

TD/B/42(1)/17

TD/B/WG.7/8

**CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS  
SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO**

**Informe final del Grupo Especial de Trabajo  
sobre el papel de las empresas en el desarrollo,  
con inclusión del informe sobre su segundo  
período de sesiones**

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



**NACIONES UNIDAS**

Distr.  
GENERAL

TD/B/42(1)/17  
TD/B/WG.7/8  
3 de agosto de 1995

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

Informe final del Grupo Especial de Trabajo sobre el  
papel de las empresas en el desarrollo, con inclusión  
del informe sobre su segundo período de sesiones

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

INDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION . . . . .	1 - 6	3
<u>Primera parte</u>		
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES . . . . .		5
<u>Segunda parte</u>		
DELIBERACIONES DEL SEGUNDO PERIODO DE SESIONES . . . . .	1 - 35	8
<u>Capítulo</u>		
INTRODUCCION . . . . .	1 - 4	8
I. INTERACCIONES ENTRE EL DESARROLLO DE LAS PYMES Y DE LOS MERCADOS DE CAPITALES Y SISTEMAS BANCARIOS		
<u>a)</u> Generación de ahorro interior		
<u>b)</u> Acceso a los mercados de capitales y otras fuentes de financiación		
IDENTIFICACION DE LAS ESFERAS DONDE PODRIA INTENSIFICARSE LA COOPERACION TECNICA PARA APOYAR LA ELABORACION DE POLITICAS ENCAMINADAS A FOMENTAR EL PAPEL DE LAS PYMES (temas 3 y 4 del programa) . . . . .	5 - 16	10
II. DELIBERACIONES DE LA OCTAVA SESION PLENARIA (DE CLAUSURA) . . . . .	17 - 29	16
III. CUESTIONES DE ORGANIZACION . . . . .	30 - 35	19
<u>Anexos</u>		
I. Resumen preparado por la secretaría de los puntos planteados en las deliberaciones oficiosas . . . . .		21
II. Atribuciones del Grupo Especial de Trabajo sobre el papel de las empresas en el desarrollo . . . . .		31
III. Lista de informes del Grupo Especial de Trabajo, documentos preparados por la secretaría, ponencias nacionales y comunicaciones de los ponentes . . . . .		33
IV. Lista de los ponentes en los períodos de sesiones primero y segundo . . . . .		35
V. Asistencia . . . . .		36

## INTRODUCCION

1. El Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo fue establecido por la Junta de Comercio y Desarrollo en virtud de su decisión 415 (XL). De conformidad con sus atribuciones, aprobadas por la Junta (véase el anexo II del presente informe), el Grupo Especial de Trabajo recibió el encargo de analizar la relación entre el desarrollo de una capacidad empresarial nacional, en particular para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (pymes), y el proceso de desarrollo, prestando especial atención a la situación de los países menos adelantados. En este análisis el Grupo de Trabajo debía abordar los temas siguientes: la función del Estado en la creación de un entorno propicio para la promoción del espíritu empresarial y el desarrollo viable de las empresas; las interacciones entre el desarrollo de las pymes y los mercados de capitales y sistemas bancarios; el desarrollo de las exportaciones y el papel de las pymes, y, por último, la determinación de las esferas en las que podía reforzarse la cooperación técnica.

2. El Grupo Especial de Trabajo ha celebrado dos períodos de sesiones a lo largo de un período de tres meses. El primer período de sesiones tuvo lugar del 3 al 7 de abril de 1995, y el segundo del 3 al 7 de julio de 1995.

3. Presentaron sendas ponencias nacionales sobre el papel de las empresas en el desarrollo Alemania, Bolivia, China, Colombia, Costa Rica, Egipto, Eslovaquia, Etiopía, Finlandia, Francia, Guinea, Indonesia, Kenya, Lituania, Malasia, Mauricio, Nigeria, Noruega, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, la República Checa, Rumania y Turquía. También presentaron por escrito sendas ponencias los expertos que intervinieron como ponentes en los dos períodos de sesiones del Grupo Especial de Trabajo. En el anexo III del presente informe se incluye una lista completa de las ponencias nacionales y de las comunicaciones presentadas por los ponentes.

4. En su primer período de sesiones (3 al 7 de abril de 1995) el Grupo Especial de Trabajo analizó 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 pymes, con referencia a las cuestiones siguientes: marco normativo y estructura de incentivos, desarrollo de los recursos humanos, creación de instituciones y apoyo institucional, e integración del sector informal en la economía formal. También examinó el papel de las pymes en el desarrollo de las exportaciones, prestando la debida atención a las ventajas que podían obtenerse del proceso de mundialización.

5. En su segundo período de sesiones (3 al 7 de julio de 1995) el Grupo Especial de Trabajo abordó los temas de las interacciones entre el desarrollo de las pymes y los mercados de capitales y sistemas bancarios, con especial referencia a la generación del ahorro interior y el acceso a los mercados de capitales y otras fuentes de financiación. Asimismo se ocupó de determinar las esferas en las que podía reforzarse la cooperación técnica en apoyo del desarrollo de políticas para potenciar el papel de las pymes.

6. El presente informe final contiene las conclusiones y recomendaciones aprobadas por el Grupo Especial de Trabajo en su segundo período de sesiones y el informe acerca de las deliberaciones de este período de sesiones. En un anexo al informe final se incluye el resumen, preparado por la secretaría, de los puntos principales planteados en las deliberaciones oficiosas celebradas durante el segundo período de sesiones. En un anexo al informe del primer período de sesiones (TD/B/42(1)/2-TD/B/WG.7/4, anexo II) se incluyó un resumen similar, preparado por la secretaría, de los puntos principales planteados en las deliberaciones de fondo celebradas en dicho período de sesiones.

Primera parte

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo celebró dos períodos de sesiones (el primer período de sesiones del 3 al 7 de abril y el segundo del 3 al 7 de julio de 1995) para iniciar la labor que se le había encomendado, según estaba especificada en las atribuciones del Grupo aprobadas por la Junta de Comercio y Desarrollo en virtud de su decisión 415 (XL) (véase el anexo II). Habiendo concluido su labor en el segundo período de sesiones, el Grupo Especial de Trabajo aprobó las siguientes conclusiones y recomendaciones:

1. Expresa su agradecimiento a los gobiernos que han presentado valiosas ponencias sobre las experiencias de sus países en relación con la promoción del espíritu de empresa y el desarrollo de las empresas, en particular las pequeñas y medianas empresas (pymes);
2. Expresa su agradecimiento a los expertos ponentes por las importantes aportaciones que hicieron a la labor del Grupo Especial de Trabajo, así como por las útiles ponencias que sometieron por escrito;
3. Expresa su agradecimiento a la secretaría por la alta calidad de la documentación presentada al Grupo Especial de Trabajo acerca de los temas sustantivos examinados en sus dos períodos de sesiones, así como por los útiles resúmenes de los debates habidos en los dos períodos de sesiones;
4. Celebra los ricos y constructivos intercambios de opiniones que tuvieron lugar en el primer debate intergubernamental en su género, centrado en las pymes, que permitieron al Grupo Especial de Trabajo extraer lecciones e ideas de las experiencias nacionales sobre los cuatro temas sustantivos sometidos a la consideración del Grupo Especial de Trabajo -la creación de un entorno propicio para la promoción del espíritu empresarial y el desarrollo de las empresas, el papel de las pymes en el desarrollo de las exportaciones, las necesidades de financiación y los problemas de las pymes, y la cooperación técnica en apoyo del desarrollo de políticas para potenciar el papel de las pymes- e identificar las prácticas más adecuadas y otros elementos en los ámbitos nacional e internacional que puedan servir para fortalecer el papel de las pymes en el proceso del desarrollo, tal como se recoge en el resumen preparado por la secretaría (véase el anexo I);
5. Aplaude el consenso alcanzado sobre el importante papel de las pymes en el proceso del desarrollo y la necesidad de proporcionar una infraestructura de apoyo al desarrollo de las pymes, en particular en las áreas siguientes:
  - la creación de unas condiciones económicas favorables y la adopción de un marco normativo y comercial adecuado para el desarrollo de las empresas, la movilización de los recursos, el desarrollo de las instituciones financieras y la promoción del crédito a largo plazo para el desarrollo de las empresas;

- la adopción de medidas de política general y de apoyo para incrementar la disponibilidad y utilización eficiente de los factores de producción esenciales para las pymes, en particular el crédito, la información sobre los mercados y la capacitación, así como para fortalecer las capacidades y vínculos empresariales con objeto de facilitar el desarrollo de las empresas y su expansión en los mercados de exportación;
- la promoción de distintos tipos de instituciones financieras, entre ellas los bancos de base popular, teniendo en cuenta la importancia de los contactos personales para la movilización del ahorro interior, así como de un diálogo entre la Administración, los bancos de desarrollo, otras instituciones financieras y las pymes; y
- la prestación de cooperación técnica para la adopción de políticas, el fortalecimiento de las instituciones y la cooperación interempresarial a fin de potenciar el papel de las pymes en el proceso del desarrollo.

