupos y subgrupos respecto del centro que liderea

³¹.- *La política keniana de precios para el café y el té difiere prácticamente de la de todos los demás países subsaharianos, y consiste precisamente en no establecer ningún precio que se relacione con esos productos. Esto es, se deja que la variación de los precios de los mercados internacionales vayan marcando el precio al que tienen que vender los productores nacionales. Esto implica que los precios internacionales simplemente pasan a los productores kenianos. Como resultado, las ventas internacionales no han bajado y se ha expandido substancialmente la superficie cultivable, mientras que otros países han venido sufriendo la caída constante en su cuota de participación, situación que los kenianos han aprovechado al máximo (cf. Lofchie, 1989, pp. 154-156).*

al país en lo político.

Durante aproximadamente la última década y media de gobierno colonial, los miembros importantes de las comunidades africanas presionaban cada vez más fuerte para obtener créditos. El gobierno respondió con una estrategia para convertir algunas porciones de tierra comunal en propiedad privada. Con ello no sólo se contó con una forma de garantizar los créditos que se comenzaron a otorgar y se puso en circulación la tierra colectiva, sino que también se facilitó la consolidación de una élite africana que, al tener intereses económicos ligados a la suerte de la colonia, se supuso se involucraría en los esfuerzos por mantener la tranquilidad política del territorio.

El gobierno independiente heredó intacto el programa con que se habían llevado a cabo esas acciones. El nuevo Ministerio de Tierras, Asentamientos y Planeación Física lo llamo Programa de Adjudicación y todavía existe³². Por lo demás, otros mecanismos --no siempre legales del todo-- han operado para convertir las tierras comunales en unidades privadas, lo cual, en el caso de varias regiones, ha resultado en un problema de minifundismo agudo.

No podría negarse que, en general, la adquisición de tierras por parte de los empleados del gobierno juega de manera muy importante en que ahora, de conjunto, la burocracia tenga grandes intereses en la agricultura y por eso influya tanto en el mencionado sesgo de las políticas públicas. Sin embargo, al hablar de coincidencias entre grupos políticos y económicos influyentes en la hechura de las políticas, se debe aludir con precisión al segmento que conforma

³² . - *Actualmente se circunscribe a aspectos de límites y titulación, dejando al mercado la consolidación o recirculación de las unidades (Lofchie, 1989, p. 188-189). Una buena proporción de la tierra vendida por este medio fue adquirida por los empleados y pequeños funcionarios públicos (profesores, trabajadores de carreteras, de seguridad, etc.). Probablemente en esto se apoya Swamy (1994, p. 196) para decir que el gobierno considera estratégico y ha apoyado la formación de una base de pequeños propietarios, con lo cual no estamos de acuerdo.*

la elite gobernante y las formas que han usado para hacerse de tierra, esto es, de poder económico.

No solamente esa elite ha empleado toda la serie de mecanismos formales y legales a la mano³³, sino que tambien, en opinion de Lofchie (1989, pp. 188-189), al Programa Kenyano de Reasentamientos (implementado por el gobierno para dotar limitadamente de tierras a las masas pobres) se le han añadido "arreglos especiales" para que los miembros de esa elite "también" se beneficien.

Pero quizás el mecanismo mas importante ha sido su participación en el mercado de tierras: los miembros de este grupo, por el hecho de recibir altos salarios del gobierno y tener influencia, han estado en mejor posición de competir que el resto de los kenyanos por las tierras puestas en venta, y una vez que las enganchan, también están en mejor posición de hacer los pagos sucesivos para lograr la definitividad de la propiedad³⁴.

La anterior aclaración es importante porque pensamos que, la coincidencia de intereses de ésta elite con la empresarial privada, radica en gran medida en la capacidad económica de sus componentes. Por otra parte, de cierto que la corrupción ha jugado un papel muy importante en lograr esa capacidad, aunque también es importante aclarar que, en Kenya, no siempre ha sido ilegal aprovechar los privilegios de ocupar un alto cargo en el gobierno para

³³ .- *Principalmente la intermediación económica de los bancos privados o de las agencias financieras oficiales, como la Agricultural Finance Corporation, creada ésta con el preciso propósito de hacer préstamos a kenyanos que quisieran comprar tierras agrícolas.*

³⁴ .- *Añade Lofchie (ibid) que "algunos observadores sugieren, primero, que la cantidad de tierra comprada o poseida por los funcionarios, en la mayoría de los casos es proporcional a su rango en el gobierno, siendo que los mas encumbrados poseen las unidades mas grandes y mejor localizadas, y segundo, que se cuentan por miles, o quizás mas, sin que se pueda decir el numero exacto".*

beneficiarse en lo personal³⁵.

Y hablando de su contraparte, la elite empresarial privada, tampoco hay que olvidar que tradicionalmente ha existido una relativa alta incidencia de casos de empresarios privados que se desempeñan temporal o parcialmente en cargos publicos, como la hay de negociantes de todas las ramas de la economia participando regularmente en los comités administrativos de las instancias de gobierno y las paraestatales (ver apartado 5 del capítulo I).

Esta situación contrasta fuertemente con el hecho de que existe un conjunto de grupos que no solo no participan o influyen en la hechura de las politicas, sino que han sido excluidos de los beneficios de dichos sesgo e influencia, y en general, del crecimiento economico y del poder político.

Este conjunto de grupos es, en realidad, la mayor parte de los agentes económicos del sector primario y los segmentos urbanos vulnerables, o sea, la gran mayoría de la población kenyana que carece de las condiciones para participar en los mercados o el gobierno como --o al nivel en que-- los miembros de los grupos privilegiados si lo hacen.

De ahí que el sesgo no sea hacia la agricultura o el medio rural, sino según pensamos, hacia lograr el beneficio de las élites políticas y económicas. En

³⁵.- *Durante 1970 y 1971, una comisión designada por Kenyatta para estudiar problemas operativos del gobierno y la economía, recomendó al presidente que el gobierno no pusiera objeciones para que los funcionarios se introdujeran en el mundo de los negocios, en tanto ambas actividades les sirvieran para aumentar su capital y lo invirtieran en empresas que generaran mayor riqueza. El reporte final de esa comisión (Nairobi, 1971) fue adoptado casi íntegramente por el gobierno. Y aunque se formalizó varios años después (en 1975, con la aprobación y publicación del Sessional Paper No. 5 del parlamento), desde su aparición comenzó a operar con fuerza de ley. Según Himbara "La ya de por sí tremenda corrupción se combinaba ahora con las recomendaciones de la Comisión Ndegwa, de manera que se volvió cada vez más difícil distinguir entre políticos, ministros del gobierno, servidores públicos y hombres de negocios. A finales de los setentas, era un lugar común decir que el gobierno kenyano había cesado de interesarse en proveer de servicios públicos" (Himbara, 1994, pp. 122).*

los apartados siguientes se vera como esto contrasta con la promoción que se hace de las micro y pequeñas empresas, ya sean rurales o urbanas.

Por todo lo anterior, y con razon, Kenya puede ser visto como ejemplo tipico de pais cuyo crecimiento economico ha sido logrado a expensas de una gran desigualdad social: desigualdad que en este caso se debe en gran medida a una extrema diferenciacion en los ingresos de la poblacion. Este hecho es reconocido tanto por el autor que propone la idea de sesgo (cf. Lofchie, 1989, p. 97), como por el propio Banco Mundial cuando documenta la drástica reducción en el empleo que las mencionadas políticas y actuaciones han generado³⁶.

Por lo que se refiere a la élite gobernante aqui importa, finalmente, poner en claro las posiciones en que formalmente se apoya y las instancias que aprovecha para hacer posible que se tomen las decisiones, se sancionen las medidas y se ejecuten las órdenes que afectan de la manera mencionada a la economia y la sociedad kenyanas.

En teoria, el parlamento keniano es el cuerpo más importante en la toma de decisiones y diseño de las políticas públicas³⁷. Sin embargo, "y a pesar de los encendidos debates" que menciona Lofchie (ibid) y que se narran en la

³⁶ . - *Aun utilizando cifras conservadores, el Banco Mundial mismo considera que "Las expectativas de un creciente desempleo y de una mayor pobreza es el problema de desarrollo mas importante a resolver en Kenya al mediano y al largo plazos. El crecimiento del PIB cayó drasticamente entre 1991 y 1993. Y aun cuando el crecimiento del PIB era de cerca del 5 % entre 1986 y 1990, sólo 90,000 de los 400,000 nuevos entrantes a la fuerza de trabajo fueron absorbidos por el sector moderno de la economia, aunque en gran medida se emplearon en trabajos del gobierno. Estimaciones hechas en 1974 revelaban que cerca del 33 % de los residentes rurales y el 1 % de los urbanos eran pobres. Los resultados preliminares de una evaluación en proceso sobre el nivel de pobreza sugieren que la incidencia ha aumentado en la década de los ochentas y principios de los noventas hasta cerca del 45 % en las areas rurales y 30 % en las urbanas"* (World Bank, 1994, p. 94).

³⁷ . - *El poder legislativo de Kenya esta compuesto por el parlamento, que se forma de dos órganos: la Asamblea Nacional y su presidente.*

prensa diaria, este cuerpo tiene poco impacto sobre asuntos cruciales como el presupuesto público y otros de envergadura similar.

En la realidad, el ejecutivo del gobierno juega el papel más importante, especialmente en cuanto a asuntos económicos, ya que es el origen de todas las iniciativas que se ponen a discusión en el parlamento. Al menos hasta el año pasado (1994), no existía registro de ninguna iniciativa formalmente presentada desde otras fuentes.

La cabeza del poder ejecutivo es la poderosa Jefatura de Estado, que cuenta con el cuerpo deliberativo y asesor que es el gabinete, el cual formalmente considera y formula las políticas y diseña las medidas con que aquellas se concretan³⁸. Además, una vez que las políticas y las medidas son aprobadas al nivel que cada caso requiera, el gabinete juega su papel original de ejecutor (cf. Kang'ethe, 1994, p. 6).

El poder judicial tiene, por definición, poca cosa que hacer en materia de diseño de políticas públicas, como no sea de asesoría ocasional a los demás órganos. Los jueces son intérpretes de las normas, no quienes la hacen. Por otra parte, para aquellas políticas que tienen importantes implicaciones legales, el ejecutivo tiene su propia asesoría legal y órgano ejecutor en la Procuraduría General, cuyo titular es designado por el presidente de la república

³⁸ - *Teóricamente, la jefatura de estado y sus órganos mas allegados son influenciados y recogen la opinión de todas las instancias de la sociedad antes de hacer cualquier formulación. Se supone que básicamente recoge los resultados de los debates de la Asamblea Nacional y de los reportes de comisiones especiales, además del punto de vista de los servidores públicos, de las asociaciones sindicales, las federaciones de empleadores y la prensa. "El gabinete colecta la información de todas esas fuentes y decide la manera en que ha de ser implementada la medida resultante, ya sea preparando una iniciativa de ley, o nombrando una comisión para estudiar el problema en cuestión, o mandando el asunto a debate en la Asamblea, o pasando directamente una orden a algún órgano de gobierno para su ejecución. El gabinete también resuelve las eventuales disputas y, en su caso, aprueba el presupuesto que ha de dedicarse a la acción ordenada"* (Kang'ethe, 1994, p. 5).

y que además es miembro ex-oficio del parlamento (Kang'ethe, 1994, p. 7).

Entre otros órganos influyentes en la hechura de las políticas públicas esta, en primer lugar, el partido en el poder KANU, que como se vio en el capítulo I, se convirtió formalmente en partido único tras la llegada de Moi a la presidencia, y que, aunque por presiones externas se ha cedido en cuanto a ese estatus, con mucho sigue funcionando como un órgano paraestatal.

En segundo lugar, están las comisiones especiales nombradas por el ejecutivo o la asamblea para estudiar problemas específicos o diseñar las medidas de gobierno que se consideran más importantes. Su historia es tan larga la del gobierno independiente, sus asuntos y resultados son muy variados, aunque en opinión de Kang'ethe (1994, p. 8), dichas comisiones han tenido un gran impacto en el manejo de los asuntos públicos³⁹.

Al respecto de sectores que en otros países suelen tener algún grado de influencia --por ejemplo, los grupos de intelectuales o la prensa-- este autor (ibid) no considera que haya alguno de especial importancia en Kenya, aunque con el registro de nuevas organizaciones políticas y las elecciones pluripartidistas de 1992, ese panorama parece haber comenzado a cambiar lentamente.

En específico, la oposición organizada más importante representada por el partido FORD (posteriormente escindido en fracciones de centro y de izquierda) a la fecha no ha presentado posiciones que se opongan radicalmente a la manera básica de concebir e implantar las políticas económicas, y en realidad, parece que hay coincidencia en lo fundamental con el gobierno al respecto de la

³⁹.- *Aparte de la tristemente célebre Comisión Ndegwa de Kenyatta mencionada en la nota 27, y de su contrapartida, la Comisión Waruhiu (1980) de Arap Moi de la que se hablara adelante, Kang'ethe (1994, pp. 8 y 9) menciona entre otras influyentes, a la Comisión de la Asamblea Nacional para Seleccionar el Comité sobre Desempleo (1970), que trabajó con apoyo de la OIT y la ONU, aunque con resultados no tan claros como en las antes mencionadas; y la Comisión Presidencial para Establecer una Segunda Universidad Nacional (en 1981), etc.*

urgencia y estilo de modernizar la economía⁴⁰.

3. AJUSTE POLITICO Y AJUSTE ECONOMICO: PANORAMA RECIENTE.

Si las políticas económicas --y las medidas de ajuste estructural como parte de estas-- son asuntos que se deciden en los círculos elitistas, un cúmulo de problemas y dudas aparecen en el momento de considerar la situación que prevalece alrededor de las pequeñas empresas y de las unidades que no llegan incluso a clasificarse comúnmente como tales, como es el caso de la gran mayoría de los negocios del sector informal.

Para enfocar la importancia y los problemas actuales de la pequeña empresa y del sector informal en Kenya, antes es necesario considerar brevemente las variaciones que han experimentado las relaciones entre élites (descritas en lo general en el apartado anterior) desde que Moi toma el poder en 1978, y también, los cambios en las políticas de ajuste estructural.

⁴⁰ . - Aunque habría que considerar las condiciones políticas bajo las cuales fue escrito el manifiesto que (en 1992) dio nacimiento al vapor a este partido, resalta el hecho de que, en él, lejos de contenerse un proyecto económico y político alternativo, sus aspectos sobresalientes son: la necesidad de regresar a un régimen de derecho; lograr la educación elemental universal y establecer servicios de salud preventiva; expandir la oferta de vivienda de interés social; bajar los costos de transportación y reforzar la democracia a nivel de las localidades. Y en lugar de oponerse a las políticas y tendencias neoliberales, "el grueso del manifiesto habla de liberar los mercados, eliminar las barreras que representan las regulaciones oficiales --incluyendo el control de los precios y la acción de las paraestatales--, lograr la eficiencia en la agricultura, y promover el crecimiento del país en la línea del actual modelo de desarrollo de Corea del Sur y Taiwan", etc. (Holmquist et al. 1994, pp. 102-103). Aunque la fracción de izquierda de este partido posteriormente ha ido modificando algunas de sus posturas iniciales, a la fecha no ha presentado una oposición frontal a las principales medidas de política económica neoliberal.

A partir de que el régimen de Kenyatta se sustentaba, con mucho, en una red de alianzas centrada en la élite político-empresarial kikuyu que se formó durante la ocupación inglesa, y dado que Moi llega a la presidencia apoyado por una alianza muy endeble, el nuevo régimen se vio pronto obligado a construirse una base que substituyera a aquella sin tener que enfrentarla directa ni inmediatamente.

Con las políticas de africanización, los empresarios y funcionarios kikuyu habían logrado hacerse de la mayor parte de las posiciones de las que se deriva el poder. De ahí que, mientras el nuevo régimen consolidaba nuevas alianzas (ahora centradas en la etnicidad kalenjin de Arap Moi, e incluyendo a una serie de pequeños grupos del Occidente y del valle del Rift), su estrategia fue jugar un papel ambivalente, tanto con los grandes capitales como con la alta jerarquía oficial (Holmquist et al. 1994, pp. 92-93).

Con segmentos medios del llamado sector competitivo, con las agrupaciones de trabajadores, y también con los empresarios de origen asiático, al principio Moi adoptó posturas populistas que, por un tiempo, parecieron indicar que la alianza entre élites cambiaría por otra entre un régimen en formación y los sectores previamente desplazados de la cúpula. A medida que la economía en general se fue deteriorando y el nuevo régimen desembarazándose de herencias indeseadas, también se fueron reforzando los nuevos entendimientos.

Ello, más el empleo que Moi hizo del descontento popular contra los abusos de la élite kikuyu⁴¹, fueron factores básicos en la recentralización del

⁴¹.- *Para avivar tal descontento, Moi nombra una comisión con apariencia de neutral, la famosa Comisión Waruhiu, que tuvo entre sus encargos el de diagnosticar el funcionamiento del sector público. El reporte, que fue convenientemente publicitado, concluía que "Hay demasiados servidores públicos que viven por encima de lo que sus ingresos les deberían permitir, sin que puedan explicar esas riquezas y cómo las han amasado. Dondequiera que hay uno de esos funcionarios mayores, también existen funcionarios menores que justifican*

poder. El nuevo regimen fue encontrando colaboradores entre los grandes terratenientes y los poderosos del sector urbano moderno de la economía, a la vez que dejaba a nivel de demagogia el interes hasta entonces mostrado hacia los sectores medios. El resultado fue que la alianza entre elites reapareció con nuevos actores.

En su consolidación también tuvieron mucho que ver las presiones económicas que el país enfrentó en los mercados internacionales, principalmente en el de capitales. El financiamiento y la inversión privada externa habían dejado de fluir tan profusa y expeditamente como lo habían hecho hasta mediados de la década de los setentas.

Sin dejar del todo de aparentar afinidad hacia los sectores medios y otros anteriormente excluidos, se encontró justificación para diseñar y establecer el primero de varios programas de ajuste estructural, mismo que se tradujo en cambios en el presupuesto, principalmente en forma de recortes y redefinición del destino del gasto hacia áreas aparentemente prioritarias.

En realidad, el presupuesto se reorientó hacia proyectos cuyos beneficiarios apoyaban a Moi. Y para el resto de la población, algunas obras de beneficio colectivo se pusieron en marcha, además de que se empleó la represión (cf. Holmquist et al, 1994, p. 95-96).

Como en el resto de Africa subsahariana (ver apartados 1 y 3 del capítulo II), la historia de los SAPs en Kenya tiene como antecedentes directos a las crisis surgidas de los desbalances financieros originados en los "shocks" de los precios de las materias primas en los mercados mundiales de los setentas.

sus propios abusos arguyendo que, si el jefe (se enriquece tomando ventaja de su cargo), por que ellos no podrian hacer lo mismo. De ahí que no podríamos sostener, como lo hizo la Comisión Ndegwa, que la vasta mayoría de los servidores publicos se desempeñan bien en sus cargos" (citado en Himbara, 1994, pp. 123).

Con la idea de corregir el desbalance interno, durante 1979 el gobierno keniano solicitó al FMI un préstamo 'standby' que no se aprobó con la celeridad requerida, por lo cual recurrió al BM por dinero de emergencia. Lo obtuvo inmediatamente debido a que coincidió con el momento de la decisión del BM de apoyar cambios de largo plazo en las economías de países que sufrieron con el alza de los precios del petróleo: la solicitud keniana iba acompañada de un plan elaborado internamente para mejorar drásticamente y definitivamente el nivel y calidad de sus exportaciones de todo tipo.

En lugar de eso, las condiciones económicas del país empeoraron. El gobierno solicitó un nuevo préstamo al FMI en 1982. Y sin que se hubiera cumplido con la agenda que justificó al primero, se aprobó el segundo. Esta vez, el plan que justificaba la solicitud keniana ofrecía reformas al mercado de granos, a las tasas de interés, a la política energética, e incluso a la política poblacional, sobre todo en cuanto a planeación familiar (cf. Swamy, 1994, 200-201).

Según concluye el BM, los resultados de esos préstamos no lograron cambios significativos al nivel de la estructura, sino que, entre 1982 y 1984, apenas se alcanzó una moderada estabilización de la economía a costa de sacrificar el crecimiento económico y el consumo popular.

Se piensa que el plan mostró problemas de diseño y calendarización, pero también, que la dificultad principal fue la falta de convicción e involucramiento por parte de los órganos del gobierno encargados en teoría de llevar a efecto las reformas. Los especialistas del propio BM reconocen que, en este intento, la única involucrada fue "una pequeña camarilla de funcionarios de los rangos más altos" (cf. Swamy, 1994, p. 200).

Nosotros creemos que con ello se puso en evidencia que los problemas de Moi con la retaguardia kikuyu todavía estaban a la orden del día.

Debido a lo insatisfactorio de los resultados generales de las anteriores medidas, el llamado segundo periodo de ajuste se caracterizó por una planeación sectorial. En realidad, aparte del telón de fondo en que se había convertido el Plan Nacional de Desarrollo, no existe un nuevo plan general de ajuste estructural, sino que esta vez se trata de un conjunto de intentos de reforma por ramas de la administración que se dan entre 1985 y 1991.

El primero de ellos fue el programa de desarrollo agrícola (1986, con una segunda fase a partir de 1990). Le siguieron los programas para el desarrollo industrial (1988); el dedicado al desarrollo del sector financiero (1989); el de las exportaciones (1990), y finalmente, el del sector social, dirigido principalmente hacia el aspecto educativo (1991).

Durante este periodo, la persistencia de la vulnerabilidad kenyana a las variaciones en los mercados internacionales y su dependencia del capital internacional fueron más que evidentes, sobre todo a partir de la crisis y el desenlace de la guerra del Golfo Pérsico⁴².

En una nueva andanada de presiones, los organismos financieros internacionales habían suspendido los apoyos para la estabilización de la balanza de pagos precisamente cuando la economía más los necesitaba. Ya para cuando en noviembre de 1991 se procedió a reaundar paulatinamente dichos apoyos, la deuda se había acumulado en niveles exorbitantes.

Las presiones de los organismos financieros internacionales habían ido en aumento, apuntando cada vez más a influir para que se modificara el

⁴².- *Entre 1990 y 1992, los términos desfavorables del intercambio comercial, junto con una política monetaria expansiva, ocasionaron que los déficits comerciales crecieran substancialmente y que la inflación se disparara.*

sistema político y se iniciara una completa reforma administrativa⁴³. El sistema de partido único fue muy criticado, y al mes siguiente (diciembre de 1991), el gobierno ya había anunciado que abriría el registro a nuevos partidos y pondría en marcha una reforma política con miras a las elecciones de 1992⁴⁴, además de una nueva serie de medidas de política económica.

En cuanto a los resultados de las medidas de ajuste de esta segunda versión, entre 1992 y 1993, tras un periodo de extrema inestabilidad que en general dejó a la economía muy debilitada, el más ligero indicio de estabilización a fines de 1993⁴⁵ dio pie para una reformulación de estrategias, aunque como siempre, centrándose en tratar de mejorar la balanza de pagos y en apoyar al

⁴³ . - *"Todavía en las reuniones conjuntas de consulta de noviembre de 1991, los organismos donadores bilaterales decidieron posponer la respuesta a las solicitudes de ayuda. Se aludía a una variedad de asuntos irregulares, incluyendo un manejo muy pobre de las políticas macroeconómicas y de ajuste estructural; un mal desempeño del gobierno en general; la falta de un sistema multipartidista, y corrupción. En abril de 1992 el gobierno rediseñó totalmente el marco para las políticas macroeconómicas. Se estableció como objetivo que el déficit fiscal se redujera al 3.5 % para ese año y al 2 % para 1993. En cuanto a política monetaria, se planteó restringir el incremento de circulante al 9 % en 1992. Por otra parte, se planteó un esquema de retención de divisas extranjeras para incentivar las exportaciones"* (World Bank, 1994, p. 93).

⁴⁴ . - *Esas elecciones le dieron de nuevo la presidencia a Arap Moi y, aunque el KANU conservó la mayoría en el parlamento, alguna diversidad se logró en su composición. En gran medida esos resultados se deben al astuto manejo que el KANU y el gobierno hicieron de los tiempos electorales.*

⁴⁵ . - *Hasta entonces no se había logrado la mejoría esperada, y las metas de la política monetaria ya habían demostrado no haber sido realistas. Los sucesivos incrementos de circulante que se planearon para favorecer a las exportaciones, hicieron que también aumentara aceleradamente la inflación --del 20 % en 1991 a casi el 100 % a mediados de 1993-- lo que a su vez, en una cadena perversa que obligó a establecer medidas para absorber el exceso de circulante, luego desataron efectos secundarios que empeoraron la situación. Entre marzo y mayo de 1993 se sucedieron varias devaluaciones que hicieron pasar la paridad de 36 a 64 shillings por dolar. Según el BM, las "irregularidades" en las transacciones comerciales entre bancos locales e internacionales ocasiono que siguiera aumentando la necesidad de circulante. A medio año (junio de 1993), la paridad llegó a 82 shillings por dolar y el deterioro de todos los indicadores iba en aumento (cf. World Bank, pp 93-94).*

sector exportador para lograr la estabilización generalmente concebida como condición del cambio estructural⁴⁶.

En opinión del BM, durante todo 1994 el plan de estabilización estuvo funcionando aparentemente con éxito bajo un esquema que promovía (con relativa agresividad) la privatización de diversas entidades y actividades que antes se consideraban monopolio del gobierno, además de que éste se esforzó en establecer un clima todavía más favorable para los negocios privados. Para ello se pusieron en marcha numerosas acciones desreguladoras y un sistema de incentivos fiscales para inversionistas y exportadores (World Bank, 1994, p. 95).

También, el gobierno keniano comenzó a empujar de nuevo para revivir la Comunidad Económica Este-Africana (con Tanzania y Uganda) con medidas que tienden a la creciente liberalización del comercio entre los tres países y a facilitar la libre convertibilidad de sus monedas (ibid).

Además de los cambios políticos que indican algunas modificaciones en las posibilidades de participación civil, todo lo anterior da pie para que los organismos financieros internacionales se mantengan moderadamente esperanzados sobre las posibilidades de éxito de las medidas de ajuste estructural actualizadas o endurecidas recientemente por el gobierno⁴⁷.

Es de esperarse que estos acontecimientos y perspectivas tendrán

⁴⁶ . - *Dichas medidas en realidad fueron rápidas y muy drásticas medidas de choque, sobre todo de control monetario, que hicieron que la tasa inflacionaria bajara desde el 100 al 55 % entre el segundo y el tercer trimestres y se le forzara a llegar a un promedio del 16 % en el último trimestre (ibid. 93-94).*

⁴⁷ . - *Ese cauto entusiasmo se basa, por ejemplo, en hechos como que a fines de 1993 se registró un pequeño superávit comercial; en que se espera que éste haya sido significativamente mayor en 1994 y continúe incrementándose; en que la nueva programación del servicio a la deuda acumulada se haya puesto como meta el año 2001 y apunte a una disminución de la misma al 27 % en 1996; y principalmente, en que el gobierno ofrece limitar voluntariamente sus solicitudes de préstamos no privilegiados a no más de 70 millones de dólares anuales (cf. World Bank, 1994, p. 95).*

(como ya parecen haber comenzado a tener) repercusiones en la economía en su conjunto, y con mayor razón, en las actividades con que se hacen vivir los sectores más vulnerables. De manera que para los hogares pobres, la pequeña empresa y las actividades informales, el panorama actual se presenta para nada halagüeño.

4. LA PEQUEÑA EMPRESA Y LA ECONOMIA INFORMAL FRENTE AL AJUSTE.

Durante la década de los ochentas, en Kenya, como en muchos otros países pobres, se experimentó la caída drástica en los niveles de la inversión extranjera directa, se intentaron los ajustes a que obligaba la contracción de las fuentes de financiamiento para programas de desarrollo, y se dieron por agotados los planes de industrialización por substitución de importaciones.

Además, aunque muchos políticos tanto del régimen de Kenyatta como del de Moi se habían enriquecido a partir de aprovechar sus posiciones e intentado incursionar en la iniciativa privada, ello no se tradujo en mejoras substanciales para la economía nacional, y mucho menos se convirtieron en el empresariado que, según el proyecto original de nación, deberían ser el motor del desarrollo keniano.

Al contrario. Todo indica que su doble papel como burocratas y candidatos a hombres de empresa ha sido desastroso tanto para el servicio civil como para el mundo de los negocios, y también para la sociedad en general.

Por una parte, indudablemente que esos funcionarios enriquecidos no

pueden ser considerados como verdaderos empresarios, ya que cuando se han visto removidos de los aparatos de poder, la gran mayoría ha sido incapaz de mantenerse económicamente productivos. Además de ser responsables por los vicios en el manejo de los recursos públicos que persisten en perjuicio de los segmentos vulnerables de la población, también lo son de que por tanto tiempo se haya menospreciado el potencial de las micro, pequeñas y medianas empresas (cf. Himbara, 1993, p. 100) .

Y por la otra parte, la burguesía kenyana que había crecido al amparo de la protección y los favores oficiales, carecía del empuje, poder y razones para enfrentarse al avance de las grandes corporaciones transnacionales o dejar pasar la oportunidad de ganar con ellas para desviarse hacia un proyecto que, en última instancia, intentaba crear a sus propios competidores.

De manera que, si por un lado se consideran la antigüedad de la tradición de los negocios en Kenya y el origen y composición socio-demográfica de los micro y pequeños negociantes, y por otro, las distorsiones a la estructura económica y la profundización de las diferencias sociales que su actuar han ocasionado, no es exagerado concluir que esos grupos elitistas han venido representando un lastre mayúsculo para el desarrollo social, político y económico del país.

CAMBIO DE CONDICIONES Y DE ACTITUD.

Al poco tiempo de haber llegado al poder, el régimen de Moi de hecho había renunciado a encabezar un cambio real de las reglas generales del juego económico y las alianzas de clase. Tras lo que pareció un breve titubeo, optó por afianzarse en el poder a la usanza tradicional.

No obstante, para ese entonces ya era obvio que la alianza entre estado, capital extranjero y alta burguesía no había estado resultando como se esperaba en cuanto a generar el empresariado que debía fungir como disparador y conductor del proceso de desarrollo nacional capitalista.

Mientras tanto, durante el último cuarto de la década de los setentas, en Kenya habían proliferado las actividades informales. El deterioro económico general, particularmente la caída del valor real de los salarios y el incremento del desempleo, habían ocasionado una verdadera explosión de negocios callejeros. Cada vez más hombres y mujeres desempleados salían diariamente a las calles buscando ingresos para hacerse vivir por medio de producir o distribuir los artículos y servicios más diversos.

Para ese entonces, y a tono con las crisis y reajustes del sistema a nivel mundial, los organismos multilaterales y financieros internacionales ya habían venido recomendando que, además de la liberalización de los mercados (que supuestamente debía ocasionar que los países pobres se beneficiaran de las corrientes económicas del momento), los gobiernos y las agencias de promoción del desarrollo debían apoyar la creación de micro, pequeñas y medianas empresas.

Esas recomendaciones teóricamente apuntaban a solucionar el problema de la creciente contracción de los mercados de trabajo y al estancamiento económico a nivel nacional y de las localidades, o sea, pretendían la expansión de los mercados paralizados o en contracción por efecto de la nueva andanada centralizadora del capitalismo sobre la mayor parte del mundo en desarrollo. El tiempo ha ayudado a poner en perspectiva esas recomendaciones, sobre todo a la luz de sus resultados que, a fin de cuentas, muestran que la dependencia económica de muchas regiones y países periféricos se ha reciclado.

Para el caso de Kenya, los organismos multilaterales jugaron el papel

de introductores de aquella idea. Tan temprano como en 1972, un estudio pionero de la OIT recomendaba al gobierno reorientar el gasto público para promover la capacitación para el autoempleo desde el nivel de educación elemental. Además, también se recomendaba establecer mecanismos para que las pequeñas empresas ya existentes se reorientaran a la prestación de servicios para las corporaciones transnacionales a través de la subcontratación y la maquila. Propuestas similares se contenían en los resultados de un estudio igualmente influyente, elaborado más tarde por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)⁴⁸.

En el interín, el Comité Nacional de Políticas y Objetivos Educativos (NCEOP) nombrado por Kenyatta en 1975⁴⁹, resultó especialmente eficiente en propiciar la discusión entre políticos y académicos al respecto de las conexiones entre empleo y educación. De manera inusualmente directa, en los resultados del trabajo de ese comité se enfocaron los problemas y perspectivas de la educación y la capacitación para el autoempleo en el sector informal y, al parecer, con ello se propició el interés oficial (Abuodha y King, 1991, p. 3).

Los primeros resultados de estudios exploratorios elaborados por académicos kenyanos comenzaron a aparecer, aunque todavía enfocando aspectos parciales y mostrando dudas respecto del tamaño del fenómeno y sus alcances sociales y económicos. De todas maneras, esos estudios esparcieron aún más el

⁴⁸. - OIT, 1972, Employment, Incomes and Equity: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, Génova, y PNUD, 1988, A Strategy for Small Enterprise Development in Kenya: Towards the Year 2000, Nueva York, multicitados en Himbara, 1993 y 1994; Lofchie, 1989; Abuodha y King, 1994; Ng'ethe y Ndua, 1984 y 1992; Meilink, 1982; Parker y Torres, 1994, etcétera. Por lo demás, ambos organismos apoyaron en 1990 a la poderosa Kenya Association of Manufacturers en la organización del importante Seminario sobre Subcontratación Industrial (ver OIT-PNUD, 1990, Report on Industrial Sub-Contracting Seminar, Nairobi) (Cf. Himbara, *ibid*), cuyas recomendaciones todavía son muy empleadas en los documentos oficiales cuando se necesita de justificar acciones y programas.

⁴⁹. - Republic of Kenya, 1976, Report of the National Committee on Educational Objectives and Policies, Nairobi, citado en Abuodha y King, 1991, 3-4.

interés y eventualmente causaron lo que Abuodha y King (1991, pp. 2-9) llaman "kenyanización del concepto de sector informal", quizás primero a partir de popularizar el término "jua kali" para las actividades y quienes se ocupaban en ellas, y después adjuntándole una especie de mística que idealizaba la constancia en el trabajo y el esfuerzo personal realizados bajo condiciones adversas⁵⁰.

Los resultados de los sucesos de este periodo todavía esperaron casi diez años para manifestarse en acciones prácticas relevantes. Por una parte, la continuación de las discusiones sobre la educación y su relación con el empleo y la economía en general desembocaron en la reforma profunda del sistema educativo nacional que instituyó el esquema conocido como 8-4-4⁵¹. Y por la otra, una serie de circunstancias hicieron que el interés oficial en el subsector --

⁵⁰ .- *Jua kali traduce como "sol ardiente" en referencia a las condiciones físicas bajo las que muchas de esas actividades se llevaban a cabo. Por el uso que se hace del término, a veces recuerda al mito anglosajón del "self-made man", aunque --como sugieren nuestras entrevistas con personas del subsector-- entre la gente común parece estar volviéndose sinónimo de ser africano (no asiático y no europeo). esto es, de quien sin gozar de concesiones o privilegios, progresa por el esfuerzo personal y el trabajo duro. Ello coincide con Aboudha y King (p. 8), cuando dicen que "el término ha sido ampliado para incluir a la versión negro-kenyana de acumulación que contrasta con multinacionales y asiáticos".*

⁵¹ .- *El sistema 8-4-4 (años de educación primaria, secundaria y universitaria) implantado en 1985 contiene "toda suerte de materias relevantes para las empresas, el autoempleo y la autodependencia. Enfatiza el conocimiento científico y práctico, y los textos contienen una ideología explícita que pondera abiertamente las destrezas útiles para el auto-empleo y la empresa basada en las ganancias. Desde los primeros años de primaria, los niños cursan varias materias útiles para hacer negocios, mientras continuamente están recibiendo mensajes de cómo aprovechar las oportunidades y cuán importante es comenzar a juntar el dinero para instalarse por cuenta propia. Cuando terminen la escuela, no se espera que se pregunten <<quién me va a emplear>>, sino <<cómo me voy a emplear a mi mismo>>. Además, la reforma educativa (como reconoce el Sessional Paper No. 6 de 1988, titulado On Education and Manpower Training for the Next Decade and Beyond) <<está inmersa en la cultura empresarial del país, por lo que es adecuado que las destrezas adquiridas en la escuela se liguén con las más amplias tecnologías y políticas de las empresas>>. Los resultados están por verse cuando en 1996 termine la primera generación expuesta por doce años completos a este programa, aunque ya hay muchos jóvenes trabajando sin haber terminado la secundaria" (Abuodha y King, pp. 3-5).*

especialmente el del jefe de estado⁵²-- se expresara por primera vez abierta y públicamente⁵³.

