



Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo

Distr.  
GENERAL

TD/B/WG.7/7  
3 de mayo de 1995

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel  
de las Empresas en el Desarrollo  
Segundo período de sesiones  
Ginebra, 3 de julio de 1995  
Tema 4 del programa provisional

DETERMINACION DE LAS ESFERAS EN LAS QUE PUEDA REFORZARSE LA  
COOPERACION TECNICA EN APOYO DEL DESARROLLO DE POLITICAS  
PARA POTENCIAR EL PAPEL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Cooperación técnica en apoyo del desarrollo de políticas para  
potenciar el papel de las pequeñas y medianas empresas

Informe de la secretaría de la UNCTAD

INDICE

|  | <u>Párrafos</u> | <u>Página</u> |
|--|-----------------|---------------|
| INTRODUCCION . . . . .   | 1 - 4           | 2             |
| I. CREACION DE UN MARCO Y UNAS CONDICIONES DEL<br>MERCADO FAVORABLES . . . . . | 5 - 19          | 3             |
| II. REDES DE CONEXION Y MODERNIZACION DE LAS PYME . . . . .                    | 20 - 32         | 8             |
| III. OBSERVACIONES FINALES . . . . .   | 33 - 34         | 12            |

## INTRODUCCION

1. En virtud de sus conclusiones y decisiones 415 (XL), la Junta de Comercio y Desarrollo estableció el Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo. Con arreglo a sus atribuciones, el Grupo Especial de Trabajo debe analizar la interrelación entre el desarrollo de una capacidad empresarial nacional, en particular para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYME), y el proceso de desarrollo. Deberá prestar especial atención a la situación de los países menos adelantados. El análisis comprenderá los temas concretos siguientes: i) la función del Estado en la creación de un entorno propicio para la promoción del espíritu empresarial y el desarrollo viable de las empresas, especialmente las PYME, con referencia al marco normativo y la estructura de incentivos, el desarrollo de los recursos humanos, la creación de instituciones y el apoyo institucional, y el sector informal y su integración en la economía formal; ii) el desarrollo de las exportaciones y papel de las PYME, prestando la debida atención a las ventajas que puedan obtenerse del proceso de mundialización; iii) las interacciones entre el desarrollo de las PYME y los mercados de capitales y sistemas bancarios, con referencia a la generación del ahorro interno y el acceso a los mercados de capitales y otras fuentes de financiación; y iv) la determinación de las esferas en las que pueda reforzarse la cooperación técnica en apoyo del desarrollo de políticas para potenciar el intercambio de experiencias entre los Estados miembros, de manera que éstos saquen las enseñanzas apropiadas para la formulación y aplicación de políticas en los planos nacional e internacional y para la cooperación económica internacional.

2. La secretaría de la UNCTAD ha preparado el presente informe con el fin de facilitar el examen del tema iv) antes mencionado. Este tema y el iii) se examinarán en el segundo período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo que se prevé celebrar en Ginebra del 3 al 7 de julio de 1995. Los dos primeros temas se examinaron en el primer período de sesiones, celebrado en Ginebra del 3 al 7 de abril de 1995. El presente informe se basa principalmente en los estudios sobre experiencias nacionales, incluidos los presentados por los siguientes países: Bolivia, China, Costa Rica, Etiopía, Alemania, Guinea, Indonesia, Kenya, Lituania, Malasia, Mauricio, Noruega, Rumania, Turquía y el Reino Unido en respuesta al cuestionario preparado por la secretaría.

3. El presente informe plantea y examina importantes cuestiones de política que pueden dar lugar a útiles intercambios mutuos de enseñanzas y conocimientos derivados de experiencias nacionales, lo que permite conseguir elementos para la formulación y aplicación de políticas a nivel nacional e internacional, y para la determinación de las "prácticas óptimas". Se ha hecho todo lo posible para que las pequeñas y medianas empresas y el desarrollo de las exportaciones puedan sacar provecho de las enseñanzas obtenidas durante los debates celebrados en el primer período de sesiones acerca de los temas del entorno propicio y las políticas de apoyo.

4. El informe trata del desarrollo de políticas para potenciar el papel de las PYME en el proceso de desarrollo en aquellas esferas donde se pueda robustecer la cooperación técnica. Esas políticas incluyen las cuestiones relativas a: i) la creación de un marco y unas condiciones del mercado que sean propicios para el desarrollo de las PYME (con inclusión de los fallos del mercado, las limitaciones legales y normativas que impiden el desarrollo del mercado y de las empresas, y el apoyo institucional al desarrollo de las PYME); y ii) la modernización de las PYME y el establecimiento de redes de conexión entre ellas, así como la cooperación regional para el desarrollo de las PYME.

