



# Asamblea General

Distr. general  
19 de mayo de 2005  
Español  
Original: inglés

---

## Quincuagésimo noveno período de sesiones

Tema 84 del programa

### Seguimiento y aplicación de los resultados de la Conferencia

### Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo

## Fortalecimiento de la función del sector privado y el empresariado en la financiación para el desarrollo

### Informe del Secretario General

#### *Resumen*

El presente informe enuncia algunas de las principales cuestiones relativas a la función del sector privado y el empresariado en la financiación para el desarrollo. Responde a la resolución 2004/64 del Consejo Económico y Social, de 16 de septiembre de 2004, en la que se pide al Secretario General que presente un informe sobre esta cuestión a la Asamblea General en su quincuagésimo noveno período de sesiones. El informe examina cuestiones relativas a la creación de un entorno favorable para la actividad empresarial y para el fortalecimiento de las empresas y las actividades del sector privado para facilitar el desarrollo. Se basa en gran parte en el informe de la Comisión para el sector privado y el desarrollo y en los principios y recomendaciones acordados del Consenso de Monterrey de la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo. También aprovecha diversas otras fuentes, incluidos informes y estudios del Banco Mundial, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el Foro Económico Mundial. El informe se basa también en información obtenida de cursos prácticos y reuniones de consulta organizadas por los principales interlocutores comerciales en el proceso de financiación para el desarrollo de las Naciones Unidas, la literatura académica sobre el sector empresarial y las investigaciones de las escuelas de administración de empresas.

## Índice

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. Introducción.....	1–2	3
II. Establecimiento de un entorno favorable para las empresas .....	3–23	3
A. El entorno normativo y reglamentario.....	4–9	3
B. Normas laborales y conexas.....	10–12	5
C. Acceso a financiación.....	13–15	5
D. Infraestructura.....	16–18	7
E. Información.....	19–20	8
F. Entorno de políticas nacional e internacional.....	21–23	8
III. Fortalecimiento del empresariado .....	24–37	9
A. Elementos del empresariado y su relación con el desarrollo económico ...	26–28	9
B. Algunas teorías sobre el fortalecimiento del empresariado.....	29–36	10
C. Repercusiones en las políticas públicas .....	37	13
IV. Medidas del sector privado para facilitar el desarrollo .....	38–54	13
A. Iniciativas privadas para fomentar el desarrollo.....	39–44	14
B. Redes de empresas privadas: conglomeraciones y relaciones.....	45–49	16
C. Búsqueda de oportunidades en los mercados de la base de la pirámide económica .....	50–54	17

## I. Introducción

1. El Consejo Económico y Social, en su resolución 2004/64 de 16 de septiembre de 2004, pidió al Secretario General que presentara a la Asamblea General un informe sobre la financiación para el desarrollo haciendo hincapié en la función que cumple el sector privado, teniendo en cuenta el informe titulado *El impulso del empresariado: el potencial de las empresas al servicio de los pobres*<sup>1</sup>, para su examen en el quincuagésimo noveno período de sesiones. El presente informe se ha preparado de conformidad con esa petición.

2. El informe está dividido en tres partes. En la primera parte se examinan las principales medidas que se requieren para mejorar el entorno empresarial general en los países en desarrollo y, como parte de ese examen, se consideran los progresos logrados y los obstáculos con que se ha tropezado en esas esferas. La segunda parte trata de los factores subyacentes que ayudan a crear empresas sólidas —que fortalecen el empresariado en la economía— aunque la distinción entre las condiciones que permiten prosperar a las empresas saludables y los factores más específicos que generan aptitudes empresariales no están totalmente claros, y las dos cuestiones están relacionadas entre sí. La tercera parte del informe se ocupa de las actividades del sector privado para facilitar el desarrollo, examinando las alianzas entre múltiples interesados directos, las redes y las oportunidades comerciales para proporcionar bienes y servicios a los pobres.

## II. Establecimiento de un entorno favorable para las empresas

3. Si bien hay opiniones diferentes sobre cuáles son los factores que constituyen un entorno propicio para los negocios, conviene centrar la atención en seis condiciones amplias que en general han sido aceptadas como características importantes de ese entorno: leyes y reglamentos apropiados y que se puedan hacer cumplir, normas laborales y conexas, disponibilidad de financiación, infraestructura, información y un entorno político nacional e internacional favorable. En particular, estas condiciones son esenciales para las operaciones de las pequeñas y medianas empresas (PIME), que son las que proporcionan la mayoría de las oportunidades de empleo y generación de ingresos y pueden considerarse como una de las principales fuerzas impulsoras de las actividades de alivio de la pobreza<sup>2</sup>.

### A. El entorno normativo y reglamentario<sup>3</sup>

4. Uno de los propósitos de las leyes y los reglamentos es proteger el bien público. El otro es proteger a los ciudadanos de sí mismos y unos de otros. Las leyes y los reglamentos de los países industrializados han evolucionado acompañando las cambiantes condiciones sociales, políticas y culturales y es por esto que suele haber variaciones entre los países. Por ejemplo, ciertos aspectos del entorno normativo y reglamentario relativo a las empresas en los países europeos pueden ser muy diferentes de los del Japón o los Estados Unidos. No hay ninguna configuración sencilla de leyes y reglamentos que pueda considerarse ideal para que la adopten los países en desarrollo. Además, la facilidad con que algunos aspectos del entorno normativo y reglamentario se pueden aplicar, hacer cumplir y modificar puede variar entre los países y las regiones en función de su experiencia histórica, su cultura y su política.

5. Al mismo tiempo, se sabe que las leyes y los reglamentos algunas veces no alcanzan los objetivos sociales previstos en muchos países, incluidos los países en desarrollo, y pueden ser perjudiciales para el entorno empresarial al imponer costos innecesarios, aumentar las incertidumbres y los riesgos y mantener o erigir obstáculos a la competencia. Por consiguiente, en muchos países parece haber un margen de maniobra para reformar ciertos aspectos del entorno reglamentario y normativo sin poner en peligro la consecución de los objetivos sociales más amplios. El grado en que se pueda realizar esto será diferente entre los países y dependerá también del aspecto particular que se considere. No obstante, más adelante se identifican tres esferas clave en que el marco normativo y reglamentario puede tener una influencia importante en el entorno empresarial.

6. La primera de estas esferas tiene que ver con la apertura y el cierre de una empresa. El Banco Mundial opina que en muchos países los requisitos burocráticos para iniciar una empresa son excesivos y toman mucho tiempo. Se determinó que América Latina y el África subsahariana eran las regiones en que tomaba más tiempo iniciar una empresa. Al mismo tiempo, se están logrando mejoras en países en desarrollo de todas las regiones, así como en muchos países con economías en transición, que incluyen algunos ejemplos notables como los de la Argentina, Jordania, Marruecos, Nepal y Sri Lanka<sup>4</sup>. Con respecto al cierre de un negocio, en algunos países en desarrollo hay leyes y reglamentos que limitan la capacidad de las empresas para reestructurarse o para cerrar. Al mismo tiempo, en caso de quiebra es importante salvaguardar los bienes productivos. Varios países han reformado sus leyes sobre quiebra.

7. El segundo aspecto crítico del entorno normativo y reglamentario se refiere a los derechos de propiedad. En muchos países en desarrollo, una gran parte de los bienes raíces no está oficialmente registrada. La asignación de títulos de propiedad puede mejorar el valor de esos bienes y el acceso al crédito (dado que la tierra y el capital se pueden utilizar como garantía para obtener préstamos bancarios), especialmente para empresas pequeñas y del sector no estructurado. También ofrece seguridad a los propietarios al reducir el riesgo de que alguna otra persona reivindique derechos sobre su tierra. No obstante, los programas de adjudicación de títulos sobre las tierras deben ir acompañados de varias medidas complementarias para que se puedan alcanzar efectivamente esos objetivos. Más importante aún es el hecho de que los programas de adjudicación de títulos deben ir acompañados de mejoras en el costo y la eficiencia del registro de la propiedad, ya que de otra forma las tierras seguirán siendo objeto de compraventas no oficiales. Todo parece indicar que, entre los países en desarrollo, algunos países del Asia oriental han desarrollado sistemas de registros de la propiedad eficientes. Además, se necesitan mejoras complementarias en las leyes sobre garantías (que no hagan muy costosas las hipotecas sobre la propiedad) y en el régimen jurídico (que permitan a los bancos incautar las garantías, si corresponde, en casos de incumplimiento del deudor).