Uno de los instrumentos de definición de política económica más importantes, el Sessional Paper On Economic Management and Renewed Growth (preparado en 1985 y publicado en 1986), por primera vez registró la existencia del subsector en términos positivos. En él se contienen objetivos y propuestas de acciones programáticas para la promoción y consolidación de los negocios jua kali, además de que se fija la serie de apoyos básicos que el gobierno pensó

⁵² .- *Coincidiendo con un periodo de implantación del sistema 8-4-4, a partir de noviembre de 1985 el presidente Moi da el primero de una serie de golpes publicitarios que han sido decisivos en el reconocimiento oficial de la importancia del subsector informal. Ese mes Moi visita "de manera espontánea" a uno de los grupos más numerosos y visibles de ese entonces en Nairobi: los herreros y estañeros desempleados que se juntaban diariamente en un baldío cercano al estadio de fútbol, donde ya habían comenzado a acreditar su presencia con los constructores y otros clientes que ahí los recogían para llevarlos a las obras o a los domicilios donde se requería su trabajo. Tras una breve plática, el presidente ofreció construirles cobertizos. Dos semanas más tarde volvió al lugar (obviamente con toda la prensa) para verlos en los cobertizos, y de ahí pasó a visitar a un grupo igualmente grande de mecánicos de automóviles y camiones que se reunía cerca de ahí. Cuando en diciembre volvió por tercera ocasión a la zona para ver de nuevo a los mecánicos, llevaba la propuesta de que se organizaran en una asociación y solicitaran el apoyo del gobierno para obtener sus cobertizos, cosa que hicieron de inmediato y comenzaron a recibir los automóviles del gobierno para reparaciones, lo que mejoró su situación económica. Un mes más tarde, el presidente volvió con la noticia de que los cobertizos les serían donados y se les proporcionarían títulos de propiedad (cf. Abuodha y King, 1991, 6-12).*

⁵³ .- *De entre las opiniones de 26 propietarios de negocios jua kali que pudimos entrevistar durante diciembre de 1994 y enero de 1995, las opiniones de cinco de ellos (tres "puesteros" del mercado de Eastlands en Nairobi, la dueña de un kiosko de comida cercano a la estación de ferrocarril de esa ciudad, y la de un "habilitado" con placas de "matatu" de la ruta Nairobi-Meru), de alguna manera coinciden en decir que el presidente Arap Moi "se montó en la cresta de la ola" cuando el gobierno comenzó a reconocer la importancia de las actividades informales y a ofrecer ciertos apoyos. "Ya éramos demasiados y estábamos por todo Nairobi", dice la señora del kiosko, "aunque todavía se siguen llevando en las camionetas a algunos con todo y mercancía".*

pertinentes para el subsector en ese momento⁵⁴.

La inclusión de las actividades informales a los objetivos nacionales de desarrollo, y por lo tanto, de alguna manera al sector formal, en Kenya parece haber tenido el efecto de borrar mucho de la imagen negativa que aquellas actividades anteriormente tenían.

Además de que esas actividades contaron ya con un lugar en las políticas oficiales, y de que cotidianamente se difundía desde el salón de clases la idea de que las actividades informales son "ordinarias y aceptables", en opinión de Abuodha y King la *kenyanización* del subsector hace sentido para el común de la gente porque puede decir que "en tanto el país luche por salir de la crisis, todo mundo actualmente es *jua kali*", esto es, todo mundo está buscando progresar por el esfuerzo personal y el trabajo constante (1991, pp. 5-8). Sin embargo, como veremos adelante, en manos del gobierno esta imagen no es consecuente con la aceptación oficial de la importancia del subsector, por el uso demagógico que se ha hecho de ella.

Por otra parte, independientemente de si se comparten o no las razones del nuevo entusiasmo neoliberal por las pequeñas empresas, o las razones del todavía más reciente "entusiasmo" oficial keniano por las presuntas "virtudes" del sector informal, difícilmente se podría ignorar que el actuar social y económico de los grupos privilegiados sigue teniendo repercusiones cruciales para las pequeñas empresas, como veremos en los subapartados que siguen.

⁵⁴.- *En la opinión de los autores mencionados, "la construcción de los cobertizos fue el comienzo de la completa incorporación de los trabajadores jua kali a la economía nacional. Con sus visitas, en sólo tres meses, el presidente había tocado los puntos de lo que en los siguientes cinco años sería la política jua kali: cobertizos; organización de grupos; posibilidad de seguridad en la tenencia de los locales; posibilidad de subcontratos incluso con el gobierno; e incorporación del subsector en la política industrial nacional y en el sistema de planeación. De esto se habla mas adelante.*

Una parte de los aludidos efectos negativos de ese actuar por mucho tiempo se manifestó en el --hasta hace muy poco tiempo-- aparente desinterés por conocer la situación y tamaño real del sector de los pequeños negocios. De hecho, aunque paulatinamente fueron apareciendo estudios parciales⁵⁵, la primera investigación detallada en la historia de Kenya sobre las micro y pequeñas empresas fue concluida en 1993 y reportada apenas en marzo de 1994 (ver Parker y Torres, 1994)⁵⁶. Lo insustituible de la información y los hallazgos de ese estudio ameritan un resumen con algún detalle.

PERFIL DEL SUBSECTOR DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

Aunque el problema de la definición del tamaño del subsector no ha sido resuelto, el estudio aludido calcula con cierto rigor que Kenya cuenta con más de 900.000 de estos negocios, los cuales dan empleo a poco más de dos

⁵⁵ .- Abuodha y King (1991, pp 12-15) mencionan que en mucho a partir de la moda con que el presidente Moi puso a las actividades informales, las agencias multilaterales y los organismos no gubernamentales produjeron un sinnúmero de estudios de factibilidad. Ver lista en la pagina 13 de ese texto.

⁵⁶ .- Aunque han existido otros estudios parciales por sector o regiones, y el propio gobierno de Kenya ordenó en 1992 un estudio al parecer bastante completo (el llamado Kenya's Economic Survey) que no encontramos disponible, el detalle y rigor técnico de este estudio de Parker y Torres no ha sido igualado para Kenya. Se basa en un prototipo metodológico desarrollado en la Universidad de Michigan y aplicado ya en todo el mundo por el Proyecto Gemini. En este caso, el estudio incluyó a 4,535 negocios operando, mas a 2,000 dueños de negocios que al momento del estudio ya habían cerrado o dejado de existir. Las cifras son obviamente datos expandidos y, a criterio de los autores, no son estrictamente representativos en términos estadísticos debido a la imposibilidad de elaborar una muestra rigurosa. En diciembre de 1994 nosotros experimentamos el mismo problema: fue imposible contar con un marco muestral adecuado, o elaborar un sustituto medianamente utilizable, ya que además de que existen varias regiones que no pueden ser visitadas por la inestabilidad política, el acceso a las fuentes estadísticas no es sencillo, suponiendo que existieran al nivel requerido.

millones de personas, o sea, el 16 % del total de la población en edad de trabajar.

do que esta investigación excluyo a las unidades de producción agrícola, los resultados reportan un predominio de las de tipo comercial, las cuales hacen un 61 % del total. Entre ellas hay ventas al menudeo de todo tipo de productos manufacturados, tiendas de abarrotes o kioskos, o compra-venta de productos agrícolas, siendo estas últimas, con mucho, las más numerosas de este subgrupo. El restante 39 % se reparte entre el 27 % que se dedica a algún tipo de actividad manufacturera, y el 12 % a los servicios⁵⁷. Esas 900,000 empresas ocupan 2.3 trabajadores en promedio, y solo un pequeñísimo porcentaje de ellas (1.4 %) emplean más de 10 personas, pero nunca más de 50⁵⁸. Además, se encontro que solo el 38 % reportaba alguna expansión, calculándose que incorporan 270,000 trabajos nuevos cada año. Del resto, 58 %⁵⁹ estaban

⁵⁷ . - Según los autores de este estudio, estos datos marcan una substancial diferencia con la distribución de actividades en países como Zimbabwe, Swazilandia y Lesotho, que presentan mayores proporciones de empresas manufactureras y menores en comercio. En parte eso se debe a la importancia que en Kenya tiene el sector agrícola. Otra diferencia substancial con respecto del resto de Africa subsahariana sería, la cantidad elevada de empresas de servicios (p. 8).

⁵⁸ . - La distribución por tamaño según número de empleados es como sigue:

1	2	3-5	6-10	11-50	TOTAL	PROMED.
47 %	28 %	20 %	4 %	1 %	100 %	2.3 trab.

Datos del cuadro III-b, p. 11.

⁵⁹ . - Parker y Torres (p. 28) encuentran una distribución interesante:

PORCENTAJE DE EXPANSION DEL EMPLEO EN MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, POR ESTRATOS DE LOCALIDAD

Nairobi/Mombasa	Cds. de +10,000 habitantes	Cds. entre 2 y 10,000 hab.	Areas rurales	TOTAL
6 %	10 %	3 %	91 %	100 %

estancadas en cuanto a tamaño, y el último 4 % se habían estado contrayendo.

Se infiere que el crecimiento del subsector de las micro y pequeñas empresas depende de la dinámica de un reducido número éstas. Los autores dicen que ese grupito se caracteriza por comenzar operaciones con no más de cinco trabajadores; por estar localizadas en zonas de mucho movimiento; por tener trabajadores muy diestros técnicamente hablando, y por ser manejadas por hombres casi en su totalidad.

Tres cuartas partes del total de esas empresas se ubicaban en zonas rurales y generalmente se complementan con otras actividades para que los ocupados en ellas alcanzaran a satisfacer sus necesidades básicas. De la cuarta parte restante ubicada en las ciudades se encontró que, con mucho, son la fuente más importante y estable de ingresos y empleo para quienes se ocupan en ellas. Estas últimas generalmente son más grandes y se dedican en mayor proporción a manufacturas y servicios de lo que lo hacen las primeras. Además, también presentan mayor concentración de propietarios y trabajadores hombres; y tienen más y mejores niveles de relaciones con otras empresas, y se expanden relativamente más rápido.

Otros datos reveladores reportados por esa investigación son:

- (A) que un tercio del total opera desde el hogar⁶⁰;
- (B) que cerca de la mitad del total opera en instalaciones permanentes, aunque una proporción mínima de esas instalaciones cuentan con electricidad o agua corriente; la otra mitad opera en

⁶⁰.- Lo cual es consecuente con que un cuarto de todos los hogares del país algo tienen que ver con las actividades empresariales. En lo general, los datos varían por estratos de las localidades. En las áreas rurales sólo el 23 % de los hogares tiene que ver con los negocios, lo que contrasta con el alto porcentaje en que en esas áreas se ubican los micro y pequeños. Algo similar pasa con las grandes ciudades de Nairobi y Mombasa, donde sólo el 22 % de los hogares lo hace. En cambio, en general en las ciudades pequeñas y medianas, el 59 % de los hogares tiene algún tipo de interés directo en los negocios (p. 6).

instalaciones provisionales o de plano sin instalaciones:

(C) solo el 9 % ha contado con algún tipo de asistencia financiera, y de ellas, solo el 4 % ha empleado canales formales de crédito; además, solo el 1 % ha recibido asistencia no financiera tal como entrenamiento o mercadeo⁰¹.

(D) la antigüedad promedio del total de empresas es cinco años; y de las que tienen que cerrar el negocio, generalmente lo hacen al año de establecidas, y de éstas, el 53 % lo hacen por que les va mal, y el restante 47 % lo hace voluntariamente. Aunque es común que, una vez cerradas, la mayoría tarde o temprano vuelve a abrir:

(E) a juicio de sus dueños, el problema que más los aqueja es la poca demanda del mercado (30.1 %), seguido de la falta de acceso a insumos (24.7 %) y a capital de trabajo (14.2 %). Otros problemas importantes serían los servicios de transportación (7 %); problemas de ubicación física (7 %); excesivos impuestos y políticas públicas desfavorables (6.8 %); alto riesgo de quiebra (5.4 %) y acoso de policías y funcionarios (4.8 %).

LAS MUJERES EN EL SUBSECTOR.

Con la alta concentración de estas empresas en el medio rural y con la cantidad de las que operan desde el hogar, se intuye ya la importancia de la participación femenina. Los resultados del estudio de Parker y Torres indican que las mujeres juegan un papel muy importante al constituir el 46 % del micro y pequeño empresariado y el 40 % del total de personas empleadas en el subsector. Ellas dominarían en el mayor subgrupo de actividad, esto es, en las empresas

⁰¹ . - La distribución es la siguiente: el 85 % de los negocios jamás a tenido ningún tipo de asistencia. Sólo el 5 % ha recurrido a fuentes informales de crédito y 4 % a accedido a las fuentes formales. Otro 4 % ha tenido acceso a asistencia informal no financiera, y solo el 1 % a instancias formales.

dedicadas al comercio, y especialmente, en el comercio de productos provenientes de --o relacionados con-- la agricultura.

Paradójicamente, los resultados del estudio muestran que sus negocios están en gran desventaja. Sus empresas tienen características organizativas y se comportan con una dinámica diferente respecto de aquellas que son propiedad de los hombres. Para empezar, tienden a ser más pequeñas y a no crecer.

De la pocas que registran algún crecimiento, lo hacen mucho más lentamente de lo que en promedio registran las de los hombres⁶². Eso es consecuente con el hecho de que las empresas de mujeres concentran la mayor proporción de las estancadas o en contracción, además de ser las que cierran con mayor frecuencia al poco tiempo de haber iniciado operaciones. Algunas de las causas más importantes de esas características son:

- (A) que casi siempre comienzan a operar habiendo invertido capitales mucho menores de lo que inicialmente invierten los hombres en sus empresas;
- (B) que tienen menor movilidad porque se ubican más frecuentemente en el interior de la casa familiar; y
- (C) que tienen que depender en mucha mayor medida de trabajadores no pagados y con poca o nula capacitación.

Al respecto de esto último se encontró que, si bien la diferencia entre los negocios propiedad de hombres y mujeres no es muy grande en cuanto a la cantidad de los que ocupan familiares sin sueldo (20 y 24 % respectivamente), hay una diferencia abismal en cuanto a los negocios que pueden, y de hecho ocupan, personal asalariado: sólo el 6 % de los negocios de las mujeres

⁶² - *Mientras que los negocios propiedad de los hombres son responsables por el 43 % de la expansión del empleo en el subsector, los de las mujeres lo son por el 32 %. El restante 25 % se da en negocios mixtos o de múltiples dueños (Parker y Torres, p. 29).*

propietarias lo hacen, contra un 35 % de las de los hombres.

Y en general, los negocios de las mujeres ocupan mujeres (pagadas o no) en un 82 % y niños y niñas menores de 15 años en un 9 %, mientras que los negocios de los hombres solo ocupan mujeres en un 14 %, y menores de edad en un mínimo 2 %.

Finalmente, el reporte en cuestión hace cuatro recomendaciones a los encargados de la política económica para apoyar el desarrollo de este subsector: 1) que se enfoque directamente a las empresas con menos de 10 empleados para el diseño de apoyos; 2) que las estrategias se diseñen para alcanzar a los negocios del medio rural, especialmente a los que se hubican en los hogares; 3) que se atiendan las necesidades y problemas específicos de las mujeres pequeñas empresarias, y 4) que se apoyen los pequeños negocios que se relacionan con la producción del sector agrícola.

¿UN PROYECTO NACIONAL SUBSTITUTO?

El anterior perfil del subsector necesita de ser contextualizado y discutido. Pero antes de intentarlo, y debido a que en un periodo muy corto el gobierno keniano pasó de mostrarse acerbamente hostil con los grupos de negociantes callejeros a reconocer una larga lista de virtudes del subsector de las micro y pequeñas empresas⁶³, conviene hacer aquí una observación.

⁶³ .- *Entre ellas, "(a) que contribuyen de manera importante a la economía en términos de producción de bienes y servicios; (b) que crean empleo a costos de capital relativamente bajos, especialmente en los servicios; (c) que desarrollan una reserva de trabajadores capacitados y semi-capacitados que son la base de la futura expansión industrial; (d) que refuerzan social, económica y geográficamente las relaciones entre diversos sectores de la economía; (e) que crean tanto demanda como oferta, por ejemplo en las empresas rurales que en un 90 % distribuyen sus productos directamente a los hogares; (f) que contribuyen a la creciente participación de los kenyanos autóctonos (sic) en la economía del*

El "entusiasmo" por este tipo de negocios fue tal, que el sexto Plan de Desarrollo (1989-1993) asignó al subsector de las micro y pequeñas empresas la tarea de crear casi 600 mil empleos en esos cinco años, esto es, casi la tercera parte de lo que se propuso como meta para el total de la economía (Kenya, 1992, p. 1)⁶⁴. Y con ello, para muchos efectos prácticos, el desarrollo del subsector comenzó a ser públicamente considerado como prioridad nacional.

Además de lo anterior, desde 1985 se puso en operación el sistema 8-4-4 con las características ya mencionadas; el presidente dio los "golpes" publicitarios aludidos y ha seguido esforzándose por aparecer como la cabeza reivindicadora de los negociantes y trabajadores callejeros; y desde 1987 el gobierno estableció --a instancias de la OIT y del PNUD-- el que luego se llamará Proyecto para las Políticas de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SED), bajo cuya coordinación se han creado una serie de instancias institucionales, instrumentos legales y de planeación entre los que destacan:

- (a) la inclusión de una sección especial de metas de desarrollo para estas empresas en el Plan Nacional de Desarrollo de 1989-1993;
- (b) la creación en 1990 del Ministerio de Entrenamiento Técnico y

pais: (g) que ofrecen una excelente oportunidad para que madure el talento empresarial y gerencial que tanta falta hace; (h) que apoyan las políticas que promueven el balance entre los sectores rural y urbano; (i) que promueven el ahorro y la inversión de los kenyanos autóctonos y refuerzan el empleo de recursos locales para un más eficiente uso del capital; y (j) que se adaptan rápidamente a los cambios registrados en los mercados" (Kenya, 1992, pp. 2-3).

⁶⁴ . - *A pesar de que esas metas parecen haberse quedado en gran medida incumplidas, el dicho "entusiasmo" oficial no parece haber decaído a ese respecto. Todo lo contrario. El año pasado, Engelman reportó que el gobierno había recientemente estimado que el subsector podría crear 3.5 millones de empleos entre 1994 y el año 2000, "lo cual significaría que entre 700,000 y 1,200,000 pequeños negocios debrían ser establecidos por nuevos empresarios. Esto es, se espera que habrá tres veces más pequeños empresarios de lo que actualmente el gobierno estima que existen, mismos que todavía tendrían que ser identificados, motivados y entrenados para que inicien operaciones" (Engelman, 1994, pp. 73-74).*

Tecnología Aplicada, popularmente conocido como "ministerio jua kali" que --a partir de entonces y a pesar del nombre-- es el encargado de registrar a dichas empresas y coordinar los apoyos de todo tipo y origen para el subsector; y

(c) la defensa hasta su aprobación y publicación del **Sessional Paper No. 2 of 1992: On Small Enterprise and Jua kali Development in Kenya**, como instrumento mayor de regulación y planeación.

Sin embargo, lo anterior debe entenderse en el contexto del igualmente entusiasta recibimiento que la andanada neoliberal ha tenido entre las dirigencias del gobierno keniano, lo cual les ha permitido justificar su retirada desreguladora-privatizadora y hacer la crítica de sus propias formas anteriores de intervención en la economía, mientras pregonan la importancia de los mercados y de la empresa privada.

Ello viene al caso porque, junto con aquél viraje, el gobierno también registró otro que al parecer tiene repercusiones más profundas. Se refiere al cambio en el autoadjudicado papel de protagonista principal en la creación de un empresariado nacional, para limitarse, voluntaria y calculadoramente, al más modesto papel de "facilitador" y creador de las "condiciones infraestructurales y de un ambiente económico propicio para que el empresariado pueda surgir, desarrollarse y crecer" (Kenya, 1992, p. 3).

Esto es, ante la visible bancarrota del proyecto original, aparentemente los miembros de la élite política dieron con lo que podría calificarse de un proyecto sustituto, que --sin tener las pretensiones del anterior-- era práctico, se concretaba en unos cuantos apoyos a los micro y pequeños empresarios, no ponía en peligro su liderazgo y presentaba la

posibilidad de ganar de múltiples maneras. Esta vez, las razones y las condiciones habrían de ser muy otras respecto de aquellas que operaron cuando se concibió el proyecto original.

Por un lado, la economía jua kali de por sí ya "provee de trabajo, salud, reglas, habitación, y entrenamiento para una parte muy importante de la población del país" (Aboudha y King, 1991, p. 8), y por otro, los propios objetivos actuales de desarrollo --según los entiende el gobierno-- establecen que una forma de lograr el dicho desarrollo es "incentivando a micro las pequeñas empresas para que ellas mismas provean los satisfactores de sus propias necesidades" (Kenya, 1992, p. 4). Lo cual ayuda a volver todavía más explicable el aludido cambio súbito de actitud.

En resumen, ello implica que se espera que el subsector siga aportando mucho y exigiendo poco, o no exigiendo del todo. Sobre todo porque el gobierno cree conveniente y recomienda que las micro y pequeñas empresas se involucren más con las compañías grandes en calidad de subcontratadas, ya que de aquellas supuestamente habrían de obtener crédito y entrenamiento, además de tecnología y ganancias (cf. Kenya, 1992, p. 4). De esta manera, el modelo de desarrollo al que aspira el neoliberalismo oficial keniano va volviéndose paulatinamente evidente.

Pero el hecho de que se considere prioritario al subsector de las micro y pequeñas empresas, no necesariamente significa que en el gobierno se piensa que éstas forman parte esencial del futuro keniano, al menos no del modelo de capitalismo que las dirigencias políticas parecen visualizar.

En realidad, mientras que la *kenyanización* del subsector de la que hablan Aboudha y King (ibid) es una atinada interpretación general, no debe perderse de vista el papel instrumental y transitorio con que oficialmente se le

concibe. Por un lado, los propietarios de los micro y pequeños negocios no son vistos como verdaderos empresarios⁶⁵, sino que en el criterio oficial son

"autoempleados cuyas ocupaciones deben ser consideradas como altamente respetables" (Kenya, 1992, p. 5),

pero que en todo caso, según los objetivos oficiales de desarrollo, tendrían que aprender a serlo, además de tener que crecer económicamente para llenar el hueco que existe en el medio de la estructura empresarial keniana⁶⁶, caracterizada --como se vio que también lo reportan Parker y Torres-- por unas cuantas empresas grandes y muchas micro y pequeñas empresas.

Debido a la imposibilidad del sistema económico y del estado para superar los que creemos que son parte de sus límites estructurales, esto es, para (a) proveer de canales y recursos para la creación de un empresariado nacional fuerte, y (b) de poner fin a la continua aparición de negocios al margen de la estructura y los controles formales --y sumado eso al avance en el registro y control sistemáticos de que están siendo objeto las micro y pequeñas empresas desde 1990--, pensamos que existen razones para que,

primero, se suponga que el "entusiasmo" y los apoyos oficiales al

⁶⁵.- *ya que estos oficialmente son definidos como "quienes en las comunidades son contribuyentes muy importantes y mobilizadores de recursos para el desarrollo de la economía, además de factores de estabilización social... quienes proveen de bienes, servicios y empleo para otros, y en cuya actividad radica la riqueza y viabilidad de las comunidades"* (Kenya, 1992, p. 4-5).

⁶⁶.- *A este respecto, la fracción 11 del capítulo I del Sessional Paper No. 2 de 1992 (Kenya, 1992, p. 4), referido al desarrollo del sector *jua kali* dice que "...si comparada con las cifras de otros países en desarrollo, la cantidad de las empresas manufactureras kenyanas que emplean entre 10 y 50 personas (esto es, las que en este país se consideran medianas) es relativamente pequeña. En interés de lograr un desarrollo industrial balanceado es necesario incrementar las empresas de esta categoría, que representan el segmento faltante (<<the missing middle>>) del sector industrial keniano".*

subsector de las micro y pequeñas empresas (que aun ha de verse cuáles y cuán efectivos son) no representan sino una especie de aceptación provisional del "menor de entre los males", mientras se obtiene ventaja de ello⁶⁷ y continúa la represión⁶⁸; y

segundo, que en el fondo ese entusiasmo y apoyos se justifican por el tipo de resultado que se espera, en el sentido de avanzar hacia la "regularización" o formalización sucesiva del subsector informal, por medio de (a) completar el registro y sujetar a controles a las micro y pequeñas empresas, y después, (suponiendo que el proyecto surta medianamente efecto), (b) promover su crecimiento a partir de --y para competir entre ellas por-- los subcontratos que las grandes y poderosas transnacionales tengan a bien proveerles.

Por otra parte, como se nos sugiere desde las ideas de Harvey (ver nota 28 del cap. II), el que parece ser el "proyecto emergente" de la élite

⁶⁷.- *El presidente Moi, al presentarse como patrono de las nuevas asociaciones jua kali, ha aprovechado las circunstancias para tratar de ganarse a los micro y pequeños empresarios para su causa política sin que le represente un costo demasiado alto. Además, unos cuantos créditos, algunos programas de asistencia técnica que no siempre van mucho más allá del papel, y mucha propaganda, parecen haber reportado el beneficio adicional de mejorar la imagen del régimen ante los organismos multilaterales y financieros que, aunque con mayores limitaciones, han seguido apoyando los programas del régimen.*

⁶⁸.- *El gobierno no ha dejado de ejercer la represión contra aquellos que no se pliegan totalmente a sus disposiciones. En noviembre de 1990 se llevaron a cabo una serie de desalojos violentos contra artesanos y vendedores de lugares públicos (Abuodha y King, 1991, p. 12), problema que continúa, como lo confirma el testimonio de una de nuestras entrevistadas (ver nota 53) y ya se vio que también lo reporta la investigación de Parker y Torres (ver p. 154). Además, sistemáticamente se aplican regulaciones que ejercen un estricto control sobre ellos, por ejemplo, restricciones para que exhiban sus mercancías en el exterior de sus locales, incluso a sabiendas de que para la mayoría, ese es el único recurso de propaganda que les es accesible (cf. Abuodha y King, 1991, p. 50).*

gobernante kenyana no es sino una faceta actualizada de la dependencia económica respecto de los grandes capitales internacionales. Tal dependencia aquí aflora en forma de aquiescencia de los objetivos y metas del desarrollo con las nuevas formas que los grandes capitales internacionales han encontrado, en tiempos recientes, para competir y seguir ganando en un mundo cada vez más pequeño de posibilidades, o como ahora se dice, de "economía globalizada".

Además, si se consideran otras experiencias nacionales, es claro que no todos los micro y pequeños empresarios podrán dar el salto a convertirse en medianos, o si ya lo son, tampoco todos podrán mantenerse como tales. De ahí que uno de los escenarios futuros que comúnmente se evita mencionar, es el de una reserva de mano de obra todavía más abultada y en acelerado crecimiento, por supuesto en beneficio de las grandes compañías y en perjuicio del grueso de la población más vulnerable en lo económico.

Esta vez, la parte de la reserva que se formaría con los expulsados del subsector, presentaría la variante de ser portadora de una experiencia que no tienen los trabajadores no calificados que cada año tratan (y encuentran más difícil) de ingresar al mercado de trabajo, lo cual presupone una secuela de problemas que ya puede ir siendo imaginada.

De manera que, cuando en este trabajo se ha aludido a los límites estructurales que el propio sistema impone como trabas al desarrollo social y económico kenyano, se está haciendo referencia a la imposibilidad de que se realice el proyecto elitista de desarrollo nacional⁶⁹, y a la imposibilidad también

⁶⁹.- *Lo cual, de alguna manera equivale a aceptar la imposibilidad de incrementar el ahorro productivo y la inversión, que a su vez son los factores que podrían causar el crecimiento de la capacidad productiva y el ensanchamiento de los mercados nacionales, o en otras palabras, el ahorro y la inversión que deberían provocar el incremento en el ritmo de crecimiento económico a los niveles que los Planes Nacionales de Desarrollo se han puesto como metas y que han venido demostrando haber sido alegremente calculados.*

de poner un alto al continuo crecimiento de las economías paralelas o al margen de las corrientes que abonaron al esquema de acumulación consolidado durante la posguerra, y al margen también de los nuevos aunque muy escasos ejemplos de éxito en el mundo actual del capitalismo flexible y reestructurado⁷⁰.

De ahí que, si ante la alabanza oficial a la flexibilidad de las micro y pequeñas empresas (ver nota 63) ya nos habían surgido preguntas como <<¿qué tipo de flexibilidad se está efectivamente aludiendo?>>, <<¿la flexibilidad de quién es que verdaderamente importa?>>, <<¿quién y cómo se beneficia con un proyecto sustituto tal?>>, ahora vemos que, en el no tan explícito ni inmediatamente evidente concepto oficial de desarrollo, aquella flexibilidad de las micro y pequeñas empresas kenyanas parece limitarse a la libertad de subcontratarse con las compañías transnacionales --lo que en si mismo ya significa aceptar un lugar específico en la actual división internacional del trabajo-- o en su caso, a la libertad de desaparecer.

Mantenerse en el poder es, y seguirá siendo, el objetivo fundamental de la élite gobernante, y retener su situación hegemónica lo es el de la élite económica. Para ello se alían o aparentan alianzas, según necesidades.

5. RESUMEN.

El presente capítulo incia con un cuestionamiento general sobre los

⁷⁰.- *Lo que en su caso equivale a reconocer las imposibilidades de distribuir más equitativamente los productos de la actividad generadora de riqueza; de eliminar el aspecto destructivo de la competencia por las ganancias, y de terminar con la explotación de unos grupos, pueblos y regiones hacia otros. En resumen, se trata de la imposibilidad de resolver las contradicciones que tiene el capitalismo como sistema.*

motivos de la aparente explosión de entusiasmo que, coincidiendo con el avance del neoliberalismo económico en todo el mundo, ha surgido por promover el desarrollo de las pequeñas empresas, un aspecto de lo cual se extiende a un cambio de actitud general hacia el sector informal.

Dicho entusiasmo se manifestaría principalmente en la explicitud que de ello se hace al diseñar las políticas económicas, y se concretaría básicamente en la aparición --al menos en el papel y en la propaganda oficial-- de muy diversos programas de apoyo para este tipo de actividad.

Al arriesgar una interpretación acerca de los motivos detrás de ese "entusiasmo", se ha hecho mención de la creciente tendencia a la concentración y centralización de capitales que --como una de las contradicciones del sistema capitalista-- habría llegado a estorbar el proceso de ampliación de la base económica en todas partes, aunque en unas regiones más que en otras, sobre todo en lo que se refiere a la creación de nuevas empresas dentro de los cánones tradicionales.

Así, el ritmo de crecimiento de las economías habría llegado a puntos críticos de estancamiento e incluso contracción de los mercados nacionales, incluidos por supuesto los de trabajo, con lo cual por un lado la presión social habría comenzado a manifestarse de formas nuevas, y por el otro se habría ocasionado la aparición o el incremento en la importancia de salidas alternativas.

Ante el entrapamiento que esas contradicciones han ocasionado, el surgimiento de economías paralelas o informales habría de ser uno de sus resultados inevitables que, frente a la falta de opciones y dinamismo para reanudar el ritmo de crecimiento, ahora se quiere hacer aparecer como siendo parte del nuevo o "flexible" modo de operar del sistema, que además, entre otras cosas, reproduce la división internacional del trabajo en detrimento de las

economías dependientes.

En el fondo, ello no parece ser sino un intento por justificar que los grandes capitales necesiten tomar ventaja incluso de la irregularidad que --vista de cerca, y aún desde la propia ortodoxia neoliberal-- en realidad es la aparición y explosión del fenómeno de la informalización de las economías.

Con todo ello se evita una vez más el enfrentar el problema en su dimensión estructural. En lugar de ello, se persigue el *ajuste* estructural, lo que podría ser entendido principalmente por el hecho de que no es posible afectar los intereses de los beneficiarios tradicionales del contradictorio e inequitativo estado de cosas imperante.

Al nivel nacional kenyano, esos problemas ocasionan un cierto reacomodo de la relación entre élites políticas y económicas que finalmente resulta ser más cosmético que real: que da la apariencia de cambios substanciales. Se ha dejado apuntado (y en el siguiente capítulo este asunto se retoma) que el verdadero cambio importante sucede en la incorporación o "formalización de la economía informal" que, habiendo surgido en calidad de paralela, ahora ya casi es parte del sistema, en beneficio de los intereses de aquellas élites.

Se concluye con el resumen de un perfil que ilustra a grandes rasgos las principales características del subsector "informal" en Kenya. En él se dibuja la importancia de la participación económica de las mujeres, cerrando con un cuestionamiento --y la sugerencia de una respuesta posible-- de si todos esos cambios en realidad nos ponen frente a un nuevo tipo de proyecto nacional en el país que nos ocupa.

CAPITULO IV

MAS ALLA DEL PERFIL DEL SECTOR.

UN PANORAMA COMPLEJO.

Ha quedado apuntado que las políticas de ajuste estructural en buena medida se proponen reestructurar el sector público para favorecer y reforzar el sector privado de los países en que aquellas se implantan, y también, que debido a que los micro y pequeños negocios forman una parte substancial de éstos últimos sectores en muchos de los países subsaharianos⁷¹, apoyar el desarrollo de este tipo de negocios puede significar una contribución importante al desarrollo del capitalismo en la región.

A pesar de lo reciente de la desaparición del bloque socialista y la desactivación de muchos de los movimientos de ese signo, los tiempos y condiciones en que en Africa y el mundo pudo haber prosperado el socialismo de alguna manera parecen ya lejanos. Por lo demás, actualmente no se percibe que ninguna alternativa a lo que hoy prevalece se encuentre próxima a aflorar. Si hasta fines de los ochentas existieron puntos más o menos discernibles de resistencia a la implantación de los SAPs en algunos países, hoy no es fácil localizarlos. Más bien todo apunta a que, de una u otra manera, el triunfo neoliberal puede estar a punto de cristalizar en la región.

⁷¹ .- De acuerdo con Engelman (1994, p. 73), en general pueden estar representando la parte mas importante de la economía en muchos de estos países, sobre todo si se considera la combinación de la cantidad de personas empleadas y el valor agregado generado en cada caso.

Para el caso de Kenya, y a pesar de las objeciones a que ello pueda dar pie, es necesario reconocer que bajo las presentes circunstancias no se vislumbran con claridad intentos considerables por buscar --y mucho menos por lograr-- alternativas que se distancien substancialmente de aquella estrategia. De haberlos, todavía tendrían que ser documentados y difundidos.

Sin embargo, ello no necesariamente implica que la forma en que parece estarse concibiendo el desarrollo nacional keniano y el papel que en él juegan las micro y pequeñas empresas sean las alternativas más apropiadas o más dignas de ser intentadas. De hecho, este trabajo objetaría afirmaciones en tal sentido, sobre todo porque, como se sugirió, esa forma de entender el desarrollo ha demostrado ser consecuente y consolidar la historia de subordinación y dependencia económica del país respecto de los grandes capitales multinacionales.

De manera que, el hecho de que los tres grandes socios de ese proyecto --el estado, los grandes capitales y los organismos financieros internacionales-- a la fecha hayan logrado ya montarse en la cresta de la ola de informalización de la economía keniana para imponerle su propia idea de "kenyanización", hace inevitable que surjan algunas preguntas básicas.

Primero y en general, persiste la duda de si la alternativa que esos intereses se afanan en presentar como la más viable para el desarrollo de la economía y la sociedad kenianas en realidad lo sea. Enseguida, y en relación con lo anterior, está el cuestionamiento de si bajo las condiciones imperantes, no podría al menos visualizarse e intentarse una variante "más keniana" de la misma estrategia, esto es, una que se proponga fundamentalmente y en primer lugar beneficiar a la mayoría de los kenianos, antes que a los intereses de aquellos tres grandes "socios". Las casi inmediatas y obvias respuestas a esto último no parecen ser de ninguna manera afirmativas.

En realidad, el hecho de que aquellos intereses hayan colocado un timón al proceso de informalización y se hayan apropiado de su manejo, no parece ser sino el --hasta ahora-- aparentemente exitoso intento de conquista de una de las más recientes fronteras que habían venido quedando pendientes de penetrar. Y en tal caso, ello no se habría logrado antes debido a la vertiginosidad en la aparición, la multiplicación y la constante transformación que se han vuelto típicas del fenómeno general de la informalización de la economía.

Más aún: desde el momento en que la economía informal es, como ya se sugirió, básicamente el resultado de la imposibilidad estructural del sistema para responder a las necesidades de desarrollo equitativo y sostenible del mundo en su conjunto (esto es, de superar sus contradicciones intrínsecas), pensamos que la conquista de esa "última" frontera en algún sentido podría estar completando un círculo perverso de explotación, a la manera de la serpiente que da con tragarse su propia cola.

Un resultado tal podría estar significando, antes que nada, que se están rompiendo o ya se han roto los circuitos de corto alcance por los que acostumbraban a circular tanto la riqueza creada como la pobreza reproducida en la economía informal. Y si no se hubieran roto ya del todo, al menos se habrían ampliado para que --mientras se desvían los flujos de la pobreza hacia un rumbo en que ésta resulta útil a los grandes capitales, esto es, hacia incrementar la reserva de mano de obra-- los flujos de la riqueza ahí generada ahora pasen por las instancias centrales o formales que quizás ahora habrían de estarse quedando con una parte todavía mayor del producto del trabajo de los micro y pequeños empresarios de lo que ya lo hacían.