#### I. CREACION DE UN MARCO Y UNAS CONDICIONES DEL MERCADO FAVORABLES

5. Corresponde al Estado el papel de crear un marco y unas condiciones del mercado favorables para el desarrollo del espíritu comercial y la creación de empresas, con inclusión de las PYME. Ello exige el establecimiento de un marco macroeconómico que favorezca la confianza mercantil y reduzca los riesgos comerciales o financieros de las inversiones relacionados con variaciones fuertes o inesperadas de la fiscalidad, los tipos de interés o la moneda. Esas condiciones, junto con un apoyo del gobierno y unas reglamentaciones de los mercados financieros pertinentes, contribuirán a movilizar el ahorro, desarrollar las instituciones y los mercados financieros y alentar las inversiones, con inclusión de las extranjeras. La estabilidad macroeconómica también facilitará el ajuste estructural, con inclusión de posibles reestructuraciones industriales, con el fin de lograr que los mercados sean más abiertos y las empresas más competitivas. Así pues, es importante que los programas de apoyo al desarrollo de las PYME estén adecuadamente concebidos y sean una contribución a las actividades productivas, por lo que han de ser fiscalmente neutros y no menoscabar la estabilidad macroeconómica.

6. Además, es necesario crear un marco comercial y de política general que sea idóneo para el desarrollo empresarial, en el que los mercados puedan funcionar eficientemente mediante la adopción de las políticas apropiadas, con inclusión de las relativas a los mercados de factores, la organización de las empresas y los servicios de apoyo, los mercados de productos y la propiedad intelectual, el medio ambiente y las normas. Esas políticas van desde la desregulación de los precios, la promoción de una mayor flexibilidad y movilidad en los mercados de trabajo, el desarrollo de mercados e instituciones financieras, y la promoción de la competencia a las políticas relativas al capital humano y el desarrollo de las infraestructuras. Al mismo tiempo, el marco comercial, con inclusión de las normas, leyes y reglamentaciones que rijan el establecimiento y el funcionamiento de las empresas, la salida y la entrada en los mercados, y los procedimientos legales de ejecución, debe ser claro, estable, previsible y eficaz.

7. Esas "condiciones marco" -la estabilidad macroeconómica y el marco comercial y de política general idóneo- son especialmente vitales para el desarrollo de las PYME, dada su debilidad relativa frente a las grandes empresas. Como regla general, esas condiciones deben aplicarse a todas las

empresas con independencia de su tamaño. Sin embargo, a causa de los recursos limitados de las PYME, determinadas reglas administrativas (por ejemplo, para el registro de las empresas), tal vez deban simplificarse y agilizarse con un gasto mínimo o nulo para las pequeñas empresas con inclusión de las microempresas, a fin de facilitar su registro y estimular la actividad empresarial. Además, podrían simplificarse los procedimientos de recaudación de impuestos para las pequeñas empresas mediante la percepción de un pequeño gravamen global sin necesidad de rellenar declaraciones de impuestos o llevar una contabilidad detallada -sistema que, por ejemplo, se aplica en la India.

8. Cuando el Estado logra crear un entorno que permite a los mercados funcionar adecuada y eficientemente, de manera que las PYME no se encuentren en situación desventajosa a causa de su tamaño respecto de las grandes empresas, la mejor política para las PYME tal vez sea la de "máxima apertura, mínima intervención". Sin embargo, se reconoce que puede haber casos en que las PYME necesiten que el Estado les preste una asistencia particular. Esa necesidad puede surgir, por ejemplo, cuando el costo de dar cumplimiento a las normas ambientales, o el aumento del costo del capital debido a una mala gestión macroeconómica, es desproporcionadamente más alto para las PYME que para las grandes empresas. Además, en el Japón los préstamos subvencionados de las instituciones financieras destinados a cubrir las necesidades de las PYME también se conceden en casos especiales, tal como la modernización de las instalaciones productivas, la relocalización de la planta industrial o la conversión de las actividades debido al cambio estructural. En todo caso, el Estado, si no puede prestar ayuda, debería por lo menos abstenerse de dificultar las actividades de las PYME imponiéndoles una reglamentación o una tributación excesivas o favoreciendo a las grandes empresas a su costa, lo que tal vez les obligue a cesar sus actividades.

