

ÁÈëæÆíÆëÁÉÀ áÆ êÀÎ ëÀÁÉÈëÆÍ ÌëÉáÀÎ
ÎÈáíÆ ÁÈÈÆíÁÈÈ Ñ áÆÍÁíÈëëÈ

INFORME DEL GRUPO ESPECIAL DE TRABAJO
SOBRE EL PAPEL DE LAS EMPRESAS EN EL DESARROLLO
SOBRE SU PRIMER PERIODO DE SESIONES

ÚÚÿÚòøÓúÐ Úã Úÿ èÒÿÒÚÚÐ úÚ ÿÒÒ ëÒÚÚÐãÚÕ' ÇÚãÚòøÒ'
úÚÿ , Òÿ ~ úÚ ÒòøÚÿ úÚ "KK'



NACIONES UNIDAS



Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo

Distr.
GENERAL

TD/B/42(1)/2
TD/B/WG.7/4
4 de mayo de 1995

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

INFORME DEL GRUPO ESPECIAL DE TRABAJO SOBRE EL PAPEL DE LAS EMPRESAS
EN EL DESARROLLO SOBRE SU PRIMER PERIODO DE SESIONES

celebrado en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 3 al 7 de abril de 1995

INDICE

<u>Capítulo</u>	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1 - 3	3
I. FUNCION DEL ESTADO EN LA CREACION DE UN ENTORNO PROPICIO PARA LA PROMOCION DEL ESPIRITU EMPRESARIAL Y EL DESARROLLO VIABLE DE LAS EMPRESAS, ESPECIALMENTE LAS PYME, CON REFERENCIA A LAS CUESTIONES SIGUIENTES:		
a) MARCO NORMATIVO Y ESTRUCTURA DE INCENTIVOS		
b) DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS		
c) CREACION DE INSTITUCIONES Y APOYO INSTITUCIONAL		
d) EL SECTOR INFORMAL Y SU INTEGRACION EN LA ECONOMIA FORMAL (tema 3 del programa) y DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES Y PAPEL DE LAS PYME PRESTANDOSE LA DEBIDA ATENCION A LAS VENTAJAS QUE PUEDAN OBTENERSE DEL PROCESO DE MUNDIALIZACION (tema 4 del programa)	4 - 14	5
II. OTROS ASUNTOS	15	11
III. DELIBERACIONES DE LA CUARTA SESION PLENARIA (DE CLAUSURA)	16 - 22	12
IV. CUESTIONES DE ORGANIZACION	23 - 28	14
<u>Anexos</u>		
I. Programa provisional del segundo período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo		16
II. Resumen preparado por la secretaría de las cuestiones principales que se plantearon en los debates		17
III. Asistencia		27

INTRODUCCION

1. El primer período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo sobre el papel de las empresas en el desarrollo se celebró del 3 al 7 de abril de 1995 en el Palacio de las Naciones, Ginebra. En el curso del período de sesiones, el Grupo Especial de Trabajo celebró cuatro sesiones plenarias y siete sesiones oficiosas.

A. Declaración de apertura

2. El Oficial Encargado de la UNCTAD dio la bienvenida a los participantes en el período de sesiones y se refirió a los valiosos estudios monográficos que diversos gobiernos habían preparado como aportaciones a las deliberaciones. Los asuntos objeto de examen -el comercio, las inversiones y la tecnología, así como los aspectos sociales- eran los que estaban situados en la misma raíz del proceso de desarrollo. A la luz de las grandes transformaciones sobrevenidas en la economía mundial, de la feliz conclusión de la Ronda Uruguay y del establecimiento de la nueva Organización Mundial del Comercio, era conveniente examinar la liberalización económica y las relaciones mundiales y regionales recíprocas entre la producción, la comercialización y la distribución porque en todos los casos los agentes clave eran las empresas, sobre todo las del sector privado. Las empresas pequeñas y medianas (PYME) formaban más del 90% de las empresas en la mayoría de los países. Su actividad era determinante para el desarrollo económico y social y como creadoras netas de empleo, incluso en los períodos de regresión. En su calidad de creadoras de riqueza, eran uno de los principales instrumentos para la eliminación de la pobreza.

3. En condiciones de competencia cada vez más intensa, de mundialización y de especialización inducida por la tecnología, muchas empresas grandes estaban confiando tareas y componentes a empresas más pequeñas. Las PYME, adaptables y flexibles por razón de su tamaño, estaban por ello en condiciones de contribuir al avance de las innovaciones en la primera línea de la competitividad. Además, los vínculos que establecían en el plano interno daban impulso a las economías derivadas de la especialización flexible; en el plano mundial, al unir sus fuerzas con empresas extranjeras para abastecer los mercados de exportación, creaban vinculaciones para el desarrollo de las exportaciones. Para promover este desarrollo, los poderes públicos habían creado, entre otras cosas, zonas francas industriales, zonas económicas especiales y triángulos de crecimiento. Era necesario un entorno legislativo y reglamentario favorable al desarrollo de las empresas y de las exportaciones para ayudar a las PYME a vencer obstáculos en sus esfuerzos de internacionalización. El examen de los resultados obtenidos por los países podía ayudar a definir los elementos fundamentales de ese entorno idóneo. Refiriéndose a la elaboración y aplicación de programas de apoyo a las PYME que no reprimieran las iniciativas del sector privado, a las políticas y estrategias más propicias para las distintas clases de PYME, a las instituciones y a las funciones respectivas de los sectores público y privado, dijo que éstas eran las cuestiones que el Grupo podría estudiar, junto con los factores que determinan el éxito de los distritos industriales, como por ejemplo el empeño en el trabajo, la capacidad empresarial, la confianza, el espíritu comunitario y el apoyo institucional. Además, a causa

de la importancia de las microempresas en las economías de los países en desarrollo, podría ser útil examinar las políticas y medidas que más podrían ayudar a dichas empresas a integrarse en la economía formal. Expresó la esperanza de que los intercambios y los análisis compartidos en el curso del período de sesiones conducirían a la identificación de las "prácticas más eficaces" y de otros elementos vitales de la política en los planos nacional e internacional que permitirían realzar la función de las empresas en la promoción del desarrollo.

Capítulo I

FUNCION DEL ESTADO EN LA CREACION DE UN ENTORNO PROPICIO PARA LA PROMOCION DEL ESPIRITU EMPRESARIAL Y EL DESARROLLO VIABLE DE LAS EMPRESAS, ESPECIALMENTE LAS PYME, CON REFERENCIA A LAS CUESTIONES SIGUIENTES:

- a) MARCO NORMATIVO Y ESTRUCTURAS DE INCENTIVOS
- b) DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS
- c) CREACION DE INSTITUCIONES Y APOYO INSTITUCIONAL
- d) EL SECTOR INFORMAL Y SU INTEGRACION EN LA ECONOMIA FORMAL

(Tema 3 del programa)

y

DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES Y PAPEL DE LAS PYME PRESTANDOSE LA DEBIDA ATENCION A LAS VENTAJAS QUE PUEDAN OBTENERSE DEL PROCESO DE MUNDIALIZACION

(Tema 4 del programa)

4. Para su examen de estos temas, el Grupo Especial de Trabajo había recibido la documentación siguiente:

"Creación de un entorno propicio para el desarrollo de empresas, especialmente de pequeñas y medianas empresas", informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/B/WG.7/2);