Si ello fuera así, la riqueza extraída en esa forma estaría saliendo de la circulación en aquellos circuitos marginales para quizás ya no regresar sino

bajo la forma de mayores o mas eficientes mecanismos de exacción, con lo cual aquella triada de beneficiarios se habría de estar pareciendo cada vez mas al visitante que se invitó sólo y llegó para quedarse.

El panorama alrededor de esos fenómenos no es sencillo de entender, y como reflejo de ello, entre los analistas no parece haber acuerdo generalizado sobre las bondades del sector y la importancia de desarrollarlo. Algunos estudiosos del caso keniano piensan que el sector informal o de las micro y pequeñas empresas presenta varias ventajas importantes para la economía de países en desarrollo¹². Y para otros, una economía con sobreabundancia relativa de esas empresas causa tantos problemas que se opacan los beneficios que pudieran obtenerse de ellas, y por lo tanto, no creen que sea conveniente radicar ahí la estrategia de desarrollo general del país, dado que las soluciones esperables en realidad no habrían de ser tales¹³.

¹². - *Engelman (1994, p. 73) menciona al menos cinco ventajas: primera, la creación de empleos en el subsector de los pequeños negocios generalmente se logra con una fracción de la inversión que requeriría hacerlo para grandes compañías; segunda, los negocios pequeños proveen a los consumidores locales con bienes y servicios más apropiados y menos costosos; tercera, manejar pequeños negocios requiere de destrezas gerenciales menos sofisticadas de lo que lo hacen los grandes negocios, lo cual está de acuerdo con las capacidades existentes en la región; cuarta, la mayor dispersión de la propiedad por la existencia de muchos pequeños negocios representa posibilidades de una mejor distribución de los ingresos; y quinta, los pequeños negocios generalmente no causan grandes problemas al medio ambiente.*

¹³. - *McCormick (1992, pp. 1 y 6) se pregunta que "Si bien es cierto que muchos de los pequeños negocios dan a sus propietarios un ingreso razonable, ¿son estos negocios el mejor medio para desarrollar la economía? Investigaciones hechas en Kenya y en otras partes sugieren que no lo son. La proliferación de pequeñas unidades parece más un improbable factor para la promoción del desarrollo estable y equitativo de lo que lo es un sector manufacturero que incluya más empresas medianas... ¿Cuánto la visible sobreabundancia de pequeñas empresas en países en desarrollo es (mas) un problema (que parte de la solución)? Las evidencias disponibles sugieren que un sector manufacturero dominado por pequeñas unidades no puede contribuir del todo al desarrollo. Al incrementar la proporción de las empresas medianas, un país puede lograr tres grandes metas del desarrollo: crear empleos, producir eficientemente y desarrollarse tecnológicamente".*

En todo caso, sobre la situación keniana se puede documentar una serie de problemas menos hipotéticos que el de los párrafos anteriores. Quizás un esbozo rápido de tales problemas pueda ayudar tanto a poner en perspectiva el panorama que presentan las descripciones cuantitativas como a imaginar los posibles escenarios futuros.

En el presente capítulo se verá que el panorama general hasta aquí esbozado contiene una cantidad y una variedad importantes de aspectos problemáticos. En él se presentarán los que se cree que son los más relevantes de esos aspectos, tratando de ir de lo general a lo particular y dejando señaladas las posibles conexiones entre ellos.

1. CULTURA AFRICANA Y CULTURA EMPRESARIAL.

Si fuera cierta la idea de que la cultura africana no es propicia para la realización de negocios por ser más afín al comunitarismo que al seguimiento de metas de ganancia individual, quizás solo podría serlo muy parcial y relativamente. En realidad, junto con la persistencia del uso ideológico que los ocupantes europeos hicieron de esa idea (ver pp. 21-22 del capítulo I), también sucede que, en muchas sociedades africanas, la vida moderna no ha logrado aniquilar del todo las prácticas de solidaridad social que las mantienen unidas y con identidad propia.

De ahí que, al no haber a la fecha muestras palpables de que esas prácticas y costumbres cancelen, excluyan o inhiban la posibilidad de desarrollo empresarial, nadie podría defender con solidez que puedan ser un elemento mayor

en la explicación del atraso económico en que se encuentran los países del área.

Por el contrario, abundan las evidencias de que las diferencias que en general existen entre los pueblos africanos y, digamos, los europeos, no se originan en donde aquella idea sugiere, sino que muchas de ellas en última instancia se confirman, consolidan, y quizás algunas hasta aparezcan por primera vez en la historia, precisamente con la dominación y explotación europeas. Por lo demás, pensamos que la mayoría de esas diferencias son de tipo práctico, esto es, nada que la libertad, la educación, la experiencia, y por supuesto, las oportunidades de trabajar y de producir, no puedan remediar.

Lo anterior viene al caso porque, al parecer, son muchos los autores que ponen de relieve la supuesta desventaja intrínseca en el ser africano a la hora de iniciarse y querer desempeñarse en el mundo de los negocios. Kennedy reporta a este respecto que:

La mayoría de los autores (interesados en este tema) han observado que las prácticas gerenciales y las estrategias para los negocios de muchos propietarios africanos dejan mucho que desear. En realidad, algunos de esos autores dicen que las limitaciones que éstos *se autoimponen* es con frecuencia la causa específica más importante de que se haya retrasado el capitalismo africano, aunque muchos otros también reconocen las dificultades impuestas por el ambiente externo" (Kennedy, 1988, p. 158, subrayado mío).

Si bien una discusión sobre la cultura en Kenya rebasa tanto nuestro nivel de conocimiento de la vida en ese país como los objetivos de este trabajo, resulta ineludible notar que --como veremos en el apartado siguiente-- muchos de los que esos autores identifican como grandes problemas del desarrollo en Africa en general y en Kenya en particular se refieren a factores que influyen en la existencia de un empresariado deficiente, y varias de las causas más

aludidas tienen que ver con los orígenes socioculturales de los empresarios, lo que a su vez, algunos analistas dicen que directamente se refleja en lo que llaman el "comportamiento empresarial" de esos individuos⁷⁴.

En ese sentido, refiriéndose al caso keniano y utilizando una demasiado tesa diferenciación entre los papeles de la historia y la cultura como "aspectos" influyentes en la promoción o en la obstrucción del crecimiento de las empresas, McCormick misma piensa que, mientras reconoce que se pueden encontrar con relativa facilidad:

factores históricos que ayudan a explicar los patrones económicos actuales, como el caso de la educación colonial keniana que excluía a las niñas en general, o las confinaba a ciertos conocimientos, (ella está convencida de que) los seres humanos son libres y capaces de superar todos los obstáculos (y por ello evita) cualquier asomo de determinismo histórico (McCormick, 1992, pp. 21-22),

también cree que el papel de la cultura es bastante más problemático, ya que reconoce que:

la cultura siempre está <<en proceso>>. Y (sostiene que) aún en las sociedades conocidas como rápidamente cambiantes, algún sistema de ideales compartidos, valores y comportamientos estándares indudablemente influencia la forma en que las personas enfrentan

⁷⁴ .- McCormick (1992, pp. 10-17) dice, por ejemplo, que "El tamaño de las empresas en sí mismo es poco significativo. Su importancia reside en su relación con el desarrollo, y en particular, con las metas de la industrialización... Las empresas crecen porque aquellos que las dirigen valoran la importancia de expandirse y son capaces tanto de aprovechar las oportunidades que se presentan para ello como de superar los obstáculos que ello represente... Las empresas se estancan cuando crecer es poco lucrativo o los problemas parecen insuperables... El empresariado es la clave para el crecimiento o el estancamiento de las empresas... Un empresario puede escoger poner toda su atención en (hacer crecer) un negocio o involucrarse en muchas (pequeñas) actividades... El segundo tipo es mucho más frecuente en Kenya...". etcetera.

sus opciones y decisiones económicas (ibid).

En todo caso, si como Engelman (1994 p. 73) menciona, en Africa subsahariana no se ha arraigado todavía una "tradicional" empresarial moderna, no puede esperarse que la creación del empresariado y la formación de tal tradición se den de manera espontánea, con lo que se sigue que la intervención del estado es necesaria para que formule e implemente políticas que apunten hacia lograrlos (id, p. 74), al tiempo que, obviamente, se piensa recomendable que se les deje el campo libre para que prosperen con libertad.

De los pueblos kenyanos en particular y de los africanos en general se estereotipa (y existen estudios que confirman los estereotipos) que, si bien poseen en abundancia una serie de destrezas artesanales, creatividad y capacidades de innovación, esto es, de habilidades aparentemente necesarias para moverse en el mundo de los negocios, por otra parte carecen de:

- rapidez y actitud flexible para adaptarse a los cambios del mercado,
- sentido de "marketing",
- las destrezas organizativas para manejar y hacer crecer un negocio ("organization-building skills"),
- técnica administrativa,
- disposición para aventuras conjuntas y co-inversiones ("pooling"),
- disposición para escoger colaboradores y empleados capacitados (por temor a gastar demasiado y a perder el control),
- disposición para delegar funciones, etc.

(cf. Kennedy, 1988, pp. 160-167).

con lo cual, entre otras cosas se concluye que los negociantes africanos, en

términos generales:

- (a) tienden a limitarse a negocios con formas de operar y de organización simples.
- (b) evitan hacer crecer sus negocios para disminuir los retos a enfrentar, y en particular:
- (c) no se exponen a los riesgos propios de la competencia, o sea, de perder lo que ya tienen, o a ganar y crecer.

y en suma, que estarían careciendo del "espíritu" y las destrezas empresariales indispensables para desempeñarse "con éxito" en el medio de los negocios.

Además, de entre los que se mencionan más frecuentemente, existen todavía otros tres asuntos en que se involucra el problema de la cultura en general como elemento, si no adverso, problemático para el avance de una cultura empresarial. Esos asuntos se refieren, en primer lugar, al involucramiento de la familia en los negocios; el segundo, a los hábitos nocivos de consumo de los empresarios; y el tercero, los patrones de transferencia de la riqueza. Aquí sólo se dejarán brevemente apuntados.

Respecto de el primero de esos asuntos, y un tanto en contradicción con la idea de vocación colectivista africana y del hecho de que todavía existe en muchos lugares los sistemas de tenencia y trabajo comunales de la tierra, Kennedy (1988, pp. 168-169) nota que en Africa existen muy escasas experiencias de negocios familiares en que se comparten de manera permanente la responsabilidad, el trabajo y la propiedad. De no ser entre los negociantes de origen asiático --entre quienes la empresa familiar es una tradición antigua-- en Africa estarían predominando las actividades empresariales basadas en la

propiedad individual.

Paralelamente, este autor también nota la persistencia de prácticas y normas --aún en contextos urbanos y modernos-- de generosidad y solidaridad que contribuyen a la redistribución de la riqueza⁷⁵ y que, "a los ojos de los observadores occidentales siempre han sido un obstáculo mayor para la acumulación de capital" (ibid).

La paradoja se extendería al hecho de que, a pesar de que la cooperación de la familia es crucial en ciertas etapas de la vida de los pequeños negocios africanos⁷⁶, más allá de esas etapas la participación de los miembros de la familia en general es percibida como negativa, ya que --como diversos estudios han detectado en las opiniones de pequeños empresarios-- con frecuencia esos otros miembros demandan trato especial en el trabajo, se muestran recelosos de la autoridad del pariente dueño, y algunos se dan a prácticas deshonestas (ibid). En resumen, se cuenta con la parentela para ayudar a establecer el negocio, pero un mayor involucramiento es visto como perjudicial para el mismo.

El segundo asunto se refiere a la observación general de que los empresarios africanos, en lugar de reinvertir, tienen la tendencia a gastar mucho de las ganancias en cultivar hábitos consumistas, aparentemente con el objetivo

⁷⁵ . - *Del dueño del negocio frecuentemente se demanda "que proporcione trabajo a una amplia gama de parientes, independientemente de cuán calificados estén éstos para desempeñarlo. También se reporta que una de las quejas más frecuentes de los empresarios son los continuos pedidos de dinero, o regalos para una interminable fila de <<visitantes>>. También se espera que los negociantes contribuyan especialmente a los gastos de los funerales de sus parientes; con frecuencia se les pide hacerse cargo de la educación de sobrinos y sobrinas y de sus hermanos menores; y en sociedades que observan la regla de sucesión matrilineal, se espera que provean de sustento más o menos permanentemente para hermanas viudas o abandonadas"* (Kennedy, 1988, p. 169).

⁷⁶ . - *Sobre todo antes de iniciar operaciones, en la recolección del capital inicial; e inmediatamente después de hacerlo, cuando se requiere de trabajo que de otra manera tendría que ser retribuido con salarios.*

principal de desplegar signos de estatus: "compra de casas, importaciones de lujo y la construcción de una red de dependientes personales que comienza con la *inversión* en los hijos para luego concertar sus matrimonios" (Kennedy, 1988, p. 173), se supone que ventajosamente.

Uno de los resultados de estas supuestas prácticas de ostentación sería que el tiempo, las energías y los recursos de los empresarios se dividen demasiado temprano en una variedad de actividades o micro negocios muchas veces inconexas. Aunque quizás eso les ayude a ponerse a salvo de riesgos mayores, también se piensa que es una de las causas que más contribuye a evitar que éstos crezcan y se consoliden (ibid, p. 171). En realidad, como se verá más adelante, esto último parece deberse a una serie muy amplia de razones.

Finalmente se menciona el problema de los patrones de formación y transferencia de clase que además se encontraría cercanamente relacionado, entre otras cosas, con la educación. El razonamiento inicial es que, en una sociedad capitalista, la existencia de un grupo estable de familias con recursos acumulados y transmitidos a través de las generaciones es altamente deseable.

Si bien se reconoce que el traspaso de un negocio bien establecido es solo una entre las muchas formas de transferir riqueza y privilegio de una generación a la siguiente, algunos analistas piensan que en Africa ha tenido todavía menos relevancia que en el resto del mundo (cf. Kennedy, 1988, p. 175). En cambio, en tiempos relativamente recientes, la educación habría venido siendo la avenida más importante para transferir a los miembros de una generación las ventajas de que hubieran gozado los de otras anteriores (ibid).

En principio, en las sociedades africanas crecientemente occidentalizadas, ello se habría debido a que la educación representaba la posibilidad de ingreso temprano a la burocracia colonial, y más tarde, a posiciones

de liderazgo político y militar. Al menos hasta antes de la independencia, esa habría sido una respuesta lógica a las alternativas de empleo accesibles a los jóvenes hijos de notables. característica que se reforzó primero con la perspectiva de lograr la independencia, y luego, con la independencia misma (ibid. p. 176).

Nosotros pensamos que, aunque desde de la independencia las fuentes, los mecanismos y los sujetos de acumulación de capital se han venido diversificando, seguramente todavía no se eliminan del todo los efectos del carácter restrictivo de los anteriores mecanismos de transferencia. En particular, la carencia de condiciones reales para el acceso universal a la educación y los remanentes de la ideología estatista que ésta todavía contiene en muchos países, de alguna manera han de estar influyendo en el avance de los intereses privados.

Y aunque como ya vimos, Kenya es uno de los pocos países en que se han implementado reformas educativas para cambiar esas características, todavía los estudios recientes (como se verá adelante) siguen mostrando que el tener acceso a la educación formal, sigue sin ser un factor que se relacione significativamente con el hecho de que se tenga o no éxito en los negocios.

Indudablemente que todos los demás problemas del desarrollo de las empresas tienen que ver con la cultura en que éstas aparecen. Otros aspectos aludidos con frecuencia similar a los ya mencionados se refieren a la tecnología empleada, a la participación y especialización por sexos, y a la distribución geográfica de las empresas. Hasta aquí, solo ha quedado indicada la forma general y la variedad en que los razonamientos más abundantes enfocan el problema¹¹.

¹¹ - Adelante se mencionara otro caso igualmente importante: con motivo de ilustrar la relación entre el origen social y las "rutas de acceso" al mundo de los pequeños negocios, se reportan algunos de los principales resultados de un estudio que encuentra relaciones entre la concentración de negocios por rama de actividad y la identidad étnica de los micro y pequeños empresarios en Nairobi.

2. LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS.

Aun cuando los investigadores no se preguntan específicamente cuáles son los problemas más importantes que las micro y pequeñas empresas enfrentan cotidianamente, de diversas maneras están respondiendo o proporcionan información en ese sentido. Por ejemplo, tres de los autores de trabajos que hasta aquí hemos venido citando lo hacen cuando:

- (a) presentan sus opiniones sobre las deficiencias perceptibles más importantes en la operación de las micro y pequeñas empresas (cf. Lambert, 1988);
- (b) razonan sobre las acciones oficiales que son necesarias para crear un ambiente favorable a su desarrollo (cf. Engelmann, 1994);
- (c) reportan resultados de investigación sobre los factores que impiden su crecimiento (cf. McCormick, 1992); y
- (d) todos hacen sugerencias de lo que deben ser las políticas de desarrollo del subsector de las micro y pequeñas empresas.

Si logramos resumir las opiniones de estos tres autores para luego contrastarlas, primero con los resultados que el perfil del subsector reportó en el estudio de Parker y Torres (ver inciso E de la p. 151 en el capítulo anterior), y posteriormente con las opiniones de nuestros entrevistados en Kenya en diciembre y enero pasados, quizás obtengamos una idea medianamente aproximada a los que podrían ser los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas en Kenya en la actualidad.

Para Lambert (1988, p. 103-104), las pequeñas empresas africanas presentan "algunas serias deficiencias" que el resume en cinco grandes aspectos: deficiencias en el manejo gerencial, en la organización, en el equipamiento, en cuanto a solvencia financiera, y en cuanto a un exceso de especulación en el comportamiento de los pequeños empresarios al hacer negocios ("A <<wheeler-dealer>> business spirit").

Según este autor, las pequeñas empresas no cuentan con una instancia capacitada que decida oportuna y adecuadamente sobre asuntos cruciales del negocio, y cuando la tienen, está dedicada a conseguir tantos contratos como posible, independientemente de que se pueda cumplir con ellos o no, lo cual él califica de "falta de realismo" gerencial de los pequeños empresarios africanos.

Relacionado con ello, el segundo problema sería la falta de organización de las pequeñas empresas, lo que por una parte se debería y por la otra se estaría manifestando en los bajos niveles de calificación del personal y de las medidas de seguridad, en la inadecuación de los espacios de trabajo y en la carencia de rigor técnico y programación.

Por otra parte, además de que generalmente no cuentan con el equipo necesario o suficiente para llevar a cabo los trabajos a que esas empresas se comprometen, generalmente tampoco cuentan con capital de trabajo, lo cual les obliga a utilizar las órdenes de trabajo para negociar préstamos de urgencia con los bancos, práctica que aunque generalmente no tiene éxito, de todas maneras no es la mejor vía para hacerse de recursos de trabajo. Finalmente, Lambert critica que haya demasiados especuladores y pocos verdaderos empresarios entre los pequeños negociantes.

Aunque es obvio que este autor parte de una idea estereotipada de los negocios en general, inadecuada respecto de los pequeños negocios, y fuera

de contexto al referirse a los africanos, es digna de considerarse porque parece ser representativa de la que algunos "expertos" en negocios han adoptado y en cada caso emplean como estándares universales en ese ramo. Además, su opinión es interesante como punto de contraste cada vez que se abunde en la descripción de los problemas de los micro y pequeños negocios kenyanos, sobre todo al constatar cuán lejanos están éstos todavía de encajar en los prototipos occidentales que se usan como modelo.

Por su parte, al mencionar los requisitos para un ambiente que facilite el desarrollo de los pequeños negocios en Africa, Engelmann (1994, pp. 74-77) deja entrever las principales áreas problemáticas que aquellos enfrentan. Se refiere en primer lugar a la carencia de infraestructura física suficiente y adecuada, y menciona la no disponibilidad de sitios para establecerse y de facilidades como electricidad, agua entubada, caminos y locales. Y en otro orden de problemas, este autor menciona tres grupos de asuntos relacionados entre si:

(i) carencia de educación y entrenamiento para los negocios, que debería considerar la incorporación de materias sobre gerencia y manejo de negocios en escuelas y universidades; establecimiento de contactos entre pequeños empresarios y aquellas instituciones; establecimiento de servicios de entrenamiento y asesoría técnica para esos empresarios y para quienes lo vayan a ser, etc.: falta de acceso a canales de información técnica y a programas de asistencia para aprovechar oportunidades de negocios; y falta de programas de investigación para estimular el uso de tecnologías apropiadas y promover la innovación y competitividad de los pequeños negocios.

(ii) en general, carencia de un ambiente institucional favorable al desarrollo de los pequeños negocios, que incluiría aspectos como: una política fiscal que incentive su actividad (exención de impuestos a sus ingresos, sus exportaciones y para compra de maquinaria, además de incentivos a las empresas grandes que les provean de contratos y entrenamiento, etc.), eliminación de los controles de precios, más y mejores oportunidades de contratos con el gobierno, y un ambiente

de leyes y regulaciones favorables para terminar con los remanentes coloniales que impiden el acceso a los negocios y a la obtención de licencias de operación, y también que logre la adaptación de las leyes del empleo y el trabajo a sus necesidades.

(iii) **carencia de programas para apoyar a las mujeres empresarias en los problemas que, con origen en las condiciones sociales que les son desfavorables, cotidianamente padecen al desempeñar sus actividades.**

Finalmente, McCormick (1992, pp. 16-22) después de considerar que el principal problema de los pequeños empresarios es que no pueden o no se esfuerzan suficiente en incrementar el tamaño de sus operaciones y su capacidad de trabajo⁷⁸, menciona una serie siete obstáculos que ella considera forman el contenido concreto de aquél problema más amplio:

- **El comportamiento empresarial mencionado (ver p. 170 y nota 3);**
- **El acceso a recursos escasos (o sea, a los medios de producción), lo que se traduce en limitados volúmenes de producción y de ganancias, esto es, en posibilidades de acumulación y reproducción del capital limitadas, lo que representa el centro del problema de la formación de clase en el contexto africano;**
- **La excesiva competencia que generalmente enfrentan, ya que al ser demasiadas pequeñas empresas y operar para un mercado formado por demandantes pobres, la acumulación y por lo tanto el crecimiento se hacen muy difíciles y el riesgo empresarial se exacerba, por lo que muchas de ellas se estancan o crecen muy lentamente, aunque a veces eso es parte de su estrategia para mantenerse operando;**
- **Y en relación con lo anterior, los costos del crecimiento que desalientan la expansión sería otro de los factores influyentes;**

⁷⁸ - *Para lo cual deberían encontrar otras maneras de enfrentar el riesgo empresarial (esto es, el peligro de quedar fuera de la competencia) que no sean el mantener un nivel bajo de operaciones o dispersar esfuerzos para dedicarse a varias actividades frecuentemente inconexas antes de buscar consolidar las que ya conocen y manejan.*

- Las leyes y políticas gubernamentales que no siempre son coherentes entre si, o de plano son desfavorables a la actividad empresarial. En particular, habria siete tipos de regulaciones que estorban la entrada a los negocios o su crecimiento: la concesión de registros y licencias; la reglamentación sobre locales e instalaciones; las leyes laborarles; los impuestos; las reglas para el cobro de adeudos; la falta de protección para innovaciones a los productos (patentes), y las restricciones al comercio exterior.
- La historia y la cultura, en los términos ya mencionados.
- Y finalmente, el azar o la suerte.

LOS PROBLEMAS SEGUN NUESTRA OBSERVACION DE CAMPO:

Durante nuestra visita a Kenya de diciembre de 1994 y enero de 1995, ante la imposibilidad de contar con un marco muestral adecuado y debido a la brevedad del tiempo disponible, nuestra estrategia inicial de trabajo⁷⁹ fue cambiada por otra que incluyó, entre otras actividades⁸⁰, la observación del trabajo y entrevistas a pequeños negociantes dedicados a diversas actividades en varios puntos del país.

De entre todos aquellos con quienes logramos entrar en contacto, la información que 26 de ellos nos proporcionaron es suficientemente completa

⁷⁹.- *Que contemplaba la aplicación de una versión modificada de una encuesta para pequeños empresarios, que el autor de este trabajo diseñó y aplicó en el verano de 1993 en las ciudades mexicanas fronterizas de Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros, del estado de Tamaulipas.*

⁸⁰.- *La estrategia emergente contempló cuatro tipos de actividades diferentes: (a) una serie de entrevistas a las líderes de las organizaciones femeninas más importantes del país; (b) visitas de observación a los lugares de trabajo de cooperativas femeninas rurales de producción; (c) entrevistas colectivas con agrupaciones femeninas de autoayuda y servicio social, y (d) entrevistas informales con micro y pequeños negociantes de diversas regiones. Parte de los resultados de la primera actividad se reporta en Martínez Escamilla, 1995. Se espera que el informe sobre la segunda y la tercera actividades aparezca como reporte de investigación de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de la UAM-Azcapotzalco en un futuro cercano.*

(aunque no tan elaborada como se hubiera deseado)⁸¹, como para estimar que contamos con una pequeña muestra informalmente tomada del gran universo de los micro y pequeños empresarios kenyanos.

Sin pretender que los resultados tienen la profundidad exigible a un estudio planeado que haya contado con recursos y tiempo suficientes, creemos que el panorama obtenido de primera fuente no sólo complementa el perfil ya presentado, sino que es útil para contrastar las opiniones registradas en los trabajos citados en el apartado anterior, especialmente lo referido a los principales problemas que enfrentan este tipo de negociantes.

Sus características principales se resumen de la siguiente manera:

⁸¹.- Además observar los datos de identificación general de los informantes (lugar, fecha, edad aproximada y sexo), el estilo de investigador-cliente-turista curioso y platicador que casi siempre adoptamos (inevitable, ya que se llegaba sin previo aviso), nos permitió en todos estos casos obtener respuestas al menos a ocho de una batería de diez preguntas abiertas, planteadas en el orden que mejor acomodaba y teniendo cuidado de no sacrificar el acercamiento por la obtención de información. La mayoría de las veces se encontró excelente disposición para platicar, aunque en algunos casos, la afluencia de clientes o tareas propias del negocio hicieron que la fluidez de la plática se dificultara. Los casos en que más de tres preguntas quedaron sin respuesta no están considerados en esta muestra. Sólo se encontró un caso en Meru en que un informante (dueño de un estudio fotografico ambulante) no estaba de humor para preguntas y se abandonó el intento de inmediato. La batería de preguntas incluía:

1. ¿Cuánto tiempo tiene de establecido este negocio?
2. ¿Cuántas horas trabaja al día, a que horas empieza y termina?
3. ¿Tiene o no tiene pareja?
4. Tiene o no tiene dependientes económicos, cuáles y cuantos?
5. ¿Tiene o no tiene otro trabajo, de qué tipo y cómo distribuye el tiempo entre ambos trabajos?
6. ¿Deja suficiente este negocio (o le alcanza) para vivir?
7. ¿Paga al municipio algún tipo de cuota o impuesto por el negocio?
8. ¿Ocupa a otras personas, cuántos y quiénes?
9. ¿Obtiene algún tipo de ayuda del gobierno y de qué tipo?
10. ¿Cuáles son los problemas más importantes que tiene que enfrentar para dedicarse a este negocio?

Los datos que aquí se presentan son las respuestas a la pregunta número 10.

CANTIDAD	GIRO	SECTOR	UBICACION	LOCALIDAD	SEXO - EDAD APROX.	OBSERVACIONES
1	Puesto de flores	Comercio	Esquina Centro Comercial Yavo	Nairobi	H-35	Puesto móvil
2	Puestos de comida	Servicios	Frente estación ferrocarril	Nairobi	M-45	Puesto semifijo acera
			Local mercado Eastlands	Nairobi	M-30	Puesto fijo en mercado
3	Kioskos abarrotes, cigarros y bebidas	Comercio	Patio Escuela de Leyes	Nairobi	M-60	Puesto fijo. Prepara comidas. Niño ayuda.
			Patio Escuela de Enfermería	Nairobi	Matrimonio - 50s	Puesto fijo. Cerveza a escondidas.
			Interior Cuartel Policía	Nairobi	Matrimonio - 40s	Local cuartel + comidas y bebidas alcoholicas.
3	Transportes colectivos ruta fija ('matatus' foraneos).	Transporte	Ruta Nairobi-Meru	Nairobi	H-30	Camioneta y placas propias. 1 ayudante cobrador-acomodador.
			Ruta Nairobi-Kisumu	Nairobi	H-45	Camioneta propia. 1 ayudante cobrador-acomodador.
			Ruta Kisumu-Kakamega	Kisumu	H-25	Camioneta nueva. padre financia, renta placas. 1 ayud. cobrador-ac.
1	Técnico reparaciones eléctricas a domicilio.	Industria	Ambulante	Kisumu	H-23	No establecido. Único con estudios técnicos. Caja herram. básica.
2	Puestos platos asados	Comercio	Baldío frente a logia masonica	Nairobi	M-30s	Anafre y mesita portátil
			Frente a Catedral Maseno Sur	Kisumu	M-50s	Fogata, parrilla y caso. + dulces y cacahuates.
1	Taller confección vestidos de mujer y niña.	Industria	Local mercado Eastlands	Nairobi	M-30	Local fijo. Máquina y equipo propios.
2	Puestos revistas y dulces	Comercio	Acera avenida Moi-centro	Nairobi	H-18	En el piso.
			Frente a nueva central correos	Nairobi	H-25	En la acera.
2	Puestos ropa de segunda	Comercio	Frente a terminal matatus	Nakuru	H-50s	En el suelo raso.
			Frente a terminal matatus	Nakuru	M-30s	Mesa y tendido.

CONTINUA...

1	Carpintería (mesas, sillas, cómodas, canas, cunas, etc.)	Industria	Carretera Nairobi-Nakuru	Afuera Nairobi	H-28	Cobertizo + baldío exposición. 2 ayudantes y 1 aprendiz.
1	Sastrería	Industria	Local mercado municipal	Meru	H-40s	Equipo y maq. propios.
2	Puestos de artesanías y curiosidades para turistas.	Comercio	Acera posterior a la mezquita, centro de Nairobi.	Nairobi	H-26	Cobertizo callejero en la acera.
			Acera posterior a la mezquita, centro de Nairobi.	Nairobi	M-30s	Cobertizo callejero en la acera. También hace joyería de fantasía.
1	Puesto de periódicos diarios.	Comercio	Frente estación de autobuses.	Meru	H-20s	En el piso.
1	Pescadería ambulante (cajueta de camioneta).	Pesca	Patio mercado municipal	Kisumu	H-40s	Tiene camioneta, bote, aperos, hieleras. 1 ayudante-pescador.
1	Alfarería.	Industria	Casa particular y taller anexo, Borde de carretera Kisumu-Kakamega.	Distrito de Kakamega	M-50s	Taller montado. Horno grande y aperos. 3 ayudantes-aprendices. Exporta a Europa. Alta calidad. Estufas barro.
2	Puestos de fruta.	Comercio	Acera frente al Hospital Nairobi	Nairobi	M-50s	Tendido en el suelo. Bien surtido: clientela establecida. Hija ayuda.
			Patio del mercado municipal	Kisumu	M-30s	Tendido en el piso.

Y de conjunto, esos negocios:

POR SECTORES, SE DISTRIBUYEN EN:	Y SE UBICAN EN:	CUYOS DUEÑOS SON:	EN EDADES APROXIMADAS:
15 dedicados al comercio 5 dedicados a la industria 3 dedicados al transporte 2 dedicados a los servicios 1 dedicado a la pesca	15 en Nairobi 5 en Kisumu 2 en Nakuru 2 en Meru 2 a borde carretera	11 mujeres 13 hombres 2 matrimonios	1 menos de 20 años 6 en sus veintes 8 en sus treinta 5 en sus cuarentas 5 en sus cincuentas 1 en sus sesentas
DE LOS QUE SE CONSIDERA QUE: 3 no están establecidos 6 muy mal establecidos 4 provisionalmente est. 5 aceptablemente establ. 6 bien establecidos 1 muy bien establecido	EN CUANTO A USO DE TECNOLOGÍA MODERNA: 15 visiblemente no emplean 8 emplean alguna 3 la emplean bastante	Y EN CUANTO A INVERSIÓN EN BIENES DE CAPITAL: 18 no tienen 4 es muy escasa 4 es muy considerable	Y FINALMENTE, TOTAL DE PERSONAS TRABAJANDO EN EL NEGOCIO: 17 con 1 persona 7 con 2 personas 2 con 4 personas

Los problemas más importantes que mencionan son:

Como se ve, solo en dos casos los pequeños empresarios dicen no tener problemas de ningún tipo para operar sus negocios, y en realidad no parecía que los tuvieran. El resto menciona entre dos y cinco asuntos diferentes.

Si vistos individualmente, cada tipo de problema se presentó con las frecuencias siguientes:

Q. Poca clientela/demasiada competencia:.....	11 casos (42 %)
A. Falta de un lugar o local fijo para operar.....	10 casos (38 %)
D. La renta del local es muy cara.....	7 casos (27 %)
F. Muchas propinas a los policías ("mordida")	7 casos (27 %)
K. Costos de transportación muy altos.....	7 casos (27 %)
G. Pago placas, licencias, y permisos de operación.....	6 casos (23 %)
M. Requiere crédito para equipo o expandirse.....	5 casos (19 %)
E. Vive muy lejos del negocio.....	4 casos (15 %)
C. Necesita mejor ubicación.....	3 casos (11 %)
I. Necesita personal y no puede pagarlo.....	3 casos (11 %)
O. Requiere de vender a crédito y clientes no pagan	3 casos (11 %)
H. Paga impuestos muy altos.....	2 casos (7.6 %)
J. El mantenimiento del equipo es muy costoso.....	2 casos (7.6 %)
L. Materia prima y otros insumos muy costosos.....	2 casos (7.6 %)
B. Requiere de tener local en propiedad.....	1 caso (3.8 %)
N. Necesita asistencia técnica.....	1 caso (3.8 %)
P. Debería cambiar a giro mas lucrativo	1 caso (3.8 %)
NO TIENE PROBLEMAS.....	2 casos (7.6 %)

Y por grupos de problemas:

1. Problemas relacionados con la ubicación, el local o lugar de trabajo (A,B,C,D y E):	25 respuestas (33 %)
2. Problemas con la reglamentación y con las autoridades (F,G y H).....	15 respuestas (20 %)
3. Problemas del ambiente o la forma en que se opera el negocio (O,P y Q).....	15 respuestas (20 %)
4. Problemas con los costos de operación (I,J,K y L).....	14 respuestas (19 %)
5. Problemas de falta de apoyo institucional (M y N).....	6 respuestas (8 %)
TOTAL:	75 respuestas (100 %)

CONTRASTES:

Desde un criterio puramente técnico, nuestras observaciones no podrían ser validamente contrastadas con aquellas que empleamos para resumir los que Lambert, Engelmann y McCormick informan que son los principales problemas de las pequeñas empresas. En primer lugar, la cantidad de casos que nosotros consideramos es muy pequeña; en segundo lugar, no nos hemos apegado a un procedimiento estandard para obtener la información, sino que la organización de la misma se ha dado a posteriori (de hecho, en tal sentido tampoco los textos de los autores mencionados parecen comparables entre sí); y finalmente, todos los casos que consideramos caen en la categoría de microempresas (esto es, entre 1 y 6 trabajadores) y no rigurosamente en la que generalmente se considera que forman la de las pequeñas (generalmente entre 7 y 10 trabajadores, aunque algunos autores amplían este rango a entre 7 y 15).

Sin embargo, nuestra información es válida en otros sentidos. Para empezar, los contrastes que aquí se intentan sólo apuntan a ampliar la imagen general de los problemas que viven esos negocios, imagen difícil de obtener debido a los resultados de investigaciones incompatibles y hasta contradictorios entre sí. En segundo lugar, nuestras observaciones son de considerar en tanto que informan, son recientes y están tomadas de fuentes de primera mano.

Y en tercer lugar, desde el momento en que las respuestas a cuáles eran los principales problemas de los negocios que visitamos no fueron inducidas, limitadas en número, o encajonadas en clasificaciones previamente elaboradas, y a partir también de que los resultados que obtuvimos están a tono con los encontrados por el estudio de Parker y Torres (que es el más completo y sistemático a que hemos tenido acceso), hay razones para creer que al menos la

variedad de nuestra muestra por ramas de actividad y localidades está medianamente apegada a la que registra el universo keniano de las micro y pequeñas empresas.

No solamente todos los problemas que Parker y Torres encontraron como siendo los más importantes que enfrentan este tipo de negocios (ver p. 154) también los registró nuestra muestra, sino que, el que nos aparece como el principal ("poca clientela/demasiada competencia"), es consecuente con la más importante causa de problemas en el estudio de aquellos investigadores (enunciada allí como "poca demanda del mercado").