9. Sin embargo, cuando existen distorsiones o fallos del mercado, por ejemplo, cuando los mercados o las redes de conexión entre las firmas están controladas por firmas dominantes o cuando las políticas favorecen a las grandes empresas o es poco eficiente el funcionamiento de los mercados financieros, de productos o de otra clase, con la consecuencia de que insumos esenciales para las PYME resulten de baja calidad o no se puedan obtener, con lo que las nuevas empresas o las PYME no pueden competir en pie de igualdad, el Estado tal vez se vea obligado a intervenir para prestar ayuda a estas últimas mediante la adopción de medidas destinadas a corregir o eliminar las deficiencias del mercado. Una de tales medidas es un programa de garantía de los préstamos que puede desempeñar un importante papel en la modificación de las actitudes y prácticas de los bancos comerciales, con lo que se ensancharía el acceso de las PYME al crédito. En ese contexto, debe considerarse la necesidad de minimizar el riesgo de daños morales. En algunas de las economías en transición, la reestructuración de las grandes empresas mediante la creación de firmas más pequeñas, competitivas y flexibles ha adquirido una importancia particular. Sin embargo, el apoyo a esas PYME debe limitarse a la creación de un "terreno de juego nivelado", con el objetivo último de promover empresas competitivas en el mercado interior y en el exterior.

10. Los fallos del mercado no consisten simplemente en deficiencias del mercado financiero o de otra clase. La falta de infraestructura de comunicaciones, con inclusión de las carreteras y las telecomunicaciones, da lugar a otras formas de fallos del mercado. En realidad, las telecomunicaciones son el cauce esencial de la actividad económica: los mercados no pueden funcionar sin corrientes efectivas de información. No es posible concebir el establecimiento de redes de conexión, tan vitales para el desarrollo y modernización de las PYME, sin unas telecomunicaciones adecuadas. La subcontratación no puede ampliarse a las PYME de las zonas rurales si en ellas no se dispone de carreteras adecuadas. Análogamente, la falta de una mano de obra capacitada, o de espíritu empresarial u otras capacidades necesarias en el mundo mercantil, pueden también tener efectos que limiten el desarrollo eficiente del mercado.

11. También puede ser necesario el mejoramiento del marco legal y normativo en el que las PYME operan. Para ello quizás sea preciso eliminar o disminuir las limitaciones normativas en el caso de muchos países desarrollados y países en desarrollo, o perfeccionar el marco jurídico general que rige las actividades económicas en el caso de muchos países en transición, donde el marco comercial se caracteriza no sólo por la carencia de una legislación básica sino también por la falta de congruencia y estabilidad de las leyes existentes. Las limitaciones normativas actúan de diferentes formas sobre las PYME, por ejemplo, imponiendo obstáculos a su funcionamiento (restringiendo así la competencia) e imponiendo un costo para iniciar y desarrollar su actividad económica. Por otra parte, las incoherencias e insuficiencias del marco jurídico general, o los largos o imprevisibles procedimientos jurídicos de ejecución, también pueden representar limitaciones para el desarrollo de las PYME. En un estudio publicado hace poco se afirma que el hecho de que la reciente creación de empleo haya sido menor en la Unión Europea que en los Estados Unidos y en el Japón se debe más a los obstáculos oficiales con que se enfrenta la competencia que a la rigidez del mercado laboral 1/. Se ha señalado que el hecho de que en Italia el Gobierno no intervenga en el desarrollo de las PYME (exceptuadas las recientes medidas legislativas encaminadas a reducir las restricciones impuestas a las pequeñas empresas), junto con la política de no promover activamente la imposición fiscal ni el pago de contribuciones a la seguridad social por parte de esas empresas, ha permitido establecer un grado considerable de independencia y autoconfianza que ha fomentado el desarrollo de las PYME 2/, en vez de entorpecerlo.

12. El "vacío normativo" también puede explicar por qué muchas microempresas están incluidas en el sector informal, y por qué ese sector, en lugar de disminuir, está en realidad creciendo en algunos países, como el Brasil. El conocimiento de las razones, y en particular del papel que desempeña el marco legal y normativo, puede ayudar a elaborar políticas que permitan a las microempresas del sector informal desarrollarse o pasar a integrarse en el sector formal sin menoscabo de su importante papel económico y social, en el que se incluye la capacitación de las mujeres en el proceso de desarrollo, o peor aún obligando a esas empresas a dedicarse a actividades ilegales, al mismo tiempo que se reconoce que no todas ellas desean desarrollarse o integrarse en el sector formal. A ese efecto pueden tomarse diferentes

clases de medidas, con inclusión de facilidades financieras y materiales, así como simplificar los procedimientos de registro y reducir el coste de los trámites administrativos. La creación de facilidades materiales para las microempresas del sector informal podría ayudarles a regularizar sus operaciones y a proporcionarles la estabilidad y el tipo de entorno que les permita tener acceso al crédito y a los bienes de producción. En último análisis, los programas para promover la educación básica y elevar los niveles de especialización podrían ser la manera más eficaz de ayudar a las microempresas a integrarse en el sector formal. Las inversiones en esos programas pueden producir beneficios a largo plazo, tanto por lo que se refiere al reforzamiento de la iniciativa empresarial como al aumento de la competencia y de los ingresos fiscales.

