



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.31/3
6 de noviembre de 2007

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Empresa, la Facilitación de la
Actividad Empresarial y el Desarrollo
Reunión de expertos sobre el aumento de la
participación de las PYMES de los países en
desarrollo en las cadenas de valor mundiales
Ginebra, 18 y 19 de octubre de 2007

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE EL AUMENTO DE LA
PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO
EN LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES**

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. Resumen del Presidente.....	1 - 15	2
II. Cuestiones de organización.....	16 - 20	5
<i>Anexo:</i> Asistencia		7

I. RESUMEN DEL PRESIDENTE

1. En la reunión de expertos se abordaron las políticas y medidas necesarias para integrar y aumentar la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en las cadenas de valor mundiales (CVM). Las principales fuentes de referencia utilizadas fueron las conclusiones de un proyecto conjunto de investigación llevado a cabo recientemente por la UNCTAD, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y las Universidades de Friburgo y Ginebra, titulado "Aumento de la participación de las PYMES en las cadenas de valor mundiales" (financiado por el Gobierno de Suiza por conducto de la Geneva International Academic Network) y el informe de la OCDE presentado en la Conferencia sobre el aumento de la participación de las PYMES en las cadenas de valor mundiales, celebrada en Tokio en junio de 2007.

Principales conclusiones de los estudios de casos realizados por la UNCTAD y la OCDE sobre las aglomeraciones productivas y las CVM

2. Se señaló que en el sector de los automóviles las empresas nacionales de México y Sudáfrica sólo habían conseguido ser proveedores de segundo orden, mientras que los principales proveedores de primer orden seguían siendo empresas transnacionales. El sector del *software* de Viet Nam estaba orientado a las exportaciones, mientras que el de Egipto se había especializado en adaptar al árabe programas informáticos de uso corriente de marcas importantes. No obstante, las industrias de *software* carecían de originalidad y tenían poca capacidad de innovación. Las nuevas aglomeraciones productivas (*clusters*) en las industrias creativas de Colombia y Nigeria revelaban que las preferencias nacionales en cuanto a cultura, formatos e idioma eran factores clave para perfilar las nuevas cadenas de valor.

3. Se observó que las aglomeraciones productivas permitían a los gobiernos prestar ayuda centrada y especializada a los proveedores nacionales, lo que hacía posible una rápida difusión de la información. No obstante, no todas ellas eran innovadoras y dinámicas. Las que habían desarrollado una competitividad sostenida de las exportaciones tenían una gran capacidad de innovación en una amplia gama de esferas, desde el diseño, el control de la calidad y la comercialización hasta actividades más convencionales relacionadas con la innovación, como el desarrollo de nuevos productos, el dominio tecnológico, y las actividades de investigación y desarrollo. Se señaló que, cuando las empresas agrupadas generaban una eficiencia colectiva que las hacía atractivas para los productores mundiales, los vínculos productivos entre las empresas transnacionales y las PYMES proveedoras nacionales se hacían más sostenibles a largo plazo.

Obstáculos para la participación de las PYMES en las CVM

4. Los expertos subrayaron las principales características de las CVM, en particular los distintos tipos de estructuras orgánicas y de gestión interna, y las diversas oportunidades de aprendizaje y crecimiento que ofrecían a las PYMES. Comprender esas características era fundamental al determinar los retos y oportunidades para la participación y el ascenso de las PYMES en las CVM. Por lo tanto, las políticas destinadas a ayudar a las PYMES a participar en las CVM debían ser dinámicas y tener en cuenta toda la cadena, incluso su buena gestión.

5. En algunos casos, las reformas introducidas para crear un entorno empresarial favorable en los países en desarrollo no habían logrado incorporar satisfactoriamente a las PYMES en los mercados regionales y mundiales. Los gobiernos podían influir considerablemente en el entorno empresarial aplicando políticas eficaces en el empleo, la fiscalidad, la competencia, el control de cambios, el cumplimiento de contratos y los derechos de propiedad intelectual. En todas las esferas, la eficacia de las medidas dependía de la transparencia de las políticas, la buena gestión, la estabilidad económica y política, y la capacidad de generar una cultura de cambio.

