



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/14
TD/B/COM.3/EM.5/3
2 de octubre de 1998

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Empresa, la Facilitación
de la Actividad Empresarial
y el Desarrollo

INFORME SOBRE LA REUNIÓN DE EXPERTOS EN ESTABLECIMIENTO
DE AGRUPACIONES Y REDES PARA EL FOMENTO DE
LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESA (PYMES)

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 2 al 4 de septiembre de 1998

ÍNDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
I. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES CONVENIDAS	1 - 20	2
II. RESUMEN DE LAS DELIBERACIONES OFICIOSAS DE LOS EXPERTOS PREPARADO POR EL PRESIDENTE	21 - 70	5
III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN	71 - 75	19

Anexos

I. Resumen de las declaraciones introductorias	21
II. Asistencia	22

I. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES CONVENIDAS

1. La Reunión de Expertos reafirmó la importancia de las PYMES y su contribución fundamental al empleo, el crecimiento y el desarrollo. También se reconoció que la mundialización ha traído consigo un nuevo entorno en el que reina una mayor competencia y, por consiguiente, nuevas exigencias para que haya una competitividad y una cooperación duraderas entre las empresas de todas las regiones del mundo.

2. Los expertos observaron que el establecimiento de agrupaciones es un fenómeno del desarrollo industrial, por lo cual con el transcurso del tiempo el número de empresas de una rama y una ubicación determinadas puede reestructurarse y aumentar. Una agrupación emergente atrae a nuevas empresas, ya que facilita el acceso a los factores de producción, la maquinaria y la mano de obra calificada.

3. Los expertos también señalaron que las agrupaciones en las que existe una cooperación intensiva entre las empresas, y entre ellas y las instituciones, son mucho menos frecuentes, en particular en los países en desarrollo y las economías en transición. Sin embargo, este tipo de agrupación ofrece ventajas y oportunidades de crecimiento concretas. En una agrupación de cooperativas, las PYMES tienen más oportunidades de llegar a ser competitivas internacionalmente y penetrar en el mercado mundial. A menudo las agrupaciones se integran en redes nacionales e internacionales que complementan las agrupaciones espaciales.

4. Los expertos examinaron la importancia de establecer agrupaciones y redes para el fomento de las PYMES, y en particular el papel crucial del Estado en todos los ámbitos, las asociaciones de empresarios y otras instituciones de apoyo, incluidas las instituciones financieras y educativas, así como las organizaciones no gubernamentales, tanto a nivel individual como colectivo, para ayudar a las agrupaciones y las redes a lograr un crecimiento sostenido. Los expertos elevaron a la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo las recomendaciones que aparecen a continuación.

5. En vista de la profunda crisis económica, social y política por que atraviesan la mayoría de los países africanos, y habida cuenta de la importancia fundamental de las PYMES en África, es sumamente recomendable que los agentes locales, nacionales e internacionales presten especial atención y asistencia a la promoción y desarrollo de las PYMES con el fin de garantizar el desarrollo duradero del continente.

Dirigidas a los gobiernos

6. Se invita a los encargados de elaborar las políticas en todos los ámbitos a que reexaminen sus políticas tradicionales de desarrollo industrial con respecto a las manufacturas y los servicios, y a que asignen la debida prioridad a promover el establecimiento de agrupaciones y redes como estrategia eficaz para el fomento de las PYMES.

7. Se invita a los gobiernos nacionales, en particular de los países en desarrollo y las economías en transición, a que sigan centrando su atención con la creación de un entorno macroeconómico favorable y un marco legal y regulador propicio, y a que proporcionen infraestructura y servicios básicos, en particular educación, para promover la creación de agrupaciones y la cooperación entre las empresas. También se los invita a que descentralicen en la medida adecuada la formulación y ejecución de las políticas económicas y la elaboración de medidas de apoyo al fomento de las PYMES.

8. Se invita a los gobiernos a que, junto con las organizaciones no gubernamentales y las asociaciones entre los sectores público y privado, se propongan fortalecer no sólo los factores tangibles, sino también los factores específicamente intangibles relacionados con la localización, con medidas tales como mejorar la capacidad y la sensibilidad de las administraciones locales, prestar servicios reales y potenciar la capacidad de innovación, lo que facilitará el establecimiento de vinculaciones positivas en la economía nacional y una mayor transferencia de conocimientos especializados y tecnologías. Los expertos afirmaron que este enfoque también podría ayudar a abordar el problema de los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante deficientes y el escaso nivel de transferencia de conocimientos especializados y tecnologías.

9. En vista de la importancia que revisten la adquisición y difusión de información y conocimientos para el crecimiento de las agrupaciones dinámicas, se debería adoptar medidas destinadas a mejorar el intercambio de información y la transferencia de conocimientos, recurriendo a iniciativas como el intercambio de personal entre las empresas, las universidades y los institutos de formación profesional y técnica, así como los de programas de extensión universitaria para las PYMES, el análisis comparado, el seguimiento y los programas de intercambio de experiencias.

10. Dado que será necesario elaborar y aplicar medidas para estimular el establecimiento de agrupaciones y redes de PYMES en los ámbitos local y regional, los gobiernos, en lugar de prestar ayuda a las empresas individualmente, deberían fomentar las instituciones de ámbito mesoeconómico (por ejemplo, sindicatos, asociaciones profesionales, asociaciones de empresarios, organizaciones no gubernamentales y sistemas de apoyo a las PYMES) y proporcionarles los medios para que promuevan activamente las redes y agrupaciones de PYMES.

11. Se está demostrando que las incubadoras de empresas, los centros de innovación y los parques tecnológicos son instrumentos eficaces de creación de empresas prósperas y de revitalización económica, además de aportar otras ventajas, y deberían ser puestos en marcha, en condiciones adecuadas, por universidades, proyectos conjuntos de los sectores público y privado y otras entidades. Se invita a los gobiernos a que contemplen la posibilidad de brindar apoyo a tales centros de fomento de la empresa. Esas organizaciones deben funcionar con un criterio empresarial.

12. Los expertos destacaron que una de las posibles ventajas de una asociación eficaz entre el sector privado y el público sería apoyar la formación de una visión local del desarrollo y la aplicación de medidas para llevarla a la práctica. Por consiguiente, se insta a todos los gobiernos a que en el proceso de elaboración de políticas económicas mantengan en todo momento un diálogo con el sector privado y celebren consultas con él.

13. Los gobiernos deberían tratar de lograr un equilibrio entre las políticas que promueven la competencia y una actitud ante la cooperación que mejore la eficiencia y la competitividad.

Dirigidas a los gobiernos, la comunidad internacional
y la sociedad civil

14. El liderazgo y la confianza, que son cruciales para el establecimiento de redes y asociaciones eficaces, deben nutrirse de programas innovadores que tengan por objetivo reunir una masa crítica de empresarios fieles y dinámicos.