6. Recomienda que se continúe y fortalezca la cooperación técnica con el fin de prestar apoyo bilateral y multilateral al desarrollo de las pymes y a su papel en el fomento del comercio, sobre todo en las esferas siguientes: el marco normativo y comercial para el desarrollo de las empresas; el apoyo institucional al desarrollo de las pymes; la promoción de los vínculos interempresariales y la modernización de las pymes, incluido el aumento de la capacidad de comercialización; y la cooperación regional en la esfera del desarrollo de las pymes, incluida la interconexión de los organismos de apoyo a las pymes;

7. Observa que el tema 3 del programa provisional de la IX UNCTAD lleva por título "El fomento de la empresa y la competitividad en los países en desarrollo y los países en transición";

8. Considera que merecen analizarse y estudiarse más a fondo las cuestiones siguientes:

a) La naturaleza y las causas de las imperfecciones del mercado que entorpecen el desarrollo viable de las pymes;

b) El análisis de los costos y los beneficios de las estructuras y los programas de incentivos, tales como la concesión de créditos preferentes y de garantías de estos créditos, para estimular el desarrollo de las pymes, incluidas sus repercusiones presupuestarias;

c) La eficacia de los distintos tipos de actividades de cooperación técnica para impulsar el desarrollo de las pymes, teniendo en cuenta las experiencias adquiridas y las opiniones de los países y las empresas receptores;

d) La mejora y diversificación del sector financiero con el fin de promover el desarrollo de las empresas;

e) La facilitación de los vínculos interempresariales, entre otras cosas mediante la interconexión y la promoción de normas para el intercambio de información;

9. Considera que los resultados de la labor del Grupo Especial de Trabajo, que aparecen recogidos en su informe final y en el informe sobre su primer período de sesiones, aportan ideas útiles para los preparativos de la IX UNCTAD;

10. Decide comunicar su informe final a la Junta de Comercio y Desarrollo para que lo examine en su período extraordinario de sesiones, incluida la cuestión de las posibles medidas institucionales complementarias.

Segunda parte

DELIBERACIONES DEL SEGUNDO PERIODO DE SESIONES

INTRODUCCION

1. El segundo período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo se celebró del 3 al 7 de julio 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 (quinta a octava sesiones) y cinco sesiones oficiosas.

A. Declaración de apertura

2. El Oficial Encargado de la UNCTAD dio la bienvenida a los participantes y señaló con satisfacción que la labor del primer período de sesiones había despertado gran interés en los gobiernos, los organismos de las Naciones Unidas y el sector privado. Dijo que le había impresionado en especial el hecho de que los participantes no hubieran eludido las cuestiones difíciles y hubieran descrito sin tapujos los problemas que afrontaban. Las diferencias entre la situación de los países y los diversos niveles de desarrollo habían impuesto la necesidad de diversos enfoques por países con respecto al fomento de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Las deliberaciones mostraron una rica diversidad de opiniones y experiencias y aportaron importantes ideas sobre la función esencial del Estado en la creación de un entorno que facilite el desarrollo de las pymes. Se convino en general en que los gobiernos podían tener necesidad de intervenir en favor de las pymes, especialmente cuando existían deficiencias marcadas del mercado, un control monopolístico del mercado, barreras burocráticas o reglamentarias a la competencia y al ingreso en el mercado o cuando las políticas en favor de las grandes empresas impedían que las pymes compitieran con eficacia.

3. En cuanto a los dos temas de fondo del programa, manifestó su confianza en que se extrajeran ideas y lecciones valiosas de los intercambios de experiencias de los países con respecto a: a) las interacciones entre el desarrollo de las pymes y de los mercados de capitales y sistemas bancarios; y b) la identificación de las esferas donde podría intensificarse la cooperación técnica para apoyar la elaboración de políticas encaminadas a fomentar el papel de las pymes. La cuestión de la financiación era transcendental para el desarrollo viable de las pymes, puesto que su acceso a las instituciones financieras y a los mercados de capital organizados era frecuentemente limitado, lo que las obligaba más que a las grandes empresas a recurrir a sus propios ahorros y a retener las ganancias para financiar sus actividades. La experiencia había mostrado que una cooperación más estrecha entre las empresas pequeñas y entre empresas pequeñas y grandes, así como un apoyo estatal adecuado, podía facilitar considerablemente el acceso de las pymes a la financiación. Parecía existir un consenso general en que el Estado debía aplicar medidas destinadas a reducir los riesgos innatos y los costos relacionados con los préstamos a las pymes, con inclusión de la realización de programas de garantías de los préstamos, ya que éstos podían influir mucho en las actitudes y las prácticas de los bancos comerciales.

Simultáneamente, era necesario considerar la posibilidad de reducir al mínimo el problema del riesgo moral. Además, el Estado podía prestar ayuda promoviendo el desarrollo de las instituciones financieras que prestaban servicios adaptados a las necesidades de las pymes. Por último, también deberían estimularse los vínculos de arrastre y propulsión entre empresas, lo que podría aportar economías de escala y reforzar el poder de negociación de las empresas pequeñas en sus tratos con las instituciones financieras. La secretaría había señalado cuatro esferas amplias en las que era posible reforzar la cooperación técnica en apoyo del desarrollo de políticas en favor de las pymes: a) el marco normativo y comercial para el desarrollo de las empresas, con particular referencia a las pymes; b) el apoyo institucional al desarrollo de las pymes; c) la promoción de los vínculos interempresariales y la modernización de las pymes; y d) la cooperación regional para el desarrollo de las pymes. La comunidad de donantes había desempeñado y seguía indudablemente desempeñando un importante papel a este respecto.

4. Para terminar, señaló que la indicación de las "prácticas más adecuadas" y otros elementos importantes en los planos nacional e internacional por parte del Grupo Especial de Trabajo podía contribuir considerablemente a buscar la manera de reforzar la función de las empresas, particularmente las empresas pequeñas y medianas, en el proceso de desarrollo.

Capítulo I

INTERACCIONES ENTRE EL DESARROLLO DE LAS PYMES 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

IDENTIFICACION DE LAS ESFERAS DONDE PODRIA INTENSIFICARSE LA  
COOPERACION TECNICA PARA APOYAR LA ELABORACION DE POLITICAS  
ENCAMINADAS A FOMENTAR EL PAPEL DE LAS PYMES  
(Temas 3 y 4 del programa)

5. Para el examen de estos temas, el Grupo Especial de Trabajo tuvo ante sí la documentación siguiente:

"Cuestiones relativas al acceso de las pequeñas y medianas empresas a la financiación", Informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/B/WG.7/6);

"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 (TD/B/WG.7/7).

6. El Jefe de la Sección de Desarrollo de la Empresa y Privatización presentó los dos informes de fondo preparados por la secretaría. En el documento "Cuestiones relativas al acceso de las pequeñas y medianas empresas a la financiación" (TD/B/WG.7/6) se examinaban las principales razones de las dificultades que afrontaban las pymes para obtener un acceso suficiente a la financiación para su desarrollo y expansión. Este informe examinaba asimismo la función del sector estructurado, con inclusión de los bancos comerciales, los bancos de desarrollo, las instituciones financieras especiales al servicio de las pymes, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito, los bancos rurales y el capital social y el capital de riesgo. Destacaba la función de la financiación informal, con inclusión de los préstamos de prestamistas individuales, mutuas de ahorro y préstamo y asociaciones de personas, y cuestiones conexas, entre ellas los aspectos reglamentarios. El documento terminaba con un examen de las medidas destinadas a impulsar el acceso de las pymes a la financiación, con inclusión de la generación de ahorros internos. En el segundo informe, "Cooperación técnica en apoyo del desarrollo de políticas para potenciar el papel de las pequeñas y medianas empresas" (TD/B/WG.7/7), se examinaban las principales esferas de interés, con inclusión de las posibles formas de reforzar la cooperación técnica y el desarrollo de políticas para potenciar el papel de las pymes en el proceso de desarrollo. El informe se basaba en la labor y los resultados del primer período de sesiones, particularmente en lo concerniente a la creación de un marco y unas condiciones de mercado favorables, con inclusión de un marco normativo y comercial idóneo así como de unas condiciones de mercado eficientes para el desarrollo de las pymes. Las medidas de apoyo basadas en el mercado en favor de las pymes podían garantizar la disponibilidad y utilización eficiente de insumos esenciales, como financiación e información sobre el mercado, que las empresas necesitaban para desarrollarse y

extenderse a los mercados de exportación. Se había reconocido también la importancia de reforzar los vínculos entre empresas, tanto nacionales como internacionales, para el desarrollo y la modernización de las pymes. Para terminar, insistió en el importante papel de la comunidad de donantes en la prestación de apoyo en diversas esferas, por ejemplo, en el fortalecimiento de la capacidad de investigación e institucional y en los vínculos entre empresas, así como en el apoyo a la promoción de la cooperación regional con relación al desarrollo de las pymes para potenciar su papel en el proceso de desarrollo.

7. El representante del Japón dijo que, para lograr un buen desarrollo económico, era imperativo promover al sector privado, impulsar el espíritu empresarial y aumentar la productividad. Las empresas pequeñas y medianas desempeñaban un papel destacado en este logro. Si bien la mejor política para las pymes podía ser una de "máxima apertura, mínima intervención", el Estado tenía un papel que desempeñar en la creación de un entorno favorable que ayudara a las pymes a tener acceso a la información, los recursos humanos y los mercados de capital. El establecimiento y crecimiento de un sector financiero eficiente eran una condición primordial para la creación de un sector privado viable; sin embargo, en general, a las pequeñas empresas les resultaba extremadamente difícil tener acceso a los fondos de los bancos a tipos de interés aceptables. Para corregir esta situación, y para acelerar el logro del objetivo de la creación de mercados financieros, se habían establecido instituciones financieras especializadas en el Japón, la República de Corea, la provincia china de Taiwán, Tailandia y Malasia. Estas instituciones habían contribuido al crecimiento del sector. Aunque la financiación basada en las políticas era uno de los medios más importantes de que disponían los gobiernos para promover unos mercados financieros sólidos, sólo debería utilizarse como una medida provisional para superar "fallos del mercado" como las externalidades, la "falta de rentas schumpeterianas" y el "principio del riesgo creciente", tal como se señalaba en la edición de 1994 del Informe sobre el Comercio y el Desarrollo de la UNCTAD. Esas medidas debían aplicarse sólo en pequeña escala y destinarse a reforzar la parte deficiente de las actividades financieras privadas únicamente hasta que estas últimas hubieran adquirido la capacidad de suministrar capital a largo plazo y de gestionar los riesgos. Esbozó a continuación tres importantes consideraciones que se aplicaban a la concesión de créditos preferentes: a) el suministro excesivo de crédito al mercado financiero podía crear presiones inflacionarias e ineficiencia en la asignación de recursos de inversión escasos; b) las esferas financieras concretas no deberían competir con las instituciones financieras privadas; y c) la eliminación de la influencia del Estado en el proceso de adopción de decisiones con respecto a los préstamos de las instituciones financieras paraestatales. En el Japón la concesión de créditos preferentes había tenido éxito debido a los antecedentes macroeconómicos en que se había producido. Guardaba relación con este contexto la atenuación de las presiones inflacionarias mediante la aplicación de políticas idóneas de gestión macroeconómica que, unidas a la austeridad financiera, hicieron posible el mantenimiento de tipos de interés reales a niveles bajos de equilibrio y, en consecuencia, atrajeron los ahorros de la población japonesa sin debilitar su propensión al ahorro. Además, por medio de incentivos como las exenciones fiscales, había sido posible crear un sistema para mantener los ahorros de efectivo excedentario de los hogares a tipos de depósito inferiores a los de los bancos

comerciales. La financiación basada en las políticas había permitido aligerar la carga del presupuesto del Estado. Por último, el programa de garantía de los préstamos utilizado por los bancos comerciales había contribuido a que se aportaran fondos adicionales al mercado, reforzando aún más el programa de préstamos basados en las políticas del Estado.

