



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.23/3
23 de diciembre de 2004

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Empresa, la Facilitación de la
Actividad Empresarial y el Desarrollo
Reunión de Expertos en la promoción de la competitividad
de las exportaciones de las PYMES
Ginebra, 8 a 10 de diciembre de 2004

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS EN LA PROMOCIÓN DE
LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE LAS PYMES**

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 8 al 10 de diciembre de 2004

ÍNDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. RESUMEN DEL PRESIDENTE	1 - 48	3
II. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN.....	49 - 53	13
<i>Anexo.</i> Asistencia.....		14

Capítulo I

RESUMEN DEL PRESIDENTE

1. La Reunión de Expertos en la promoción de la competitividad de las exportaciones de las PYMES examinó distintos modelos de internacionalización de las PYMES a través de las exportaciones y abordó las políticas y las medidas que podían fomentar la competitividad de las exportaciones de las PYMES de los países en desarrollo. Se prestó especial atención a la cuestión de la vinculación entre las PYMES y las ETN, que se consideraba cada vez más un medio para que las PYMES resolvieran su problema tradicional de acceso a ciertos recursos críticos como la financiación, la tecnología, la capacidad de gestión y los nuevos mercados.
2. En su discurso de apertura, el Director de la División de Inversión, Tecnología y Fomento de la Empresa (DITE) sostuvo que los distintos tipos de redes de producción integrada y de cooperación horizontal y vertical entre las empresas podían aumentar el potencial competitivo de las PYMES mediante sinergias y eficiencias colectivas. A juzgar por la evolución del contexto internacional podía suponerse que gran parte del futuro crecimiento de las exportaciones se daría en las ETN o en su entorno y en las cadenas de valor mundiales. La vinculación con las ETN podía ser beneficiosa para las PYMES, pero también conllevar riesgos y costos que había que afrontar con políticas y medidas adecuadas. El orador subrayó que era importante la existencia de un sector poderoso de PYMES a nivel local "dispuesto a asociarse" y capaz de sacar provecho de la integración en las redes de producción mundial.
3. Asimismo, el orador dijo que la mundialización representaba amenazas para las PYMES y que pocas de éstas, incluso en los países adelantados, conseguían llegar a ser competitivas en las exportaciones sin ayuda estatal. De ahí la importancia de que la Reunión de Expertos proporcionara a los gobiernos, el sector privado y la comunidad internacional orientación sobre las políticas que contribuyesen a mejorar la competitividad de las exportaciones de las PYMES de los países en desarrollo. También era importante estudiar otras maneras de internacionalizar las empresas de los países en desarrollo y en particular examinar cómo podían convertirse en actores mundiales por medio de las inversiones en el exterior.
4. La Jefa del Servicio de Inversiones y Competitividad de las Empresas de la DITE presentó el punto 3 del programa, "Promoción de la competitividad de las exportaciones de las PYMES". Puso de relieve las nuevas oportunidades y retos que suponía para el desarrollo de las PYMES el rápido proceso de globalización, que planteaba nuevos desafíos a los responsables de las políticas del mundo en desarrollo. Se iban eliminando gradualmente una serie de medidas de intervención directa utilizadas en el pasado (restricciones del comercio, vigilancia de las entradas de IED, prescripciones en material de contenido nacional para las filiales extranjeras) debido a la decadencia de las políticas intervencionistas y a las normas acordadas en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y otros acuerdos internacionales. Al mismo tiempo, durante los años noventa se había llegado al consenso en la necesidad de una combinación flexible de la intervención estatal y la libertad de mercado, de políticas macro y microeconómicas y de la asociación entre el sector público y el privado con el fin de crear PYMES exportadoras dinámicas.
5. La especialista presentó la nota de antecedentes (TD/B/COM.3/EM.23/2) preparada por la secretaría para facilitar los debates de la reunión y destacó las tres principales prioridades en la

de recomendación de políticas para promover la competitividad de las exportaciones de las PYMES. La primera prioridad tenía que ver con el papel de los gobiernos nacionales de potenciar a las PYMES exportadoras, que suponía la coherencia de las políticas macroeconómicas y microindustriales, la creación de un entorno nacional favorable a las exportaciones de las PYMES locales, la identificación de los segmentos de los mercados mundiales y de las redes de exportación de grandes empresas a los que pudieran tener acceso las PYMES locales, la facilitación de alianzas y asociaciones empresariales específicas entre las PYMES y las grandes empresas, y la promoción de la asociación entre el sector público y el privado para ofrecer a las PYMES prometedoras servicios eficaces de promoción empresarial y servicios financieros.