15. Habida cuenta de que las políticas y los programas deben adaptarse específicamente al estado de evolución de la agrupación, la red o la empresa, se invita a los gobiernos, a la comunidad internacional y a la sociedad civil a que promuevan el establecimiento de agrupaciones y redes de PYMES recurriendo, entre otras, a las siguientes medidas:

- crear oportunidades para el establecimiento de redes de PYMES (por ejemplo seminarios, ferias, viajes de estudio, intercambios de personal);
- elaborar manuales basados en los conocimientos y la experiencia de los órganos pertinentes sobre cómo crear y administrar asociaciones empresariales, incubadoras de empresas, centros de innovación, polígonos de producción de exportaciones y zonas económicas especiales, teniendo en cuenta el estado de desarrollo y la diversidad cultural;
- promover la cooperación entre los proveedores de servicios y evitar que existan demasiados servicios para el desarrollo empresarial o que éstos se superpongan;
- promover sistemas de apoyo que al principio habría que subvencionar parcialmente, en particular cuando su propósito sea favorecer la innovación y la creación de empresas conjuntas.

16. Los órganos bilaterales y multilaterales deberían:

- promover su interconexión y el intercambio periódico de información sobre sus programas y proyectos;

- trabajar en forma conjunta para aumentar la sinergia entre sus programas, en particular entre los que ofrecen servicios financieros y los que ofrecen servicios de otra índole.

17. Ahora procede que los organismos responsables verifiquen la rentabilidad de los programas alternativos de apoyo a las PYMES. Estos programas deben evaluarse sobre la base de indicadores convenidos, como por ejemplo el impacto, la sostenibilidad, las posibilidades de repetición, el mejoramiento de las calificaciones profesionales y las vinculaciones, las repercusiones en las empresas que reciben asistencia directa y de otra índole, las instituciones de ámbito mesoeconómico y las vinculaciones entre el sector empresarial y el Estado.

Dirigidas a la UNCTAD

18. La UNCTAD debería preparar un estudio sobre los incentivos innovadores de carácter no fiscal que podrían utilizarse para estimular el establecimiento de agrupaciones, promover la inversión, desarrollar vinculaciones positivas con la economía nacional y producir una mayor transferencia de conocimientos especializados y tecnologías.

19. En vista de la importancia de crear una cultura de la innovación en las empresas, los expertos recomendaron que la UNCTAD colaborara con otros organismos de las Naciones Unidas (ONUDI, CCI, OIT, PNUD, etc.) para extraer los beneficios derivados de los programas complementarios destinados a las PYMES.

20. Reconociendo la importancia de elegir los servicios de fomento empresarial adecuados, la UNCTAD, en asociación con el Comité de Organismos Donantes para el Fomento de la Pequeña Empresa, debería estudiar los métodos de evaluación y aconsejar a los gobiernos los métodos de evaluación adaptados a las diferentes circunstancias. En este contexto, se pide a la UNCTAD que adopte medidas para aplicar la recomendación 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 julio de 1997.

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

1. Agrupaciones regionales y fomento de la empresa

21. La primera reunión oficiosa se inició con las exposiciones de los especialistas que facilitan el proceso de cambio de las pequeñas y medianas empresas del Brasil y Nigeria. Las dos primeras exposiciones se centraron en el caso de Santa Catarina, en el Brasil, donde se han formado a lo largo de los últimos años, con éxito, varias agrupaciones, considerando los motivos de este hecho desde la perspectiva de los agentes locales del cambio.

22. Se subrayó especialmente la importancia que reviste el hecho de que se atravesase por un período de crisis y se sienta más la presión de la competencia como estímulo de la cooperación. En el Brasil, durante los primeros años del decenio de 1990 se asistió a la apertura de la economía y el aumento consiguiente de la presión de las importaciones, al mismo tiempo que la economía experimentaba una hiperturbulencia macroeconómica, altos tipos de interés y tasas muy elevadas de inflación. Los efectos de estas condiciones macroeconómicas extremadamente desfavorables sobre las empresas fueron graves, generando presiones favorables al cambio. Además, se produjo un cambio en el comportamiento de los responsables políticos locales y aparecieron nuevas formas de interacción entre empresas y entre empresas y asociaciones empresariales. Por ejemplo, las asociaciones profesionales promovieron activamente la formación de agrupaciones de empresas. No obstante, se observó que la falta de confianza entre las empresas podía dificultar la creación de agrupaciones.

23. El segundo especialista expuso sus experiencias como empresario de la agrupación textil de Santa Catarina y agente del cambio, que colaboró en el desarrollo de la agrupación. En su exposición, describió los reajustes concretos a que había procedido su empresa para enfrentarse a la crisis económica, en particular, la disminución de su integración vertical, el establecimiento de asociaciones y una creciente contratación externa a la empresa, y los efectos que ello tuvo sobre la creación de la agrupación. También se describieron las medidas colectivas de las empresas de la zona para adaptarse a su situación, por ejemplo, intercambio de información sobre condiciones de compra y organización común de cursos de formación profesional y gestión.

24. En el curso de la exposición se subrayó la importancia de la capacidad de iniciativa -en el presente caso, la del propio orador- para estimular cambios fundamentales y la formación de agrupaciones. Como en la primera exposición, se señaló el papel fundamental desempeñado por las asociaciones empresariales. Se indicó que, teniendo en cuenta la severa crisis, las actitudes, los hábitos y las prácticas eran más flexibles de lo que cabría esperar, lo que sugería que las lecciones extraídas de Santa Catarina podrían interesar a otros países.

25. La tercera exposición se centró en el caso de Nnewi, villa de la parte oriental de Nigeria, de donde procedía más del 80% de las piezas de automóvil de Nigeria, a pesar de un nivel general de educación bajo, infraestructuras muy escasas y un mínimo apoyo público. Se citaron como motivos importantes del éxito de Nnewi, a pesar de la falta de apoyo de los Gobiernos Federal y del Estado, la capacidad de las empresas para obtener tecnología de la Provincia china de Taiwán, la afinidad cultural y el sistema de aprendizaje utilizado para formar a nuevos empresarios. No obstante, se indicó que el nivel de circulación de información entre las empresas era muy bajo, pero que el nivel de confianza dentro de cada empresa era alto, ya que el empleo se basaba fundamentalmente en las redes familiares. El orador predijo que, cuando las empresas se dediquen a productos más complejos se manifestará un desplazamiento hacia un mayor grado de cooperación entre las empresas que forman la agrupación.