8. El representante de España, hablando en nombre de la Unión Europea, destacó la importancia de las pymes como un instrumento de crecimiento económico. En la útil documentación preparada por la secretaría se habían mencionado varias formas de financiación utilizadas por las instituciones de crédito, los bancos de desarrollo y otras instituciones financieras que atendían a las necesidades de las pymes. Sin embargo, convenía prestar más atención a las formas de constituir y acumular un capital de riesgo. Era necesario estudiar la financiación no institucional de las pymes, que consideraba una forma de financiación complementaria. La viabilidad de los mecanismos financieros dependía no sólo del desarrollo del sistema financiero y de los sistemas de información, sino también de los costos de las transacciones, dado que influían en los rendimientos de las inversiones y por tanto en la disponibilidad de crédito. Insistió en la heterogeneidad de las pymes y en su relativa debilidad para influir en las fluctuaciones económicas y los cambios en el mercado. La conclusión feliz de las deliberaciones debería dar paso a la aplicación acelerada de medidas concretas. Esas medidas serían la etapa más importante del trabajo por realizar.

9. El representante de China manifestó su reconocimiento por la gran calidad de la documentación preparada por la secretaría. La cuestión de la financiación incumbía a todo el mundo porque, en lo que concernía a las pymes, la posibilidad de autofinanciación era casi invariablemente reducida. Las principales fuentes habituales de financiación, los bancos, eran por definición instituciones lucrativas y las pymes, casi siempre más débiles económicamente por no decir que eran consideradas insignificantes, no solían estar en principio en condiciones de garantizar un beneficio a los prestamistas. Por todos estos motivos las pymes eran financieramente bastante poco atractivas. Por eso el fortalecimiento y el perfeccionamiento de los sistemas nacionales de financiación mejorarían el acceso de las pymes a la financiación en los países en desarrollo. El Estado asumía la principal responsabilidad en esta tarea. Confiaba en que la experiencia de otros países proporcionara orientación práctica para la adopción de decisiones sobre la concepción de políticas y en que el intercambio de opiniones de los expertos contribuiría asimismo considerablemente a que aumentaran los conocimientos sobre este importante tema.

10. La representante de Rumania llamó la atención sobre el hecho de que la financiación constituía uno de los principales factores que retraían el desarrollo de las pymes en su país. Pese a los esfuerzos que se habían realizado para modernizar el sistema bancario del país, la inexistencia en la actualidad de financiación a largo y mediano plazo en condiciones razonables a las pymes influía negativamente en sus operaciones. El aumento de los tipos de interés había hecho que la financiación mediante la emisión de deuda fuese poco atractiva. Por consiguiente los empresarios tenían que utilizar fundamentalmente sus propios recursos que muchas veces resultaban insuficientes. Como parte de la política de apoyo del Gobierno a las pymes

se estaban ejecutando dos programas de préstamos en condiciones favorables a estas empresas. Por último, expresó su confianza en que el período de sesiones permitiera a los países beneficiarse de las experiencias de otros países respecto a la eficacia de los mecanismos y políticas financieras para facilitar el acceso de las pymes y a las instituciones oficiales de crédito, a los criterios para evaluar las intervenciones estatales y los procedimientos relacionados con ellas en favor de las pymes y a los mecanismos para fortalecer la cooperación internacional con el fin de promover el crecimiento mediante el desarrollo del sector de las pymes.

11. El representante de Indonesia llamó la atención sobre la conclusión a la que se había llegado en los debates recientemente terminados sobre la función de las empresas en desarrollo en el contexto de la CEPD, según la cual era de suma importancia ampliar los contactos y vínculos entre empresas comerciales de los países en desarrollo mediante, entre otras cosas, la organización de reuniones de empresas comerciales, la difusión de información sobre los países en desarrollo, el apoyo a instituciones comerciales tales como las cámaras de comercio, las empresas mercantiles y otras empresas, la promoción de empresas mixtas, así como las reuniones de compradores y vendedores sobre la base de la determinación exacta de las posibilidades comerciales. Todas ellas eran cuestiones estrechamente relacionadas con los temas de que se ocupaba el actual Grupo Especial de Trabajo. El sector empresarial era parte integrante de las actividades del sector privado y se le podía calificar de agente de desarrollo. Por consiguiente no podía excluirse de las decisiones de política. Era conveniente prestar apoyo sustantivo a los trabajos de la UNCTAD en esta esfera para que el sector empresarial pudiera enfrentarse en mejores condiciones a los mercados mundiales ahora que ya había concluido la Ronda Uruguay. Muchas de las medidas adoptadas en los mercados de los países desarrollados constituían obstáculos a la entrada en el mercado de las empresas de los países en desarrollo. En Indonesia, se consideraba que el programa de exportaciones era el motor del crecimiento económico y del bienestar. Con este fin, se había creado un Ministerio de Cooperativas y Pequeñas Empresas. Para concluir, dijo que la UNCTAD tenía una importante función que desempeñar dando nuevo impulso a la elaboración de programas de exportación de orientación práctica.

12. El portavoz del Grupo Latinoamericano y del Caribe (Brasil) expresó su certeza de que el actual período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo produciría resultados tan positivos como el primer período de sesiones. Los documentos preparados para el actual período de sesiones, sobre los problemas y el potencial de las pymes fueron de gran utilidad para los formuladores de políticas de la región. Su Grupo apoyaba plenamente los trabajos en esta esfera y subrayó que era bien sabido que el éxito de los programas de desarrollo dependían de la vitalidad de las pymes.

13. El representante de la República Checa, antes de hablar de las instituciones financieras de su país que ofrecían en la actualidad créditos a las pequeñas y medianas empresas, hizo una referencia retrospectiva a los factores impuestos desde el exterior que habían tenido consecuencias perjudiciales a largo plazo en el desarrollo económico de la antigua Checoslovaquia, país antes conocido internacionalmente por la calidad de sus productos industriales. Sin embargo, desde el principio de la transición económica en noviembre de 1989, y especialmente desde la división de la

antigua Checoslovaquia en 1993, la República Checa había realizado reformas económicas que reconocían también la importancia de las pymes en el desarrollo económico. En la documentación presentada por su país que se había distribuido al período de sesiones, figuraba una detallada descripción de las medidas de apoyo a las pymes. Las principales instituciones de financiación de las pymes eran el Banco Checo-Moravio de Garantía y Desarrollo y el Banco Checo de Exportaciones. El primero proporcionaba asistencia financiera a las pymes en forma de garantías de apoyo a los precios y de contribuciones al pago de los intereses, mientras que el segundo financiaba los créditos de exportación de las pymes y otras empresas en condiciones más favorables que las vigentes en el mercado y a tipos de interés más reducidos. Al terminar subrayó que el apoyo estatal debía estimular pero no reemplazar los esfuerzos empresariales. Dichos esfuerzos deberían ir encaminados a alentar a los posibles empresarios a iniciar nuevos negocios y a ayudar a los existentes a introducir innovaciones y a prosperar; de aquí la necesidad de normas estrictas que asegurasen el uso más eficaz de los limitados medios del Estado.

14. El representante de Nigeria empezó felicitando al Presidente por su dirección del grupo en el anterior período de sesiones y encomió a todos los que habían participado en los trabajos ya realizados según se refleja en el resumen de ese período de sesiones. Seguidamente introdujo la documentación por países presentada por Nigeria, que se estaba distribuyendo, incluidas las experiencias de su país y también las cuestiones examinadas por el Grupo de Trabajo en su primer período de sesiones sobre la cuestión de la movilización del ahorro nacional para financiar las pymes. Mencionó varias fuentes de financiación de las pymes en Nigeria, entre ellas, los títulos personales, los préstamos locales (familiares), las instituciones de financiación del desarrollo, los fondos nacionales especiales y los bancos. Sin embargo, no se habían concedido un número abrumador de créditos a las pymes. Desde la introducción del programa de ajuste estructural en 1986, la financiación del sector público estaba en manos de instituciones financieras privadas. Sin embargo, era frecuente que los bancos comerciales y de negocios, al objeto de evitar una deuda de alto riesgo, prefirieran pagar multas por incumplimiento de las normas en vez de conceder a las pymes el 20% de sus fondos destinados a préstamos. Además, los servicios financieros y otros servicios afines prestados por las instituciones de financiación del desarrollo no habían obtenido los resultados esperados. Seguidamente enumeró los obstáculos a la financiación de las pymes derivados de la debilidad de su estructura. Al objeto de hacer que las pymes fueran más atractivas para las instituciones financieras, se estaba elaborando en Nigeria un plan de garantía de créditos. Se había elaborado un programa de privatización y comercialización para transferir valores en poder del Estado federal a manos de particulares y de empresas; el programa había proporcionado un importante estímulo a la creación de nuevas acciones en la bolsa de valores de Nigeria, fomentado el crecimiento del mercado de capitales y aumentando la base de los propietarios de acciones. Debido a las grandes pérdidas sufridas por el Estado, se había suspendido desde 1995 la venta de acciones de empresas públicas, iniciándose una nueva política de contratación/arrendamiento en cuya virtud se arrendarían los activos de 20 empresas públicas a las empresas locales y extranjeras "tal y como estaban". Se había elaborado el programa de cooperación técnica para el desarrollo de las pymes en el marco del cuarto programa nacional del PNUD para Nigeria. Constaba de cinco subprogramas que

incluían el desarrollo nacional y la creación de capacidad institucional para mejorar y fortalecer el marco institucional y reglamentario con miras a promover, planificar y supervisar el desarrollo económico, especialmente a través de las pymes. Nigeria había iniciado medidas encaminadas a fortalecer la democracia de su sistema político y apreciaba el espíritu de comprensión y apoyo de la comunidad internacional en esta empresa. Con este fin se agradecían profundamente la cooperación financiera, y las otras formas de cooperación de la comunidad internacional y especialmente del Banco Mundial.