6. La segunda prioridad se refería al papel de las relaciones de empresa a empresa en la promoción de las PYMES exportadoras. Se reconoció la particular importancia al efecto de algunos agentes privados como: empresas comerciales, PYMES manufactureras, PYMES internacionalizadas, agrupaciones y distritos de PYMES exportadoras, asociaciones empresariales, servicios de promoción de la empresa (SPE), servicios bancarios y otros servicios financieros. La tercera prioridad se refería al papel que pueden desempeñar los organismos internacionales en la promoción de la competitividad de las exportaciones de las PYMES de los países en desarrollo ayudándolas a participar de manera efectiva en los debates sobre los acuerdos de inversiones y comercio.

7. En el debate que siguió se trataron más detalladamente las siguientes cuestiones: el concepto de competitividad de las exportaciones, los distintos modelos de internacionalización de las empresas, las vinculaciones entre las ETN y las PYMES y las cadenas mundiales de valor como puerta de acceso a la competitividad de las exportaciones, la importancia del diálogo entre el sector público y el privado para la promoción de la competitividad de las exportaciones de las PYMES y el papel de los gobiernos y el espacio de las políticas nacionales en el nuevo contexto internacional.

El concepto de competitividad de las exportaciones

8. En la reunión se analizaron varios aspectos del concepto de competitividad de las exportaciones. Un especialista explicó que una empresa competitiva es la que define claramente qué produce y para quién y que consigue administrar de manera eficaz y eficiente la adquisición y la asignación de recursos para cumplir sus objetivos de producción y comercialización, y por ende, lograr poder de negociación. Se observó que una empresa competitiva provee a una buena gestión de los recursos: información y conocimientos técnicos; activos humanos, financieros y físicos; y redes y relaciones. También hay un entorno exterior (nacional e internacional) que influye positiva o negativamente en la competitividad de la empresa. Así pues, es necesario hallar la manera de combinar las medidas nacionales e internacionales para reforzar la competitividad de las PYMES.

9. Otro orador explicó el marco analítico del informe sobre la competitividad preparado por el Foro Económico Mundial. Mediante un índice de crecimiento de la competitividad, en el informe se procura destacar los puntos fuertes y débiles de muchos países, incluidos los países en desarrollo. El informe se basa en datos concretos y encuestas a empresas de todos los sectores de los países en cuestión. Procesados los datos, los países se clasifican con arreglo a tres componentes: el índice de tecnología, el índice del entorno macroeconómico y el índice de las

instituciones públicas. En última instancia, el informe pretende dar una indicación de cómo percibe el sector privado la situación económica de los países y señala las esferas en las que hacen falta medidas para mejorar la competitividad de las empresas.

10. Los participantes examinaron la metodología aplicada para llegar a las conclusiones del informe y si tenía sentido clasificar a países con distintas estructuras de producción y niveles de desarrollo económico y tecnológico en niveles similares de los índices. Se explicó que el índice ofrecía información importante a muchos de los países y que los países podían utilizarlo para compararse con países semejantes. También se propuso que se tuvieran en cuenta otros dos factores: la infraestructura y el comercio ilegal.

11. Se examinó asimismo el concepto de competitividad de las exportaciones a nivel de agrupaciones. Algunos de los temas concretos abordados fueron la evolución de las tendencias de las agrupaciones, los distintos impulsores de esa evolución y cómo debían responder a los países del Norte y los del Sur.

12. Las agrupaciones han pasado de un estado de pasividad con escasa interacción a otro de colaboración interna mucho mayor y de integración creciente en las cadenas de valor mundiales. Esa evolución impone a las empresas de los países desarrollados la necesidad de reestructurarse y de elaborar nuevos productos, lo que a menudo significa que pasen de la manufactura a los servicios. Ser competitivo significa tener la capacidad de crear toda una compleja cadena de valor logística que los competidores no puedan copiar fácilmente. En este contexto se señaló el valor estratégico del "tiempo". Para los países en desarrollo, es cada vez más importante el desarrollo logístico, ya que la capacidad de abastecer al mercado en plazos muy cortos se está convirtiendo en condición indispensable para mantener posiciones competitivas. Se planteó la necesidad de ayudar a las empresas a transformar sus negocios y se habló de que los gobiernos regionales eran los que estaban en mejores condiciones de facilitar la ayuda más eficiente en este aspecto.