8. En tercer lugar, el cumplimiento efectivo de los contratos y la protección de los derechos de los acreedores es sumamente importante para un entorno empresarial propicio. Esto, a su vez, requiere un sistema judicial que funcione adecuadamente. Los procedimientos judiciales para resolver controversias comerciales suelen ser demasiado burocráticos en muchos países en desarrollo, en comparación con los países industrializados. No obstante, varios países han introducido mejoras en esta esfera, en especial Colombia, que en 2003 redujo en un 30% el tiempo que toma resolver una controversia<sup>5</sup>. Además, las mejoras en la transparencia y la información

pueden facilitar las medidas para hacer cumplir los contratos al hacer que las empresas puedan informarse por anticipado del crédito y el historial comercial de sus posibles asociados. La cuestión de la información se examina más a fondo en la sección II.D. Como se ha dicho, la reforma de la ley sobre garantías también ayuda a mejorar la protección de los derechos de los acreedores.

9. Las leyes y los reglamentos apropiados en los sectores mencionados más arriba deben ser respaldados por medidas eficaces para hacerlos cumplir, lo cual, en muchos casos, requiere un fortalecimiento de la infraestructura administrativa y de los tribunales y la solución del problema de la corrupción. Además, los reglamentos no deben ser demasiado complicados, y deben ser coherentes entre sí y sencillos de comprender y aplicar.

## **B. Normas laborales y conexas**

10. Las normas laborales revisten especial importancia en las economías que no han establecido regímenes de seguridad social. En general, están diseñadas para proteger a los trabajadores contra las medidas arbitrarias de los empleadores. No obstante, esas normas algunas veces pueden ser demasiado estrictas: por ejemplo, en algunos países, los empleadores pueden tropezar con la obligación de presentar informes innecesarios y con normas excesivamente detalladas que no sirven para lograr los efectos deseados y en realidad sólo entorpecen el crecimiento de las empresas privadas y, por ende, la creación de empleo. Lo que más preocupa es que también pueden contribuir significativamente a la expansión del sector no estructurado en el que normalmente los trabajadores no tienen protección.

11. Se ha sostenido que algunos países tienen la posibilidad de establecer marcos más flexibles para las normas sobre empleo asegurando al mismo tiempo una protección social adecuada para los trabajadores<sup>6</sup>, aunque esto dependerá de las condiciones económicas, sociales y políticas existentes. Varios países de Europa con economías en transición promulgaron el año pasado reglamentos sobre empleo más flexibles<sup>7</sup>. Ahora bien, los países que introducen una mayor flexibilidad en las normas laborales deben asegurar que se mantenga un cierto grado de estabilidad en el empleo. Hay pruebas de que la estabilidad (permanencia) en el empleo guarda una relación positiva con los aumentos de la productividad; puede aumentar el aprendizaje en el empleo, y también los incentivos para que las empresas inviertan en actividades de capacitación<sup>8</sup>. Por lo tanto, se debe establecer un equilibrio entre la flexibilidad y la estabilidad.

12. También se requieren normas apropiadas en los sectores social y ambiental. Además, se deben mantener normas de seguridad y de salud adecuadas en el lugar de trabajo. Por último, es importante contar con normas ambientales apropiadas que permitan vigilar y controlar las externalidades adversas generadas por las empresas.

## **C. Acceso a financiación**

13. Varios estudios indican que en diversos países en desarrollo la obtención de financiación es un obstáculo importante que enfrentan las empresas, especialmente las pequeñas y medianas empresas (PIME). Las PIME son las más afectadas debido a los riesgos y los costos más altos de los préstamos para estas empresas, especialmente en comparación con su monto. Esto, a su vez, se debe en gran parte a una

falta de información sobre las empresas, a una protección jurídica insuficiente de los acreedores y a derechos de propiedad inadecuados o que no se hacen cumplir estrictamente. En las secciones II.E y II.A se tratan algunas de las principales políticas para superar estas deficiencias. Comprenden medidas para dar más difusión a la información sobre las PIME, incluido el establecimiento de oficinas y servicios de verificación del crédito, para ayudar a estas empresas a preparar planes de actividades; el fortalecimiento de las leyes y su aplicación en esferas como los contratos y las garantías; el fortalecimiento de la capacidad de las instituciones financieras de verificar el crédito en forma eficaz en función del costo; y la reducción de los obstáculos para acceder a instituciones que proporcionan financiación a PIME, por ejemplo, mediante la promulgación de reglamentos más flexibles.

14. Al mismo tiempo, se han tomado otras medidas para aumentar el acceso a fuentes de financiación de las empresas con buen crédito. Por ejemplo, algunos gobiernos y organismos multilaterales, como la Corporación Financiera Internacional (CFI), han establecido planes de garantías de préstamos con el propósito de cubrir un porcentaje de las posibles pérdidas por incumplimiento, reduciendo de esta forma los riesgos percibidos en relación con los préstamos a empresas más pequeñas. No obstante, no hay un acuerdo total sobre la eficacia de los planes de garantías de préstamos, que han sido criticados en razón de diversas deficiencias, por ejemplo los riesgos morales, los problemas de la selección adversa y los altos costos administrativos. Otra iniciativa de política ha sido promover los arreglos de arrendamiento para ayudar a las PIME a satisfacer sus necesidades de equipo comercial. En el Pakistán, por ejemplo, la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación ha prestado apoyo a los contratos de arrendamiento para empresas pequeñas y microempresas. Ahora bien, el arrendamiento también tiene sus limitaciones y puede no ser adecuado para todas las empresas<sup>9</sup>.

15. Ha habido también algunas iniciativas público-privadas para generar fuentes nuevas y adicionales de financiación para empresas más pequeñas. Hay diversos fondos de capital de riesgo orientados al desarrollo, y ha habido también una tendencia entre las instituciones internacionales y nacionales de financiación del desarrollo a establecer fondos de capital de riesgo en países en desarrollo. La Organización de Desarrollo del Commonwealth, la Compañía Holandesa de Financiación del Desarrollo y el Banco Asiático de Desarrollo se cuentan entre los numerosos organismos que participan en estas actividades. El capital de riesgo, que está dispuesto a aceptar riesgos más altos y no requiere garantías de los prestatarios, puede ser especialmente conveniente para proporcionar financiación a pequeñas empresas innovadoras de países en desarrollo. Al mismo tiempo, sin embargo, su función se ha visto restringida por la falta de oportunidades de inversión y los “mecanismos de disociación” limitados (un resultado de los mercados de capital subdesarrollados). También ha habido iniciativas en algunos países para aumentar las opciones de financiación mediante la emisión de bonos por parte de las PIME. Por ejemplo, la República de Corea ha tomado medidas para alentar a las PIME a emitir bonos<sup>10</sup>. Un objetivo de la iniciativa del mercado de bonos asiático<sup>11</sup> es aumentar las opciones de financiación mediante bonos para las compañías más pequeñas de Asia.

## D. Infraestructura

16. La escasez de infraestructura física, especialmente en los sectores de la energía, las telecomunicaciones y el transporte, es un importante obstáculo a las actividades de las empresas de los países en desarrollo.

17. Estas deficiencias son comunes a todas las regiones en desarrollo y son especialmente graves en el África subsahariana y el Asia meridional<sup>12</sup>. Aunque las obras públicas de infraestructura siguen siendo fundamentales, se ha sostenido que la participación y la financiación del sector privado en proyectos de infraestructura es cada vez más conveniente debido a un aumento de las necesidades de financiación sumado a las presiones fiscales que enfrentan los gobiernos. Ahora bien, la viabilidad de la participación del sector privado en obras de infraestructura puede variar mucho entre los sectores, los países y las regiones dentro de los países. Ha tenido éxito especialmente en el sector de las telecomunicaciones, donde las tecnologías de avanzada y la experiencia de los operadores privados dan a éstos una clara ventaja. El sector privado también puede cumplir una función importante aportando financiación y participando en el sector de la energía. Algunos países también han aplicado modelos público-privados para financiar, construir y explotar redes viales y sistemas de ordenamiento de las aguas, como concesiones reguladas. No obstante, los intereses privados no siempre responden adecuadamente a las externalidades más amplias generadas por la infraestructura<sup>13</sup>. Cuando ese es el caso, corresponde al sector público una función esencial en la financiación y el suministro de bienes públicos. También puede ser conveniente que los bancos de desarrollo multilaterales cumplan una función más activa en la financiación de esos proyectos<sup>14</sup>.