15. El representante de Egipto dijo que la financiación era uno de los obstáculos más importantes al desarrollo de las pymes. Pese a que las pymes podrían desempeñar un importante función en el progreso del desarrollo económico y en la creación de empleo, estaban necesitadas de medios financieros para constituir su capital e iniciar sus actividades. Por ello era imprescindible que tuvieran acceso a los recursos financieros. En Egipto, cuatro bancos públicos habían facilitado 10 millones de libras egipcias cada uno a las pymes. Los bancos habían participado asimismo en un plan de garantía de préstamo por un valor de 228 millones de libras egipcias y cooperado con el Fondo de Desarrollo Social para cubrir los riesgos en que incurrieran las pymes que habían iniciado sus operaciones en regiones subdesarrolladas del país al objeto de aprovechar el potencial de mejora del desarrollo de esas empresas.

16. El representante de Gambia dijo que el modesto tamaño del sector empresarial del país se podía explicar por varias razones, entre las cuales destacaba la existencia de otras oportunidades de negocio más rentables, por ejemplo el comercio de materias primas; en segundo lugar, era difícil obtener créditos y luego reembolsarlos y pagar sus intereses; en tercer lugar, la infraestructura bancaria indispensable para analizar el riesgo de crédito y seguir su evolución era débil; en cuarto lugar, las participaciones accionariales no se consideraban todavía una modalidad viable de financiación; en quinto lugar, aunque había mejorado, la infraestructura del país seguía siendo insuficiente; y, en sexto lugar, el nivel de alfabetización todavía era bajo. La creación de un sector financiero eficiente había tropezado con varios obstáculos que tenían su origen en una política carente de una estrategia de cohesión, pero además había barreras institucionales. Consideradas una por una, las instituciones existentes eran demasiado pequeñas, tanto por lo que hacía a sus recursos financieros como a sus recursos humanos, para poder movilizar el ahorro en gran escala. Como no había una cooperación entre las instituciones, era imposible que se materializaran las economías de escala que se derivaban de actividades de colaboración tales como el crédito interbancario o la sindicación de riesgos. También existían barreras legales. Señaló que era indispensable una normativa legal que regulara el establecimiento, funcionamiento y supervisión de los intermediarios financieros. Había asimismo barreras financieras. Si se exceptuaba el Estado, había muy pocos grandes agentes económicos que fueran capaces de financiar el establecimiento de instituciones financieras. Una solución sería que los empresarios se decidieran a aunar sus esfuerzos, pero esto no sería una tarea fácil. Un factor que obstaculizaba el desarrollo de nuevos productos y la satisfacción de las necesidades de los clientes era la inexistencia de competencia y capacidad de dirección en la colectividad financiera.

Capítulo II

DELIBERACIONES DE LA OCTAVA SESION PLENARIA (DE CLAUSURA)

A. Decisiones del Grupo Especial de Trabajo

17. En su octava sesión plenaria (de clausura) el Grupo Especial de Trabajo tomó nota del resumen que había preparado la secretaría de los puntos principales planteados durante el período de sesiones con respecto a los temas 3 y 4 del programa y decidió anexarlo al presente informe (anexo I).

18. En la misma sesión plenaria, el 7 de julio de 1995, el Grupo Especial de Trabajo aprobó el proyecto de conclusiones y recomendaciones y decidió incorporarlas a su informe final (véase el texto de las conclusiones y recomendaciones en la primera parte del presente informe).

B. Declaraciones de clausura

19. El portavoz del Grupo Africano (República Unida de Tanzania), además de felicitar al Presidente por la excelente forma en que había dirigido los debates del Grupo, elogió también las valiosas aportaciones que habían hecho al período de sesiones los participantes y los ponentes. A continuación se refirió al tema 3 del programa provisional del noveno período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, cuyo título era "El fomento de la empresa y la competitividad en los países en desarrollo y los países en transición", y dijo que confiaba en que los resultados de las deliberaciones del Grupo de Trabajo aportarían una útil contribución a la Conferencia.

20. La portavoz del Grupo B (Suecia) elogió al Presidente por la forma constructiva en que había dirigido los debates del período de sesiones, con una eficiencia que había quedado demostrada por el hecho de que no hubiera sido necesario celebrar un tercer período de sesiones.

21. El representante de España, hablando en nombre de la Unión Europea, dio las gracias al Presidente, a los participantes, a los ponentes y a la secretaría, cuyas aportaciones habían contribuido de forma tan importante a que el período de sesiones hubiera sido un éxito.

22. El portavoz del Grupo Latinoamericano y del Caribe (Brasil) se refirió a los útiles debates que habían tenido lugar durante el período de sesiones, sobre todo gracias a los expertos y ponentes que habían compartido con los delegados sus ideas y su experiencia, y dijo que los conocimientos extraídos de esta participación habían convencido a su Grupo de la importancia de las pymes para el desarrollo económico y social regional. El fortalecimiento de las empresas pequeñas y medianas garantizaba la sostenibilidad del crecimiento económico y la creación de empleos. Afirmó que su Grupo consideraba que las conclusiones y recomendaciones aprobadas en el presente período de sesiones serían de una gran ayuda para los preparativos de la IX UNCTAD.

23. El representante de China observó con satisfacción que el Grupo de Trabajo había cumplido con su mandato, con unos resultados que serían especialmente útiles para los esfuerzos dirigidos a desarrollar las pymes. La experiencia y los conocimientos aportados en relación con esta cuestión, sobre todo como resultado de las ideas expuestas por los delegados procedentes de las distintas capitales, habían enriquecido los debates y ayudado a los participantes a aumentar sus conocimientos sobre las cuestiones relacionadas con las pymes.

24. El portavoz del Grupo Asiático (Indonesia) dijo que su Grupo quería sumarse a los elogios que había hecho China al Presidente por la participación que había tenido en iniciar de forma tan positiva el examen de la cuestión, sobre todo en lo relativo a la determinación de las esferas en las que podía reforzarse la cooperación técnica en apoyo del desarrollo de políticas para potenciar el papel de las empresas pequeñas y medianas.

25. El representante del Japón dijo que gracias a la capacidad y habilidad con que el Presidente había dirigido los debates el Grupo de Trabajo había podido alcanzar unos resultados satisfactorios. La labor de la Mesa había sido sumamente valiosa, como también lo habían sido los documentos y la orientación de la secretaría.

26. El representante de Noruega felicitó al Presidente por la forma en que había dirigido los debates del Grupo de Trabajo.

27. El representante de la Secretaría de la Agencia de Cooperación Cultural y Técnica (ACCT) dijo que de su organismo formaban parte 47 organizaciones intergubernamentales francófonas y que había considerado los debates del Grupo sumamente enriquecedores en vista de la intención de la ACCT de poner en marcha un programa multilateral para promover las pymes en los países menos adelantados en particular. Estaba seguro de que la información intercambiada durante el período de sesiones constituiría una base utilísima para el desarrollo futuro del programa de la ACCT en esta esfera.

28. El Jefe de la Sección de Desarrollo de la Empresa y Privatización tomó la palabra para elogiar las valiosas ideas aportadas por los expertos y ponentes durante el período de sesiones. Se mostró convencido de que el proceso que había puesto en marcha el Grupo de Trabajo era utilísimo. Se podía afirmar que las lecciones y los conocimientos adquiridos gracias a los intercambios de las experiencias nacionales habían proporcionado un importante "valor añadido". De estos intercambios se podían extraer "prácticas más adecuadas" y elementos de política, y se apreciaban ya signos alentadores de que los resultados de las deliberaciones del Grupo de Trabajo se estaban utilizando en el ámbito nacional para definir políticas.

29. El Presidente dijo que estaba enormemente satisfecho de haber presidido un intercambio tan rico y constructivo de opiniones. Consideraba que el debate había ayudado a crear criterios comunes y disipar algunas ideas equivocadas. El debate había constituido un útil proceso de aprendizaje e intercambio de ideas sobre aspectos prácticos tan diversos como las diferentes formas de movilizar el ahorro o de fomentar los créditos a largo plazo, además de aportar muchas otras ideas útiles que los técnicos podrían

poner en práctica en los países miembros. A continuación dijo que la labor realizada podía tener utilidad en otras esferas, y citó en particular el programa de privatizaciones que estaba en marcha en muchos países en desarrollo y países en transición. Los participantes en el período de sesiones habían tenido también la oportunidad de conocer las distintas medidas de apoyo que se estaban aplicando en todo el mundo, incluidas las adoptadas por instituciones bilaterales y multilaterales. Señaló que el análisis que se había hecho en el Grupo de Trabajo acerca del papel de las empresas pequeñas y medianas había sido el primer ejercicio en su género que se había realizado en el ámbito internacional, y que ese análisis ya había dado muestras de su utilidad a juzgar por la aplicación de los resultados en su propio país y en otros países. Se habían identificado una serie de aspectos que merecían ser estudiados más a fondo, y estas sugerencias serían transmitidas a la Junta de Comercio y Desarrollo. Estaba seguro de que antes de la IX UNCTAD y durante ella y después de ella esas sugerencias ayudarían de forma constructiva y verdadera a prestar más atención al importante sector que constituían las empresas pequeñas y medianas, porque estas empresas eran el motor que realmente impulsaba la economía en la mayoría de los países.