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

5. El Jefe de la Dependencia de Desarrollo de la Empresa y Privatización hizo referencia a las importantes cuestiones planteadas por el Oficial Encargado de la UNCTAD en su declaración preliminar y observó que los informes antes mencionados, basados como estaban en un análisis de las experiencias de los países y de la bibliografía, procuraban responder a algunas de estas cuestiones. Las deliberaciones durante el período de sesiones y las enseñanzas y perspectivas derivadas de la experiencia práctica constituirían, sin duda alguna, una valiosa aportación. En el documento TD/B/WG.7/2 se examinaban asuntos relacionados con la función del Estado en la creación de un entorno propicio para la promoción del espíritu empresarial y de las empresas, con un análisis del marco normativo y de los incentivos, del desarrollo de los recursos humanos, de la creación de instituciones y del apoyo institucional, así como de la integración del sector informal en la economía formal. El documento TD/B/WG.7/3 versaba sobre las políticas para estimular el desarrollo de las exportaciones, sobre la función vital de las PYME, sobre la forma en que los efectos de la mundialización se relacionaban con este proceso y sobre la internacionalización de las PYME. Se refería también a las iniciativas y medidas políticas de apoyo al desarrollo de las

exportaciones de las PYME en relación con determinados planes y a la función de las instituciones públicas y de las redes del sector privado. También se examinaban ejemplos de actividades de apoyo emprendidas por organizaciones internacionales y por donantes, junto con la cuestión del desarrollo de mercados especializados. Para terminar, puso de relieve la importancia de la cooperación entre las empresas, por ejemplo en el contexto de las operaciones conjuntas, la subcontratación, la concesión de franquicias, la creación de alianzas y el establecimiento de redes de comercialización, para lograr la especialización flexible, las mejoras industriales y tecnológicas, así como el desarrollo de las exportaciones y la competitividad, tan indispensables para los países y sus empresas para poder beneficiarse de la globalización y liberalización de la economía mundial.

6. El representante del Japón puso de relieve la importancia de las empresas en general para la creación de posibilidades de empleo, aumentos de la productividad, adelantos técnicos, atenuación de las dificultades de la balanza de pagos y diversificación económica. Las grandes empresas solían requerir cuantiosas inversiones de capital; en cambio, las PYME empleaban mucha mano de obra y, por consiguiente, una de sus principales cualidades era la creación de empleos. Con frecuencia eran complementarias de las grandes empresas al intensificar la producción de éstas. Gracias a los vínculos que establecían, las PYME podían llegar a modificar la estructura económica de un país. El proceso de mundialización brindaba a los países en desarrollo la posibilidad de crear sus propias industrias. Las PYME podían aportar una contribución decisiva a este proceso, en particular por medio de vínculos complementarios de abastecimiento con empresas transnacionales. Citó algunos de los obstáculos que entorpecían el desarrollo de las PYME por sí mismas, entre ellos la falta de informaciones sobre los mercados y de conocimientos sobre las técnicas modernas de gestión, las limitaciones de los recursos humanos y las dificultades para la obtención de capital. Por este motivo, era necesario que los poderes públicos crearan un entorno favorable. La cooperación internacional era importante a este respecto. En una reunión ministerial de la Cooperación Económica entre Asia y el Pacífico que tuvo lugar en Osaka en 1994 se concentró la atención en el fomento de PYME sanas como cimientos de las economías.

7. Describió luego la política de su país para promover las PYME por ser éstas flexibles y dinámicamente ajustadas a la evolución del entorno interno e internacional. Fundamentalmente, el criterio seguido era el de la no injerencia. La política industrial estaba encaminada a crear y consolidar capacidades a nivel de las empresas mediante la integración vertical. El resultado era una estructura piramidal con múltiples estratos. En el Japón las PYME debían escoger entre internacionalizarse o pasarse a sectores industriales que exigen muchos conocimientos. Por ello, dar orientaciones para la gestión era la iniciativa política más reciente. Se refirió también al establecimiento en 1948 del Organismo para las Empresas Pequeñas y Medianas como instrumento de apoyo. Las instituciones financieras oficiales habían concedido a las PYME préstamos a corto y a largo plazo a tipos inferiores a los cotizados en el mercado. Para facilitar su desarrollo se habían puesto en vigor varias leyes y medidas legislativas. Por último, se refirió a la asistencia para la cooperación técnica que su país estaba facilitando mediante la aceptación de estudiantes de países en desarrollo que

seguían cursos sobre el desarrollo de las pequeñas industrias. Además, estaba siendo objeto de estudio la concesión de un préstamo al Banco Grameen de Bangladesh.

8. El representante de Francia, hablando en nombre de la Unión Europea, expresó su satisfacción por el hecho de que la UNCTAD se ocupara de la importante cuestión del papel de las empresas, en particular las PYME, como determinantes del crecimiento y el desarrollo. Los dos temas del Grupo Especial de Trabajo eran complementarios, pues trataban de la función del Estado y del papel de las PYME en el desarrollo de las exportaciones. Era un índice de la importancia de la labor del Grupo el hecho de que los resultados del período de sesiones en curso constituirían indiscutiblemente una valiosa aportación para la IX UNCTAD, en particular con referencia al tema 3 del programa provisional de la Conferencia. Para terminar, elogió a la secretaría por la excelente calidad de la documentación preparada para el período de sesiones y por la exactitud en el cumplimiento de los plazos de presentación.

9. El representante de Filipinas dijo que la documentación preparada para el período de sesiones probablemente era la más completa que se había reunido hasta el momento y por ello manifestaba su vivo reconocimiento. La labor del Grupo revestía la mayor importancia en vista de que las PYME constituían el 90% de todas las empresas en la gran mayoría de los países, especialmente en los países en desarrollo. Prestarles asistencia era decisivo para acelerar el proceso de desarrollo. Las PYME hacía tiempo que desempeñaban un papel vital en la economía de su país y la política nacional había tenido gran influencia en su desarrollo. Ahora que se hacía hincapié en el crecimiento inducido por las exportaciones, las PYME estaban desplazando su actividad hacia la exportación, según su grado de conocimientos y sus posibilidades. Estimularlas en ese intento era un elemento primordial de la política de su país, abierta al exterior y orientada hacia el mercado. A ese efecto, las cooperativas y el apoyo mediante el crédito ya estaban arraigados y la atención se centraba en las estrategias de desarrollo rural. Medidas legislativas tales como la Ley 6810 de la República habían representado una "Carta Magna" para las empresas comerciales rurales y les había otorgado muchos beneficios.

10. La representante de Rumania llamó la atención sobre la importancia de las cuestiones que el Grupo debía examinar y elogió a la secretaría por la calidad de sus informes. A continuación enumeró tres puntos de particular importancia para el debate en curso. En primer lugar, los trabajos deberían orientarse hacia la acción, según el espíritu de Cartagena, y conducir a recomendaciones prácticas de utilidad para el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas de los países en desarrollo y los países en transición. En segundo lugar, era de esperar que se sacasen enseñanzas de la experiencia de los demás para la aplicación efectiva de los programas de desarrollo regional y los medios y procedimientos de promover las exportaciones por conducto de las PYME. Si bien su país había establecido el marco legal, todavía carecía de los conocimientos especializados que le permitirían apoyar el desarrollo de las PYME. La ley preveía la divulgación de información en materia de finanzas y mercado, así como ayuda para la capacitación y la publicidad. En tercer lugar, el Grupo podría provechosamente examinar la

manera de robustecer la cooperación internacional tanto en el plano intergubernamental como en el de las empresas con el fin de promover el crecimiento mediante las PYME.

