



Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/6
TD/B/COM.3/EM.2/3
26 de septiembre de 1997

ESPAÑOL
Original INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Empresa, la Facilitación
de la Actividad Empresarial y el Desarrollo
Segundo período de sesiones
Ginebra, 1º de diciembre de 1997

INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS EN LAS FUNCIONES
DEL GOBIERNO Y DEL SECTOR PRIVADO Y LAS RELACIONES
ENTRE ELLOS PARA EL FOMENTO DE LAS PYMES

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 23 al 25 de julio de 1997

ÍNDICE

	<u>Página</u>
I. RECOMENDACIONES APROBADAS EN LA REUNIÓN DE EXPERTOS	2
II. RESUMEN PREPARADO POR EL PRESIDENTE DE LAS DELIBERACIONES DE LOS EXPERTOS	6
III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN	19
<u>Anexo:</u> Asistencia	21

I. RECOMENDACIONES APROBADAS EN LA REUNIÓN DE EXPERTOS

Preámbulo

1. La Reunión de Expertos destacó la importante contribución que las PYMES pueden hacer al funcionamiento efectivo de la economía de mercado y al empleo, el crecimiento y el desarrollo. A la luz de las deliberaciones y el intercambio de experiencias que tuvieron, los expertos hicieron las recomendaciones siguientes a la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo.

A. Canales del diálogo entre el gobierno y el sector privado

2. Puesto que el diálogo es un proceso interactivo, y no un hecho aislado, debe ser en consecuencia un proceso estructurado, pertinente, transparente y representativo y ejercer una influencia efectiva tanto en la formulación de las políticas como en su aplicación; un diálogo efectivo exige interlocutores independientes y responsables; además, tal diálogo debe producirse en todos los ámbitos apropiados: federal, regional, local, sectorial, etc.

3. Recomendaciones a los gobiernos:

- i) Para impulsar el diálogo entre el gobierno y el sector de las PYMES, los expertos recomendaron que en él participen plenamente todas las instancias de gobierno: federal o central, estatal o provincial, y local, municipal o regional.
- ii) Reconociendo que las empresas grandes y las pequeñas tienen necesidades e intereses diferentes, los expertos recomendaron que las PYMES sean alentadas, e incluso ayudadas por los gobiernos, a organizar su propia representación en el susodicho diálogo, de una forma que tenga en cuenta y refleje toda la diversidad que existe entre ellas.
- iii) Los gobiernos deben establecer mecanismos eficaces para fomentar el consenso entre todos los actores pertinentes (gobiernos, organismos de aplicación, representantes de las PYMES).
- iv) Los gobiernos deben ayudar a fortalecer la capacidad de los órganos representativos, sin comprometer su independencia, proporcionándoles fondos públicos para que puedan ofrecer servicios concretos tales como la realización de investigaciones por cuenta de sus miembros, incluidas investigaciones por especialistas sobre temas relativos a las PYMES, y la formación.
- v) Donde las organizaciones de las PYMES estén fragmentadas, el gobierno debe ayudarles a mejorar su capacidad de representación efectiva fomentando la creación de una organización o comité general que se encargue de armonizar sus posturas en el diálogo con el gobierno. Donde exista un problema de representación insuficiente

de los intereses de las PYMES en las organizaciones representativas empresariales que incluyen a empresas de todos los tamaños, el gobierno debe fomentar la creación en el seno de esas organizaciones de un comité que se ocupe específicamente de los asuntos de las PYMES.

- vi) Los gobiernos (en particular los gobiernos locales) deben recoger información sobre las PYMES existentes en sus territorios, en particular información acerca de la contribución de esas empresas a la economía y a la creación de empleo.

B. Coherencia de las políticas

Recomendaciones a los gobiernos

4. Tras efectuar una valoración de las enseñanzas extraídas de la experiencia, los expertos recomendaron que, para que haya estabilidad y coherencia en las políticas macroeconómicas y microeconómicas con miras al fomento de las PYMES, conviene que los gobiernos reflexionen sobre el papel y las actividades que deben asumir con el fin de proporcionar un apoyo mejor a las PYMES; los gobiernos deben adoptar el principio de subsidiariedad, esto es, determinar quién es el que puede hacer mejor una determinada tarea y en qué ámbito; en este contexto, quizás haya que elaborar la legislación necesaria para regular la actividad de los proveedores privados de servicios. Los gobiernos deben determinar cuáles son las necesidades y poner a punto herramientas para evaluar los efectos de las políticas y programas (incluidos mecanismos de apoyo).

5. Los expertos opinaron que la coherencia de las políticas debe producirse en estos cinco ámbitos por lo menos:

- i) debe haber coherencia entre las condiciones macroeconómicas y las políticas microeconómicas de apoyo a las PYMES, porque la inestabilidad macroeconómica no sólo perjudica más a esas empresas sino que además puede frustrar los efectos que puedan tener los programas de ayuda a las PYMES;
- ii) es necesario que haya coherencia en las políticas aplicadas por todos los órganos del sector público y el sector privado que prestan servicios de apoyo a las PYMES en el país porque las políticas y los programas dispersos despilfarran recursos que son escasos;
- iii) debe haber coherencia en las políticas empleadas en todas las instancias de la administración pública, porque lo que se consigue en la instancia federal puede verse frustrado en una instancia inferior y viceversa;
- iv) debe haber estabilidad, claridad y coherencia en la aplicación;

- v) debe haber coherencia entre las políticas empleadas para estimular el crecimiento interno de las PYMES, pero respetando al mismo tiempo las obligaciones y los compromisos externos tales como los estipulados en los acuerdos de la OMC.

6. Las cuestiones relativas a las PYMES deben integrarse en la política industrial general. Sin embargo, los gobiernos deben tener también una estrategia nacional para corregir las políticas que discriminan contra las PYMES ocupándose de atender las necesidades específicas de estas empresas, por ejemplo el acceso a toda una serie de servicios empresariales que las grandes empresas suelen proveer internamente.

C. Medidas y organismos de apoyo a las PYMES

Recomendaciones a los gobiernos

7. Los expertos recomendaron que las medidas y organismos de apoyo, tanto si el apoyo lo proporciona u organiza el sector público como si lo hace el sector privado, se basan en las necesidades o en la demanda de apoyo. Recomendaron también que se efectúen encuestas para determinar las necesidades de los grupos objetivos y evaluar el impacto de esas medidas, programas y organismos.