26. Después de las exposiciones, se abrió el turno de oradores. Un experto facilitó información sobre la agrupación de la industria de los programas de computadora de Bangalore, en la India. Las principales observaciones formuladas fueron que algunas agrupaciones nacían espontáneamente, pero aun éstas eran impulsadas por actos o circunstancias deliberados, en este caso, las medidas del Gobierno de la India para ubicar determinadas industrias en Bangalore, cuyo resultado era que se había desarrollado un fondo importante de mano de obra calificada. Se indicó que en los mercados muy competitivos se necesitaba tiempo para que surgieran redes. Un nivel muy alto de competencia tendía a dificultar la confianza y, por tanto, disuadía a las empresas de establecer vínculos con otras empresas dedicadas a etapas anteriores del ciclo de producción. Como resultado, sólo estaban empezando a surgir en Bangalore, de momento, redes de empresas. Por último, se subrayó la importancia del Estado, que ofrecía la infraestructura necesaria. En Bangalore, la inadecuación de la infraestructura aumentaba los costos de las pequeñas empresas y frenaba así su crecimiento.

27. Durante el debate general, expertos de Suiza, Alemania y la OIT subrayaron que era importante establecer un clima de confianza entre las pequeñas y medianas empresas agrupadas geográficamente, así como las dificultades que ello suponía. También se destacó la importancia de un buen liderazgo, cuestión que se planteó en todos los casos analizados. Sin embargo, el representante de Suiza, basándose en un estudio de las PYMES noruegas, señaló que éstas eran en general mucho más conservadoras en lo que respecta a la confianza que otorgan a los demás y que forman parte de menos redes que las empresas mayores. En cuanto a la función de los gobiernos de facilitar el establecimiento de un clima de confianza entre las PYMES, el experto alemán consideró que esta función era muy limitada.

28. Se subrayó la importancia de la participación en ferias de comercio para establecer un clima de confianza entre los empresarios y formar redes personales, lo que facilitaba la formación de agrupaciones. Se mencionó la experiencia de la agrupación del calzado en el sur del Brasil como un buen ejemplo del efecto positivo e importante que la participación en ferias comerciales tenía sobre las empresas y el desarrollo de mercados, gracias al contacto que establecían los empresarios con nuevas tecnologías, técnicas de comercialización, la reunión de información sobre mercados y el establecimiento de redes a distintos niveles. Los gobiernos podían desempeñar una función importante facilitando la asistencia a las ferias comerciales. Era sabido que varios países europeos facilitaban asistencia a PYMES de países menos adelantados que deseaban participar en ferias comerciales.

29. Dos de los especialistas plantearon la cuestión de la confianza entre las PYMES y los gobiernos. Ambos señalaron que las PYMES carecían de confianza en los gobiernos, ya que los consideraban una fuente de problemas, como impuestos, reglamentos e inspecciones, más que como fuente de asistencia. Por tanto, se indicó que los gobiernos locales debían tomar la iniciativa y facilitar asistencia a las PYMES.

30. También se debatió la definición de las agrupaciones. El experto egipcio señaló que la agrupación simple de establecimientos industriales similares y unidos geográficamente no constituía una agrupación según su definición formal. Para ser una agrupación, se indicó, las empresas tenían que lograr una eficiencia colectiva o estar sometidas a amenazas comunes. Uno de los especialistas sugirió que el concepto de agrupación de empresas debía incluir también las cadenas de suministro y las redes horizontales.

31. Expertos de Israel y Suiza plantearon la cuestión de las agrupaciones de empresas basadas en una filiación étnica común. Se indicó que las redes de PYMES de este tipo habían tenido éxito en esos países. Uno de los especialistas, sin embargo, tras reconocer la amplitud de las redes de empresas de carácter étnico y el papel importante que desempeñaban, indicó que esas redes eran un sustituto más que un fundamento de un desarrollo dinámico. Señaló que los países desarrollados, por ejemplo, no tenían que recurrir a estas redes debido a la existencia de instituciones, es decir, disposiciones, normas, hábitos y prácticas, que facilitaban las transacciones anónimas.

32. El experto de Ghana subrayó la importancia de la información y las tecnologías de la información en la promoción de las PYMES y las agrupaciones de PYMES. Subrayó la necesidad de una formación que promoviera el uso de tecnologías de la información para la gestión de empresas en países en desarrollo. Esta opinión fue suscrita por uno de los especialistas, quien indicó que las tecnologías de la información podían también facilitar el acceso de las PYMES a los mercados internacionales.

33. El experto de la OIT subrayó también la función de las instituciones intermedias y los organismos gubernamentales en la promoción de redes y agrupaciones de empresas. También indicó que estas instituciones podían desempeñar un papel en la promoción de las agrupaciones ya existentes y en la creación de nuevas agrupaciones.

34. El representante de Filipinas planteó la cuestión del acceso de las PYMES a la financiación. Uno de los especialistas, partiendo de su experiencia en el Brasil, alegó que era necesario que las PYMES obtuvieran apoyo financiero de las instituciones financieras oficiales, aunque esto pudiera suponer unos largos trámites burocráticos. Para ello, indicó que las PYMES necesitaban afirmar su credibilidad.

2. Zonas francas industriales e incubadoras locales de empresas:
la importancia de los sistemas de apoyo a las PYMES

35. El reto constante al que deben hacer frente los responsables políticos y otros actores del desarrollo es establecer sistemas innovadores y eficientes en función de sus costos que apoyen a las PYMES y las ayuden a lograr eficiencia técnica y competitividad. Un especialista con amplia experiencia en la creación de sistemas de apoyo señaló que había que llegar todavía a un consenso sobre las "mejores prácticas", y que seguía todavía debatiéndose si podían justificarse las ayudas subvencionadas a las pequeñas empresas.

Los mecanismos de ayuda para el fomento de la empresa en los países en desarrollo estaban sometidos a presiones para que se autofinanciasen, puesto que los gobiernos y los donantes se encontraban con menores recursos. Sin embargo, las PYMES de los países de la OCDE, mejor dotados, seguían recibiendo importantes ayudas estatales.

36. En los últimos años, se ha producido un cambio de planteamiento para satisfacer las demandas de las PYMES. El predominio de los centros de apoyo a las empresas creados por los gobiernos está cediendo cada vez más el paso a la colaboración entre el sector público y el privado y a asociaciones voluntarias. También ha surgido una tendencia hacia sistemas convergentes de apoyo a las empresas, dirigidos a las pequeñas empresas basadas en la tecnología, que comprenden tanto servicios de apoyo no financieros (desarrollo de recursos humanos, educación continua, investigación y transferencia de tecnología, oferta de información y tecnología, asesoría administrativa, medidas de comercialización, contabilidad, control de la calidad y medio ambiente) como "espacios de trabajo" para que operen en ellos las empresas. Estos sistemas ofrecen una amplia gama de medidas de apoyo en todas las etapas del desarrollo de una empresa, desde la iniciación de las actividades hasta su conversión en un agente activo dentro del mercado mundial. Ejemplos típicos de sistemas convergentes de apoyo a la empresa son las incubadoras, que protegen a las empresas en su etapa de lanzamiento y primeras actividades mediante servicios especializados, y los parques tecnológicos, que exigen grandes inversiones con plazos más amplios de amortización. Los parques tecnológicos normalmente están vinculados a universidades o patrocinados por ellas.