18. Pese a las necesidades cada vez mayores de financiación privada para proyectos de infraestructura en sectores como el de la energía, la financiación privada de proyectos de infraestructura en países en desarrollo ha disminuido marcadamente en los últimos años<sup>15</sup>. A raíz de esto, los participantes e interlocutores comerciales<sup>16</sup> del proceso de las Naciones Unidas de financiación para el desarrollo han creado un grupo de expertos en financiación de infraestructura para facilitar un diálogo entre los sectores público y privado sobre la forma de atenuar los riesgos que enfrentan los inversionistas extranjeros y nacionales en los proyectos de infraestructura. Los miembros del grupo han participado también en las consultas en marcha sobre esta cuestión entre múltiples interesados directos organizadas por el Foro Económico Mundial como parte del proceso de financiación para el desarrollo. Algunas de las ideas examinadas durante las consultas se refieren a los mecanismos para mitigar los riesgos reglamentarios; aumentar la función del Banco Mundial y de los bancos regionales de desarrollo en la mitigación del riesgo aumentando el coeficiente para sus garantías; y fortalecer los préstamos en moneda nacional. Estas y otras propuestas, sin embargo, requieren no obstante una nueva evaluación crítica y un nuevo examen y elaboración. Por otra parte, no hay acuerdo sobre la medida en que se deben cubrir los riesgos de los inversionistas privados en proyectos de infraestructura. En general, se considera que los riesgos normales del mercado, incluido el riesgo de la devaluación monetaria, deben estar a cargo del sector privado y que el sector público sólo debe cubrir los factores que escapan a su control, como los riesgos reglamentarios y la fuerza mayor<sup>17</sup>.

## E. Información

19. La información escasa y deficiente puede influir en los negocios de diferente manera. En primer lugar, las instituciones financieras y los inversionistas son más reacios a efectuar préstamos en ese entorno. Las deficiencias de la información indican que las propias empresas tienen datos limitados sobre oportunidades y riesgos. Esos problemas se pueden superar en cierta medida mediante el establecimiento de sistemas de información crediticia u organismos gubernamentales de verificación del crédito. Durante los últimos dos años se establecieron sistemas de información crediticia en Armenia, Bulgaria, Eslovaquia, la India y Letonia y en otros 20 países se introdujeron mejoras. En numerosos países también se establecieron organismos públicos de verificación del crédito, entre ellos Bangladesh, Bolivia y Nigeria<sup>18</sup>. En algunos países también se han iniciado actividades para mejorar las normas sobre contabilidad y divulgación de información.

20. La importancia que reviste la información exige precisión, fidelidad y oportunidad. Aunque ha habido varias iniciativas nacionales e internacionales para introducir mejoras en esta esfera, los representantes de las empresas que participaron en audiencias y cursos prácticos del proceso de financiación para el desarrollo propusieron una colaboración público-privada para fortalecer el suministro de información fidedigna de base sectorial en los países en desarrollo. Los mismos representantes recomendaron también medidas de fomento de la capacidad para aumentar la utilización de la tecnología y la Internet para difundir información y facilitar el diálogo en línea entre empresas, organismos de promoción de las inversiones y funcionarios públicos pertinentes.

## F. Entorno de políticas nacional e internacional

21. El funcionamiento efectivo de las empresas requiere un nivel adecuado de estabilidad macroeconómica. Ahora bien, la estabilidad macroeconómica debe entenderse en un sentido amplio, que incluye no sólo la estabilidad de los precios y políticas fiscales racionales, sino también ciclos comerciales más estables, tipos de cambio competitivos, carteras de deuda externa prudentes y sistemas financieros y balances del sector privado internos saludables<sup>19</sup>. Estas variables no tienen necesariamente un grado de correlación elevado y, por consiguiente, los entes normativos deben establecer un equilibrio entre ellas. Por ejemplo, las tasas de inflación bajas y estables permiten a las empresas planificar sus inversiones a plazos más largos. Ahora bien, el exceso de celo por parte de los entes normativos para reducir aún más las bajas tasas de inflación puede dar lugar a tasas de interés altas que desalienten la inversión y reduzcan la demanda total, y esto puede afectar a los balances del sector privado.

22. También es importante contar con estrategias que favorezcan al sector de la producción, incluidas las que tratan del desarrollo rural. En el marco de la Organización Mundial del Comercio, los encargados de establecer las políticas han cumplido la importante función de identificar y alentar el desarrollo de nuevos sectores y actividades en los que un país, o una región de un país, pueda tener posibles ventajas comparativas. Como parte del conjunto de medidas, se necesitan políticas para fortalecer el desarrollo tecnológico y fomentar la innovación y el aprendizaje<sup>20</sup>. También es preciso examinar más a fondo el desarrollo de los aspectos complementarios y las redes, como los conglomerados del sector de la producción, que mejoran

la difusión y aumentan los efectos de los cambios tecnológicos y de organización<sup>21</sup>. Todas estas medidas tienen por objeto reforzar el empresariado y desarrollar empresas competitivas en sectores dinámicos que generen beneficios en toda la economía y den impulso al crecimiento y el desarrollo. El análisis de estas cuestiones en el capítulo III y en la sección IV.B del presente informe subraya el hecho de que no hay una configuración única de estrategias para el sector de la producción de los países en desarrollo y que las políticas necesarias habrán de variar en función de la etapa de desarrollo económico del país o de la región.

23. Si bien el fortalecimiento del entorno propicio para los negocios incumbe en primer lugar y principalmente a los países en desarrollo, se puede proporcionar también asistencia a nivel internacional. Por ejemplo, la asistencia técnica de organizaciones de ayuda bilaterales y multilaterales puede cumplir una función importante facilitando a los países en desarrollo la reforma de las leyes y los reglamentos, el fortalecimiento del régimen jurídico, la mejora de la disponibilidad de información, el fomento de las inversiones en infraestructura y el apoyo para el diseño de estrategias apropiadas para el sector de la producción. Además, también es posible conferir al entorno internacional características más propicias para las empresas de los países en desarrollo mediante una mejor coordinación de la ayuda y de las actividades de las principales organizaciones donantes bilaterales y multilaterales. También la comunidad internacional obtendría beneficios de la reforma del sistema de comercio mundial para brindar oportunidades más equitativas a los exportadores de países en desarrollo y mejorar la estabilidad y la previsibilidad de las normas y los procedimientos. Por último, es esencial asegurar un entorno macroeconómico mundial estable, que impida, en particular, los cambios grandes y repentinos en los tipos de cambio y las tasas de interés internacionales.

### **III. Fortalecimiento del empresariado**

24. Si bien hasta ahora se ha hecho hincapié en el ambiente propicio general que permite prosperar a las empresas saludables y competitivas, esta sección se refiere a los factores subyacentes de la economía que crean empresas saludables y fortalecen al empresariado. En consecuencia, se examinan algunos factores que pueden afectar más directamente a los empresarios, centrándose en particular en las condiciones relativas a la adquisición de calificaciones y conocimientos. Es indudable que existe una interrelación estrecha entre los dos aspectos y es difícil que las variables más generales del ambiente empresarial no repercutan de alguna forma en la calidad de las empresas, y viceversa.

25. No se pretende tratar en este capítulo todas las líneas de pensamiento sobre el empresariado, sino más bien examinar algunas de las ideas interesantes que han surgido al respecto y que se han aplicado o repercuten en las políticas.

#### **A. Elementos del empresariado y su relación con el desarrollo económico**

26. Las empresas son responsables de gran parte de la competencia y la innovación en el mundo de los negocios y también se consideran fundamentales para las naciones que tratan de ser competitivas en los mercados internacionales. A tales efectos, según el economista Joseph Schumpeter, debe recurrirse al proceso

conocido como “destrucción creativa”, por el cual las innovaciones introducidas por los empresarios cuestionan las tecnologías y los productos de las industrias existentes, y provocan su obsolescencia. En este caso, la innovación se define en un sentido amplio e incluye la introducción de nuevos bienes y servicios, el desarrollo de nuevos métodos de producción o estrategias de comercialización, la apertura de nuevos mercados, el descubrimiento de nuevas fuentes de materias primas o la explotación de recursos anteriormente conocidos, y el establecimiento de nuevas estructuras industriales en un sector determinado<sup>22</sup>. Las tres funciones de los empresarios mencionadas con más frecuencia son las siguientes: búsqueda del riesgo (voluntad de asumir riesgos y enfrentar incertidumbres), innovación (generar, difundir y aplicar ideas innovadoras) y búsqueda de oportunidades (reconocer y aprovechar nuevas oportunidades para obtener utilidades)<sup>23</sup>.

27. El modelo GEM (Global Entrepreneurship Monitor) propone una relación en forma de U entre la actividad empresarial de una economía o región y la renta nacional<sup>24</sup>. Los empresarios se dividen en “empresarios por necesidad” (los que tratan de fundar una empresa porque no tienen otra alternativa laboral) y los “empresarios que aprovechan las oportunidades” (los que cumplen las funciones tradicionales de arriesgar, innovar y buscar oportunidades). En los países y regiones de bajos ingresos, los niveles de actividad empresarial son elevados aunque, a menudo, son generados por un alto porcentaje de empresarios por necesidad. En estas circunstancias, las nuevas empresas tienden a utilizar tecnologías más antiguas y casi no se ocupan de innovar. Cuando un país o una región genera más riqueza y avanza hacia el grupo de medianos ingresos y finalmente se incorpora a este grupo se observa primero una reducción de la actividad empresarial general porque el porcentaje de empresas por necesidad desciende al aumentar las oportunidades de empleo en establecimientos nacionales o extranjeros de mayores dimensiones. Los países y regiones de ingresos más altos experimentan un aumento en la actividad empresarial total debido, ante todo, a que aumenta el porcentaje de empresas que aprovechan las oportunidades, por lo que es necesario un mayor desarrollo de la infraestructura y la tecnología<sup>25</sup>.