Las mejores prácticas en la promoción de los proveedores nacionales y la creación de vínculos empresariales

6. Los expertos pusieron de relieve que para crear vínculos en los países en desarrollo era preciso aplicar una normativa sistémica que permitiera crear un clima de inversión favorable tanto para las empresas nacionales como para las transnacionales. Esa normativa podía aplicarse en la fiscalidad, el desarrollo de infraestructura, la simplificación de las gestiones administrativas, la protección de la propiedad intelectual, la política de competencia, la financiación y las medidas que influían en la competitividad general de la economía. No obstante, esas intervenciones normativas podían no tener el resultado esperado en términos de creación de vínculos si no se acompañaban y completaban con iniciativas destinadas a aumentar la capacidad de oferta de las PYMES para que éstas pudieran cumplir los requisitos impuestos a los proveedores de las empresas transnacionales y otras grandes empresas.

7. Los expertos determinaron una serie de pautas que debían tenerse en cuenta para aplicar con éxito cualquier programa de vínculos empresariales. Subrayaron que el programa tenía que estar dirigido voluntariamente por el sector privado a fin de lograr la adhesión a largo plazo de todos los participantes. El método de empresa a empresa permitía lograr resultados beneficiosos para todos los participantes en el programa.

Formalización del sector informal

8. Los expertos coincidieron en que era necesario solucionar el problema de la gran envergadura de la economía informal para desarrollar el potencial de las PYMES que estaban atrapadas en el sector informal para integrarse en las CVM. En algunos países, como el Perú o la República Unida de Tanzania, el 80% de las empresas pertenecían al sector informal. Se necesitaban medidas de apoyo a largo plazo en ámbitos como la reforma agraria, el derecho de propiedad, la facilitación del crédito y el establecimiento de redes. Por ejemplo la República Unida de Tanzania, estaba haciendo un relevamiento de viviendas para facilitar la certificación y la propiedad legal de la tierra en el sector informal. Algunos beneficiarios ya habían utilizado sus títulos de propiedad o certificados de propiedad de tierras para obtener créditos. En Uganda, los pequeños agricultores habían transformado su asociación en empresa. De ese modo, la empresa podía servirse de su influencia para obtener créditos y equipos para los agricultores. Esas medidas podían contribuir a crear oportunidades para el desarrollo del sector privado y ayudar al sector informal a ampliar sus actividades, dependencias o empresas.

Desarrollo regional e integración en el mercado

9. La mayoría de las PYMES solían crecer primero en el mercado nacional para luego exportar a los países vecinos. Se señaló que las PYMES de la República Unida de Tanzania

exportaban a países como Kenya, Malawi y Zambia. Esos países tenían a menudo niveles similares de evolución y normas semejantes en materia de productos y servicios. Además, los costos del transporte y los servicios relacionados con las exportaciones en la región solían ser bajos. No obstante, se observó que podía faltar una cultura de exportación, lo que podía dificultar el rápido crecimiento del comercio regional. La formación empresarial, como la ofrecida por el EMPRETEC, resultó muy útil para crear una mentalidad de cambio y una conciencia empresarial, mejorando el nivel profesional, la motivación y la actitud hacia el trabajo. EMPRETEC, programa integrado de la UNCTAD para el fomento de la capacidad, ayudó a los empresarios prometedores a constituir PYMES innovadoras e internacionalmente competitivas, mediante una formación empresarial específica y servicios de asesoramiento, en particular para la promoción de los vínculos empresariales.