8. Los expertos consideraron esencial que los gobiernos adopten el principio de subsidiariedad al elaborar medidas de apoyo que sean eficientes. En primer lugar, la provisión de las medidas de apoyo debe ser responsabilidad de todas las partes intervinientes, gobiernos, asociaciones empresariales y organizaciones no gubernamentales. Debe crearse un organismo de coordinación que sea independiente, tenga una orientación práctica, esté atendido por funcionarios cualificados y adecuadamente remunerados y se sostenga financieramente. En segundo lugar, las medidas de apoyo deben descentralizarse lo más posible.

9. Los expertos recomendaron que los gobiernos faciliten la interconexión entre los proveedores de servicios, con el fin de impulsar la eficiencia y eficacia de la infraestructura de apoyo en los ámbitos federal, regional y local, y proporcionen ayudas públicas para la realización de estudios de mercado, actividades de promoción del comercio y programas de difusión de tecnología

D. Recomendaciones a la UNCTAD (en todas las esferas)

10. Los expertos recomendaron que se incluya en el temario global de la organización la importancia del fomento de las PYMES, y que la UNCTAD presente el tema de las PYMES en la Asamblea General con objeto de que todos los gobiernos aprecien la contribución de las PYMES y discutan las formas de promover este tipo de empresas.

11. Los expertos recomendaron que la UNCTAD, basándose en estudios monográficos, estudie unos mecanismos eficaces para promover el diálogo, en particular mecanismos que permitan alcanzar el equilibrio, la transparencia, la integridad de la representación y un impacto efectivo sobre la elaboración y aplicación de las políticas, y presente un informe al respecto.

12. Los expertos recomendaron que la UNCTAD efectúe un estudio de los instrumentos empleados para determinar las necesidades y evaluar los efectos de las políticas y los programas de apoyo y difundir aquellos instrumentos entre los países interesados.

13. Los expertos recomendaron que la UNCTAD examine los tipos de políticas empleadas en los ámbitos federal y local en distintos países y prepare un informe al respecto. Además recomendaron que la UNCTAD examine qué otras políticas se pueden utilizar para apoyar a las PYMES de manera más eficiente (por ejemplo, métodos nuevos que mejoren el acceso de estas empresas al crédito), teniendo en cuenta que esas políticas han de ser compatibles con las obligaciones internacionales, por ejemplo con las estipuladas en Acuerdos de la OMC. La UNCTAD debe asimismo idear proyectos "piloto" en esferas estratégicas que ayuden a difundir (especialmente a los PMA) las experiencias positivas que se pueden transplantar a otras partes.

14. LA UNCTAD debe examinar la coherencia entre las políticas comerciales y las políticas macroeconómicas y sus efectos sobre las PYMES. En particular debe determinar si los mayores índices de fracaso de las PYMES obedecen a una falta de ventaja competitiva o a una carencia de unos mecanismos adecuados de apoyo a la empresa (públicos o privados), o al subdesarrollo de la infraestructura de servicios a la empresa.

15. En vista de la importancia de incrementar la competitividad de las PYMES, los expertos recomendaron que la UNCTAD amplíe sus programas operacionales, tales como el programa FOCOEX, el Programa de Centros de Comercio y el programa EMPRETEC 21, a más países y potencie los programas de tránsito pertinentes.

16. La UNCTAD debe fomentar un intercambio de puntos de vista entre los expertos en servicios de apoyo a la empresa sobre la forma de mejorar la eficacia de las actividades de comercialización de las PYMES, concretamente proporcionándoles más información sobre las oportunidades de comercio y las legislaciones nacionales de comercio exterior mediante ferias y exposiciones comerciales, bases de datos comerciales, etc.

17. La UNCTAD debe estudiar cuál es la forma más adecuada de suministrar a las PYMES información sobre los servicios de apoyo existentes y qué métodos debieran utilizar los organismos de apoyo para comercializar mejor sus servicios. Este estudio debe comprender el examen de los mecanismos para financiar los organismos y servicios de apoyo, incluida su sostenibilidad financiera, la cuestión de la recuperación de los costos, la cuestión de las tarifas de precios de los servicios, y el papel del precio desde el punto de vista de la satisfacción de las necesidades de las PYMES.

18. La UNCTAD debe buscar la sinergia con otras organizaciones internacionales, teniendo en cuenta la labor que éstas desarrollan en relación con las PYMES.

II. RESUMEN PREPARADO POR EL PRESIDENTE DE LAS DELIBERACIONES DE LOS EXPERTOS

1. La Reunión de Expertos en las funciones de gobierno y del sector privado y las relaciones entre ellos para el fomento de las PYMES centró sus deliberaciones en cuatro temas principales: i) los canales del diálogo entre el gobierno y el sector privado; ii) la coherencia de las políticas para el fomento de las PYMES; iii) los mecanismos y organismos de apoyo a las PYMES; y iv) la función de las asociaciones profesionales en el diálogo entre el gobierno y el sector privado y el apoyo a las PYMES.

i) Canales del diálogo entre el gobierno y el sector privado

2. La mundialización y la liberalización, facilitadas por el rápido progreso de las tecnologías de la información y las comunicaciones, constituyen las tendencias dominantes de la economía mundial. Sus efectos económicos modifican radicalmente las relaciones entre el gobierno y el sector privado. Como consecuencia de ello, las economías están cada vez más orientadas hacia el mercado y las empresas desempeñan un papel cada vez más importante en el proceso del desarrollo. Por el contrario, la función del gobierno está experimentando progresivamente un cambio de orientación y en vez de la intervención económica directa se encamina a la creación de un entorno que favorezca el establecimiento y la expansión de las empresas privadas. La mundialización ha hecho que la competitividad se base cada vez más no sólo en el precio sino también en la cultura de la innovación y la capacidad de una empresa para realizar cambios. Muchos de esos cambios son posibles mediante el diálogo entre el gobierno y el sector privado con miras al fomento del desarrollo de las empresas. Como el diálogo es un proceso interactivo y no un hecho aislado, debe ser estructurado, pertinente, transparente y representativo y ejercer una influencia efectiva tanto en la formulación de las políticas como en su aplicación; un diálogo efectivo exige interlocutores independientes y responsables; además, tal diálogo debe tener lugar en todos los niveles de gobierno apropiados. Es importante que los mecanismos para el diálogo entre el gobierno y el sector privado faciliten ese proceso interactivo.