28. De esas observaciones se infiere que los empresarios de los países (o regiones) con diferentes niveles de desarrollo económico hacen frente a diferentes dificultades, y las políticas y las condiciones que favorecen al empresariado de un país (o región) en determinado momento no necesariamente son favorables en otro. Este aspecto se examina más a fondo en la sección siguiente, donde se exploran teorías sobre el fortalecimiento del empresariado.

## **B. Algunas teorías sobre el fortalecimiento del empresariado**

### **1. Condiciones marco de la actividad empresarial**

29. El modelo GEM postula que el crecimiento económico es el resultado de dos conjuntos paralelos de actividades interrelacionadas. El primer conjunto de actividades se asocia con las operaciones de las firmas más importantes que influyen en el crecimiento económico, sobre todo porque promueven las oportunidades de mercado para las empresas más pequeñas, que a su vez crean empleo<sup>26</sup>. Las oportunidades dependen de la situación general de los negocios, conocida como las “condiciones marco nacionales generales”. Sin embargo, la posibilidad de que las empresas más pequeñas aprovechen las oportunidades depende de su competitividad y dinamismo, lo que nos conduce al segundo conjunto de actividades que impulsan el crecimiento

económico, es decir, el empresariado en su función de creador y promotor del crecimiento de las empresas. Otras características del entorno comercial existente, conocidas como las “condiciones marco de la actividad empresarial<sup>27</sup>,” influyen en estas actividades. Esas condiciones determinan la capacidad de un país para alentar el establecimiento de empresas y, en combinación con las calificaciones y motivaciones de quienes desean establecer empresas, influyen en el proceso empresarial. Si el marco nacional general y las condiciones marco de la actividad empresarial se combinan con éxito, el resultado debería ser el establecimiento de empresas que fomentaran un mercado innovador y competitivo y que, como resultado final, facilitaran el crecimiento de la economía.

30. Las repercusiones del modelo GEM en las políticas pueden deducirse de la combinación del análisis mencionado más arriba con la relación conceptual que se postula entre las actividades empresariales y el desarrollo económico (véanse los párrafos 27 y 28). En el caso de los países o regiones de bajos ingresos, donde la cifra de empresarios por necesidad es alta y las empresas que se crean no suelen adoptar nuevas técnicas ni innovar, las políticas deben prestar especial atención a las condiciones generales que propician el espíritu empresarial. En otras palabras, la principal prioridad sería crear las condiciones para que se establecieran empresas que generaran grandes inversiones y que esto, a su vez, creara oportunidades de mercado para las empresas más pequeñas. El empleo generado por las grandes empresas también reduciría el número de empresarios por necesidad. Sin embargo, con la mejora de la economía y el aumento de las oportunidades de mercado para las empresas más pequeñas, las políticas deberían centrarse cada vez más en fortalecer las condiciones marco de la actividad empresarial y consolidar las bases de las empresas que aprovechan las oportunidades<sup>28</sup>. Estas políticas también deberían incorporar el fortalecimiento de la prestación de servicios de desarrollo de los negocios, por operadores tanto públicos como privados, a fin de mejorar las calificaciones y competitividad de las empresas medianas y pequeñas en esferas como la tecnología, la comercialización, la investigación y el desarrollo<sup>29</sup>.

## 2. El enfoque de los rasgos

31. Las condiciones marco de la actividad empresarial tienen por objeto mejorar las calificaciones y la motivación de los empresarios individualmente. Sin embargo, algunas de las cualidades empresariales fundamentales pueden definirse como “rasgos” y su perfeccionamiento puede requerir políticas que no se limiten a los programas educativos y de formación en materia de negocios. Uno de los criterios empleados para fortalecer al empresariado ha consistido en reforzar los rasgos empresariales de los hombres y las mujeres de negocios. David McClelland señala 10 competencias personales, comunes en los diferentes países, con las que puede reconocerse y reforzarse el potencial empresarial<sup>30</sup>.

32. El “enfoque de los rasgos” es aplicado por el programa Empretec de la UNCTAD, que fue elaborado para responder a las investigaciones que señalaban la importancia del comportamiento y el desempeño del empresario individual, y la necesidad de prever mecanismos que, además de desarrollar los aspectos técnicos y de gestión de las empresas pequeñas, también reforzaran los rasgos empresariales. El objeto de Empretec es ayudar a propiciar las capacidades empresariales y el crecimiento de las empresas medianas y pequeñas de los países en desarrollo, competitivas a nivel internacional. A nivel nacional, el programa determina cuáles son los empresarios con potencial y les brinda capacitación para reforzar sus calificaciones

empresariales (basándose en cualidades personales como los rasgos empresariales a que se hizo referencia anteriormente) y sus aptitudes comerciales. También ayuda a esos empresarios a acceder a financiación y oportunidades de negocios, a vincularse a empresas más importantes, y a establecer sistemas que faciliten el crecimiento. Una evaluación llevada a cabo en 2002 para examinar las repercusiones del programa Empretec en el Brasil señaló el éxito del programa como generador de empresas de mejor desempeño<sup>31</sup>.

### 3. Aprendizaje institucional

33. Se ha aducido que, en muchas de las economías avanzadas, el desarrollo fue impulsado por un proceso de aprendizaje institucional en las empresas, que estimulaba la innovación y la competitividad. En este sentido, la innovación también se refiere a la adopción con éxito de nuevas técnicas de organización y producción desarrolladas fuera de la empresa. Son de importancia fundamental las condiciones en que las empresas pueden asignar recursos de manera que generen productos de mejor calidad y más bajo costo que, a su vez, pueden estimular el crecimiento económico<sup>32</sup>. La organización de la producción en las empresas puede estimular el aprendizaje y la adopción de nuevas técnicas que mejoren la rentabilidad, la productividad y la calidad.

34. Según un experto<sup>33</sup>, los mercados existentes de financiación, mano de obra y capital de las economías desarrolladas son más la consecuencia que la causa del desarrollo económico. El desarrollo fue impulsado por un proceso de aprendizaje institucional (por parte de las empresas), a menudo alentado por el Estado, que estimuló la innovación y la competitividad. Las condiciones propicias para este proceso fueron la integración institucional, el compromiso financiero y el control estratégico. La integración institucional se refiere a los incentivos para que las personas apliquen sus calificaciones y esfuerzos en un aprendizaje interactivo con miras a alcanzar las metas institucionales. El compromiso financiero se refiere a contar con una fuente de financiación estable que sostenga el proceso de aprendizaje institucional hasta que se obtengan utilidades. El control estratégico se refiere al ejercicio del control de los recursos de la organización por parte de los gerentes, que están integrados institucionalmente (su éxito individual está ligado al éxito de la organización) y tienen acceso a las fuentes financieras.

35. Las consecuencias de este razonamiento para las políticas añaden valor al pensamiento actual. Según las nociones de la integración institucional, al establecer un nuevo equilibrio entre la seguridad y la flexibilidad, las reformas de las leyes laborales no deben perder de vista la importancia de la estabilidad y la lealtad empresarial en la puesta en marcha del proceso de aprendizaje interactivo e innovación. En lo relativo al compromiso financiero, se ha aducido que la fuente de financiación estable necesaria para generar el aprendizaje institucional probablemente proceda de una banca de relación (basada en la familiaridad y la confianza) y de acuerdos financieros similares más que de fuentes de financiación netamente de mercado. Para las empresas importantes, las utilidades no distribuidas son la principal fuente de financiación pero, antes que nada, la necesidad de movilizar sus propios recursos con poder multiplicador requiere relaciones institucionales con el sistema bancario. Esas relaciones apoyan a las empresas proporcionando financiación sobre la base de las perspectivas de ingresos por ventas a largo plazo y no en los problemas de movimiento de efectivo a corto plazo. De hecho, el control institucional sobre los ingresos y la financiación de la banca de relación ayudó, en un grado importante, a la

recuperación del Japón y Alemania<sup>34</sup> en el período de posguerra. Finalmente, para garantizar el control estratégico, es importante que el poder de decisión quede en manos de gerentes integrados institucionalmente que puedan adoptar decisiones a más largo plazo, y no en los inversionistas de cartera con una visión de más corto plazo<sup>35</sup>.