13. Muchos países, reconociendo la importancia del papel que desempeñan las PYME en el desarrollo industrial y la expansión de las exportaciones, especialmente en el contexto de una economía mundial que se globaliza y liberaliza, han adoptado políticas dinámicas, junto con apoyo institucional, para el desarrollo de las PYME. Varios Gobiernos, como los del Canadá, Francia, Indonesia y el Reino Unido, han establecido incluso ministerios o departamentos de la pequeña empresa para que actúen como catalizadores o "pararrayos" para el desarrollo de las políticas a nivel de Consejo de ministros en apoyo de las PYME.

14. Ese apoyo institucional debe enfocarse como una actividad asociativa o consultiva entre el gobierno y el sector privado, y evidentemente han de participar en ella las PYME y sus organizaciones. Con ello se logrará que: i) la organización de los servicios de apoyo esté basada en el mercado, es decir, que permita complementar o estimular, en lugar de duplicar, las iniciativas o servicios del sector privado y, cuando sea pertinente, permita compensar las deficiencias del mercado y de esa manera ayudar a aumentar la disponibilidad y utilización efectiva de los insumos esenciales para las PYME, tales como las finanzas, las facilidades materiales y el equipo, la capacitación, la información sobre el mercado, el asesoramiento comercial, los instrumentos de comercialización de las exportaciones y los conjuntos informáticos comerciales; ii) que permita estimular, apoyar o facilitar la cooperación entre las empresas, incluso en el contexto de distritos industriales o de acuerdos de subcontratación con empresas extranjeras, con el fin de aumentar la capacitación técnica, la especialización flexible, la capacidad tecnológica, y las oportunidades de producción y comercio de las PYME; y iii) que permita conseguir la reacción adecuada del sector privado y las PYME acerca de los efectos del marco y de las condiciones del mercado sobre las actividades comerciales y las posibles mejoras.

15. Ese apoyo institucional se sitúa normalmente en el organismo de apoyo principal, bajo la dirección ejecutiva de representantes del sector público y del sector privado. Sin embargo, en algunos países, muchos de los servicios de apoyo los prestan instituciones privadas, tal como el SEBRAE en el Brasil. La coordinación de las actividades de los organismos principales con las actividades de las instituciones especializadas, por ejemplo en las esferas de las aplicaciones automatizadas, la ciencia y la tecnología, la tecnología de la información, el mejoramiento de la productividad y las normas y la

investigación industrial, facilitará el logro de un enfoque coordinado o integrado de la asistencia. Por ejemplo, la asistencia financiera para la compra de equipo deberá integrarse con el apoyo técnico para el funcionamiento del equipo, cuando sea necesario, si se quiere que la asistencia sea efectiva. En el Reino Unido el programa de vinculaciones empresariales integra una amplia variedad de servicios, que van desde el asesoramiento comercial a los servicios de exportación, todo ello en los mismos centros.

16. A la luz de lo que antecede, las esferas de desarrollo de las políticas donde puede robustecerse la cooperación técnica incluyen principalmente:  
i) el marco comercial y de política general para el desarrollo de las empresas, con particular referencia al desarrollo de las PYME;  
y ii) el apoyo institucional para el desarrollo de las PYME.

17. La cooperación técnica relativa al marco comercial y de política general para el desarrollo de las empresas, con particular referencia a las PYME, puede adoptar la forma de prestación a los distintos países de asesoramiento sobre política general o asesoramiento técnico en distintas esferas, con inclusión por ejemplo de políticas dinámicas para el desarrollo de las PYME o de legislación adecuada en materia comercial. También puede adoptar la forma de ayuda a los distintos países para la creación en ellos de capacidad analítica y de investigación, ya sea en organismos de apoyo o en organizaciones comerciales, con el fin de analizar, por ejemplo, las causas de los fallos del mercado, los efectos de las políticas macroeconómicas sobre las PYME, la eficacia de los distintos tipos de incentivos en relación con sus objetivos, o las consecuencias de las leyes y reglamentos comerciales sobre la iniciativa empresarial y el desarrollo de las empresas, incluso en el sector informal, y también con el fin de determinar las modalidades del mejoramiento. En cuanto al marco normativo, cabe señalar que Noruega, por ejemplo, ha establecido un comité de legislación comercial con el objeto de analizar las consecuencias de las reglamentaciones mercantiles sobre el desarrollo del mercado y las empresas. Además de robustecer la capacidad del sector público para la formulación y aplicación de políticas, la cooperación técnica en esta esfera puede también ampliarse para potenciar la capacidad de gestión empresarial existente en el país y promover el desarrollo organizativo de los intermediarios del sector privado 3/.