Distintos modelos de internacionalización de las PYMES

13. Varios oradores subrayaron el hecho de que, al influir mucho en las estructuras de producción mediante la IED y el comercio, las ETN desempeñaban un papel cada vez más importante en el crecimiento económico de los países en desarrollo. Para las PYMES, el surgimiento de grandes empresas dominantes generaba amenazas como una mayor competencia, más obstáculos para incorporarse a las cadenas de valor y más asimetría de poder dentro de éstas. No obstante, también ofrecía nuevas oportunidades de negocio para la innovación y nuevos mercados de exportación a través de la vinculación con las grandes empresas en las fases iniciales y finales del proceso de producción y comercialización y de la interacción entre las propias PYMES. Se destacó la importancia de las posibilidades de asociación entre las empresas dominantes y los organismos de desarrollo. Aunque ambas partes podían obtener muchos beneficios, también había que ser conscientes de los posibles problemas y conflictos de intereses.

14. En la actual situación internacional la vinculación con las empresas dominantes es necesaria para la supervivencia de las PYMES. Los organismos de desarrollo deben tener en cuenta los cambios de las estructuras de producción y tratar de preparar a las PYMES para hacer frente a las nuevas condiciones. Un experto planteó la cuestión de la protección de las PYMES ante el poder creciente de las ETN.

15. Los participantes examinaron un caso práctico de interacción entre una empresa multinacional y PYMES locales. Se recalcó la particular importancia de los factores siguientes: las buenas relaciones con los proveedores locales, la buena reputación de la empresa, el compromiso de presencia a largo plazo en el país, la mutua dependencia del crecimiento y el éxito de cada cual, la transferencia de competencias y conocimientos. Se abordó la cuestión de recurrir a la sustitución de importaciones en vez de promover las exportaciones para aumentar la competitividad de las empresas locales de los países en desarrollo, y los participantes observaron que ello podía resultar ineficiente y costoso a largo plazo y considerarse como proteccionismo y que en la mayoría de los casos no se ajustaría a los requisitos de la OMC. También se examinó si el problema de la exigüidad de los mercados internos podía solucionarse en parte creando bloques comerciales más amplios constituidos por los países en desarrollo más pequeños.

16. Los delegados confirmaron la importancia que tenían las empresas dominantes para las PYMES de los países en desarrollo. Se citó a Irlanda como ejemplo de la considerable contribución que dichas empresas podían aportar al desarrollo de las PYMES locales. La industria textil de Sri Lanka ofrecía otros ejemplos de alianzas fructíferas con empresas dominantes. Sin embargo, se dijo que en la promoción de las empresas no solía darse a las PYMES nacionales tanta prioridad como a las empresas multinacionales.

17. También se examinaron las agrupaciones y las cadenas de valor como medios de internacionalización de las empresas. Un orador destacó la importancia de ascender la escala del valor añadido, abandonando las actividades de escaso valor añadido por otras de más valor. Se señaló que las PYMES que formaban parte de agrupaciones estaban en mejores condiciones que las empresas aisladas porque se beneficiaban de eficiencias colectivas, y que ya no bastaba con tener vinculaciones internas. Había que concentrarse, en cambio en las vinculaciones exteriores, y cada vez se hacía más necesaria la inclusión de las agrupaciones en la cadena de valor mundial. Se hizo referencia a estudios sobre las agrupaciones y su perfeccionamiento en América Latina. Los datos indicaban que las diferencias sectoriales influían mucho en el proceso de mejora.

18. Se debatieron diversas maneras de promover la mejora de las PYMES. Se citó el programa del PNUD de México, centrado en la formación de los proveedores para que sean capaces de cumplir las normas y la reglamentación de las empresas dominantes, y las políticas macroeconómicas, como los incentivos fiscales. Además, se destacó la necesidad de desarrollar la formación y el espíritu empresarial y de crear instituciones y capacidades en los países en desarrollo.

19. Otro orador se refirió a la cuestión de los consorcios exportadores como fórmula de promoción de las exportaciones de las PYMES. Un consorcio de exportación se define como una alianza voluntaria de empresas con el objetivo de promover y facilitar las exportaciones de los bienes y servicios de sus miembros. Las PYMES que participan en dichas alianzas suelen disponer ya de un producto que se ajusta a las normas internacionales, y son empresas que ya gozan de cierta experiencia internacional o a las que les resulta demasiado caro emprender por su cuenta la internacionalización. Se dijo que las razones para promover los consorcios de exportación eran la reducción de riesgos, la mayor rentabilidad, el aumento de la eficiencia y la acumulación de conocimientos. Los consorcios de exportación existen en muchos países industrializados y están surgiendo en los países en desarrollo, por ejemplo, en América Latina. Dado que a las empresas la formación de un consorcio de exportación les supone altos costos de

transacción y mucho tiempo, podría ser útil establecer programas para facilitar la creación de tales alianzas (como el preparado por la ONUDI).