11. El representante de Alemania dijo que su país debía su fortaleza económica principalmente a la especialización de su mano de obra. Los factores cruciales de su eficiencia eran la capacitación profesional y la diligencia de los trabajadores, la capacidad de gestión y las posibilidades que ofrecía la economía social de mercado. El sistema de mercado combinaba la iniciativa individual con los principios del progreso social. La Ley fundamental garantizaba la libertad de las empresas privadas y la propiedad privada en cuanto derechos básicos que debían ejercerse para el bien común. Con el lema "la intervención del Gobierno debe ser la menor posible, pero tanta como sea necesaria", el Estado tenía primordialmente una función reglamentaria. Las fuerzas del mercado determinaban los bienes, los servicios y los precios. El requisito previo para el funcionamiento del mecanismo del mercado era la competencia. La Ley contra las restricciones de la competencia ya promulgada en 1957 controlaba los cárteles mediante la Oficina Federal de los Cárteles. El Estado trataba de lograr que la competencia no diera lugar a unas condiciones inaceptables desde el punto de vista social. En varios sectores el acceso al mercado estaba sometido a estipulaciones legales. Determinados sectores de la economía no estaban totalmente sometidos al imperativo del beneficio, por ejemplo en las antiguas empresas estatales de Alemania oriental, aunque la intención era incorporar gradualmente esos sectores al sistema del mercado. El mercado del trabajo también se caracterizaba por el libre juego de las fuerzas del mercado. Los sindicatos y empleadores participaban en negociaciones colectivas libres y tenían una gran responsabilidad respecto del conjunto de la economía. El incremento de las inversiones se consideraba esencial para resolver el problema del empleo, que estaba agravado por la carga financiera de reconstruir las economías de los nuevos Estados federados. El Gobierno procuraba robustecer las fuerzas del mercado mediante incentivos, pero reduciendo al mismo tiempo la influencia del Estado en la economía. Alemania era partidaria de la libertad de comercio mundial y rechazaba todas las formas de proteccionismo. En realidad Alemania dependía acentuadamente de los mercados abiertos, pues las exportaciones representaban un tercio de su PNB. Para terminar, subrayó que unos mercados abiertos y un comercio mundial libre eran de importancia decisiva para los empresarios.

12. El representante de Egipto se refirió a las reformas económicas que estaba llevando a cabo su país y dijo que en vista de la importancia de las PYME quisiera ampliar las observaciones de los oradores anteriores. El Estado ya no intervenía directamente en la actividad económica. Como la democracia económica era paralela a la democracia política, había que suprimir cualquier obstáculo que se opusiera al progreso del sector privado. La tarea del Gobierno después de la introducción de las reformas económicas y la aplicación de los programas de privatización había pasado a consistir en la reestructuración de las empresas públicas y su inclusión en la lista de valores cotizados en la bolsa. Las nuevas disposiciones legislativas se habían basado en las experiencias positivas de otros países, como por ejemplo el Japón. Las reformas habían permitido a las PYME disfrutar de la ventaja de la libre adjudicación de tierras en las zonas rurales y de una exención

fiscal por un plazo de 5 a 10 años. Para facilitar la creación y expansión de las PYME se había establecido un fondo social para el desarrollo (FSD). La documentación de la UNCTAD había resultado útil y debería fomentarse la realización de nuevos estudios y la prestación de más asesoramientos técnicos. Expuso los resultados obtenidos por su país en relación con el desarrollo de las PYME, actividad apoyada por el FSD recientemente creado. Entre los objetivos principales figuraban el aumento de la eficiencia económica y la creación de empleos. A este respecto, se prestaba una atención especial al adelanto de la mujer y a la protección del medio ambiente. La misión específica del FSD era facilitar la creación de nuevas PYME y la expansión de las existentes. La selección de las empresas se basaba en los criterios siguientes: posibilidades de expansión del empleo, existencia de oportunidades viables, capacidad tecnológica, perspectivas favorables a un desarrollo sostenible y calidad de la gestión. En los préstamos a las PYME, se habían establecido tipos de interés preferente de un 9% al año, frente al tipo corriente de un 16%. Estos préstamos se tramitaban con la ayuda de organizaciones no gubernamentales. Entre los obstáculos planteados figuraban: la identificación de los empresarios idóneos, el papeleo burocrático, la falta de fondos, los problemas de comercialización y distribución y el poder monopolístico de las empresas transnacionales.

13. El representante de Sudáfrica expuso a grandes rasgos el proceso que estaba en curso en su país para determinar la función del Estado en la creación de un entorno propicio para las pequeñas empresas y subrayó que su Gobierno se había comprometido a aplicar una política de promoción y crecimiento económicos. Para los millones de sudafricanos sin empleo o insuficientemente empleados era necesario crear puestos de trabajo e impulsar un crecimiento sostenible y justo. Quedaba entendido que el auténtico motor del crecimiento era el sector privado, aunque correspondía a los poderes públicos favorecer la creación de un entorno propicio. La promoción del sector de las pequeñas empresas era una de las prioridades establecidas de las que debía ocuparse el Programa de Reconstrucción y Desarrollo. Se consideraba que unas empresas pequeñas y medianas y microempresas (PEMEYMI) eficaces eran indispensables para la creación de empleos, el crecimiento económico y un desarrollo equitativo. En su país había más de 800.000 PEMEYMI, que daban empleo a alrededor de una cuarta parte de los efectivos laborales. Enumeró los factores para una eficaz estrategia de promoción de las PEMEYMI: el entorno legislativo y reglamentario, el acceso a mercados y medios financieros, locales comerciales de precio aceptable, adquisición de conocimientos técnicos y acceso a tecnologías apropiadas. Entre las comunidades necesitadas de consideración especial figuraban los habitantes de las zonas rurales desfavorecidas y las mujeres. Llamó luego la atención hacia algunos factores importantes para el desarrollo de las PEMEYMI que se habían descuidado, entre ellos las compras y la subcontratación por organismos estatales, los programas especializados de garantía de los créditos y los programas de capacitación en determinados sectores. Su país estaba examinando de nuevo la creación de un marco político para el desarrollo de las PEMEYMI en consulta con las pequeñas empresas y las comunidades. A este respecto, se refirió al reciente Libro Blanco sobre la estrategia nacional para el desarrollo y la promoción de la pequeña empresa en Sudáfrica. Informó también al Grupo sobre la reciente conferencia

nacional para tratar del desarrollo de las pequeñas empresas y mencionó la inminente creación de la Dirección General para el Desarrollo de la Pequeña Empresa dentro del Ministerio de Comercio e Industria. Por último, enunció los objetivos de la labor de apoyo al desarrollo de las PEMEYMI en Sudáfrica, donde el Gobierno se haría cargo de la coordinación global para su promoción. El objetivo primordial era "crear un entorno propicio para las pequeñas empresas".

14. El representante de Etiopía intervino para poner al día la monografía relativa a su país (TD/B/WG.7/Misc.10). Estaban en curso de realización estudios destinados a mejorar la política reguladora de los terrenos urbanos; mientras tanto se había resuelto la cuestión de la tierra. La política de arrendamiento de terrenos urbanos había proporcionado a las PYME el espacio necesario, por lo que no existía ninguna discriminación entre las empresas grandes y las pequeñas. El organismo de privatización había identificado a las empresas que quedarían privatizadas para fines de junio de 1995, en los cuatro sectores siguientes: la hotelería, el comercio al por menor, la agricultura y la industria. Se había asignado prioridad a las empresas con un activo inferior a 20 millones de birr (unos 3,3 millones de dólares de los EE.UU.), es decir, empresas que formaban del 51 al 75% de todas las empresas que iban a ser privatizadas. Para atenuar el desequilibrio de desarrollo entre las regiones, el Gobierno había decidido conceder estímulos diferenciados y promover así las inversiones en las regiones menos adelantadas.

Capítulo II

OTROS ASUNTOS

15. La representante de Costa Rica manifestó que su Gobierno se interesaba mucho por las cuestiones que examinaba el Grupo Especial de Trabajo. Anunció que su país había transmitido un documento sobre el papel de las empresas en el desarrollo nacional, que se había distribuido con la signatura TD/B/WG.7/Misc.15. Dicho documento contenía información sobre la legislación de Costa Rica relativa a las pequeñas y medianas empresas, incluidas las microempresas, así como los incentivos fiscales vigentes. Para el segundo período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo se proyectaba hacer una presentación formal del documento, que describía los fundamentos principales de la política del Gobierno sobre pequeñas y medianas empresas.