37. Los sistemas de apoyo a las empresas, ejemplificados por las incubadoras y los parques tecnológicos, pueden y deben ser reproducidos y copiados en todos los demás "espacios de trabajo" en los que operan las empresas, como las zonas francas industriales, los parques industriales y las agrupaciones de empresas. Como ejemplo de empresas cuyo crecimiento y evolución ha sido acelerado por un sistema de apoyo de este tipo cabe citar la agrupación de empresas textiles de Tiripur, la India, donde diversos organismos municipales, estatales y federales y asociaciones cooperativas de investigación, diseño, banca, almacenamiento y exportación han mejorado progresivamente el abastecimiento de materiales y los sistemas de comercialización. La famosa agrupación de empresas de Silicon Valley, en California, es otro ejemplo de agrupación de empresas que ha recibido apoyo gracias a la confluencia de una universidad con intensas actividades de investigación, que genera los activos intelectuales, una masa crítica de servicios profesionales y un capital de riesgo, y la cultura de la aceptación del riesgo y la competencia.

38. Para poder lograr una efectividad óptima y el éxito, los sistemas de fomento de la empresa han de ser gestionados como actividades empresariales. Los directivos de los centros de servicios que prestan apoyo a los miembros de las agrupaciones de empresas han de ser contratados cuidadosamente y formados adecuadamente, y han de estar bien pagados. Las energías y recursos de los servicios de apoyo deben centrarse en el fomento de empresas dentro de

la agrupación, y permitir que éstas aprendan las unas de las otras y se renueven continuamente. El mercado es el eje real de los sistemas de apoyo, y los cambios sufridos por los mercados obligan a una continua innovación. Un entorno competitivo es el mejor estímulo para la innovación y promueve la aceptación del riesgo.

39. Los análisis de costos/beneficios de los sistemas convergentes de apoyo muestran que los beneficios derivados de estos sistemas son iguales, o mayores, que los derivados de sistemas de apoyo más tradicionales. Aparentemente, no pueden cuantificarse con facilidad los principales factores que contribuyen al éxito de las empresas protegidas por las incubadoras, pues se trata por ejemplo de beneficios sociales entre los que cabe mencionar el aumento de la capacitación laboral y cambios en las actitudes y la cultura empresarial. El carácter intangible y no cuantificable de estos beneficios de las agrupaciones de empresas ha motivado un debate sobre la necesidad de realizar análisis comparativos de costos/beneficios de las intervenciones públicas basadas en medidas de apoyo de un tipo más tradicional (incluido el establecimiento de zonas francas industriales) o de las intervenciones en favor de agrupaciones espontáneas de empresas, y del desarrollo de sistemas convergentes de apoyo a las empresas, que ayuden a los gobiernos que disponen de unos recursos limitados a formular juicios sobre costos/beneficios de las posibles alternativas.

40. Se está difundiendo cada vez más la idea de que los servicios y los espacios de trabajo son interdependientes y teóricamente deben formar un sistema integrado y orgánico de apoyo. Se indicó que se está produciendo un desplazamiento de la tradicional oferta de centros de fomento de las PYMES, parques científicos y zonas industriales por incubadoras de empresas, que por su parte han ido sustituyendo la atención prestada a las empresas ubicadas en esas incubadoras por un planteamiento más sectorial. Los centros internacionales de empresas representan la tercera generación de incubadoras que ofrecen servicios convergentes, lo que incluye capital de riesgo para las pequeñas empresas nacionales y extranjeras. En Malasia se encuentra un ejemplo de centro internacional de empresas. Sin embargo, se indicó que este centro padece una escasez crítica de mano de obra capacitada, lo que significa que el parque no ha podido atraer el número y el tipo de empresas que hubiera querido atraer.

41. En general, se estuvo de acuerdo en la importancia de la infraestructura, incluidas las inversiones en capital humano, para promover la formación de agrupaciones y redes de empresas y para prestarles apoyo. Se convino en que la intervención básica y mejor que tienen a su alcance muchos países en desarrollo es crear un entorno macroeconómico favorable, incluida la oferta de una infraestructura básica. Se observó, por ejemplo, que la oferta de una infraestructura básica era uno de los factores fundamentales que contribuían en los Países Bajos al desarrollo de una agrupación de empresas dedicada a la tecnología de la información y las comunicaciones.

42. Varias delegaciones dudaron de la utilidad de las zonas francas industriales como forma de agrupación de empresas y manifestaron sus dudas acerca de su capacidad para mantener los puestos de trabajo y las inversiones, teniendo en cuenta la supresión gradual del Acuerdo Multifibras y la entrada en vigor de las prescripciones de la OMC. Entre las críticas dirigidas contra las zonas francas industriales cabe mencionar su fracaso general en la transferencia de capacitación técnica y tecnología a la población local y en la creación de vínculos con el resto de la economía nacional, y sus prácticas explotadoras de la mano de obra y el medio ambiente. Sin embargo, se citaron dos ejemplos de zonas francas industriales que han tenido éxito, a saber, las maquiladoras en México y el caso de Mauricio, que se presentaron como posibles excepciones a estas críticas.

43. El caso de Mauricio ilustra los beneficios que pueden representar las zonas francas industriales para las economías nacionales. Su delegado habló de las contribuciones que las zonas francas industriales han hecho a la economía de su país y los "efectos multiplicadores" positivos que han tenido en otras áreas, como el control de la población, la diversificación de las exportaciones y un aumento general del nivel de vida. El representante de la OIT indicó que los países que, en potencia, estuvieran interesados podían tener en cuenta las políticas adoptadas por Mauricio, y también por Costa Rica, para superar los problemas planteados por el desarrollo y gestión de zonas francas industriales.

44. Las razones del éxito relativo de Mauricio en la difusión de los beneficios económicos y de otro tipo al resto de la economía parecen haber sido que actualizó su tecnología e invirtió en la mano de obra cuando se encontró sometido a la presión ejercida por la competencia. Además, es posible que las medidas adoptadas por las empresas ubicadas en las zonas francas industriales se hayan visto respaldadas por las medidas adoptadas por las asociaciones empresariales. Se reconoció que las zonas industriales no eran estáticas y, de hecho, eran capaces de evolucionar en un sentido o en otro. Algunas delegaciones consideraron que era posible transformarlas para que pudieran generar beneficios similares a los derivados de otras formas de agrupación de empresas. Se podía lograr esta transformación si los gobiernos reestructuraban los incentivos de forma tal que las empresas ubicadas en las zonas francas industriales fueran recompensadas en función de sus inversiones, por ejemplo, en investigación y desarrollo, del uso de insumos nacionales y de los niveles de transferencia de tecnología.