36. Es necesario ver en las teorías del aprendizaje institucional la capacidad de añadir valor a los conceptos del desarrollo orientados al mercado, más que la posibilidad de conflicto con ellos. En consecuencia, sería necesario que los países en desarrollo, al liberalizar sus mercados de capital, mano de obra y productos, se aseguraran de que las empresas siguieran teniendo incentivos para embarcarse en el aprendizaje institucional y que existieran fuentes estables de financiación para las empresas existentes y nuevas. En ese marco, el Estado puede desempeñar una función de apoyo y velar por que se cumplan las condiciones precedentes (como la función que desempeñó cuando los países adelantados estaban desarrollándose)<sup>36</sup>. Un ejemplo interesante del mundo en desarrollo es el de la República de Corea, donde el sistema de organización industrial horizontal —conocido como “chaebol”— demostró tener una ventaja comparativa en la gestión del proceso de aprendizaje, reproducción y luego adaptación de las tecnologías existentes a las condiciones y los recursos locales, y un funcionamiento suficientemente eficiente como para competir en los mercados internacionales<sup>37</sup>.

### C. Repercusiones en las políticas públicas

37. Partiendo de las teorías planteadas en la sección III.B., puede configurarse un conjunto coherente de repercusiones de política pública relacionadas con el fortalecimiento del empresariado. Como se dijo, el modelo GEM postula que es necesario que las políticas evolucionen de acuerdo con la etapa de desarrollo de una economía o una región. Sin embargo, en todas las etapas deben aplicarse medidas complementarias para facilitar el aprendizaje institucional, no sólo garantizando la existencia de fuentes de financiación<sup>38</sup> estables y de largo plazo, sino también velando por que las reformas se ajusten a las condiciones necesarias para que las empresas asignen recursos de forma de aumentar la eficiencia, la productividad y la calidad. En particular, las medidas para facilitar el aprendizaje institucional deben incluir actividades que fortalezcan el acceso de las empresas más nuevas y pequeñas a fuentes de financiación mediante las medidas descritas en la sección II.C. Además, también deben aplicarse políticas complementarias para reforzar los rasgos y calificaciones empresariales, como las previstas en el programa Empretec.

## IV. Medidas del sector privado para facilitar el desarrollo

38. Como destacó la Comisión sobre el Sector Privado y el Desarrollo, las contribuciones del sector privado para fomentar el desarrollo se clasifican en dos categorías<sup>39</sup>. Puede tratarse de transacciones comerciales impulsadas por incentivos del mercado y desarrolladas como parte de la estrategia de una empresa que, sin embargo, tienen un impacto notable en el desarrollo (por ejemplo, inversiones que crean puestos de trabajo, mejoran las oportunidades para las empresas más pequeñas y las industrias auxiliares y comunican mejores prácticas), o bien estructurarse específicamente como acciones innovadoras para aplicar los principios y los criterios del

sector privado a los problemas del desarrollo (por ejemplo, logrando que las comunidades locales se beneficien de importantes proyectos de desarrollo, creando coaliciones nacionales de empresas para la educación, prestando apoyo a planes de microfinanciación, definiendo normas para las mejores prácticas empresariales, etc.). Los motivos por los que las empresas privadas inician esas actividades incluyen mantener una buena reputación, lograr un entorno operativo firme y seguro reduciendo las preocupaciones políticas y sociales, desarrollar una fuerza de trabajo sana y competente, responder a exigencias de inversores y gobiernos anfitriones que incluyen cada vez más factores sociales y ambientales y resolver problemas relacionados con la gobernanza que influyen en las operaciones de sus negocios<sup>40</sup>. Ambas categorías de medidas del sector privado para fomentar el desarrollo se tratan a continuación: la sección IV.A centra la atención más en la segunda categoría de iniciativas y las secciones IV.B y IV.C en la primera.

## **A. Iniciativas privadas para fomentar el desarrollo**

### **1. Alianzas entre múltiples interesados para fomentar el desarrollo**

39. Existen distintas definiciones de las alianzas público-privadas. La Fundación pro Naciones Unidas y el Foro Económico Mundial las describen como alianzas en las cuales se comparten los programas, además de combinar los recursos, los riesgos y las recompensas; son colaboraciones voluntarias que se basan en los respectivos puntos fuertes y competencias básicas de cada socio, optimizan la asignación de recursos y alcanzan resultados beneficiosos para todos durante un período de tiempo sostenido. Implican vínculos que permiten aumentar los recursos, la escala y las repercusiones<sup>41</sup>. En los últimos años, ha crecido tanto el número como los ámbitos de actuación de las alianzas entre múltiples interesados, que incluyen empresas privadas, gobiernos, organizaciones internacionales y la sociedad civil. Las alianzas incluyen colaboraciones empresariales, actividades filantrópicas y diálogos sobre políticas públicas y abarcan proyectos de comunidades locales, iniciativas nacionales y proyectos mundiales (véase la sección IV.A.2). En muchos casos, responden a fallos del mercado o a deficiencias de la gobernanza y de la administración pública (cuanto ni el mercado ni el gobierno pueden ofrecer bienes públicos esenciales o solucionar problemas sociales y ambientales)<sup>42</sup>.

40. La Iniciativa mundial de responsabilidad cívica empresarial del Foro Económico Mundial presenta más de 40 alianzas diversas y enumera 15 métodos prácticos que pueden aplicar las empresas, o que han aplicado, para participar en coaliciones con otros interesados con objeto de solucionar problemas claves de desarrollo y entre los que se incluyen ayudar a reforzar las instituciones públicas y la capacidad administrativa, invertir en el espíritu empresarial y el empleo de los jóvenes, ofrecer acceso a fuentes de energía limpias, movilizar recursos y tecnologías para la educación y crear capacidad en los sistemas de salud pública. Por ejemplo, en Sudáfrica, la Alianza por la mejora de la calidad de la enseñanza, que se puso en marcha gracias a la Iniciativa empresarial nacional, reúne a ministerios de educación, administradores de centros de enseñanza, asociaciones de padres y de profesores y organizaciones no gubernamentales con objeto de mejorar la calidad de la enseñanza en las escuelas públicas. Igualmente, en Bangalore (India) se ha iniciado una alianza entre el Gobierno y empresas de tecnologías de la información para mejorar la

administración de la ciudad (incluidos elementos como el agua, la electricidad, el transporte, las telecomunicaciones, la administración y la policía)<sup>43</sup>.

41. Muchas de las alianzas están en una etapa inicial de desarrollo y es demasiado pronto para evaluar plenamente sus repercusiones. Es más, es necesario analizar con mayor detalle las condiciones en las que es probable que las alianzas logren resultados satisfactorios y los requisitos para ello. A ese respecto, el Foro Económico Mundial, en colaboración con la Oficina de Financiación del Desarrollo del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales y con el apoyo de diversos donantes, está coordinando una serie de consultas entre múltiples interesados centrada en la utilidad de las alianzas público-privadas para mejorar la efectividad de la asistencia al desarrollo. Las consultas se centran en el agua, la salud y la educación; se presentará un informe sobre los resultados iniciales a la Asamblea General en 2005<sup>44</sup>.

## 2. Alianzas público-privadas mundiales

42. Las alianzas entre múltiples interesados a nivel mundial, que van en aumento, procuran tratar problemas públicos mundiales (por ejemplo, la degradación ambiental o el SIDA). Según la Oficina de Estudios del Desarrollo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), las alianzas se pueden dividir en operaciones comerciales (que buscan beneficios privados), operaciones con fines dobles (que combinan los beneficios privados con objetivos sociales) y operaciones sociales (cuyo objetivo principal es alcanzar metas de interés público como la reducción de la pobreza)<sup>45</sup>. Entre los ejemplos de operaciones comerciales se incluyen alianzas ambientales (como *Climate Investment Partnership*, destinada a familiarizar a inversores públicos y privados con los mercados del carbono y que incluye a gobiernos, instituciones de financiación para el desarrollo y bancos privados, empresas y asociaciones) y organismos que elaboran y refuerzan las reglas y normas (descritos en la sección IV.A.3). Las operaciones con fines dobles invierten principalmente en pequeñas y medianas empresas e incluyen fondos de capital riesgo para el desarrollo en los que el sector público ayuda a soportar los riesgos que podrían frenar a los inversores privados, en tanto que el socio privado administra las inversiones. En la sección II.C se dan ejemplos de esas iniciativas. Existen abundantes ejemplos de operaciones sociales, especialmente en el ámbito de la salud, tales como *Global Business Coalition on HIV/AIDS*, una alianza pública-privada dirigida por el sector privado.

43. Es necesario fortalecer las relaciones para incrementar la coherencia y la complementariedad entre las alianzas público-privadas mundiales y las organizaciones multilaterales, ya que podrían duplicar la labor que están realizando estas últimas y desviar recursos que se necesitan para otros fines. Así, podría resultar cada vez más útil a las organizaciones internacionales examinar sus actividades para determinar las más adecuadas para subcontratar a alianzas público-privadas mundiales<sup>46</sup>.