20. Los participantes abordaron los posibles enfoques de una estrategia de exportación para las empresas integradas en una cadena de valor. En el debate, centrado en un caso presentado por el CCI, se observó que la estrategia de promoción de la competitividad de las PYMES debía tener en cuenta tres niveles: a) la gestión de la empresa; b) el entorno de apoyo al comercio del sector; y c) los mercados. La elaboración de la estrategia debía constar de cuatro etapas operacionales: a) evaluación de los mercados y del entorno; b) diagnóstico de la situación; c) examen de las opciones; y d) formulación de la estrategia. Además, la estrategia debía basarse en los dos conceptos de comercio inducido por el mercado y de crecimiento de la empresa y en la participación plena, las ideas y la asociación de trabajo de los beneficiarios. El experto destacó la repercusión positiva del programa en sectores de producción específicos de distintos países, por ejemplo, en la industria del caucho de Sri Lanka.

21. Durante el debate, un experto subrayó los problemas que encontraban los países insulares pequeños y remotos para exportar sus productos. Puso de relieve los graves problemas que tenía su país para promover sus productos debido a la distancia que lo separaba de los mercados de exportación correspondientes. Pidió a los miembros del grupo que consideraran estas cuestiones e idearan estrategias para ayudar a estos países a superar sus dificultades.

22. Luego un orador presentó el caso concreto de un contexto y un país, Túnez, en que se había intentado fomentar las exportaciones mediante servicios selectivos de promoción de la empresa. Explicó la función de la bolsa de exportaciones tunecina, centro que facilitaba las reuniones e intercambios entre los empresarios tunecinos y extranjeros y que agrupaba a todos los agentes de exportaciones: el Centro de Fomento de las Exportaciones (CEPEX), la Unión Tunecina de la Industria, el Comercio y el Artesanado (UTICA), la Unión Tunecina de la Agricultura y la Pesca (UTAP) y el Club de Exportadores (CET). El centro constituía una ventanilla única para localizar a todas las administraciones y organizaciones que interesaban a los exportadores y los inversores. Su función consistía en promover las exportaciones facilitando los contactos y la asociación entre las empresas tunecinas y clientes extranjeros. La UTICA y la UTAP, los dos principales órganos que representaban al sector privado de Túnez, participaban plenamente en la definición de los componentes de la estrategia de exportaciones. Entre los servicios facilitados por el CEPEX estaban el acceso a información comercial importante y la organización de ferias comerciales.

23. La presentación de la experiencia de Túnez puso de relieve la importancia de la asociación entre las organizaciones de promoción comercial y las PYMES, especialmente para desarrollar programas de fomento y estrategias sectoriales. Se recomendó que las organizaciones de promoción comercial de los países en desarrollo se concentrasen más en la asistencia y la capacitación que en la asistencia financiera y las subvenciones.

La vinculación entre las ETN y las PYMES y las cadenas mundiales de valor: ¿son la puerta de acceso a la competitividad de las exportaciones?

24. Los participantes examinaron un caso concreto de vinculación entre las ETN y las PYMES y las cadenas mundiales de valor como medio para lograr la competitividad de las exportaciones

de las PYMES: el ejemplo de una gran fábrica de automóviles india y una de sus PYMES proveedoras.

25. Los debates giraron en torno a la importancia creciente de la rama de producción de piezas para automóviles de la India, cuyas empresas abastecían cada vez más a los principales mercados extranjeros. Ello se debía a la mejora de la calidad y la productividad de las empresas indias del sector del automóvil, que facilitaba mucho la vinculación entre las ETN y las PYMES.

26. En cuanto a las principales condiciones para la vinculación, se destacó la necesidad de colaboración entre los gobiernos (que pueden crear un entorno propicio, reducir impuestos y aligerar los costos logísticos y los retrasos de procedimiento), las ETN y las PYMES con capacidad de oferta. También hacía falta prestar apoyo general a las PYMES, ya que la gran mayoría de las que no podían cumplir los requisitos establecidos por las ETN quedaban totalmente desvinculadas.