3. En varios países, por ejemplo en Mauricio y Nepal, hace tiempo que existen unos mecanismos formales para el diálogo entre el gobierno y el sector privado que han demostrado su utilidad. Muchos países están en curso de establecer diferentes mecanismos para el diálogo entre el gobierno y el sector privado, con inclusión de consejos consultivos y deliberativos en el plano nacional, sectorial y local. En Mauricio, se ha desarrollado con el tiempo un sistema tripartito que está basado en las asociaciones sectoriales, los principales organismos nacionales, con inclusión de las cámaras de comercio y las asociaciones profesionales, y en su vértice un consejo

económico conjunto que actúa de portavoz del sector privado ante los órganos superiores de formulación de las políticas. En Hungría está en curso la creación de un consejo de desarrollo empresarial en el que participarán representantes de ministerios del gobierno, cámaras de comercio, asociaciones mercantiles y expertos individuales con el fin de asesorar al gobierno en la creación de marcos comerciales y jurídicos que favorezcan el desarrollo de las PYMES. En Rumania, los consejos consultivos también fomentarán la participación de los inversores. Sin embargo, la experiencia de los países demuestra que los hábitos y prácticas del diálogo todavía están en un período de evolución y que en esta esfera aún está por definir la práctica más adecuada.

4. En la definición del diálogo debe hacerse una distinción entre la consulta, que puede tener lugar varias veces al año en el plano nacional, y el diálogo, que entraña un mayor flujo de comunicación y una mayor comprensión en el marco de una relación continua. Existió un acuerdo general entre los expertos en que el diálogo para el desarrollo de las PYMES en el plano local resulta vital porque es en ese plano donde el diálogo puede ser un proceso interactivo orientado hacia los resultados. La experiencia de Australia, la Federación de Rusia y otros países ha demostrado que la debilidad o la inexistencia del diálogo en el plano local menoscaba los resultados conseguidos en el plano central. El éxito logrado en la región de la Emilia Romagna en Italia demuestra la correlación existente entre el desarrollo de las PYMES y el desarrollo local y regional. Un diálogo descentralizado permite el desarrollo local tanto de las capacidades humanas como de las institucionales con miras a llevar a cabo un diálogo centrado en políticas orientadas hacia la obtención de resultados. Sin embargo, la interacción entre el gobierno y el sector privado realizada en el plano regional o local exige un marco de políticas nacionales para el desarrollo de las empresas que guíe y dirija las iniciativas locales y regionales.

5. Es preciso que el sector público y el privado trabajen en asociación, cooperen entre sí y no se consideren adversarios. Ello exige que sus relaciones se basen en la confianza y se dirijan con profesionalidad. Las experiencias de Mauricio, la Federación de Rusia y Croacia subrayan la necesidad de una burocracia eficaz, competente e imparcial, que sea transparente en su interacción con el sector comercial, y de un sector privado que esté dispuesto a examinar cuestiones y estrategias de política general para el desarrollo de las empresas y que no busque principalmente concesiones del gobierno. El diálogo debería tener como resultado una política pública práctica si se quiere obtener la confianza del sector privado.

6. Los posibles conflictos de intereses entre las grandes empresas y las PYMES y la tendencia del diálogo del gobierno con el sector comercial a estar dominado por los intereses de las grandes empresas constituyen un problema común. Los factores que contribuyen a esa tendencia sesgada son la mayor influencia económica y política de las grandes empresas (que en parte es consecuencia de su mayor contribución individual a los impuestos sobre las sociedades) y la mayor influencia que tienen en las organizaciones que

agrupan empresas, tales como las cámaras de comercio. Un diálogo en el que dominen los intereses de las grandes empresas encierra el riesgo de establecer unas políticas y estrategias que sean tendenciosas respecto de las PYMES. Sobre la base de esas experiencias, es a veces aconsejable que las PYMES creen sus propias asociaciones genuinamente representativas con objeto de robustecer su poder de negociación. Los expertos han subrayado las ventajas potenciales de las agrupaciones de PYMES basadas en un interés específico, un sector económico o una situación geográfica. En algunos países las PYMES han podido establecer subcomités eficaces dentro del marco de las organizaciones de empresas. La ventaja de permanecer dentro de una organización de empresas es la posibilidad de armonizar las opiniones, adoptar medidas conjuntas y evitar que la comunidad comercial someta al gobierno opiniones contradictorias. El gobierno debería desempeñar un papel en la promoción y estímulo de asociaciones representativas de PYMES, así como en las investigaciones relativas a sus intereses. Los expertos han considerado que la función del gobierno en apoyo de investigaciones independientes en la esfera del desarrollo de las PYMES no era sólo importante para la creación de un interlocutor valioso en el diálogo entre el gobierno y el sector privado sino que constituía también un medio de estimular el reconocimiento por los especialistas de que las PYMES son importantes elementos integrantes de la economía y tienen interés en la realización de investigaciones que puedan contribuir a la formulación de las políticas del gobierno en esta esfera.

7. Para facilitar aún más el diálogo entre el sector público y el privado, se consideró necesario que exista una representación equilibrada de todos los sectores de la comunidad comercial, con inclusión de las PYMES. Se planteó la cuestión de la representatividad de las asociaciones de PYMES, en vista de su heterogeneidad. Los expertos subrayaron de nuevo la necesidad de que las PYMES constituyan asociaciones según su sector o esfera de producción y de intereses con el fin de mantener su integridad frente a sus mandantes y asegurar una representación adecuada de todos los tipos de PYMES. Se estimuló a los gobiernos a que estableciesen mecanismos destinados a preservar la integridad y el equilibrio de los órganos representativos de las PYMES en los consejos nacionales y otros foros consultivos. Los expertos llamaron la atención sobre el valor de realizar estudios de empresas en cuanto medio de lograr que las opiniones de las PYMES sean identificadas adecuadamente.

8. Entre otros factores críticos para un diálogo efectivo se mencionaron la promoción de una cultura empresarial en los países en desarrollo en general; la eliminación de la resistencia ideológica a la transición de una economía dirigida a una economía de mercado; y la adopción de medidas que fomenten la integración de las empresas del sector informal en el sector formal de la economía. Esa integración es de particular importancia en los países en desarrollo, y especialmente en los países menos adelantados, donde la mayoría de las PYMES opera en el sector informal. Como consecuencia, un gran número de empresas están excluidas del diálogo con el gobierno, lo que debilita la formulación de políticas y estrategias efectivas de desarrollo de las PYMES.

9. Se estimuló a los gobiernos a que no descuidasen su papel en la promoción de asociaciones sociales, por ejemplo mediante la promoción de mecanismos para la interrelación y el desarrollo de asociaciones comerciales. La promoción activa de las asociaciones sociales facilita la disminución de los costos de producción mediante economías de escala y alcance que de otra manera las PYMES tendrían más dificultad en lograr. Las asociaciones también contribuyen al proceso de diálogo y cooperación entre todos los actores de la economía.