45. Con respecto al uso de incentivos, el representante de la OIT señaló que si las empresas importaban todo lo que necesitaban y exportaban todo lo que producían, los beneficios para el país anfitrión eran limitados. Había una necesidad urgente de estrategias que aseguraran el éxito, que suponían sistemas de recompensa basados en criterios tales como el número de puestos de trabajo creados, el porcentaje de insumos locales y el nivel de transferencia de tecnología. Podía servir de ejemplo el modelo de Singapur, cuyo éxito se basaba en sus inversiones en recursos humanos, sólidos sistemas de apoyo a las PYMES y servicios de investigación. Las zonas francas industriales podían generar beneficios, como ilustraban las exportaciones de

tecnología de Singapur a otros países de la región. En Penang (Malasia), no se había efectuado ninguna transferencia de tecnología hacia el exterior de la zona, y aunque se habían producido abundantes inversiones extranjeras directas en las zonas francas industriales de China, no llevaban conexas una transferencia de tecnología ni creaban vínculos con el territorio interior.

46. Después de la exposición sobre las zonas francas industriales y las incubadoras locales, el experto del Reino Unido aludió a la necesidad de evaluar los costos y beneficios que suponían estas facilidades. Se indicó que en dos libros recientemente publicados ¹ se proponían otros criterios distintos de los indicadores del éxito que se usaban frecuentemente, como el número de puestos de trabajo creados. Como las condiciones de los distintos países variaban, era útil realizar un análisis comparando empresas que se beneficiaban de las zonas francas industriales y las incubadoras locales con empresas que no se beneficiaban de ellas. La experiencia de los Estados Unidos indicaba una estrecha correlación entre las empresas que utilizaban las incubadoras y las tasas de supervivencia. Sin embargo, debía señalarse que las empresas admitidas en el programa incubadora habían sido seleccionadas por su viabilidad técnica y potencial de comercialización. La representante de Suiza añadió que el programa de su propio país había ayudado a ciertas empresas, cuyas posibilidades de éxito parecían casi inexistentes en un primer momento si se aplicaban los criterios normales, y que habían tenido éxito contra toda expectativa.

3. El papel de las políticas públicas de apoyo a las redes y agrupaciones de empresas

47. El último especialista señaló que los responsables políticos eran cada vez más conscientes de la necesidad de desarrollar economías basadas en un alto valor añadido y en la innovación, lo que a su vez podía exigir nuevos métodos de organización industrial y cadenas de suministro. La adquisición y la difusión de conocimientos, especialmente a las pequeñas empresas, se ha convertido en una prioridad; además, existe una necesidad cada vez mayor de mecanismos e instituciones que permitan a las empresas nacionales acceder a los mercados internacionales. Pueden distinguirse tres tipos básicos de agrupaciones y redes, es decir, cadenas de suministro, redes horizontales y agrupaciones sectoriales. Muchas de las políticas de promoción de las redes horizontales y verticales o de las cadenas de suministro pueden ser utilizadas también para la promoción de agrupaciones sectoriales en mayor escala. Las instituciones intermedias pueden desempeñar un papel importante en la creación de cadenas de suministro. Entre las medidas de apoyo a las cadenas verticales de suministro cabe mencionar las siguientes: investigación y análisis de la configuración de las cadenas de suministro que actúan como agentes o colaboradores, establecimiento de conexiones con los mercados, identificación de las funciones que faltan en la cadena, formación de asociaciones de cadenas de suministro, desarrollo y garantía de la competencia dentro de la cadena, garantía de equidad en las operaciones y de

¹OIT, Business Incubator and Economic Development y Value for Money.

un desarrollo sostenible en la actuación de toda la cadena, y establecimiento de una cooperación intrarregional. Las instituciones de apoyo técnico tienen reservado un papel importante en la promoción de vínculos horizontales, especialmente entre las pequeñas empresas.

48. Entre las políticas destinadas a promover las agrupaciones sectoriales cabe mencionar las estrategias para atraer a empresas multinacionales e incitarlas a desarrollar localmente cadenas de suministro.

49. Las instituciones intermedias (es decir, las instituciones de ayuda cooperativa) pueden también desempeñar una función de ayuda en la adquisición de una formación internacional y en la vinculación de las empresas locales con las instituciones educativas. La experiencia de los países industrializados apunta a una tendencia hacia el desarrollo de nuevos tipos de vinculaciones entre las políticas públicas y privadas.

a) Contexto de las agrupaciones de empresas

50. Las agrupaciones de empresas han sido una respuesta al cambio constante, caracterizado por la mundialización y la descentralización y por una atención renovada al papel de las pequeñas empresas en el proceso de desarrollo. Se ha observado que las agrupaciones de empresas en los países de la OCDE representaban una respuesta, inducida por el mercado, de las empresas y ramas de producción para enfrentarse a los nuevos retos y mantener la competitividad. Las agrupaciones y redes de empresas eran importantes mecanismos de promoción de la innovación.

b) Elementos y componentes de las agrupaciones y redes

51. Como los actores principales en la formación de agrupaciones de empresas eran las PYMES, los gobiernos no necesitaban tomar la iniciativa. La formación de agrupaciones de empresas exigía capacidad de organización y dirección, pudiéndose aprender mucho de la experiencia de las maquiladoras mexicanas. Sus directores formaron espontáneamente asociaciones. Gracias a sus actividades a escala local y regional, han podido lograr cambios en las políticas a escala federal.

52. También pueden formarse agrupaciones a escala inferior a la de las empresas pequeñas y medianas (por ejemplo, a escala de microempresas o del sector informal). Las cooperativas de PYMES, por ejemplo, cooperativas de productores o de crédito, pueden facilitar la comercialización de productos o la oferta de servicios que pueden ser compartidos. A veces, estas agrupaciones han ofrecido servicios comunes de seguridad social a sus miembros. Otra forma de trabajo en colaboración de las PYMES han sido los contratos de franquicia.