Recomendaciones en materia de políticas

10. Los expertos subrayaron la importancia de establecer como condición un entorno empresarial favorable, aunque eso sólo no bastaba. Era necesario esforzarse por aumentar la capacidad de las PYMES para cumplir las normas internacionales y para innovar o ascender. Los expertos recordaron que uno de los aspectos más importantes de la integración de las PYMES en las CVM era el cumplimiento de las normas. Se trataba de las normas de calidad relativas tanto al producto como al proceso. Debía hacerse un esfuerzo especial para establecer un marco normativo que favoreciese la aparición de proveedores comerciales que operaran en mercados competitivos y, por consiguiente, hicieran disminuir el precio de los servicios.

11. En algunos casos podía ser necesario establecer políticas para formalizar las PYMES con potencial atrapadas en el sector informal. Esto podía lograrse mediante: a) la formación empresarial, los servicios de desarrollo empresarial y el acceso a la financiación; b) el aumento de la competitividad tecnológica; y c) el establecimiento de vínculos entre las PYMES y las fuentes de conocimiento tanto a nivel primario (por ejemplo, universidades y centros de investigación) como industrial (por ejemplo, desarrollo de productos, normas de calidad y pruebas).

12. Los expertos recordaron a los participantes que en el marco empresarial africano era necesario prestar especial atención a la situación de las empresarias, quienes solían verse relegadas a determinados sectores como el pequeño comercio, la transformación de alimentos, los textiles y el vestido, y los servicios prestados a empresas. A menudo eran discriminadas tanto por la legislación como por el sistema educativo. Por ello, era preciso adoptar nuevas iniciativas especialmente destinadas a facilitar el acceso de las empresas dirigidas por mujeres a los servicios de desarrollo empresarial, como los servicios de formación empresarial suministrados por EMPRETEC, que las ayudaban a crecer y a competir.

13. Los expertos subrayaron que las aglomeraciones productivas, como unidades de intervención pública, permitían a los gobiernos prestar apoyo concreto y especializado a los proveedores nacionales. De esta forma la información podía difundirse rápidamente y podían producirse fuertes efectos de demostración, generando así posibilidades para acceder a nuevos mercados y recursos, adquirir nuevas técnicas y capacidades, y ganar competitividad en el ámbito internacional. Toda intervención pública en las cadenas de valor debía tener en cuenta las características singulares de éstas y ayudar a mejorar las condiciones de todos los que participaban en ellas. Los gobiernos y las partes interesadas debían estar siempre informados de

la estructura y la evolución de las CVM al poner en práctica iniciativas para la promoción de las aglomeraciones productivas destinadas a apoyar a los proveedores nacionales.

14. Con relación al establecimiento de vínculos entre las empresas transnacionales y las PYMES, los expertos subrayaron la necesidad de que los programas de vínculos estuvieran bien estructurados y tuvieran un ámbito de aplicación claramente delimitado. Esos programas debían proporcionar orientaciones normativas, facilitar el proceso de vinculación y establecimiento de redes, promover la supervisión y la auditoría, y en algunos casos, proporcionar asistencia financiera.

15. También se destacó que la falta de coherencia de las políticas era uno de los problemas que podían dificultar el crecimiento de las PYMES vigorosas capaces de integrarse en las CVM. Las buenas políticas cuya finalidad era favorecer el desarrollo de las PYMES quedaban a menudo invalidadas por políticas menos favorables en otras esferas. La mayoría de las veces, las políticas no tenían en cuenta los servicios de apoyo que solían prestar las PYMES. Se señaló que en algunos sectores, como el del turismo, las políticas se centraban en los grandes hoteles y proveedores de transporte y descartaban a las PYMES, cuyos servicios ofrecían a los turistas una experiencia única y completa. En otros casos, la multiplicación de los agentes de apoyo a las PYMES podía confundir.

II. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Celebración de la reunión de expertos

16. La reunión de expertos sobre el aumento de la participación de las PYMES de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales se celebró en el Palacio de las Naciones, Ginebra, los días 18 y 19 de octubre de 2007.