Capítulo III

DELIBERACIONES DE LA CUARTA SESION PLENARIA (DE CLAUSURA)

A. Decisión del Grupo Especial de Trabajo

16. En la cuarta sesión plenaria (de clausura) de su primer período de sesiones, el Grupo Especial de Trabajo decidió tomar nota del resumen preparado por la secretaría acerca de las deliberaciones habidas durante las sesiones oficiosas, e incluir ese resumen como anexo al informe del período de sesiones (anexo II).

B. Declaraciones finales

17. El portavoz del Grupo Latinoamericano (Argentina) tomó la palabra para felicitar a los expertos invitados y a la secretaría por todos los esfuerzos que habían realizado para lograr que el período de sesiones resultara útil y provechoso. Asimismo, elogió al Presidente por el clima de cordialidad que había prevalecido bajo su experta dirección.

18. El portavoz del Grupo Africano (Argelia) señaló que la competencia y experiencia del Presidente habían contribuido en gran medida a la realización de una labor útil durante el período de sesiones. El intercambio de experiencias sobre el fomento de las PYME había sido sumamente productivo. Asimismo, el análisis de las cuestiones planteadas había sido particularmente valioso. Para terminar, agradeció a la secretaría la excelente calidad de la documentación que había facilitado.

19. El portavoz del Grupo B (Suiza) manifestó que la experiencia y el cálido sentido del humor del Presidente habían hecho que todos los participantes se sintieran cómodos. Además, su capacidad para resumir los puntos más destacados había contribuido notablemente al buen desarrollo de los debates y a la comprensión de los problemas. El Grupo B esperaba con interés cooperar en los trabajos del segundo período de sesiones.

20. El representante de Bangladesh, en nombre del Grupo Asiático, expresó su agradecimiento al Presidente y a la Mesa por cuanto habían hecho para lograr que el período de sesiones resultara una experiencia fructífera, y elogió también a la secretaría por sus contribuciones esenciales.

21. El representante de China manifestó que la extensa experiencia y las dotes diplomáticas del Presidente habían desempeñado un papel importante en el éxito del período de sesiones. El intercambio de puntos de vista que se había producido tendría repercusiones favorables para la formulación de mejores políticas con respecto a las PYME y a su futuro crecimiento en todos los países, especialmente en los países en desarrollo. Para terminar, expresó su agradecimiento al Presidente, a la Mesa, a los expertos invitados y a la secretaría por su destacada contribución.

22. El representante de Francia, hablando en nombre de la Unión Europea, destacó el profundo interés demostrado por todos los participantes en la labor del Grupo, así como la evidente capacidad del Grupo para tratar a fondo unas cuestiones importantes. La Unión Europea atribuía gran importancia a esta labor y esperaba con interés poder participar en el segundo período de sesiones.

Capítulo IV

CUESTIONES DE ORGANIZACION

A. Apertura del período de sesiones

23. El Oficial Encargado de la UNCTAD abrió el primer período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo el 3 de abril de 1995.

B. Elección de la Mesa

24. El Oficial Encargado de la UNCTAD recordó que de conformidad con los artículos 18 y 19 del reglamento de las comisiones principales de la Junta y después de haber celebrado consultas con los coordinadores regionales, el Presidente del Grupo debía elegirse entre los representantes de los países miembros del Grupo C. Como consecuencia de una decisión de la Junta, también quedó convenido que, por lo que se refería a los grupos especiales de trabajo, el Presidente y los miembros de la Mesa una vez elegidos desempeñarían su cargo durante todo el tiempo de existencia del Grupo Especial de Trabajo.

25. En la primera sesión plenaria, celebrada el 3 de abril de 1995, el Grupo Especial de Trabajo eligió la Mesa siguiente:

Presidente: Sr. Anthony Hill (Jamaica)

Vicepresidentes: Sr. J. Yambao (Filipinas)
Sr. R. Weber (Suiza)
Sr. V. Skliarov (Federación de Rusia)
Sr. M. Mohammed Salem (Egipto)
Sra. V. Fonseca (Venezuela)

Relator: Sra. H. Booth di Giovanni (Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte).

C. Aprobación del programa y organización de los trabajos

26. En la primera sesión plenaria, celebrada el 3 de abril de 1995, el Grupo Especial de Trabajo aprobó el programa provisional (TD/B/WG.7/1) siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.

3. 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 a las cuestiones siguientes:
 - a) Marco normativo y estructuras de incentivos;
 - b) Desarrollo de los recursos humanos;
 - c) Creación de instituciones y apoyo institucional;
 - d) El sector informal y su integración en la economía formal.
4. Desarrollo de las exportaciones y papel de las PYME, prestándose la debida atención a las ventajas que puedan obtenerse del proceso de mundialización.
5. Programa provisional del segundo período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo.
6. Otros asuntos.
7. Aprobación del informe del Grupo Especial de Trabajo a la Junta de Comercio y Desarrollo.

D. Programa provisional del segundo período de sesiones
del Grupo de Trabajo
(Tema 5 del programa)

27. En la cuarta sesión plenaria (de clausura) de su primer período de sesiones, el Grupo Especial de Trabajo aprobó el programa provisional de su segundo período de sesiones. (Véase el texto del programa provisional en el anexo I.)

E. Aprobación del informe del Grupo Especial de Trabajo
a la Junta de Comercio y Desarrollo
(Tema 7 del programa)

28. En su cuarta sesión plenaria (de clausura), el 7 de abril de 1995, el Grupo Especial de Trabajo aprobó su proyecto de informe (TD/B/WG.7/L.1 y Add.1) y autorizó al Relator a que completara el informe recogiendo las deliberaciones de la sesión plenaria de clausura.

Anexo I

PROGRAMA PROVISIONAL DEL SEGUNDO PERIODO DE SESIONES
DEL GRUPO ESPECIAL DE TRABAJO

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.
3. Interacciones entre el desarrollo de las PYME y de los mercados de capitales y sistemas bancarios:
 - a) Generación de ahorro interior;
 - b) Acceso a los mercados de capitales y otras fuentes de financiación.
4. Determinación de las esferas donde podría intensificarse la cooperación técnica para apoyar la elaboración de políticas encaminadas a fomentar el papel de las PYME.
5. Otros asuntos.
6. Aprobación del informe del Grupo Especial de Trabajo a la Junta de Comercio y Desarrollo.

Anexo II

RESUMEN PREPARADO POR LA SECRETARIA DE LAS CUESTIONES
PRINCIPALES QUE SE PLANTEARON EN LOS DEBATES

Las pequeñas y medianas empresas vistas en perspectiva

1. Las pequeñas y medianas empresas (PYME) desempeñan un papel fundamental en el proceso de desarrollo. En la mayoría de los países, representan más del 90% de todas las empresas y más del 50% del total del empleo, las ventas y el valor añadido. Constituyen un semillero de empresarios. Por requerir gran intensidad de mano de obra, son importantes creadoras de empleo. Al proporcionar trabajo independiente o empleo y bienes asequibles a los pobres, contribuyen a la lucha contra la pobreza; al mejorar la condición de la mujer, refuerzan las estructuras familiares. Al alentar el ahorro personal y la utilización de los ahorros obtenidos, contribuyen a movilizar el ahorro interno. Están en condiciones de utilizar recursos que, de lo contrario, podrían quedar fuera del proceso de desarrollo. Aportan una parte importante de las exportaciones totales, y en algunos países la mayoría de ellas, y fomentan el crecimiento basado en las exportaciones. Mediante la cooperación entre las empresas, elevan el nivel de las aptitudes profesionales; con su carácter flexible e innovador, pueden lograr la especialización flexible. Su importancia tenderá a crecer a medida que la mundialización y la liberalización lleven a las empresas a abastecerse o desarrollar sus actividades en el exterior y a medida que las redes entre empresas se extiendan mediante las operaciones conjuntas, las alianzas, la subcontratación y los acuerdos de franquicia. Las economías nacionales se benefician mediante las corrientes de comercio, inversiones y tecnología que crean estas vinculaciones entre empresas. Las PYME son especialmente importantes para los países menos adelantados que se encuentran en la etapa inicial de su desarrollo industrial.

