



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

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/26  
TD/B/COM.3/EM.7/3  
26 de julio de 1999

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 SERVICIOS FINANCIEROS  
Y NO FINANCIEROS SOSTENIBLES PARA EL DESARROLLO DE LAS PYME

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,  
del 2 al 4 de junio de 1999

ÍNDICE

	<u>Página</u>
I. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES CONVENIDAS . . . . .	2
II. RESUMEN DEL PRESIDENTE . . . . .	5
III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN . . . . .	20
<u>Anexo:</u> Asistencia . . . . .	22

## I. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES CONVENIDAS

### A. Servicios financieros

La Reunión de Expertos,

1. Reconociendo que a las instituciones financieras les resulta difícil prestar servicios a las pequeñas y medianas empresas (PYME) debido a los elevados riesgos y los altos costos de transacción, la falta de personal experimentado y la preferencia por clientes más grandes y más rentables;

2. Reconociendo que el suministro de servicios financieros debe estar estrechamente vinculado a la prestación de servicios de fomento de la actividad empresarial que permitan aumentar tanto la viabilidad de las PYME como su capacidad para reembolsar los préstamos, así como reducir los costos de transacción de esos préstamos;

3. Consciente de que, sin un acceso a los recursos financieros, las PYME no podrán iniciar las actividades, crecer o emprender las innovaciones continuas que son necesarias para competir en la economía nacional y mundial;

4. Observando que debe responderse a las necesidades financieras de las PYME con instrumentos y programas financieros apropiados;

5. Observando asimismo que no existen instrumentos uniformes para que los bancos y los mercados financieros puedan determinar y evaluar los resultados de las PYME.

Invita

#### A los gobiernos y a la comunidad internacional:

1. A que refuercen la capacidad de sus instituciones financieras para prestar servicios a todos los clientes solventes, incluidas las PYME. Deben considerar la posibilidad de ajustar con flexibilidad las prescripciones normativas, cuando sea necesario, para que los bancos puedan prestar mejor servicios a las PYME. Deben también fomentar la adopción de prácticas innovadoras, cuando sea posible, como el crédito colectivo y mecanismos tales como la presión social, la vinculación del crédito al ahorro y la posibilidad de nuevos créditos;

2. A que consideren otros mecanismos innovadores, como los planes de garantía del crédito y los sistemas de calificación y de puntuación crediticia, con miras a reducir los costos de transacción, y el arrendamiento financiero, a fin de limitar las necesidades de gastos de capital de las PYME. Cuando los mercados de capital lo permitan, se debería explorar la posibilidad de titularización de la cartera de préstamos de las PYME, lo cual aumentaría el volumen de los fondos disponibles para conceder nuevos préstamos a estas empresas;

3. A que eviten intervenciones subvencionadas no sostenibles que puedan distorsionar los mercados financieros;

4. A que alienten a las instituciones de crédito a establecer un equilibrio prudente entre el capital social aportado por las PYME y los empréstitos proporcionados para sufragar el costo del proyecto empresarial con miras a aumentar el interés y el compromiso personal del empresario en el negocio y reducir la carga del servicio de la deuda;

5. A que fomenten y faciliten la modernización y la diversificación del sector financiero nacional con el fin de promover la creación, la movilización y una utilización eficiente del ahorro nacional en favor de las PYME.

A la UNCTAD:

6. A que defina y promueva criterios innovadores, inclusive los utilizados por las instituciones de microcrédito, que puedan ser aplicados por las instituciones financieras principales para reducir los riesgos y los costos de transacción de los préstamos que concedan a las PYME, y que presente un informe al respecto a la Comisión lo antes posible;

7. A que prosiga la elaboración de recomendaciones relativas a un sistema contable que permita a las PYME proporcionar información financiera y comercial transparente, fidedigna y uniforme, la cual pueda utilizarse a los efectos de evaluación, calificación y puntuación crediticias y con fines de gestión interna, y que presente un informe al respecto a la Comisión lo antes posible;

8. A que elabore y ensaye métodos de vincular el crédito, el arrendamiento financiero, el capital social y los fondos de capital de riesgo a PYME solventes que hayan sido sometidas a un proceso previo de selección y de fortalecimiento de la capacidad, por ejemplo el programa EMPRETEC, o que hayan sido identificadas por instituciones microfinancieras, a reserva de la disponibilidad de recursos extrapresupuestarios;

9. A que desarrolle y ensaye servicios innovadores que puedan adaptarse y aplicarse a las PYME, en colaboración con instituciones microfinancieras y de otro tipo y en estrecha cooperación con los servicios nacionales de fomento de la actividad empresarial, a reserva de la disponibilidad de recursos extrapresupuestarios. La UNCTAD deberá documentar e informar de sus conclusiones a la Comisión.

B. Servicios no financieros

La Reunión de Expertos,

1. Reconociendo que incumbe a las PYME desempeñar una función decisiva en la generación y distribución de ingresos, la creación de empleo, la reducción de la pobreza, el desarrollo comunitario, y la integración efectiva de los países en desarrollo, especialmente los menos adelantados (PMA), en la economía mundial;

2. Consciente de que muchas PYME se encuentran en la imposibilidad de aportar toda su contribución potencial debido a su falta de acceso a mercados, recursos financieros, tecnología y conocimientos empresariales;

3. Tomando nota de que la prestación efectiva de servicios eficaces de fomento de la actividad empresarial puede ayudar a las PYME a resolver esos problemas de acceso, y que es posible promover esos servicios mediante un diálogo entre los sectores público y privado y acuerdos de cooperación entre ellos, basados en criterios transparentes y eficientes.

Invita

A los gobiernos y a la comunidad internacional:

1. A que adopten, difundan y adapten al contexto nacional los siguientes principios de prácticas más adecuadas cuando promuevan la prestación de servicios de desarrollo de las empresas, a los efectos del fomento del espíritu empresarial, el aumento de la productividad, y la movilización y utilización eficaz del ahorro nacional;

2. Los servicios de fomento de la actividad empresarial deberán:

a) Basarse en la demanda y proporcionarse de manera descentralizada, cuando sea posible, por quienes se puedan adaptar estrechamente a las necesidades de los clientes; también deberán estar diseñados en función concretamente de los grupos destinatarios y el contexto local;

b) Tener un planteamiento especializado y estratégico y prestarse, cuando sea posible, de manera colectiva y a título individual cuando el entorno empresarial, el tamaño de las empresas y las condiciones locales lo permitan;

c) Estar orientados al mercado y ofrecerse con espíritu empresarial;

d) Orientarse a la recuperación gradual de los costos;

e) Prestarse en el contexto de una estrategia clara para lograr la sostenibilidad en un plazo razonable;