53. En la región de Emilia Romagna, en Italia, que actualmente cuenta con 300.000 empresas en un área en que habitan casi 4 millones de personas y que está especializada en una producción industrial tradicional pero con una gran intensidad de conocimientos, las agrupaciones no fueron ni creadas ni

inducidas por el Gobierno. No obstante, su transformación en agrupaciones organizadas se inició hace unos 20 años, cuando el órgano de gobierno regional tomó la decisión política de ofrecer servicios y asistencia a las redes de empresas, en lugar de a las empresas individuales, con el fin de desarrollar toda la región. La distribución actual de las agrupaciones representa la consolidación histórica de este tipo de políticas. Los servicios se prestan a través de un sistema de centros especializados sectorialmente, coordinados por una entidad, mitad pública y mitad privada (la Agencia de Planificación del Desarrollo Regional), en estrecho contacto con centros de investigación, sindicatos, universidades y bancos locales, que a veces forman parte también del consejo de administración de los centros. Los servicios están muy subvencionados cuando desempeñan una función estratégica en el desarrollo regional de la región o cuando son totalmente nuevos y experimentales. Las empresas, una vez establecidas, se dirigen al mercado de proveedores privados. Entre los servicios ofrecidos por intermediarios cabe mencionar, por ejemplo, asistencia para establecer contactos con las universidades en el área de la investigación, algo que las pequeñas empresas no pueden lograr individualmente.

c) Función de los gobiernos

54. Teniendo en cuenta que la creación de agrupaciones de empresas, lo mismo que la puesta en marcha de empresas, es un proceso dinámico y orgánico, las intervenciones de los gobiernos han de ser muy específicas y tener en cuenta tanto el nivel de desarrollo nacional como las distintas etapas de evolución de las agrupaciones de empresas. La función de los gobiernos no debe ser imponer estructuras a las empresas sino más bien estimular el diálogo entre el sector público y el privado y facilitar las relaciones entre actores que normalmente no mantendrían ninguna interacción. Los gobiernos deben crear instituciones de tipo intermedio o ayudar a las ya existentes de tipo intermedio, para que desempeñen una función activa en la promoción de agrupaciones y redes de PYMES.

55. Los gobiernos deben seguir centrándose en la creación de un entorno macroeconómico favorable, reduciendo las limitaciones reglamentarias y adaptando el marco legal y reglamentario general para favorecer la creación de agrupaciones y redes. Se subrayó la importante función que pueden desempeñar los gobiernos si crean la infraestructura básica. Sin embargo, cuando los gobiernos no pueden ofrecer la infraestructura adecuada, será necesario muchas veces que el sector privado intervenga. A este respecto, es necesario dar la importancia adecuada al concepto de concertación, es decir, asociaciones entre el sector público y el privado, para poder ofrecer servicios básicos tales como vivienda, seguridad y transporte.

56. El experto de Benin señaló que había grandes diferencias entre las PYMES de los países desarrollados y las de los países en desarrollo. En los países en desarrollo, la función del Estado era más importante todavía para el fomento de la empresa, dado el nivel generalmente más bajo de desarrollo de las PYMES autóctonas. En las áreas del acceso a los mercados y la creación de redes de empresas, las PYMES seguían encontrándose con grandes obstáculos.

Los gobiernos, en cooperación con las instituciones del sector privado, y de forma complementaria con ellas, debían ayudar a las PYMES. Una esfera en la que los gobiernos de los países en desarrollo podían lograr un impacto era la de la difusión de información interesante para los empresarios. Sin embargo, estos gobiernos carecían de los medios necesarios para ayudar a sus PYMES.

57. Se indicó que en las economías en transición a una economía de mercado, por ejemplo Polonia, el proceso de reforma no ha llegado todavía a la etapa en que pueden iniciarse agrupaciones de empresas. Entre las políticas de los gobiernos locales cabe mencionar la creación de redes de empresas con otras empresas nacionales y extranjeras. Los órganos de los gobiernos locales sirven de instrumento para ofrecer información a las empresas extranjeras que deseen establecer relaciones con empresas polacas.

58. El experto de México explicó que su país, mediante su Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), de mayo de 1995, había subrayado la necesidad de unificar todos los programas de política industrial y desregulación económica, además de todos aquéllos relacionados con el comercio exterior y la promoción de las exportaciones. En este contexto, la política industrial de México establecía ocho objetivos estratégicos: estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero; creación y mejora de la infraestructura física y humana y de los recursos institucionales; mejora de la infraestructura técnica para el desarrollo de la industria; desregulación económica; promoción de las exportaciones; negociaciones comerciales internacionales; promoción de la competencia económica; y promoción de las redes de producción. Con respecto a la promoción de las redes de producción, el Gobierno ha procurado reforzar la competitividad de las PYMES mediante diversos programas, como la promoción de agrupaciones de empresas y diversos sistemas de información industrial. Además, se ha establecido un Consejo Nacional para la microempresa y las empresas pequeñas y medianas.

d) Función de las organizaciones internacionales

59. Para lograr la eficiencia colectiva se necesita crear redes más efectivas entre los órganos de las Naciones Unidas relacionados con el desarrollo de las PYMES, los organismos nacionales y financiados por donantes de apoyo a la empresa y los organismos intermedios. Los gobiernos no pueden absorber la multitud de opiniones políticas que reciben y, por consiguiente, se plantea la necesidad urgente de lograr una visión común de las agrupaciones y redes de empresas, concretamente, y del fomento de la empresa en general, en función de las experiencias nacionales e internacionales.

60. Durante la Conferencia de la OIT de 1998 se aprobó un importante conjunto de recomendaciones sobre las políticas de fomento de las PYMES, que podía servir de útil principio orientador para la Reunión de Expertos de la UNCTAD. La OIT ha puesto en marcha un programa especial de ayuda a los países en el cumplimiento de estas recomendaciones.

Experiencia acumulada

61. Tres organizaciones de las Naciones Unidas, la ONUDI, el CCI y la UNCTAD fueron invitadas a presentar los programas de asistencia técnica que han desarrollado para promover las redes y agrupaciones de PYMES.

Las exposiciones se centraron en las principales experiencias acumuladas gracias a sus actividades en la esfera.

62. EMPRETEC, programa de la UNCTAD de promoción de la capacidad de iniciativa empresarial, de la innovación y de la colaboración, destaca la importancia que tiene el establecimiento de un clima de confianza entre los empresarios así como la necesidad de modificar la mentalidad de la comunidad empresarial y de los apoyos institucionales, para introducir una cultura de innovación y cooperación. Además, el diálogo en curso entre las estructuras públicas, especialmente a escala local y regional, las instituciones de nivel intermedio y los empresarios facilita los cambios pertinentes en un entorno positivo.

63. Para reforzar la confianza entre los empresarios, EMPRETEC empieza con un taller de dos semanas, muy basado en la experiencia, para motivar a los participantes, en el que se subrayan algunos aspectos fundamentales del comportamiento empresarial. Motivados por el dinamismo establecido en el taller, los empresarios casi inmediatamente forman una asociación, una red de "empretecos", para intercambiar experiencias e información o buscar potenciales empresas asociadas. Hasta la fecha la red ha crecido hasta abarcar más de 10.000 empresarios de diez países, y como resultado de las ferias periódicas de EMPRETEC a escala regional y mundial han surgido asociaciones de empresas locales y transfronterizas. El planteamiento integrado de los servicios de apoyo a la empresa alienta a los empresarios a trabajar en todos los aspectos que plantea la mejora innovadora de la empresa. Una coalición de instituciones del sector público y el privado, representada en la Junta Asesora de EMPRETEC, asegura la sostenibilidad del programa.