2. Así pues, el desarrollo de las PYME puede generar beneficios importantes en lo que se refiere a la creación de una base industrial flexible y especializada, el desarrollo de nuevas industrias, la expansión del comercio, la generación de inversiones nacionales y extranjeras y la adquisición de nueva tecnología. El desarrollo de un sector dinámico de las PYME puede ayudar a un país a ajustarse con éxito a la mundialización y liberalización de la economía.

Marco normativo y estructuras de incentivos

3. El Estado tiene un papel que desempeñar en la creación de un entorno propicio para el desarrollo de las empresas, incluidas las PYME. Esto entraña el establecimiento de un marco macroeconómico favorable para crear confianza entre los agentes económicos, así como un sólido marco normativo y comercial para el desarrollo de los negocios. Estas "condiciones marco" -estabilidad macroeconómica y sólido marco normativo y comercial- son especialmente importantes para el desarrollo de las PYME, dada su debilidad relativa con respecto a los otros interlocutores más fuertes. En muchos países, se han adoptado políticas positivas en apoyo del desarrollo de las PYME, junto con un apoyo institucional apropiado. La estabilidad

macroeconómica facilita el cambio estructural o la reestructuración industrial con objeto de crear empresas competitivas, incluidas las PYME. Por ello es importante que los programas de apoyo al desarrollo de las PYME estén bien elaborados y contribuyan al desarrollo de actividades productivas, de manera que sean fiscalmente neutrales y no menoscaben la estabilidad macroeconómica.

4. El marco comercial -incluidas las reglas, leyes y reglamentaciones que rigen el establecimiento y las operaciones de las empresas, así como los procedimientos de aplicación- debe ser claro, estable, previsible y eficaz. Por regla general, debe aplicarse a todas las empresas, independientemente de su tamaño. No obstante, como las PYME disponen de recursos limitados, algunas reglas administrativas, por ejemplo las relativas al registro de empresas, pueden simplificarse, requerir menos tiempo y ser menos costosas o gratuitas para las pequeñas empresas, incluidas las microempresas, a fin de facilitar su registro y fomentar la puesta en marcha de nuevos negocios. Por otra parte, pueden agilizarse los procedimientos de pago de impuestos en el caso de las pequeñas empresas, percibiendo un pequeño impuesto global sin necesidad de llenar declaraciones o de llevar una contabilidad detallada, como se hace en la India.

5. El marco normativo puede tener que revisarse periódicamente a fin de llevar a cabo un análisis ex ante de los efectos de las leyes y reglamentaciones comerciales sobre el desarrollo de empresas y negocios y para determinar los medios de eliminar o reducir las limitaciones a las actividades comerciales. En este sentido, cabe hacer referencia al Comité de Legislación Mercantil establecido con tal fin en Noruega. En Mauricio, la Junta Consultiva, establecida en virtud de la Ley de pequeñas industrias, examina periódicamente las medidas destinadas a promover el desarrollo de las PYME, incluidos los incentivos otorgados a tal efecto. En China, las reglamentaciones mercantiles se examinan y mejoran con regularidad, teniendo en cuenta los intereses de las PYME.

6. Es necesario examinar los incentivos fiscales y de otra índole para determinar su utilidad. Existen pruebas que indican, por ejemplo en el caso del Brasil, que la creación de un "terreno de juego uniforme" con las condiciones apropiadas para el desarrollo de las PYME es más importante que otorgarles incentivos fiscales. Además, ese examen puede extenderse a los incentivos fiscales destinados a atraer a las inversiones extranjeras, ya que existen pruebas, por ejemplo las obtenidas en una encuesta realizada en el Reino Unido, de que estos incentivos tienen escasas repercusiones sobre las decisiones de los inversores extranjeros en cuanto a la elección del lugar. Cabe preguntarse si los países en desarrollo, al otorgar esos incentivos, renuncian innecesariamente a unos ingresos fiscales.

7. En la medida de lo posible, las reglamentaciones relativas, por ejemplo, a la protección del medio ambiente deben respaldar, y no sustituir, los incentivos basados en el mercado, teniendo en cuenta los problemas a que han de hacer frente las PYME para cumplir esas reglamentaciones.

Creación de instituciones y apoyo institucional

8. Cuando el Estado logra crear un entorno que permite que los mercados funcionen adecuada y eficientemente, de tal manera que las PYME no resulten desfavorecidas por su tamaño en relación con las grandes empresas, la mejor política aplicable con respecto a las PYME puede consistir en fomentar "la máxima apertura y la mínima intervención" (es decir, la intervención del Estado debe ser la menor posible, pero tanta como sea necesaria). En algunos casos, por ejemplo en Italia, este sistema ha creado un grado considerable de independencia y autoconfianza entre las PYME y ha fomentado su desarrollo, en vez de entorpecerlo. En todo caso, el Estado, si no puede aportar su ayuda, por lo menos debe abstenerse de dificultar las operaciones de las PYME con una reglamentación o una fiscalidad excesivas o favoreciendo a las grandes empresas a expensas de las pequeñas, lo que puede obligar a la larga a estas últimas a suspender sus actividades.

9. No obstante, cuando existen distorsiones o deficiencias en los mercados, como por ejemplo cuando los mercados o las redes de conexión entre empresas están controlados por empresas establecidas dominantes o cuando las políticas que favorecen a las grandes empresas o propician el funcionamiento ineficiente de los mercados dan lugar a costos elevados, baja calidad o no disponibilidad de insumos esenciales para las PYME, de tal manera que las nuevas empresas o las PYME no pueden competir en igualdad de condiciones, el Estado puede verse obligado a intervenir para ayudar a las PYME a tomar medidas encaminadas a corregir o eliminar las deficiencias del mercado. Una de tales medidas es un programa de garantía de préstamos que puede desempeñar un papel importante al modificar las actitudes y prácticas de los bancos comerciales, facilitando así para las PYME el acceso a los servicios de crédito. En las economías en transición, ha revestido especial importancia la reestructuración de las grandes empresas en sociedades más pequeñas, competitivas y flexibles. Ahora bien, este apoyo público debe limitarse a crear un "terreno de juego uniforme", con el objetivo último de crear empresas competitivas en los mercados interiores y exteriores. Más aún, el objetivo de lucha contra la pobreza o de creación de empleos debe mantenerse separado del que tiende a crear empresas viables y eficientes. Para crear empleos o luchar contra la pobreza deben utilizarse otros medios que no sean la concesión de subvenciones a las empresas. Por otra parte, existen pruebas, por ejemplo en el caso del Japón, el Reino Unido y los Estados Unidos de América, que indican que la eliminación de las restricciones comerciales, incluidas las barreras a la entrada en los mercados, y el fomento de la competencia pueden incrementar la creación de empleos.