Otras similitudes son que, tanto nuestra muestra como el estudio de Parker y Torres registran como problemas de incidencia intermedia los referidos a los siguientes asuntos:

- (a) la "falta de acceso a capital de trabajo" (o sea, nuestra respuesta codificada como "requiere de crédito para equipo o expandirse");
- (b) los "problemas de transportación" (o sea, lo que nosotros codificamos como "costos de transportación muy altos");
- (c) los "excesivos impuestos y políticas públicas desfavorables" (o sean nuestras dos respuestas resumidas como "pagos de placas, licencias y permisos de operación" y "paga impuestos muy altos");

además de que su "falta de acceso a insumos" sería equivalente a nuestras cuatro respuestas agrupadas bajo el rubro general de "problemas con los costos de operación", y que no estarían tan distantes en cuanto al peso o importancia con que en cada caso se registra (el 24.7 % en Parker y Torres, y el 19 % en nuestra pequeña muestra).

En donde si se registra una diferencia substancial es en que Parker

y Torres encuentran solo un 4.8 % de casos con problemas de "acoso por parte de policías y funcionarios". En nuestra muestra, el 27 % de los negocios se queja de las "muchas propinas a los policías". Y aún más, los tres tipos de respuesta que agrupamos bajo la clasificación "problemas con la reglamentación y las autoridades", obtiene el segundo puesto en importancia con un 20 % del total de las respuestas que obtuvimos. Quizás ello se deba al tamaño de los negocios que cayeron en ella, aunque las probabilidades de distorsión son muy altas por una variedad de razones entre las que pueden encontrarse las limitaciones que tuvimos para escoger a quién observar.

Finalmente, dentro de los problemas con más baja incidencia tanto en el estudio de Parker y Torres como en nuestra muestra, está el que ellos llaman "alto riesgo de quiebra" (5.4 %) y a nosotros se nos presentó como reflexión en voz alta de que quizás "debería cambiar a un giro más lucrativo" (3.8 %).

Al no habernos planteado desde un principio explícitamente observar si los pequeños empresarios kenyanos manejan de una manera "realista" y organizada sus negocios, no obtuvimos elementos que apoyen o desapruében la opinión de Lambert en el sentido de que no lo hacen. Sin embargo, el solo hecho de notar la variedad enorme de operaciones y tareas que implica el "abrir las puertas" todos los días en cualquiera de esos negocios, por pequeño que sea, y de que en una apabullante mayoría de los casos --tanto en nuestra muestra como en el conjunto de estos negocios en Kenya-- esas tareas son ejecutadas por una o dos personas, no parece indicar falta de realismo gerencial ni desorganización, sino precisamente todo lo contrario.

Como nos lo indican las largas y casi frenéticas jornadas diarias de trabajo de la mayoría de los empresarios entrevistados --y lo indica también el hecho de que todos se esfuerzan por ganar cliente por cliente en un medio

repleto de competidores de similares capacidad y productos (además de la competencia de los negocios del sector formal)-- en realidad nos parece que esos micro y pequeños empresarios viven en una especie de estado de alerta permanente para hacer rendir al máximo los recursos, las energías y el tiempo y no exponerse a ser expulsados del medio, lo que --como opinó la vendedora de fruta frente al Hospital Nairobi-- podría resultar trágico si se consideran las características del mercado de trabajo en Kenya.

En cambio, un somero vistazo a las instalaciones y equipos de la gran mayoría de los considerados en nuestra muestra (y de muchos otros observados que no entraron en ella), confirman no sólo la veracidad de sus respuestas al respecto de las carencias de equipo y capital de trabajo de que ya se habló, sino que en cierto sentido también confirman la opinión de Lambert a ese respecto. No obstante, seguramente estos negocios están todavía muy lejos de acercarse al modelo del que ese autor parece partir para expresar tal opinión. De entre nuestros observados, el taller de costura, la sastrería, la alfarería, la pescadería y los tres transportes foráneos solo son excepciones que confirman la regla.

Y por último, de no ser por el típico regateo de precios con los clientes (que como se verá, es una muestra más de sus desventajas frente al sector formal), no tenemos manera de confirmar el "carácter especulador" que Lambert les adjudica, quizás en parte debido a las distorsiones que ya mencionamos, pero quizás también porque fallamos desde un principio en considerar que ello podría ser importante de ser notado.

En todo caso, nuestros resultados están de alguna manera más en concordancia con el que Engelmann, el segundo de nuestros autores, considera que es el principal problema de este tipo de negocios: la infraestructura, sobre todo si por ella se entiende que, para negocios de este tamaño, el local comercial

(su existencia, adecuación y ubicación) es un componente básico de la misma. El porcentaje más alto (33 %) de las respuestas que obtuvimos se refieren a preguntas que se relacionan con el local, la ubicación o el lugar de trabajo, o sea, a la infraestructura básica.

Más allá de eso, las características de nuestra observación (cuyos objetivos eran más descriptivos que analíticos y a nivel de individuos) no permite la contrastación de sus resultados con los problemas que registra Engelmann sino a riesgo de excesiva especulación y errores de interpretación: las fuentes que él empleó son estudios y reportes de investigación analizados con el objetivo explícito de obtener una noción panorámica de lo que deben ser las políticas de desarrollo empresarial a nivel nacional.

Por lo demás, ninguno de nuestros entrevistados hizo mención a que la carencia de educación o entrenamiento para los negocios fuera un problema⁸²; sólo encontramos un caso en que la falta de asistencia técnica es mencionado como necesidad⁸³, y ninguna alusión a la falta de programas de investigación o de

⁸².- *Sólo el vendedor de revistas en la avenida Moi es menor de 20 años, lo que indica que, lo que hubiera obtenido de educación y lo que obtendría si todavía fuera estudiante (su jornada de trabajo indica que ya no lo es) sería dentro del sistema 8-4-4 que, como vimos, tiene una deliberada orientación proempresarial. Sin embargo, se trata de uno de los negocios peor surtidos (pocas revistas de números atrasados) y más mal equipados de nuestra muestra (plástico en el piso, cajoncito de madera para sentarse, caja de zapatos para la morralla y bolsa al cinto para los billetes), además de ser uno de los más competidos (está rodeado de puestos similares) y con mayor exposición a ser molestado por los policías, según se queja. De hecho, con excepción de la dueña del taller de costura, del sastre, del dueño de la pescadería ambulante y de la alfarera, que despliegan formas de administración (libros de contabilidad) y organización que indican --sin ser requisito ni estemos seguros-- algún nivel de educación general, del resto de los entrevistados no tenemos indicios.*

⁸³.- *Es el caso de la alfarera, que, es con mucho el negocio con proceso de trabajo más organizado, con instalaciones y equipo adecuados y completos, uno de los dos negocios más grandes (4 trabajadores-aprendices) y el único que exporta lo que produce. Inferir de ese solo caso que se requiere una política de asistencia es inapropiado.*

programas de apoyo para mujeres empresarias. lo que indica que, aunque las necesidades son obvias acerca de todo ello, no son cosas que usualmente sean percibidas como parte del panorama inmediato de necesidades y problemas.

Debido a las razones aludidas, de todos los tipos de problema que ese autor reúne bajo el rubro de "carencia de un ambiente institucional favorable", encontramos que en general no se aplican a negocios de este tamaño; y que los problemas que nosotros registramos como "problemas de falta de apoyo institucional" se refieren, por un lado, al caso de la asistencia técnica ya mencionado, y por otro, al muy específico problema de la falta de crédito, que recibió reconocimiento como tal sólo en cinco (19 %) casos de nuestra muestra.

Finalmente, a excepción de las referencias al "comportamiento empresarial", a la historia y la cultura y al azar sobre los cuales no obtuvimos información --y también, a excepción de la conclusión a que ella llega en cuanto a que esos empresarios no se esfuerzan suficiente en hacer crecer sus negocios-- el resto de los resultados de nuestra observación están en acuerdo general con los problemas que McCormick localiza como los más importantes para el crecimiento de las micro y pequeñas empresas.

Lo que McCormick encuentra y enuncia como de "acceso a los recursos escasos o medios de producción" y "altos costos de crecimiento", es paralelo al conjunto que formarían lo que nosotros detectamos como "problemas relacionados con la ubicación, el local o lugar de trabajo" y "problemas con los costos de operación", que en total sumarían más del 50 % de las respuestas de nuestros entrevistados.

En general, como McCormick menciona, en esos problemas residen muchos de los obstáculos que los micro y pequeños negociantes enfrentan para incrementar la producción, y por lo tanto, para acumular y reproducir el capital.

lo cual resulta en dificultades para la expansión, o sea, para enfrentar mejor los problemas de "excesiva competencia", y que nuestra muestra registra como el más extendido de los problemas (11 casos, o sea 42 %) en términos de "poca clientela y/o demasiada competencia".

Y por último, nuestros resultados también están a tono los problemas que McCormick detecta en términos de "leyes y políticas gubernamentales": en nuestra observación, los "problemas con la reglamentación y con las autoridades" más la variedad agrupada bajo "falta de apoyo institucional" suman casi la tercera parte del total de las respuestas.

3. ¿POR QUÉ LAS PEQUEÑAS EMPRESAS NO CRECEN?

Al contrario de compartir el nuevo "optimismo" oficial keniano sobre las micro y pequeñas empresas, hasta aquí no queda del todo claro *por qué* ni *cómo* la solución adecuada a un problema estructural como lo es la incapacidad de su economía para crear los puestos de trabajo necesarios para su expansión podría salir de una de las debilidades (o si se quiere, *salidas perversas*) producto de las contradicciones intrínsecas del sistema que la rige.

Y aún más, como se desprende del perfil nacional del subsector en Kenya (ver pp. 152-153), tampoco se pueden abrigar demasiadas esperanzas de que los pequeños negocios pronto vayan a "evolucionar" al siguiente grado de organización para llenar el faltante de empresas medianas que --según los objetivos oficiales actuales de la modernización económica en Kenya-- serán las que aprovechen los subcontratos que las empresas grandes y las transnacionales hipotéticamente ofrecerán en abundancia .

De ahí que tampoco se pueda esperar que se den los efectos que supuestamente aquello tiene en cuanto a una rápida recuperación en el ritmo del crecimiento económico, ni la disminución en las brechas que existen entre los componentes de la estructura social, aspecto este último que las políticas oficiales parecen considerar como función del dicho crecimiento económico, y que depende, indudablemente, de mucho más que eso.

Apostar a posibilidades tan improbables, sobre todo conociendo tanto los objetivos por los que se mueven las transnacionales como los desenlaces de políticas similares en otros países (entre ellos, México), no parece una salida muy razonable, a menos que se estén dejando fuera del análisis --deliberadamente o no-- componentes muy importantes del problema.

El argumento de la necesidad de que las empresas crezcan en tamaño también tiene proponentes entre los analistas que han estudiado con cierto detalle la situación del subsector informal en Kenya (ver ejemplo en la nota 74 de la p. 169). Al buscar las causas que estorban el crecimiento de las micro y pequeñas empresas, esos investigadores aportan información y dan con que algunas esas causas residen en las características y el *comportamiento* de los empresarios.

En consecuencia, aquellos piensan que las soluciones --esto es, que las acciones y políticas de desarrollo empresarial-- deberían primordialmente enfocarse a pasar información y atender la, digamos, "profesionalización" de los empresarios. Por ejemplo, Abuodha y King (1991, p. 51) mencionan las siguientes causas detrás del estancamiento:

la **competencia intensa** entre negocios les obliga a ofrecer **bajos precios de venta**, lo cual resulta en **bajos márgenes de ganancia**, y por lo tanto en **bajos niveles de ingresos y de inversión**, lo que finalmente impide el crecimiento "vertical" de las empresas. No se sobreponen a la competencia parando la producción de un bien o

servicio para cambiar de giro o de producto a uno menos competido, debido a que desconocen la técnica de cálculo de costos que les indique como escoger entre las opciones disponibles⁸⁴.

de lo que se seguiría que toda esa cadena negativa se podría romper si los empresarios estuvieran debidamente capacitados en esa y otras técnicas, para lo cual se necesitaría que el sector público estudiase, planeara e hiciera accesibles los servicios de capacitación para estos empresarios, como se verá al final del capítulo que varios autores proponen.

Dos argumentos en tal sentido son los de Kennedy (1988) y McCormick (1992) que concentran e ilustran las posiciones de una variedad amplia de proponentes. La parte más importante de los argumentos del primero ya ha sido presentada a lo largo del capítulo⁸⁵, de manera que sólo se mencionarán los del trabajo de McCormick, que son resultado de un estudio dedicado expreso a determinar las causas del no crecimiento de las empresas.

Aparte de las razones generales que forman el contexto en que los micro y pequeños empresarios hacen sus decisiones (ver pp. 178-179 y 190), la

⁸⁴.- *Y para aquellos empresarios que ya venden a los intermediarios asiáticos --que en ocasiones los habilitan con materia prima y a veces con equipo-- y no al público directamente, la cuota fija y los precios concertados son la principal causa de estancamiento. Si quieren crecer, deben romper el lazo con el intermediario y convertirse en su competidor, lo que implica que obtienen la materia prima y el equipo a precios del mercado (más altos de los que aquél obtiene por mayoreo), además de necesitar vender aún más barato de lo que lo hace el intermediario (cf. Abuodha y King, 1991, p. 52).*

⁸⁵.- *Entre ellos están: la falta de espíritu comercial; la falta de disposición para delegar funciones y para entrar en sociedad o compartir la propiedad; la propensión a diversificar esfuerzos en lugar de concentrarlos en hacer crecer verticalmente el negocio; la falta de disciplina para reinvertir ganancias; el consumo suntuario al que se dan los que pueden; las prácticas de herencia y transferencia que afectan la continuidad de los negocios; el evitar complicarse la vida para adoptar formas de administración y organización más elaboradas o adecuadas.*

explicación central de esa autora se refiere a que no se expanden debido al tipo de estrategias que aquellos siguen para enfrentar el riesgo empresarial, esto es, para enfrentar la competencia que los puede poner fuera de los negocios. Los resultados de su estudio identifican cuatro de estas estrategias:

- el **manejo flexible de la empresa**, esto es, buscando no pagar renta de local, empleando el trabajo no pagado de miembros de la familia, e invirtiendo el mínimo de capital, con todo lo cual se disminuyen los costos de operación y se maximizan las oportunidades de ingresos adicionales;
- la **estandarización de los bienes o servicios producidos**, esto es, produciendo para un mercado ya conocido y evitando la variación en contenido y presentación de los productos, ya que eso eleva los costos y la incertidumbre de realizarlos;
- la **diversificación de las fuentes de ingreso**, más que el incremento en el volumen de actividades o en la expansión la empresa; y
- la **priorización de la seguridad en la tenencia de la tierra y de otros activos** y manteniéndose libres de deuda, antes que comprometer esos bienes como garantía de préstamos para hacer crecer el negocio,

todo lo cual explicaría, según ella, por qué las empresas pequeñas se quedan como tales, además de que ella misma reporta algunos casos en que un buen margen de sus ganancias precisamente depende de que mantengan estable el tamaño de sus operaciones a lo que se pueda lograr con un número limitado de trabajadores o con una cuota fija de producción (ibid, p. 33).

Con ello, arriesgamos aquí un resumen provisional, en el sentido de que los negocios pequeños en su mayoría no crecen porque no pueden hacerlo o porque las condiciones imperantes no se los facilita, lo cual de ninguna manera

implica descartar que no lo hagan también porque así conviene a los empresarios, y más bien, quizás la respuesta aplicable a la gran mayoría de los casos sea una combinación de ambas explicaciones.

Entre las micro y pequeñas empresas que no crecen solo debido a que no pueden hacerlo, seguramente se encontrarán aquellos que además de estar constreñidos por las condiciones del mercado, ahora también lo estarían por el control que el estado ejerce sobre su actividad, sin que a cambio se establezca para ellas el suficiente apoyo institucional de que las empresas que ahora integran el sector formal han gozado tradicionalmente. Dichos apoyos al sector formal --como se verá al final de capítulo-- siguen estando disponibles y siendo incrementados, aunque ahora sean canalizados a través de mecanismos menos llamativos pero igualmente efectivos, sobre todo a través de diversas combinaciones de medidas de política macroeconómica.

En cambio, como también se ve adelante, hay indicios de que la tan voceada política de apoyo a los micro y pequeños empresarios, para efectos prácticos con mucho se concentra en acciones del tipo que tiende a "corregir" tanto los comportamientos "equivocados" como la falta de información y destrezas administrativas de estos empresarios (capacitación, adiestramiento y, en menor medida, asistencia técnica).

Ello equivale a hacer residir casi exclusivamente en los micro y pequeños empresarios el origen de los problemas (esto es, como si el riesgo de que habla McCormick radicara en su mentalidad o fuera causado por su falta de aptitudes y actitudes adecuadas para los negocios), mientras que se evita buscar y poner en práctica soluciones menos provisionales que, no sería lejano, tendrían que afectar los intereses de quienes han venido siendo los principales beneficiarios de los esquemas actuales de acumulación y clase.

4. ¿QUIENES SON LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS?

Las frecuentes menciones a los *comportamientos* empresariales como causa de problemas del subsector, de alguna manera está pidiendo una descripción de quiénes son los micro y pequeños empresarios en Kenya. Pero debido a la dinámica de este tipo de empresas, un perfil tal tendría que estar basado en la observación empírica reciente, misma que nuestra pesquisa bibliográfica indica que no ha sido abundante.

Los dos reportes de investigación que tratan el problema más recientemente son los de Macharia (1988) y Abuodha y King (1991), por lo que a pesar de las limitaciones en cuanto al número de casos considerados, habremos de emplear los resultados de nuestra observación de campo para intentar redondear la imagen que aquellos nos presentan. A partir del estudio de Abuodha y King (1991, pp. 27-40) se sabe que este tipo de empresarios kenyanos:

- ingresan a la actividad empresarial habiendo invertido el **mínimo de capital inicial**, que en la mayoría de los casos proviene de coleccionar aportaciones entre familiares y amigos⁸⁶;
- en un 70 % tenían **experiencia previa de trabajo**: casi el 60 % fueron empleados/aprendices en negocios informales, y el resto. del sector formal. Además, al menos 33 % tuvo antes dos empleos;
- en cuanto a **edad al comenzar**, los que provienen del subsector informal se "independizan" más jóvenes (30 años en promedio) de lo que lo hacen los que provienen del formal (35 años en prom.);
- muestran **diferentes patrones de entrada al subsector** según el giro del negocio: lo elaborado del producto o servicio (y el

⁸⁶.- *Ese capital inicial mínimo es en realidad muy variable en cuanto a montos, fluctuando entre relativas "pequeñas fortunas" y cer...* capital, de acuerdo con el giro, las razones y circunstancias de la decisión de entrar a los negocios.

equipo que emplean) influyen en cuando comenzar por su cuenta:

- emprenden negocios en el mismo ramo o giro de aquellos en que se emplearon antes de trabajar por su cuenta;
- tardan en "independizarse" de acuerdo al sector de origen o entrenamiento: los que provienen del formal tardan 10 años en promedio, mientras que los que provienen del informal, tardan 6;
- la educación formal que hubieran podido adquirir antes de ingresar a los negocios (o incluso, si adquirieron alguna o ninguna) resulta ser irrelevante en la decisión de empezar;
- la razón principal para decidir entrar por su cuenta en los negocios es porque buscan mayores ingresos. lo que logran en su gran mayoría, no importando el giro o ramo de actividad;

Además, según se reporta en dicho estudio, en general son hábiles para operar con bajos costos desde el principio, aunque ello depende de asuntos como cuánto el giro a que se dedican les permita fabricar sus propios aperos; cuán dispuestos estén a rentarlos si los necesitan y no los pueden fabricar, y cuán hábiles sean para adquirir a crédito los insumos iniciales (ibid).

Un último y muy relevante aspecto para entender las "rutas de acceso" al subsector es que, en la gran mayoría de los casos, los micro y pequeños empresarios entrenan a sus parientes, hijos y amigos. "quienes, de entre la masa de desempleados kenyanos, son los escogidos que tienen prioridad" para ello (Abuodha y King, 1991, p. 41). De ahí que el entrenamiento informal también funciona como mecanismo de selección y entrada al subsector, lo que en parte explica por qué algunos oficios y ocupaciones están dominados por los miembros de ciertos grupos étnicos o por personas con regiones de origen en comun.

Relacionado con lo anterior. Macharia (1988) explica cómo la etnicidad, la amistad y el parentesco --en tanto elementos de la solidaridad social-- juegan

en el problema que nos ocupa. Y aunque su investigación se limita al primero de esos elementos y a observar comparativamente solo cuatro ramas de la actividad informal en dos de los puntos de mayor concentración de Nairobi⁸⁷ --y a pesar también de que la información ya no es tan reciente-- la importancia y la originalidad de su aporte consiste en que toca quizás el punto central del problema de cómo y quiénes ingresan al subsector.

Tras discutir el fenómeno (más bien universal) del fortalecimiento que experimentan el sentido de pertenencia y la cohesión étnicas entre los migrantes del campo que arriban a las ciudades --de pronto expuestos a una variedad de costumbres, lenguas, influencias y riesgos-- Macharia en primer lugar reporta lo que encuentra acerca de cómo se concreta la identificación entre las ramas de actividad y el origen étnico de los empresarios, para después discurrir sobre las implicaciones sociales que ello tiene cuando se ponen en práctica políticas y acciones oficiales que enfocan actividades económicas, espacios o grupos que se consideran críticos en términos de los objetivos y las estrategias de desarrollo.

A vuelo de pájaro, Macharia encuentra que, en los barrios que él observa, los miembros de tres grupos étnicos dominan la actividad informal: kikuyu (48 % de los empresarios), luo (36 %) y luhya (7 %). El restante 12 % se compone de empresarios de muy diversos orígenes, aunque de ellos, los kamba destacan en el trabajo de artículos metálicos. Esta distribución en general es consecuente con la que esos grupos presentan en la población total de Nairobi y no tan alejada de la distribución nacional.

Al establecer relaciones entre el origen étnico y las ramas de la actividad informal, ese autor encuentra que:

⁸⁷ .- *Los artesanos de metales, los fabricantes-vendedores de tambores, los vendedores de comida preparada, y los fabricantes de vestidos de la zona industrial y del barrio de Eastlands.*

- (A) existe una identificación general entre esas dos características, cuestión que incluso se percibe al nivel de categorías dentro de un mismo tipo de negocios y a subramas o especialidades dentro de una misma actividad; y
- (B) otras relaciones importantes son las que se observan entre los términos de aquella relación por un lado, y por otro:
 - (1) el sexo de los empresarios.
 - (2) el barrio en que se ubica el negocio.
 - (3) el tipo de instalación física que ocupan.
 - (4) el tipo de entrenamiento que se requiere para desempeñarse en el negocio, y
 - (5) el funcionamiento de las redes de relaciones como mecanismo de ingreso a la actividad.

Y en resumen:

En cuanto a la rama de elaboración y venta de alimentos preparados, existen al menos dos categorías: (a) **LOS KIOSKOS** semi-fijos que son sujetos de regulación, impuestos y control relativamente estrictos por parte del gobierno de la ciudad; que se encuentran en ambas zonas y dan más prestigio que tener un puesto callejero; propiedad de mujeres kikuyu o parejas del mismo origen donde la mujer dirige; representan el 100 % de este tipo de negocio en la zona industrial y el 70 % de los del mercado de Eastlands: (b) Los puestos callejeros en donde las luo son propietarias del 70 % en la zona industrial (entradas de las fábricas); el 25 % son luhya, y sólo el 5 % kikuyu. En general, las mujeres reportan que trabajan porque el salario de los hombres no alcanza. Poco o ningún entrenamiento es necesario, aunque las redes étnicas de información y relaciones son cruciales para conseguir las licencias y ubicar y obtener un espacio adecuado.

En cuanto a la **FABRICACION DE ARTICULOS METALICOS**, se localiza en el mercado de Eastlands, es "actividad masculina" y se distribuye por grupos étnicos y productos que elaboran: 47 % kikuyu (estufas ecológicas y cajas de metal); 28 % luo (sartenes, lámparas de estaño y aguamaniles); 8 % luhya (artículos menores), y 22 % otros grupos.

destacando los kamba (cajas metálicas). Dado que se requieren destrezas y conocimientos especiales, el entrenamiento es crucial y se da por el sistema de aprendices. De hecho, se agrupan en locales contiguos por producto y grupo/lugar de origen, y por el maestro que les enseñó el oficio.

Los **VENDEDORES DE TAMBORES** tienen la más clara definición étnica (80 % kikuyu; 13 % luhya, cero luos, y 7 % diversos grupos) aunque no por sexo. El dominio kikuyu se debe a la cerrada red de información y "contactos" para trámites oficiales y para acaparar los espacios disponibles en las dos más prestigiosos puntos de venta de estos productos en Nairobi. El tener capital inicial ha sido irrelevante para iniciarse, sino que una vez establecidos los primeros, los demás (parientes, amigos, paisanos) fueron siendo advertidos de las oportunidades cuando aparecían e invitados a tomarla. Generalmente no tuvieron tiempo para juntar el capital o entrenarse, pero los ya establecidos cooperaron y entrenaron al vapor en ventas a los nuevos. Lo demás se ha resuelto sobre la marcha y en cooperación con sus benefactores o beneficiados.

En cuanto a la **FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR**, todavía se nota el predominio de los luo (que hasta hace tiempo fue casi absoluto): 63 %, mientras que 23 % son kikuyu; 6 % luhyas y 5 % de otros grupos; no hay especialización por sexo, el capital inicial se colecta entre familiares y amigos, y el entrenamiento (que cuenta con muchas alternativas baratas) no explica la distribución étnica, sino el funcionamiento de las redes étnicas de información y ayuda más el aprovechamiento de circunstancias especiales: los luo, que eran mayoría entre los trabajadores del ferrocarril, ocupaban masivamente los albergues de la compañía que rodeaban el mercado donde muchos locales eran ocupados por ellos. El tipo de trabajo de la clientela determinó la necesidad del producto (ropa), y el origen determinó qué negociantes se favorecían con ello: otras étnias fueron dejando los locales hasta quedar todos en manos luo. De ese mercado salió la mayoría de los ahora dedicados al ramo distribuidos por todo Nairobi. La actividad está cercana a "formalizarse" totalmente.

(Macharia, 1988, todo el texto).

Por nuestra parte, nosotros observamos lo siguiente:

A) JORNADA DE TRABAJO:

Exceptuando el caso de la pareja propietaria del kiosko del cuartel de policia (quienes dicen mantener abierto 24 horas al dia, 7 días de la semana) y el de la dueña de la alfareria en la carretera Kisumu-Kakamega (que dice tener un horario muy variable, y que no trabaja todos los dias), encontramos que:

- 4 casos (15.4 %) trabajan menos de 8 horas diarias;
- 2 casos (7.7 %) trabajan 8 horas diarias;
- 8 casos (30.7 %) trabajan entre 9 y 10 horas diarias;
- 9 casos (34.6 %) trabajan entre 12 y 16 horas diarias;
- 1 caso (4.0 %) trabaja 18 horas diarias.

Y en general: 9 casos (34.6 %) trabajan 8 o menos horas diarias, y 15 (57.7 %) entre 9 y 18 horas.

B) MATRIMONIO O PAREJA:

Exceptuando 6 casos (23.1 %, compuestos por los 2 en que los dueños del negocio son pareja de por sí, el de una viuda mayor de edad, y tres "no-respuestas"), y dejando de lado a los 7 (26.9 %) que no tienen pareja, encontramos que el 50 % si la tienen, aunque básicamente no participa en el negocio. Sólo 4 casos de estos 13 (todas mujeres) dicen que su pareja ayuda ocasionalmente, ya que sus ocupaciones no les permiten hacerlo de manera regular.

C) DEPENDIENTES ECONOMICOS:

- Existen 2 casos de empresarios que sin tener pareja, tienen dependientes económicos: una vendedora de ropa de Nakuru, madre soltera en sus 30s con dos hijos menores y la madre a su cargo; y un joven vendedor de revistas, de 25 años que sostiene a sus hermanos menores, estudiantes adolescentes. Además, está el caso de la vendedora de fruta frente al Hospital Nairobi, que no se sabe si tiene pareja, pero tiene tres hijas menores, la mayor de las cuales ayuda ocasionalmente en el puesto.
- Hay un sólo caso de una empresaria, propietaria de un kiosko de comida (joven, en sus 30s) casada pero sin hijos o ningun otro tipo de dependiente económico.
- Una mujer anciana, dueña de un kiosko de abarrotes, que comenzó

a tener de nuevo dependientes económicos con la llegada del campo de un nieto en edad escolar, el cual ayuda con tareas menores en el negocio cuando no está en la escuela.

- De los 3 casos en que los empresarios reportan tener hijos adultos, solo uno de ellos (el sastre, en sus 40s) todavía también tiene 2 menores en los últimos años del nivel primario escolar y que no ayudan al negocio porque "no se van a dedicar a esto". En los otros 2 casos, todavía siguen aportando ayuda substancial para sus hijos: el primer caso es el de una pareja que tiene un kiosko de abarrotes, cigarros y bebidas, que seguido son requeridos con préstamos para sus hijos (una casada y otro soltero); en el segundo caso --vendedora de elotes en Kisumu-- la aportación consiste en cuidar los nietos para que la hija trabaje las tardes.
- De 2 casos no se supo si los empresarios tienen pareja ni hijos o dependientes económicos: la alfarera de la carretera a Kakamega, una mujer mayor quizás a finales de sus 50s, y el joven (26 años) dueño de un puesto de artesanías en Nairobi, de quien tampoco se supo si tiene pareja.
- De los 16 casos restantes: (a) 5 negociantes no tienen pareja ni hijos u otros dependientes económicos: 2 mujeres solteras en sus 30s (la dueña de un puesto de artesanías y la costurera del mercado Eastlands), y 3 hombres jóvenes (un vendedor de revistas --único menor de 20 años--, el vendedor de periódicos, en sus 20s, y el conductor de matatu a Kakamega, de 25 años); y (b) 11 negociantes si tienen hijos menores que sostener:
 - 4 con 1 hijo: el vendedor de flores, el técnico electricista, la vendedora de elotes frente a la logia, y la vendedora de fruta en Kisumu, todos alrededor de 30 años de edad, salvo el técnico que tiene 23;
 - 2 con 2 hijos: la pareja del kiosko del cuartel, en sus 40s, y el operador del matatu a Meru, en sus 30s;
 - 3 con 3 hijos: la señora del kiosko de comida frente a FFCC, el carpintero y el pescador de Kisumu.
 - 1 con cuatro hijos, conductor de matatu a Kisumu, de 45 años de edad.
 - 1 con cinco hijos menores en su segundo matrimonio: el vendedor de ropa de Nakuru, en sus 50s.

C) SEGUNDO EMPLEO:

Del total de 26 casos observados en nuestra muestra, y a pesar de las agotadoras jornadas de la mayoría, en 10 de ellos (casi 40 %) los empresarios informan tener una segunda actividad que les reporta, a 9 de ellos, beneficios en efectivo, y a la décima, un lugar donde vivir sin pagar renta. Este último es, en realidad, un caso de solidaridad familiar y cooperación: una abuela que, teniendo su propio negocio por las mañanas para mantenerse (vende elotes en los alrededores de la catedral Maseno Sur de Kisumu), por las tardes cuida a sus nietas hijas de su hija, quien es madre soltera, trabaja todo el día y es la dueña de la casa donde habita la abuela. De los primeros 9 mencionados, 6 son empresarios jóvenes (5 casados y 1 soltero; 3 hombres y 3 mujeres) con dependientes económicos que manifiestan requerir del segundo ingreso para completar el gasto:

- la señora del puesto de comida frente al ferrocarril (45 años, casada y con 3 hijos menores de edad) renta cuartos en su casa;
- el conductor del matatu ruta Nairobi-Meru (30 años, casado, 2 hijos menores) se desempeña a ratos como mecánico de sus propios compañeros de ruta;
- el técnico electricista ambulante de Kisumu (23 años, casado, 1 hijo pequeño) hace "de todo cuando sale";
- la señora del puesto de elotes frente a la logia en Nairobi (en sus 30s, casada, con un hijo) recibe estudiantes abonados en su casa;
- el joven del puesto de revistas frente al correo en Nairobi (25 años, soltero, con dos hermanos menores que mantener) descarga camiones en el mercado;
- la señora del tendido de frutas en el patio del mercado de Kisumu (en sus 30s, casada, con un hijo) por las tardes cuida niños de vecinas que trabajan.

Los otros tres son solteros jóvenes y sin dependientes:

- el joven dueño del matatu ruta Kisumu-Kakamega, que sin tener necesidad económica, a veces ayuda al padre (que es quien financia el pago del matatu) funciona ocasionalmente como transporte de carga foráneo para viajes que el padre no alcanza a cubrir.
- la costurera de Eastlands que ofrece servicios de

arreglo de novias y ceremonias:

- la joven del puesto de artesanías detras de la mezquita, que elabora joyas de fantasía que ella misma vende junto con la que surte el puesto comprándola a mayoristas o por compra directa a otros artesanos.

D) ANTIGUEDAD:

Los casos de la alfarería de la carretera a Kakamega y de el puesto de comida frente al ferrocarril son los de mayor antigüedad (10 y 8 años respectivamente. Del resto, 2 casos tienen 4 años de establecidos (la sastrería en Meru y el kiosko de abarrotes de la escuela de leyes); 7 casos tienen 3 años (kiosko comida en Eastlands, la costurera, la señora del puesto de ropa en Nakuru, el jóven de las artesanías en Nairobi, la pescadería de Kisumu, y la señora de la fruta frente al hospital en Nairobi); 4 casos tienen 2 años (el puesto de revistas frente al correo en Nairobi, el hombre del puesto de ropa en Nakuru, el carpintero, y la mujer de las artesanías en Nairobi); 5 casos tienen 1 año (el matatu a Meru, el matatu a Kisumu, el puesto de elotes de la logia, el puesto de revistas de avenida Moi, y el puesto de fruta del mercado de Kisumu); 4 casos tienen menos de un año (el matatu a Kakamega, el técnico electricista, la señora de los elotes en Kisumu, y el puesto de periódicos en Meru); y de dos casos no se sabe (los kioskos de la escuela de enfermería y del cuartel de policía).

E) PAGOS POR PISO Y LICENCIAS:

Sólo en 5 casos (19.3 %) los empresarios dijeron no pagar. En otros 2 de ellos (7.7 %) no se supo si pagaban o no, y en los restantes 19 (73 %) reportaron hacer pagos por el permiso para operar (equivale al "pago de piso"). Además, en 10 casos, aparte de la consabida fotografía del presidente Moi (obligatoria, según nos dijeron), algún tipo de placa o papel oficial se despliega bien visible y enmarcado a la clientela, y seguramente también a los inspectores. Esos casos son: los kioskos de comida frente al FFCC y en el mercado de Eastlands; los kioskos de abarrotes de las escuelas de leyes y enfermería; los tres matatus; la costurera de Eastlands; la sastrería de Meru. Generalmente también despliegan a la vista algún tipo de credencial con fotografía de los dueños. Todos estos son signos de

que se encuentran "legales". esto es, del control que el gobierno ejerce sobre ellos.

F) EMPLEADOS Y OTRA AYUDA:

17 (65.4 %) de los casos son negocios de una sola persona. 7 casos (27 %) tienen dos personas. 4 de los cuales serian casos especiales: en 2 de ellos, el negocio es manejado por matrimonios, y los otros 2 casos son: el de la abuela del kiosko de abarrotes que es ayudada por el nieto (niño pequeño) en tareas menores parte del día, y una vendedora de fruta cuya hija mayor ayuda ocasionalmente. Por último, sólo 2 negocios cuentan con 4 personas en total: la alfarería, cuya dueña dice tener 3 "ayudantas-aprendices" (y de las cuales no se pudo averiguar si reciben algún tipo de salario o compensación), y el carpintero, que tiene 2 ayudantes (con los cuales lo más probable es que se repartan las ganancias, en lugar de tener salario fijo) y un aprendiz (que quizás solo reciba propinas cuando hay ventas).

5. LOS PROBLEMAS EN UNA FUTURA AGENDA DE INVESTIGACION.

Como se aprecia, y a pesar de la cantidad de casos considerados, la información que hemos obtenido permite figurarnos con cierto detalle algunas situaciones que trabajos más amplios enuncian al paso o en lo general. En particular, y respecto de varios de los problemas mencionados, algunas explicaciones alternativas o complementarias comenzaron a ser imaginadas.

Inicialmente, desde las investigaciones de Abuodha y King y Macharia, pudo apreciarse la falta de un criterio claro de discriminación o clasificación de tales problemas, debido en parte, quizás, al acercamiento descriptivo que caracteriza a esos trabajos. En ellos, existe la tendencia a "reportar" lo que micro y pequeños empresarios informan que creen o sienten que son los mayores

o más frecuentes problemas por los que atraviesan sus negocios.

Pero además, ello no garantiza que, al plantear las preguntas, la información que esos estudios obtienen no haya sido pre-codificada en un número limitado de alternativas, con lo cual cierta inducción de las respuestas no debe descartarse del todo. En última instancia, esa es una característica demasiado frecuente en muchas encuestas por muestreo.

Nuestro trabajo también reporta lo que encontramos que los empresarios creen que son sus problemas. Pero lejos de prejuzgar cuáles podrían ser éstos (debido al desconocimiento de la situación y del medio, y debido también a la forma en que la pregunta fue hecha en todos los casos⁸⁸), nuestra estrategia permitió el nivel de detalle alcanzado, con lo que apreciamos que es un alto grado de confiabilidad, mismo que corroboramos al momento del procesamiento y al reconsiderar de conjunto la coherencia del resultado.