3. Se invita a los gobiernos que estén en proceso de pasar de un criterio basado en la oferta a otro basado en la demanda a que consideren la posibilidad de:

a) Concentrarse en las funciones básicas del Estado (salud, educación, orden público, enseñanza básica, infraestructura, redes de información, etc.) a fin de crear un entorno empresarial favorable para las PYME;

b) Facilitar los servicios a las empresas, más que proporcionárselos directamente, y ampliar el mercado para los proveedores locales;

c) Evitar la distorsión del mercado de servicios comerciales locales;

d) Velar por que se establezcan normas de calidad y éticas para los proveedores de servicios a las empresas;

e) Crear un entorno que ofrezca incentivos que propicien el fortalecimiento de la capacidad de los empresarios para utilizar, adaptar y desarrollar la tecnología, y prestar apoyo a la investigación y desarrollo y a los servicios técnicos;

4. Los gobiernos y la comunidad internacional deben alentar a los proveedores de servicios a las empresas a que consideren la posibilidad de aplicar estrategias como la concesión de subvenciones cruzadas, la diversificación de los productos y los clientes y la ejecución de diversas actividades generadoras de ingresos a fin de reducir al mínimo la posibilidad de que se otorgue prioridad a los clientes más rentables, en detrimento de las PYME dirigidas por empresarios a los que a menudo se considera "desfavorecidos" (por ejemplo, mujeres y jóvenes empresarios y empresarios rurales).

A la UNCTAD:

5. A que contribuya a aumentar la eficacia y eficiencia de los proveedores de servicios a las empresas mediante la elaboración de indicadores que permitan medir los resultados de sus actividades por lo que se refiere a su alcance, efectividad, impacto, recuperación de los costos y sostenibilidad, y que presente un informe al respecto a la Comisión lo antes posible;

6. A que determine, basándose en estudios de casos, qué medios pueden utilizarse para que los servicios técnicos se conviertan en una herramienta eficaz de desarrollo de las PYME, y qué servicios de desarrollo de las empresas pueden prestarse a los efectos de la potenciación industrial de las agrupaciones de PYME.

II. RESUMEN DEL PRESIDENTE

1. Al inaugurar la Reunión de Expertos, el Secretario General Adjunto de la UNCTAD reiteró la gran importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en relación con la generación de ingresos y empleo y el alivio de la pobreza. Sin embargo, muchas PYME no habían podido desarrollar todo su potencial a causa de una serie de limitaciones y barreras, en particular el deficiente acceso a los mercados, la financiación, la tecnología y otras actividades y servicios de fomento de la capacidad y de apoyo a la actividad empresarial. La mundialización y la liberalización habían agravado los problemas del "acceso tradicional": la producción se basaba cada vez más en los conocimientos y la competencia giraba en torno al precio y la innovación continua. Por consiguiente, los empresarios que desearan ser competitivos en el entorno económico mundial debían dominar el diseño, poseer amplios conocimientos de la tecnología y las condiciones del mercado y ser permanentemente innovadores.

2. Por otra parte, muchos países en desarrollo se esforzaban por encontrar el medio de prestar una asistencia eficaz a su sector de la pequeña y mediana empresa para que resolviera de esos problemas de "acceso". A este respecto, había consenso en que unos servicios para el desarrollo de la empresa (SDE) apropiados acrecentarían sin duda la competitividad de las PYME. Por consiguiente, la Reunión de Expertos debería concentrar sus esfuerzos en la determinación de cuáles eran las mejores prácticas para prestar a las PYME servicios para el desarrollo de la empresa. La Reunión venía a ser una prolongación de la Conferencia celebrada en marzo de 1999 en Río de Janeiro sobre Building a Modern and Effective Business Development Services Industry, que había sido patrocinada por el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), así como por la Comisión de Organismos Donantes para el Fomento de la Pequeña Empresa. Las ideas debatidas en la Conferencia de Río de Janeiro y sus conclusiones habían contribuido en gran parte a la elaboración de un documento informativo de la UNCTAD titulado "Oferta de servicios financieros y no financieros sostenibles para el desarrollo de las PYME".

3. La Reunión de Expertos era el resultado de la estrecha cooperación entre dos divisiones distintas de la UNCTAD: la División de la Inversión, el Fomento de la Empresa y la Tecnología y la División de la Infraestructura de Servicios para el Desarrollo y de la Eficiencia Comercial.

4. El Director de la División de la Inversión, el Fomento de la Empresa y la Tecnología hizo hincapié en la importancia fundamental que tenían para las PYME los servicios para el desarrollo de la empresa, especialmente porque las mejores prácticas de antaño ya no eran adecuadas para hacer frente a los desafíos del nuevo entorno competitivo mundializado de hoy. En la actualidad, las PYME estaban sujetas a fuertes presiones para ser y seguir siendo innovadoras, lo que requería muchos más recursos internos y externos, vinculaciones, asociaciones y apalancamientos de los que ya disponían o a los que podían tener acceso.

5. Entre las cuestiones relacionadas con los servicios para el desarrollo de la empresa que la Reunión de Expertos debía examinar figuraban los de cómo identificar a los proveedores de servicios más eficientes y cómo evaluar sus resultados, qué subvenciones a tales servicios eran apropiadas y qué procedimientos permitían que los clientes "marginales", como las mujeres y jóvenes empresarios o los empresarios rurales, recibieran un apoyo adecuado para sus empresas. Las dificultades con que tropezaban las PYME para obtener servicios financieros eran, entre otras, el elevado riesgo aparente para los prestamistas, los altos costos de transacción debidos a la falta de metodologías eficaces de evaluación de riesgos, la falta de información adecuada, como registros contables y otra documentación financiera, de las propias PYME y la preferencia de los prestamistas por las grandes sociedades prestatarias.

6. Era importante que la Reunión elaborase unas recomendaciones concretas, especialmente sobre unos principios de buena práctica para los proveedores de servicios a las empresas y los indicadores de resultados que debían ensayarse

y utilizarse, sobre las medidas que debían aplicarse para evitar la exclusión de los clientes marginales, sobre la buena práctica en materia de financiación de las PYME y sobre lo que la UNCTAD podría hacer en este campo en el futuro.

7. La primera sesión de la reunión oficiosa se inauguró con las exposiciones de dos especialistas sobre el papel de los servicios para el desarrollo de la empresa (SDE) en relación con la ayuda prestada a las PYME para aumentar su competitividad en los mercados nacional y mundial. Entre las cuestiones examinadas figuraban: i) las necesidades reales de las PYME y cómo satisfacerlas eficazmente; ii) si las instituciones públicas debían ser proveedores directos de servicios o prestar asistencia indirecta mediante las estructuras locales de apoyo; y iii) cómo aplicar mejor los principios de subsidiariedad y sostenibilidad.