10. En la mayoría de los países es necesario todavía determinar los métodos para la evaluación periódica de la eficacia de los diferentes canales de diálogo. Los expertos animan a los gobiernos a abordar ese problema. Se ha subrayado que el diálogo debería ser continuo y favorecer la actividad antes de la aplicación de las estrategias y programas y durante ella. La continuidad del diálogo durante el período de ejecución es muy importante para la eficacia de las estrategias de desarrollo de las PYMES.

ii) Coherencia de las políticas para el desarrollo de las PYMES

11. Si bien un diálogo regular y eficaz entre el gobierno y el sector privado es esencial por lo que se refiere a la creación de un marco de política general para el desarrollo de las empresas, ese diálogo razonado y eficaz debe basarse al mismo tiempo en un marco coherente de política nacional para las PYMES. La coherencia de las políticas implica no sólo la elaboración de políticas congruentes sino también la claridad y firmeza en su aplicación, así como una respuesta adecuada del sector privado. Además, la coherencia de las políticas exige un enfoque total e integrado cuya aplicación abarque a todos los actores, con inclusión de las organizaciones no gubernamentales y los propios empresarios.

12. Los expertos identificaron cinco esferas principales de incoherencia potencial de las políticas: entre las políticas macroeconómicas y las microeconómicas; entre los organismos del sector público y el sector privado que participan en los servicios de apoyo a las PYMES; entre el plano federal y el local; entre la aplicación y la elaboración; y entre las políticas internas y las externas.

13. Es esencial la existencia de condiciones macroeconómicas estables y favorables para el éxito del desarrollo de las PYMES. Incluso las mejores estrategias para ese desarrollo resultarán inútiles si las condiciones macroeconómicas no favorecen el crecimiento de la actividad comercial. La experiencia demuestra que la inestabilidad macroeconómica puede ser particularmente perjudicial para las PYMES a causa de su capacidad limitada de adaptarse a los cambios bruscos del clima comercial. La inestabilidad macroeconómica también puede estimular los comportamientos ineficaces que tal vez ahoguen la cooperación entre las empresas y reduzcan la disposición de las grandes compañías a adquirir insumos o a contratar servicios de las PYMES.

14. Las estrategias para el desarrollo de las PYMES nacionales, regionales y/o locales deben tomar en cuenta los efectos tanto directos como indirectos de las políticas sobre el desarrollo de las PYMES. La coherencia de las políticas para el desarrollo de las PYMES incluye políticas que se refieren al desarrollo de la infraestructura o al desarrollo de los recursos humanos o en materia de gestión. En muchos países en desarrollo existe una conciencia creciente de que la enseñanza y la capacitación profesional necesitan abarcar la especialización empresarial, la formación en dirección y la promoción de una cultura de la empresa. Mediante el desarrollo de la infraestructura física, los conocimientos y las especialidades que sean necesarios, así como mediante el otorgamiento de los incentivos apropiados, el gobierno puede favorecer la promoción de la capacidad de innovación y el cambio estructural en la economía.

15. Muchos países en desarrollo están actualmente preocupados por la necesidad de armonizar sus indicadores macroeconómicos con las normas internacionalmente aceptadas. Varias medidas de austeridad, relacionadas tanto con la transición a una economía de mercado como con un programa de ajuste estructural, han suscitado conflictos entre la necesidad de disciplina presupuestaria y de reducción del sector público y las demandas de gastos adicionales para el desarrollo de las PYMES. Varios expertos aludieron al conflicto entre las necesidades macroeconómicas y las microeconómicas en relación con la ampliación de los créditos subvencionados para las PYMES. Es importante que esos conflictos se resuelvan si se quiere alcanzar el objetivo del desarrollo de las empresas nacionales. Tales conflictos pueden solucionarse mediante un análisis y una elaboración cuidadosa de las políticas. Por ejemplo, las políticas que entrañen gastos adicionales para el desarrollo de las PYMES pueden justificarse por los mayores ingresos fiscales que generaría un sector empresarial floreciente. Los servicios de apoyo a las PYMES pueden también funcionar sobre la base de la recuperación de los costos siempre que sea posible.

16. La congruencia entre las políticas nacionales y las del gobierno local se logra mejor dentro de un marco global para el desarrollo de las PYMES. Un ejemplo de falta de coordinación entre los departamentos y ministerios del gobierno central y los gobiernos locales se registró en un país donde hay 45 programas en el plano federal y varios programas en el plano de los estados federados y el plano local. Esos programas están fragmentados entre tres ministerios diferentes, dos bancos de propiedad pública y varias administraciones técnicas. Los diferentes ministerios y otras administraciones públicas con frecuencia desconocen la existencia de los programas de las demás dependencias, lo que da lugar a una duplicación y una rivalidad involuntaria que siembra la confusión entre los beneficiarios de esos servicios. A pesar de los grandes recursos presupuestarios asignados a esos programas, los estudios demuestran que muchas empresas no están en general satisfechas con los servicios de apoyo y una gran cantidad de ellas ni siquiera conocen la existencia de esos programas.

17. Lo mismo que el problema de la incoherencia dentro del gobierno, y tal vez contribuyendo a ella hasta cierto punto, se plantea el problema de la incoherencia entre los donantes. El tema del desarrollo de las empresas ha despertado mucho interés entre los donantes. Varias organizaciones nacionales e internacionales (la ONUDI, la AOD, la OIT) han señalado que es necesario una mayor y mejor cooperación entre los donantes bilaterales y multilaterales que financian programas y proyectos de apoyo para las PYMES. De esa manera se lograría la complementariedad, se crearían sinergias y, como consecuencia, se evitaría la duplicación de los esfuerzos y el despilfarro de los recursos, que son limitados. Esas consideraciones son de aplicación tanto sobre el terreno como en las sedes, con inclusión del Comité de donantes para el desarrollo de las pequeñas empresas.

18. Con frecuencia resulta difícil lograr la coherencia de las políticas en el plano de las empresas. Un problema común es la tendencia de la mayoría de los servicios de apoyo a tomar como orientación la oferta. En algunos casos, los servicios y los organismos que los facilitan carecen de utilidad porque las PYMES tienen otras prioridades. Los expertos han subrayado la necesidad de modificar el enfoque utilizado y pasar de unos servicios prestados en función de la oferta a unos servicios prestados en función de la demanda. Para facilitar la aplicación de esa modificación del enfoque, se ha estimulado la utilización de estudios y otros métodos de estimación y evaluación. Se ha sugerido también que los servicios se suministren sobre la base de la recuperación de los costos en cuanto método de estimación de las demandas de las PYMES. El rigor fiscal, que exige a los organismos suministradores de servicios de apoyo a las PYMES que sean autosuficientes, puede también constituir un incentivo para esa modificación del enfoque.