18. La cooperación técnica en lo referente al apoyo institucional para el desarrollo de las PYME puede adoptar la forma de contribución a la creación de instituciones, con inclusión del apoyo para el establecimiento de organismos de apoyo efectivo o asociaciones de PYME, principalmente mediante programas de capacitación para la creación de capacidad y apoyo para el establecimiento de redes de conexión, con inclusión del suministro de equipo, con el fin de que los organismos de apoyo o asociaciones de PYME en los países beneficiarios puedan establecer conexiones con sus homólogos de los países donantes o de terceros países con objeto de compartir la información, las experiencias, las lecciones aprendidas y las "mejores prácticas" en la esfera del apoyo para el desarrollo de las PYME. Los donantes pueden también prestar ayuda en el proceso de establecer un diálogo de política general constructivo y cooperativo entre el sector público y el privado a través de sus propios contactos y su apoyo al desarrollo de organizaciones comerciales representativas, con inclusión de asociaciones de PYME 4/.

19. Los donantes reconocen que pueden ser necesarios diferentes enfoques para las distintas categorías de países. En un informe del Comité de Asistencia para el Desarrollo se indica que los países con ingresos medios tienen en general sectores privados sólidamente asentados y las instituciones y mercados básicos que son necesarios para producir y vender bienes y servicios. Con frecuencia su función será la de apoyar las vinculaciones entre empresas (por ejemplo, la transferencia de capital, tecnología y conocimientos especializados en materia de comercialización y gestión) y la creación de redes comerciales. Sin embargo, será importante que los donantes continúen creando capacidades institucionales y técnicas en esos países y ayudando a establecer un entorno más favorable para las iniciativas y las inversiones de los países de ingresos medios. Los países menos adelantados que tienen menos y más débiles instituciones, mercados y empresarios, y mayor número de factores desestabilizadores, necesitan una asistencia dirigida al mejoramiento del entorno, el reforzamiento de las instituciones y la creación de condiciones mínimas para las empresas. Los países del antiguo bloque soviético tienen necesidades y oportunidades totalmente diferentes: mientras disponen de capacidades de producción e infraestructuras básicas, escasea el capital, carecen de conocimientos técnicos en materia de comercialización, y con frecuencia la industria no puede penetrar y competir en los mercados internacionales. Además, unas actitudes y costumbres más en consonancia con la empresa privada (es decir, el hábito de asumir riesgos, el concepto de propiedad privada, el beneficio como motivación) se desarrollan lentamente 5/.

## II. REDES DE CONEXION Y MODERNIZACION DE LAS PYME

20. El establecimiento de redes de conexión puede tener lugar a dos niveles, el de las empresas y el de las instituciones, tales como los organismos de apoyo de las PYME o las asociaciones de PYME. En el presente contexto, los vínculos entre las empresas -mediante empresas mixtas, la subcontratación, las licencias de producción, el establecimiento de alianzas o acuerdos de cooperación, tanto en el interior del país como en el extranjero- forman una parte esencial del proceso de modernización de las PYME. Esas vinculaciones permiten a las PYME conocer las preferencias del consumidor en sus mercados de exportación, el funcionamiento del mercado internacional y la naturaleza de la producción y la competencia internacionales. La experiencia y los conocimientos conseguidos les permiten realizar los ajustes necesarios, por ejemplo mediante una especialización flexible, el mejoramiento del diseño y la calidad, el perfeccionamiento de la tecnología y la puesta en común de bienes de producción o la realización de actividades conjuntas con el fin de lograr economías de escala y de esa manera mantener nichos en los mercados o conservar su competitividad. El papel de la cooperación entre las firmas en los distritos industriales tales como, por ejemplo, en el Brasil, Indonesia e Italia, reviste también una importancia significativa para facilitar el logro de una especialización flexible y la modernización de las PYME, así como para el desarrollo de las exportaciones.

