



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

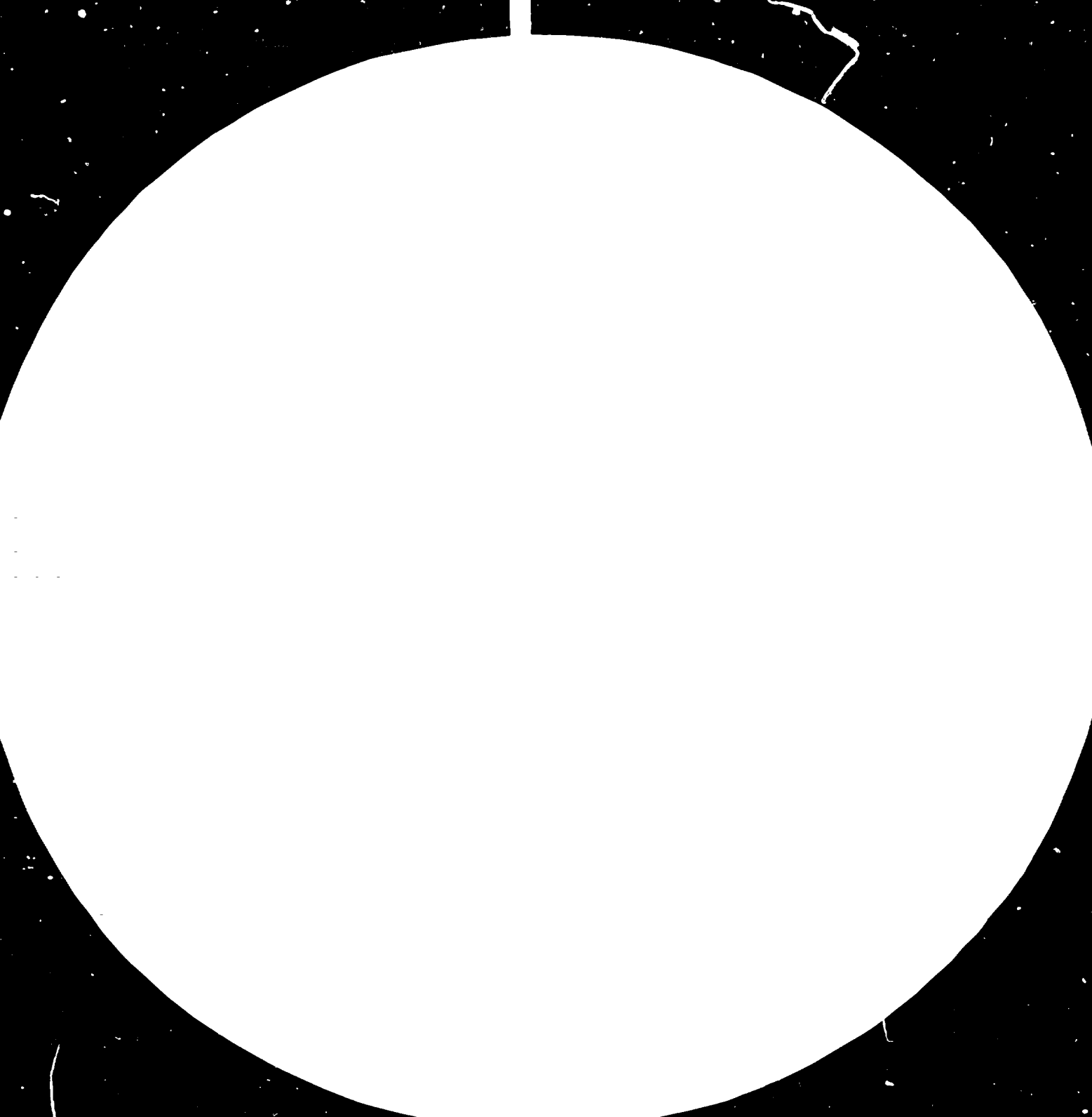
FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





Resolution Test Chart, NBS 1963-A, 1963

U.S. GOVERNMENT PRINTING OFFICE: 1963



10342-S



Distr. LIMITADA

ID/WG.334/5

10 febrero 1981

ESPAÑOL

Original: INGLES

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Reunión Preparatoria Global de la
Primera Consulta sobre Financiación Industrial

Viena (Austria) 23-25 marzo 1981

PROPUESTA CUESTION No. 3: PERSPECTIVAS PARA LA COOPERACION DE LA
PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA DE PAISES EN DESARROLLO
Y DE PAISES INDUSTRIALIZADOS*

preparado por la
Secretaría de la ONUDI

500361

* Esta es una de las tres cuestiones propuestas por la Secretaría de la ONUDI para su consideración por la Reunión; los participantes deberán considerar estas y otras cuestiones que ellos mismos propongan y prestarán asesoramiento sobre la selección de cuestiones prioritarias.