19. Las estrategias y medidas para el desarrollo de las PYMES que se adopten en un país pueden a veces estar en contradicción con compromisos exteriores, como son los contraídos en el marco de acuerdos internacionales. Los gobiernos deben tener conciencia de que determinados tipos de medidas de apoyo a las PYMES, tales como los créditos subvencionados, pueden estar en conflicto con las reglas de la OMC. En ese contexto es necesario hacer una distinción entre las estrategias que favorecen a las PYMES nacientes y las que benefician a las PYMES maduras, que tiene necesidad de exportar para desarrollar su potencial de crecimiento. Los expertos manifestaron su preocupación por los efectos desfavorables para el sector de las PYMES que pueden derivarse de una liberalización comercial que no vaya acompañada de programas adecuados de ayuda al robustecimiento de la capacidad de las PYMES para hacer frente a una competencia más intensa y aprovechar las oportunidades de exportación. En ese contexto se subrayó la importancia de disponer de unos servicios de apoyo a la exportación que estén en conformidad con las reglas de la OMC.

20. El logro de la coherencia en las políticas es un proceso que se desarrolla a lo largo del tiempo y que requiere un enfoque paso a paso y una actividad continua de evaluación y ajuste. Un ejemplo de ello puede verse en Mauricio donde la coherencia en las políticas se logró paulatinamente a lo largo de varios años.

iii) Mecanismos y organismos de apoyo a las PYMES

21. El establecimiento de organismos destinados a aplicar medidas de apoyo a las PYMES mediante programas de iniciación de las actividades y desarrollo de las operaciones comerciales y del espíritu empresarial, la concesión de créditos y la prestación de otros servicios relacionados con el comercio, sigue siendo una prioridad de los gobiernos. Existió acuerdo general entre los expertos en que las organizaciones de apoyo deberían tener como principal finalidad la capacitación de los empresarios y el mejoramiento de sus calificaciones comerciales, de manera que pudiesen aprovechar mejor las oportunidades comerciales de las PYMES, con el consiguiente incremento de sus beneficios y de su competitividad. Los gobiernos deberían reconocer la importancia que revisten para el desarrollo de las empresas el apoyo infraestructural y la inversión en educación y capacitación. La gama de servicios comerciales a los que las PYMES necesitan tener acceso es consecuencia del hecho de que esas empresas dependen de recursos externos para conseguir los mismos servicios que las grandes empresas obtienen dentro de ellas.

22. La naturaleza de los servicios que las PYMES necesitan debe definirse sobre la base de las características típicas de tales empresas. Los servicios de apoyo puede prestarlos, y en la práctica real así sucede, tanto el sector público como el privado, y pueden estar subvencionados o tener carácter comercial. En la reunión de expertos se examinó la cuestión de la eficacia relativa de los diferentes proveedores de servicios. La cuestión central fue "quién puede prestar mejor los distintos servicios". Las experiencias demostraron que es preferible una mayor asociación o cooperación entre el sector público y el privado.

23. Los proveedores de servicios determinan la gama de ellos que necesitan las PYMES según el nivel de desarrollo económico y comercial existente en una región o sector dados. Los mismos indicadores fijan el nivel de precios de los servicios ofrecidos. Con frecuencia los organismos de apoyo oficiales o financiados por donantes encuentran dificultades para establecer unas prácticas de participación total o parcial en los costos.

24. La cuestión de si el apoyo a las actividades comerciales debería determinarse en función de la demanda o de la oferta se abordó de nuevo en el contexto del mejoramiento de los mecanismos de los servicios de apoyo. Existió consenso en favor del apoyo prestado en función de la demanda, pero sin desechar el apoyo prestado en función de la oferta en aquellas situaciones en que las empresas no tengan conocimiento o no estén informadas de los programas existentes o de los beneficios potenciales que podrían obtener de ellos.

Principales obstáculos al desarrollo de las PYMES

25. Los problemas de las PYMES siguen siendo los inherentes a su estructura y tamaño, lo que también explica la gran flexibilidad y adaptabilidad del sector. Más que su tamaño, el inconveniente más importante de la pequeña y la mediana empresa es su "soledad", que es causa de su debilidad y de su escasa fuerza negociadora.

26. La dificultad de acceso al capital como consecuencia de la falta de garantías, la insuficiencia de información sobre la disponibilidad de fondos y programas, los obstáculos sociales y culturales que impiden la entrada en los mercados financieros, son, en opinión de varios expertos, los principales obstáculos al desarrollo de las PYMES, y no la disponibilidad de créditos en sí misma. Se señaló también la necesidad de simplificar los procedimientos administrativos y reglamentarios para la concesión de créditos. Se hizo referencia a anteriores trabajos de la UNCTAD realizados en esta esfera y al segundo período de sesiones del Grupo Especial de Trabajo sobre el papel de las empresas en el desarrollo (agosto de 1995) ¹.

27. Otros problemas fundamentales de muchas PYMES son los derivados de la insuficiencia de personal calificado en materia de gestión, concretamente del requerido para competir en la economía mundializada de nuestros días, la falta de orientación sobre la clientela, el limitado acceso a información importante, el no estar conectados con las redes comerciales y productivas y la falta de conocimientos y recursos para introducir innovaciones y mejoras de calidad en los procesos de producción. Un experto comunicó que un reciente estudio brasileño sobre los factores necesarios para la supervivencia de las empresas había llegado a la conclusión de que las empresas que mayores posibilidades tenían de sobrevivir y prosperar son las orientadas al mercado y las que mantienen vínculos con otras organizaciones y empresas.

28. Los donantes internacionales en general y las organizaciones no gubernamentales en particular desempeñan un importante papel en la concesión de microcréditos y en la prestación de capacitación y otros servicios de apoyo. Problema importante es el costo operacional relativamente elevado de algunas organizaciones no gubernamentales financiadas por donantes. Tal vez sea necesaria una mejor coordinación de las actividades de apoyo de las organizaciones no gubernamentales, dada la constante duplicación y superposición de actividades. Problema de gran preocupación en los PMA es la dependencia con respecto a los donantes en que se encuentran los proveedores de apoyo comercial, en su mayoría organizaciones no gubernamentales.

Experiencias con los organismos de apoyo

29. La función de estos organismos difiere según presten servicios a nivel local, regional o nacional. La experiencia muestra que los organismos gubernamentales de apoyo alcanzan la máxima eficiencia cuando están organizadas a nivel local, en razón de la naturaleza local característica de las PYMES y de los costos estructurales y de organización de éstas.