Capítulo III

CUESTIONES DE ORGANIZACION

A. Apertura del período de sesiones

30. El Presidente abrió el segundo período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo el 3 de julio de 1995.

B. Elección de la Mesa  
(Tema 1 del programa)

31. El Presidente recordó que en su primer período de sesiones, celebrado en abril de 1995, el Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo había elegido una Mesa compuesta por un Presidente, cinco Vicepresidentes y un Relator, en el entendimiento de que permanecerían en funciones durante todo el tiempo de existencia del Grupo Especial de Trabajo. Por consiguiente, la Mesa del segundo período de sesiones fue la siguiente:

<u>Presidente:</u>	Sr. Antony Hill	(Jamaica)
<u>Vicepresidentes:</u>	Sr. J. Yambao	(Filipinas)
	Sr. R. Weber	(Suiza)
	Sr. V. Skliarov	(Federación de Rusia)
	Sr. M. Mohammed Salem	(Egipto)
	Sra. V. Fonseca	(Venezuela)
<u>Relator:</u>	Sra. H. Booth di Giovanni	(Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte)

C. Aprobación del programa y organización de los trabajos  
(Tema 2 del programa)

32. En la quinta sesión plenaria (de apertura) de su segundo período de sesiones, el Grupo Especial de Trabajo aprobó el programa provisional (TD/B/WG.7/5) siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.
3. Interacciones entre el desarrollo de las pymes y el 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 en las que pueda reforzarse la cooperación técnica en apoyo de desarrollo de políticas para potenciar el papel de las pymes.
5. Otros asuntos.
6. Aprobación del informe del Grupo Especial de Trabajo a la Junta de Comercio y Desarrollo.

33. En la misma sesión el Grupo Especial de Trabajo decidió examinar en sesiones oficiosas los temas de fondo de su programa.

D. Otros asuntos  
(Tema 5 del programa)

34. El Grupo Especial de Trabajo decidió no celebrar un tercer período de sesiones y concluir en cambio su labor en el segundo período de sesiones. Asimismo decidió aprobar el proyecto de conclusiones y recomendaciones contenido en el documento TD/B/WG.7/L.4 e incorporar éstas a su informe final. El texto de las conclusiones y recomendaciones figura en la primera parte del presente informe.

E. Aprobación del informe del Grupo Especial de Trabajo  
a la Junta de Comercio y Desarrollo  
(Tema 6 del programa)

35. En su octava sesión plenaria (de clausura), el 7 de julio de 1995, el Grupo Especial de Trabajo aprobó su proyecto de informe (TD/B/WG.7/L.3) y autorizó al Relator a que completara el informe final incorporándole las deliberaciones de la sesión plenaria. El Grupo Especial de Trabajo tomó nota de que en una sesión oficiosa se había distribuido un proyecto de índice del informe final. En consecuencia, éste comprende una introducción, las conclusiones y recomendaciones, el informe sobre las deliberaciones del segundo período de sesiones y varios anexos.

Anexo I

RESUMEN PREPARADO POR LA SECRETARIA DE LOS PUNTOS  
PLANTEADOS EN LAS DELIBERACIONES OFICIOSAS

Determinación en las esferas en las que pueda reforzarse  
la cooperación en apoyo del desarrollo de políticas para  
potenciar el papel de las pymes  
(Tema 4 de programa)

INTRODUCCION

1. El desarrollo del sector privado es una de las esferas prioritarias de la cooperación técnica entre los países en desarrollo y los países en transición, por una parte, y sus asociados bilaterales y multilaterales, por otra. Además de apoyar programas encaminados a mejorar el entorno macroeconómico y el marco normativo y comercial para el desarrollo de las empresas, los donantes también proporcionan una ayuda directa al desarrollo de las pymes. De los 57.000 millones de dólares que suministraron en 1994 los países de la OCDE en concepto de ayuda al desarrollo, alrededor de 1.500 millones fueron destinados directamente a programas que tenían por finalidad la creación y desarrollo de empresas pequeñas y microempresas.
2. Sin embargo, aun siendo importante, sobre todo lo que se refiere a los países menos adelantados, para quienes la ayuda exterior sigue siendo una fuente considerable de recursos para el desarrollo, esa ayuda es menos importante que el comercio, pues las ganancias en divisas por las exportaciones de bienes y servicios en los países en desarrollo suman 1.400.000 millones de dólares aproximadamente. Situándose en esta perspectiva, quizá produzca mayores beneficios mejorar el acceso de las exportaciones de los países en desarrollo y los países en transición a los mercados de los países desarrollados y seguir abriendo los mercados de todos aquellos otros países. En consecuencia, la cooperación técnica tendrá que enfocarse hacia el desarrollo del comercio, tarea que debe incluir la creación de un entorno propicio al desarrollo de empresas que sean competitivas tanto en el mercado interior como en los mercados extranjeros.
3. Los resultados de los programas bilaterales y multilaterales de cooperación técnica han sido desiguales. Aunque se han obtenido algunos éxitos, por ejemplo en promover la transferencia de tecnología y conocimientos no patentados, el bajo índice de retención de los trabajadores calificados en algunos países ha contribuido a que los resultados conseguidos no hayan dado todos sus frutos. La falta de coordinación entre los donantes ha producido también situaciones en las cuales los proyectos que se pretendía ejecutar rebasaban la capacidad de absorción del país receptor. Con el fin de impulsar la sostenibilidad se ha operado un cambio de política que ha consistido en fomentar el desarrollo de las instituciones y los conocimientos en los países beneficiarios. También se ha prestado cada vez más atención al desarrollo de las relaciones entre las empresas de los países donantes y los países receptores.

4. Varios donantes han ido especializándose a lo largo de los años en actividades de promoción de las pymes con el fin de satisfacer así las prioridades en materia de ayuda y las necesidades de los países beneficiarios. Por ejemplo, Finlandia se ha "especializado" en la formación profesional y la promoción del comercio, los Estados Unidos en idear métodos innovadores para desarrollar la pequeña empresa y la microempresa, el Canadá y la Unión Europea en fomentar las relaciones entre las empresas, Alemania en impulsar la creación de grupos de autoayuda, y Suiza y el Reino Unido en la transferencia de tecnología.

A. Marco normativo y comercial para el desarrollo de las empresas

5. El establecimiento de un entorno macroeconómico favorable y de un marco normativo y comercial adecuado puede aportar un instrumento fundamental para estimular la confianza y el desarrollo de las empresas, promover la movilización de recursos y facilitar la concesión de créditos a largo plazo a las empresas, factores todos ellos que pueden contribuir a profundizar y diversificar el sector financiero. Asimismo, la reducción o supresión de los controles públicos excesivos puede fomentar la creación de nuevas empresas, impulsar la competencia y ayudar a los empresarios a concentrar sus energías y sus recursos en ganar mercados en vez de gastarlos en hacer frente a las trabas burocráticas. Todos estos factores quizá pesen más que los recursos financieros en el desarrollo o la supervivencia de las pymes. Además, por sí solos los recursos financieros no bastan si las capacidades empresariales son deficientes o las empresas no tienen acceso a las informaciones sobre el mercado o las tecnologías esenciales. Esto significa que posiblemente habrá que adoptar políticas y medidas de apoyo apropiadas para corregir algunos de los problemas internos de las empresas, entre ellas la provisión de formación técnica con el fin de fortalecer la capacidad de las empresas para elaborar planes y conseguir financiación exterior (por ejemplo, mediante la preparación de la documentación adecuada que debe acompañar las solicitudes de créditos), el fomento de los vínculos interempresariales y la prestación de servicios de divulgación con el fin de mejorar el acceso a las informaciones sobre el mercado o a las tecnologías.

6. En Francia, entre las medidas adoptadas para mejorar el marco normativo y comercial de la actividad de las pymes, cabe citar la concesión de exenciones fiscales a unas 80.000 microempresas que cumplían los requisitos necesarios y la promulgación de una legislación más sencilla para facilitar la creación de pequeñas empresas.

7. Mejorar el marco normativo y comercial significa, además, que los instrumentos que se empleen deben caracterizarse por su transparencia, estabilidad y previsibilidad.

B. El apoyo institucional al desarrollo de las pymes

8. La promoción del espíritu de empresa y el fortalecimiento de las capacidades empresariales mediante programas de formación técnica son esenciales para el buen desarrollo de las empresas. El Estado puede proporcionar él mismo esa formación o fomentarla, por ejemplo otorgando incentivos financieros o fiscales a la formación dentro de la empresa.

También pueden proporcionarla los donantes. Por ejemplo, el Japón ayuda en este terreno acogiendo a alumnos en prácticas o enviando directivos de grandes empresas a trabajar en empresas de los países beneficiarios de su ayuda. México ha montado cursos de formación en gestión de empresas en varios países centroamericanos como parte de su ayuda a estos países.

9. El apoyo institucional puede consistir también en adoptar medidas para facilitar el acceso de las pymes a la información y a los servicios de asesoramiento. En cuanto a lo primero, el Programa de Eficiencia Comercial de la UNCTAD puede desempeñar un cometido importante. México, con la ayuda de la ONUDI, está confeccionando una base de datos sobre subcontratación para que las pymes mexicanas puedan entrar en contacto con posibles socios de otros países del mundo. En Eslovaquia, el Instituto Nacional de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa coopera con redes de información empresarial y bases de datos europeas a través de un Centro Europeo de Información creado en dicho instituto. Además ha creado una bolsa de subcontrataciones con el fin de facilitar las relaciones entre empresas eslovacas y empresas extranjeras.

10. En los programas de los donantes se advierte un aumento de la importancia dada al fortalecimiento de la capacidad institucional con objeto de abordar no sólo los problemas macroeconómicos del marco normativo para el desarrollo de las pymes, sino también los problemas microeconómicos del funcionamiento de los mercados. Asimismo, se presta cada vez más atención a fomentar el diálogo entre el sector público y las organizaciones locales de base y a canalizar actividades de cooperación técnica por conducto de esas organizaciones.