10. Las deficiencias en los mercados no sólo incluyen los fallos en los mercados financieros u otros. La falta de infraestructura para las comunicaciones, incluidas las carreteras y las telecomunicaciones, causan otros tipos de deficiencias en los mercados. De hecho, las telecomunicaciones constituyen el cordón umbilical de las actividades comerciales; los mercados no pueden funcionar sin unas corrientes eficaces de información. Es casi imposible imaginar la constitución de redes, tan indispensables para el desarrollo y modernización de las PYME, sin unas telecomunicaciones adecuadas. Asimismo, la falta de carreteras adecuadas

significa que la subcontratación no puede extenderse a las PYME en las zonas rurales, lo que las privará de los beneficios correspondientes.

11. Las deficiencias en los mercados pueden revestir un carácter diferente en los países que aún se encuentran en la fase de transición hacia la economía de mercado y donde aún no se han asentado los cimientos de tal economía. Además de los distintos fallos de los mercados, incluido el "fallo de la información", el marco comercial puede caracterizarse no sólo por una falta de legislación básica, sino también por la falta de coherencia y estabilidad en las leyes vigentes.

12. Hay que reconocer, sin embargo, que en algunos casos las PYME pueden necesitar que el Estado les preste determinada asistencia. Esta necesidad puede surgir cuando el costo del cumplimiento de las normas, por ejemplo de las normas ambientales, o el incremento de los costos de capital debido a una mala gestión macroeconómica es desproporcionadamente más elevado para las PYME que para las grandes empresas. Por otra parte, en el Japón las instituciones financieras creadas para atender las necesidades de las PYME conceden préstamos subvencionados en casos especiales, por ejemplo para la modernización de las instalaciones de producción, el traslado de una fábrica o la conversión de actividades comerciales a raíz de un cambio estructural.

13. Diversos gobiernos, por ejemplo los del Canadá, Francia, Indonesia y el Reino Unido, han establecido ministerios o departamentos encargados de la pequeña empresa para que actúen de catalizador o pararrayos cuando se elabora una política de apoyo a las PYME a nivel de gabinete ministerial.

14. La elaboración de una política relativa a las PYME requiere un proceso de consultas con el sector privado y las propias PYME, en particular por conducto de sus organizaciones. Aunque puede variar el diseño de unos programas eficaces de apoyo a las PYME, según la situación y la política de cada país, pueden establecerse a tal efecto algunos principios generales.

15. En primer lugar, la organización de los servicios de apoyo debe basarse en el mercado; en otros términos, los servicios de apoyo deben complementar las iniciativas o servicios del sector privado, en lugar de duplicarlos, en esferas tales como la capacitación, la información sobre los mercados, el asesoramiento comercial, la comercialización de las exportaciones o las mejoras tecnológicas. La prestación de dichos servicios puede ser costosa; es pues necesario cuidar de que estos servicios sean rentables y que su precio refleje su valor real en el mercado. Por lo que respecta a los servicios de asesoramiento prestados a las PYME para iniciar un negocio, puede alegarse que dichos servicios deben prestarse a un costo moderado y que toda subvención que se les conceda puede compensarse ulteriormente con un aumento de los ingresos fiscales.

16. En segundo lugar, es necesario prestar atención al mejoramiento del entorno normativo y comercial para el desarrollo de las PYME determinando las deficiencias del mercado y las limitaciones reglamentarias al desarrollo de empresas y sugiriendo formas de mejorarlas.

17. En tercer lugar, los servicios de apoyo deben ayudar a mejorar la disponibilidad y la utilización eficaz de insumos fundamentales que suelen necesitar las PYME, en particular la financiación, las instalaciones materiales y el equipo. Las medidas destinadas a subsanar las deficiencias de los mercados en lo relativo al suministro de insumos pueden desempeñar un papel importante mejorando su disponibilidad para las PYME. La cooperación a nivel regional o local, por ejemplo para compartir los costos de I+D y desarrollar unos servicios de apoyo básicos, puede también reportar beneficios importantes.

18. En cuarto lugar, es necesario prestar atención a la promoción o fomento de la cooperación entre empresas a fin de mejorar las aptitudes, la capacidad tecnológica, la producción y las oportunidades comerciales de las PYME por medio de las redes interempresariales. En algunos países, el Estado ha creado a tal efecto una bolsa de subcontratación, como por ejemplo en Malasia. La cooperación, incluida la subcontratación, entre empresas extranjeras y nacionales o entre empresas nacionales, además de crear vínculos comerciales, de inversión y de tecnología, permite a las PYME modernizarse; también las expone a los rigores de la competencia internacional y a las maniobras y exigencias de los mercados mundiales. Diversos países, en particular Tailandia y Singapur, han adoptado políticas encaminadas a alentar a los inversores extranjeros a establecer vínculos con empresas nacionales mediante acuerdos de subcontratación. No obstante, hay que proceder con cautela para evitar depender con exceso de los subcontratos. Esta dependencia excesiva, junto con los fallos de información, ha causado grandes dificultades a cierto número de PYME, que perdieron de repente sus subcontratos cuando cayó la demanda de los productos de las empresas contratistas, como ocurrió en Mauricio. También puede estimularse y apoyarse la constitución de distritos industriales con objeto de aprovechar los beneficios de la especialización flexible.

19. La administración de estos servicios de apoyo puede encomendarse a un organismo principal. Tanto el sector público como el privado deben participar en las juntas directivas de estos organismos. En Mauricio, el organismo correspondiente es presidido por un representante del sector privado. En algunos países, muchos de los servicios de apoyo son prestados por instituciones privadas como, por ejemplo, SEBRAE en el Brasil. La coordinación de las actividades del organismo principal con las de las instituciones especializadas, por ejemplo en las esferas de las aplicaciones de la automatización, la ciencia y la tecnología, la tecnología de la información, el mejoramiento de la productividad y de las normas, y la investigación industrial, contribuiría a garantizar la prestación de asistencia de modo coordinado o integrado. Por ejemplo, la asistencia financiera para la compra de equipo debería integrarse con el apoyo técnico para el funcionamiento de dicho equipo, cuando sea necesario, si se quiere que la asistencia prestada resulte eficaz. En el Reino Unido, por ejemplo, el programa Business Link incorpora una amplia variedad de servicios, que van desde la consultoría comercial hasta los servicios de exportación y se prestan de modo unitario. La elaboración de unos programas informáticos apropiados para su utilización por las PYME, por ejemplo en la esfera de la contabilidad, puede ayudar a reducir los costos de la aplicación de la tecnología de la información por las PYME y con ello promover dicha

aplicación, lo que les ayudará a mejorar sus operaciones y a reducir sus costos. Pueden establecerse vinculaciones entre empresas por conducto del Internet World Wide Web o del Global Trade Point Network.

Desarrollo de los recursos humanos

20. La inversión en la educación básica ha contribuido de modo considerable al desarrollo de PYME competitivas y orientadas a la exportación, como, por ejemplo, en las economías de Asia oriental. En Noruega, se ha introducido la educación empresarial desde el nivel primario hasta el universitario, para lograr que el sistema educativo, en cooperación con el sector privado, forme a creadores de empleo. Ahora bien, en muchos países ese sistema tiende a producir personas que buscan empleo, en lugar de crearlo. Por otra parte, en muchos países se atribuye un bajo valor social al espíritu empresarial. En algunos países, este problema se complica porque las empresas privadas se identifican con la propiedad extranjera. Es, pues, necesario un cambio de sensibilidad y actitud si se quiere que el espíritu empresarial sea valorado y fomentado en la sociedad.

21. Además de la educación básica, es preciso desarrollar las aptitudes que se necesitan en el mundo de los negocios mediante programas de formación y readiestramiento, incluidos la formación profesional y el aprendizaje. Alemania ha desarrollado un sistema de aprendizaje que combina la formación teórica en instituciones especializadas con la capacitación en las fábricas. Estos programas de formación pueden ser proporcionados por el Estado o por el sector privado con el apoyo financiero del Estado, si es necesario, mediante acuerdos dentro de una empresa o entre varias empresas. En el Canadá, un programa completo de formación financiado por el Estado y administrado por una organización no gubernamental forma parte actualmente del programa de estudios de la mayoría de las universidades. EMPRETEC, programa de las Naciones Unidas administrado por la UNCTAD en cooperación con el Departamento de Apoyo al Desarrollo y de Servicios de Gestión, ha ayudado a los países en desarrollo a identificar y desarrollar talentos empresariales.