21. Algunos programas de los donantes ayudan a promover las vinculaciones empresariales tanto con empresas nacionales como con empresas de los países en desarrollo. Un ejemplo es el proyecto indoalemán de promoción de las exportaciones con el apoyo del GTZ, el organismo de cooperación técnica alemán, que permite establecer unas relaciones de cooperación y suministro más estrechas entre las firmas indias y las alemanas, no sólo en los sectores tradicionales como el calzado, las prendas de vestir de seda, los artículos de cuero y los artículos de joyería de oro, sino también en los productos con elevada intensidad de tecnología, como son los soportes lógicos para computadora, y los componentes y moldes de automóviles y bicicletas. Esas vinculaciones ayudan a las empresas indias a establecerse en los mercados alemanes y, al tener que hacer frente a los competidores, a los requisitos y técnicas de la comercialización de las exportaciones y a nuevas condiciones de mercado, con inclusión de las más recientes informaciones sobre diseños y tendencias que sus asociados alemanes les facilitan, se sienten estimuladas a iniciar nuevos procedimientos y actividades, y a mejorar sus resultados y competitividad. Además, por mantener un diálogo en materia de políticas económicas con los funcionarios encargados de adoptar esas políticas, el proyecto puede contribuir a mejorar el entorno político y reglamentario de los exportadores indios. Asimismo, al trabajar directamente con empresas que están en contacto con instituciones del Gobierno y organizaciones comerciales del sector privado, y al indicar qué tipos de actividades de promoción de las exportaciones son apropiados o posibles, el proyecto puede contribuir a que se aplique un planteamiento "de abajo a arriba" en la creación de instituciones 6/.

22. Sin embargo, puede hacerse mucho más para estimular a las PYME a establecer vínculos con otras empresas, ya sean nacionales o extranjeras. También es necesario estimular a las PYME a desarrollar los mercados de exportación o a establecer filiales en el extranjero. A ese respecto, la falta de información en cierto número de esferas parece constituir el principal obstáculo que impide a las PYME desarrollar los mercados de exportación e incrementar sus vínculos con empresas extranjeras. Las esferas donde con frecuencia las PYME carecen de información son las siguientes: las fuentes y condiciones de financiación, con inclusión de la financiación de las exportaciones; las condiciones existentes en los mercados de exportación, con inclusión de información sobre el diseño, la calidad, el embalaje y el etiquetado; los requisitos de la comercialización y las redes de distribución; las patentes, marcas de fábrica y concesión de licencias; las posibilidades de subcontratación; los programas de capacitación; las técnicas modernas de gestión; las fuentes y condiciones de los servicios de asesoramiento; y el calendario de manifestaciones nacionales e internacionales futuras, tales como ferias comerciales y exposiciones. Las PYME necesitan muy especialmente esa información, sobre todo en relación con los mercados de exportación. A diferencia de las grandes empresas, las PYME no tienen los medios de conseguir información mediante sus propias redes informativas en los países extranjeros.

23. La disponibilidad de apoyo bajo la forma de una información oportuna y pertinente sobre las condiciones de los mercados de exportación en los distintos países así como las facilidades de crédito, con inclusión de las garantías del crédito, los programas de capacitación y los servicios de asesoramiento sobre la exportación y de asesoramiento técnico, pueden entrañar una diferencia esencial en lo referente a la supresión de las limitaciones o al establecimiento de una atmósfera de confianza, en particular para las nuevas empresas exportadoras o que creen filiales en el extranjero. Entre los ejemplos de los diferentes servicios establecidos para ayudar a las PYME exportadoras puede señalarse que en el Japón un sistema de garantía de los créditos destinados a la financiación de las exportaciones permite a las PYME tener acceso a los servicios de financiación y seguro de las exportaciones; en el Canadá, los nuevos exportadores disponen de un programa destinado a las empresas que se inician en las actividades exportadoras, un programa de capacitación transfronteriza para la exportación y una base de datos que facilita listados de compañías y productos; en Noruega, existe un programa de gestión de las operaciones exportadoras que proporciona asesores a las empresas para ayudarlas en sus actividades de exportación, así como un programa de redes comerciales destinado a establecer alianzas o enlaces entre las PYME en esferas tales como las actividades exportadoras, las adquisiciones y la investigación y desarrollo, y por último un programa destinado a facilitar préstamos que cubran parcialmente el costo de establecer filiales de ventas de las PYME en el extranjero; y en el Reino Unido, existe una red de vinculaciones comerciales cuya finalidad es establecer una conexión nacional entre los centros de prestaciones múltiples que suministran a las PYME, con inclusión de las exportadoras, un conjunto integrado de servicios. Otros países, entre los que se cuentan la China, Francia, Alemania y Mauricio, también han establecido servicios de asesoramiento e información sobre las exportaciones para las PYME. La celebración de ferias comerciales, frecuentemente en cooperación con organizaciones del sector privado, constituye un servicio de gran valor para las PYME exportadoras, pues les permite establecer contactos con eventuales clientes y asociados comerciales.