En todo caso, nuestra información permite dejar apuntados, para un futuro paso de investigación, cinco asuntos que parecen ser cruciales y que requieren de respuestas a otro nivel:

Primero, que la combinación de los hallazgos reportados un tanto de manera plana en los trabajos de Lambert, Kennedy, McKormick, Abuodha y King y Macharia, nos sugiere una agrupación mínima en:

⁸⁸.- Esto es, de manera muy abierta, y sólo cuando se consideró que ya el nivel de comunicación permitía un cierto grado de confianza como para esperar honestidad y amplitud en las respuestas, como todas las demás de nuestra lista básica (ver nota 11 en la p. 184). Además, no hubo límite de tiempo o sugerencias que indujeran o "cargarán" las respuestas hacia ningún lado. Y al terminar cada entrevista, se tuvo precaución de volver a escuchar varias veces las grabaciones y registrar en el diario de campo el meollo y los detalles, junto con innumerables anotaciones acerca del ambiente prevaleciente, "ruidos" en la comunicación, actitudes al responder y nivel de involucramiento mostrado por los informantes.

- (I).- *Problemas relacionados o atribuidos a los empresarios y que aparentemente influyen en la forma de conducir (y en el éxito) del negocio*⁸⁹.
- (II).- *Problemas relacionados con la forma practica de operar los negocios*⁹⁰.
- (III).- *Problemas del ambiente general, social e institucional de los negocios*⁹¹.

Sin embargo, es conveniente proceder con mayor cuidado al recabar la información para que se pueda distinguir con claridad entre problemas "sentidos" y problemas reales que estorban el desarrollo de las empresas. Para ello se requiere, aparte de emplear preguntas abiertas, de tener la precaución de registrar con detalle fino las representaciones que los empresarios también se hacen de sus causas y de sus consecuencias, además de los puntos de contacto

⁸⁹.- *Aquellos autores mencionan: falta de realismo gerencial; excesivo espíritu especulador; falta de destrezas y conocimientos para hacer negocios; predisposición a no entrar en sociedad o compartir la propiedad; falta de destreza para seleccionar al personal; limitarse a operar con formas simples de organización; comunitarismo que impide acumulación y priva de recursos a los negocios; consumo suntuario; no ahorro/no disciplina de reinversión; prefieren asegurar la tenencia en inmuebles que usarlos para hacer crecer el negocio; no enfrentar el riesgo de competencia; dispersar tempranamente sus esfuerzos y no consolidar ni hacer crecer el negocio, etc.*

⁹⁰.- *Se mencionan, por ejemplo, "marketing" deficiente; rigidez de la estructura de operación; mala administración; personal no capacitado; concentración o mala distribución de funciones y tareas; falta de capital de trabajo; insuficiente e inadecuada tecnología; problemas de transportación; altos costos de insumos y de operación; falta de calidad y variedad de los productos ofrecidos; etc.*

⁹¹.- *Se mencionan: carencia de oportunidades de educación y capacitación para los empresarios; no existencia de canales de información técnica y empresarial, o falta de acceso a los mismos; falta de programas de investigación para el desarrollo empresarial; falta de servicios de asistencia técnica; controles de precios desfavorables a la actividad empresarial; inaccesibilidad a contratos con el gobierno; inexistencia de programas para incentivar la participación femenina en los negocios; falta de fuentes de crédito; legislación desfavorable; política económica desfavorable; y por supuesto, acoso constante de las autoridades hacia los entrantes a la actividad mas deprimidos.*

entre todo ello.

Además, es conveniente el empleo de (a) mecanismos de control en el propio cuestionario, y una vez concluido el procesamiento, de (b) el contraste de sus resultados con los modelos que la información previamente existente y las diversas interpretaciones generales puedan estar sugiriendo como más plausibles.

Segundo, que hay razones para proponer y justificar una hipótesis de trabajo en el sentido de que la educación formal no resulta un factor relevante en el desempeño profesional ni en el éxito económico de los micro y pequeños empresarios. No así la capacitación o entrenamiento informal que se da en los negocios del sector. Todo indica que el sistema de aprendices debería ser enfocado con mucho mayor detalle, a la vez que se requiere de un seguimiento a los primeros egresados del sistema 8-4-4.

Por otra parte, dado que el entrenamiento informal se entremezcla con otras manifestaciones de la solidaridad social, especialmente con la construcción y funcionamiento de redes de relación amistosas, familiares y étnicas, es necesario estudiar más profundamente estos aspectos, iniciando por obtener empíricamente una mejor y más delimitada imagen de esos fenómenos. Se requiere también de mayor atención al funcionamiento del entrenamiento como mecanismo de selección y acceso a la actividad económica informal.

Tercero, que todo indica que es necesario regresar a mirar más de cerca lo que algunos autores creen que es la tendencia a eludir los riesgos de la competencia, en el sentido de que parece haber razones para pensar que, de alguna manera, ese es un riesgo si no calculado, contemplado por los entrantes a la actividad económica informal.

En todo caso, en principio parece muy improbable que existan empresarios de cualquier nivel u origen que no lo hagan. Y en el caso de los empresarios que nos ocupan, si bien es cierto que la competencia parece ser mayoritariamente percibida como excesiva, también lo es hecho de que los mecanismos previos o iniciales de selección y entrenamiento informal parecen estarles indicando con suficiente claridad lo que a ese respecto encontrarán una vez establecidos.

Por otra parte, parece innente que la forma en que esa excesiva competencia es percibida podría estar anunciando un fenómeno que requiere de futura exploración como posible indicador de la estrechez de la estructura económica kenyana, en este caso manifestada en términos de su imposibilidad para empatar con el ritmo de crecimiento de la fuerza de trabajo disponible.

Cuarto, que en el nivel de las microempresas, quizás deban ser enfocados de manera diferente los problemas de la diversificación temprana como estrategia aparente para sortear el riesgo de quedar fuera de la competencia, esto es, para hacer frente a la estrechez del mercado (o como se dice, a la demanda insuficiente).

En relación con lo anterior, y considerando que todos los negocios observados en nuestra actividad de campo califican como micro y no propiamente como pequeñas empresas, y a partir también de que entre los dueños de esos negocios que reportan tener un segundo trabajo, lo tienen para completar el ingreso básico familiar y no para colocar excedentes, quizás haya lugar para apoyar las hipótesis de un estudio exploratorio sobre las características del ingreso y del gasto de los hogares kenyanos, y por supuesto, en los hogares de las diversas categorías de empresarios.

Ello además sería útil para contar con indicadores más adecuados para el análisis sociológico sobre las condiciones de existencia y trabajo de estos últimos, y de paso servirían para discutir la pertinencia de generalizar sobre los hábitos de consumo y sobre la supuesta indisciplina de inversión que se les imputan. Ese tipo de indicadores no parecen estar siendo actualmente obtenidos satisfactoriamente por los estudios planteados desde los acercamientos administrativo, organizacional o macroeconómico.

Finalmente, al haber encontrado una variedad muy grande e importante de formas en que la solidaridad social y la cohesión de grupo se manifiesta entre los microempresarios que entrevistamos, todo indica que hay elementos para apoyar la elaboración de una hipótesis de investigación para un estudio que se dedicara con detalle y profundidad a los problemas de la supuesta incompatibilidad entre solidaridad tradicional africana y cultura empresarial.

Ello sobre todo si un estudio tal se propusiera explorar la influencia de factores como amistad, etnicidad y parentesco en las maneras africanas (si existieran unas especiales) de entrar y desempeñarse en el mundo de los negocios. Particularmente, un estudio tal debería buscar las razones reales detrás de la supuesta paradoja de que, si bien aquellos fenómenos de solidaridad forman parte de la cotidianeidad más extendida, también pueden resultar en que, bajo determinadas circunstancias, la familia pueda ser percibida como limitante de las posibilidades de crecimiento y expansión.

Y en todo caso, obviamente se requieren muchos más elementos para saber cuán posible y cómo sería si, detrás de afirmaciones como la anterior, los estereotipos y otros pre-juicios pudieran estar operando, cuáles serían sus propósitos prácticos y cuáles sus resultados o consecuencias más generales.

6. RESUMEN.

Siguiendo con nuestras argumentaciones del capítulo anterior, en este se dejan señalados ejemplos de los que creemos son elementos que vuelven compleja la realidad del conjunto de las actividades informales en Kenya, complejidad que no se aprecia del todo desde el perfil que a vuelo de pájaro se había presentado en el capítulo III.

Aquí se continuó con la reflexión sobre la reciente y aparentemente incontestada generalización de las políticas de ajuste estructural en Africa subsahariana y sobre lo que ya habíamos dejado sugerido acerca del carácter limitado y provisional de las "soluciones" al problema del desarrollo que se dice que aquellas aportan.

Se abundó en que, como contingentes y provisionales que son, las políticas de ajuste no pueden aspirar a substituir la transformación estructural que se necesita para propiciar un desarrollo firme, duradero y equitativo del conjunto de las sociedades kenyanas.

Detrás de dicha provisionalidad habrían de estar los límites prácticos de los objetivos y los resultados de esas políticas. Ejemplo de tales límites sería precisamente que una de las soluciones (hasta ahora privilegiada) puesta en marcha por el sistema en Kenya, intenta "formalizar" a las empresas informales.

Incentivar la creación de dichas empresas para luego atraerlas hacia un terreno en que están en desventaja competitiva (esto es, al "liberarlas" para que jueguen el "libre" juego del mercado en un nivel más amplio) en realidad prepara la extracción de los recursos que en ellas se generen, para que sirvan

de paliativo a la parálisis económica que las contradicciones internas del sistema han causado y que, al parecer, no se atina en encontrar cómo reactivar con mediana eficiencia.

Como resultante del súbito "entusiasmo" oficial por las micro y pequeñas empresas, la instrumentación de dichas medidas bajo la forma de programas de apoyo" al sector informal podría estar indicando que una de las escasas alternativas de supervivencia de las mayorías sin acceso a los mercados de trabajo está siendo cancelada.

Ese resultado parece consubstancial a las necesidades reproductivas de los grandes capitales transnacionales y sus intermediarios y colaboradores autóctonos y semiautóctonos. De ahí que arriesguemos la hipótesis de que, si el sistema tiene que "alimentarse" con lo que hasta hace poco se consideraba uno de sus productos anormales, de alguna manera ello podría indicar que se está completando un ciclo en la explotación de los grupos tradicionalmente subordinados y débiles, y de la sociedad kenyana en general.

El capítulo trata con cuatro tópicos que, por una parte, creemos que tipifican la variedad de asuntos que vuelven complejo el panorama analítico del subsector de las micro y pequeñas empresas en Kenya, y por la otra, permiten la elaboración de una nómina de problemas de investigación que, a nuestro juicio, requiere de ser atendida con cierta urgencia.

Procediendo de lo general a lo particular, el primero de esos tópicos se refiere a la frecuente alusión que se hace a una supuesta incompatibilidad entre cultura africana y cultura empresarial, como una de las causas de atraso o estancamiento. Afirmamos que, si bien no existen bases sustentables para un juicio tal, en cambio, el contexto y el contenido de tal alusión parecen estar mostrando una inadecuación entre, por un lado, los criterios y herramientas

analíticas, y por el otro, la realidad que con aquellos se intenta conocer.

Como muestra de lo anterior, el segundo tópico se refiere a lo que diferentes estudios identifican como problemas principales del subsector. Después de reportar una nómina mínima de esos problemas, ésta se contrasta tanto con el perfil presentado en el capítulo anterior como con los resultados de nuestra propia observación de campo.

Encontramos diferencias que nos sugieren la necesidad de mayor detalle en análisis futuros y que, según creemos, deberán comenzar por considerar críticamente los supuestos de que regularmente se parte al obtener ese tipo de información.

El tercer punto plantea una pregunta que campea a lo largo de aquella nómina de problemas y que, al parecer, alude a un aspecto que aparentemente está en la base de muchos de ellos, si no es que de todos: "¿por qué no crecen las pequeñas empresas?" Y ahí otra vez, tras enlistar las explicaciones encontradas por diversos investigadores, y tras de hacer notar que, como causa principal, varios de ellos aluden a comportamientos supuestamente típicos de los empresarios africanos, nosotros arriesgamos una interpretación provisional que en otro momento habrá de convertirse en hipótesis de trabajo. Nuestra interpretación alude a las condiciones prácticas de la existencia de tales empresas y empresarios, esto es, a su lugar en la estructura.

Por último, se hizo un recorrido rápido sobre las características de los empresarios según las reportan aquellos diversos estudios. Y de nuevo, nuestra observación de campo demostró su utilidad, no sólo porque nos permitió discutir y completar las imágenes que aquellos estudios nos presentan, sino también porque añade aspectos cualitativos que con regularidad han estado siendo pasados por alto.

El capítulo concluye aportando una nómina de puntos a incluir en una posible agenda de investigación, la cual es quizás el resultado más relevante de nuestro trabajo documental y de campo hasta aquí reportado.

CAPITULO V

LAS MUJERES JUA KALI Y LA CENTRALIDAD DEL PROBLEMA DEL CREDITO.

Los elementos de analisis que hasta aquí se han manejado serán de utilidad en el desarrollo del presente capítulo. En él, a partir de ejemplificar las condiciones problemáticas de la vida de las mujeres kenyanas, se observa cómo afectan la actividad económica de las micro y pequeñas empresarias. Con ello se intenta obtener un cuadro interpretativo que, considerando la historia, nos ayude a entender la situación imperante.

En adelante, dos preguntas de diferente propósito y alcance sirven de guía para conducir la discusión. La primera de ellas es de carácter intermedio y aquí se emplea tanto para ordenar los elementos analíticos e informativos ya adquiridos como para añadir especificidades y sugerencias pertinentes. Se trata de retomar y añadir una nueva dimensión a la discusión acerca de que, si al hablar de las mujeres ocupadas en el sector informal, lo estamos haciendo sobre un sector de precaristas (o irremediamente marginado a los últimos escalones de la estructura socioeconómica), o nos estamos refiriendo a verdaderas empresarias, a pesar del volumen actual y características de sus operaciones.

La segunda pregunta es más general y da pie para intentar tanto una recapitulación como la presentación de nuestra tesis central. Se trata de saber si la importancia y las formas de la participación femenina en las actividades económicas informales pueden indicar la existencia de un proyecto no explícito que, en su caso, correría paralelo (o sería alternativo) a las estrategias de desarrollo representadas por el neoliberalismo económico oficialmente adoptado, particularmente tras la implantación de las políticas de ajuste estructural, y en un caso tal, cómo se entendería ese proyecto y que implicaría históricamente.

El capítulo se inicia con una apreciación general de las circunstancias sociales, políticas y culturales en las que, por razón de su género, se desenvuelve cotidianamente la vida de las mujeres kenyanas en la actualidad, para enseguida avanzar hacia una más cercana apreciación del lugar que ocupan y los problemas por los que atraviesan al desempeñar sus actividades económicas en el sector de las micro y pequeñas empresas. Ello en un ambiente en que las políticas de ajuste estructural parecen estarles presentando, al mismo tiempo, tanto obstáculos como oportunidades.

Tras reflexionar sobre las implicaciones sociales de la participación económica de las mujeres bajo las circunstancias que se describen, se hace un intento por caracterizar los que consideramos que son los puntos problemáticos nodales, esto es, aquellos en que confluyen y/o desde los que se originan toda la variedad de problemas afines o relacionados a que aluden los estudios recientes sobre el tema, y que, de las formas en que sean encarados y del éxito que en ello se tenga, creemos que puede depender un cambio cualitativo en el futuro de la participación económica de las mujeres, y por lo tanto, una mejor apreciación de su lugar en la sociedad.

Este trabajo considera que un punto nodal crucial se localiza en el

problema del crédito. Y para explicar las que creemos que son las razones de tal centralidad --esto es, para esbozar las conexiones históricas con los diversos ámbitos de la vida de las mujeres en tanto actores sociales y agentes socio-económicos-- se intenta un acercamiento a su contenido y a las circunstancias específicas en que prevalece. Para ello se pone atención a los mecanismos que el estado --como promotor del desarrollo bajo la ideología de ajuste-- pone en marcha directa e indirectamente, y en esto último, se hace consideración especial del papel central de las organizaciones no gubernamentales. El capítulo concluye con una apreciación del significado histórico de la lucha de las mujeres por el acceso al crédito.

1. - GÉNERO, SOCIEDAD Y CONDICIONES DE EXISTENCIA: LAS MUJERES KENYANAS EN LA ACTUALIDAD.

Como todas las constituciones políticas modernas, la Constitución de la República de Kenia formalmente concede derechos y estatus ciudadano a hombres y mujeres por igual (Gachukia, 1993, p. 127). Pero en la sociedad keniana, al igual que en muchas otras partes del mundo, todavía abundan las actitudes y comportamientos que reflejan que aún falta mucho para que esos derechos y estatus se traduzcan en una realidad práctica¹.

¹.- *Una visión general sobre las actitudes en que cotidianamente se manifiestan las percepciones populares sobre las diferencias de estatus entre géneros, se puede encontrar en Kabira (1993) y en Adhiambo-Oduol (1993a/1993). En la opinión de una de las analistas más conocidas, aún en la actualidad en que las presiones internacionales han demostrado tener una gran influencia para forzar una cierta democratización en el aparato estatal, la lucha de las mujeres kenyanas se sigue dando para <<convencer a la sociedad de que sus demandas están en acuerdo con los ideales universalmente aceptados de igualdad, libertad y justicia social, y que esos principios están consignados no sólo en la*

Aunque en el mismo año de la independencia se aprobó la ley que concede a las mujeres el derecho al voto, todavía hay una cantidad importante de asuntos relacionados con sus derechos elementales en que se encuentran legal y prácticamente desprotegidas².

El hecho de que la sociedad kenyana sea esencialmente patriarcal, en general significa que existe predominio de los intereses y puntos de vista de los hombres en casi todos los ámbitos de la vida cotidiana. Ello por supuesto que en términos prácticos implica la existencia de una tendencia a relegar a un segundo término --o al menos a conceder menor importancia-- a los problemas, asuntos y puntos de vista de las mujeres³.

Además, la sociedad kenyana también se caracteriza por ser esencialmente patrilineal, o sea que, por un lado, el linaje y los derechos de herencia y sucesión se transmiten por línea masculina, y por otro, todavía

Constitución Política del país, sino también en la Declaración Universal de los Derechos del Hombre (1948), en la Alianza de los Derechos Humanos (1976), en la Convención Internacional sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación Contra la Mujer (1979) y en las Estrategias de la Convención de Nairobi de la Década Mundial de la Mujer (1985)>> (Nzomo, 1993, p. 63).

².- *Por ejemplo, (a) si bien desde 1976 el parlamento aprobó la Ley de Sucesión --que garantiza el derecho de las mujeres a heredar propiedad de sus padres, al igual que los hijos hombres-- el gobierno no la ha puesto formal ni prácticamente en vigor; (b) la Ley de Matrimonios y Divorcios que garantiza derechos femeninos básicos ha sido dos veces derrotada en el parlamento; (c) no se ha logrado derogar la Ley de Vivienda, que niega el derecho de las mujeres casadas y empleadas en el servicio civil a recibir créditos para vivienda popular; (d) aunque desde 1972 se aprobó el derecho a la ausencia por maternidad, la Ley del Trabajo de las Mujeres, los Jóvenes y los Niños sigue conteniendo pasajes en que se prohíbe que las mujeres se dediquen a algunas actividades económicas (cf. House-Midamba, 1990, p. 46).*

³.- *"En lo que se refiere a tomar las decisiones en el hogar, los hombres y las mujeres kenyanos tienen ámbitos de decisión bien demarcados, aunque el patrón predominante es que la mayoría de las decisiones son asunto de los hombres, quedándole a las mujeres la capacidad de decidir sobre algunas cuestiones específicas. Los asuntos en que se traslapan los ámbitos de decisión de ambos sexos son muy escasos" (House-Midamba, 1990, p. 45).*

escasamente se pone a discusión que la autoridad central sea generalmente ejercida por un hombre. Lo anterior es fuente de problemas cotidianos para las mujeres, ya que:

En la ideología tradicional africana, el papel principal que se les asigna se refiere al proceso biológico de reproducción, de ahí que socialmente se les adjudique la función de perpetuar al grupo étnico o al clan. En ese contexto, *sus aspiraciones a participar en otras áreas de la sociedad fuera del hogar las pone en relación conflictiva con el sistema tradicional de creencias* (House-Midamba, 1990, p. 45, subrayado mio)⁴.

A pesar de que es posible afirmar que prácticamente no existen las mujeres kenyanas sin trabajo, ya sea éste pagado o no (cf. Stitcher, 1977, y ONU, 1994), la feminización de la pobreza (Manguyu, 1993, p. 39) es un hecho que, como lo reconoce la ONU, inegablemente avanza cada vez con mayor velocidad⁵.

Ello sobre todo a partir de que la implementación de las políticas de ajuste estructural ha acentuado y encontrado nuevas formas de explotar la

⁴. - **Por supuesto que creemos que lo dicho hasta aquí, son generalizaciones que deberían ser al menos matizadas para considerar las diferencias que se ocasionan en la diversidad de orígenes étnicos y de clase, aunque también parece que cada vez influye más el medio (rural o urbano) en que se ubiquen las mujeres de que se trate. Desafortunadamente no se cuenta todavía con elementos suficientes para un análisis en tal nivel de detalle.**

⁵. - **"En 1993, las mujeres constituían aproximadamente el 52 % de la población africana. Ellas proveen entre el 60 y el 80 % de los alimentos mientras componen la mayor proporción de los desempleados, ganando aproximadamente el 10 % de los ingresos totales y poseyendo solamente el 1 % de los activos. Las mujeres son la base tanto de la agricultura de subsistencia como de la comercial, aunque no poseen las herramientas para sostenerse en ellas. Y en general, siguen enfrentando una discriminación muy considerable en el trabajo, lo que constituye el mayor obstáculo para que incrementen su productividad. El número de hogares cuya cabeza es una mujer se ha ido incrementando y, en la actualidad en el continente, esos hogares alcanzan ya un 35 % del total, mientras que la realidad imperante es la feminización de la pobreza" (ONU, 1994a, p. 8).**

enorme fuente de recursos que su fuerza de trabajo representa. En un contexto tal, su concurrencia masiva a las actividades económicas informales en parte puede verse como una de las mencionadas formas de explotación (Cf. Nzomo 1993).

La combinación de la naturaleza explotadora del sistema capitalista con un muy arraigado sistema patriarcal (cuyos aspectos negativos se ven exacerbados bajo las condiciones del primero), hace que en el caso keniano, la subordinación social y económica de las mujeres aparezca como siendo muy sensible a características tales como la edad⁶, el estado civil⁷ y el grado de educación alcanzado.

Un acercamiento a algunas de las características más generales en que dicha subordinación se manifiesta sería a grandes rasgos el siguiente:

⁶. - *Las encuestas muestran que, en los años escolares, las niñas participan en una proporción mucho mayor que los niños en actividades económicas no pagadas. Ello es consecuente con las tasas de deserción y reprobación por sexos. Además, las mujeres también entran a la fuerza de trabajo más jóvenes que los hombres, lo que no implica que se retiren más temprano, sino lo contrario: se mantienen activas por un periodo que en promedio rebasa con varios años al de los hombres. Por otra parte, se encuentra que durante los años más fértiles --o sea, cuando se está criando a la familia-- la actividad de las mujeres, lejos de disminuir, se incrementa notablemente (Njiro, 1993, pp 66).*

⁷. - *"El estado civil afecta la participación de la fuerza de trabajo femenina, particularmente en las áreas urbanas. En las áreas rurales existe una estrecha variación del 85 % entre las mujeres solteras al 97 % de las casadas. Las divorciadas y separadas muestran tasas de participación por encima del promedio, mientras las viudas registran una tasa ligeramente inferior. Las tasas de desempleo por estado civil varían desde el 16 % entre las solteras al 77 % entre las divorciadas. En las áreas rurales, esa tasa es del 97 % para mujeres jefas de familia, y del 91 % para otras. Estas mujeres están en desventaja con respecto de las demás mujeres y de los hombres en general: al tener menos acceso a otros tipos de trabajo, dedican más tiempo al trabajo no pagado en las granjas familiares. En cuanto a mujeres urbanas jefas de familia, éstas tienden a ocuparse en el sector informal en mayor medida de lo que lo hacen los hombres jefes de hogar. Y en general, las mujeres muestran tasas menores de participación en la fuerza de trabajo, más altas tasas de desempleo y menor acceso a los empleos en el sector formal: ganan menos y dedican más del doble del tiempo que los hombres al trabajo doméstico no pagado" (Njiro, 1993, pp. 67-68).*

FUERZA DE TRABAJO:

(1) Aun considerando los rasgos más generales de la distribución de la fuerza de trabajo nacional en Kenya, es posible encontrar que las condiciones imperantes no les favorecen a las mujeres. Con base en la información de las Encuestas Nacionales de Empleo Urbano (1986) y Rural (1988), Njiro (1993, pp. 59-64) detecta algunas de sus desventajas más señaladas:

KENYA: RESUMEN GENERAL DE LA DISTRIBUCION DE HORAS TRABAJADAS POR SEXO Y TIPO DE ECONOMIA.

SECTOR RURAL

SEXO	Producción para Mercado	Producción Mixta	Produc. de Subsistencia	Total
MUJERES	6 %	38 %	56 %	100 %
HOMBRES	30 %	58 %	12 %	100 %

SECTOR URBANO

SEXO	Ocupación en Sector Formal	Ocupación en Sect. Informal	Producción en el Hogar	TOTAL
MUJERES	47.8 %	18.5 %	33.7 %	100.0 %
HOMBRES	68.9 %	15.9 %	15.2 %	100.0 %

(2) En el medio rural, la desproporción entre trabajo femenino pagado y no pagado es muy grande, sin contar con que, además de las actividades propiamente económicas desarrolladas en cooperativas, una gran proporción de las actividades mixtas (entre las que aquellas se contaron) en realidad corresponden, para el caso de las mujeres, en parte al trabajo grupal en obras de beneficio comunitario, y en parte también a la actividad dentro de grupos de autoayuda (*harambee*) de propósitos diversos (Njiro, *ibid.*, p. 62).

(3) En cambio, los hombres que se dedican a la producción mixta, principalmente lo hacen mezclando actividades en que producen para el mercado y para el consumo inmediato del hogar.

(4) Por otra parte --como lo sugieren las proporciones mayores tanto de mujeres ocupadas en el sector informal como de aquellas

que trabajan sin salir del hogar-- la situación de desventaja de la fuerza de trabajo urbano femenino respecto de la urbana masculina también es un hecho innegable.

EDUCACION:

(1) En los medios rural y urbano las mujeres tienen un menor nivel educativo que los hombres. Según el BM, la educación de las niñas es afectada por las tareas domésticas que se les encargan. Además, las adultas trabajan más cuando los niños van a la escuela, porque reciben menos ayuda de éstos, porque tienen que prepararlos para que vayan a la escuela, porque hay que comprar útiles y vestidos, y porque tienen que obtener efectivo para pagar las frecuentes cuotas y cooperaciones escolares (cf. Njiro, 1993, p. 66).

(2) El sistema educativo colonial para nativos no contemplaba recibir a las niñas, y aun en la actualidad, los padres prefieren invertir en la educación de los hijos hombres. Detrás de ello todavía está la actitud retrógrada de que las mujeres son de un estatus inferior. Su asistencia a la escuela está plagada de obstáculos (Mukudi, 1993, pp. 86-89).

(3) En 1983, la población analfabeta alcanzaba el 52 % de la población adulta, y por sexos, esa cifra era de 41 % para los hombres y de 63 % para mujeres (ibid).

(4) Si bien la matrícula de mujeres ha ido creciendo desde la independencia, todavía hay una gran brecha por cubrir para que las cifras sean equitativas, sobre todo considerando que la población femenina total excede a la masculina en razón de 6:5. En 1992-93, en primaria el 48 %, y en secundaria el 41 % de la matrícula se formaba por mujeres (ibid).

(5) Y en cuanto a educación superior, sólo el 29 % de los estudiantes eran mujeres en 1989-90 (ibid).

(6) Bajo las presiones del FMI para que la población pague por la educación, los SAPs en Kenya han causado el recorte del presupuesto educativo. Ahora sólo cubre los sueldos de los profesores, con lo cual, al paralelo del aumento de las cuotas y otras aportaciones escolares, el desperdicio educativo ha ido creciendo desde 1980 a costa de la matrícula femenina (Obura, 1993, pp. 93-96).

(7) Las mujeres son escasamente mencionadas en los libros de texto actuales. Las escasas imágenes femeninas o referencias a las mujeres son negativas, esto es: de sumisión, sólo sirviendo o

apoyando, o siendo reactivas, nunca activas o con iniciativa (ibid).

(8) A pesar de que contribuyen mucho más que los hombres a la producción agrícola total, las mujeres por lo general no tienen acceso a la educación agrícola. Ello es consecuente con su acceso limitado al uso y la propiedad de la tierra (ibid).

(9) Sólo el 1 % de los estudiantes post-secundarios en cursos de tecnología son mujeres (ibid).

(10) En las universidades, los cursos de ciencias tienen una población femenina promedio del 32 %, mientras que los hombres forman el restante 68 % (ibid).

SALUD, REPRODUCCION Y FAMILIA:

(1) La variedad de aspectos que influyen negativamente en la calidad de la salud de las mujeres kenyanas es muy amplia: Manguyu (1993, pp. 48-54) menciona, entre otros, los siguientes factores: económicos, del estatus social de la mujer, la educación, ambientales, alimentación y nutrición, estilo de vida, costumbres y tradiciones, violencia y explotación. (La salud de las mujeres en relación con la pobreza implica: no tener alimento suficiente, ni agua, habitación y servicios sanitarios adecuados; no poder acceder a los servicios de salud cuando es necesario; vivir al día sin poder planear el futuro; perder la dignidad humana a causa de las condiciones físicas, emocionales y sociales en que se vive. Manguyu, 1993, p. 48). A aquella lista se puede añadir: carencia de información y medios de difusión adecuados, escasés de médicos y servicios de salud, malo y caro equipamiento de esos servicios e inadecuada legislación.

(2) Por ejemplo, aunque escasas en general, las prácticas de anticoncepción son cosa de mujeres educadas, que trabajan fuera del hogar y en el medio urbano. En muchos casos se dan a escondidas o contra el deseo de los hombres, por prejuicios existentes. La falta de acceso a información y a medios de anticoncepción, las leyes que limitan su distribución, y ciertas creencias religiosas y prácticas culturales arraigadas, resultan en el incremento constante de embarazos entre adolescentes y en la propagación del SIDA y otras enfermedades sexualmente transmitidas (EST). No existe ley que regule métodos como el ligamiento de trompas, que, además de caro, los hospitales lo practican solo a mujeres a mayores de 35 años con consentimiento del marido (Khasiani, 1993, pp. 55-64).

(3) Dado el estigma y los prejuicios asociados, el aborto sigue dándose en secreto, y causando enfermedades y muertes (Khasiani, *ibid*). Muchas muertes por abortos mal practicados son resultado de embarazos no planeados, en donde las mujeres, impedidas de utilizar medios para evitarlo, padecían alguna enfermedad crónica (diabetes, cardíacas, infecciosas) que usualmente se complicaba con anemia o malnutrición. La frecuencia de esos casos hace del aborto la principal causa de mortalidad materna (Manguyu, 1993, pp. 42-44).

(4) La práctica social y legalmente aceptada de la poligamia no sólo es consecuente con la frecuencia del trabajo migratorio, sino que refuerza las relaciones de poder desigual en los matrimonios y propicia relaciones extramaritales (por potencial de nuevas uniones), lo cual trae al hogar las EST y el SIDA (Manguyu, *ibid*, pp. 66-67).

(5) La variedad de derechos consuetudinarios vigentes y la falta de una ley de divorcios operan en muchos sentidos en contra de la situación de las mujeres, sobre todo cuando son sujetas de maltrato físico o intentan exigir la aportación económica del marido al sostenimiento del hogar (*ibid*, p. 68).

(6) Aparte de las infecciones, la anemia, el SIDA y otras EST, las condiciones de morbilidad materna de mayor incidencia son el cáncer uterino-cervical, el cancer de los senos y las enfermedades mentales (Manguyu, 1993, pp. 45-47).

(7) Dentro y fuera de la familia las mujeres son frecuentemente sujetas de violencia de muchas maneras. En Kenya, las costumbres en algunas regiones y medios sociales minimizan la gravedad y frecuencia, y a veces hasta condonan, el acoso sexual, los atentados, las golpizas, las violaciones, el abuso emocional, la explotación económica, la tortura, el abuso sexual y físico de infantes, la mutilación genital e incluso el asesinato (cf. Nzioki, 1993, pp. 50-54).

ACCESO A RECURSOS PRODUCTIVOS.

(1) El acceso y control de recursos productivos se regula por el modo en que se organiza la producción social y por las relaciones de poder entre los componentes de una sociedad determinada. Estos recursos son principalmente la tierra, el capital, el trabajo, la tecnología y las capacidades de organización. La tierra y la renta que de ella se acumula es el principal, y quien no puede acceder a ella, debe buscar otros medios o vender su fuerza de trabajo. En

Kenya las mujeres generalmente no tienen control sobre la tierra, aunque tienen acceso a su empleo limitado, por lo que permanecen en la periferia de las relaciones de poder en el hogar y en la sociedad (Masinde, 1993, p. 109).

(2) La tierra es elemento esencial para obtener la subsistencia, fuente de productos para la industria y el comercio, y aval para acceder a otros recursos. Bajo las actuales condiciones sociales y legales, la relación de las mujeres con la tierra sólo reproduce su subordinación social. Una salida a esa situación podría ser encontrar canales para multiplicar las aún escasas experiencias de propiedad colectiva de grupos de mujeres que producen e invierten con una idea de desarrollo integral

(3) El acceso equitativo a oportunidades de empleo podría proporcionar a las mujeres el primer paso para su participación en otras esferas donde se toman las decisiones, para cambiar su estatus y para obtener ingresos. En las condiciones actuales, hay muchos obstáculos que estorban dicho acceso: su nivel educativo y de capacitación, el tipo de empleos disponibles, los bajos salarios y posiciones disponibles (ibid).

(4) Por ello, las oportunidades de autoempleo son un factor crítico para las mujeres kenyanas, aunque debe superarse la falta de capacitación, de fuentes de financiamiento, de información sobre mercados y de condiciones para nivelar sus actividades productivas con los papeles reproductivos que les han sido socialmente asignados (Masinde, 1993, pp. 112-117).

(5) Sin propiedades que avalen, las mujeres no tienen acceso al crédito. Ello implica que su capacidad para incrementar su producción y productividad es limitada. Aunque eso parece ir cambiando lentamente en algunas comunidades, las mujeres que ya poseen tierra individual o colectivamente, todavía deben ocultarlo de sus hombres, por lo que siguen sin acceder al crédito, ya que de todos modos, se exige que un hombre (marido, padre o hermano) apruebe la solicitud (ibid, p. 119).

COSTUMBRES Y PARTICIPACION POLITICA.

(1) Mucho de la *sabiduría popular* --y más aquella revestida de *tradición*-- se basa en la diferenciación de papeles para hombres y mujeres. Refranes <<sabios>> tan difundidos en Kenya como "la

mujer es como la tierra: todos se pueden sentar en ella", o "la mujer es como el cielo: impredecible", aparentemente inocentes y hasta usados como lisonjas, cultivan y refuerzan los estereotipos de la mujer pasiva, buena para apoyar y nutrir pero no para dirigir y formar (cf. Mutabi-Kabira, 1993, 25-32 y Oduol, 1993, 11-12) o también, como siendo amiñada, desleal, maternal, impura, divertida, tramposa, débil, superficial, engañable, prescindible, irresponsable, manejable, voluble, desconfiable, etc. Las generaciones jóvenes internalizan los roles inferiores impuestos a sus madres, y a veces se dan cuenta de ello muy tarde, o nunca (Oduol, 1993, p. 34).

(2) Además de que la participación política requiere del tiempo y los recursos que las mujeres comunes generalmente no tienen, la internalización de los estereotipos y las desventajas culturales en términos de inferior/superior han funcionado para que no se consideren capaces de asumir liderazgos ni den su apoyo a otras mujeres. Las pocas que hasta hace poco participaron activamente en política, se limitaban a hacerlo desde las agrupaciones políticas mayores y anteponiendo las plataformas de esos grupos a la lucha por soluciones a problemas de las mujeres (Oduol, 1993, 33 y Nzomo, 1993b, p. 142). Además, su origen de clase las ha identificado con posiciones en favor del *statu quo*, más cercanas a las de los hombres de su mismo origen social que a los intereses de la mayoría pobre y oprimida de mujeres kenyanas (House-Midamba, 1990, p. 46).