#### Los servicios para el desarrollo de la empresa (SDE)

8. Un especialista expuso los principios básicos de buena práctica por los que se regía la prestación de SDE a las PYME, que habían sido elaborados por la Comisión de Organismos Donantes para el Fomento de la Pequeña Empresa. Dichos principios, que constituían unos parámetros comunes a esos organismos donantes y las instituciones públicas que intervenían en la esfera del fomento de la actividad empresarial, eran los siguientes:

- a) Los SDE debían ofrecerse con espíritu empresarial y basarse en la demanda. Esto significaba, en primer lugar, una relación comercial (y no caritativa) entre proveedores y clientes; en segundo lugar, que era importante identificar a unos proveedores apropiados (por ejemplo, que pudieran relacionarse directamente con las necesidades de sus clientes en función de su estructura, cultura, etc.), elegir el tipo adecuado de clientes y adoptar planteamientos que garantizaran unos precios competitivos de los productos y el desarrollo; y, en tercer lugar, la necesidad de tener o adoptar los sistemas adecuados de control;
- b) El proveedor de SDE debería adoptar explícitamente un planteamiento tendiente a la sostenibilidad de los servicios, por ejemplo, especificar la situación prevista a largo plazo. Los proveedores de servicios, el Estado y los donantes necesitaban fijarse unos objetivos. El nivel de las subvenciones aportadas o el nivel de sostenibilidad que hubiera de alcanzarse podían variar considerablemente entre los países interesados, según la función del Estado en las actividades de apoyo a las PYME y la disponibilidad de asistencia de donantes;
- c) Los SDE deberían tener un planteamiento especializado y prestarse, cuando fuera posible, de manera colectiva y no a clientes individuales. Sin embargo, las PYME podrían requerir, en ciertas etapas críticas de su desarrollo, servicios más individualizados y mejor adaptados a sus necesidades. El nivel de subvenciones o de

sostenibilidad debería estar basado en un conocimiento estratégico y una comprensión detallada de las aptitudes de los proveedores locales, de las características de los clientes que integraban el grupo básico y de las empresas con las que deberían crearse redes apropiadas para no duplicar las actividades ya existentes, entre otras cosas;

- d) Los SDE deberían estar basados en la participación y fundarse en la propiedad y una estrecha interacción entre proveedores y PYME clientes. Como la propiedad (personal) era una característica distintiva de las PYME, también debería ser una característica de los proveedores de SDE para que éstos pudieran comprender mejor las necesidades de sus clientes;
- e) Los SDE deberían mejorar los resultados, en particular ampliar su alcance a más PYME y facilitar y fomentar el aprendizaje "natural" (es decir, el aprendizaje de otras empresas en vez de un consultor);
- f) Los SDE deberían prestarse con arreglo al principio de subsidiariedad. Este principio establecía quién podía hacer mejor qué, y suponía una visión crítica de la función reservada al Estado (¿era esa función compatible con lo que el Estado debería hacer?).

9. La función del Estado y su capacidad para promover los SDE variaba considerablemente según los países. No obstante, la función básica del Estado debía comprender elementos de la "visión de conjunto" tan decisivos como el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica, la primacía de la ley y los reglamentos (incluso en materia de derechos de propiedad) y el suministro de la infraestructura y los servicios esenciales (por ejemplo, servicios públicos, salud, educación, investigación y desarrollo, formación, facilitación de la contratación pública, difusión de la información, establecimiento de normas mínimas, etc.). Sin esos elementos, la oferta de SDE a las PYME no tendría el máximo impacto ni garantizaría su mayor viabilidad. Por consiguiente, en general las administraciones públicas deberían facilitar la prestación de SDE en vez de actuar como proveedores directos, estimular el desarrollo del mercado en vez de la dependencia de las subvenciones, evitar las intervenciones distorsionadoras y promover el sector privado como motor principal del desarrollo, la innovación y la competitividad de la empresa.

10. En una exposición complementaria, otro especialista señaló la necesidad de crear SDE basados en la demanda del mercado y en las necesidades reales de las PYME. El planteamiento tradicional basado en la intervención de la administración pública solía girar en torno a la creación de muchas instituciones y proveedores de SDE movidos por la dinámica de la propia oferta y encomendar la prestación de los servicios a jóvenes universitarios o funcionarios públicos. Esa intervención había resultado muchas veces ineficaz, y la calidad de los servicios prestados a menudo no era satisfactoria ni pertinente. La demanda de SDE había sido muy fuerte en la



esfera de la transferencia de tecnología, pero la mayoría de los SDE basados en la oferta había logrado poco en este campo. Ello había sido debido principalmente al tipo de personal que prestaba los servicios.

11. La prestación de SDE podía mejorarse y tener mayor impacto si se definía mejor en función de los beneficiarios, por ejemplo, seleccionando los clientes y las PYME destinatarias por sectores en vez de limitarse a tener en cuenta el tamaño o la escala de las empresas. Por otra parte, la prestación de SDE a grupos o agrupaciones, en vez de ofrecerlos de forma individualizada, resultaría más eficiente en función del costo y, por lo tanto, sostenible. Un problema que había que superar al adoptar este planteamiento era el de la confidencialidad comercial, puesto que algunas de las empresas participantes en un grupo sectorial determinado podían ser competidores directos en el mercado.

12. Las administraciones públicas debían facilitar la prestación de SDE, en vez de intervenir como proveedores directos, pero también había que alentarlas a utilizar los proveedores de SDE existentes o potencialmente existentes en el mercado, como los consultores profesionales, el personal docente universitario e incluso el personal de las grandes empresas, o recurrir a las redes o asociaciones empresariales existentes, como las cámaras de comercio e industria y otras agrupaciones sectoriales.

13. Era importante tener en cuenta tanto los objetivos iniciales de los SDE como el impacto de esos servicios sobre la economía en su conjunto, por ejemplo, sobre el empleo, la producción y las exportaciones. La recuperación de costos y la sostenibilidad podían ser indicadores importantes; pero, en realidad, un alto nivel de subvenciones públicas era corriente, incluso en los países industrializados. El especialista señaló las posibilidades de utilización de los SDE, especialmente mediante subvenciones cruzadas de los clientes mayores a los clientes menores, o financiando con los ingresos obtenidos de los servicios más viables (como los de asesoramiento en cuestiones jurídicas, contables, de comercialización y tecnología) la prestación de los servicios que generaban menos ingresos, como los servicios de formación y asesoramiento y otras actividades de fomento de la capacidad.

14. Durante el debate que siguió a esas exposiciones se discutieron detalladamente las funciones respectivas y relativas de los sectores público y privado en relación con los SDE. En particular, muchos expertos se opusieron a que se recortara la función del sector público, si se limitaba, como se había sugerido, a facilitar el desarrollo y funcionamiento de los proveedores comerciales de SDE. Las administraciones públicas tenían que adoptar ciertas decisiones políticas críticas e iniciar negociaciones oficiales que afectaban a diversos sectores económicos y proveedores de servicios, incluidos los SDE; en cuanto tales, no podían limitarse simplemente a facilitar los SDE existentes. Otro experto subrayó la importancia de las administraciones públicas como proveedores directos de SDE en los lugares y regiones en que no existían SDE comerciales, como, por ejemplo, en muchos países africanos y en algunas economías en transición. Se señaló la importancia política colectiva de las PYME, y se pusieron de relieve diversas imperfecciones del mercado. Estas realidades políticas,

económicas y estructurales requerían la intervención de las administraciones públicas, incluso mediante la prestación directa de SDE; significaban también que la transición de los SDE basados en la oferta a los basados en la demanda sería un proceso gradual.