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

17. En su sesión de apertura, la reunión de expertos eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Sr. Dmitry Godunov (Federación de Rusia)

Vicepresidente y Relator: Sr. Conrado José Falco Scheuch (Perú)

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

18. En la misma sesión la reunión de expertos aprobó el programa provisional distribuido en el documento TD/B/COM.3/EM.31/1. El programa de la reunión fue el siguiente:

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

3. Reunión de expertos sobre el aumento de la participación de las PYMES de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales.
4. Aprobación del informe de la reunión.

D. Documentación

19. Para examinar el tema sustantivo del programa, la reunión de expertos dispuso de una nota de antecedentes de la secretaría de la UNCTAD titulada "Aumento de la participación de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas de valor mundiales" (TD/B/COM.3/EM.31/2).

E. Aprobación del informe de la reunión

(Tema 4 del programa)

20. 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:

Angola	Lesotho
Argelia	Madagascar
Argentina	Malasia
Belarús	Malawi
Benin	Marruecos
Bolivia	Mauricio
Botswana	México
Camerún	Mozambique
Chile	Nigeria
Côte d'Ivoire	Pakistán
Ecuador	Perú
España	República Unida de Tanzania
Estados Unidos de América	Senegal
Etiopía	Sudán
Federación de Rusia	Swazilandia
Ghana	Tailandia
Guyana	Togo
Honduras	Trinidad y Tabago
Indonesia	Venezuela (República Bolivariana de)
Italia	Zimbabwe
Jordania	

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

Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico

Organización Internacional de la Francofonía

3. Estuvieron representados en la reunión los siguientes organismos de las Naciones Unidas:

Centro de Comercio Internacional

Comisión Económica para Europa

4. Asistieron a la reunión representantes de los siguientes organismos especializados de las Naciones Unidas:

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Organización Internacional del Trabajo

* La lista de participantes figura en el documento TD/B/COM.3/EM.31/INF.1.

5. Asistieron a la reunión los siguientes expertos:

¿Con qué obstáculos se topan las PYMES de los países en desarrollo para convertirse en proveedores mundiales?

Sr. Moris Ngabitho, Kinyara Sugarcane Growers Ltd., Uganda

Sr. Carlo Pietrobelli, Director, Centro di Ricerca sull'Economia delle Istituzioni, Universidad de Roma Tre, Italia

Sra. Cécile Duvanel, Directora de I+D, Augurix Medical Diagnostic, Ginebra

Sr. Sergio Arzeni, Director, OCDE, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development

¿Bastan las reformas del entorno empresarial para aumentar la participación de las PYMES en las cadenas de valor mundiales?

Sr. Bede Lyimo, Ministerio de Planificación, Economía y Fomento, República Unida de Tanzania

Sr. Charles Ocici, Director, Enterprise Uganda

Sra. Karen Wilson, European Foundation for Entrepreneurship Research

Sra. Natou Thiam, Directora de Nucléus, Senegal

Sr. Federico Bonaglia, Centro de Desarrollo de la OCDE

¿Cuáles son las mejores prácticas en la promoción de los proveedores locales y el establecimiento de vínculos empresariales?

Sr. David Lovegrove, Asesor industrial superior, Irlanda

Sr. Antonio Macamo, Centro de Promoção de Investimentos, Mozambique

Sr. Roberto Castillo, Unilever, Viet Nam

Sra. Eliane Borges, Gestora de cartera, SEBRAE, Brasil

Sra. Virginia Littlejohn, Presidenta y Directora Ejecutiva, Quantum Leaps Inc., Estados Unidos de América

¿Qué relación existe entre las agrupaciones de empresas, los vínculos empresariales y las cadenas de valor mundiales?

Sra. Olga Memedovic, Oficial de desarrollo industrial, ONUDI

Sr. Paul Dembinski, Universidad de Friburgo y EcoDiagnostic, Suiza

Sr. Sascha Furst, Universidad EAFIT, Colombia

Sr. Glen Robbins, Universidad de Kwazulu-Natal, Sudáfrica

Sr. Tarek Assad, Director General, CID, Egipto