11. Otro tipo de apoyo consiste en fortalecer la capacidad de investigación en el campo del desarrollo de las pymes en los países en desarrollo mediante, entre otras cosas, la interconexión de los institutos de investigación de esos países, tanto entre ellos mismos como con los institutos de investigación de los países desarrollados. Otro campo posible de apoyo es la creación de instituciones para promover normas de calidad y aplicar controles de calidad.

#### C. La promoción de los vínculos interempresariales y la modernización de las pymes

12. Los vínculos interempresariales, promovidos, entre otros instrumentos, mediante las empresas conjuntas, las alianzas estratégicas, la franquicia y la subcontratación, pueden contribuir de forma importante a modernizar las pymes gracias al desarrollo tecnológico y al fomento del comercio. Como ejemplo, se puede citar que las 35.000, aproximadamente, empresas conjuntas constituidas por empresas rurales y urbanas chinas generaron en 1994 exportaciones por un valor de unos 40 millones de dólares.

13. Un ejemplo de promoción de las relaciones entre las empresas por donantes es el proyecto indio-alemán de promoción de las exportaciones, que ha ayudado a estrechar la cooperación y las relaciones comerciales entre empresas indias y alemanas, no sólo en sectores tradicionales tales como la fabricación de calzado, artículos de cuero, etc., sino también en sectores de fabricación de

productos intensivos en tecnología tales como programas de informática, componentes de automóviles y piezas fundidas. Estas relaciones ayudan a las empresas indias a mejorar su capacidad tecnológica y su competitividad. Al mismo tiempo, al actuar de cauce para que estas empresas mantengan un diálogo con las autoridades oficiales sobre las políticas económicas, el proyecto contribuye a mejorar el marco normativo y regulador en el que desenvuelven su actividad los exportadores indios.

14. La promoción de estos vínculos cobra especial importancia para los países africanos en vista de los problemas especiales que afrontan sus pymes, como es el escaso acceso a la tecnología y a la información sobre los mercados.

D. Esferas que se podrían investigar más a fondo

15. Existen ciertas lagunas que podrían ser investigadas más a fondo tanto por las organizaciones internacionales como por los organismos donantes de los países desarrollados.

16. Una de estas esferas es la ampliación de la capacidad de análisis e investigación de los países con el fin de analizar, por ejemplo, las causas de las imperfecciones o fallos del mercado, los efectos de las políticas macroeconómicas sobre las pymes, la eficacia de las medidas de política general y las medidas de apoyo tales como la concesión de incentivos en relación con sus objetivos y costos o los efectos de la legislación empresarial sobre el espíritu de empresa y el desarrollo de las empresas, sobre todo en el sector informal, así como de sugerir posibles mejoras.

17. Otra esfera es la relativa a la carencia de información acerca de las actividades de cooperación técnica en apoyo de las pymes y su eficacia. Varios países o agrupaciones de integración, entre ellos el Japón y la Unión Europea, publican informes anuales, pero no existe ningún informe que abarque todos los tipos de actividades que se llevan a cabo en las diferentes partes del mundo. Un informe de ese género ayudaría a conocer mejor las actividades que se realizan para impulsar el desarrollo de las pymes y también a analizar las políticas industriales conexas. Tampoco existe ningún foro en el que poder intercambiar información sobre dichas actividades, evaluar su eficacia a la vista de la experiencia adquirida y conocer cuáles son las opiniones de las empresas y los países receptores. Por lo general, se desconocen esas opiniones, incluso en el plano bilateral. Es indispensable intercambiar esa información para poder saber qué es lo que funciona y lo que no funciona en esos programas de cooperación técnica, y así poder elaborar programas más eficaces. El análisis multilateral de los problemas de las pymes, como el que se ha hecho en el Grupo Especial de Trabajo, es novedoso y útil, pero hay que hacer más en este terreno.

18. Si se quiere facilitar los vínculos interempresariales, es imprescindible adoptar normas para realizar unos intercambios de información que ayuden a conseguir la normalización y comparabilidad de los datos e incrementar la eficiencia de los flujos de información.

Interacciones entre el desarrollo de las pymes y el mercado  
de capitales y sistemas bancarios  
(Tema 3 del programa)

A. Generación de ahorro interior

19. Los empresarios nacionales contribuyen de manera importante a impulsar el crecimiento económico, el desarrollo sostenible y la creación de empleo con sus actividades y con la movilización de sus recursos personales. En la mayoría de los países los empresarios pequeños y medianos financian una gran parte del capital inicial de sus empresas con sus ahorros personales y el de sus parientes y amigos cercanos; la reinversión de beneficios es la fuente principal de financiación de la expansión de las pymes. Por lo tanto, está justificado fomentar esa reinversión con incentivos fiscales, por ejemplo con desgravaciones fiscales a la reinversión de los beneficios reinvertidos.

20. Aparte del ahorro de los propios empresarios, la movilización del ahorro familiar para financiar empresas depende mucho de la estabilidad de las condiciones macroeconómicas, de la existencia de instituciones y mecanismos eficientes capaces de atraer el ahorro y de la existencia también de un marco normativo y comercial que inspire confianza. En el Japón el sistema del ahorro postal ayuda de forma eficaz a movilizar el pequeño ahorro, dada la proximidad de las oficinas de correos a los ahorristas familiares. En otros países, tanto las cajas de ahorros, como el Grameen Bank de Bangladesh y el Banco Sol de Bolivia, como las sociedades mutuas de ahorro y crédito en el sector informal también atraen a los pequeños ahorristas, aunque el volumen de los fondos recogidos por este cauce sólo permite hacer préstamos de muy pequeña cuantía y por plazos cortos. El desarrollo de un sistema de bancos populares y la preferencia por los contactos personales entre los bancos y los clientes pueden contribuir a movilizar más el pequeño ahorro y a alargar los plazos de los créditos en beneficio de las pymes prestatarias. También se puede recurrir a los fondos de pensiones para captar ahorro para su inversión en las pymes. La mejora de las relaciones entre el sector formal y el informal también puede ayudar a generar más ahorro y a lograr que la actividad de intermediación financiera sea más eficiente.

B. Las necesidades de financiación de las pymes

21. Es difícil generalizar acerca de cuáles son las principales necesidades de financiación de las pymes. Estas necesidades dependerán de la etapa de desarrollo de la empresa, de las actividades que ésta realice y de cuál sea el entorno macroeconómico. Como la mayoría de las pymes se fundan con los ahorros personales de los propietarios, lo que más necesitan al principio son créditos a corto plazo para financiar el capital de explotación. En una fase posterior es posible que los beneficios no distribuidos resulten insuficientes para financiar el desarrollo y expansión de las empresas, de modo que lo que éstas más necesitarán será capital social y créditos a largo plazo. Las empresas que se dedican a producir para la exportación necesitarán créditos para financiar sus exportaciones, y las que tienen que importar equipo y materias primas para su actividad requerirán créditos en divisas. Algunos países en transición han tenido experiencias positivas en negociar líneas de crédito en divisas, como las que les han abierto, por

ejemplo, el Banco de Exportaciones e Importaciones japonés y el programa PHARE de la Unión Europea.

22. En los países en desarrollo y los países en transición escasea el crédito a largo plazo porque el sistema financiero nacional lo que proporciona sobre todo, aunque no exclusivamente, es financiación a corto plazo, dadas las grandes incertidumbres existentes. El problema de proporcionar financiación a largo plazo a las pymes merece especial atención. Las posibilidades de transformación de los plazos, que permite canalizar el ahorro familiar interior hacia el crédito a plazos más largos por conducto de los intermediarios financieros nacionales, dependen de que en el país haya estabilidad macroeconómica y una política comercial adecuada.

### C. Los obstáculos al acceso de las pymes a las fuentes de financiación

23. Se señaló que muy a menudo no era la falta de acceso a las fuentes de financiación lo que más entorpecía el crecimiento y desarrollo de las pymes, sino la carencia de capacidad de gestión en aspectos tales como la evaluación de los costos, los factores de producción, la comercialización y el embalaje y envasado de los productos y la preparación de las cuentas. Otro factor es que hay pymes que se dedican a actividades de subsistencia para las que no se ha creado aún un mercado.

24. La escasa viabilidad y la falta de dinamismo de las pymes, que los elevados índices de fracaso de estas empresas y su gran vulnerabilidad a las oscilaciones del mercado y a las fluctuaciones económicas ponen de manifiesto, son dos factores importantes que explican la falta de acceso de esas empresas a las fuentes de financiación formal. Por lo general, las pymes no tienen bastante información ni conocen suficientemente los procedimientos para obtener créditos en el sector financiero formal. Su incapacidad para proporcionar las garantías necesarias o aportar la documentación debida o un plan de actividad adecuado impiden a las pymes obtener créditos del sector financiero formal. La inexistencia de cooperación y de relaciones entre las empresas también debilita la posición de las pymes frente a las instituciones financieras. Por otra parte, a veces los pequeños empresarios se resisten a acudir a esas instituciones porque desconfían de comunicarles información y compartir con ellas la propiedad de sus empresas.

25. Desde el punto de vista de las imperfecciones de los mercados financieros, los problemas principales radican en las dificultades para evaluar los riesgos que presentan las pymes y los elevados costos administrativos que entraña el conceder créditos a estas empresas. Las instituciones financieras no tienen suficiente información ni conocimientos acerca de la situación de los pequeños prestatarios y son reacias a gastar dinero en conseguir esa información. Como prestar dinero a las pymes tiene unos costos elevados, la pequeña cuantía de estos créditos no garantiza unos beneficios suficientes que cubran esos costos administrativos, entre ellos el de vigilar el reembolso de los créditos. Al no existir buenas redes de contactos personales, conseguir información para evaluar el riesgo y vigilar el reembolso de los créditos tiene un costo elevado. Por último, las garantías exigidas son por lo general demasiado severas, sobre todo si hay que aportar una finca como garantía.