15. Otros expertos pusieron de relieve la función de facilitación que correspondía a las administraciones públicas. En Tailandia, por ejemplo, se habían promulgado leyes de fomento de las PYME y se hacía lo posible por coordinar los planes de acción para el desarrollo de las PYME. Se invitaría a los proveedores existentes y potenciales de SDE del sector privado a participar como miembros de un comité de fomento de las PYME y a determinar el tipo de SDE que debían prestarse. Además, el Gobierno establecería un fondo de desarrollo de las PYME para apoyar todas las actividades, incluida la prestación de servicios de formación, en beneficio de esas empresas. En relación con el fomento de las PYME, se señaló la importancia del sector privado como fuente de SDE para satisfacer las muy diversas necesidades de las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, no todos los proveedores privados reunían los debidos requisitos, y las administraciones públicas conservarían las funciones de reglamentación y supervisión de la calidad, las normas y los precios de los SDE comerciales. Otro experto se refirió al éxito de la experiencia del Estado de Israel como proveedor (directo) de SDE por medio de su plan de incubadoras para los nuevos inmigrantes y la contribución positiva de la formación técnica del ejército para el desarrollo de competencias empresariales, iniciativa empresarial y creación de redes.

16. Debía atribuirse menos importancia a la sostenibilidad y la recuperación de costos en períodos de contracción económica o cuando los mercados no estuvieran suficientemente desarrollados todavía; en estos casos, la prestación de SDE debía tener en cuenta los objetivos sociales, como el empleo y el alivio de la pobreza. Además, la capacidad para sufragar los servicios probablemente sería diferente según las PYME y según el tipo de servicio prestado, puesto que cada tipo de servicio tenía una estructura de costos diferente. En relación con esas cuestiones, la sostenibilidad y la recuperación de costos debían ser generalmente los objetivos de todos los proveedores de SDE. Se trataba de cuestiones sumamente importantes, no sólo porque los donantes y los gobiernos no podían continuar apoyando los SDE de modo indefinido, sino también porque la experiencia demostraba que las empresas valoraban más lo que habían pagado y porque así los proveedores de servicios se veían inducidos a mejorarlos con objeto de justificar el precio pedido por ellos.

17. Aunque en el caso de los países en desarrollo esos objetivos sólo podrían lograrse progresivamente y por etapas, seguía siendo importante, con todo, fijar unos objetivos de sostenibilidad y esforzarse por alcanzarlos gradualmente. Era concebible que algunos servicios para el desarrollo de la empresa necesitaran subvenciones durante mucho tiempo. Por ello, el acicate de la sostenibilidad suponía una visión de futuro. Las diferencias de capacidad de pago ofrecían posibilidades de subvención cruzada entre las PYME que podían pagar por los servicios y las que no podían sufragarlos. Además, los proveedores de SDE podían estudiar la posibilidad de prestar servicios

rentables, aunque no relacionados con las necesidades, a fin de subvencionar los servicios menos rentables, pero vitales, que eran demasiado caros para la mayoría de las PYME.

18. Los especialistas reconocieron e insistieron en el papel positivo que podían desempeñar los gobiernos para fomentar el desarrollo de las PYME. En primer lugar, debían poner el máximo empeño en proporcionar instalaciones y servicios básicos. En segundo lugar, el Estado tendría que encargarse de establecer y supervisar las normas y la calidad de los SDE comerciales. En determinadas etapas de desarrollo y en algunos de los países menos adelantados (PMA), serían necesarias las subvenciones públicas a los SDE, aunque esa asistencia debía definirse cuidadosamente en función de sus destinatarios y reducirse gradualmente después de cierto tiempo. En tercer lugar, la intervención pública directa en los SDE podía ser útil en el campo de la transferencia de tecnología y las medidas conexas de fomento de la capacidad, especialmente si se llevaba a cabo en colaboración con las instituciones de investigación y formación.

19. Algunas experiencias de los países occidentales en materia de SDE eran útiles a este respecto, especialmente las relativas a los planes de parques científicos o tecnológicos aplicados con la participación activa de las universidades y otras instituciones del sector terciario. No obstante, la mayoría de las experiencias europeas en materia de SDE, aunque reveladoras como ejemplos, tenían una pertinencia relativa para los PMA y, por lo tanto, generalmente no eran adecuadas para ser reproducidas sin distinción ni reserva. Algunos planes de la Unión Europea sobre las innovaciones en materia de SDE habían resultado muy eficaces y quizás fuera útil tener en cuenta esos antecedentes en el caso de los países en desarrollo.

#### Cómo fomentar el acceso a la tecnología

20. Las dos exposiciones presentadas en la segunda sesión de la reunión oficiosa versaron sobre los diversos mecanismos y políticas para mejorar el acceso, aumentar los conocimientos y difundir las innovaciones en relación con las pequeñas empresas, prestando especial atención a la tecnología de la información. Entre las cuestiones examinadas por los expertos en esa sesión figuraban: i) las políticas y medidas que debían adoptar los gobiernos para facilitar el acceso de las PYME a las tecnologías y los conocimientos especializados y para promover las innovaciones; ii) la preparación práctica que necesitaban las PYME de los países en desarrollo para adquirir y utilizar sistemas de información, y cómo podía adquirirse esa especialización; y iii) de qué manera las redes y asociaciones podían mejorar el acceso a la información de los países en desarrollo.

21. Dos especialistas presentaron las experiencias concretas de Costa Rica, Ghana y Zimbabwe en relación con los SDE para mejorar la competitividad de las PYME y las cuestiones relacionadas con el acceso de las PYME a las tecnologías y los conocimientos especializados. Se prestó especial atención a la utilización de los instrumentos de diagnóstico elaborados por la Compañía para el Desarrollo Tecnológico Industrial de Centroamérica (CODETI)

en Costa Rica para preparar planes de mejora de la competitividad que comprendían medidas específicas destinadas a ser aplicadas por cada empresa manufacturera con objeto de progresar tecnológicamente. Un aspecto importante de la aplicación de los planes de competitividad era la etapa de seguimiento, que comprendía un examen de los indicadores de impacto y evaluación de la sostenibilidad de la empresa.

22. Las experiencias en Ghana y Zimbabwe de los centros de innovación y desarrollo de la empresa, de la UNCTAD, demostraban la necesidad de cooperación y actuación conjunta de los proveedores locales existentes de servicios tecnológicos, financieros y de gestión, incluidas las asociaciones empresariales. Esa colaboración y vinculaciones serían esenciales para fomentar una cultura de la innovación y dinamismo tecnológico en las empresas manufactureras. Los centros se interesaban especialmente por la necesidad de evitar la duplicación y se proponían actuar como promotores de "redes" y relaciones entre los diversos proveedores de servicios.