Microempresas y sector informal

22. Las microempresas desempeñan una importante función económica y social por cuanto fomentan el espíritu empresarial, crean trabajo independiente y otras oportunidades de empleo, especialmente para la población pobre, y proporcionan a los pobres servicios y bienes de primera necesidad. Con frecuencia las microempresas son ellas mismas productos de la pobreza y de la situación de desempleo. No obstante, no todas ellas están asociadas con la pobreza. En cambio, sí que están asociadas a menudo con el sector informal en el sentido de que operan fuera del sistema normativo y fiscal formal, si bien no todas lo hacen.

23. En relación con las microempresas, una cuestión importante consiste en saber por qué se encuentran en el sector informal y en qué medida esta situación puede atribuirse a un "fallo normativo". Comprendiendo las razones de esta situación se pueden elaborar políticas que ayuden a las microempresas del sector informal a crecer o pasar al sector formal sin destruir su importante función económica y social o, lo que sería aún peor, obligarlas a

desarrollar actividades ilegales, sin dejar de reconocer que no todas esas empresas desean crecer o pasar al sector formal. A tal efecto pueden adoptarse distintos tipos de medidas, que incluyen la aportación de medios financieros y materiales, así como la simplificación de los procedimientos de registro y la reducción del costo de los trámites administrativos. La creación de medios materiales para las microempresas del sector informal puede contribuir a formalizar sus operaciones y a proporcionarles la estabilidad y el tipo de entorno que les permitan tener acceso a los servicios de crédito y adquirir bienes. En el Ecuador, por ejemplo, las microempresas ya tienen acceso a recursos financieros y otros beneficios mediante el registro. Aunque el registro entraña una obligación fiscal, se concede una exención a las empresas que no pueden pagar el impuesto y éstas pueden desarrollar formalmente sus operaciones sin preocuparse por el impuesto. En China, las autoridades tienden a no injerirse en las actividades de las microempresas. En última instancia, los programas destinados a promover la educación básica y elevar los niveles de aptitud profesional pueden ser el medio más eficaz para ayudar a las microempresas a integrarse en el sector formal. La inversión en estos programas puede reportar a largo plazo beneficios en forma de fortalecimiento del espíritu empresarial, intensificación de la competencia y aumento de los ingresos fiscales.

El papel de las PYME en el desarrollo de las exportaciones

24. Existen pruebas, por ejemplo en el caso de las economías de alto rendimiento de Asia oriental, de que puede lograrse un desarrollo económico rápido y favorable mediante políticas de promoción de las PYME orientadas a la exportación. Esto demuestra que el camino del desarrollo pasa por la expansión de las exportaciones, ya que los ingresos que se obtienen de ellas facilitan, entre otras cosas, el cambio estructural y la obtención de tasas de crecimiento más elevadas mediante el aumento de la capacidad de importación, con la consecuencia de que el gobierno puede tener que orientar su política y los recursos a menudo limitados de que dispone hacia unas PYME viables con capacidad para modernizarse y llegar a tener éxito en sus actividades de exportación. Pueden distinguirse dos tipos de enfoque, el utilizado en la República de Corea, que identifica las PYME que ofrecen posibilidades en los sectores de exportación elegidos y las somete a un programa de modernización, y el empleado por el Japón, donde las empresas mercantiles han desempeñado un papel importante en la promoción de las PYME exportadoras. La experiencia económica del Asia oriental puede ser pertinente para Africa; no es ni un milagro ni un secreto comercial.

25. Cierta número de factores intervienen en el desarrollo de las PYME exportadoras. Además de un entorno propicio para el desarrollo del sector privado -incluidos sus aspectos macroeconómico, político, jurídico y reglamentario- puede resultar necesario adoptar iniciativas y medidas de política general apropiadas con objeto de facilitar o apoyar las actividades exportadoras de las PYME.

Medidas de apoyo al desarrollo de las exportaciones

26. El hecho de disponer de apoyo en forma de servicios de crédito, capacitación, información, asesoramiento o asistencia técnica puede constituir un factor decisivo para superar las limitaciones o crear confianza, sobre todo en las empresas que se inician en el comercio de exportación o que sólo empiezan a extenderse al extranjero. Las PYME deben pensar y actuar a nivel internacional y tienen que disponer de las aptitudes apropiadas, en particular en materia de gestión y comercialización, de información sobre los mercados potenciales (por ejemplo, normas de embalaje y de calidad, potencial del mercado y competencia, medidas y procedimientos comerciales, etc.) y de conductos para penetrar en los mercados extranjeros, sobre todo en la primera etapa. Las redes creadas entre las empresas pueden ser una fuente importante de ayuda en algunas de las esferas citadas. De hecho, exportar es muy a menudo una cuestión de establecer contactos y de crear redes entre las empresas.

27. Las actividades de desarrollo de las exportaciones deben ajustarse a los mismos principios descritos anteriormente (véanse los párrafos 8 y 9) si se quiere que creen comercio y no lo distorsionen. La transparencia y el consenso internacional sobre la función apropiada del Estado pueden ayudar a reducir al mínimo el riesgo de que unas empresas queden expuestas innecesariamente a conflictos comerciales. Cuando se realizan sobre sólidos principios económicos, las actividades de desarrollo de las exportaciones pueden contribuir a crear un clima de apoyo público en favor de políticas comerciales abiertas.

28. Exportar es una cuestión de calidad y de precios. Supone exportar la reputación de un país. Si esta reputación resulta dañada, los exportadores tendrán más dificultades para exportar o pueden tener que afrontar una reducción de sus precios y ser incapaces de obtener por sus productos el valor de mercado completo. Las grandes empresas pueden no resultar tan perjudicadas por esta situación, en el sentido de que pueden afianzar la reputación de sus propias marcas, pero las PYME serán probablemente las que sufran las consecuencias, aunque sus propios productos cumplan las normas de calidad correspondientes. Así pues, los servicios que se prestan en esta esfera, por ejemplo un centro común de control de la calidad y mejora de la productividad, pueden ser de gran importancia. Además, el cumplimiento de las normas de calidad también significa que estos productos pueden hacer frente a la competencia de las importaciones. De hecho, ante la mundialización y liberalización de la economía, no se trata de saber si conviene aplicar una política de sustitución de las importaciones o de fomento de las exportaciones, sino de producir bienes que cumplan las normas mundiales y que puedan suministrarse tanto al mercado interior como a los mercados extranjeros.

29. Además de la calidad, las PYME exportadoras deben tener en cuenta las preferencias y requisitos de los mercados exteriores con objeto de producir bienes que satisfagan esas preferencias y requisitos. Aparte de las ferias comerciales y de las empresas mercantiles extranjeras, el establecimiento de redes entre las empresas nacionales y unos socios extranjeros bien conocidos en sus propios mercados, la aceptación de subcontratos en nombre de empresas

extranjeras y la recopilación de información sobre los mercados por misiones comerciales exteriores o redes de empresas, pueden todas ellas proporcionar informaciones útiles. Los turistas extranjeros constituyen también una fuente de información en lo relativo a las preferencias extranjeras en materia de diseño y calidad. Por haber sido capaces de adaptarse a la evolución de los gustos y los tamaños de los pedidos mediante unas series de producción reducidas, unas PYME de Bali (Indonesia) han podido crear una floreciente industria de confección y abrirse un mercado especializado para sus productos. También existen posibilidades de mercados puntuales para productos africanos, en particular para los llamados productos afrocéntricos y las prendas de vestir normalizadas, en los Estados Unidos.