27. Antes de describir las características de las vinculaciones con los principales proveedores y los planes de aprovisionamiento externo del mayor fabricante de automóviles indio, el experto resumió los cambios registrados en la economía india en la última década que habían tenido un profundo impacto en la rama de producción de automóviles del país. El entorno empresarial de la India había experimentado un cambio estructural al pasar de ser una economía controlada con sustitución de importaciones, integración vertical y una escasa competencia interna (la fase anterior a la liberalización) a una economía abierta en donde las empresas cada vez recurrían más al aprovisionamiento externo de agregados y piezas como principal estrategia para lograr ventajas competitivas.

28. En este contexto, el aprovisionamiento externo y la gestión de la cadena de valor empezaron a desempeñar un papel fundamental, ya que las ETN no podían ser competitivas si no disponían de una base de proveedores competitivos. El aprovisionamiento externo con proveedores específicos le permitía a la empresa grande mejorar su flexibilidad estratégica, concentrarse en competencias básicas, desarrollar esas competencias mediante el aprendizaje recíproco e incorporar la tecnología a la integración de los productos.

29. Para crear una base de proveedores capaces, hacía falta abordar la vinculación con los proveedores desde tres ángulos: a) alentar la asociación tecnológica mundial para la producción de componentes y sistemas, incluida la participación en la elaboración de los productos; b) mejorar la capacidad y las competencias en materia de calidad, productividad y costos; y c) ofrecer oportunidades a los vendedores competitivos mediante la "racionalización de los vendedores", es decir, ayudando a las empresas competitivas y sustituyendo a las que no lo fueran.

30. El apoyo prestado por las ETN para ayudar a las PYMES a convertirse en proveedores competitivos constaba de los siguientes elementos: declaración de proveedor oficial, ayuda técnica para el desarrollo y la calidad, orientación para los proyectos, apoyo en materia de equipo, apoyo financiero, ayuda a la formación, garantía de la relación comercial y ayuda para la obtención de las materias primas.

31. Otro elemento que contribuyó al crecimiento de la empresa fue que el comprador pasó de subcontratar la simple fabricación de piezas a encargar el montaje de agregados completos.

Se encomendó a un equipo de administradores la vigilancia de la mejora de la calidad del suministro y el avance en la adopción de las prácticas de nivel internacional, sistema del que se benefició enormemente el proveedor.

32. En cuanto a la proporción de las exportaciones, el orador señaló que el volumen actual de las exportaciones era marginal, pero también se refirió al gran potencial para exportar a los países desarrollados. Entre los factores que obstaculizaban el desarrollo de la capacidad exportadora, citó la carestía de los préstamos, el costo de la corrupción y la dura competencia con otros países en materia de precios.

33. La mayoría de las preguntas y observaciones formuladas a los participantes se refería a la cuestión de la financiación. En respuesta a la pregunta de si los gobiernos financiaban los proyectos de promoción de las PYMES en la India, un experto explicó por qué el gobierno nunca debía financiar directamente a una industria. Los gobiernos podían proporcionar a las PYMES capital inicial (préstamos reembolsables) y subvencionar los tipos de interés. Parecía más útil que la financiación inicial a largo plazo la aportaran las instituciones financieras de ayuda al desarrollo, y luego los bancos comerciales una vez que la empresa estuviera establecida. Otro experto dijo que las ETN podían concluir acuerdos de certificación con los bancos para que los proveedores tuvieran derecho a obtener dinero de los bancos en cuanto empezaran a suministrar los productos. Un delegado indicó que en su país había tenido gran eficacia la norma legal de que las ETN pagaran a sus PYMES proveedoras en un plazo de 30 días.

34. Un delegado interrogó al Grupo acerca del papel del Acuerdo de Basilea II y de la dificultad de aislar el riesgo de las PYMES del de las ETN vinculadas. Le respondieron que el Acuerdo de Basilea II no era un sistema estabilizado y que conllevaba muchas limitaciones, en particular para las posiciones más débiles. Para aislar mejor el riesgo, las PYMES, los bancos comerciales y los bancos centrales de los países respectivos debían abordar el problema de manera que los bancos no introdujeran presiones innecesarias y que las recomendaciones de Basilea II pudieran abordarse de manera gradual.

35. Un experto preguntó acerca de los posibles planes de expansión y aprovisionamiento externo de la empresa fabricante de automóviles india en los mercados africanos. El orador respondió que todo el continente africano era un destino importante para la empresa y que de hecho sí existían planes de expansión de dicha cooperación Sur-Sur.