23. También se habían fijado como objetivo la recuperación en cinco años de la totalidad de los costos, y para alcanzar ese objetivo proporcionaban un servicio de diagnóstico gratuito (basado en los instrumentos de diagnóstico elaborados por CODETI, entre otros) a su grupo de empresas destinatarias en la primera etapa; después, se negociaría con cada empresa cliente concreta el pago de una comisión basada en el resultado de la operación de diagnóstico y las economías previstas que debía realizar cada empresa. Ese planteamiento había tenido éxito porque la operación alentaba a las empresas a definir sus problemas y, con ayuda del centro, a determinar soluciones innovadoras. Durante el proceso, los centros podían demostrar su utilidad a la empresa y ganarse su confianza, facilitando así la negociación del pago de una comisión. Era de esperar que la recuperación de costos resultara más fácil a medida que los centros crearan una cartera de clientes satisfechos y se forjaran una reputación sólida que les permitiera empezar a exigir el pago de sus servicios. La experiencia de los centros de innovación y desarrollo de la empresa constituían un ejemplo útil de como abordar la cuestión de si, cuándo y cómo había que exigir el pago de los servicios.

24. La experiencia de los centros de innovación y desarrollo de la empresa también ponía de manifiesto los argumentos a favor y en contra del planteamiento sectorial frente al planteamiento multisectorial de la prestación de SDE. En Ghana, por ejemplo, la prestación de servicios se especializaba en el sector relativamente pequeño de la industria maderera, mientras que en Zimbabwe, el objetivo principal era prestar asistencia a las empresas de una variedad de sectores. Resultaba evidente ahora que el planteamiento sectorial ofrecía muchas más ventajas, especialmente con respecto a las oportunidades de recuperación de costos; sin embargo, ese planteamiento no sería el mejor si el sector elegido no era un sector dinámico.

25. La gestión y los indicadores de resultados eran un tema difícil y complejo que apenas fue abordado en la Reunión. Una cuestión importante relacionada con la medición de los resultados era la de qué había que medir.

Las posibilidades eran numerosas, como el ámbito, el alcance, el impacto, la recuperación de costos y la sostenibilidad. El programa CODETI parecía centrarse más en las cuestiones de impacto y planteaba la interesante cuestión de los tipos de indicadores que debían utilizarse. El representante de la secretaría informó a los expertos de que se estaba celebrando una conferencia virtual sobre la cuestión de la medición de los resultados y les invitó a que se pusieran en contacto con la secretaría si estaban interesados en sus conclusiones o en participar en una conferencia de seguimiento organizada por la Comisión de Organismos Donantes y que se celebraría en Hanoi a comienzos del año 2000.

26. En cuanto al acceso de las PYME a la tecnología y los conocimientos especializados, se sugirió que había dos maneras de abordar el problema: la transferencia de tecnología de los países desarrollados a los países en desarrollo y el desarrollo de las capacidades locales, con mayor hincapié en el intercambio de conocimientos e información entre países de niveles similares de desarrollo. Sin embargo, los expertos convinieron generalmente en que no se trataba en realidad de una opción entre dos planteamientos distintos. Sería ocioso concentrarse en la importación de tecnología extranjera porque las empresas locales tal vez no dispusieran de la capacidad de absorción necesaria para utilizar eficazmente la tecnología. Por consiguiente, la transferencia de tecnología desde el exterior tenía que efectuarse conjuntamente con las iniciativas de desarrollo de la capacidad tecnológica indígena. La inversión extranjera directa (IED) tenía un importante papel que desempeñar en la transferencia de tecnología a los países en desarrollo y, en consecuencia, la cuestión de los incentivos a la inversión y la protección de la propiedad intelectual merecían ser examinadas atentamente a la luz de la necesidad de promover el acceso de las PYME a la tecnología y los conocimientos especializados. En algunos casos podía tenerse en cuenta también un elemento de comercio de compensación (trueque) como complemento a las formas tradicionales de IED. Este planteamiento se aplicaba hasta cierto punto en Asia.

27. Al tratar de aumentar la competitividad de las PYME, cada país tenía que evaluar sus propias necesidades. Algunos países, por ejemplo, consideraban que los parques científicos era lo que mejor se adaptaba a sus necesidades, mientras que otros optaban por las incubadoras. Fuera como fuese, esa evaluación local era necesaria, porque sin ella ningún apoyo exterior podía lograr el efecto deseado en el plazo fijado.

28. También se examinó la función de los donantes con respecto a la transferencia de tecnología y el fomento de la capacidad tecnológica local. Los donantes podían desempeñar un papel importante en el fomento de la capacidad local, aunque llegaría el momento en que las tecnologías desarrolladas localmente necesitasen capital privado para su comercialización. Quizás fuera mejor que los países trataran de mejorar sus industrias mediante las actividades locales y la cooperación entre sus propias empresas antes de solicitar asistencia técnica exterior. Chile, por ejemplo, se había convertido por sus propios medios en un importante participante mundial en los sectores del vino y la cría del salmón.

29. La secretaría de la UNCTAD cerró el debate con una exposición sobre el comercio electrónico, que representaba a la vez un acicate y una serie de nuevas oportunidades para las PYME de los países en desarrollo. Los aspectos de mayor interés para las PYME y que les planteaban mayores dificultades eran los relativos al acceso, los conocimientos especializados y la confianza y, a este respecto, se percibían como cuestiones decisivas a las que había que prestar atención las de una distribución eficaz, la infraestructura de telecomunicaciones y la política de la competencia.

30. Otro importante obstáculo para las PYME de los países en desarrollo era la capacidad para crear sitios en la Web. Se expresó inquietud por la creciente disparidad entre países desarrollados y países en desarrollo en lo que respecta a la capacidad de las PYME para participar en el comercio electrónico. Se hizo hincapié en la necesidad de crear primero una "cultura del comercio electrónico" en los países en desarrollo. En particular, era importante superar la falta de una normativa que pudiera servir de marco al comercio electrónico tanto en el ámbito internacional como en el interno. La seguridad era un elemento central con respecto a la confianza. En los países en que el comercio electrónico estaba más avanzado, los poderes públicos habían contribuido eficazmente a la promulgación de leyes y el fomento del diálogo sobre esta cuestión. Además, organizaciones como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT) tenían claramente un papel que desempeñar en la reglamentación internacional del comercio electrónico. Entidades como los bancos y las compañías de seguros también estaban muy interesados en las operaciones de comercio electrónico, en virtud de sus obligaciones financieras y de seguro; por consiguiente, mientras continuara el desorden resultante de la falta de disposiciones viables, era concebible que prosiguiera su intervención en ese campo.

31. La UNCTAD había previsto una serie de seminarios nacionales y regionales que reunieran a los diferentes interesados con objeto de comparar experiencias y alentar el debate sobre el comercio electrónico en los países en desarrollo como preparación de la próxima Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que debía celebrarse en Seattle a fines de 1999.