## 3. Establecimiento de normas

44. Como se indicó previamente, las alianzas público-privadas mundiales incluyen órganos que elaboran y establecen reglas y normas compatibles con el desarrollo sostenible. Forman parte de una tendencia creciente hacia la responsabilidad social de las empresas y la autorregulación e incluyen *Ethical Trading Initiative*, la Iniciativa Mundial sobre la Presentación de Informes y el Pacto Mundial puesto en marcha por el Secretario General de las Naciones Unidas. El Pacto Mundial se ha transformado en una extensa red de múltiples interesados en la que participan activamente unas 1.300

empresas de todo el mundo, organismos de las Naciones Unidas, sindicatos, organizaciones de la sociedad civil y gobiernos. El Pacto Mundial invita a las empresas a aceptar 10 principios acordados universalmente en las esferas del medio ambiente, el trabajo, los derechos humanos y la lucha contra la corrupción, y a incorporarlos en sus actividades. Hay pruebas de que el compromiso con esos principios se está extendiendo desde las grandes empresas hasta las empresas de su cadena de proveedores y está catalizando una gran variedad de proyectos para el desarrollo. El Pacto Mundial ha llevado a crear más de 40 redes nacionales, muchas de ellas en países en desarrollo.

## B. Redes de empresas privadas: conglomeraciones y relaciones

45. Las redes del sector privado, que constan de relaciones verticales en la cadena de suministro y de conglomerados horizontales, generan oportunidades para las empresas más pequeñas y también les facilitan la transferencia de capacidades, tecnologías e información. Pueden servir para reforzar el espíritu empresarial y también tener repercusiones directas y profundas en el desarrollo en los niveles local y regional. Las experiencias de conglomerados y relaciones verticales ha ido creciendo en países en desarrollo como el Brasil, China, la India y Malasia<sup>47</sup>.

46. En el *Global Competitiveness Report 2004-2005* del Foro Económico Mundial, Michael Porter define los conglomerados como grupos geográficamente próximos de empresas interconectadas, suministradores, proveedores de servicios e instituciones asociadas en un ámbito concreto, vinculados por elementos comunes y complementarios<sup>48</sup>. Con frecuencia se concentran en una región o una ciudad concretas, como el sector de los programas informáticos de la India y el del calzado en Italia. Además, en una esfera concreta, con frecuencia hay una serie de conglomerados en distintos lugares y con distintos niveles de complejidad y especialización. Los distintos conglomerados pueden estar relacionados entre ellos, pues algunos impulsan la innovación y otros se especializan en los servicios o el montaje. Las empresas de los conglomerados avanzados pueden mejorar los demás al dispersar sus actividades para reducir los costos y los riesgos<sup>49</sup>. Un ejemplo de ello es la subcontratación de servicios relacionados con las tecnologías de la información a Bangalore (India).

47. Los conglomerados pueden aumentar la productividad y las oportunidades de innovación y también pueden impulsar la constitución de nuevas empresas, ya que los obstáculos para la entrada se reducen por la presencia de trabajadores capacitados y con experiencia y por el acceso a los insumos necesarios. Además, pueden dar lugar a externalidades positivas para la economía en general, propiciando un sector empresarial vibrante y aumentando la actividad económica. No obstante, su éxito depende de un entorno empresarial saludable y su desarrollo será con frecuencia más factible en los países y regiones que están avanzando hacia el grupo de ingresos medios. Con unas cuantas excepciones, los conglomerados hasta ahora tienden a estar infradesarrollados en los países en desarrollo. En el caso de los conglomerados orientados a la exportación, la inversión extranjera directa puede ejercer una función importante al integrarlos en cadenas de valor mundiales y pueden ayudar a aumentar su capacidad de exportación tanto desde la perspectiva de la producción como de la distribución<sup>50</sup>. Se necesita estudiar más a fondo las condiciones para que simples grupos de pequeñas empresas se puedan transformar en conglomerados dinámicos, innovadores y competitivos en los países en desarrollo<sup>51</sup>.

48. Las relaciones verticales en la cadena de suministro también pueden ofrecer un canal eficaz para que las empresas locales accedan a los mercados, la financiación, la capacitación y los conocimientos especializados. Sin embargo, no todas las relaciones son igual de beneficiosas, y los beneficios que los proveedores extraigan de ellas dependerán del tipo de relación. Por ejemplo, los proveedores de productos y servicios relativamente sencillos, normalizados y poco tecnológicos pueden ser muy vulnerables a las fluctuaciones del mercado y es poco probable que sus relaciones con empresas extranjeras o nacionales más grandes conlleven un gran intercambio de información y conocimientos. Además, la falta de proveedores nacionales eficientes ha sido con frecuencia un obstáculo clave para la creación de relaciones locales por parte de las empresas transnacionales, que en esas ocasiones han alentado a proveedores extranjeros a que se establezcan en el país o han optado por la producción interna. Por otra parte, cuando a las empresas transnacionales les ha interesado obtener los insumos de proveedores locales, han creado programas de desarrollo de proveedores en los países anfitriones y, con frecuencia, han prestado apoyo mediante financiación, capacitación, transferencia de tecnología e información. Por ejemplo, en el Brasil, Costa Rica, la India, Malasia, Polonia y Viet Nam, las empresas transnacionales han dado a sus proveedores locales la oportunidad de participar en sus programas internos de capacitación<sup>52</sup>.

49. Como sucede con los conglomerados, la creación y los beneficios de las relaciones en la cadena de suministro dependen del entorno empresarial general, incluidas la normativa correspondiente, la infraestructura y la información sobre las oportunidades de establecer relaciones. También dependen de la calidad del espíritu empresarial en la economía, ya que la disponibilidad y la capacidad de los proveedores locales son elementos importantes<sup>53</sup>.

### **C. Búsqueda de oportunidades en los mercados de la base de la pirámide económica**

50. El término “base de la pirámide” hace referencia, básicamente, al sector de la población más pobre de los países en desarrollo que, en general, tiende a ser olvidado por las multinacionales y las grandes empresas nacionales<sup>54</sup>. Según algunas personalidades académicas y especialistas en estrategia empresarial<sup>55</sup>, aparte de sus implicaciones éticas, esta práctica supone un error por parte de las empresas ya que, en varios países en desarrollo, existe un enorme mercado emergente entre los pobres, que ansían consumir bienes y servicios de calidad. Pese a que sus niveles de ingresos son bajos, su gran número podría generar un importante nivel de crecimiento y actividad en los negocios. Considerarlos como un grupo destinatario también tendría el efecto de mejorar su calidad de vida, reducir la pobreza y ayudar a alcanzar los objetivos de desarrollo del Milenio.

51. Ahora bien, para operar satisfactoriamente en esos mercados las empresas necesitan innovar, ya que los productos, los servicios y los procesos de gestión tradicionales quizá no sean apropiados o deseados. En concreto, puesto que la población pobre tiende a disponer de niveles de ingresos y de efectivo muy limitados, sus necesidades en materia de oportunidades de consumo de bienes y servicios son diferentes. Por ejemplo, un enfoque que está evolucionando rápidamente para facilitar el consumo y las opciones en la base de la pirámide es fabricar unidades que sean pequeñas y asequibles, como paquetes con una sola porción. En el caso de los pobres de zonas rurales, también es muy importante tener mecanismos de distribución

efectivos, y a este respecto cabe destacar algunas actividades emprendidas en la India<sup>56</sup>. Las investigaciones de Prahalad apuntan a que los consumidores más pobres pueden tener la misma sensibilidad hacia el valor que los demás sectores y, si las multinacionales y las grandes empresas locales desean ofrecerles productos asequibles, necesitan centrarse en reducir los costos y aumentar la eficiencia de sus procesos de fabricación y distribución. El investigador sostiene que esto es posible y cita numerosos ejemplos de empresas que están prestando servicios a mercados más pobres de manera eficaz e innovadora.

52. Como se ha mencionado anteriormente, los pobres pueden beneficiarse de múltiples formas. Los residentes de localidades pobres tienden a pagar precios más elevados que los de zonas más ricas por los bienes y servicios básicos especialmente el crédito, el agua y los medicamentos. Por ejemplo, los estudios muestran que los habitantes del barrio de tugurios de Dharavi en Mumbai (India), pagan bastante más por esos bienes y servicios básicos que los habitantes del barrio más rico de Warden Road, en la misma ciudad<sup>57</sup>. El “precio de la pobreza” se debe a monopolios locales, acceso inadecuado y mala distribución y a la presencia de poderosos intermediarios tradicionales, y puede reducirse con la entrada y la competencia de otras empresas. Al mismo tiempo, los consumidores más pobres pueden disponer de más opciones y de “poder de mercado”. Además, la financiación, la tecnología y las relaciones que traen consigo las grandes empresas pueden iniciar el crecimiento de empresas subsidiarias locales, empresas auxiliares y pequeñas empresas en las localidades más pobres, aumentando así el nivel de empleo en el sector estructurado y los ingresos.