(3) De las dos macro-organizaciones que hasta hace poco contenían todos los movimientos y grupos de mujeres en Kenya --el Consejo Nacional de las Mujeres de Kenya, y la Organización Maendeleo Ya Wanawake-- el gobierno nulificó las acciones gestoras de la primera al establecer un Departamento de Asuntos de la Mujer, y cooptó a la segunda al incorporarla como rama del partido oficial. Desde hace casi una década ha surgido una variedad de grupos dedicadas a defender, educar y promover la participación de las mujeres. Aunque siguen creciendo en membresía, falta mucho todavía en ese terreno, como también en cuanto a articular sus plataformas para la lucha política (Kameri-Mbote y Kai, 1993, 14-17).

(4) Aunque la mayoría de votantes en todo tipo de elecciones usualmente son mujeres, todavía no forman un grupo de presión que promueva sus candidatas o plataformas sino en casos muy contados. Tampoco han logrado que el gobierno nombre altas funcionarias en el gabinete. Los asuntos que ahora más se discuten como parte de una posible plataforma común son: los derechos de sucesión y

propiedad, la violencia social y doméstica, la prohibición de la poligamia y de las uniones forzadas, el derecho al control del embarazo, y la igualdad de oportunidades de educación y empleo (Nzomo, 1993b, 142-143).

El panorama de las condiciones actuales de existencia de las mujeres kenyanas no es estimulante, y las perspectivas de un cambio radical al corto plazo no se ven claras. ¿Qué tipos de negocios y qué perspectivas de desarrollo pueden tener las mujeres cuya sociedad las relega a un segundo término? Si bien el cuadro de desventaja social en que se encuentran se parece en mucho al que prevalece en otros países en desarrollo, la energía que actualmente éstas despliegan en una gran variedad de frentes al mismo tiempo, y el sistema con que se discuten los problemas y se actúa en consecuencia, podrían resultar al mediano plazo en algunos cambios importantes.

2. LAS MICRO Y PEQUEÑAS NEGOCIANTES KENYANAS: ¿PRECARISTAS O EMPRESARIAS?

Si bien en Kenya existen casos aislados de mujeres propietarias de empresas clasificadas como medianas, son tres las categorías de actividades en que aquellas ponen en práctica sus capacidades empresariales: en las actividades de subsistencia, esto es: en actividades agrícolas, puestos de venta callejeros y servicios diversos en escala mínima; en microempresas, que frecuentemente se ubican en el hogar y/o se manejan como una extensión del mismo, que emplean tecnología tradicional y que están enfocadas a clientelas cautivas de los alrededores; y por último, en pequeñas empresas, de las cuales algunas ya emplean trabajadores y menos frecuentemente se ubican en, o se manejan desde

el hogar, que emplean procesos de trabajo un tanto más complicados y atienden mercados más amplios, aunque todavía sin rebasar el ámbito de la localidad (cf. El-Bakry, 1995, p. 140).

Todas esas actividades se desarrollan --al menos en sus inicios-- con carácter de informales¹. En ellas, las micro y pequeñas empresarias kenyanas no sólo deben enfrentar los problemas que cualquier empresario enfrenta para iniciar y manejar un negocio, sino que --como se desprende del apartado anterior-- tienen que superar los problemas que se derivan de la subordinación social y la opresión económica en que se encuentra la mayoría de ellas. De ahí que, aunque --como piensa Engelmann (1994, p. 80)-- las políticas oficiales de desarrollo del subsector de las micro y pequeñas empresas no distinguen entre hombres y mujeres, nosotros creemos que habría suficientes razones para justificar que dichas políticas fueran sensibles al género¹.

¹. - *Sobre todo actualmente, con los esfuerzos del gobierno keniano por registrar a todos los pequeños negocios y forzarlos a cierta formalización. El autor de la anterior clasificación dice que sólo los dos primeros tipos de actividad se clasifican como informales, y que el tercero puede ser tanto formal como informal (El-Bakry, 1995, p. 140). Esa opinión se debe a que él relaciona el tipo con el tamaño de las operaciones. Para El-Bakry, una microempresa puede tener hasta 10 trabajadores, y una pequeña, hasta 50, por lo cual no concuerda con la clasificación de otros autores ni con lo que nosotros hemos encontrado (véase pp. 151-152 del capítulo 3, y pp. 170-172 y 191-196 del capítulo 4).*

¹. - *En general, entre los encargados de la planeación y ejecución de las políticas de desarrollo tradicionalmente ha existido una tendencia a tomar a las sociedades como un todo, es decir, a amalgamar grupos de población y categorías sociales en sus objetivos y estrategias. Con ello hacen que los planes y programas aparezcan como adecuados para poblaciones, países o regiones completos, cuando en realidad se esconden las desigualdades entre segmentos sociales. La situación desventajosa de las mujeres en la sociedad y la falta de consideración de las diferencias originadas en el género, ha ocasionado que algunas de ellas adopten la estrategia de hacer a un lado su identidad básica, esto es, de tratar de pasar inadvertidas como mujeres, lo cual ulteriormente abona a que no sea fácil encontrar datos confiables sobre sus actividades económicas, y por lo tanto, sobre los niveles de su aportación a las economías nacionales. Ello vale para Kenya como quizás para todos los países en desarrollo.*

Lo cierto es que, en Kenya "Desde que se comenzaron a implementar los SAPs a principios de los ochentas, las mujeres se han visto todavía más empobrecidas y marginalizadas. En tanto la crisis económica se profundiza y el mercado de trabajo se encoge, más mujeres se vuelven hacia la economía informal para ganarse la vida" (Nzomo, 1993, p. 70). De ahí, primero, el llamado de las mujeres al rechazo de los SAPs como medidas no democráticas y para que los costos del ajuste sean igualmente compartidos por hombres y mujeres (Nzomo, *ibid*), y segundo, su pedido de que se reconozcan y apoyen las actividades económicas informales de las mujeres (cf. El-Bakry, pp. 140-145).

Como se desprende de las entrevistas que realizamos con algunas de las dirigentes feministas kenyanas, uno de los puntos fundamentales de las discusiones en las organizaciones de mujeres en Kenya¹⁰ es lograr su habilitación económica ("economic empowerment")¹¹, que, en términos formales, se considera

¹⁰.- *Entrevistas grabadas realizadas por V. Hugo Martínez Escamilla durante diciembre de 1994 y enero de 1995 en Nairobi, con la Dra. Julia Ojiambo, coordinadora nacional de Organizaciones Femeniles del KANU; con la Mtra. María Kitiabi, vicepresidente de la Kenya Young Career Women Association; con la Sra. Fathma Alhad Hyder, directora de Asuntos de la Mujer del Consejo Supremo de los Musulmanes de Kenya; con la Sra. Martha Mugambi, presidenta del Kenya Business and Professional Women's Clubs; con la Dra. Jacqueline H. Adhiambo-Oduol, presidenta del Capítulo Kenyano de la African Women for Research and Development; con la Mtra. Amy Sumbeyiwo, activista política; con la Sra. Honorine Kiplagat, directora de asuntos educativos del Programa Ambiental de las Naciones Unidas; y con la Profa. Priscilla W. Kariuki, activista. Además de varias entrevistas colectivas con dirigentes de varios grupos de mujeres y cooperativas en Kisumu, Margoli, Meru, etc.*

¹¹.- *No hemos encontrado una traducción adecuada en español para el concepto de "economic empowerment". El más cercano es el de "habilitación", aunque carece del sentido de adquirir o transferir o conferir poder con el énfasis que tiene en inglés. Según El-Bakry (1995, pp. 144-145), alude a la necesidad de incrementar la seguridad en las acciones y la plena participación de las mujeres en la economía, debido a la "relación positiva que existe entre el mejoramiento de los medios por los cuales las mujeres se ganan la vida y la aparición de otros cambios substanciales en los demás ámbitos o aspectos de la vida". El tema es recurrente en todas las entrevistas mencionadas. A partir del*

que consiste en "estimular, consolidar y coordinar el *espíritu empresarial de la mujer africana* para que acceda más expeditamente a los recursos de los sectores formal e informal" (ONU, 1994, p. 19. y 1994a, pp. 19 y 20).

Importa hacer notar que las acciones propuestas por la Plataforma de la Conferencia de Mujeres Africanas se basan en el "reconocimiento de sus propias respuestas a la creciente dificultad planteada por las circunstancias económicas y productivas cambiantes, en su <<know-how>>, sus iniciativas y capacidades" (ONU, 1994a, id). Con ello se apela a las capacidades que han mostrado las mujeres para encontrar las salidas a las situaciones más críticas que les ha planteado la historia a las sociedades africanas¹².

empleo que nuestras entrevistadas hacen del término, y a pesar de variaciones en el uso y el contexto, también encontramos que el razonamiento detrás del concepto es muy afín a la idea plasmada en las resoluciones de la Conferencia de las Mujeres Africanas realizada de Dakar en 1994, en el sentido de que "La pobreza experimentada por las mujeres africanas no debe ser vista solamente desde una perspectiva del bienestar o los servicios sociales a que tienen derecho. Las mujeres y otros grupos viviendo en la pobreza representan una sub-utilización de potencial productivo. Eliminar la pobreza debe ser un objetivo mayor del desarrollo y la estabilidad. La ausencia del derecho de las mujeres al desarrollo debe ser explícitamente reconocida". (ONU, 1994, p. 19).

¹². - *Una de nuestras entrevistadas, la Dra. Jacqueline Adhiambo-Oduol, presidenta del Capítulo Kenya de la African Women for Research and Development, a este respecto expresa lo que parece ser tema común entre muchas de las dirigentes feministas kenyanas. Al respecto de los asuntos que en occidente -- especialmente en Norteamérica-- se engloban bajo lo que se conoce como "women's issues", la Dra. Adhiambo dice que "Las mujeres africanas y todas las del tercer mundo tenemos que ser muy cuidadosas, especialmente acerca de qué tomar y que desechar. Cuidadosas en cuanto a ver que construimos con lo que tenemos bajo las presentes circunstancias para mejorar nuestras vidas. Debemos mirar hondo en la cultura para visualizar lo que significa "women's empowerment", esto es, en relación con los papeles que nos ha tocado jugar en la historia. Necesitamos (otra vez) volver a tomar el control, sentirnos cómodas con asumir el liderazgo, con manejar el poder, con saber cómo poner en práctica el desarrollo sostenible que se adecúe a nuestros contextos sociales. En Africa, nunca ha sido una frase hecha el que las mujeres somos negociadoras y amantes de la paz, porque cuando la paz faltó, las mujeres hemos sido las principales víctimas. Sin embargo, ello no significa que habremos de ganar si adoptamos posturas opuestas a esa tradición. Necesitamos saber de qué y cuándo tenemos el control para no perderlo siendo*

De hecho, el concepto de "economic empowerment" ya se ha vuelto de uso muy extendido, además de ser parte de los objetivos de muchos programas y agrupaciones en Kenya y muy frecuentemente se emplea con una connotación que alude a las actividades empresariales. En opinión de una de sus líderes, la actividad empresarial les plantea a las mujeres la posibilidad de independencia económica a la que no pueden aspirar desde los empleos remunerados, debido a las prácticas sexistas y discriminatorias imperantes en el mercado de trabajo¹³.

Por otra parte, el hecho de que los grupos de mujeres y las activistas reclamen el subsector informal como nicho de desarrollo femenino y *locus* privilegiado de sus expectativas de mejoramiento económico, creemos que se debe a que las actividades informales presentan varias ventajas que les facilitan la transición de su estado de dependencia al de procurarse ingresos propios en efectivo, lo cual, ante la situación imperante, representa una alternativa crucial.

A manera de hipótesis de trabajo, sostenemos que esas ventajas se concentran principalmente en el momento en que se toman las decisiones de iniciar operaciones, por ejemplo, al saber que se pueden aprovechar las redes de relaciones que generalmente ya tienen establecidas en la comunidad, y que, en muchos casos, se requiere de muy poco o ningún capital acumulado exprofeso.

Otro aspecto que, bajo las presentes circunstancias tiene un lado positivo, lo es el hecho de que muchos de sus negocios operan (o al menos siempre hay la perspectiva de que lo hagan) desde el hogar o en sus cercanías,

hostiles, sino para conservarlo y volver a promover la igualdad que como género hemos conocido en la historia. (Entonces, no podemos permitirnos) subir acríticamente al tren del feminismo importado". Parte de esta entrevista puede consultarse en Martínez Escamilla, 1995, pp. 11-12.

¹³.- *Entrevista con la Mtra. María Kariuki, vicepresidenta de la Kenya Young Career Women Association. Una parte de esta entrevista puede consultarse en Martínez Escamilla, 1995, p. 14.*

lo cual facilita que se puedan emplear los recursos --muchos de ellos imponderables-- y la ayuda que ahí se encuentran (aperos, trabajo no pagado, espacio, instalaciones, seguridad de la familia y de los activos, etc.) sin exponerse a sanciones sociales y familiares.

Si bien es innegable que muchas de las actividades económicas de las mujeres --sobre todo las clasificadas como de subsistencia y las microempresas-- en mucho son resultado forzado de las condiciones de empobrecimiento y opresión en que viven, también lo es el hecho de que, "por siglos, las mujeres africanas han cultivado una larga tradición de empresarias" (El-Bakry, 1995, p. 138). Y en tal sentido, el hecho de que las mujeres actualmente predominen en los primeros o más sencillos niveles de la escala empresarial, muy probablemente no es sino el resultado de aquellas condiciones.

También sostenemos que es perceptible con alguna facilidad que, tanto en el hogar como en los negocios que emprenden, muchos de los rasgos que los estudios especializados recientes determinan como características básicas o condiciones de la actividad empresarial¹⁴ --independientemente de cómo se les denomine técnicamente-- se encuentran con relativa abundancia en el actuar diario de muchas mujeres kenyanas, dejando sospechar que su acercamiento a la cotidianeidad puede estarse viviendo con una perspectiva que, de alguna manera, ve más allá de los obstáculos inmediatos.

Las características a que nos referimos son, por ejemplo:

- la disposición para enfrentar el riesgo y a retardar el disfrute de

¹⁴.- *Un recuento reciente de estos estudios y sus aportaciones a los problemas de definición, taxonomía y determinantes histórico-culturales de la actividad empresarial, en donde se consideran resultados de investigaciones en varios países, se puede encontrar en Martínez Escamilla, 1994.*

premios para incrementar el volúmen de la operación en espera de mayores gratificaciones;

- el sentido de la ganancia y del justo precio;
- la permanente vigilia para detectar y aprovechar las oportunidades de ganar;
- la disciplina de reinversión con un sentido de acumulación y perseverancia;
- el aprovechamiento al máximo de los recursos disponibles para incrementar la productividad;
- la distinción clara entre activos y pasivos, y una cierta forma de "llevar los libros" o la contabilidad;
- el establecimiento y cultivo de redes de contactos con propósitos múltiples,
- la percepción de que el ritmo en el logro de las metas más dignas de ser alcanzadas (cualesquiera que estas sean) es diferente al que las modas y las políticas generalmente quieren imponer, etc.

Ello no equivale estrictamente a sospechar indiscriminada o acriticamente que todas las amas de casa de alguna manera, en general o potencialmente, son empresarias. Nos referimos a características que creemos factible y valioso detectar por procedimientos empíricos en las mujeres kenyanas y quizás en otras del Africa subsahariana; características que indudablemente requieren de ser documentadas en un nivel que, hasta donde sabemos, no ha sido intentado por investigaciones anteriores ni, al parecer, lo estaban siendo por aquellas que recientemente hemos sabido que están en curso sobre este tema.

Pero además, el comercio, la actividad productora para el mercado y muchos servicios (entendido todo ello en un sentido moderno de empresa) han

contado con la participación de las mujeres en niveles que --también sostenemos hipotéticamente-- no han sido explorados con esa explicitud, y por lo tanto, es probable que ahí resida otra causa de que su participación no se haya detectado ni reconocido en su verdadera dimensión.

3.- PROBLEMAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESARIAS Y CENTRALIDAD DEL ACCESO AL CREDITO.

Como se vio, la variedad de problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresarias kenyanas es muy amplia. Sin embargo, una vez que los más generales de esos problemas se colocan estratégica y provisionalmente como el telón sociocultural sobre el cual la cotidianeidad se desenvuelve, el resto puede convencionalmente ser distribuido en al menos cinco grupos que, por separado, estarían aludiendo a fenómenos de alcance intermedio. Cada uno de esos grupos se identificaría por el problema que se considera nodal, esto es, aquél que de alguna manera articula e influencia al resto de los componentes. Sugerimos que esos grupos de problemas son los que se relacionan con:

1. El tamaño y volumen limitados de las operaciones y la baja productividad o rentabilidad económica de las empresas conducidas, operadas o propiedad de mujeres.
2. Las nulas o insuficientes oportunidades para que las mujeres accedan a las fuentes de financiamiento.
3. El ambiente adverso creado por la falta o inadecuación de las reglas de operación y las políticas de promoción y protección a la actividad económica de las mujeres.

4. Las escasas oportunidades de participar o influir en el proceso de toma de decisiones económicas que afectan la calidad de la vida de las mujeres en general y el avance de sus negocios en particular.

5. El bajo nivel educativo promedio de las mujeres y la carencia de oportunidades para que obtengan capacitación profesional o para el trabajo, así como para acceder al empleo de tecnologías adecuadas.

Sin pretender que en la realidad los problemas de las micro y pequeñas empresarias kenyanas aparecen disectados en la forma que sugieren esos agrupamientos, cualquier observación empírica que tuviera como objetivo profundizar en el detalle de alguno de esos grupos, o ubicar el conjunto de sus aspectos derivados y relacionados, podría beneficiarse al considerarlos de uno en uno. O también, al haber decidido concentrarse en alguno de ellos, el tomar en cuenta a los restantes podría ayudar a delimitar el objeto de estudio y/o, también, a buscar las conexiones del que esté siendo tomado como central con aspectos específicamente importantes de aquellos que le sirven de referencia, evitando perder la perspectiva de conjunto.

En este trabajo se considera que, bajo las presentes circunstancias, la fuente más importante de obstáculos inmediatos al desarrollo de las micro y pequeñas empresarias kenyanas se localiza en el segundo grupo de problemas, referido a su falta de acceso a fuentes de financiamiento. En particular, hemos encontrado y sostenemos que el problema del crédito es central a todos los demás. Ello se debe a dos hechos fundamentales.

El primero se refiere a que, si bien la creencia común más extendida indica que, para cualquier empresa el crédito es crucial en los momentos de iniciar operaciones y de expansión, en el caso de los micro y pequeños empresarios kenyanos --como se vio en los capítulos III y IV-- esos movimientos

en la mayoría de los casos se financian con los propios ahorros de los interesados y se complementan con cooperaciones de familiares y amigos¹⁵. En todo caso creemos que, técnicamente hablando, el acceso a fuentes de financiamiento (crédito o de cualquier otro tipo) es crucial en cada paso del desarrollo de las empresas¹⁶, lo que contrasta con que las fuentes tradicionalmente empleadas no solamente son limitadas, sino también inseguras, además de poder ser vistas, en algunas circunstancias, como transferencias inequitativas y quizás hasta dañinas para el entorno social más inmediato de la empresa. Por ello creemos que la falta de acceso al crédito es un obstáculo mayor.

El segundo hecho por el que sostenemos la centralidad del problema del crédito se refiere a que, de los cinco grupos de problemas mencionados, éste es el único que, si visto de cerca, funciona universalmente como causa y efecto en la reproducción de las condiciones desventajosas de las micro y pequeñas empresarias kenyanas en una especie de círculo vicioso, esto es, con el doble papel de origen y resultado respecto de los demás grupos de problemas, incluidas las desventajas socioculturales que convencional y momentáneamente habíamos tomado como "ambiente" general para delinear aquellos grupos.

¹⁵.- *Otras dos fuentes de crédito menos importantes han sido los grupos de autoayuda y los prestamistas privados.*

¹⁶.- *McCormick y Njeri coinciden con nuestra opinión y lo expresan de la siguiente manera: "Una pequeña empresa necesita de recursos financieros desde el momento de iniciar. Un vez habiendo comenzado, necesita recursos para abastecerse, mantener el equipo, pagar salarios y cubrir otros gastos de operación. También los necesitan para expandirse. Si dichos recursos no se generan internamente, se buscan fuera del negocio" (1994, pp. 9-10). Por otra parte, las mismas autoras mencionan que, "Hasta hace muy poco, las discusiones sobre el financiamiento de las pequeñas empresas se limitaba a las cuestiones del crédito. Actualmente, los investigadores comienzan a expandir su visión del financiamiento para considerar la movilización de ahorros, el crédito que proporcionan los abastecedores, los pagos que los clientes hacen por adelantado, los préstamos personales y las inversiones de terceros" (ibid. p. 9).*

Esta última característica ha sido percibida sólo en términos parciales en los estudios que en el ensayo de McCormick y Njeri se indica que han sugerido que el éxito inicial y la expansión son funciones del crédito sólo si éste se combina con factores como la ubicación del negocio, la educación de los empresarios y el volumen de las operaciones. Por otra parte, las mismas autoras mencionan diversas investigaciones realizadas en Kenya que han encontrado que, a mayor tamaño de la empresa, mayor es la recurrencia al crédito y la dependencia respecto del mismo (cf. McCormick y Njeri, 1994, pp. 12-15).

Por nuestra parte pensamos que, para las micro y pequeñas empresarias, tener acceso al crédito representa, además de los beneficios inmediatos que obtendría cualquier empresario, expectativas de un cambio general en el "estatus" socialmente acordado para ellas como mujeres, y también, la alternativa concreta (aunque sujeta a diversas condicionantes) de disminuir las desventajas con que se presentan a la actividad económica.

En principio ello se debe al potencial que los recursos adquiridos a crédito tienen como sustituto parcial y momentáneo de la falta de oportunidades de las mujeres para el ahorro y la acumulación, en razón de aquel estatus. El recurso del crédito puede posibilitar la adquisición de medios de producción y la ampliación de los volúmenes de operación, esto es, el acceso a mayores ganancias y a la categoría de propietarias, y con ello, quizás a cierta independencia económica.

Un ejemplo de los efectos que la falta de acceso al crédito ocasiona en la conformación de las actividades económicas informales por sexos, puede encontrarse en los resultados de uno de los estudios más completos sobre el sector, en este caso referido a Nakuru: uno de los municipios kenyanos de mayor importancia económica y quizás en el cual el sector informal penetra más

ampliamente muchos de los aspectos de la vida comunitaria:

De 187 empresas manufactureras estudiadas, las mujeres manejaban sólo 12, pero en cuanto a negocios comerciales, la cifra alcanza 461 de 582 (o sea el 80 %), lo cual apoya el dato de la pequeñez del capital de inversión en el comercio, (por lo común al cargo de mujeres). En Nakuru, las mujeres generalmente no tienen propiedades, y por lo tanto, no tienen acceso al crédito. Por ello no pueden hacer grandes inversiones. Eso se reconfirma con el hecho de que ninguna mujer es propietaria de algún negocio del sector servicios, el cual está dominado por los matatus (transportes de servicio colectivo), negocio que requiere de una pesada inversión inicial de capital (Ng'ethe y Ndua, 1991, p. 33).

4. EL ESTADO, LAS ONG Y EL CREDITO PARA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESARIAS.

El giro que en los últimos años ha tomado en términos prácticos la antigua controversia entre bien público e intereses privados (ver capítulo II) es, para algunos, inusitada, y para otros, lógica y articulada. Normalmente esa controversia se manifiesta en el terreno concreto de las relaciones conflictivas entre las agencias del estado por un lado, e individuos, organizaciones y corporaciones privadas y grupos de interés por otro.

Desde el momento que las relaciones entre gobiernos y organizaciones civiles o no gubernamentales (ONG)¹⁷ tocan asuntos tan sensibles como "quien

¹⁷.- *En opinión de Stephen N. Ndegwa, una ONG puede ser esencialmente definida como una organización que "se constituye fuera del estado pero que actúa en la esfera pública. Una definición tan genérica y abarcadora se deriva del hecho de que, históricamente, el estado, o las organizaciones del gobierno, han sido las únicas a cargo de asuntos y política pública. Entre otras, las ONG pueden ser: grupos de autoayuda, organizaciones voluntarias o no lucrativas,*

tiene los derechos de hacer valer y afirmar liderazgos, de organizar a la gente, y de distribuir recursos para el desarrollo", esas relaciones son políticas y ponen en el centro el problema del papel de estado frente a la sociedad civil y el desarrollo económico (cf. Bratton, 1987, p. 2).

Por ello, interesa entender cómo dos tipos de entidades que, al respecto de esto último tradicionalmente han jugado papeles opuestos y competido por la atención de las "poblaciones-objetivo" de los programas de desarrollo, en la actualidad cooperan, y de hecho, en Kenya, como quizás en otros países africanos, ya no programan actividades ni emprenden acciones sin hacer consideración explícita del complemento que resultan ser los programas y las acciones de la otra parte.

En Kenya, por ejemplo, el Plan Nacional de Desarrollo 1989-93 ya reconoce abiertamente a las ONG como "socias en el desarrollo" (Ng'ethe, Mitullah y Ngunyi, 1990, p. 1), y el Sessional Paper No. 2 de 1992 (sobre las Pequeñas Empresas y el Sector Jua Kali), directamente las involucra en el planteamiento de varias metas y estrategias¹⁸. Por su parte, las ONG han estado encontrando cada

grupos comunitarios, clubes de mujeres y de jóvenes, asociaciones étnicas y profesionales, instituciones de investigación nacionales e internacionales " (Ndegwa, 1993, p. 2). En el ensayo de Ng'ethe, Mitullah y Ngunyi (1990, pp. 5-8) se puede encontrar una visión panorámica de las diferentes propuestas de clasificaciones que se han propuesto para la enorme variedad de organizaciones que generalmente se consideran ONG. En Ng'ethe (1989) se discuten ampliamente los problemas de clasificación. Además de la clasificación por criterios geográficos en cuanto al origen y las acciones (locales, regionales, nacionales, extranjeras, multinacionales, etc), se han propuesto categorizaciones por funciones o ámbito de incidencia o acción (salud, desarrollo comunitario, educación, etc), laicas y religiosas, por "generaciones" (según las características predominantes en cada época de la historia en que han existido y sus prototipos), etc. Quizás el estudio más acabado y reciente sobre la historia, clasificación y acciones de las ONG en Kenya, se encuentre en el estudio de Burbank (Nairobi, 1994).

¹⁸.- Especialmente se dice que (a) serán promovidas para que "expandan sus programas de entrenamiento y capacitación para otras organizaciones y agencias promotoras" que enfocan al personal de las pequeñas empresas,

vez más maneras de influir en la forma en que el estado conceptualiza y pone en marcha los programas de desarrollo (cf. Bratton, 1987, p. 3).

El punto de vista neoliberal explica que el nuevo papel y la extendida presencia de las ONG se originan en gran medida en el fracaso de los estados africanos¹⁹ en lograr el desarrollo que prometían:

especialmente para mujeres empresarias (p. 26); (b) serán incentivadas para que "brinden una variedad más amplia de esquemas de garantías para el crédito, especialmente para grupos de profesionales, mujeres, empresarios jua kali, etc." (p. 36); y por último, que se cuenta con ellas para que, junto con el ministerio de finanzas, el banco central y las agencias donadoras, las ONG "desarrollen programas y esquemas innovativos de crédito que lleven recursos a grupos como los profesionales, las mujeres, los retirados y los artesanos" (p. 37).

¹⁹.- *En los primeros capítulos de este trabajo hemos dicho del estado en Kenya que: en los inicios de la ocupación colonial era una mezcla de tutelaje, paternalismo y racismo, y que funcionó como introductor del capitalismo moderno a través de organizar el despojo de tierras y bienes de los nativos para favorecer el surgimiento de una clase propietaria europea. Para ello empleó una legalidad impuesta desde fuera y operó los monopolios oficiales de comercialización de productos exportables. A partir del reacomodo de fuerzas surgido en la posguerra, el estado era comúnmente concebido como depositario del interés público: funcionaba explícitamente como centro y principal agente del desarrollo capitalista, no quedando ámbito de la vida social en que su intervención no se dejase sentir. La creación de una fuerte base empresarial privada y moderna era considerada asunto público de máxima prioridad. Sin que ese objetivo cambiase en lo fundamental, sin que retrocediese en aquél carácter centralizado y centralizador, y tras un muy breve periodo de surgimiento de la sociedad civil, los inicios de la vida independiente ven cambiar los principales actores en la escena nacional: aparecen las élites políticas y económicas autóctonas que encarnan las alianzas entre estado y grandes capitales subyacentes a un proyecto de consolidación nacional. El fuerte control de la sociedad civil sólo cambió de manos. A finés de la década de los setentas, el estado todavía mantenía mucho de su imagen formal como institución guardiana del interés público. En tanto, la élite política se afianzó en el poder, reprimió la disidencia, y amplió las bases del clientelismo del que obtenía fuerza y legitimidad. Para ello, además de que contaba con el respaldo de los poderes económicos multinacionales, tanto se empleó la política partidista como también se expandieron las redes de relaciones étnico-personales que incrementaron la influencia de los líderes a niveles regional y*

El papel central que asumió el estado desde la independencia, como la maquinaria del desarrollo, ha venido siendo reconocido como un error mayor del desarrollo africano de las pasadas dos décadas y media. Este desencanto se corresponde con la re-emergencia de la filosofía de la privatización en Occidente, y con una fuerte tendencia de hacer a un lado lo que se denomina el <<gran gobierno>>. Esta manera de pensar ya penetra virtualmente a todas las agencias donadoras y a las organizaciones no gubernamentales internacionales" (Kinyanjui, 1987a, p. 2).

Al menos es cierto que los estados africanos han sentido fuertemente el peso de la deuda internacional, de la disminución paulatina de las oportunidades de financiamiento externo y de la declinación en la productividad económica. Todo ello ha influido en la disminución acelerada en calidad y cantidad de las acciones estatales de desarrollo (Bratton, 1987, p. 1) por lo menos desde principios de los ochentas, disminución que, por otra parte, es paralela con la proliferación de las ONG²⁰.

En la supuesta "retirada" del estado de sus anteriores posiciones y formas de ejercer el poder, los entusiastas del neoliberalismo creen ver la

local. La década de los ochentas se inició con una serie de crisis económicas que han demostrado tener efectos de largo aliento. Los ataques neoliberales presentan al estado como incapaz de conducir el proceso de desarrollo, mientras se apela a una vuelta a la confianza en los mecanismos del mercado como distribuidor natural de las oportunidades. Y en lo político, cada vez se empuja más fuerte por la "libre" expresión de los intereses de los componentes de la sociedad civil.

²⁰.- Para una idea sobre el caso de la proliferación de ONG en Kenya, Ng'ethe, Mitullah y Ngunyi (1990, p. 4) explican que, en 1974 había 125 ONG operando, número que creció en 229 % (esto es, a 400 organizaciones) en menos de década y media (1988). Además, dicen estas autoras, "Si todas las agrupaciones de desarrollo relacionadas con las iglesias y los grupos de autoayuda registrados fueran incluidos, seguramente esa cifra sería mucho más grande. Por ejemplo, de acuerdo con Fowler, en 1988 había 23,000 comunidades de base formadas por mujeres, por no mencionar muchos otros tipos de organizaciones que generalmente no se cuentan como ONG debido a la imprecisa definición de lo que es una ONG".

confirmación de sus teorías y la consecuente "entrada en razón" de sus dirigentes. a quienes las fuerzas y movimientos mundiales habrían obligado a restituir los mecanismos y la ideología del mercado al lugar natural que nunca debieron haber perdido en la organización social, y junto con ello, a permitir la manifestación y representación de los intereses individuales y de grupos civiles en su búsqueda de oportunidades de participación en el desarrollo. Según este punto de vista:

El gobierno no debe involucrarse directamente en la promoción de los pequeños negocios, sino crear el ambiente propicio en el que las instituciones encargadas de ello puedan operar con eficiencia. La asistencia directa por parte del gobierno debería restringirse a los casos de crucial importancia económica y social, y/o a los que no llegue la asistencia de aquellas instituciones (Engelmann, 1994, p. 76),

esto es, en relación a las cuestiones que aquí interesan, el estado debería limitarse a asuntos tales como (i) la eliminación de las reglamentaciones que estorban la efectividad de la asistencia financiera y no financiera para pequeños empresarios, (ii) el establecimiento de normas menos estrictas para la operación de las ONG, y (iii) el incremento de la disponibilidad de fondos para el financiamiento de las pequeñas empresas, por medio de establecer mayores incentivos al ahorro y al préstamo, mientras que el gobierno mismo limita su capacidad de endeudamiento (ibid).

Por nuestra parte, pensamos que, aunque el estado ha modificado algunas de sus formas tradicionales de operación, se encuentra lejos de dar marcha atrás en ningún sentido substancial. En realidad, un estado fuerte y su concomitante, una élite muy afianzada en el poder político, han sido condiciones para emprender la modernización y el ajuste económicos, como también lo han sido

para lograr la integración de la economía informal y de las ONG al esquema oficial de desarrollo, y también, para conducir un proceso relativamente pacífico de apertura política y transición controlada al multipartidismo.

Las élites gobernantes cambian para acomodarse a las nuevas condiciones del capitalismo a niveles nacional y global, y en el caso de Kenya, entre otras cosas (a) para hacer frente a la escasez crónica de recursos resultante de década y media de sucesivas crisis económicas, y (b) para conjurar los peligros de verse desplazados, no importándoles que para ello tengan que participar como socios en el reciclaje de la dependencia económica nacional.

La lógica detrás del nuevo acuerdo entre estado y ONG tiene que ver con esos dos aspectos, los cuales --si mirados con relación al problema del crédito-- creemos que se traducen en asuntos como que:

1. dado que el flujo general de recursos financieros de todo tipo del exterior se ha visto cada vez más restringido, cada vez más las condiciones para su adquisición son mayores, y los controles de su manejo más estrictos; por lo tanto, se hace necesario encontrar nuevas formas y nuevas fuentes de financiamiento;

2. dado que los países y agencias "donadoras" han cambiado las reglas y mecanismos de la "ayuda" para privilegiar los canales no oficiales de envío y las características y requisitos que las entidades que receptoras deben llenar, ahora se evita lo más posible que los recursos pasen por las instancias oficiales tradicionalmente encargadas de su administración y aplicación, mismas que por lo general se quedaban legal (gastos de administración) y extra-legalmente con buena parte de los envíos, evitando que llegaran a su destino teórico;

3. dado que el estado y sus agencias no pueden darse el lujo de dejar a las ONG hacer libremente en ese campo, so pena de que, por una parte, se pierda una porción muy importante de la clientela política, y por la otra, de que se sienta el precedente de la primera

retirada real de una posición de poder de consecuencias insospechadas, ahora se busca una asociación regulada con aquellas;

4. dado que las cúpulas financieras siguen sin estar dispuestas a disminuir substancialmente los requisitos del crédito para arriesgar en un sector tipificado como inseguro y poco rentable (sector que, en todo caso había venido obteniendo fondos de otras fuentes y se cree que puede seguir haciéndolo si se ajusta a las nuevas reglas que, a todas luces, también favorecen a aquellas cúpulas de varias maneras), se requiere de nuevas formas de aval que, sin aligerar las garantías que exigen los bancos, permitan un mayor acceso al crédito de aquellos que generalmente no lo tienen, como factor importante para la expansión de la economía en los términos ya discutidos.

Al respecto de este último punto, un análisis desde la óptica neoliberal encontraría que:

- (I) los propios micro y pequeños empresarios presentan una serie de características que les limita o impide obtener créditos, por ejemplo:
 - (a) que no tienen historia de crédito que los respalde, de ahí que sean considerados inexpertos, y por lo tanto, riesgoso otorgarles crédito;
 - (b) que, por lo mismo, generalmente no saben preparar la presentación de planes aceptables para que pasen las evaluaciones y se les otorguen los créditos;
 - (c) que generalmente no están en posición de presentar avales convincentes ni garantías suficientes;
 - (d) que la mayoría no tiene experiencia en tratar con instituciones financieras;

- (II) por su parte, las instituciones financieras privadas no encuentran técnicamente elegibles para crédito a los micro y pequeños empresarios. Y aunque tuvieran la intención de aligerar substancialmente los requisitos, habría todavía que allanar el impedimento que representan las normas oficiales que regulan el crédito a nivel nacional;

(III) y por último, las instituciones financieras nacionales y de fomento económico no sólo están enfrentando problemas de financiamiento en si mismas (ya que generalmente obtenían recursos del exterior), sino que también, están pasando por problemas organizacionales causados por la excesiva burocratización, el limitado alcance hacia la población y la baja motivación de su personal.

(cf. Engelmann, 1994, p. 77 y ss).

De ahí que, la alternativa casi obligada de financiamiento para los micro y pequeños empresarios estaría, en la actualidad, teóricamente ubicada en las posibilidades que pudieran presentar las ONG.

El origen de la participación de las ONG en cuanto al crédito para pequeños empresarios en Kenya se remontaría a principios de los años setentas (con los programas del Consejo Nacional de Iglesias de Kenya), aunque la mayoría de estas organizaciones comenzó a funcionar en ese sentido en la segunda mitad de los ochentas, coincidiendo con el incremento del interés del gobierno por intervenir en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (Abuodha y King, 1991, p. 16).