26. En los países en desarrollo y los países en transición, sobre todo, la organización institucional del sector financiero formal por lo general es tal que no permite atender las necesidades de las pymes. En muchos casos, a causa de los gastos administrativos y los costos elevados que supone el establecer y mantener una oficina, las redes de oficinas de los bancos no suelen llegar a los habitantes de las zonas rurales alejadas. La utilización de las redes de las oficinas de correos, que ya están establecidas en la mayoría de los casos, con el fin de que actúen de cajas de ahorros (como ocurre en el Reino Unido y el Japón), permiten ofrecer este servicio a las zonas alejadas a un costo menor. La inexistencia de instituciones especializadas y de mercados de capital de riesgo que atiendan las necesidades de financiación de las pymes no permite ofrecer a éstas un volumen suficiente de crédito a largo plazo.

27. Se pueden sacar ciertas lecciones de la experiencia de algunos países en organizar sus sistemas financieros, sobre todo en lo que se refiere a facilitar el acceso de las pymes a las fuentes de financiación. En el Japón, por ejemplo, el sector financiero está compartimentado, habiéndose establecido, bajo la orientación de la Administración del Estado, diferentes clases de instituciones para atender las distintas necesidades de financiación, por ejemplo crédito a largo plazo, financiación del comercio exterior, crédito a las pymes, etc. En este marco se han creado instituciones financieras especializadas que tienen por misión conceder créditos a estas empresas. También existen instituciones especializadas en la financiación de las pymes en varios otros países asiáticos y en algunos países en transición como Eslovaquia. En Nigeria se puso en marcha en 1990 un programa para el establecimiento de bancos populares. Los accionistas de estos bancos, sobre todo organizaciones financieras informales tales como sociedades de ahorros mutuos, son habitantes de la localidad respectiva. Esos bancos captan ahorros de particulares, asociaciones y otras fuentes, incluidos préstamos de la banca comercial, y con ellos conceden créditos a los pequeños prestatarios de las zonas rurales y a las microempresas de los centros urbanos. En este sentido, los buenos contactos personales pueden resultar eficaces para captar ahorros y conseguir índices de reembolso altos.

28. Las políticas oficiales pueden debilitar el acceso de las pymes a las fuentes de financiación. La inestabilidad macroeconómica mina la confianza de los inversores en la economía y puede empujar a las familias a atesorar cantidades excesivas de monedas fuertes o a mantener una gran parte de su riqueza financiera en el extranjero. También acorta el horizonte temporal de los negocios, incluido el de los créditos de la banca comercial. Las tasas de inflación altas se traducen en tipos de interés altos que desalientan las inversiones, merman los beneficios de las empresas y hacen que endeudarse resulte prohibitivo para las pymes. En cuanto a los programas de ajuste estructural, suelen ir acompañados de restricciones al crédito que reducen aún más las fuentes de financiación de las pymes, sobre todo si las redes internas de intermediación financiera formal e informal no están suficientemente desarrolladas.

29. La imposición de controles por el Estado a las instituciones financieras en forma de topes a los tipos de interés o de controles directos del crédito pueden entrañar una discriminación contra las pymes. La imposición de topes

a los tipos de interés no permite a los bancos asegurarse diferenciales de interés entre las operaciones de pasivo y las de activo que sean suficientemente elevados para que les cubran los costos de transacción de los créditos a las pymes. En cuanto a la política de control directo de los créditos, por lo general favorece a las grandes empresas a expensas de las pequeñas.

30. Algunos tipos de incentivos fiscales pueden, sin quererlo, discriminar contra la inversión de capitales en las pymes. Por ejemplo, la política de conceder deducciones de impuestos para los ahorros depositados en los fondos de pensiones, mientras que no es desgravable la inversión por las propias empresas de los beneficios no distribuidos, puede desalentar las inversiones en las pymes.

#### D. Las relaciones entre el sector formal y el informal

31. El sector financiero informal, que se suele caracterizar por su flexibilidad y rapidez y por sus bajos costos de transacción, subviene a las necesidades de las capas de la población que no tienen acceso al sector formal. La clientela del sector financiero informal está constituida en su mayor parte por las pymes y, sobre todo, las microempresas. Aunque no existe ninguna ley que regule su actividad y las garantías exigidas son mínimas, en muchos casos el sector informal presenta índices de impago de los créditos inferiores a los del sector formal. Esto se explica quizá porque los solicitantes de créditos son sometidos a una investigación más minuciosa y porque el reembolso de los créditos es objeto de una vigilancia más severa, gracias posiblemente a la proximidad de domicilios y lugares de trabajo de los prestamistas y los prestatarios, y también porque las relaciones personales y comunitarias son estrechas. Las presiones que ejercen sobre los prestatarios los otros miembros de la comunidad son también un instrumento eficaz para forzar a los deudores a reembolsar los créditos que se les han concedido.

32. En cambio, la cuantía de los créditos que conceden los prestamistas del sector informal es muy pequeña y su costo suele ser elevado. El establecimiento de vínculos entre el sector financiero informal y el formal, sea para actividades de ahorro o para operaciones de crédito, aprovechando la red de información del sector informal y utilizando los servicios de crédito del sector formal, puede ayudar a reducir los costos de transacción y los tipos de interés de los créditos. Estos vínculos se podrían fomentar adoptando un marco regulador adecuado o estableciendo una red de apoyo.

#### E. Medidas del Estado para apoyar el crédito a las pymes

33. El Estado debe adoptar medidas para apoyar la concesión de créditos a las pymes. Las modalidades de este apoyo estatal dependerán de las condiciones concretas de cada país. En general se utilizan tanto incentivos fiscales como no fiscales. Estos incentivos tienen siempre un elemento de subvención y responden a consideraciones de equidad y de eficiencia. Los incentivos fiscales consisten en una serie de desgravaciones para fomentar la creación de nuevas empresas, las inversiones en infraestructura,

los trabajos de investigación y desarrollo, etc. Los incentivos de carácter no fiscal consisten en el establecimiento de servicios de refinanciación y redescuento, instituciones especializadas en el crédito a las pymes, bancos de garantía y planes de seguro de este crédito, sociedades de capital riesgo, etc. En los países donde muchas pymes operan fuera del sistema tributario formal, los incentivos de carácter no fiscal pueden resultar más eficaces que los incentivos fiscales.

34. En algunos países el Estado ha recurrido al control selectivo del crédito, que ha consistido en imponer a los bancos comerciales determinadas cuotas de crédito en favor de las pymes. Los resultados de este tipo de intervenciones han sido dispares. Aunque esta política ha logrado incrementar en algunos países la financiación proporcionada a las pymes, en otros ha dado lugar a una cadena de créditos fallidos y de pérdidas para los bancos.

35. En general se considera que la creación de instituciones especializadas en el crédito a las pymes es una forma útil de mejorar el acceso de estas empresas al crédito. Se suele citar el Japón como un ejemplo claro de éxito en ese sentido.

36. El papel de los bancos de desarrollo y de las instituciones especializadas en el crédito a las pymes, consistente en ofrecer a los intermediarios financieros facilidades de refinanciación, se puede reforzar autorizando a esas entidades a captar recursos en los mercados nacionales de capitales.

37. Con respecto a la cuestión de la subvención de los créditos otorgados a las pymes, es necesario sopesar sus costos y beneficios, incluidos los aspectos sociales y ambientales. En general, la subvención de tales créditos sólo se justifica si los beneficios a largo plazo superan los costos, aunque los problemas de medición de los beneficios a largo plazo, incluida la definición de lo que es el "largo plazo", puede dificultar la realización de los análisis de costo-beneficio. Además, los programas de créditos subvencionados, aparte de entrañar un riesgo moral, pueden no resultar viables. En consecuencia, existen motivos sólidos para cobrar los tipos de interés del mercado, así como para encomendar los programas de garantía de tales créditos a las instituciones financieras, que están en mejores condiciones para evaluar los riesgos.

38. Los planes de garantía de los créditos a las pymes puestos en práctica en distintos países han dado resultados dispares. En los países desarrollados y los países en transición algunos de estos planes han tenido éxito. En Francia, por ejemplo, las sociedades mutuas de aval y los planes de seguro financiados por bancos y pequeñas empresas han contribuido a facilitar el acceso de las pymes al crédito. En el Japón existen 52 sociedades de garantía de créditos que son sociedades de riesgo compartido creadas por municipios e instituciones financieras. Estas sociedades se benefician a su vez de los servicios de crédito y seguro que ofrece la Corporación de Seguro de Créditos a la Pequeña Empresa, de capital estatal. En el Reino Unido también se ha establecido un sistema de garantía de los créditos a las pymes. En este país el problema del riesgo moral se ha tenido muy en cuenta a los

efectos del seguimiento y evaluación de dicho plan. También se han adoptado medidas para intentar reducir el número de créditos impagados, para lo cual se ha facilitado el acceso de los prestatarios a servicios de asesoramiento empresarial que pueden ayudar a las empresas a superar las debilidades internas. En Eslovaquia se estableció en 1991 un banco de garantía de créditos, la primera institución de este tipo que se ha creado en un país en transición de la Europa central y oriental.

39. Sin embargo, en muchos países los fondos de garantía de los créditos a las pymes no han tenido éxito porque el número de créditos impagados es muy alto. Además, la mala gestión y el problema del riesgo moral han hecho que la mayoría de las garantías otorgadas resultaran ineficaces.

40. En algunos países se han introducido métodos innovadores de concesión de créditos a las pymes. Por ejemplo, en México el BANCOMEX ha establecido un servicio de crédito a la exportación que proporciona créditos a las pymes que trabajan como subcontratistas de otras empresas de exportación de mayor tamaño. Otro ejemplo es la línea de crédito comercial interior que han abierto los bancos de desarrollo mexicanos a las pymes.

41. Por lo que hace a la labor futura, una esfera que se podría estudiar es la de la mejora y diversificación del sector financiero (por ejemplo, bancos comerciales, otros intermediarios financieros, los mercados de capitales), con el fin de impulsar el desarrollo de las empresas.