#### El acceso a los servicios financieros

32. La tercera sesión de la reunión oficiosa se abrió con una intervención introductoria de la secretaría referente a los problemas y oportunidades que presentaba la financiación del desarrollo de las empresas. Conseguir en el momento oportuno suficiente acceso al capital financiero seguía siendo una de las principales dificultades para las microempresas y las PYME. Entre los factores que contribuían a ese problema estaban la falta de información fidedigna sobre la situación financiera y las operaciones de las empresas; diversas imperfecciones del mercado financiero, que tendían a favorecer a los prestatarios más importantes; la prima de alto riesgo que gravaba los préstamos a las PYME; y, en algunos países, las dificultades para exigir los reembolsos. Desde hacía tiempo se estaban realizando esfuerzos concertados

para solucionar el problema, pero las repercusiones generales y el alcance de esas iniciativas y programas, en especial las relativas a la oferta, habían sido limitadas. En particular, los créditos subvencionados habían resultado costosos y creado distorsiones en los mercados financieros. También habían desalentado la aparición de operadores comerciales y participantes en el mercado financiero y no eran de mucha ayuda a las mujeres y las minorías que necesitaban préstamos. En determinados casos, los SDE desempeñaban un papel importante a la hora de conseguir ayuda financiera de los bancos y otras instituciones financieras, donde se prestaban servicios apropiados de apoyo técnico y administrativo a las PYME solicitantes de manera eficaz, selectiva y regular. Asimismo, la presencia de representantes de las instituciones financieras en el consejo de administración de los SDE no financieros podía facilitar el acceso de determinadas PYME a la financiación.

33. Entre las principales enseñanzas derivadas de la microfinanciación estaba la necesidad de administrar los programas de crédito con un criterio empresarial y no caritativo. Los préstamos colectivos y otros procedimientos y prácticas crediticias innovadoras contribuían considerablemente a reducir los costos de transacción para ambas partes. La tasa de impagos podría disminuirse mediante la presión social, las promesas de continuar o renovar el crédito y la asignación de créditos en función de los ahorros. La financiación de empresas mediante capital en acciones o capital de riesgo se veía enormemente limitada por la falta de información adecuada procedente de las propias PYME y de sistemas uniformes de presentación de informes financieros; por el desarrollo insuficiente de los mercados y servicios financieros de los países; y por la falta de leyes y reglamentos pertinentes.

#### Experiencia adquirida en materia de microfinanciación

34. Se examinó la viabilidad de utilizar sistemas de microfinanciación para financiar las PYME, con especial referencia a las experiencias del proyecto K-Rep en Kenya. K-Rep, que antes era una organización no gubernamental especializada en microfinanciación, se había convertido recientemente en un banco comercial. Por ello, tuvo que ampliar la gama de los servicios y productos financieros que ofrecía de resultados de la ampliación de la base de depósitos, la conversión de las microempresas que tenía como clientes en pequeñas empresas, y la diversificación del riesgo en las carteras de préstamos.

35. La experiencia satisfactoria de K-Rep al servicio de las microempresas enseñaba varias cosas importantes. Diversas técnicas bien conocidas habían permitido reducir los riesgos y los costos de transacción, entre ellas:

- a) Los enfoques y las garantías colectivos;
- b) La promesa de ir aumentando con el tiempo la cuantía de los nuevos préstamos;
- c) La disminución de los tipos de interés de los préstamos siguientes;

- d) La utilización de métodos sencillos de evaluación;
- e) La vinculación de las decisiones sobre créditos a la existencia de servicios complementarios para el desarrollo de la empresa; y
- f) La utilización de criterios basados en los resultados y no en los activos para evaluar las garantías.

36. El acceso al crédito era tan sólo una de las necesidades de las PYME. De hecho, los empresarios que recibían SDE no financieros a menudo lograban mejores resultados en lo tocante al servicio puntual de la deuda y a la expansión empresarial. Entre estos servicios no financieros figuraban el fomento de la capacidad de gestión y de otras técnicas empresariales. El sistema de créditos colectivos era eficaz para las microempresas ya que simplificaba los procedimientos de concesión del préstamo, reducía los costos de transacción y permitía una mejor supervisión y el reembolso puntual de los préstamos (también gracias a la presión social). Ese sistema, sin embargo, no era del todo adecuado para préstamos de mayor cuantía cuando se requerían garantías adicionales. Al ofrecer servicios a las PYME había que solucionar algunos nuevos problemas, como la búsqueda de formas innovadoras de garantía y la necesidad de adaptar los préstamos a las necesidades de los clientes.

37. Se presentaron las enseñanzas derivadas de un proyecto de asistencia técnica para la financiación de PYME en Guinea Conakry. Las "Empresas 3A" se habían creado en 1988 a partir de lo que antes era un proyecto de asistencia técnica multilateral/bilateral apoyado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y la Oficina de Desarrollo Industrial de Marruecos. El proyecto había prestado con éxito servicios financieros y de otro tipo a un gran número de PYME. El proyecto tuvo acceso a diversas fuentes de recursos financieros, cuya utilización estuvo supeditada a varias condiciones (por ejemplo, los empresarios potenciales debían tener menos de 40 años, sufrir alguna discapacidad, o ser mujeres cabezas de familia). Con todo, había prestado apoyo a unos 900 gerentes/proyectos, creado más de 2.000 puestos de trabajo y contribuido a un cambio de actitud con respecto a la actividad empresarial gracias a la formación de más de 300 gerentes.

38. Sin embargo, transcurrido algún tiempo, había tenido que abordarse la cuestión de la institucionalización de los servicios facilitados por medio del proyecto. Este proceso había culminado en la creación de una entidad independiente, Empresas 3A, que funcionaba con arreglo a las normas del sector privado al tiempo que recibía alguna ayuda estatal. Las Empresas 3A establecían una diferencia entre la concesión de créditos a corto plazo al sector privado y otras funciones que entrañaban riesgos (créditos para la inversión y la prestación gratuita de servicios consultivos). Su ejemplo ponía de manifiesto la conveniencia de que los gobiernos, las instituciones donantes y las organizaciones de desarrollo establecieran modalidades específicas para prestar servicios financieros y de otra índole a las PYME, que irían acompañadas de modalidades institucionales concretas adaptadas a las condiciones imperantes en los países interesados.



39. En el debate posterior se subrayó la necesidad de fomentar servicios suplementarios y asociar a los banqueros con los SDE. El enfoque colectivo utilizado para la financiación de microempresas podía aplicarse a la financiación de las PYME y el tamaño de los grupos tendría una importancia crucial. En Italia, por ejemplo, algunos grupos de mujeres y grupos que presentaban garantías colectivas tenían tan sólo diez miembros a fin de que fuese posible mantener contactos más regulares. A ese respecto se planteaba la cuestión de si esas garantías podían exigirse legalmente. El especialista explicó que en Kenya las garantías eran jurídicamente vinculantes y que se utilizaban los instrumentos jurídicos aplicables a los bienes muebles.