¹/ Informe final del Grupo Especial de Trabajo sobre el papel de las empresas en el desarrollo, TD/B/42(1)/17-TD/B/WG.7/8.

Cooperación entre los sectores público y privado

30. Fórmula muy citada, que se ha reproducido con éxito en algunos países en desarrollo, es el modelo de la Emilia Romagna de Italia. Constituye un buen ejemplo del éxito en la cooperación institucional entre los sectores público y privado, con la participación de actores políticos, sociales y económicos, para crear un entorno propicio al desarrollo de las empresas. Descansa en la intensiva creación de redes, tanto comerciales privadas como sociales y públicas, incluso del sector académico.

31. Algunos países en desarrollo atribuyen la misma importancia a la constitución de organismos de apoyo comercial. PROPICE de México (*Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*) prevé el apoyo institucional a los sectores productivos y su orientación viene dada por un consejo asesor de amplia base en el que están representados actores clave del comercio y de la sociedad civil, y también de los círculos académicos. Los organismos de apoyo de Sudáfrica se basan en el concepto de "organismo al por mayor" en el que el apoyo estatal aparece canalizado a través de órganos intermedios que prestan sus servicios a los beneficiarios finales, es decir, los pequeños comerciantes. El Gobierno no compite con las instituciones del sector privado existentes, desempeñando una función complementaria y fomentando la creación de instituciones cuando no existen.

Organización institucional para la prestación de servicios de apoyo

32. Los organismos de apoyo a las empresas pueden adoptar formas institucionales y de organización distintas, como, por ejemplo, las fundaciones (en Paraguay la fundación tramita la ejecución de los planes de microcréditos del Banco Interamericano de Desarrollo), las asociaciones y cooperativas (especialmente en el contexto de la concesión de microcréditos), pero también bancos de desarrollo (el Banco de Desarrollo de Mauricio proporciona apoyo institucional al desarrollo industrial). Más recientemente estas políticas de desarrollo han figurado en los planes de crédito y en los programas de apoyo destinados a las mujeres empresarias. También en la República Checa, se han identificado a determinados grupos para dedicarles especial atención en los programas de las PYMES, como son los jóvenes y los discapacitados.

33. Puede hacerse una distinción entre los llamados "servicios comerciales reales" y el apoyo financiero (como donaciones, préstamos, desgravaciones fiscales, etc.). En la región de Emilia Romagna, la institución denominada ERVET, de propiedad mixta pública y privada, proporciona verdaderos servicios comerciales, fundamentalmente en materia de información, investigación y desarrollo, estudios de mercados, promoción de las exportaciones, consultoría técnica, capacitación profesional, técnicas de control de calidad, etc. ERVET proporciona estos servicios directamente o a través de su red de apoyo, de carácter más amplio. Uno de estos servicios es ASTER, Organismo para el Desarrollo Tecnológico. Su finalidad es proporcionar sistemas en cuyo seno puedan aportar una colaboración innovadora todos los actores, incluidas las empresas. Los resultados muestran la eficacia del sistema y la capacidad de las PYMES para utilizar nuevas tecnologías.

34. Normalmente no se considera que aportan apoyo comercial ciertos tipos de servicios de apoyo indirecto proporcionados por el sector privado. Su existencia, sin embargo, responde a necesidades y exigencias de las PYMES para el éxito de sus actividades comerciales. Ejemplos típicos son los servicios jurídicos y de seguros, el arrendamiento financiero, la tramitación aduanera, con los que normalmente cuentan las grandes empresas pero que son demasiado onerosos para las PYMES.
35. Las asociaciones comerciales pueden también proporcionar servicios institucionales, a veces como servicio social y otras para aumentar el número de sus miembros (como hizo, por ejemplo, la Asociación de Empleadores de Mauricio).
36. Los gobiernos pueden también subcontratar actividades de apoyo (a organismos tales como CODEX, de Turín, por ejemplo). El sector privado, e incluso las grandes empresas, pueden estar interesados en la creación de programas en el contexto del desarrollo de sus futuros mercados, y en la práctica se han mostrado dispuestos a invertir en ellos (bancos, servicios de telecomunicaciones) en los países desarrollados, en desarrollo y menos adelantados.
37. Varios países en transición han creado empresas o instituciones de apoyo comercial, que van desde servicios para la iniciación de actividades industriales hasta fondos de garantías de créditos y préstamos, centros tecnológicos, incubadoras de iniciativas comerciales, instituciones de educación y capacitación, cámaras de comercio y organizaciones para la creación de redes, y también mecanismos de apoyo para la participación en ferias comerciales.
38. En la Federación de Rusia las instituciones se rigen por leyes redactadas en estrecha colaboración con los representantes empresariales. Se han creado tres principales tipos de fondos crediticios, que son: i) los financiados conjuntamente por inversores privados nacionales e internacionales, ii) los planes financiados por la Federación y iii) los planes de microcréditos. Estos últimos tienen una doble finalidad financiera y social.
39. Algunos países, como la Federación de Rusia y Croacia, han creado redes de empresas consultoras. Estas redes sustituyen a los mecanismos de apoyo institucional, por ser menores los costos y el tiempo necesarios para su constitución y conseguirse los mismos resultados.
40. En el recientemente creado sistema de apoyo a las PYMES de la República Checa, se han elaborado planes para abordar las necesidades nacionales, regionales y locales de apoyo comercial financiero y no financiero y de cooperación con los organismos donantes.
41. Algunos expertos llamaron la atención sobre algunos casos en que el Gobierno había iniciado un proyecto de apoyo al desarrollo de las PYMES a gran escala, para descubrir únicamente pasado algún tiempo que en una crisis presupuestaria había que sacrificar esos mismos servicios de apoyo. Por ello

se pidió prudencia en la financiación de los organismos de apoyo. En algunos casos, sin embargo, estos organismos habían podido sobrevivir a profundas disminuciones del apoyo estatal gracias a una mayor centralización en la demanda de los clientes y una recuperación mayor de sus costos ajustando los precios cobrados por los servicios.

42. La financiación estatal de los organismos de apoyo a las PYMES pueden producir resultados contrapuestos. Si por una parte puede distorsionar los servicios ofrecidos al eliminar la necesidad de autosostenimiento, por otra proporciona la flexibilidad necesaria para prestar servicios de apoyo cuyo valor e importancia pueden pasar desapercibidos en principio a empresarios que todavía no los hayan utilizado.

Prestación eficiente de servicios de apoyo: redefinición del papel del Estado

43. La evaluación de las experiencias en países con planes de apoyo institucional a las PYMES, que se remontan en algunos casos al decenio de 1960, muestran que su expansión y los resultados obtenidos han sido limitados, insuficientes y costosos. Cuestiones suscitadas con respecto a "quién puede hacer lo que es mejor" para los beneficiarios finales han llevado a una reevaluación de la función del Estado en la prestación directa de esos servicios.