36. Otro caso expuesto en la reunión fue el de la política de fomento de las exportaciones de Malasia. Se describió a Malasia como un país muy dependiente de las exportaciones que había evolucionado rápidamente para convertirse en una economía de saber y tecnología. El sector de las PYMES goza de un apoyo considerable, pues tanto las ETN como el gobierno procuraban reducir el desfase de competencias entre las PYMES y las ETN. Había agrupaciones pero iban perdiendo importancia ya que las empresas cada vez se conectaban más mediante Internet.

37. Un orador explicó las distintas etapas del desarrollo de la exportación de las PYMES y el papel que desempeñaban en él las ETN, los gobiernos y las propias PYMES. También relató el caso ejemplar de una empresa de Malasia y la manera en que el gobierno y las ETN habían contribuido en ese caso concreto a convertirla en una exportadora competitiva. La mundialización de las PYMES exige un esfuerzo sincronizado de todas las partes. Para las PYMES es muy importante desarrollar continuamente su capacidad. Las ETN pueden ayudarlas

de muchas maneras distintas ofreciéndoles formación y compartiendo la investigación y los conocimientos y tratando a las PYMES como socias de pleno derecho.

38. En el debate sobre la vinculación entre las ETN y las PYMES, se expresó inquietud por el riesgo de que las ETN impusieran costos adicionales a las PYMES durante los períodos de recesión. Según un experto, una manera de protegerse contra ese riesgo podía ser que las PYMES diversificaran su lista de clientes, vinculándose con empresas de distintas partes del mundo. Dado que las recesiones no solían afectar a todos los mercados al mismo tiempo, podía reducirse así su efecto negativo. Otra manera de reducir los riesgos podía ser que las PYMES aprovecharan los grandes bloques comerciales.

39. También se mencionó la importancia de la calidad de la vinculación con las ETN. La vulnerabilidad de las PYMES dependía en gran medida de su posición en la cadena de valor. Las empresas que más se veían afectadas por las nuevas condiciones del mercado solían ser las dedicadas a las actividades del comienzo de la cadena, mientras que las empresas dedicadas a la finalización de los productos tenían muchas más posibilidades de éxito. Se citó como ejemplo la repercusión de la extinción del Acuerdo Multifibras en 2005 sobre la industria textil de algunos países.

El papel de los gobiernos: ¿cuánto espacio de políticas queda y cuánto se necesita en el nuevo contexto internacional?

40. Durante este período de sesiones, un orador cuestionó la difundida idea de la estrechez del espacio de políticas de que disponen los gobiernos para promover su sector de las PYMES en el nuevo contexto de la mundialización. Adujo que, por el contrario, en las economías abiertas cada vez había más espacio para las políticas públicas. En los países de América Latina se había llevado a cabo en los años noventa un proceso profundo de liberalización, desregulación y privatización que había cambiado por completo la faz de la región y el entorno de las PYMES. Debido a ello, había descendido abruptamente el empleo industrial aumentando notablemente el empleo en el sector informal, y se había acrecentado la diferencia de productividad entre las grandes empresas y las PYMES. Al mismo tiempo, aunque tanto las exportaciones como las importaciones habían aumentado mucho (a consecuencia de la apertura comercial de la economía), la diferencia de productividad entre las empresas latinoamericanas y, por ejemplo, las empresas de los Estados Unidos seguía siendo prácticamente la misma.

41. En este contexto, las políticas públicas deben orientarse a resolver los problemas de la creciente heterogeneidad estructural, a reintegrar a las personas del sector informal en el sector formal y a reducir la diferencia de productividad con las economías exteriores. Las ETN pueden contribuir a resolver el problema de una serie específica de PYMES que representan una porción muy pequeña del total. Los gobiernos no pueden confiar en que las ETN resuelvan los problemas de empleo, la pobreza y la diferencia de productividad. En el nuevo contexto de la mundialización, es necesario y hay cada vez más margen para una política activa.

42. Un orador mencionó los obstáculos con que se enfrentaban las PYMES a tres niveles: macroeconómico, mesoeconómico y microeconómico. A nivel macroeconómico, la estabilización de los tipos de cambio y el aumento de las tasas de interés afectaban mucho a las actividades de las PYMES. A nivel mesoeconómico, la creciente heterogeneidad entre las grandes empresas y las PYMES debilitaban los vínculos con las empresas del sector formal y las

exportadoras. A nivel microeconómico, la creciente brecha tecnológica con las grandes empresas colocaba a las PYMES en nichos a un nivel muy bajo de la red jerárquica de las cadenas de producción internacionales.