#### Experiencias e iniciativas nacionales

40. Un experto señaló la importancia de las PYME en la economía del Japón, ya que constituían el 98,9% del número total de empresas y empleaban al 77,6% de los trabajadores. El Gobierno había reconocido la necesidad fundamental de fomentar las actividades de las PYME y de pasar de una economía industrial a otra basada en los conocimientos. Entre las medidas financieras y fiscales adoptadas para ayudar a las PYME figuraban las siguientes:

- a) Subvenciones para sufragar los gastos de investigación y desarrollo;
- b) Garantías de préstamos concedidas por la Asociación de Garantía de Crédito;
- c) Fondos de capital de riesgo para las PYME;
- d) Reducciones fiscales para las inversiones de capital;
- e) Créditos para el arrendamiento de maquinaria;
- f) Préstamos para la modernización de equipo;
- g) Préstamos a bajos tipos de interés;
- h) Inversiones de la Corporación de Inversiones en Pequeñas Empresas;
- i) Desgravaciones fiscales para los "ángeles de la inversión en las PYME"; y
- j) Desgravaciones fiscales para que las PYME pudieran arrastrar pérdidas al ejercicio siguiente.

Sin embargo, las instituciones públicas no prestaban asistencia directa a las PYME.

41. Los expertos esbozaron toda una serie de medidas financieras directas e indirectas así como diversas disposiciones institucionales para fomentar las PYME y promover la capacitación en varios países en desarrollo. En Turquía, por ejemplo, se consideraba que la pequeña empresa era la que tenía unos activos valorados por término medio en 2,5 millones de dólares y

empleaba hasta 50 personas, y la mediana empresa la que empleaba a 150 personas. Pero no existía una definición única (universal) de pequeña y mediana empresa, lo que había creado complicaciones para la ejecución de programas de asistencia financiera y técnica. Entre los incentivos para el fomento de las PYME estaban los bajos tipos de interés y las desgravaciones fiscales. Sin embargo, el mercado de capital de riesgo no estaba bien afianzado en Turquía y los incentivos y sistemas de crédito estatales se habían concebido pensando en las grandes industrias y empresas. Más que el costo del crédito, el problema principal para la financiación de las PYME era la posibilidad de acceder a dicho crédito. En algunos países como el Pakistán había un ministerio encargado de los asuntos relacionados con el fomento de las PYME, mientras que en otros países existían instituciones especializadas, financieras y de otro tipo, para servir y proteger sus intereses.

Vinculación entre los instrumentos financieros  
y las necesidades de las PYME

42. La cuarta sesión de la reunión oficiosa se centro en prácticas, metodologías e instrumentos que permitieran mejorar la sostenibilidad de los servicios financieros para el desarrollo de las PYME. Entre las cuestiones examinadas figuraban: i) qué función debían desempeñar el gobierno, el sector privado y las PYME en la prestación de servicios financieros; y ii) cómo podían encauzarse los fondos privados de inversión en acciones hacia la financiación de las PYME.

43. El primer especialista de la reunión señaló la importancia de disponer de sistemas uniformes de información financiera y contabilidad para que las PYME pudieran acceder a la financiación. El suministro por parte de las PYME de información financiera transparente y uniforme era un elemento importante para la obtención de préstamos bancarios y para la cooperación con otros asociados. Además de los indicadores cuantitativos, había otras muchas características de las empresas examinadas que influían en los bancos y demás instituciones de crédito a la hora de financiar las PYME. Una de ellas era la aptitud de los empresarios, por ejemplo, su capacidad de gestión y su visión de la estrategia de la empresa. El fomento de la capacidad era importante a este respecto, ya que la mayor parte de las PYME de países en desarrollo a menudo no disponían de personal bien preparado, en particular de contables, para garantizar la transparencia en sus relaciones con los bancos y con otras empresas.

44. Otro especialista se centró en la cuestión de los planes de garantía y demás instrumentos financieros para facilitar a las PYME el acceso al crédito. Los empresarios no debían pretender obtener un 100% de la financiación necesaria a base de préstamos; una determinada parte, hasta un 25% de los recursos necesarios, debía consistir en capital social. El capital de riesgo podía ser una fuente importante de financiación. Sin embargo, como los proveedores de ese capital esperaban naturalmente conseguir importantes beneficios en el futuro, esos fondos solían invertirse en empresas de alta tecnología. Otra posible limitación era que los proveedores de capital de riesgo quisieran desempeñar un papel activo en la

gestión de la empresa. Además, la fase de salida, en que debía liquidarse el capital de riesgo, podía crear graves problemas a la viabilidad de la empresa. Para las empresas incapaces de conseguir préstamos para la adquisición de equipo básico, el arrendamiento financiero podía ser una opción ventajosa. Su viabilidad dependía en gran medida de la legislación existente, la tributación y las normas contables. Había también planes de arrendamiento financiero según los cuales la propiedad del equipo podía transferirse gradualmente al prestamista.

45. Los planes de garantía de crédito (PGC) tenían por objeto compartir los riesgos, ya que el prestamista recibiría compensación por la totalidad o parte de un préstamo fallido. Por lo general, los bancos no los veían con buenos ojos, ya que preferían tener un control directo sobre la recuperación de los préstamos. La mayor parte de las organizaciones de garantía de crédito intentaban, principalmente cobrando comisiones por las garantías, cubrir todos los gastos administrativos del plan mediante los ingresos que percibían una vez establecido el fondo. Las comisiones solían oscilar entre el 1 y el 4% de la cuantía del préstamo, pero en algunos casos se basaban en la cuantía de la garantía. Además, una parte del fondo de garantía disponible podía generar ingresos para la organización que administraba el plan si se invertía de alguna forma relativamente líquida. Sin embargo, era difícil que al inicio de una operación el garante pudiera predecir ex-ante el importe probable de los préstamos fallidos (ex-post) en tales inversiones.

46. Por lo general, cuando en un país no había costumbre de reembolsar los préstamos, los PGC podían contribuir de manera importante a reducir los riesgos. Esos planes eran de especial interés para los empresarios que tenían proyectos sólidos y viables, pero que no podían dar la garantía exigida. Los planes de garantía debían evaluarse con arreglo al criterio de la adicionalidad del préstamo, lo que significaba que la introducción de las garantías provocaba un aumento significativo de los préstamos para las PYME y que quienes antes no tenían acceso a la financiación ahora podían obtener créditos. La eficacia del plan tan sólo podía evaluarse de manera razonable a largo plazo, es decir, tras unos cinco años de funcionamiento.