El presente documento es traducción de un texto que no ha pasado por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

V.81-20985

Introducción

Es posible que las otras dos cuestiones propuestas para su consideración en la Reunión Preparatoria Global sean de menor interés para muchos países en desarrollo, sobre todo para países de población relativamente escasa y para los que se encuentran en las primeras etapas de su industrialización o en situación particularmente desventajosa. Muchos de estos países son conscientes de que la utilización del crédito comercial exterior puede causarles problemas de balanza de pagos o, en otros casos, tienen pocos proyectos industriales de gran envergadura.

Como quiera que se defina el concepto de pequeña y mediana empresa (PME), es evidente que una empresa pequeña de un país industrializado pudiera muy bien ser considerada como una empresa grande en muchos países en desarrollo. Por esta razón, las actividades encaminadas a promover la cooperación entre las PME de países industrializados y empresas de países en desarrollo, se trata por separado de las actividades encaminadas a que las PME de países en desarrollo se beneficien de la cooperación internacional.

La industria de pequeña y mediana escala de países en desarrollo

En muchos países en desarrollo, aparte de un pequeño número de grandes empresas que elaboran en cierto grado alguna materia prima local para su exportación, lo verdaderamente importante son las pequeñas y medianas empresas. Gran parte de esos países mantienen relaciones "especiales", tal vez incluso de dependencia especial, con países desarrollados. Ahora bien, estos países exportan cantidades importantes de materias primas al Norte y se calcula que muchos de ellos poseen un potencial aún mayor de recursos naturales. Teniendo en cuenta los intereses inmediatos y futuros del Norte, cabe preguntar cómo se puede financiar la industria de dichos países. Más concretamente, en un período de estancamiento o descenso de las transferencias de recursos en condiciones de favor, ¿qué pueden hacer los países desarrollados para facilitar la asistencia de sus bancos comerciales y demás instituciones financieras al establecimiento de una cooperación industrial mutuamente provechosa con este grupo de países en desarrollo más desfavorecidos?

La pequeña y mediana empresa de los países desarrollados

Al considerar la PME de los países desarrollados, cabe preguntarse si también será necesario adoptar medidas especiales de ayuda a estas empresas para que cooperen con empresas de países en desarrollo. Las PME de los países industrializados, abarcan desde las empresas independientes (es decir, que no sean ni subcontratistas ni filiales) que utilizan tecnología de punta y que dan empleo a unos 100 trabajadores en un solo local, hasta las empresas medianas independientes con una plantilla muy superior a los 100 empleados pero con vinculaciones internacionales limitadas por su tamaño, tanto para la compra de insumos o como para la venta de productos. Los países desarrollados reconocen a veces que la competencia de las PME puede servir de disuasivo en algunos sectores industriales contra la presión monopolista de las grandes empresas y en particular de las empresas transnacionales. ¿Se reconocerá que las PME de los países desarrollados pueden no sólo sobrevivir sino incluso ampliar sus actividades mediante acuerdos de cooperación de diversa índole con empresas de países en desarrollo? Puede haber posibilidades para diversos tipos de acuerdos de asociación, empresas mixtas, subcontratación, y acuerdos de comercialización, de gestión y de transferencia de tecnología; después de todo, las ventajas relativas cambian tanto para el Norte como para el Sur. ¿Cuáles son las posibles disposiciones, sobre todo financieras, que permitirían a las PME de los países industrializados modificar su gama de productos mediante la cooperación con empresas de países en desarrollo? ¿Qué hay de cierto en la suposición de que las PME de los países del Norte estén a menudo mucho menos burocratizadas y son más flexibles, eficaces y profesionales que las empresas de mayor tamaño y que, en consecuencia podrían estar más inclinadas a concertar diversos tipos de acuerdos con empresas de países en desarrollo? ¿Pueden desempeñar un cometido especial los organismos de asistencia técnica bilateral y multilateral en el fomento de este tipo de acuerdos? ¿Puede ser parte de ese cometido proporcionar financiación y/c garantías financieras? ¿Sería aceptable para países desarrollados y en desarrollo un acuerdo en virtud del cual una sociedad de financiación del desarrollo de un país desarrollado facilitase, en forma de oferta global o "paquete", la asistencia financiera y técnica complementaria necesaria para fomentar este tipo de acuerdos? ¿Podrían los organismos bilaterales y multilaterales adoptar iniciativas de esta índole? ¿Deberían hacerlo?

Posibilidades de asistencia a la pequeña/mediana
empresa de los países en desarrollo

Con frecuencia se ha prestado asistencia financiera a la pequeña/mediana empresa por conducto de entidades financieras, como bancos de desarrollo industrial o sociedades de financiación del desarrollo, ya que los gastos generales que entrañan la promoción, la evaluación y la financiación de la pequeña/mediana empresa resultan elevados para las instituciones de financiación exterior (multilaterales o bilaterales, intergubernamentales/gubernamentales/privadas). Se reconoce en general que la pequeña/mediana empresa suele necesitar ofertas globales coordinadas de medidas complementarias de asistencia a su gestión técnica, comercial y administrativa y de apoyo financiero más o menos globalizado, en forma de préstamos y sobretodo de aportaciones de capital. ¿Son adecuados y suficientes los servicios actuales de aportación de capital externo a las PME?