53. A medida que aumenta la presencia de empresas en los mercados de la base de la pirámide, aumenta la lógica preocupación por la protección de los consumidores y del medio ambiente. A ese respecto, se han presentado numerosas sugerencias de que las empresas colaboren con la sociedad civil y los gobiernos para buscar soluciones y tratar problemas y desafíos concretos. Las organizaciones no gubernamentales y otras entidades de la sociedad civil pueden ejercer una función importante de observación y vigilancia del buen comportamiento de las grandes empresas. Por ejemplo, se ha propuesto una “carta de derechos del consumidor” que las grandes empresas estarían obligadas a firmar para obtener acceso a los mercados de la base de la pirámide económica<sup>58</sup>.

54. En términos más generales, el desarrollo debe considerarse siempre como un proceso cooperativo, en el que los gobiernos, las empresas, las organizaciones de la sociedad civil y los individuos tienen su función. A ese respecto, los principios y compromisos definidos en el Consenso de Monterrey, así como los expresados en otros documentos de las Naciones Unidas relacionados con el desarrollo, ofrecen la mejor orientación para las tareas futuras.

### Notas

<sup>1</sup> Número de venta S.04.III.B.4.

<sup>2</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Promoción de la competitividad de las exportaciones de las PYME”, TD/B/COM.3/EM.23/2.

<sup>3</sup> Los datos mencionados en la sección II.A se basan en gran parte en estudios y análisis recientes realizados por el Banco Mundial: véase Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2005: Un Mejor Clima de Inversión para Todos* (Washington, D.C., 2004) y Banco Mundial, *Haciendo negocios en 2005: Eliminando obstáculos al crecimiento*, (Washington, D.C. 2005).

- <sup>4</sup> Banco Mundial, *Haciendo negocios en 2005: Eliminando obstáculos al crecimiento* (Washington, D.C., 2005).
- <sup>5</sup> *Ibíd.*
- <sup>6</sup> A. Bonilla García y J. V. Gruat, *Social Protection: A Life Cycle Continuum Investment for Social Justice, Poverty Reduction and Sustainable Development* (Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2003).
- <sup>7</sup> Banco Mundial, *Haciendo negocios en 2005: Eliminando obstáculos al crecimiento* (Washington, D.C. 2005).
- <sup>8</sup> Oficina Internacional del Trabajo, *World Employment Report, 2004-2005* (Ginebra, 2005).
- <sup>9</sup> UNCTAD, “La financiación y la financiación electrónica para las PYME como medio de mejorar sus operaciones y competitividad” (TD/B/COM.3/EM.13/2).
- <sup>10</sup> Jae-kyoung Kim, “Korea seeks major role in Asian market integration”, *Korea Times* (13 de mayo de 2004) y Normura Securities Co., Ltd., comunicado de prensa (8 de diciembre de 2004).
- <sup>11</sup> La iniciativa del mercado de bonos asiático fue respaldada en la reunión ASEAN+3 celebrada en Chiang Mai en diciembre de 2002. Su objetivo es desarrollar mercados de bonos eficientes en Asia.
- <sup>12</sup> Banco Mundial, *Global Monitoring Report 2005*; véase el gráfico 2.17 (Washington, D.C., 2005).
- <sup>13</sup> Por ejemplo, los beneficios económicos y sociales a más largo plazo.
- <sup>14</sup> El Plan de acción para la infraestructura del Banco Mundial, formulado en 2003, reconoce que el margen para la participación del sector privado, y por consiguiente la escala de la participación de las instituciones multilaterales, varía según los sectores (véase “Strengthening the foundations for growth and private sector development: investment climate and infrastructure development”, Washington, D.C., Banco Mundial, 2004).
- <sup>15</sup> La inversión en proyectos de infraestructura con participación del sector privado cayó de un máximo de casi 130.000 millones de dólares en 1997 a poco más de 40.000 millones en la actualidad. Los promotores y los inversionistas privados a largo plazo de obras de infraestructura simplemente se retiraron cuando los gobiernos no lograron establecer políticas sostenibles que aseguraran rendimientos seguros y adecuados, en particular en los sectores polímicamente contenciosos del agua y la energía (Banco Mundial, *ibíd.*).
- <sup>16</sup> Los principales participantes comerciales fueron AMBAC, Inc., Samuels and Associates y el Consejo Empresarial para las Naciones Unidas. La Cámara de Comercio Internacional y el Foro Económico Mundial también han contribuido prestando asistencia y dando a publicidad estas actividades. Los participantes en el grupo incluyen una gran diversidad de compañías e instituciones.
- <sup>17</sup> Naciones Unidas, Oficina de Financiación para el Desarrollo, “Workshop on mobilizing private investment in developing countries (2004)”.
- <sup>18</sup> Banco Mundial, *“Haciendo negocios en 2005: Eliminando obstáculos al crecimiento”* (Washington, D.C., 2005).
- <sup>19</sup> José Antonio Ocampo, “Beyond the Washington Consensus: what do we mean?”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, No. 2.
- <sup>20</sup> Véase una presentación más detallada acerca de la innovación y el cambio tecnológico en Giovanni Dosi y colaboradores, editores, *Technical Change and Economic Theory* (Londres y Nueva York, Pinter Publishers, 1988); Chris Freeman y Luc Soete, *The Economics of Industrial Innovation*, tercera edición (Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 1997); Jorge Katz y Bernardo Kosacoff, “Technological Learning, Institution Building, and the Microeconomics of Import Substitution”, en *Economic History of Twentieth-Century Latin America*, Enrique Cardinas, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp, editores (Nueva York, Palgrave Macmillan, 2001); y Richard Nelson, *The Sources of Economic Growth* (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1996).

- <sup>21</sup> Jose Antonio Ocampo, “The quest for dynamic efficiency: structural dynamics and economic growth in developing countries”, en *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, José Antonio Ocampo, editor (Palo Alto, California, Stanford University Press, y Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2005).
- <sup>22</sup> *Ibíd.*
- <sup>23</sup> UNCTAD, “*Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase*” (Ginebra, 2004).
- <sup>24</sup> El GEM es un programa de investigación (fundado y auspiciado por Babson College y London Business School) que lleva a cabo evaluaciones anuales del nivel de actividad empresarial en diversos países. La actividad empresarial nacional se calcula como la participación de la fuerza de trabajo en la fundación de una empresa o la administración de una nueva empresa que tiene menos de 42 meses.
- <sup>25</sup> Global Entrepreneurship Monitor, *GEM 2004 Executive Report* (Babson Park, Massachusetts, Babson College; y London Business School, 2004).
- <sup>26</sup> El éxito económico de las grandes empresas tiende a crear nuevas oportunidades de mercado para las PYME mediante un aumento de la demanda de bienes y servicios, los efectos tecnológicos secundarios, la integración en las redes de proveedores, etc. Véase UNCTAD, “*Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase*” (Ginebra, 2004).
- <sup>27</sup> Las condiciones marco nacionales generales abarcan la mayoría de los factores esbozados en la sección 2, pero también la capacidad de gestión y el papel del gobierno. Las condiciones marco de actividad empresarial comprenden las políticas y los programas gubernamentales orientados a fortalecer al empresariado, la educación y la capacitación, la transferencia de capacidades de investigación y desarrollo, el acceso a la infraestructura, las normas culturales y sociales, las condiciones financieras y la infraestructura comercial y jurídica. Algunos aspectos de la infraestructura jurídica, financiera y física se consideran parte integrante del entorno comercial propicio general.
- <sup>28</sup> Global Entrepreneurship Monitor, *GEM 2004 Executive Report* (Babson Park, Massachusetts, Babson College; y London Business School, 2004).
- <sup>29</sup> UNCTAD, “Oferta de servicios financieros y no financieros sostenibles para el desarrollo de las PYME” (TD/B/COM.3/EM.7/2).
- <sup>30</sup> Las 10 competencias personales son: buscar las oportunidades y tomar iniciativas; asumir riesgos; exigir eficiencia y calidad; ser persistente; comprometerse con el contrato de trabajo; procurar información; fijarse metas; planificar y supervisar sistemáticamente; ejercer la persuasión y establecer redes, ser independiente y tener confianza en sí mismo (véase David McClelland, *The Achieving Society* (Princeton, Nueva Jersey, Van Nostrand, 1961).
- <sup>31</sup> UNCTAD, “*Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase*” (Ginebra, 2004).
- <sup>32</sup> William Lazonick, “Public and corporate governance: the institutional foundations of the market economy”, documento presentado a la Comisión Económica para Europa (2001).
- <sup>33</sup> William Lazonick, *Ibíd.*, e INSEAD.
- <sup>34</sup> *Ibíd.* Según Lazonik, incluso en los Estados Unidos y el Reino Unido, las emisiones de títulos y valores fueron relativamente poco importantes como fuentes de financiación productiva durante los períodos clave de su desarrollo económico.
- <sup>35</sup> *Ibíd.*
- <sup>36</sup> Sin embargo, debe establecerse una distinción entre el apoyo y la excesiva intervención del Estado en el sector empresarial. Esta última debe evitarse porque puede derivar en una asignación equivocada de recursos y la formación de mercados monopolístico que irían en detrimento de los consumidores.
- <sup>37</sup> Jan Kregel, “Two views on the obstacles to development”, *Social Research*, vol. 71, No. 2 (verano de 2004).
- <sup>38</sup> Por ejemplo, fortaleciendo las instituciones que ofrecen financiación a largo plazo, como los bancos de desarrollo y, cuando procede, los mercados de bonos.