47. A menudo se criticaba a los PGC por el "riesgo moral": su existencia tendía a debilitar la voluntad y determinación de los prestatarios de reembolsar los préstamos y de los prestamistas de recaudar los pagos de manera enérgica. Ese problema podía resolverse exigiendo que quienes obtenían el crédito presentaran la garantía prendaria que pudieran y luego ofreciendo otra garantía al banco por la parte del préstamo no cubierta por la primera. Además, la institución de crédito debía asumir una parte del riesgo que entrañaba el impago de un préstamo y, a ese respecto, las mejores prácticas parecían indicar que los prestamistas debían asumir entre un 25 y un 40% del riesgo, y en todo caso no menos del 20%. A menudo a los bancos no les interesaba un plan que garantizara un 50% o incluso menos, ya que entonces tendrían que conseguir una garantía prendaria por su parte del riesgo. Sin embargo, una cosa era cierta: no podían imponerse PGC en un sistema financiero débil con instituciones ineficientes y un marco jurídico y normativo inadecuado, ni en una cultura que condonara el impago de las deudas.

48. En sus comentarios a las intervenciones de los especialistas, varios expertos dijeron que la administración pública debía desempeñar una función importante en lo que respecta a facilitar el acceso de las PYME a los recursos financieros, en particular mediante el fomento de instituciones de crédito. Entre las opciones viables para aumentar el volumen de crédito disponible figuraban la movilización de fondos de cooperativas, ahorros locales y otras fuentes internas de fondos. La falta de capital social propio y el difícil acceso al capital de riesgo eran algunos de los principales problemas que debían afrontar las PYME en los países en desarrollo. Otra posible opción consistía en recurrir al mercado de valores para movilizar capital social, como se había hecho en el sistema NASDAQ (Estados Unidos). Sin duda había margen para ayudar a las empresas en sus tratos con los bancos y otras instituciones de crédito, en la preparación de planes empresariales, la selección de asociados, y el cumplimiento de las normas estrictas que se exigían para cotizar en los mercados de valores.

49. Si bien no cabía esperar considerables beneficios de resultados de las actividades de las PYME, el efecto estabilizador que sus operaciones tenían sobre los ingresos y el empleo era con todo digno de mención. El establecimiento de instancias de arbitraje servía para facilitar el proceso de arreglo de controversias entre prestatarios y prestamistas. También sería importante uniformar los procedimientos de contabilidad y presentación de información financiera. Las relaciones entre los bancos y las PYME debían ser transparentes y basarse en la confianza mutua y a este respecto los sistemas de calificación crediticia y evaluación de riesgos desempeñaban un papel positivo y debían fomentarse.

50. La labor desarrollada por la UNCTAD en relación con la contabilidad de las PYME serviría de orientación para producir la información financiera uniforme necesaria para los inversionistas y los acreedores y a los efectos de la gestión interna.

### III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

#### A. Convocación 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 tercer período de sesiones, celebrada el 14 de diciembre de 1999 <sup>1</sup>, del 2 al 4 de junio de 1999 se celebró en el Palacio de las Naciones, Ginebra, la Reunión de Expertos en servicios financieros y no financieros sostenibles para el desarrollo de las PYME. La Reunión fue declarada abierta el 2 de junio de 1999 por el Sr. Carlos Fortín, Secretario General Adjunto de la UNCTAD.

---

<sup>1</sup>Véase el Informe de la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo sobre su tercer período de sesiones (TD/B/45/15-TD/B/COM.3/20), cap. I, párr. 20.

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:

Presidente: Sr. Miguel von Hoegen (Guatemala)

Vicepresidente-Relator: Sr. Paul Frix (Bélgica)

C. Aprobación del programa  
(Tema 2 del programa)

3. En la misma sesión, la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional que se había distribuido como documento TD/B/COM.3/EM.7/1. En consecuencia, el programa de la Reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa.
3. Desarrollo de servicios locales sostenibles y medidas nacionales e internacionales de apoyo, incluidos servicios financieros y no financieros, desarrollo de recursos humanos, acceso a la información y evaluación del acceso a las tecnologías, para mejorar y promover la función y la capacidad de las pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo en el marco de un diálogo entre los sectores privado y público.
4. Aprobación de los resultados de la Reunión.

D. Documentación

4. Para el examen del tema sustantivo del programa (tema 3), la Reunión de Expertos dispuso de un documento informativo de la secretaría de la UNCTAD titulado "Oferta de servicios financieros y no financieros sostenibles para el desarrollo de las PYME" (TD/B/COM.3/EM.7/2).

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

5. En su sesión de clausura, celebrada el 4 de junio de 1999, la Reunión de Expertos aprobó sus conclusiones y recomendaciones convenidas (véase la sección I, supra), acordó incorporar en su informe el resumen del Presidente (véase la sección II, supra) y autorizó al Vicepresidente-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:

Alemania	Japón
Arabia Saudita	Lesotho
Argentina	Lituania
Bangladesh	Malí
Barbados	Marruecos
Belarús	México
Bélgica	Mozambique
Benin	Nepal
Bolivia	Nicaragua
Brasil	Níger
Bulgaria	Nigeria
Camerún	Noruega
Chile	Países Bajos
China	Pakistán
Colombia	Perú
Côte d'Ivoire	Polonia
Cuba	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte
Ecuador	República de Corea
Egipto	República Checa
El Salvador	República Unida de Tanzania
España	Rumania
Etiopía	Rwanda
Federación de Rusia	Sierra Leona
Filipinas	Sri Lanka
Finlandia	Sudán
Guatemala	Suiza
Guinea Ecuatorial	Tailandia
India	Túnez
Indonesia	Turquía
Irán (República Islámica del)	Uganda
Islas Salomón	Viet Nam
Israel	Yemen
Italia	Zimbabwe
Jamahiriya Árabe Libia	

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

Centro del Sur

---

\* Véase la lista de participantes en el documento TD/B/COM.3/EM.7/INF.1.

Comunidad Europea

Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico

Organismo de Cooperación Cultural y Técnica

Organización Árabe del Trabajo

Secretaría del Commonwealth

Unión del Magreb Árabe

3. También estuvieron representados los siguientes organismos especializados y organización conexas:

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Organización Internacional del Trabajo

Organización Mundial del Comercio

Unión Internacional de Telecomunicaciones

4. También estuvo representado en la Reunión el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

5. Estuvieron representadas asimismo las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

Asociación Mundial de Empresas Pequeñas y Medianas

Cámara de Comercio Internacional

Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres

Federación Mundial de Asociaciones pro Naciones Unidas

Unión Internacional Cristiana de Dirigentes de Empresa

World Savings Bank Institute

Especialistas

Sr. A. Bah, Administrador Nacional de Proyectos, Proyecto de la ONUDI (Guinea)

Sr. Abeeke Brew-Hammond, Instituto Kumasi de Tecnología y Medio Ambiente, Centro de Innovación y Desarrollo de la Empresa (Ghana)

Sr. Alan Gibson, Centro Springfield de Desarrollo Empresarial, Durham  
(Reino Unido)

Sr. Khantiko Kong, Director, Asociado para el Desarrollo Alliance 3  
(Francia)

Sr. Jacob Levitsky, Consultor, Banco Mundial

Sr. Jorge Monge, Presidente de la Compañía para el Desarrollo Tecnológico  
Industrial de Centroamérica (CODETI) (Costa Rica)

Sr. Kimanthi Mutua, Administrador de Proyectos (Kenya)

-----