44. La política generalmente adoptada en la actualidad, incluso por el Comité de Organismos Donantes para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, propugna un nuevo enfoque del apoyo a las PYMES sobre la base de los principios de subsidiaridad, sostenibilidad, intervención en función de la demanda y servicios previstos. Contempla la subcontratación de los servicios de apoyo institucional y hace hincapié en la prestación de servicios localizados.

Servicios de apoyo comercial en función de la demanda y de la oferta

45. ¿Deben elaborarse los programas de apoyo comercial en función de la oferta o de la demanda? En teoría, deberían ser el resultado de una estrecha cooperación con el sector privado que reflejase las necesidades reales de la pequeña y la mediana empresa. Existen, sin embargo, opiniones diferentes. Algunos sostienen que las empresas son quienes mejor conocen sus necesidades. Otros consideran que los empresarios emergentes pueden no tener ni el tiempo ni los recursos necesarios para especificar sus necesidades de apoyo comercial. En Mauricio, esta última postura ha resultado acertada. Para probarlo se ofrecieron una primera serie de servicios gratuitos y seguidamente servicios continuados por los que las empresas tenían que pagar.

Fijación del precio de los servicios

46. La ignorancia de las propias actividades, que se ha observado, dificulta la fijación de los precios de mercado de los servicios que proporcionan los organismos de apoyo. Se han defendido el principio de la compartición de los costos, en cuya virtud se cobran al cliente unos derechos nominales, y la

política de los costos, en la que los servicios fundamentales siguen siendo gratuitos pero se cobran los bienes y servicios de apoyo, para que las empresas puedan juzgar la importancia de los diversos servicios.

47. Otros organismos de apoyo, como SEBRAE del Brasil, aplican criterios flexibles para ajustar los precios, basándose en la situación económica general de la región, el grado de desarrollo del sector privado en ella y la base y diversidad de su producción.

Comercialización, información y comunicación

48. Los estudios realizados muestran el frecuente desconocimiento por parte de los empresarios del contenido y la existencia de los programas de apoyo comercial. De ello se infiere la imposibilidad de que los proveedores de servicios comercialicen sus productos. Para la comercialización de los servicios es normalmente necesario la difusión de información.

La utilización de instrumentos convencionales de comunicación y de técnicas modernas de comunicación (por ejemplo, la utilización de Internet por los organismos de apoyo comercial) ha sido hasta el momento limitada en esta esfera, habiendo tenido lugar la mayor parte de las actividades de esta naturaleza en países desarrollados y sólo esporádicamente en los países en desarrollo (por ejemplo, la movilización de los medios de comunicación en apoyo de las actividades de las PYMES en Mauricio).

49. Se ha comprobado que, en general, la comunicación en el seno de las administraciones públicas dista de ser óptima. Suele suceder que una parte de la administración no sepa lo que sucede en otras partes de esa misma administración. Existen, sin embargo, algunas excepciones.

La República Checa, por ejemplo, adopta un enfoque multinministerial en materia de desarrollo de las empresas, asegurando de esta forma la comunicación interadministrativa.

50. Se suscitó la cuestión de que tal vez fuera posible entender mejor la importancia de la pequeña y la mediana empresa a nivel internacional que a nivel nacional o regional y que había de ponerse remedio a esta situación.

51. En algunos países en transición era todavía necesario cambiar la idea, heredada del pasado, que las personas en general tienen del comercio y del empresariado.

Evaluación de los resultados

52. El estudio de la influencia ejercida por los organismos de apoyo suele realizarse después de iniciadas las actividades. Parece poco frecuente la utilización de estudios de valoración en las etapas de formulación de políticas y de planificación, lo que para algunos expertos es un inconveniente. Puede ser útil efectuar valoraciones paralelamente a las mencionadas actividades al efecto de conocer las tendencias y corregir o ajustar las políticas. En Croacia se ha iniciado un estudio sobre la evaluación de las necesidades para informar sobre el desarrollo de las

políticas de innovación de las PYMES. Se recomendó el intercambio de experiencias entre países sobre metodología e instrumentos para la realización de estudios.

Fomento de la cooperación entre empresas

53. Los gobiernos pueden fomentar la cooperación entre empresas. En algunos países en desarrollo, como Sudáfrica, y desarrollados, como Dinamarca y el Reino Unido, se concede asistencia en forma de subvenciones a asociaciones o agrupaciones de empresas como medio de fomentar la cooperación y las redes de PYMES. En Sudáfrica, existe un fondo especial para promover la cooperación entre empresas.

iv) La función de las asociaciones profesionales

54. La experiencia adquirida en muchos países ha demostrado la importancia de la función de las asociaciones profesionales en una diversidad de esferas que son esenciales para el sector de las PYMES. Las asociaciones profesionales pueden prestar con eficiencia servicios de apoyo especializados, y también actuar como grupo de presión en favor de los intereses de las PYMES. También se señaló como una posible ventaja la mayor capacidad de las asociaciones profesionales para prestar servicios mejor ajustados a las necesidades de las PYMES. Además, se sugirió que el grado de intervención estatal disminuiría con el desarrollo del sector privado de apoyo a las empresas. Las grandes compañías podrían también proporcionar servicios profesionales a las PYMES habida cuenta de la división del trabajo en el proceso de producción. La experiencia muestra que los acuerdos de subcontratación entre grandes empresas y PYMES pueden incentivar a las grandes empresas a proporcionar asistencia financiera, técnica y de otro tipo a las PYMES.

55. Se observó que en algunos casos las necesidades expuestas por las PYMES no siempre correspondían a lo que realmente requieren para su desarrollo y crecimiento. Un problema más general es que las PYMES pueden no tener el tiempo y los recursos necesarios para identificar debidamente sus necesidades o encontrar soluciones a sus problemas. La asistencia de los gobiernos puede ir dirigida a la iniciación de estudios sobre las necesidades y mejoras prácticas de las PYMES para abordar algunos de sus problemas específicos, como es la prestación de apoyo financiero a estudios independientes en la esfera del desarrollo de las PYMES.

56. Los expertos subrayaron la necesidad de crear una cultura de la cooperación y la colaboración entre gobiernos y asociaciones profesionales. Por ejemplo, en Turín, Italia, CODEX ha conseguido mayores recursos y una mejor fijación de objetivos, y también la sostenibilidad de los servicios de apoyo a las PYMES mediante el establecimiento de asociaciones entre el sector público y el privado.