Por lo que respecta a bancos de desarrollo industrial o sociedades de financiación del desarrollo, no está tan generalizado el reconocimiento de que sus recursos financieros, tanto de origen local como externo, se puedan emplear con mayor eficacia si van acompañados por un paquete análogo de medidas complementarias de asistencia que abarquen a la gestión técnica, comercial y administrativa de esas instituciones de financiación industrial. ¿No es la escasez de estas aptitudes de gestión y financieras aún más crítica para muchos países en desarrollo que la escasez bien reconocida de las aptitudes de gestión de la producción y la tecnología propias de la producción industrial? ¿Acaso no sería preciso combinar en muchas instituciones de financiación del desarrollo las inyecciones de capital exterior con servicios de capacitación colectiva del personal local? En particular, ¿puede resolverse este problema con la distribución de unas cuantas becas o con un proyecto aislado de asistencia técnica? ¿No sería preferible integrar la financiación externa en un paquete con la asistencia técnica y la capacitación? Como parte de ese paquete, debe reconocerse la enorme escasez de aportaciones de capital para las PME. ¿Qué posibilidades hay de utilizar financiación en condiciones de favor para fines de "riesgos tan elevados"?

Aparte de combinar la financiación en condiciones de favor con la asistencia técnica y la capacitación, puede haber posibilidad de proporcionar recursos en condiciones más favorables que las comerciales a sociedades de

financiación del desarrollo para financiar a las PME de los países en desarrollo más desfavorecidos, mediante desgravación fiscal, subsidios directos a préstamos exteriores de bancos comerciales y garantías de crédito. ¿Podrán los gobiernos de los países desarrollados considerar viable esta forma de asistencia financiera? Es indudable que podría, en casos apropiados, servir para incrementar los efectos de una asignación presupuestaria de asistencia. ¿No resultaría esto útil y adecuado para muchos bancos de desarrollo? ¿No obtendrían los países que emprendieran ese tipo de actividades posibles beneficios en forma de mercados de exportación más amplios, ventas de "know-how", etc.? ¿No se puede considerar como una ampliación de la idea de créditos y garantías a la exportación que ya facilitan la mayoría de los gobiernos de los países desarrollados?

¿Sería posible aplicar un trato fiscal favorable a los intereses de los préstamos otorgados por las oficinas centrales de bancos de países desarrollados a instituciones financieras de países en desarrollo? ¿Es posible conceder subvenciones para limitar o eliminar los riesgos derivados de las fluctuaciones de los tipos de cambio? ¿Tendrían interés las garantías de crédito para los copartícipes en empresa mixtas y acuerdos de subcontratación? ¿Pueden ofrecer esas garantías los gobiernos de países industrializados por mediación de intermediarios financieros radicados en países en desarrollo, es decir, a través de instituciones locales de financiación del desarrollo o de filiales locales de los bancos de los países industrializados? ¿Se debería estimular la participación de capital de países desarrollados en empresas mixtas mediante incentivos fiscales especiales otorgados en el país de origen de la empresa inversionista?

Asistencia e incentivos a la pequeña/mediana empresa de los países desarrollados

¿Cuál debe ser la política del Gobierno del país desarrollado que desee que sus PME participen en actividades cooperativas de esta índole? ¿Qué tipo de circunstancias sociales y económicas estimularían a las empresas a efectuar los ajustes industriales necesarios para adaptar y renovar su gama de productos, reubicar industrias, reemplazar mano de obra mediante capacitación en nuevas especialidades, adaptar su tecnología y su labor de mantenimiento a las necesidades de países en desarrollo, etc.? ¿No sería más probable esa flexibilidad de ajuste en una situación de gran crecimiento y dinamismo

económicos y de políticas fiscales y monetarias de índole predominantemente expansionista? Cabe preguntarse si las medidas restrictivas en estas esferas no constituyen un obstáculo para que la industria ponga en obra su instinto, tan natural, de reorganización y ajuste para descubrir las "proporciones de factores" más favorables, es decir, la relación costos salariales-costos de capital que más convenga a cada producto industrial.

Al considerar el tema de las disposiciones institucionales, ¿no habría necesidad de facilitar algunos de los ingredientes críticos, en particular comunicaciones e información, además de financiación, entre posibles copartícipes de países industrializados y países en desarrollo? ¿No se encuentran estos ingredientes críticos en los factores que tipifican y diferencian a la empresa transnacional de la empresa meramente grande de los países industrializados? Debe preguntarse también si la concesión de incentivos y asistencia institucionales a la pequeña/mediana empresa por gobiernos de países industrializados sería una política industrial aceptable. ¿Es posible que, en ciertos sectores y ramas industriales, esos gobiernos prefieran que las pequeñas y medianas empresas reaccionen de otra manera frente a la evolución de las ventajas relativas; por ejemplo, mediante fusión de empresas, quiebras, etc? ¿O es que algunos gobiernos, al proporcionar asistencia industrial, prefieren no discriminar contra las grandes empresas favoreciendo a las pequeñas?