64. El programa de la ONUDI para el desarrollo del sector privado supone cinco niveles de intervención. Entre ellos cabe mencionar las actividades primarias, la promoción de las redes de empresas, la reestructuración a escala de empresa, la mejora del entorno institucional y la mejora del marco de políticas y reglamentario. Gracias a las experiencias del programa en América Latina, Asia y África la ONUDI ha comprendido que no existe un modelo único de establecimiento de redes y agrupaciones y que no puede predeterminarse el nivel, la escala o el tipo de intervención. Siempre depende del entorno local. En algunos casos es mejor empezar promoviendo instituciones de apoyo o el sistema de gobierno antes de establecer redes y en otros casos puede ser más lógico empezar estableciendo redes que puedan a continuación promover mejoras en las agrupaciones e instituciones ya existentes. Por ejemplo, en Honduras el programa empezó estableciendo redes de empresas porque los empresarios estaban ya preparados y dispuestos a cooperar. En Jamaica, por el contrario, la fortaleza del marco institucional ya existente hacía que fuera este el nivel en el que lógicamente debían iniciarse las intervenciones destinadas a promover las redes y agrupaciones de empresas.

65. La ONUDI, en su labor de promoción de las redes y agrupaciones de empresas, ha establecido que muchas veces puede contribuir a la sostenibilidad del proyecto hacer que participen entidades ajenas a la agrupación, ya que se refuerza el marco institucional. Por ejemplo, en Honduras el programa utilizó empresas locales de consultoría como agentes de la red y proveedores de otros servicios. Aunque el programa de la ONUDI está dirigido específicamente a las PYMES, la ONUDI ha aprendido que muchas veces es necesario incluir a empresas mayores en las redes o agrupaciones si dichas empresas pueden tener un impacto positivo u ofrecer beneficios a las empresas más pequeñas. Por ejemplo, en Jamaica la empresa grande que participa en la agrupación de empresas dedicadas a la producción de muebles ha establecido y financia el centro técnico de la agrupación. Una lección fundamental recibida gracias a la experiencia de la ONUDI en la esfera es la cuestión de la autosostenibilidad de las instituciones de apoyo y proveedores de servicios a las PYMES. Sugiere que esperar que estas instituciones puedan autofinanciarse totalmente no es realista ni aconsejable porque su clientela, las PYMES, probablemente no estarán nunca en condiciones de pagar el precio de mercado de sus servicios. Por consiguiente, obligar a las instituciones de apoyo a las PYMES a autofinanciarse al 100% significará que tendrán que prestar servicios a empresas mayores y no a las PYMES.

66. El programa del CCI denominado Calibrador de la Competitividad Internacional, recientemente lanzado, podrá ser un estímulo importante para la creación de redes de empresas exportadoras en el futuro. El Calibrador ayuda a las empresas individuales a evaluar y examinar a lo largo del tiempo sus resultados en comparación con los de otros competidores nacionales e internacionales. Está administrado por asociaciones industriales, que también desempeñan una función fundamental de oferta de servicios de asesoramiento a empresas que desean mejorar sus resultados en las áreas identificadas en el ejercicio de evaluación. Las empresas que han pasado por este ejercicio de evaluación empezaron buscando oportunidades de intercambiar información sobre la forma en que otras empresas, incluidos sus competidores nacionales y extranjeros, actúan mercantilmente. Como resultado de ello, el CCI ha creado una red que une a las asociaciones empresariales nacionales que administran el Calibrador con otras asociaciones de todo el mundo y, por tanto, promueve la cooperación entre empresas a escala mundial. Por ejemplo, gracias a esta red una empresa que produce embragues de automóviles en la India encontró un socio técnico en Alemania.

67. El CCI tiene una amplia experiencia en la promoción de agrupaciones de empresas a través de su programa Pueblos Productores para la Exportación (PPE). Se trata de una agrupación de uno o más pueblos que dispone de una ventaja comparativa en la producción de uno o más productos para la exportación. Estos pueblos son unidos a través de una estructura formal y comparten una serie de servicios, por ejemplo, comercialización, servicios relacionados con la producción y financieros y otras ayudas, a los que difícilmente podrían acceder de forma individual. Los proyectos de este estilo en Sri Lanka y Ghana son dos proyectos del CCI bien documentados de los que se derivan algunas conclusiones que indican que las agrupaciones de

pueblos de este tipo son un instrumento valioso para el desarrollo de las PYMES en zonas rurales. Una importante lección que debe aprenderse de la experiencia adquirida a través de este programa es que su foco de atención debe desplazarse desde la simple producción a la comercialización, y que la evaluación de la demanda y el establecimiento de vínculos de mercado ha de preceder a la actividad productiva. Además, es importante que haya un abastecimiento de insumos puntual y suficiente, es decir, medidas de comercialización, crédito, servicios de apoyo, estructuras y gestión. Con respecto al crédito, el CCI ha recomendado que se aliente a las organizaciones no gubernamentales a participar porque se ha establecido que están más capacitadas para ofrecer créditos (y otros servicios de apoyo) a los pobres en comparación con la estructura bancaria formal. El CCI ha subrayado la importancia de identificar todos los posibles interesados, con inclusión de sus posibilidades y funciones actuales, con el fin de hacer el uso más eficiente posible de los recursos y optimizar los resultados del programa.

68. Comentando sobre los motivos del éxito del programa EMPRETEC de la UNCTAD, el orador subrayó el establecimiento de un clima de confianza, el dinamismo y la creación de grupos de apoyo. La ONUDI se mostró de acuerdo en la medida en que su experiencia ha demostrado que la motivación y la delegación de poderes son factores fundamentales para establecer redes con éxito. El CCI constató que para el éxito del programa era necesario, además, una buena gestión del proyecto, una ubicación cuidadosa y una selección de productos, así como la participación de organizaciones no gubernamentales locales.

69. En respuesta a las tres exposiciones sobre actividades de cooperación técnica, los expertos observaron que había un alto grado de complementariedad entre las actividades de formación de redes de la ONUDI, las actividades de capacitación de personal directivo de la UNCTAD y las actividades del programa de pueblos dedicados a la producción para la exportación del CCI. Los expertos manifestaron su satisfacción ante la creciente cooperación entre las organizaciones en esta esfera. Un experto pidió que se describieran estas actividades y experiencias en un manual para el fomento de las PYMES, en beneficio de los países en desarrollo. Otro experto repitió su petición de que se elaborara una metodología de evaluación para medir el impacto de los programas. Entre los indicadores propuso que se utilizaran el impacto en empresas que recibían asistencia directa y en otras empresas, el impacto sobre las instituciones de nivel intermedio, el impacto sobre las relaciones entre las empresas y los gobiernos y la sostenibilidad.