24. En los países desarrollados, se han establecido varios tipos de instituciones con la finalidad de promover la internacionalización de sus PYME, en particular en el plano de los países en desarrollo. Esos diferentes tipos de instituciones y los distintos servicios que prestan se han descrito brevemente en un documento anterior sobre el papel de las PYME en el desarrollo de la exportación, presentado en el primer período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo 7/. Análogamente, las actividades del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, por lo que se refiere al desarrollo de las exportaciones de las PYME, también se exponen con brevedad en ese documento 8/.

25. Cuando las empresas logran establecer vínculos con otras empresas, ya sean nacionales o extranjeras, los canales resultantes de esos vínculos se convierten con frecuencia en la fuentes más importante de información y de asistencia a las PYME exportadoras. En el Japón, varias grandes compañías mercantiles que han establecido en el extranjero sus propias redes de información sobre el mercado han desempeñado un importante papel en el fomento del desarrollo de las PYME exportadoras.

26. Además, las redes de conexión pueden establecerse en el plano de las instituciones, tales como los organismos de apoyo a las PYME o las asociaciones de PYME. Esa clase de redes de conexión puede facilitar la promoción del desarrollo de vínculos entre las empresas y con ello contribuir al desarrollo y modernización de las PYME, con inclusión de las PYME exportadoras. Un ejemplo de red de conexión de instituciones es TECHNUNET de Asia, que agrupa 14 organizaciones participantes -principalmente organismos de apoyo de las PYME- de 12 países de Asia y el Pacífico. Sus programas están apoyados principalmente por donantes internacionales y bilaterales y se centran sobre todo en cuatro esferas: la difusión de información industrial; la prestación de servicios de extensión industrial; la facilitación de la transferencia o utilización en común de tecnología; y el desarrollo de iniciativas empresariales y empresas nacionales. Cabe señalar que el SEBRAE, un organismo privado de apoyo de las PYME del Brasil, está estableciendo vínculos en la región del MERCOSUR, lo que permite a ese organismo de apoyo prestar sus diferentes servicios a las PYME exportadoras e importadoras, así como ponerlas en contacto, dentro de la región.

27. El programa EMPRETEC de las Naciones Unidas, que gestiona la UNCTAD en cooperación con el Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión, tiene por finalidad descubrir talentos empresariales y fomentar su desarrollo. Este programa ha llegado a una etapa en la que ha sido iniciar un proceso de establecimiento de redes de conexión y vínculos empresariales entre la región africana y la latinoamericana. Además, la Red mundial de centros de comercio de la UNCTAD permite a las PYME beneficiarse del acceso directo a la información comercial (relativa a productos, mercados y precios, pero también, por ejemplo, a reglamentos y estadísticas) y ampliar sus actividades en los mercados internacionales.

28. El establecimiento de una red de organismos de las PYME en los países de la ANASO constituye realmente una importante característica del Programa de Acción de la ANASO para el Desarrollo de las PYME. Esa red será el mecanismo que permita el intercambio de información y la reunión en común de recursos y conocimientos técnicos para el desarrollo de las PYME en la región. Se ha previsto la cooperación en varias esferas, principalmente el análisis de las políticas, en especial las políticas y prácticas de las PYME, con el fin de sacar las enseñanzas pertinentes de los programas de apoyo de las PYME e identificar "las mejores prácticas"; las finanzas, por ejemplo la posibilidad de establecer nuevos mecanismos de financiación, incluso sobre una base regional, para el desarrollo de las PYME; el desarrollo de los recursos humanos, en especial mediante programas conjuntos de capacitación que permitan mejorar los conocimientos de los empresarios, gerentes y técnicos; la tecnología, con inclusión de la puesta en común de la información sobre tecnología y la experiencia en la transferencia de tecnología, así como el desarrollo tecnológico conjunto de determinadas industrias; y la comercialización, en especial la cooperación en la comercialización y en la promoción colectiva de los esfuerzos bajo la forma de exposiciones comerciales conjuntas para determinados productos. El objetivo de esa cooperación es contribuir a la modernización y racionalización del sector de las PYME y al robustecimiento de los vínculos entre las empresas, con inclusión de los vínculos entre las PYME y las grandes empresas, como parte del proceso de expansión industrial y de incremento del valor añadido con la manufacturación en la región.