Pero, aunque para 1991 ya no quedaba en Kenya ninguna de esas entidades que no tuviera al menos un programa de crédito dedicado al sector informal (ibid, p. 21), esa participación, como se ve enseguida, no ha estado libre de problemas²¹.

²¹.- *"El financiamiento de pequeños empresarios por parte de las ONG se ve dificultado por su falta de experiencia en manejar esquemas de crédito, lo cual frecuentemente se agrava por que esas operaciones son de tipo comercial y no encajan del todo con sus objetivos de beneficiencia social" (Engelmann, 1994, pp. 77-78).*

5. LAS ONG Y LAS OPCIONES DE CREDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESARIAS KENYANAS.

Formalmente en Kenya, tan temprano como desde la aparición del Segundo Plan Nacional de Desarrollo (1970-74), el problema del crédito para pequeños empresarios del sector informal fue directamente abordado como parte de las estrategias nacionales de desarrollo. En este caso, el objetivo principal era promover la creación y el crecimiento de pequeñas empresas industriales rurales, para con ello ampliar la planta productiva nacional y descentralizar el desarrollo.

Al cargo del intento se puso a una entidad creada exprofeso, la Corporación de Desarrollo Industrial y Comercial (ICDC), cuyo principal programa era el Esquema de Crédito para Pequeñas Industrias, que trabajaría como fondo revolvente (Norcliffe, Freeman y Miles, 1984, p. 14).

A pesar de los objetivos formales, la distribución real de los fondos desde un principio se desvirtuó: no sólo la cantidad dedicada a pequeñas empresas fue mucho menor que la dedicada a proyectos industriales mayores del sector formal (.55 contra 1.2 millones de libras kenyanas), sino que, durante el periodo del Plan, sólo una cuarta parte del fondo fue colocada en préstamos a pequeñas empresas rurales, mientras que las restantes 3/4 partes lo fue en el medio urbano (ibid). En adelante, a pesar de que los objetivos del ICDC se mantuvieron al menos hasta 1983, el panorama se deterioró aun más²².

²².- Durante la vigencia del Tercer Plan Nacional de Desarrollo (1974-78), si bien se incrementó notablemente el fondo de apoyo para pequeñas empresas del ICDC para préstamos, en realidad --de acuerdo con el concepto imperante de programas de desarrollo-- el grueso del presupuesto para apoyar pequeñas empresas se dedicó a crear una nueva entidad pública, la Small Business Development Corporation (SBDP), encargada de crear 40 parques industriales (los Kenya Industrial Estates, o KIE). Además, la SBDP, que debía absorber al Rural Industrial Development Programme (RIDP) --cuyas funciones duplicaba-- no sólo no lo hizo, sino que las nuevas funciones asignadas (extensión, investigación,

En la era del ajuste estructural, el acercamiento oficial formal al problema del crédito para el desarrollo de las pequeñas empresas ha cambiado de manera significativa²³ para dar paso a una especie de vuelta al reconocimiento

etc.) fueron operadas desde el RIDP. En suma, los fondos para préstamos que beneficiarían directamente a los pequeños empresarios se transformaron en gasto corriente de entidades burocráticas de dudosa eficiencia. Ese estilo continuó durante el Cuarto Plan (1979-83): mientras formalmente continuaba el programa de créditos del ICDC, la reestructuración de los KIE y la creación del Programa de Desarrollo del Sector Informal y Servicios de Extensión (con secciones, comités y subcomités a nivel distrital encargados de "evaluar y coordinar" las acciones de desarrollo del sector de las pequeñas empresas) se llevaba el grueso del presupuesto. Para el Plan de Desarrollo (1984-88), había otra vez la promesa de aumentar el fondo para créditos (cf. Norcliffe, Freeman y Miles, 1984, pp. 13-19).

²³.- Una de las pocas mujeres en la alta jerarquía de las finanzas oficiales sostiene una visión del desarrollo de las pequeñas empresas manejadas por mujeres —y en especial, de la importancia del crédito en ello— en realidad imbuida del espíritu neoliberal y reflejando, con mucho, una posición ortodoxa en este sentido. La directora ejecutiva del Fideicomiso para las Finanzas de las Mujeres Kenyanas, tras concebir erróneamente que los SAPs inducidos por el BM y el FMI arreglarán la situación económica desventajosa en que han caído los países en desarrollo a causa de los cambios económicos causados por la producción flexible y el capitalismo reestructurado, localiza los que cree son los problemas relacionados con el acceso de las mujeres pequeñas empresarias a las fuentes de crédito, y sugiere las estrategias a seguir para contrarrestarlos:

- 1. PROBLEMA: Flujo financiero insuficiente debido a las políticas fiscales y monetarias en vigor, y en especial para las micro y pequeñas empresas de las mujeres. ESTRATEGIA: que éstas movilicen sus ahorros y formen grupos para obtener préstamos de la banca de desarrollo.

- 2. PROBLEMA: Las mujeres solas no pueden hacer frente a los cambios tecnológicos. ESTRATEGIA: establecer programas de entrenamiento y desarrollo en tecnología adecuada. Los grupos de mujeres podrían emplear su poder organizado para acceder a fondos internacionales que les facilitara el acceso al aprendizaje.

- 3. PROBLEMA: Las microempresarias, máxime si rurales, no han recibido atención técnica ni financiera. Las paraestatales burocratizadas y sin recursos centralizan las acciones. ESTRATEGIAS: descentralizar los programas con esquemas tipo Grameen del Banco de Bangladesh, al cargo de promotores descalzos. En este caso, la infraestructura a crear debe ser de, por y para las mujeres.

- 4. PROBLEMA: La liberalización de la economía ha afectado a las mujeres. ESTRATEGIA: que el gobierno cree un ambiente propicio para que el sector privado crezca, empleando micropolíticas de comercialización, competencia, infraestructura, transporte, salud y educación.

- 5. PROBLEMA: La diversidad de ONG dedicadas a ayudar a las mujeres es un problema real: no se coordinan y hay desperdicio. ESTRATEGIA: control del gobierno y coordinación entre ambos sectores (Cf. Riria Ouko, 1993, pp. 23-27).

de la importancia de la autoayuda --en realidad, la única forma de financiamiento que ha funcionado en todos los casos y sin interrupciones-- y para acomodar el nuevo papel asignado a las ONG, particularmente en referencia al crédito. Ya en 1989 se calculaba que cerca de 2,000 ONG de países ricos proveían de recursos a una cantidad imprecisa de entre 10 y 20,000 ONG de países en desarrollo. De ellas, entre 8 y 9,000 eran organizaciones africanas. En Kenya, en ese mismo año se estimó que existían entre 400 y 600 ONG, de las cuales casi 100 eran extensiones o sucursales de ONG extranjeras (Ng'ethe, 1989, pp. 8-30).

En la actualidad, en mucho por efecto de las presiones de los centros de poder financiero y la adopción de los programas de ajuste estructural (SAPs), la variedad y cantidad de ONG se ha incrementado en todo Africa, y sus acciones se han extendido a todos los ámbitos de la promoción del desarrollo, y por supuesto, al del desarrollo de las pequeñas empresas. De hecho, en el presente, la ideología imperante en muchas de estas organizaciones ve en esto último el disparador del proceso general del desarrollo. Sin embargo, su actuación en este ámbito no ha estado exenta de problemas, y en algunos casos, los resultados no son seguramente los que se esperaban.

PANORAMA, PROBLEMAS Y APRECIACION GENERAL SOBRE LAS ONG Y EL CREDITO.

Tan variado como indefinido pueda ser el sector de las ONG en general y en Kenya en particular, algunos estudios han clasificado sus elementos con diversos criterios²⁴. A partir del estudio de Burbank (1994) se sabe que las

²⁴.- Desde al menos 1984, el Instituto para Estudios del Desarrollo de la Universidad de Nairobi ha producido y concentra gran cantidad de las

ONG se han clasificado de diversas maneras: por la "generación" a la que pertenecen²⁵, su propósito y comportamiento general²⁶, su posición respecto del manejo de los recursos²⁷, su composición y organización internas²⁸, etc.

Además, este estudio²⁹ tipifica y critica los hallazgos que diversas investigaciones han hecho en cuanto a los "puntos débiles" en los objetivos y acciones de las ONG como entidades dedicadas al desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Un resumen de las críticas que se han dado desde el punto de vista más difundido sería el siguiente:

investigaciones que sobre ONG en Kenya se hayan realizado. Por citar algunos, que por ahora no se analizarán, están los trabajos de Fowler (1984); Kinyanjui (1985); Bratton (1987); Ng'ethe (1989); Ng'ethe, Mitullah y Ngunyi (1990); y Ndegwa (1993), además del más reciente de Burbank (1994 - ver abajo, nota 29)

²⁵.- *La primera, formada por ONG enfocadas a programas de servicios para el bienestar general de las poblaciones. La segunda, formada por aquellas que enfocan el desarrollo comunitario y la autoayuda a nivel de localidades con proyectos de salud, educación, agricultura, etc. La tercera, formada por ONG autodenominadas "catalizadoras" del desarrollo, con una visión regional o nacional y buscando la acción estratégica y el efecto reproductor para lograr un desarrollo sustentable, más que la incidencia directa.*

²⁶.- *Incluyendo las que: a) desarrollan acciones de bienestar, parecidas a las de la "primera generación" de la clasificación anterior; b) se enfocan en mejorar la capacidad de las comunidades para el autodesarrollo; y c) las que promueven la participación, especialmente política, como clave del desarrollo.*

²⁷.- *Como donantes (organizaciones internacionales), canalizadoras (propia mente las ONG nacionales o extranjeras) o recipientes de asistencia (organizaciones de base).*

²⁸.- *Esto es, A) según sus ligas institucionales (grupos religiosos e iglesias, "creaturas" de los partidos políticos, sindicatos y otras entidades); B) según sean sus principales actores componentes (religiosos, profesionales, etc); C) según sean sus acciones directas o indirectas.*

²⁹.- *De la extensa lista de materiales consultados sobre este aspecto, el estudio de Burbank (1994) no sólo es el más actualizado, sino el único con la visión abarcadora que aquí es útil, además de ser uno de los muy escasos que reportan resultados de su propia encuesta directa. Los restantes son estudios parciales, no actualizados, generalmente basados en segundas o terceras fuentes, y no siempre rigurosamente conducidos. Por ello, la panorámica que enseguida se resume, proviene del citado estudio, pp. 37-59.*

- 1. **Problemas de orientación de política.** El eficientismo neoliberal ortodoxo critica que las ONG antepongan el beneficio comunitario o bienestar colectivo a la viabilidad financiera de empresas receptoras.
- 2. **Problemas de evaluación.** La crítica se refiere a que las ONG se niegan a evaluar proyectos y resultados en términos de impacto cuantitativo y sustentabilidad al largo plazo de las empresas receptoras.
- 3. **Problemas de falta de capacidad.** Se refiere a que las ONG con frecuencia carecen de los recursos y personal suficiente o con las destrezas y experiencia para manejar y seguir este tipo de programas.
- 4. **Problemas de liderazgo y sucesión.** Sobre todo, en aquellas ONG que siguen siendo manejadas por sus fundadores, con visiones anticuadas de "la misión" y actitudes de liderazgo "carismático".
- 5. **Cultura anti-negocios.** Como lo anterior, se refiere a la persistencia de los valores "altamente ideológicos" con los que muchas ONG fueron fundadas, para los que los negocios supuestamente son los enemigos.
- 6. **Carencia de integración de los programas.** Al financiamiento deberían acompañarle la capacitación y la asistencia técnica, asuntos que son generalmente descuidados.
- 7. **Expansión del programa.** Se refiere a la incapacidad manifiesta de algunas ONG para ampliar sus universos de servicio y enriquecer las experiencias para mejorarse.

Para 1992, sólo un poco menos del 9 % de las más de 900,000 micro, pequeñas y medianas empresas estaban siendo alcanzadas por algún tipo de acción de las ONG que formalmente declaraban que su objetivo central era el desarrollo de dichas empresas.

Casi en su totalidad, esas organizaciones tienen una *misión* o declaración de principios bien establecida, que dicen emplear prácticamente al traducirlas en acciones cotidianas. La gran mayoría de estas son organizaciones voluntarias que abiertamente reconocen y anuncian alguna afiliación religiosa.

Aunque las 3/4 partes de ellas dicen trabajar "sólo o principalmente con" beneficiarios *pobres*, son raros los casos en que se define claramente lo que por ello se entiende. En los hechos, sólo un puñado de ONG (cinco) trabaja con los sectores más débiles (viudas, huérfanos, etc.), mientras el resto lo hace con

micro y pequeños empresarios que ya cuentan con algunos activos y experiencia.

El 52 % de estas ONG dicen haber copiado su esquema operativo de el de otras instituciones, lo cual es consecuente con:

- (a) la "popularidad" del modelo minimalista de crédito del Grameen Bank de Bangladesh, que, de entre los existentes en Kenya, es el que tiene los costos más bajos por préstamo otorgado o cliente atendido³⁰;
- (b) que la mitad de ellas dicen ser "participativas", esto es, que involucran a los clientes en el diseño y operación de sus programas de crédito, aunque generalmente no en su supervisión. La otra mitad de las ONG opera y se comporta más como negocios tradicionales;
- (c) que las ONG más eficientes en cuanto a costo por préstamo o cliente son aquellas que operan en ámbitos limitados (locales o regionales), más que las "nacionales", sobre todo por los costos de transportación.

De todas maneras, lo "barato" de los préstamos no deja de ser un concepto muy relativo, ya que, por ejemplo, el estudio reporta que, de las ONG que en 1992 registraban las condiciones más ventajosas de costo por cada shilling prestado, las tres más eficientes lo hacían a .15, .20 y .22 de Ksh.

Además, durante los años de 1992 y 1993, en Kenya se registró un periodo de inflación galopante que acusó tasas que fueron del 35 al 105 %, y que, aunque han ido disminuyendo, lo han hecho muy paulatinamente, y no se ve claro cuando podrán caer a los niveles anteriores a esos años.

Debido a que los programas de crédito de las ONG para micro y pequeñas empresas por lo general no habían venido cargado tasas "reales" de interés (incremento en los costos más inflación) o sea, que no rebasaban el 35 %,

³⁰ . - *El estudio aclara que es casi imposible saber con precisión acerca de los costos, debido a que cada ONG los calcula de manera diferente, y de que, en varios casos, el crédito se abarata por que es operado por personal técnico y administrativo pagado con fondos externos, generalmente de agencias extranjeras.*

lo más probable es que, a partir de 1994, esos programas hayan registrado una fuerte descapitalización, misma que seguramente se estará resintiendo fuertemente por estas fechas.

A partir de ese panorama y desde el punto de vista neoliberal, la principal crítica parece provenir, en última instancia, del hecho de que las ONG no son eficientes en términos comerciales ni autosuficientes en cuanto a finanzas.

A decir del principal dirigente de la más antigua ONG kenyana, los países y agencias "donadoras" cada vez exigen más a las ONG locales para que promuevan el desarrollo de las empresas, a la vez que les otorgan menos y cada vez más tarde los recursos para ese y cualquier otro fin. La tendencia general sería a que:

"las ONG africanas emprendan acciones confiables en términos financieros, esto es, muy bien administradas y de manera que reditúen económicamente para que continúen vigentes. Además, los programas deben demostrar estar en expansión. Uno oye una y otra vez: <<Accountability, sustainability and administration>>. Ese es el credo que debe aplicarse siempre a todas las acciones, si se quiere seguir trabajando"³¹.

El nuevo papel asignado a las ONG como los canales privilegiados que teóricamente deben ser para el financiamiento de las pequeñas empresas presenta problemas serios de conceptualización, principalmente por los requisitos de autosuficiencia financiera y permanente expansión que se les exige, cuestiones a que se limita la "madurez institucional" tan en boga en la jerga de los *donors*.

Bajo estas circunstancias, además del gasto típico que una ONG indígena emplea en su operación y en reemplazar del capital empleado en

³¹.- Entrevista grabada (Nairobi, 8 de diciembre de 1994) con el Sr. Alfred S. Amisi, ex-alto funcionario del ministerio kenyano de finanzas y gerente general de Partnership for Productivity-Kenya (PFP-K).

programas normales, el comenzar nuevas operaciones y expandir las existentes o abrir nuevos renglones de actividad puede resultar excesivo, a menos que por autosuficiencia se entienda la venta con ganancia de sus servicios, lo que virtualmente haría que cambiaran de carácter para convertirse en algo cercano a las financieras comerciales.

La pregunta inevitable es: si por un lado, al prácticamente inexistente acceso al crédito privado para los micro y pequeños empresarios se añaden el cierre de oportunidades en la banca de desarrollo (que tiene sus propios problemas de financiamiento) y el "abandono" de ese papel por los organismos del gobierno (obligados por los SAPs), y por otro, las ONG se ven restringidas como se ilustró, y la economía se comporta como lo ha venido haciendo, ¿cuáles son las alternativas reales de crédito para los micro y pequeños empresarios kenyanos, especialmente las mujeres sin aval ni respaldo de propiedades? El panorama en este renglón, como en otros ya analizados, es todo menos alentador.

LOS ESQUEMAS DE CREDITO DISPONIBLES.

Existe una gran variedad de esquemas de crédito que, con mayor o menor explicitud —y al menos en teoría— operan en apoyo a las pequeñas empresarias kenyanas. Aunque no se ha podido agotar la búsqueda ni se ha contado con la información actualizada que indicase el alcance o aplicación de cada uno de ellos, este apartado presenta una muestra que ilustra suficientemente dicha variedad, con lo que se completa la información que necesitamos para intentar una respuesta a la pregunta que dio origen a este trabajo.

Aquí se presenta información de dos generaciones de ONG. La reciente que es producto del ajuste estructural, y los pioneros: SACCOs, PfP-K, que es

modelo clásico de ONG de la "primera generación", y el National Christian Council of Kenya (NCKK), con cobertura nacional. En breve³²:

**PARTNERSHIP FOR PRODUCTIVITY SERVICE FOUNDATION-KENYA BRANCH
ENTERPRISE DEVELOPMENT PROGRAMME (EDP).**

ORGANIZACION GENERAL Y FILOSOFIA: Reconoce orígenes religiosos (cuáqueros). Propósito básico: promover proyectos que generen ingresos económicos a poblaciones pobres a través de educación, organización comunitaria y crédito. Antes con ramales en varios países, hoy sólo en Kenya (oficina central y puestos promotores de campo).

ESTRUCTURA Y PROGRAMAS: Seis subprogramas: Pequeñas Empresas; Alimentos; Almacenamiento y Comercialización; Ahorro y Crédito; Tecnología Rural Apropriada; Suelos y Reforestación, e Investigación y Consultoría.

BENEFICIARIOS: Grupos organizados de mujeres rurales, empresarios, campesinos y jóvenes sin acceso al crédito comercial, con posibilidades de reproducir los beneficios del crédito en la comunidad.

ESTRATEGIAS Y ACCIONES: (a) el Esquema de Préstamos para Mercados Rurales (pequeños empresarios comerciales y de servicios forman comité organizador/administrador del ahorro colectivo y el fondo de préstamos para miembros y no miembros, y (b) el Fondo Revolvente para Préstamos: PFP-K coloca bolsa inicial en cada grupo de ahorro-préstamo de mujeres y jóvenes interesados en empresas lucrativas pero de beneficio colectivo; usa el método tradicional "Mary-go-around" o "tandas", que periódicamente sortea la bolsa que se junta entre los miembros para que inicien o expandan negocios. La PFP-K contribuye semanalmente como cualquier socio, gana intereses y entra en la tanda. Las ganancias se aplican a acciones similares en nuevos grupos o localidades.

³².- Los resúmenes sobre cada uno de los esquemas que en adelante se presentan provienen de PFP-K (s/f); KREP (1992); Maranga Mathenge (1988); Apoli Mgwanga (1991); YWCA-Kenya (s/f); Alila y Obado (1990); National Council of Churches of Kenya (1993); YMCA-Kenya (1994); Diocese of Maseno South (s/f-a) y (s/f-b). Algunos datos han sido completados en las entrevistas personales (archivo personal de cintas magnetofónicas) realizadas con los directivos de las ONG siguientes (por orden cronológico): Dr. Damien Pwono (Rockefeller Foundation-Nairobi); Thomas F. Miller (Ford Foundation-Nairobi); Sr. Alfred S. Amisi (Partnership for Productivity-Kenya); Sr. Francis Asiema (YMCA-Kenya); Sra. Louisa A. Owiti (YWCA-Kenya); Sr. Seth Chayega (YMCA-Kisumu); Sra. Regina Muriuki (YWCA-Meru); Sra. Rebecca G. M'kunjua (Klera Women Group); Sra. Teresa Rukaro (Maendeleo Ya Wanawake-Sawasha Division); Sra. Hellen Nyambere (Salvation Army-Kakamega); Sra. Grace Gerald (Ntinyari Women Group-Meru); y Sra. Florence Frida Kasase y acompañantes (Marafiki Women Group-Kiritu).

**NATIONAL CHRISTIAN COUNCIL OF KENYA (NCKK):
SMALL-SCALE BUSINESS ENTERPRISE PROJECT (SSBE)**

ORGANIZACION GENERAL Y FILOSOFIA: Organización cúpula multi-denominacional protestante. Cubre casi todo el territorio nacional. Objetivo: que individuos y familias pobres urbanos mejoren la calidad de su vida al dedicarse a los negocios. Estructura en cada provincia que organiza kiwas o grupos pequeños. Hasta 1990 operaba créditos tradicionales, pero adoptó el esquema Grameen, que acompaña con capacitación en negocios.

ESTRUCTURA Y PROGRAMAS: Tres grandes oficinas de campo, con personal especializado para asistir a los grupos locales. Créditos individuales pero otorgados a través de una kiwa que ahorra costos de operación y administración al seleccionar miembros, manejar cuenta bancaria y operar el esquema. En grupo se solicitan y obtienen créditos bancarios para aumentar la bolsa disponible.

BENEFICIARIOS: Pobladores urbanos pobres, hombres o mujeres (de preferencia jefes de familia), hábiles para los negocios pero sin acceso individual al crédito comercial.

ESTRATEGIAS Y ACCIONES: El NCKK otorga préstamo-base a la kiwa dos meses después de las primeras contribuciones individuales. La kiwa, que es autónoma en cuanto a membresía y administración, presiona por éstas, establece los requisitos, las garantías necesarias para cada préstamo individual y el monto, y los otorga selectivamente y aplica sanciones. A veces el crédito se reduce a mera capacitación, aunque se contemplan segundos y terceros ciclos de préstamo.

**TOTOTO HOME INDUSTRIES / KENYA RURAL ENTERPRISE PROGRAM (KREP)
SMALL-SCALE ENTERPRISE DEVELOPMENT PROGRAM**

ORGANIZACION Y FILOSOFIA: Disminuir obstáculos al crecimiento de microempresas ya establecidas, sobre todo de aquellas que trabajen desde el hogar, en las regiones más aisladas y económicamente deprimidas.

ESTRUCTURA Y PROGRAMAS: Programa conjunto de dos NGO. Trabaja con el esquema Grameen (kiwas). Acción principal: Programa de Ahorro y Crédito. Administración colectiva de préstamos individuales, que disminuye costos y proporciona avales ante la banca comercial y otras instituciones.

BENEFICIARIOS: Hombres y mujeres microempresarios, que presten servicios necesarios en la comunidad, especialmente carpinteros, vendedores de vegetales, costureras, sastres, técnicos electrónicos, talleres de bicicletas, abarroteros, relojeros, vendedores de comida, y zapateros.

ESTRATEGIAS Y ACCIONES: Tototo proporciona la asistencia técnica artesanal y ambas NGO organizan las kiwas, que funcionan como grupos de ahorro y cooperativas de crédito: funcionan a manera de tandas. KREP y Tototo son miembros contribuyentes y también proporcionan aval para obtener créditos de la banca comercial a la kiwa. Con las ganancias expanden acciones.

**PROMOTION OF RURAL INITIATIVES AND DEVELOPMENT ENTERPRISES LTD.
PRIDE CREDIT PROGRAM**

ORGANIZACION GENERAL Y FILOSOFIA: Creada por el Council for International Development para promover crédito privado a jua kalis rurales. Ser financieramente autosuficiente. Adapta el esquema Grameen para "servir de alimentador al sistema de la banca comercial nacional", y supuestamente promover autoempleo y mejorar ingresos de microempresarios individuales.

ESTRUCTURA Y PROGRAMAS: Se maneja como empresa privada. Financiada por el Barclays Bank (privado) y el KREP. Organiza grupos (*Market Enterprise Committees* formados de 10 *Enterprise Groups* de 5 miembros c/u, que contribuyen semanalmente al Fondo de Aseguramiento del Crédito). Programa principal: Crédito PRIDE. 3 oficinas regionales de enlace entre grupos de jua kalis y banca privada.

BENEFICIARIOS: Microempresarios rurales (comercio, industrias, servicios) ya establecidos, cuenten con respaldos o ganancias demostrables, expandan negocio, puedan pagar interés y con perspectivas de crecer económicamente

ESTRATEGIAS Y ACCIONES: Organizar los grupos, ponerlos en contacto con, o proveer (venderles) los servicios de asesoría en marketing, información, administración, tecnologías apropiadas y capacitación. Además, proporcionar aval para créditos de la banca comercial a miembros del grupo.

**KENYA RURAL ENTERPRISE PROROGRAMME (KREP)
JUHUDI CREDIT SCHEME-KIBERA**

ORGANIZACION GENERAL Y FILOSOFIA: Colaboración KREP-gobierno para promover espíritu empresarial y expandir los micro y pequeños negocios a través del crédito barato, con recursos propios de empresarios organizados.

ESTRUCTURA Y PROGRAMAS: Se coordina con el Ministerio de Cultura y Servicios Sociales (Ministerio "Jua Kali"). Divide Kibera en áreas de 2.5 km de radio, con oficial a cargo, quien forma grupos de 5 empresarios (watanos) y reúne en kiwas (6 watanos) que abren cuenta de ahorro semanal. Después de 8 semanas, comienzan préstamos rotativos de 3 en 3.

BENEFICIARIOS: Empresarios jua kali (especial atención a mujeres) de todas las ramas de actividad del distrito de Kibera (población altamente concentrada) que quieran formar grupos de autoayuda tipo kiwa.

ESTRATEGIAS Y ACCIONES: Se centra en la formación de los grupos, especialmente en el proceso de autoselección, el establecimiento de procedimientos y normas, la campaña de educación y la organización de las reuniones semanales. Puede haber segundos y terceros préstamos.

**DIOCESE OF MASENO SOUTH DEVELOPMENT PROGRAM (ANGLICANA-KISUMU)
JUA KALI LOAN SCHEME "DONGROUK JOHALA"**

ORGANIZACION GENERAL Y FILOSOFIA: Forma parte del programa social de la diócesis. Mobilizar los ahorros de los grupos de empresarios jua kali, unificar a sus miembros, promover el mejoramiento de los negocios para mejorar calidad de vida la feligresía autoempleada de bajos recursos.

ESTRUCTURA Y PROGRAMAS: Enfoca a individuos con lazos sociales cercanos y necesidades similares, aunque agrupados (*Business Improvement Groups*) y quieren apoyarse mutuamente en progresar económicamente. Los grupos abren cuenta de ahorros con cuotas semanales de miembros y atienden regularmente orientación-capacitación-supervisión del personal de la diócesis.

BENEFICIARIOS: Igual oportunidad a hombres y mujeres microempresarios con buena reputación, solidarios y sean miembros de la iglesia.

ESTRATEGIAS Y ACCIONES: La diócesis promueve y supervisa la formación de los grupos, maneja los fondos con el banco, decide quién y cuándo recibe los préstamos, sirve de garante, canaliza los pagos, etc.

**DIVERSAS COOPERATIVAS / CO-OPERATIVE BANK OF KENYA (CBK-paraestatal)
SAVINGS AND CREDIT CO-OPERATIVE SCHEME (SACCO)**

ORGANIZACION GENERAL Y FILOSOFIA: Eliminar creencia de que crédito oficial es un regalo. Prestar servicios de intermediación financiera para desarrollo económico por localidades. Mobilizar ahorros de las cooperativas socias del Banco (cooperativa de cooperativas) para créditos blandos a empresas cooperativas y necesidades especiales de sus miembros.

ESTRUCTURA Y PROGRAMAS: Las cooperativas pueden adoptar uno o ambos de dos programas principales: un Esquema Cooperativo de Promoción y Crédito (CPCS) y/o un Esquema de Ahorro Cooperativo. Las que adoptan ambos cuentan con su propia Sección Bancaria del CBK.

BENEFICIARIOS: Cooperativas de producción o comercialización de muchos tipos. No atiende individuos o empresas propiedad de particulares. En 1990 había 2144 cooperativas operando SACCOS, con más de un millón de miembros en total, repartidos en todo el país.

ESTRATEGIAS Y ACCIONES: Los créditos se obtienen para proyectos específicos. El banco evalúa las solicitudes de las cooperativas y presta conforme su ahorro y con condiciones favorables, comparadas a las de la banca comercial. Los ahorros de cooperativas movilizados en créditos a ellas mismas alcanzan cifras enormes, sobre todo para proyectos productivos agrícolas, aunque también para industrias y para necesidades especiales de las familias de los miembros de cada SACCO (vivienda, educación, etc.)

**YOUNG WOMEN CHRISTIAN ASSOCIATION - YWCA
REVOLVING LOAN FUND SCHEME: WOMEN INCOME-GENERATING ACTIVITIES**

ORGANIZACION GENERAL Y FILOSOFIA: Protestantismo. "Desarrollo material, moral y social". Cada sucursal trabaja a través de grupos de mujeres. Se financian con donaciones de ONG internacionales y venta de servicios (alojamiento, recreativos y educativos). Actividades generadoras de ingresos (proyectos colectivos o individuales) para mejorar condiciones familiares.

ESTRUCTURA Y PROGRAMAS: El Fondo Revolvente se complementa con: Talleres de Desarrollo de Pequeñas Empresas, entrenamiento (contabilidad y administración, etc.) y Operación de Empresas Colectivas (molinos de cereales, panaderías, lecherías). Sólo la Sucursal Meru trabaja con el esquema Juhudi en coordinación con el KREP.

BENEFICIARIOS: Las mujeres de los grupos organizados locales.

ESTRATEGIA Y ACCIONES: Trabajan con el esquema tradicional de "Mary-go-around". Incrementan recursos con donaciones de NGO internacionales (efectivo o especie: vehículos, ganado, material para construcción, materia prima, etc), ganancias de empresas colectivas e intereses de los préstamos.

Acerca de esos ocho casos, otros datos adicionales serían:

ONG	AÑO FUNDACION	ATIENDE MUJERES EMPRES.?	PRESENCIA IMPORTANTE EN:	INVOLUCRA AL GOBIERNO?	IGLESIA o GRUPOS RELIG ?	RELACION c/BANCA PRIVADA?	NOTAS
PfP-K	finés de 1969	ESPECIALMENTE	Provincia Central	Indirectamente	EN ORIGEN	NO	Reiniciando actividades.
NCKK	1970	SI	Todo el país	NO	TOTALMENTE	INDIRECTA	Muy influyente con pobres
Tototo/KREP	1989	ESPECIALMENTE	La costa	NO	NO	INDIRECTA	Más a mujeres que a hombres
PRIDE	1989	SOLO SI SOLVENTES	Nairobi, Machakos, y Nyanduarua.	NO	NO	TOTAL	Clientes; no beneficiarios
KREP-Juhudi	1990	ESPECIALMENTE	Kibera	SI	NO	?	Opera como paraestatal.
Maseno	?	PROMUEVE IGUALDAD	Kisumu y alrededores del Lago Victoria.	NO	TOTALMENTE	INDIRECTA	Gran influencia social.
SACCOs/CBK	1964	NO especialmente	Todo el país.	SI, por el banco.	NO	NO	Gran control del gobierno
YWCA	1987	SOLAMENTE	6 ciudades grandes	NO	SI	INDIRECTA	Operación tradicional.

¿Serán éstos programas y otros similares los que, desde la idea de los campeones nacionales y extranjeros, oficiales y privados del ajuste estructural, harán pasar a las mujeres micro y pequeñas empresarias --y con ellas a la sociedad kenyana-- a una etapa superior del desarrollo? ¿Cuál es su verdadero alcance? ¿Cuánto en realidad están esperando las micro y pequeñas empresarias y cuánto deben esperar que, bajo las presentes circunstancias, de las ONG salga la solución al principal problema que se plantea a su actividad económica? ¿Cuáles son los escenarios en que se desarrollarán al corto, mediano y largo plazos la economía kenyana en general, y el sector informal en particular con el endurecimiento esperable de las medidas de ajuste?

6 . RESUMEN .

El presente capítulo aporta elementos que ilustran la forma en que, bajo las condiciones impuestas por el sexismo y los SAPs, las mujeres kenyanas desempeñan su papel económico en el nicho en que para ellas se han convertido las actividades informales. Afirmamos que, la combinación de la naturaleza explotadora del capitalismo y el conjunto de prácticas que las margina social y económicamente, afecta adversamente la calidad de su vida de múltiples maneras. Aquí se ha hecho un rápido recuento de algunos aspectos en que eso se observa: cuando se les ve participando en la fuerza de trabajo; como receptoras de educación; enfrentando problemas de salud; en cuanto a su acceso a los recursos productivos, y en cuanto a las condiciones de su participación política.

Un conjunto tal de condiciones adversas, al ser confrontado con las características generales de los micro y pequeños negocios que muchas de ellas manejan, ha hecho inevitable retomar la cuestión de si las mujeres dedicadas a las actividades informales deben ser consideradas --analítica y prácticamente-- como fragmento social y económicamente destituido y luchando contra la indigencia, o como empresarias que, aunque constreñidas por las circunstancias, se visualizan a sí mismas y se conducen como tales.

Con base en información tanto conocida como generada expreso para este trabajo, el capítulo aporta elementos nuevos a esa discusión y toma posición en la forma de postulados hipotéticos para ser probados empíricamente en futuras etapas de investigación. Ello principalmente en cuanto a que, para nosotros, no sólo la historia sino los comportamientos observados en campo nos indican que se trata de verdaderas empresarias.

Arriesgando una interpretación, nos ha parecido que esas mujeres sorteán los problemas con una visión que rebasa la inmediatez de la cotidianeidad, sin dejar de responder a ella en las condiciones del deterioro que registra la economía nacional, y que, bajo la impasividad de sus élites dirigentes, se resiente sobre todo en los hogares económicamente más vulnerables. Según creemos, una respuesta tal es, en lo inmediato, producto consecuente de las condiciones especialmente árdidas que la disparan, pero también y sobre todo, el resultado de la conciencia colectiva internalizada a lo largo de generaciones de luchas de similar envergadura.

El reagrupamiento de los problemas que cotidianamente enfrentan las mujeres en el desempeño de sus actividades, permitió sugerir una categorización en términos de la centralidad con que éstos juegan en la historia y aparecen en la actualidad. Se ha explicado cómo y por qué un asunto tan práctico como lo es

el acceso al crédito, juega el papel de piedra de toque en el proceso de conformación de las condiciones actuales y, por lo tanto, en las posibilidades de avance y mejoramiento.

Si bien las relaciones estado-ONG no están exenta de problemas, la modificación del papel del estado como promotor del desarrollo debido a los SAPs y al nuevo arreglo económico mundial, produce un reacomodo que hace aparecer a las ONG como teniendo el papel central en cuanto al crédito.

El capítulo presenta el resumen de una serie de esquemas de crédito que, en teoría, están al alcance de las micro y pequeñas empresarias desde las ONG. A pesar de que todavía haría falta tener acceso, recolectar y analizar los datos sobre el alcance de esas acciones (lo cual en sí mismo requiere de un proyecto específico de investigación), todo indica que todavía están muy lejos de ser la respuesta que el problema demanda.

RECAPITULACION Y CONCLUSION.**LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESARIAS KENYANAS: ¿UN PROYECTO ALTERNATIVO NO EXPLICITO DE DESARROLLO?**

En la búsqueda de respuestas a la pregunta de "cuál es el papel de las mujeres ocupadas en el sector informal en las alternativas al proyecto fallido de creación de un empresariado nacional fuerte y moderno en Kenya", este trabajo expuso conexiones entre una variedad de asuntos que, por amplios y complejos, no suelen aparecer reunidos bajo un solo título. Aquí se han abordado de manera panorámica y enfatizando sus puntos de contacto.

Aunque no se cuenta con una respuesta categórica a la pregunta inicial, el trabajo ha reunido un conjunto de ideas útiles con ese objetivo (algunas de las cuales requieren de análisis detallados), y también queda un cúmulo importante de preguntas. Se han localizado aspectos relevantes de la introducción, la continuidad y el cambio del capitalismo en Kenya desde principios de siglo, y se ha esbozado la evolución de la intervención del estado en lo que, en última instancia, concreta el proyecto oficial de capitalismo para ese país: la formación de una clase empresarial que lo identifique, defina y conecte a nivel mundial con el sistema global.

En lo interno, tal conexión se materializa principalmente en el sistema de relaciones que se tejen entre élites económicas y políticas, esto es, lejos de los intereses de las mayorías, y de acuerdo al lugar que las fuerzas hegemónicas del capitalismo le han asignado en la división internacional del trabajo.