70. Se propuso que la comunidad internacional siguiera el ejemplo de las distintas iniciativas de creación de redes de empresas en todo el mundo y formara su propia red, partiendo de la UNCTAD, la ONUDI y el CCI.

III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Convocación de la Reunión de Expertos

71. De conformidad con una decisión adoptada por la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo en su segundo período de sesiones (1º a 5 de diciembre de 1997) ², del 2 al 4 de septiembre de 1998 se celebró en el Palacio de las Naciones, en Ginebra, la Reunión de Expertos sobre las asociaciones y redes para el fomento de las PYMES. La Reunión fue declarada abierta el 2 de septiembre de 1998 por el Sr. Carlos Fortin, Adjunto del Secretario General de la UNCTAD.

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

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

Presidente: Sr. Paul Frix (Bélgica)

Vicepresidente y Relator: Sr. Enio Klein (Brasil)

C. Aprobación del programa (Tema 2 del programa)

73. En la misma sesión la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional que se había distribuido como documento TD/B/COM.3/EM.5/1. En consecuencia, el programa de la Reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa.
3. La función de la estructura de apoyo -pública (ministerios, autoridades y organismos regionales) y privada (por ejemplo, asociaciones de empresarios)- en la promoción y mantenimiento de agrupaciones y redes para el fomento de las PYMES, incluidas las políticas encaminadas a solucionar los problemas con que tropiezan las PYMES para acceder a la financiación.
4. Aprobación de los resultados de la Reunión.

²Véase el Informe de la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo sobre su segundo período de sesiones (TD/B/45/3-TD/B/COM.3/11), anexo I, párr. 12, ii).

D. Documentación

74. Para el examen del tema sustantivo del programa (tema 3), la Reunión de Expertos dispuso de un documento de la secretaría de la UNCTAD titulado "Promoción y mantenimiento de agrupaciones y redes para el fomento de las PYMES" (TD/B/COM.3/EM.5/2).

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

75. En su sesión de clausura, celebrada el 4 de septiembre de 1998, la Reunión de Expertos autorizó al Relator a preparar el informe final de la Reunión, bajo la supervisión del Presidente, incorporando las conclusiones y recomendaciones aprobadas por ella (véase la sección I) y el resumen de las deliberaciones oficiosas de los expertos preparado por el Presidente (véase la sección II).

ANEXOS

Anexo I

RESUMEN DE LAS DECLARACIONES INTRODUCTORIAS

1. Al declarar abierta la Reunión de Expertos, el Adjunto del Secretario General de la UNCTAD explicó que la elaboración de estrategias de fomento de la empresa, que se había pedido en los períodos de sesiones primero y segundo de la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo, formaba parte de las actividades de la UNCTAD. Para elaborar las estrategias, la Comisión había pedido a la UNCTAD que organizara una serie de reuniones de expertos para proponer recomendaciones de política concretas que pudieran ayudar a las PYMES a crear capacidad tecnológica, a crecer y a estar en mejores condiciones de competir en la economía mundial. La actual era la tercera de esas reuniones. En la primera se habían examinado las funciones de los agentes públicos y privados en el apoyo prestado a las PYMES y en la segunda los beneficios de la cooperación oficial entre empresas. Por consiguiente, el Adjunto del Secretario General destacó la necesidad de considerar que esa tercera reunión formaba parte de un programa de trabajo más amplio ejecutado en el marco de la UNCTAD.

2. La Directora de la División de la Inversión, el Fomento de la Empresa y la Tecnología puso de relieve los cambios que se estaban produciendo en la economía mundial y los consiguientes desafíos a que tenían que hacer frente las PYMES, y señaló el potencial de las redes y asociaciones para ayudar a las PYMES a hacer frente a esos desafíos. A pesar de la tendencia a la mundialización, los gobiernos tenían una importante función que cumplir en todos los niveles (nacional, regional y municipal) en el fomento de las asociaciones y redes. La Directora señaló que podía haber distintos tipos de asociaciones, desde las oficiosas hasta las zonas industriales francas. Sin embargo, cada tipo de asociación seguía planteando un gran número de interrogantes sin respuesta sobre los distintos programas y políticas que podrían elaborarse para apoyar a esas asociaciones y redes y aumentar los beneficios resultantes de ellas.

Anexo II

ASISTENCIA*

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

Alemania	Japón
Austria	Kazajstán
Bangladesh	Madagascar
Belarús	México
Bélgica	Myanmar
Benin	Nigeria
Brasil	Noruega
Camerún	Países Bajos
China	Pakistán
Costa Rica	Polonia
Ecuador	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte
Egipto	República Checa
Eslovaquia	Rumania
España	Senegal
Estados Unidos de América	Sudán
Etiopía	Suiza
Federación de Rusia	Tailandia
Filipinas	Trinidad y Tabago
Georgia	Túnez
Ghana	Turquía
Hungría	Ucrania
India	Uganda
Irán (República Islámica del)	Venezuela
Israel	Yemen
Italia	

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

Organismo de Cooperación Cultural y Técnica
Banco Interamericano de Desarrollo
Sistema Económico Latinoamericano

3. También estuvieron representados los siguientes organismos especializados:

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

4. Además, estuvieron representados en la Reunión el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia y la Comisión Económica para Europa, así como el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC.

5. Estuvieron asimismo representadas las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

Liga Internacional de Mujeres Pro Paz y Libertad
Federación Mundial de Asociaciones Pro Naciones Unidas

Especialistas

Sr. Jorg Meyer-Stamer, Investigador del Instituto Alemán de Desarrollo y Consultor de la Federação das Industrias do Estado de Santa Catarina, Florianopolis (Brasil), de la Fundação Empreender, Joinville (Brasil), y de GTZ, Departamento de Fomento del Sector Privado (Alemania)

Sr. Hans Prayon, Vicepresidente de Hering Textile y Presidente de la Asociación Industrial de Blumenau (Brasil)

Sr. Banji Oyelaran-Oyeyinka, Instituto Nigeriano de Investigaciones Económicas y Sociales (Nigeria)

Sr. Rustam Lalkaka, Presidente, Business and Technology Development Strategy (Nueva York)

Sr. Frank Pyke, Investigador Honorario, del Departamento de Economía Aplicada, de la Universidad de Cambridge (Reino Unido)

Sra. Giovanna Ceglie, ONUDI

Sr. R. Badrinath, CCI