57. Se examinó desde distintas perspectivas la necesidad de que las PYMES constituyeran sus propias asociaciones para su efectiva participación en un diálogo positivo con el gobierno, haciéndose sugerencias, entre otras, de crear asociaciones por sectores, productos o industrias. Los expertos subrayaron que ello constituye una condición esencial para el desarrollo del sector de las PYMES. Como posible inconveniente se señaló que la creación de

múltiples asociaciones de PYMES podía, sin embargo, dar lugar a una red fragmentada de organizaciones de PYMES que no hablasen al unísono. En este caso existía el peligro de debilitar la capacidad negociadora del sector de las PYMES. Otro inconveniente era la escasez de recursos, derivada de la limitación de sus miembros en las asociaciones especializadas de PYMES. Otra posibilidad era la participación de las PYMES en un órgano general que representase a los comerciantes en general con un comité que articulase sus intereses. Hungría proporciona un ejemplo del establecimiento de una estructura de este tipo.

58. Es sumamente importante que las asociaciones que ofrecen servicios de apoyo a las PYMES sean dinámicas y sensibles a las modificaciones de las necesidades y a los cambios de las PYMES en el medio en que éstas operan. Es necesario que los proveedores de servicios de apoyo establezcan mecanismos para evaluar periódicamente sus prestaciones en cuanto hace a adecuación, importancia y efectividad. La experiencia de SEBRAE en el Brasil constituye un ejemplo de institución profesional que se mantiene al tanto de las necesidades de sus clientes y de la efectividad de los servicios prestados. Por ejemplo, la "escolarización virtual" introducida por SEBRAE es muestra de su habilidad para adaptar sus servicios a la luz de las disposiciones con que tropiezan sus clientes femeninos.

III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Convocatoria de la Reunión de Expertos

1. De conformidad con las conclusiones convenidas adoptadas por la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo en la sesión de clausura de su primer período de sesiones celebrada el 24 de enero de 1997 ², tuvo lugar en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 23 al 25 de julio de 1997, la Reunión de Expertos en las funciones del gobierno y del sector privado y las relaciones entre ellos para el fomento de las PYMES. La reunión fue declarada abierta el 23 de julio de 1997 por el Sr. Rubens Ricupero, Secretario General de la UNCTAD.

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

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

Presidenta: Sra. H. Booth di Giovanni (Reino Unido)

Vicepresidente y Relator: Sr. M. Awni (Egipto)

^{2/} Véase el Informe de la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo sobre su primer período de sesiones (TD/B/44/2-TD/B/COM.3/4), anexo I, párrs. 3 y 4.

C. Aprobación del programa

3. En la misma sesión, la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional que había sido distribuido con la signatura TD/B/COM.3/EM.2/1.

En consecuencia, el programa del primer período de sesiones fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa
2. Aprobación del programa
3. Las funciones respectivas del gobierno y del sector privado, incluso las organizaciones no gubernamentales, y las relaciones entre ellos, en la creación de un marco de políticas coherentes y la adopción de medidas y formación de estructuras de apoyo efectivo para el fomento de la pequeña y mediana empresa y de la microempresa, particularmente de los países menos adelantados
4. Aprobación del informe.

D. Documentación

4. Para el examen del tema sustantivo del programa (tema 3), la Reunión de Expertos tuvo ante sí un documento de exposición de problemas preparado por la secretaría de la UNCTAD titulado "Relaciones recíprocas entre el sector público y el sector privado, con especial referencia a la participación de las PYMES" (TD/B/COM.3/EM.2/2).

E. Aprobación del informe

5. En su reunión de clausura celebrada el 25 de julio de 1997, la Reunión de Expertos aprobó sus proyectos de recomendaciones (véase sección I más arriba), acordó incorporar a su informe el resumen preparado por el Presidente (véase sección II más arriba) y autorizó al Relator a preparar el informe final de la Reunión, bajo la supervisión del Presidente.

Anexo

ASISTENCIA a/

1. Asistieron a la reunión expertos de los siguientes Estados miembros de la UNCTAD:

Alemania	Malí
Andorra	Malta
Argelia	Marruecos
Australia	México
Brasil	Myanmar
Cabo Verde	Nigeria
China	Pakistán
Colombia	Paraguay
Costa Rica	Perú
Côte d'Ivoire	Polonia
Croacia	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte
Cuba	República de Corea
Dominica	República Democrática del Congo
Ecuador	República Dominicana
Egipto	República Checa
Eslovaquia	República Centrafricana
Eslovenia	República Árabe Siria
España	República Unida de Tanzania
Etiopía	Rumania
Federación de Rusia	Senegal
Filipinas	Sri Lanka
Finlandia	Sudáfrica
Honduras	Suecia
Hungría	Suiza
India	Tailandia
Irán (República Islámica del)	Trinidad y Tabago
Israel	Túnez
Italia	Turquía
Japón	Uganda
Jordania	Uruguay
Kenya	Venezuela
Luxemburgo	Zambia
Madagascar	

2. Estuvieron representados en la reunión la Comisión Económica para Europa, la Comisión Económica para África y el Instituto de las Naciones Unidas para Formación Profesional e Investigaciones. Estuvo también representado el Centro de Comercio Internacional (UNCTAD/OMC).

a/ Véase la lista de participantes en el documento TD/B/COM.3/EM.2/INF.1.

3. Estuvieron representados en la reunión los siguientes organismos especializados:

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

4. Estuvieron representadas en la reunión las siguientes organizaciones intergubernamentales:

Banco Interamericano de Desarrollo
Comunidad Europea.

5. Estuvieron representadas en la reunión las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio
Asociación Mundial de Empresas Pequeñas y Medianas
Cámara Internacional de Comercio
Federación Mundial de Asociaciones Pro Naciones Unidas
Visión Mundial Internacional.

PONENTES

Sr. Mahesh Kumar Agrawal, Presidente, Cámara de Comercio de Nepal
Sr. Gabriel Casaburi, Investigador en Ciencias Sociales, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Argentina
Sr. Azad Jeetun, Director, Federación de Empleadores de Mauricio, Mauricio
Sr. Hussein Kiaratu, Director, Grupo de Asesoramiento sobre PYMES, Confederación de Industrias de Tanzania, República Unida de Tanzania
Sr. Jiri Navratil, Director Adjunto de Promoción Comercial, Ministerio de Industria y Comercio, República Checa
Sr. S. Phillips, Director de Desarrollo, Consorcio de Desarrollo Internacional, Reino Unido
Sra. Claudia Vaconcellos Vae, Directora de Planificación, Organismo Brasileño de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (SEBRAE), Brasil.