43. Las políticas públicas debían contar con una estrategia de promoción de las PYMES que tuviera en cuenta de qué manera interactuaban estos factores macro, meso y microeconómicos y cómo incidían unos en otros. La política pública podía intervenir en tres direcciones: a) podían utilizarse fondos sectoriales (obtenidos, por ejemplo, cobrando impuestos a las ETN y las grandes empresas) para asociar a universidades, grandes empresas y PYMES en el trabajo tecnológico. El orador citó ejemplos de 14 experiencias de este tipo en el Brasil y dijo que en Chile se estaba estudiando la manera de cobrar derechos a las ETN en el sector minero para financiar la tecnología; b) podía aplicarse una política para crear demanda local siguiendo políticas macroeconómicas adecuadas, sin depender exclusivamente de las exportaciones para estimular la producción, y alentando a las grandes empresas a vincularse con las PYMES mediante la inclusión de este elemento en las condiciones de licitación pública; c) podía utilizarse la política de la competencia para proteger no sólo a los consumidores sino también a los productores.

44. En el debate que siguió se reafirmó la importancia del papel de los gobiernos y del espacio de políticas para fomentar la capacidad productiva de las PYMES. Algunos expertos expusieron su propia experiencia con medidas aplicadas en sus países. El problema de la sostenibilidad de las intervenciones estatales era un motivo de preocupación general. Se dio cuenta de varias dificultades para crear y fortalecer la base de proveedores nacionales, aun contando con la presencia de ETN. Se sostuvo que, si bien las ETN podían desempeñar un papel importante en la mejora de las capacidades tecnológicas, sus intereses no siempre coincidían con los de los países de acogida. Por consiguiente, las políticas nacionales eran importantes para resolver y prevenir los problemas que podía generar ese conflicto de intereses. En este contexto, se reconoció la importante contribución que aportaba el sector informal. Se consideró que este sector también debía regularizarse para fomentar las exportaciones.

45. La siguiente ponencia trató de las subvenciones a la exportación en la normativa de la OMC desde el punto de vista de un país en desarrollo. Tras hacer una reseña de los acuerdos pertinentes del GATT y la OMC, el orador se refirió a la repercusión de las subvenciones a la exportación en el desarrollo de un país. Dijo que no estaba probado que las subvenciones a la exportación ayudaran efectivamente a desarrollar las economías. Para abordar el problema de modo más eficiente, sugirió que se evaluara la repercusión efectiva de las subvenciones a la exportación en el nivel de desarrollo de un país, se examinara la posibilidad de reintroducir en el marco jurídico de la OMC una categoría de subvenciones no recurribles, y se asegurara una participación activa en las negociaciones sobre las disciplinas para las subvenciones a los servicios.

46. Durante el debate, el experto insistió en la necesidad de que los países en desarrollo se concentraran en una propuesta de reintroducción de la categoría de subvenciones no recurribles (con luz verde) y en la negociación de las subvenciones a los servicios, sobre las que no había normas concretas. Los países podían concentrarse en las subvenciones destinadas a infraestructuras que eran de capital importancia para aumentar la competitividad y no estaban prohibidas por los acuerdos internacionales.

47. El representante de la OMPI destacó el papel de los derechos de la propiedad intelectual en la competitividad de las PYMES. En general, las PYMES incluso en los países de la OCDE no estaban informadas de las normas de propiedad intelectual. Según una encuesta realizada en países desarrollados como el Reino Unido y Bélgica, la gran mayoría de las PYMES no estimaban necesario registrar sus marcas comerciales y no hacían uso de la propiedad intelectual. Esto suponía un reto para el sector privado, ya que hoy día el valor de una empresa residía en sus activos inmateriales. Por consiguiente, era necesario sensibilizar a las PYMES y darles a conocer las cuestiones de la propiedad intelectual, ya que sólo conociendo las políticas vigentes del sistema actual podían los gobiernos y las empresas de los países en desarrollo crear el espacio de políticas necesario para promover la competitividad de las PYMES.

48. En el debate se indicó que para las PYMES era sumamente costoso el registro y el mantenimiento de las patentes. Los costos tendían a aumentar aún más cuando había problemas legales con una patente. Por consiguiente, cabía preguntarse en qué medida la propiedad intelectual aumentaba efectivamente la competitividad de las pequeñas empresas. En Europa un problema importante que aumentaba los costos era la multitud de idiomas de la región, que también dificultaba la creación de una patente comunitaria.

Capítulo II

CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Celebración de la Reunión de Expertos

49. La Reunión de Expertos en la promoción de la competitividad de las exportaciones de las PYMES se celebró en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 8 al 10 de diciembre de 2004.