Se consideró que los momentos más críticos del proceso modernizador de la economía kenyana han sido: la introducción del ferrocarril y el reparto de tierras a colonos europeos hasta antes de 1920; la posguerra inmediata con sus

efectos en debidos al reacomodo en la hegemonía económica mundial; el surgimiento de liderazgos económicos y políticos autóctonos que toman ventaja de la independencia nacional y conducen el primer programa de africanización de la economía y la política; las crisis económicas de fines de los setenta y principios de los ochenta, y sus consecuencias: incremento de la deuda externa, extrema depauperización de los sectores trabajadores, explosión de las actividades económicas informales, e introducción de los programas de ajuste estructural.

En un marco histórico que combinó los factores internos con las condicionantes externas, y que a grandes rasgos dibujó las características más generales de la economía y del empresariado en Kenya, quedaron sugeridos el origen, naturaleza y composición de las medidas de ajuste estructural; el tipo de desarrollo hacia el que apuntan; las fuerzas que intervienen para ponerlas en práctica; las formas y mecanismos que se utilizan para ello, y algunos de sus efectos más importantes en la economía y la sociedad. Han quedado también esbozados el origen, características y problemas del sector informal y sus principales actores, así como las relaciones que creemos que existen entre ajuste estructural, sector informal y empresariado, además de algunos elementos que caracterizan la actuación y el lugar de las mujeres en todo ello.

Una pregunta y un recorrido tales se justifican porque creemos que, si vistos de conjunto, los elementos involucrados apuntan al centro sensible de los problemas del desarrollo africano en el contexto del capitalismo del fin de siglo que se aproxima. Por ello, el trabajo no ha escatimado explicaciones que dejan un recordatorio sobre aspectos dignos de seguir en etapas subsiguientes de investigación.

En la raíz del problema que nos ocupó se encuentra el hecho de que, el sistema de valores y los modos de producción y organización introducidos por los europeos causaron el cambio profundo en las formas con que la organización social autóctona --distinta de aquello que el dualismo ha llamado "economía tradicional" o "de subsistencia"-- repartía el trabajo y sus productos en la

comunidad y la familia. La economía de los hogares pobres y los segmentos de población que más se le identifican y que son los más vulnerables (niños y mujeres), han sido especialmente afectados por el proceso modernizador de la economía. En las mujeres fue recayendo cada vez más fuertemente el peso del sustento material y la existencia de la familia como institución.

La monetarización de la economía y la forma piramidal en las relaciones sociales y personales terminaron por confinar a las mujeres al final de la cadena de explotación, paradójicamente como encargadas de la crucial tarea de reproducir la fuerza de trabajo, a partir de actividades sin remuneración efectiva ni reconocimiento social y básicamente desde el hogar. Pero la contribución de las mujeres a la introducción y expansión del capitalismo no se limitó a ello. Mientras la mayoría de los hombres en edad productiva generalmente eran forzados a trabajar casi todo el año fuera de sus lugares de origen y ganando salarios insuficientes para su sostenimiento individual, la familia extendida, al cargo de las mujeres, fue siendo cada vez más eficazmente obligada a participar en el consumo de productos comerciales.

Si bien la actividad emprendedora de las mujeres disminuyó notablemente durante el periodo de ocupación europea, no sólo esa actividad no desapareció, sino que se acomodó al nuevo ambiente, adoptando formas que básicamente han pasado y siguen pasando desapercibidas a los procedimientos con que regularmente se mide la actividad económica. Una reconsideración de la historia económica kenyana con mayor apego a la realidad, debería contemplar muy seriamente este problema.

Tras un periodo en que las políticas y acciones de corte neoliberal "duro" --en especial los SAPs-- han estado probando suerte a costa de segmentos y grupos sociales vulnerables, actividades económicas subsidiarias, países y regiones subordinados y dependientes, el panorama no es delineable en términos unívocos, aunque en general, parece exasperante si se considera al corto plazo.

Mientras los mecanismos de explotación se actualizan, en Kenya, como

en otros países, las circunstancias han forzado a los grupos de poder a reconocer el *impasse* en que las nuevas formas de concentración y centralización del capital a nivel mundial y local han hecho caer a la expansión de la base empresarial necesaria a la vida del sistema. Así, mientras ahora se declara reconocer la importancia del sector informal y se crean programas de "apoyo" que todavía deben mostrar su eficiencia, también cierran filas para conjurar el peligro de cambios profundos en el orden de cosas que les beneficia, a la par que se deslizan mecanismos para que las actividades informales paulatinamente se integren al esquema normal de operación empresarial y obligaciones fiscales.

Por una parte, para las mujeres ello implica que, siguiendo con la práctica de emplear los recursos de familiares y allegados, pueden continuar iniciándose en los negocios tras reunir un mínimo de requisitos, y en teoría aspirar con ello a lograr la independencia económica. Es por eso que, en la actualidad, algunos grupos de mujeres defienden a la economía informal como su propio nicho de desarrollo. Nosotros consideramos que, bajo las presentes circunstancias, tal reclamo tanto es consecuente con la debilidad de las mujeres como actores económicos y sociales, como con el potencial y fuerza que ello tiene en restituirles el lugar social perdido durante la intervención europea, y devolverles la voz en los asuntos que les conciernen.

El problema es que, una vez entradas en negocios, las mujeres más que los hombres están expuestas al peligro de ser "apoyadas" demasiado pronto. Tal apoyo es, además de simbólico, cuestionable porque con él, las obligaciones de la formalidad forzada llegan invariablemente rápido, mientras que el apoyo real --que tras la "retirada" del gobierno y obedeciendo a las políticas de ajuste estructural, se asignó a manos privadas especialmente de las ONG-- no llega ni oportuno ni en cantidad suficiente, y mucho menos gratis. Ello es verdad de varias maneras, máxime si nos referimos al crédito, que consideramos crucial en la vida de cualquier negocio.

En la falta de acceso al crédito se concretan las actitudes

prejuiciadas que padecen las mujeres en general, la falta de reconocimiento al papel que juegan en la economía nacional, y la imposibilidad práctica de que ese papel se potencie. El obstáculo mayor para que las mujeres accedan al crédito sigue siendo su incapacidad legal y objetiva para poseer las propiedades que regularmente se exigen como garantía. En ese plano es donde el verdadero apoyo debería sentirse. Sin embargo, la ola privatizadora y la semi-desaparición de la banca nacional de fomento al desarrollo hacen que ese tipo de apoyo parezca todavía bastante improbable.

En cambio, los diversos esquemas del crédito teóricamente disponible, en su mayoría han ideado y puesto en práctica diversos mecanismos para que las mujeres, en grupos, intensifiquen el ahorro y lo canalicen al sistema bancario comercial abriendo cuentas que son avaladas por la presencia formal de alguna ONG como un socio más del grupo. Con dicho ahorro generalmente se forma la bolsa desde la que se otorgan préstamos individuales a los miembros de los grupos, quienes los obtienen por sorteo y de a uno a la vez, o bien, sirven de garantía para los préstamos que el banco ocasionalmente otorga.

Las agencias y gobiernos "donadores" (extranjeros) exigen a las ONG "receptoras" (locales) la aplicación eficiente de los recursos cada vez más escasos en acciones rentables y con perspectivas reales de volverse autofinanciables. Por ello, el aval y la participación económica de las ONG en el crédito a las micro y pequeñas empresarias en muy poco disminuye el interés a que se presta el dinero. Esto es: además de que el crédito sigue siendo caro y escaso, a fin de cuentas es el grupo el que da en créditos individuales el dinero colectivo. Mientras tanto:

- **(A)** el sistema bancario comercial expande su mercado, cobra por manejo de cuentas, captura el ahorro que de otra manera se escaparía y se ahorra el gasto y problemas de competir por nuevos clientes entre los empresarios que van teniendo algún éxito;
- **(B)** las élites gobernantes, al interior, se permiten presentar una apariencia de interés por la suerte de los grupos vulnerables y de

las mujeres en especial, mientras nada substancial se modifica; y al exterior, la apariencia con los gobiernos y agencias financieras internacionales es de estar comprometidos con la modernización de las estructuras y el ataque a la pobreza, lo cual les sigue reportando dividendos en lo político y lo económico;

- **(C)** las ONG cumplen con su cometido de difundir prácticamente la cultura y los valores occidentales sin tener que renunciar a su imagen de respeto por las culturas locales, de benefactoras de los desposeídos, de instituciones democráticas de beneficio colectivo, y animadas por objetivos altruistas y no lucrativos.

Cuando en este trabajo se ha aludido a los límites estructurales que el sistema impone como trabas al desarrollo social y económico keniano, se hace referencia a la imposibilidad de que se realice el proyecto elitista de desarrollo nacional, y a la imposibilidad también de poner un alto al continuo crecimiento de las economías paralelas. La retórica oficial que ahora alaba la flexibilidad de las micro y pequeñas empresas, sin embargo, no está dando marcha atrás para volverse democrático o popular, sino de otra manera. En ella está implícita la intención de actualizar dicho proyecto. Pero la flexibilidad aludida en el fondo se limita a la libertad de que los micro y pequeños empresarios kenianos se asocien (esto es, se subcontraten) con las grandes transnacionales, lo que significa que las élites han aceptado y promueven que el país ocupe un lugar subordinado y dependiente en la división internacional del trabajo. Desde esa perspectiva, aparte de la subcontratación, las alternativas para los micro y pequeños negocios serían la libertad de ser absorbidos, o lo que es lo mismo, desaparecer.

Mantenerse en el poder seguirá siendo el objetivo fundamental de la élite gobernante, y para ello se moldea a las circunstancias. De ahí su urgencia por acelerar el registro y subordinar a controles (o "formalizar") a los micro y pequeños negociantes. Por ello, las medidas de ajuste y la retórica oficial sigue y seguirá siendo convenientemente complementada con retiradas en favor del gran capital —sobre todo extranjero— y con acoso y represión cotidianos para quienes persistan en querer conservar sus actividades económicas independientes.

Los motivos de las mujeres que luchan por hacer del sector informal su nicho de desarrollo difiere substancialmente de las posiciones que están en el fondo de la retórica oficial. Como nosotros, no consideran al sector como panacea. De hecho, nos consta que varios grupos de mujeres saben, discuten y difunden que esas actividades son producto de las contradicciones del sistema capitalista. Sin embargo, también saben que, para romper con la carga que se les ha asignado (acendrada por los modos patriarcales de llevar las relaciones entre géneros) y reasumir la que históricamente les pertenece, es necesario actuar eficaz y rápidamente para reforzar sus posibilidades de independencia económica.

En la coyuntura actual, en que el gobierno de bien ganada reputación autoritaria y represiva está expuesto al escaparate moralizante-democratizador de occidente; en que la subsistencia económica del régimen le obliga a concesiones en todos los terrenos, sobre todo en cuanto a dejar de ser el interlocutor forzoso hasta de la más mínima iniciativa, ¿por qué no aprovechar lo mejor que se pueda las escasas grietas que se van presentando?

Hemos escuchado cómo las mujeres de varios orígenes sociales y actividades expresan de muchas maneras lo que bien podría interpretarse como el sentido compartido de que, la suma de resultados de hechos y esfuerzos cotidianos, a la larga hace la diferencia.

¿Ha sido eso lo que les ha permitido no perder el sentido de las prioridades al tomar las riendas del hogar y la comunidad en las condiciones que tan largamente han soportado aquellas como actores y éstas como instituciones sociales? ¿Proviene de ello su actitud empresarial, y con ello, un proyecto social que difiere y acaso sobreviva al ajuste y otras medidas inmediatistas por venir?

Aunque las respuestas parecen deber ser afirmativas, queda pendiente elaborar un programa de investigación para responderlas adecuadamente.

BIBLIOGRAFIA CITADA

- AAWORD-Kenya, 1994, "Application for Institutional Support. Three-Year Work and Development Plan: April 1994-March 1997". Mimeo, Association of African Women for Research and Development, Nairobi, 1994.
- Abuodha, Charles y Kenneth King, 1991, "The Building of an Industrial Society: Change and Development in Kenya's Informal (jua kali) Sector". Discussion Paper No. 292, Institute for Development Studies-University of Nairobi, Nairobi, 100 pp.
- Adhiambo-Oduol, Jacqueline, 1993a, "Gender and Ideology: The role of Language". en Kabira, Oduol y Nzomo (1993), editoras, Democratic Change in Africa. Women's Perspective, pp. 35-46.
-
- _____, 1993, "The Ideology of Titles and Women's Movement in Kenya", en Khasiani y Njiro, editoras, 1993, The Women's Movement in Kenya, pp. 77-86.
- Akosua Aidoo, Agnes, 1985, "Women and Development in Africa: Alternative Strategies for the Future", en Adebayo Adedeji y Timothy M. Shaw (editores), Economic Crisis in Africa. African Perspectives on Development Problems and Potentials. Lynne Rienner Publishers, Boulder, pp. 211-217.
- Alila, Patrick O. y Paul A. Obado, 1990, "Co-Operative Credit: The Kenyan SACCOs in a Historical and Development Perspective". Institute for Development Studies-University of Nairobi, Working paper no. 474, Nairobi, diciembre de 1990, 30 pp.
- Apoli Mugwanga, E.M., 1991, Evaluation Report to WEREP Limited-Kenya Rural Enterprise Programme (KREP) on Promotion of Rural Initiatives and Development Enterprises (PRIDE). KREP, Nairobi, 46 pp.
- Aspaas, Helen Ruth, 1991, "Women's Small-Scale Enterprise in Rural Kenya: Influences of Spatial Isolation on Economic Linkages", Working Paper No. 476, Institute for Development Studies, University of Nairobi, Nairobi, 34 pp.

- Banco Mundial, 1994, "Kenya", en Trends in Developing Economies. Extracts. Vol. 3: Sub-Saharan Africa. Washington, pp. 92-97.
- Bevan, David, Arne Bigsten, Paul Collier y Jan W. Gunning, 1987, East African Lessons on Economic Liberalization. Gower-Trade Policy Research Centre, Brookfield USA, Hong Kong, Singapur y Sydney, 72 pp.
- Birks, Stace, Fred Fluitman, Xavier Oudin, y Clive Sinclair, 1994, Skills Acquisition in Micro-Enterprises: Evidence from West Africa. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD),
- Braton, Michael, 1987, "The Politics of Government-NGO Relations in Africa" Working Paper No. 456, Nairobi, Institute for Development Studies, University of Nairobi, 41 pp.
- Burbank, Kershaw Jr., 1994, "A Survey of NGOs as Small Business Development Agencies in Kenya", Working Paper No. 493, Nairobi, Institute for Development Studies-University of Nairobi, 98 pp.
- Callaghy, Thomas M., 1990, "Lost Between State and Market: The Politics of Economic Adjustment in Ghana, Zambia, and Nigeria", en Joan M. Nelson (editor): Economic Crisis and Policy Choice. The Politics of Adjustment in the Third World, pp. 257-319.
- Cohen, John M., 1993, "Importance of Public Service Reform: The Case of Kenya". The Journal of Modern African Studies, vol. 31, no. 3, pp. 449-476.
- Diamond, Lipset y Linz, 1987, "Building and Sustaining Democratic Government in Developing Countries: Some Tentative Findings," World Affairs, Vol. 150, No. 1, Verano 1987.
- Dicken, Peter, 1992, Global Shift. The Internationalization of Economic Activity. Second edition, The Guilford Press, Nueva York y Londres, 494 pp.
- Diocese of Maseno-South, s/f-a, "Entrepreneurship Development Credit Programme <<Dongrouk Johala>>. Information Leaflet on Credit Delivery and Recovery". Mimeo, Development Programme-Credit Scheme Project. Kisumu, Kenya, 6 pp.

- _____, s/f-b, "A Leaflet for Jua Kali Loan Scheme". Mimeo, Development Programme-Credit Scheme Project. Kisumu, Kenya, 3 pp.
- Doriye, Joshua, 1992, "Public Office and Private Gain: An Interpretation of the Tanzanian Experience", en Wuyts et al Development Policy and Public Action, pp. 91-113.
- Durán-Farell, Pedro, 1988, "The Business of Men and Women". En Bertrand Schneider (editor), Africa Facing its Priorities. Club de Roma-Cassell Tycooly, pp. 106-108.
- El-Bakry, Zeinab B., 1995, "Enhancing the Capacity of the African Woman Entrepreneur", cap. 10 de Sadig Rasheed y David Fasholé (editores), Development Management in Africa. Toward Dynamism, Empowerment and Entrepreneurship. Westview Press, Boulder-San Francisco-Oxford.
- Emmerij, Louis, (editor), 1987, Development Policies and the Crisis of the 1980s, OCDE, Paris, 178 pp.
- _____, 1987a, "The Future of Development Research in the OECD Development Centre...", en Emmerij, Louis, 1987, Development Policies..., pp. 10-16.
- Engelmann, R., 1994, "Entrepreneurship and Africa", en Stuart S. Nagel (editor), African Development and Public Policy, St. Martin Press, Nueva York.
- Ford Foundation, 1994, "Kenya Community Development Program: Brief Overview" (preparado por Tom Miller, responsable de Programas de Desarrollo Comunitario), Nairobi, mimeo, noviembre de 1994, 31 pp.
- Fowler, Alan F., 1987, "NGOs in Africa: Naming Them by What They Are", en Kinyanjui (editor), 1987, Non-Government Organizations..., pp. 7-30.
- _____, 1984, "Management at Grassroots Level for Integrated Rural Development in Africa with Special Reference to Churches", Working Paper No. 419, Nairobi, Institute for Development Studies-University of Nairobi, 29 pp.

- Freeman, Donald B. "Survival Strategy or Business Training Ground? The Significance of Urban Agriculture for the Advancement of Women in African Cities", African Studies Review, Vol. 36, No. 3, diciembre de 1993, pp. 1-22.
- Gachukia, Eddah, 1993a, "Women in the Mainstream", en Kabira, Oduol y Nzomo, editoras, 1993, Democratic Change in Africa. Women's Perspective, pp. 125-134.
- , 1993, "Empowering Women through Education: Looking-forward Strategies", en Nzomo, 1993a, editora, Empowering Kenya Women, pp. 56-68.
- Gereffi, Gary y Stephanie Fonda, 1992, "Regional paths of development", Annual Review of Sociology, vol. 18, pp. 419-448.
- Ghai, Dharam, 1987, "Success and Failures in Growth in Sub-Saharan Africa", en Louis Emmerij, editor, Development Policies and the Crisis of the 1980s, OCDE, Paris, pp. 106-125.
- Grindle, Merilee S. y John W. Thomas, 1991, Public Choices and Policy Change. The Political Economy of Reform in Developing Countries. The Johns Hopkins University Press, Baltimore y Londres, 222 pp.
- Harris, Barbara y Ben Crow, 1992, "Twentieth Century Free Trade Reform: Food Market Deregulation in Sub-Saharan Africa and South Asia". En Wuyts et al, editores, Development Policy and Public Action, pp. 199-227.
- Harvey, David, 1990, The Condition of Postmodernity. Blackwell, Oxford y Cambridge, 378 pp.
- Heilbroner, Robert y Lester Thurow, 1982, Economics Explained, Simon and Schuster, Nueva York, Londres, Toronto, Tokyo y Singapur, 285 pp.
- Hewitt, Tom, 1992, "Children, Abandonment and Public Action", en Wuyts et al, Development Policy and Public Action, pp. 39-58.
- Himbara, David, 1994, Kenyan Capitalists, the State, and Development. Lynne Renner Publishers. Boulder y Londres, 192 pp.

- _____, 1993, "Myths and realities of Kenyan capitalism". The Journal of Modern African Studies. Vol. 31, no. 1, pp. 93-107.
- Holmquist, Frank W., Frederick S. Weaver y Michael D. Ford, 1994, "The structural development of Kenya's political economy". African Studies Review, vol. 37, no. 1, abril de 1994, pp. 69-105.
- House-Midamba, Bessie, 1990, "The United Nations Decade: Political Empowerment or Increased Marginalization for Kenyan Women?", Africa Today, First Quarter, Vol. 37, No. 1, pp. 37-48.
- Hussain, Ishrat y Rashid Faruqee, 1994, Adjustment in Africa. Lessons from Country Case Studies, The World Bank, Washington.
- Iiffe, John, 1983, The Emergence of African Capitalism. University of Minnesota Press, Minneapolis, 113 pp.
- IDS-University of Nairobi, 1985, Non-Government Organisations (NGOs): Contributions to Development. Proceedings of a Seminar Held at the Institute for Development Studies, Nairobi, 19 September 1985. Occasional Paper No. 50, Institute for Development Studies-University of Nairobi, Nairobi, 75 pp.
- Kabira, Wanjiku, Jacqueline Oduol y Maria Nzomo, (editoras) 1993, Democratic Change in Africa: Women's Perspective. Association of African Women for Research and Development AAWORD-African Centre for Technology Studies ACTS, Nairobi, 148 pp.
- Kahler, Miles, 1990, "Orthodoxy and its alternatives: explaining approaches to stabilization and adjustment", en Joan M. Nelson, editora, Economic Crisis and Policy Choice. The Politics of Adjustment in the Third World, pp. 33-62.
- Kahn, Haider A. y Karamo N.M. Sonko, 1994, "A multidimensional approach to designing effective adjustment programs", en Shepherd y Sonko, editores, Economic Justice in Africa: Adjustment and Sustainable Development, pp. 7-25.
- Kameri-Mbote, Patricia y Wambui Kai, 1993, "The Women's Movement in Kenya: An Overview", en Khasiani y Njiro, editoras, 1993, The Women's Movement in Kenya, pp. 7-20.

- Kang'ethe, G.T., 1994, "Policy analysis in eastern Africa, especially Kenya", en Stuart S. Nagel (editor), African Development and Public Policy, St. Martin Press, Nueva York, pp. 3-20.
- Kennedy, Paul, 1988, African Capitalism: The Struggle for Ascendancy. Cambridge University Press. Cambridge, New York, Melbourne, Sydney, 225 pp.
- Kenya, Republic of, 1992, Sessional Paper No. 2 of 1992: On Small Enterprise and Jua Kali Development in Kenya. Marzo de 1992, 39 pp.
- Kenya Rural Enterprise Programme (KREP), 1992, Proceeding of the Conference on Micro-Enterprise Credit Schemes: A Special Focus on the Group Based Method of Lending to Individuals. Nakuru, Kenya, 65 pp.
- Khasiani, Shanyisa A., y Esther I. Njiro (editoras), 1993, The Women's Movement in Kenya. AAword-Kenya, Nairobi, 159 pp.
- _____, 1993, "Reproductive Rights among Women in Kenya", en Kabira, Oduol y Nzomo, editoras, 1993, Democratic Change in Africa. Women's Perspective, pp. 55-72.
- Kinyanjui, Kabiru, (editor), 1987, Non-Government Organizations (NGOs): Contributions to Development. Proceedings of a Seminar Held at the Institute for Development Studies, Nairobi, 19 September 1985. Occasional paper No. 50, Institute for Development Studies-College of Humanities and Social Sciences, University of Nairobi, Nairobi, 75 pp.
- _____, 1987a, "The Contribution of Non-Government Organizations to Development: Some Critical Issues", en Kabiru Kinyanjui (editor), 1987, Non-Government Organizations... pp. 1-6.
- _____, 1987b, "Building our Knowledge of NGOs: Some Research Tasks", en Kabiru Kinyanjui (editor), 1987, Non-Government Organizations... pp. 67-71.
- Kobia, Sam, 1987, "The Old and New NGOs: Approaches to Development", en Kabiru Kinyanjui (editor), 1987, Non-Government Organizations..., pp. 31-41.

- Lambert, Konan, 1988, "African Firms and Their Development: Small and Medium-Sized Firms Can Be the Levers of Development". En Bertrand Schneider (editor), Africa Facing its Priorities. Club of Rome-Cassell Tycooly, pp. 101-116.
- Lehman, Howard P., 1992, "The Paradox of State Power in Africa: Debt Management Policies in Kenya and Zimbabwe", African Studies Review, vol. 35, no. 2, pp. 1-34.
- Lofchie, Michael F., 1989, The Policy Factor: Agricultural Performance in Kenya and Tanzania, Lynne Renner Publishers/Heinemann Kenya Ltd., Boulder, Londres y Nairobi.
- Macharia, Kinuthia, 1988, "Social Networks: Ethnicity and the Informal Sector in Nairobi. Working Paper No. 463, Institute for Development Studies-University of Nairobi, Nairobi, 25 pp.
- Mackintosh, Maureen, 1992, "Questioning the State", en Wuyts et al, Development Policy and Public Action, pp. 61-89.
- Manguyu, Florence, 1993, "Women, Health and Development", en Nzomo, 1993a, editora, Empowering Kenya Women, pp. 39-55.
- Marambil, Mark M., 1987, Basic Co-Operative Knowledge. Unit 6. Introduction to Cooperative Law: A Correspondence Course for Co-Operatives. The Co-Operative College of Kenya, Nairobi, 34 pp.
- Maranga Mathenge, Charles (compilador), 1988, Small Scale Business Enterprise. Evaluation Report on Credit Management Programme. National Christian Council of Kenya (CCK) y Kenya Rural Enterprise Programme (KREP), Nairobi, 1988, 75 pp.
- Martínez Escamilla, Victor Hugo, 1994, "Entrepreneurship: A Bibliographic Essay on the Problems of Definition, Taxonomy and Historic and Cultural Determinants", Tulane University, Nueva Orleans, mecano., 43 pp.
- _____, 1995, "Ante la Conferencia de Pekín, las Líderes Kenyanas Envían sus Mensajes a las Mujeres Mexicanas". Revista FEM, México, Abril-Mayo de 1995, pp. 10-17.

- Masinde, Katherine K.M., 1993, "Women's Access to and Control of Productive Resources in Kenya". En Kabira, Oduol y Nzomo (editoras), Democratic Change in Africa: Women's Perspective. AAWORD-African Centre for Technology Studies, Nairobi, pp. 107-124.
- McCarthy-Arnolds, Eileen, 1994, "The Right to Food: Questions of Entitlement under Structural Adjustment Policies". En Shepherd y Sonko, editores, Economic Justice in Africa. Adjustment and Sustainable Development, pp. 118-135.
- McCormick, Dorothy, 1992, "Why Small Firms Stay Small: Risk and Growth in Nairobi's Small-Scale Manufacturing". Working Paper No. 483, Institute for Development Studies-Univ. of Nairobi. Mimeo, 59 pp.
- y Mary Njeri, 1994, "Financing, Human Resources, Environment, and Markets of African Small Enterprise. A Literature Review". Institute for Development Studies-University of Nairobi. Mimeo, 65 pp.
- Meilink, Henk A., 1982, "The Effects of Import-Substitution: The Case of Kenya's Manufacturing Sector". Discussion Paper No. 27, Institute for Development Studies-University of Nairobi. Nairobi, 30 pp.
- Messkoub, Mahmood, 1992, "Deprivation and Structural Adjustment", en Wuyts, Marc et al, Development Policy and Public Action, pp. 175-198.
- Miller, Harold, 1987, "American NGO bias: An Overview of Selected Value and Operational Patterns", en Kabiru Kinyanjui (editor), 1987, Non-Government Organizations..., pp. 42-54.
- Mukabi-Kabira, Wanjiku, 1993, "Gender and Ideology: The Cultural Context", en Kabira, Oduol y Nzomo, 1993, editoras, Democratic Change in Africa. Women's Perspective, pp. 25-34.
- Mukudi, Edith, 1993, "Women and Education", en Kabira, Oduol y Nzomo, 1993, editoras, Democratic Change in Africa. Women's Perspective pp. 83-92.
- Muriuki, Regina G. Mrs., 1994, "Proposal for Meru Women and Development Programme". Memorandum-mimeo. YWCA-Meru Branch, 12 pp.

- Mutahaba, Gelase, 1989, Reforming Public Administration for Development. Experiences from Eastern Africa. Kumaran Press, Inc., Ithaca, N.York, 183 pp.
- Mutiso, G.C.M., 1987, "Research Agenda: NGOs' Contribution to Development", en Kabiru Kinyanjui (editor), Non/Government Organizations..., pp. 55-66.
- Nagel, Stuart S. (editor), 1994, African Development and Public Policy, St. Martin Press, Nueva York.
- National Council of Churches of Kenya (NCCCK), 1993, Women's Programme. Empowering Women for Full and Equal Participation in Church and Society. Folleto, Nairobi, 12 pp.
- Ndegwa, Stephen N., 1993, "NGOs as Pluralizing Agents in Civil Society in Kenya", Working Paper No. 431, Nairobi, Institute for Development Studies, University of Nairobi, 44 pp.
- Nelson, Joan M. (editora), 1990, Economic Crisis and Policy Choice. The Politics of Adjustment in the Third World. Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 378 pp..
- 1990a, "Introduction: The Politics of Economic Adjustment in Developing Nations", en Joan M. Nelson, editor, Economic Crisis and Policy Choice. The Politics of Adjustment in the Third World, pp. 3-32.
- Ng'ethe, Njuguna, Winnie Mitullah y Mutahi Ngunyi, 1990, "Non-Governmental Organizations: Local Capacity Building and Community Mobilization". Working Paper No. 469, Nairobi, Institute for Development Studies-University of Nairobi, 31 pp.
- _____, 1989, In Search of NGOs: Towards a Funding Strategy to Create NGO Research Capacity in Eastern and Southern Africa. Institute for Development Studies-University of Nairobi, 75 pp.
- _____, y Gichiri Ndua, 1991, The Role of the Informal Sector in the Development of Small and Intermediate-Sized Cities, Institute for Development Studies, University of Nairobi, Nairobi, 73 pp.

-
- _____, 1992, Jua Kali: Education, Training and Welfare. A Study of Carpentry and Metal-Work in the Eastlands of Nairobi, Kenya. Institute for Development Studies-University of Nairobi. Nairobi, 1992, 93 pp.
- Njiro, Esther, 1993, "Labour Force Participation and the Women's Movement", en Khasiani y Njiro, 1993, editoras, The Women's Movement in Kenya, pp. 59-76.
- Norcliffe, G., D. Freeman y N. Miles, 1984, "Rural Industrialization in Kenya". En Enynna Chuta y S.V. Sethuraman (editores), Rural Small-Scale Industries and Employment in Africa and Asia. International Labour Office, Génova, pp. 9-24.
- Nyang'oro, Julius E. y Timothy M. Shaw, editores, 1992, Beyond Structural Adjustment in Africa. The Political Economy of Sustainable and Democratic Development. Praeger, N. York-Westport-Londres, 190 pp.
-
- _____, 1992, "African Development in the new International Division of Labor", en Nyang'oro y Shaw, editores, Beyond Structural Adjustment in Africa: The Political Economy of Sustainable and Democratic Development, pp. 1-9.
- Nyong'o, Peter Anyang', 1989, "State and Society in Kenya: The disintegration of the nationalist coalitions and the rise of presidential authoritarianism", African Affairs, vol 88, no. 351, pp. 229-251.
- Nzioki, Akinyi, 1993, "Women and Violence", en Kabira, Oduol y Nzomo, 1993, eds., Democratic Change in Africa. Women's Perspective, pp. 47-54..
- Nzomo, Maria, 1992, "Beyond Structural Adjustment Programs: Democracy, Gender, Equity, and Social Development in Africa, with Special reference to Kenya". En Nyang'oro y Shaw, Beyond Structural Adjustment in Africa: The Political Economy of Sustainable Development, pp. 99-117.
-
- _____, 1993, "The Gender Dimension of Democratization in Kenya: Some International Linkages", Alternatives, Vol. 18, 1993, pp. 61-73.

- _____, (editora), 1993a, Empowering Kenya Women. Report of a Seminar on Post-Election Women's Agenda: Forward Looking Strategies to 1997 and Beyond. National Committee on the Status of Women, Nairobi, 1993, 92 pp.
- _____, 1993b, "The Kenya Women's Movement in a Changing Political Context", en Khasiani y Njiro, 1993, editoras, The Women's Movement in Kenya, pp. 131-150.
- Obura, Anna P., 1993, "Gender Issues and Education", en Kabira, Oduol y Nzomo, 1993, editoras, Democratic Change in Africa. Women's Perspective. pp. 93-106.
- Odipo, Augustine, 1994, "Privatization and Africa", en Stuart S. Nagel (editor), African Development and Public Policy, St. Martin Press, Nueva York, pp. 45-66.
- Oduol, Wilhelmina, 1993, "Kenya Women's Movement: A Diagnosis of their Political Participation in Retrospect", en Khasiani y Njiro, 1993, The Women's Movement in Kenya, pp. 21-38.
- ONU-Comisión Económica para Africa-Centro Africano para la Mujer, 1994a, Fifth African Regional Conference on Women. Vol. 3: Draft African Platform for Action, Dakar, noviembre de 1994, 37 pp.
- _____, 1994b, Fifth African Regional Conference on Women: NGO Proposed Amendments to the African Platform for Action. Dakar, noviembre de 1994, 52 pp.
- _____, 1994c, Fifth African Regional Conference on Women: Resolutions Emanating from NGO Group Workshops. Dakar, noviembre de 1994, 20 pp.
- _____, 1994d, Fifth African Regional Conference on Women: The Plan of Action. Dakar, noviembre de 1994, 10 pp.
- Parker, Joan C., y Tanya R. Torres, 1994, Micro and Small Enterprise in Kenya: Results of the 1993 National Baseline Survey. Kenya Rural Enterprise Program-United States Agency for International Development, GEMINI Project, 97 pp.

- PfP-Kenya, s/f, "Partnership for Productivity Service Foundation-Kenya: Rural Enterprise Development Agency", folleto, Nairobi, 8 pp.
- Piore, Michael J., y Charles F. Sabel, 1984, The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity. Basic Books, U.S.A., 355 pp.
- Riria Ouko, Jennifer, 1993, "Women and the Economy: Credit Issues", en Nzomo, 1993a, Empowering Kenya Women, Nairobi, pp. 20-29.
- Ross, Stanley D., 1992, "The Rule of Law and Lawyers in Kenya", The Journal of Moder African Studies, vol. 30, no. 3, pp. 421-442.
- Shepherd, George W, Jr. y Karamo N.M. Sonko, editores, 1994, Economic Justice in Africa: Adjustment and Sustainable Development. Greenwood Press, Westport, Conn. y Londres, 212 pp.
- 1994a, "Debt, development, and democracy: The rights versus efficiency debate in adjustment", en Shepherd y Sonko, editores, Economic Justice in Africa: Adjustment and Sustainable Development, pp. 1-6.
- Samuelson, Paul A. y William D. Nordhaus, 1992, Macro-Economics, 14a. edición, McGraw-Hill, Inc., Nueva York, San Francisco, etc., 437 pp.
- Stichter, Sharon, 1977, "Women and the Labor Force in Kenya, 1895-1964", Discussion Paper No. 258, Institute for Development Studies, University of Nairobi, Nairobi, Kenya, 26 pp.
- Swainson, Nicola, 1980, The Development of Corporate Capitalism in Kenya, 1918-77. University of California Press, Berkeley y Los Angeles, 306 pp.
- Swamy, Gurushri, 1994, "Kenya, patchy, intermittent commitment". Capítulo 5 en Ishrat Husain y Rashid Faruqee (editores), Adjustment in Africa. Lessons from Country Case Studies, The World Bank, Washington, pp. 193-237.
- Thiesen, Jean K., 1994, "A Study of the Effects of Structural Adjustment on Education and health in Africa". en Shepherd y Sonko, editores, Economic Justice in Africa. Adjustment and Sustainable Development, pp. 79-115.

- Wolf, Martin, 1987, "Introduction". Bevan, Bigsten, Collier y Gunning, East African Lessons on Economic Liberalization, pp. xiv-xxi.
- World Bank, 1994, Trends in Developing Economies. Extracts Vol. 3: Sub-Saharan Africa. World Bank, Washington.
- Wuyts, Marc, Maureen Mackintosh y Tom Hewitt (editores), 1992, Development Policy and Public Action, Oxford Univ. Press, Oxford, 304 pp.
- , 1992, "Deprivation and Public Need", en Wuyts et al, Development Policy and Public Action, pp. 13-37.
- YMCA-Kenya, 1994, Annual Report 1994. Nairobi, 53 pp.
- YWCA-Kenya, 1994a, "The 1993-1994 National General Secretary's Annual Report" (Prepared by Mrs. Louisa A. Owiti, National General Secretary). Mimeo, Nairobi, 19 pp.
- , 1994, "Report to be Presented to the Board Members on YWCA Small Enterprise Development (SED) Goals and Strategies, March 1994" (prepared by Mr. Charles Anton Mito, SED Coordinator). Mimeo, Nairobi, 4 pp.
- , 1992, "Progress Report of the Revolving Loan Fund for Women Covering the Period December 1990 to December 1991" (Prepared by Mrs. Marren Akatsa-Bukachi, National Programme Secretary). Mimeo, Nairobi, 9 pp.
- , 1993, "Leadership Skills Training Manual", Mimeo, Nairobi, 60 pp.
- , s/f, "Historical Background of the Young Women's Christian Association of Kenya", folleto, 26 pp.