42. También es necesario establecer una tribuna que permita promover un diálogo internacional entre las administraciones nacionales, los empresarios y las asociaciones de pymes, los bancos de desarrollo y otras instituciones financieras, así como los donantes, con el fin de intercambiar experiencias y lecciones acerca de las medidas de apoyo tanto en el plano de la política de crédito como en el plano del apoyo institucional, entre otras cuestiones, en la esfera del desarrollo de las pymes.

Anexo II

ATRIBUCIONES DEL GRUPO ESPECIAL DE TRABAJO SOBRE EL PAPEL  
DE LAS EMPRESAS EN EL DESARROLLO

De conformidad con la resolución 1995 (XIX) de la Asamblea General, en su forma enmendada, y con el documento final Una nueva asociación para el desarrollo: el Compromiso de Cartagena aprobado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en su octavo período de sesiones, la Junta de Comercio y Desarrollo, habiendo llevado a cabo el examen y evaluación de mitad del período del programa de trabajo del mecanismo intergubernamental de la UNCTAD, según lo solicitó la VIII UNCTAD, decide establecer un Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo, que tendrá las atribuciones siguientes:

1. El Grupo Especial de Trabajo analizará la relación entre el desarrollo de una capacidad empresarial nacional, en particular para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (pymes), y el proceso de desarrollo. Se prestará especial atención a la situación de los países menos adelantados.
2. El análisis comprenderá los temas siguientes:
  - a) 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 pymes, con referencia a las cuestiones siguientes:
    - i) marco normativo y estructura de incentivos;
    - ii) desarrollo de los recursos humanos;
    - iii) creación de instituciones y apoyo institucional;
    - iv) el sector informal y su integración en la economía formal;
  - b) interacciones entre el desarrollo de las pymes y el de los mercados de capitales y sistemas bancarios:
    - i) generación de ahorro interior;
    - ii) acceso a los mercados de capitales y otras fuentes de financiación;
  - c) desarrollo de las exportaciones y papel de las pymes, prestándose la debida atención a las ventajas que puedan obtenerse del proceso de mundialización;
  - d) determinación de las esferas en las que pueda reforzarse la cooperación técnica en apoyo del desarrollo de políticas para potenciar el papel de las pymes.

3. La labor del Grupo de Trabajo se ceñirá a una secuencia progresiva de conformidad con lo dispuesto en los párrafos 49 a 60 del Compromiso de Cartagena. De acuerdo con lo dispuesto en el Compromiso de Cartagena, en particular en los párrafos 18 y 47, el Grupo de Trabajo deberá inspirarse en la necesidad de promover el consenso internacional sobre los principios y las estrategias de una acción en los planos nacional e internacional para mejorar las perspectivas de desarrollo de los Estados miembros, en particular de los países en desarrollo. También deberá servir de tribuna para 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.
4. La labor del Grupo de Trabajo se coordinará con la de otras comisiones y grupos de trabajo.
5. La labor del Grupo de Trabajo complementará la de otros organismos internacionales, procurando al mismo tiempo evitar toda duplicación.
6. El Grupo de Trabajo podrá recomendar a la Junta el establecimiento de grupos de expertos.
7. El Grupo de Trabajo podrá presentar informes provisionales y presentará un informe definitivo sobre los resultados de su labor a la Junta de Comercio y Desarrollo.

Anexo III

LISTA DE INFORMES DEL GRUPO ESPECIAL DE TRABAJO, DOCUMENTOS  
PREPARADOS POR LA SECRETARIA, PONENCIAS NACIONALES  
Y COMUNICACIONES DE LOS PONENTES

<u>Signatura</u>	<u>Informes del Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo</u>	<u>Idioma</u>
TD/B/42/(1)/2 TD/B/WG.7/4	Informe del Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo acerca de su primer período de sesiones	A/C/E/F/I/R
TD/B/42(1)/17 TD/B/WG.7/8	Informe final del Grupo Especial de Trabajo sobre el Papel de las Empresas en el Desarrollo, con inclusión del informe sobre su segundo período de sesiones	A/C/E/F/I/R

Documentos preparados por la secretaría

TD/B/WG.7/2	Creación de un entorno propicio para el desarrollo de empresas, especialmente de medianas y pequeñas empresas	A/C/E/F/I/R
TD/B/WG.7/3	Papel de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de las exportaciones	A/C/E/F/I/R
TD/B/WG.7/6	Cuestiones relativas al acceso de las pequeñas y medianas empresas a la financiación	A/C/E/F/I/R
TD/B/WG.7/7	Cooperación técnica en apoyo del desarrollo de políticas para potenciar el papel de las pequeñas y medianas empresas	A/C/E/F/I/R

Ponencias de los países

TD/B/WG.7/Misc.1	Kenya	I
TD/B/WG.7/Misc.2	Rumania	I
TD/B/WG.7/Misc.3	Mauricio	I
TD/B/WG.7/Misc.4	Guinea	I
TD/B/WG.7/Misc.5	Noruega	I
TD/B/WG.7/Misc.6	Alemania	I
TD/B/WG.7/Misc.7	Lituania	I
TD/B/WG.7/Misc.8	Turquía	I
TD/B/WG.7/Misc.9	Bolivia	E
TD/B/WG.7/Misc.10	Etiopía	I
TD/B/WG.7/Misc.11	China	I/C
TD/B/WG.7/Misc.12	Indonesia	I
TD/B/WG.7/Misc.13	Francia	F

TD/B/WG.7/Misc.14	Colombia	E
TD/B/WG.7/Misc.15	Costa Rica	E
TD/B/WG.7/Misc.17	Egipto	I
TD/B/WG.7/Misc.18	Malasia	I
TD/B/WG.7/Misc.19	Eslovaquia	I
TD/B/WG.7/Misc.20	Nigeria	I
TD/B/WG.7/Misc.22	Finlandia	I
TD/B/WG.7/Misc.23	Reino Unido	I
TD/B/WG.7/Misc.24	República Checa	I

Comunicaciones de los ponentes

Desarrollo de las pymes

Sr. CHEE Peng Lim	Small and Medium Enterprises (SMEs) (I)
Sr. William FINSETH	SME Business Development and Export Trade (I)
Sr. Hussein KIARATU	Overview of SMEs Development in (United Republic of) Tanzania (I)
Sr. Zoltán ROMAN	The role of the State in creating an enabling environment for the promotion of SMEs: Notes on Hungarian experiences (I)
Sr. José Carlos VIERA DE FIGUEIREDO	The Experience of SEBRAE - Rio de Janeiro

Financiación de las pymes

Epargne sans frontière	Le financement des petites et moyennes entreprises en Afrique: Le cas du Ghana, du Mali, de la Tunisie et du Kenya (UNCTAD/GID/17) (F)
Sr. Clemente RUIZ-DURAN	Financing small and medium enterprises in Latin American (UNCTAD/GID/16) (I)
Sra. Gabriela SEDLAKOVA	Slovak Guarantee Bank: Principle and Mechanism of the Guarantee Option (I)
Sr. Akitoshi TAKATSUKI	Financial System and Economic Development in Japan (I)
Sr. Shamsuddeen USMAN	Financing of small and medium-scale enterprises (SMEs) (I)

Anexo IV

LISTA DE LOS PONENTES EN LOS PERIODOS DE SESIONES PRIMERO Y SEGUNDO

Primer período de sesiones

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

Sr. William FINSETH, especialista en desarrollo económico, División del 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 las Pymes, Confederación de Industrias Tanzanianas, República Unida de Tanzania

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

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

Segundo período de sesiones

Sra. Raundi HALVORSON-QUEVEDO, División de las Políticas Financieras y el Sector Privado, Dirección de la Cooperación para el Desarrollo, OCDE, París, Francia

Sr. Dietrich KURTH, Director de División, Ministerio Federal de Economía, Bonn, Alemania

Sra. Patricia NALLATAMBY, Encargada de Estudios, Epargne sans frontière, París, Francia

Sr. Clemente RUIZ DURAN, Facultad de Economía, División de Posgrado, Ciudad Universitaria, México

Sra. Gabriela SEDLAKOVA, Directora de la División de Gestión Bancaria, Banco Eslovaco de Garantías, Bratislava, Eslovaquia

Sr. Akitoshi TAKATSUKI, Director de la División de Estudios, Sakura Bank, Tokio, Japón

Sr. Shamsuddeen USMAN, Director Gerente, NAL Merchant Bank Plc, Lagos, Nigeria

Anexo V

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	Marruecos
Argentina	México
Brasil	Nigeria
China	Noruega
Cuba	Países Bajos
Egipto	Polonia
Eslovaquia	Reino Unido de Gran Bretaña e
Estados Unidos de América	Irlanda del Norte
Etiopía	República Checa
Federación de Rusia	República Unida de Tanzania
Filipinas	Rumania
Francia	Suiza
Gambia	Tailandia
Grecia	Túnez
Honduras	Turquía
India	Uruguay
Indonesia	Venezuela
Jamaica	Zimbabwe

2. Estuvieron representados como observadores en el período de sesiones los siguientes otros Estados miembros de la UNCTAD:

Albania	Iraq
Arabia Saudita	Myanmar
Bolivia	Nepal
Costa Rica	Portugal
El Salvador	Qatar
España	Sri Lanka
Hungría	Suecia
Irán (República Islámica del)	Trinidad y Tabago

3. Estuvieron representados en el período de sesiones la Comisión Económica para Africa y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. También estuvo representado el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT.

---

a/ Véase la lista de participantes en el segundo período de sesiones en el documento TD/B/WG.7/INF.2. La del primer período de sesiones se publicó con la signatura 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  
Fondo Monetario Internacional

También estuvo representada la Organización Mundial del Comercio.

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

Agencia Internacional de Cooperación Cultural y Técnica  
Comunidad Europea  
Liga de los Estados Arabes  
Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

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

Categoría General

Cámara de Comercio Internacional  
Federación Mundial de Asociaciones Pro Naciones Unidas.

-----