

Desarrollo del sector privado

Las palabras clave están hipervinculadas a los recursos del DCED.

Muchas personas aprecian el reconocimiento y la autoestima que se derivan de ganarse la vida; preferirían eso a depender de las limosnas. La oportunidad de ganarse la vida será probablemente creada por el sector privado; ¿cómo podemos estimular ese sector privado para que cree más y mejores oportunidades? El DCED se reunió para abordar esta cuestión, ahora enmarcada en el ODS 8, utilizando enfoques conocidos como Desarrollo del Sector Privado (DSP).



Una definición: El desarrollo del sector privado se define como el conjunto de estrategias destinadas a establecer mercados que funcionen de forma vibrante y justa, proporcionando oportunidades económicas de calidad a los pobres a escala.

Dentro del DCED hay grupos que prefieren distintos enfoques del DSP. El DCED es un foro de intercambio y debate dentro de estos grupos, y entre ellos, para aprender de la experiencia práctica. Suscriben las siguientes "visiones del mundo":

1) Crear condiciones propicias para el crecimiento: Según este punto de vista, la prioridad es crear un entorno propicio para las empresas, normalmente reduciendo la carga del cumplimiento de la normativa, para que las empresas puedan generar crecimiento económico y oportunidades para los pobres. Entre los ejemplos se encuentran la reforma del entorno empresarial y el diálogo público-privado¹; los partidarios de esta visión pueden no favorecer la intervención activa, prefiriendo "reducir la burocracia" y "nivelar el terreno de juego".

2) Abordar las limitaciones dentro de los mercados: Desde este punto de vista, los profesionales del desarrollo analizan y comprenden primero el contexto local, para identificar las limitaciones vinculantes; a continuación, diseñan intervenciones para abordar esas limitaciones vinculantes. Algunos ejemplos son el desarrollo de sistemas de

¹ Otros temas que podrían incluirse en la DSP no están cubiertos por el DCED, ya que están cubiertos por otras plataformas (por ejemplo, el acceso a la financiación, cubierto por el CGAP y otros).

mercado, la política industrial, el desarrollo económico local y el desarrollo de la cadena de valor.

3) Involucrar a las empresas, dejar que las empresas tomen la iniciativa: Según este punto de vista, la prioridad es colaborar con las empresas individuales, porque son las que mejor conocen el mercado, pueden cofinanciar iniciativas y tienen ideas y capacidad de ejecución propias. El principal ejemplo de esta "visión del mundo" se conoce actualmente como Private Sector Engagement². Muchas estrategias de participación del sector privado se centran en el apoyo directo a los enfoques empresariales inclusivos, mediante el diálogo, el asesoramiento o la participación en los gastos. Otras estrategias se centran en la ampliación de la financiación disponible para estas empresas por parte de instituciones financieras o inversores de impacto, a menudo denominada "financiación innovadora".



Para conocer la lógica de estos tres enfoques, y las pruebas que apoyan esa lógica, visite el **Marco de Pruebas del DCED.**

Grupos objetivo: Hay algunos grupos objetivo que son tan importantes que merecen una atención específica; entre ellos están las mujeres, los jóvenes, las pequeñas empresas y los refugiados. Y también hay algunos contextos que merecen un enfoque propio, como por ejemplo el crecimiento verde y las zonas afectadas por conflictos.



² Dentro de la definición del DCED, que está más centrada en la de la OCDE (aunque el PSE sigue siendo una forma de trabajar con y a través del sector privado, que es aplicable a otros sectores, así como al DSP).