29. Análogamente, el Consejo de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) está considerando diversas propuestas de cooperación para el desarrollo de las PYME que abarcarán diversas cuestiones, con inclusión del desarrollo de los recursos humanos (Centro de intercambio de tecnología y capacitación para las PYME, red de conexión de iniciativas de las PYME relacionadas con el desarrollo de los recursos humanos); el acceso a la información (red de conexión del sector de la empresa privada, el EDI y el comercio por medios electrónicos); la tecnología y la utilización en común de tecnología (Technomart del APEC, red de conexión entre las organizaciones de promoción de las PYME relacionadas con la tecnología); y las finanzas (Grupo de estudio del capital de riesgo del APEC, esquema de inversiones para facilitar la globalización de las PYME de la región) 9/.

30. A la luz de lo que antecede, las esferas de desarrollo de las políticas donde puede robustecerse la cooperación técnica son principalmente:

i) la promoción de vínculos entre las empresas y la modernización de las PYME; y ii) la cooperación regional para el desarrollo de las PYME.

31. En cuanto a la promoción de los vínculos entre las empresas y la modernización de las PYME, los donantes podrían contribuir al establecimiento de un marco para el fomento de la cooperación entre sus empresas nacionales y las empresas de los países en desarrollo y otros países que estimule a estos últimos a mejorar sus resultados con el fin de competir con éxito en los mercados internacionales, al mismo tiempo que proporcione de retorno una información con la cual se pueda mejorar el marco comercial y de las políticas, así como el apoyo institucional, para el desarrollo de las PYME en los países beneficiarios (véase el párrafo 21 supra).

32. Los donantes también pueden contribuir a la cooperación regional para el desarrollo de las PYME prestando su ayuda en el desarrollo y el establecimiento de redes de conexión de los organismos de apoyo de las PYME, así como en determinadas esferas de cooperación regional tales como el análisis de las políticas y el desarrollo de los recursos humanos. Además, como se ha indicado en el informe del Comité de Asistencia para el Desarrollo antes mencionado, la comunidad donante podría esforzarse en encontrar y apoyar colectivamente unos mecanismos más innovadores de promoción del desarrollo de las empresas regionales mediante redes de conexión para el aprendizaje mutuo y la creación de capacidad tecnológica: ese enfoque podría ser una manera eficaz de crear capacidades regionales con objeto de satisfacer la demanda tanto del mercado regional como del mundial 10/.

### III. OBSERVACIONES FINALES

33. En el examen que antecede se han identificado cuatro amplias esferas para el desarrollo de unas políticas favorables a las PYME y en las que podría reforzarse la cooperación técnica. Esas esferas son: i) el marco comercial y de las políticas para el desarrollo de las empresas, con particular referencia a las PYME; ii) el apoyo institucional para el desarrollo de las PYME; iii) la promoción de vínculos entre las empresas y la modernización de las PYME; y iv) la cooperación regional para el desarrollo de las PYME.

34. Esa cooperación técnica tal vez exija la ayuda de donantes bilaterales o de organizaciones internacionales. En el caso de estas últimas, es conocido que existen otras organizaciones del sistema de las Naciones Unidas, tales como la OIT, la ONUDI, el Banco Mundial, el PNUD y el CCI, que tienen programas para el desarrollo de las PYME y que tal vez quieran informar al Grupo Especial de Trabajo sobre sus actividades. En realidad, representantes del CCI y de la ONUDI así lo han hecho en el primer período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo. Ya se han mencionado brevemente algunos aspectos de las actividades de la UNCTAD (véase el párrafo 27) y tal vez sea necesario exponer algunas actividades adicionales en las esferas mencionadas en el párrafo 33 supra, a la luz del examen que de esas cuestiones se realice en el Grupo Especial de Trabajo y en la IX UNCTAD. En ese contexto, será necesario desplegar esfuerzos con el fin de lograr la necesaria coordinación para la satisfacción de las necesidades de los Estados miembros.

-----

---

1/ "Employment performance". McKinsey Global Institute. Citado en el Financial Times, 18 de noviembre de 1994.

2/ Véase CEPE, "Small and Medium-sized Enterprises in the ECE Region" (TRADE/R.586). Ginebra, 1992.

3/ Véase: Development Assistance Committee: DAC Orientations for Development Cooperation in Support of Private Sector Development (París, 1994), pág. 13.

4/ Ibíd., pág. 16.

5/ Ibíd., pág. 15.

6/ Optiz, St., "Export promotion in the context of technical cooperation" in Intereconomics, vol. 29, N° 3 (Hamburgo, 1994), pág. 139.

7/ UNCTAD, "Papel de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de las exportaciones" (TD/B/WG.7/3), pág. 17.

8/ Ibíd., pág. 35.

9/ Véase, Reunión Ministerial sobre las Pequeñas y Medianas Empresas del APEC (Osaka, Japón, 22 y 23 de octubre de 1994), declaración conjunta.

10/ Véase Development Assistance Committee, op. cit., pág. 28.