30. Entre otros servicios que se prestan a las PYME exportadoras en diversos países cabe mencionar los servicios de crédito, incluidas las garantías de crédito, los programas de capacitación, el asesoramiento por expertos en gestión, los servicios de información y asesoramiento en materia de exportación y la organización de ferias comerciales. Por ejemplo, en el Japón las PYME disponen de un plan de garantía de préstamos para la financiación de exportaciones mediante el cual tienen acceso a los servicios de financiación de las exportaciones y al seguro a la exportación; en el Canadá, hay un programa de ayuda a los nuevos exportadores destinado a ayudar a estos exportadores a iniciar un negocio de exportación, un programa transfronterizo de capacitación para la exportación y un servicio de base de datos con listados de empresas y productos; en Noruega, cabe citar el programa de asesores en materia de gestión de las exportaciones, en virtud del cual se proporcionan los servicios de un consultor a una empresa para ayudarla a crear su negocio de exportación, el programa de redes comerciales destinado a crear alianzas o redes entre las PYME en esferas tales como las actividades de exportación, las adquisiciones y las actividades de I+D, y un programa de concesión de préstamos para cubrir en parte el costo de establecimiento de sucursales de venta de las PYME en el extranjero; y en el Reino Unido, el Business Link Network está destinado a establecer una red nacional de centros unitarios que prestan un conjunto integrado de servicios a las PYME, en particular a las que se dedican a la exportación. Otros varios países, que incluyen Alemania, China, Francia, el Japón y Mauricio, también han establecido servicios de información y asesoramiento en materia de exportación para las PYME. La organización de ferias comerciales, a menudo en cooperación con organizaciones del sector privado, proporciona un servicio muy apreciado a las PYME exportadoras, ya que les permite entrar en contacto con posibles clientes y socios comerciales.

31. Por los servicios prestados se cobran derechos que pueden ser proporcionales al costo total o ajustarse a una escala móvil durante determinado período. En algunos casos, se exige a los exportadores que han tenido éxito que reembolsen la parte del Estado (cuando no se cobran derechos completos al principio) con cargo a sus ingresos de exportación, como se hace en el programa de ayuda a los nuevos exportadores en el Canadá. En el Reino Unido, el Estado subvenciona la participación de las PYME en ferias comerciales hasta tres veces en un mercado determinado, después de lo cual deben pagar los gastos totales de su participación. Debe prestarse especial

atención a la evaluación de los servicios prestados y a la fijación de unos derechos suficientes; con bastante frecuencia los usuarios tienden a infravalorar los servicios hasta que son prestados.

32. Pueden tomarse medidas para crear un sistema o marco regional para el desarrollo de las PYME con miras a facilitar la cooperación entre empresas en la producción, el comercio y otras esferas, incluso mediante el establecimiento de asociaciones de PYME y la creación de redes entre ellas. Esta cooperación puede contribuir a eliminar algunas de las anomalías de las corrientes comerciales en Africa, que hacen, por ejemplo, que unas bicicletas fabricadas en Nigeria se envíen al Reino Unido para luego ser exportadas a Ghana o que los langostinos se envíen de la República Unida de Tanzania a Suiza antes de ser exportados a Zimbabwe (esto último por consideraciones de tipo de cambio). Es de señalar que se están formulando planes de cooperación regional entre las PYME para la Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (CEAP) y la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ANASO). Por otra parte, en el Brasil SEBRAE está estableciendo vínculos en la región del MERCOSUR, lo que permite al organismo de apoyo prestar sus distintos servicios a las PYME exportadoras e importadoras, así como fomentar los contactos entre ellas, dentro de la región. A fin de ampliar los intercambios comerciales en el contexto de la cooperación regional o interregional, pueden establecerse redes para las operaciones de comercio de compensación.

Sugerencias relativas a nuevos estudios

33. Se han formulado diversas sugerencias para la realización de nuevos estudios, en particular un estudio sobre la naturaleza y las causas de las deficiencias en los mercados que entorpecen el desarrollo viable de las PYME en determinados países, incluidos los menos adelantados, y los sistemas necesarios para hacer frente a esas deficiencias, con referencia en particular al papel de las cooperativas, así como la naturaleza y forma de intervención del Estado. Este estudio podría también referirse a las razones por las que los mercados que sirven al sector agrícola indígena de Africa no han conseguido convertirse en un sistema de mercado normal y sano. Otro campo de estudio es el sector informal, especialmente la medida en que las deficiencias del mercado o los "fallos normativos" pueden haber afectado a su desarrollo o crecimiento, como se ha podido comprobar, por ejemplo, en el Brasil.

Anexo III

ASISTENCIA a/

1. Estuvieron representados en el período de sesiones los siguientes Estados miembros de la UNCTAD, que son miembros del Grupo Especial de Trabajo:

Alemania	Japón
Argelia	Madagascar
Argentina	Malasia
Bangladesh	Marruecos
Bolivia	Mauricio
Brasil	México
Camerún	Nigeria
Chile	Noruega
China	Países Bajos
Côte d'Ivoire	Polonia
Egipto	Reino Unido de Gran Bretaña e
Eslovaquia	Irlanda del Norte
Estados Unidos de América	República Checa
Etiopía	República de Corea
Federación de Rusia	República Unida de Tanzania
Filipinas	Rumania
Francia	Suiza
Gambia	Tailandia
Grecia	Túnez
Honduras	Turquía
India	Venezuela
Indonesia	Zambia
Jamaica	Zimbabwe

2. Estuvieron representados como observadores en el período de sesiones los siguientes otros Estados miembros de la UNCTAD, que no son miembros del Grupo Especial de Trabajo:

Bulgaria	Portugal
Costa Rica	Qatar
Ecuador	Sri Lanka
Iraq	Sudáfrica
Myanmar	Trinidad y Tabago
Nepal	

3. La Comisión Económica para Africa estuvo representada en el período de sesiones. También estuvo representado el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT.

a/ Véase la lista de participantes en el documento TD/B/WG.7/INF.1.

4. Estuvieron representados en el período de sesiones los siguientes organismos especializados y organismos conexos:

Organización Internacional del Trabajo
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

También estuvo representada en el período de sesiones la Organización Mundial del Comercio.

5. Estuvieron representadas en el período de sesiones las siguientes organizaciones intergubernamentales:

Banco Islámico de Desarrollo
Comunidad Europea
Liga de los Estados Arabes
Organización de la Unidad Africana.

6. Estuvieron representadas en el período de sesiones las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

Asociación Mundial de Empresas Pequeñas y Medianas
Federación Mundial de Asociaciones Pro Naciones Unidas

EXPERTOS INVITADOS

Sr. CHEE Peng Lim, Director de la Oficina de Cooperación Económica, secretaría de la ANASO, Indonesia

Sr. William FINSETH, especialista en desarrollo económico, División de Africa Meridional, Organismo de Desarrollo Internacional del Canadá, Canadá

Sr. Halward HERVIEU, Jefe de la Oficina de Modernización de las Empresas, Dirección de Artesanía, Ministerio de Empresas y Desarrollo Económico, Encargado de las Pequeñas y Medianas Empresas y del Comercio y la Artesanía, Francia

Sr. Hussein KIARATU, Jefe del Grupo de Asesoramiento sobre PYME, Confederación de Industrias Tanzanianas, República Unida de Tanzania

Sr. Zoltan ROMAN, Presidente de la Asociación Húngara de la Pequeña Empresa, Hungría

Sr. José Carlos VIEIRA DE FIGUEIREDO, Director, Superintendente, SABRAE/Río de Janeiro, Brasil