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

50. En su sesión de apertura, la Reunión de Expertos eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Excmo. Sr. Assad Omer (Afganistán)

Vicepresidente y Relator: Sr. Dmitry Godunov (Federación de Rusia)

C. Aprobación del programa (Tema 2 del programa)

51. En la misma sesión la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional distribuido en el documento TD/B/COM.3/EM.23/1. El programa de la Reunión fue pues el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.
3. Promoción de la competitividad de las PYMES.
4. Aprobación del informe de la Reunión.

D. Documentación

52. Para examinar el tema sustantivo del programa, la Reunión de Expertos dispuso de una nota de la secretaría de la UNCTAD titulada "Promoción de la competitividad de las exportaciones de las PYMES" (TD/B/COM.3/EM.23/2).

E. Aprobación del informe de la Reunión (Tema 4 del programa)

53. En su sesión de clausura la Reunión de Expertos autorizó al Relator a preparar el informe final de la Reunión bajo la supervisión del Presidente.

ANEXO

Asistencia *

1. Asistieron a la Reunión Expertos de los siguientes Estados miembros de la UNCTAD:

Afganistán	Irlanda
Albania	Italia
Alemania	Jordania
Angola	Kirguistán
Argelia	Madagascar
Burkina Faso	México
Canadá	Mongolia
China	Mozambique
Colombia	Nigeria
Egipto	Omán
Eslovenia	Polonia
Estados Unidos de América	República de Moldova
Federación de Rusia	Senegal
Filipinas	Sri Lanka
Francia	Suiza
Granada	Turquía
Honduras	Vanuatu
Hungría	Venezuela
Indonesia	Yemen
Irán (República Islámica del)	

2. Estuvo representada en la reunión la siguiente organización intergubernamental:

Centro del Sur

3. También estuvieron representados en la Reunión los siguientes organismos de las Naciones Unidas:

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Centro de Comercio Internacional

4. También estuvieron representados en la Reunión los siguientes organismos especializados y organizaciones conexas:

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual

5. Asimismo estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones no gubernamentales:

* Véase la lista de los participantes en el documento TD/B/COM.3/EM.23/INF.1.

Categoría general

Ingénieurs du Monde

Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible

Federación Internacional de Mujeres Profesionales y de Negocios

6. Asistieron a la reunión los siguientes expertos:

Sr. Tilman Altenburg, Instituto Alemán de Desarrollo, Bonn (Alemania)

Sr. Lazhar Bannour, Directeur du pôle veille et prospective, Centre de promotion des exportations (Túnez)

Sr. Mario Cimoli, Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Sr. Emiliano Duch, The Competitiveness Institute, Spain Consultants Unit, Association of European Consultancies, Berlín (Alemania)

Sr. Robert Jacobson, Primer Vicepresidente, Presidencia, Unilever, Rotterdam (Países Bajos)

Sr. Ravi Kant, Director Ejecutivo de Tata Motors, India

Sr. Augusto Lopez-Claros, Economista Principal y Director del Foro Económico Mundial, Ginebra (Suiza)

Sr. Bikash Mukherjee, Presidente de Oracle Auto Pvt, India

Sr. Sailendra Narain, Presidente del Centre for SME Growth and Development Finance, Mumbai (India)

Sr. Pietro Poretti, Instituto de Comercio Mundial, Berna (Suiza)

Sra. Roberta Rabellotti, profesora de la Universidad del Piamonte Oriental, Novara (Italia)

Sr. Philippe Régnier, profesor del Instituto Universitario de Estudios sobre el Desarrollo (IUED)

Sr. Fabio Russo, oficial de desarrollo industrial, Subdivisión de Empresas Pequeñas y Medianas, ONUDI, Viena (Austria)

Sr. Guriqbal Singh Jaiya, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual

Sr. Roberto Smith-Gillespie, Centro de Comercio Internacional, Ginebra

Sr. Nicholas Zefferys, Presidente y Director Ejecutivo de Applied Consulting and Engineering Sdn. Bhd., Malasia

7. También asistieron a la Reunión los siguientes invitados especiales:

Sr. Mohamed Badra, Gerente General del Banco de Comercio Internacional, El Cairo (Egipto)

Sr. Joseph Nyamunda, director de programa, SADC-DFRC, Gaborone (Botswana)

Sra. Tina Sommer, Alianza Europea de las Pequeñas Empresas, Bruselas (Bélgica)