- <sup>39</sup> Véase *El impulso del empresariado: el potencial de las empresas al servicio de los pobres* (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.04.III.B.4).
- <sup>40</sup> La *Global Corporate Citizenship Initiative* del Foro Económico Mundial realizó una encuesta en la que se pedía a las empresas que indicaran, por orden de preferencia, los tres motivos principales para participar en una alianza en pro del desarrollo sostenible. Las respuestas fueron similares a las indicadas en el párrafo 38.
- <sup>41</sup> Foro Económico Mundial, *Partnering for Success: Business Perspectives on Multistakeholder Partnerships* (Ginebra, 2005).
- <sup>42</sup> Las alianzas en las que participan asociaciones empresariales también pueden resolver el problema de falta de coordinación de las inversiones privadas expuesto por teóricos como Paul Rosenstein-Rodan (véase Ha-Joon Chang, *The Political Economy of Industrial Policy*, segunda edición (Londres, Macmillan Press, 1994)).
- <sup>43</sup> Foro Económico Mundial, *Partnering for Success: Business Perspectives on Multistakeholder Partnerships* (Ginebra, 2005).
- <sup>44</sup> La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) también ha realizado una encuesta sobre las mejores prácticas para el diálogo entre los sectores público y privado obtenidas de experiencias transnacionales (UNCTAD/ITE/TEB/4).
- <sup>45</sup> Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, *Between markets and States: international cooperation through global public-private partnerships*, en *The New Public Finance: Responding to Global Challenges*, Inge Kaul y colaboradores, editores (Nueva York, Oxford University Press, 2004).
- <sup>46</sup> *Ibíd.*
- <sup>47</sup> Véase *El impulso del empresariado: el potencial de las empresas al servicio de los pobres* (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.04.III.B.4).
- <sup>48</sup> Foro Económico Mundial, *The Global Competitiveness Report, 2004-2005* (Ginebra, 2004).
- <sup>49</sup> *Ibíd.*
- <sup>50</sup> UNCTAD, *Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase* (Ginebra, 2004).
- <sup>51</sup> Los conglomerados y las redes de empresas competitivas con frecuencia son resultado de políticas económicas y sociales deliberadas en los niveles local, regional y nacional. Además de un entorno empresarial sano y una infraestructura física y social que facilite la generación de externalidades y de una estructura de apoyo comunes, otras medidas concretas como la creación de centros de investigación y capacitación, institutos de certificación de la calidad y juntas de promoción de las exportaciones también pueden estimular el aprendizaje interactivo, los intercambios de conocimientos y la innovación. Por tanto, hay diversas variables a escala local y general que pueden interactuar para dar lugar a conglomerados satisfactorios (Torbjörn Fredriksson, *Forty years of UNCTAD research on FDI, Transnational Corporations*, vol. 12, No. 3 (Diciembre de 2003)).
- <sup>52</sup> UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2001: Fomentar las vinculaciones* (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.01.II.D)).
- <sup>53</sup> La UNCTAD ha reunido una lista de prácticas recomendadas para el buen funcionamiento de las relaciones (UNCTAD, *Business linkages: roster of good practices* (Ginebra, 2004)).
- <sup>54</sup> Véase *El impulso del empresariado: el potencial de las empresas al servicio de los pobres* (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.04.III.B.4).
- <sup>55</sup> En concreto, este punto de vista está relacionado con C. K. Prahalad (véase *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*, Upper Saddle River, Nueva Jersey, Wharton School Publishing, 2004).
- <sup>56</sup> Prahalad, *ídem.*
- <sup>57</sup> *Ibíd.*
- <sup>58</sup> Nick Mathiason, *Big firms "must sign bill of right"*, *The Observer* (19 de diciembre de 2004).



## Referencias

- Banco Mundial (2004a). *Strengthening the foundations for growth and private sector development: investment climate and infrastructure development*. Informe presentado al Comité para el Desarrollo. Washington, D.C.
- (2004b). *World Development Report 2005. A Better Investment Climate for Everyone*. Washington, D.C.: Banco Mundial; y Nueva York: Oxford University Press.
- (2005a). *Global Monitoring Report 2005*. Washington, D.C.
- (2005b). *Haciendo negocios en 2005. Eliminando obstáculos al crecimiento*. Washington, D.C.
- Bonilla García, A. y J. V. Gruat (2003). *Social Protection: A Life Cycle Continuum Investment for Social Justice, Poverty Reduction and Sustainable Development*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Chang, Ha-Joon; (1996). *The Political Economy of Industrial Policy*, segunda edición; Londres: Macmillan Press.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (1999). *Oferta de servicios financieros y no financieros sostenibles para el desarrollo de las PYME*, TD/B/COM.3/EM.7/2.
- (2000). *La financiación y la financiación electrónica para las PYME como medio de mejorar sus operaciones y competitividad*. TD/B/COM.3/EM.13/2.
- (2001a). *Survey of good practice in public-private sector dialogue*. UNCTAD/ITE/TEB/4.
- (2001b). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2001. Objetivo: Fomentar las vinculaciones*. Número de venta: E.01.II.D.
- Dosi, Giovanni y otros, editores; (1988); *Technical Change and Economic Theory*, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology/The International Federation of Institutes for Advanced Studies; Londres y Nueva York: Pinter Publishers.
- Foro Económico Mundial (2004). *The Global Competitiveness Report, 2004-2005*. Ginebra.
- (2005). *Partnering for Success: Business Perspectives on Multistakeholder Partnerships*. Ginebra.
- Fredriksson, Torbjörn (2003). *Forty years of UNCTAD research on FDI. Transnational Corporations*, vol. 12, No. 3 (diciembre de 2003).
- Freeman, Chris y Luc Soete (1997). *The Economics of Industrial Innovation, tercera edición*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Global Entrepreneurship Monitor (2004). *GEM 2004 Executive Report*. Babson Park, Massachusetts: Babson College; y Londres: London Business School.
- International Finance Corporation (2004). *2004 Annual Review: Small Business Activities*. Washington D.C.: Banco Mundial.

- Katz, Jorge, y Bernardo Kosacoff (2000). *Technological learning, institution–building, and the microeconomics of import substitution* en *Economic History of Twentieth-Century Latin America*, Enrique Cardinas, José Antonio Ocampo y Rosemary Thorp, editores. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Kim, Jae-kyoung (2004). *Korea seeks major role in Asian market integration*. Korea Times (13 de mayo).
- Kregel, Jan (2004). *Two views on the obstacles to development*. *Social Research*, vol. 71, No. 2 (Verano de 2004).
- Lazonick, William (2001). *Public and corporate governance: the institutional foundations of the market economy*. Informe presentado a la Comisión Económica para Europa, mayo de 2001.
- Mathiason, Nick (2004). *Big firms “must sign bill of rights”*. The Observer (19 de diciembre).
- McClelland, David (1961). *The achieving society*. Princeton, Nueva Jersey: Van Nostrand.
- Naciones Unidas (2002); *Informe de la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, Monterrey (México), 18 a 22 de marzo de 2002*. Número de venta: E.02.II.A.7.
- (2004). *El impulso del empresariado: el potencial de las empresas al servicio de los pobres*. Número de venta: E.04.III.B.4.
- Naciones Unidas. Oficina de Financiación del Desarrollo (2004). *Workshop on mobilizing private investment in developing countries*.
- Nelson, Richard R. (1996). *The Sources of Economic Growth*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Nomura Securities Co., Ltd. (2004). *Arrangement of Korean collateralized bond obligation*. Comunicado de prensa (8 de diciembre).
- Ocampo, José Antonio (2004). *Más allá del consenso de Washington: una visión desde la CEPAL*. *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, No. 2.
- (2005) *The quest for dynamic efficiency: structural dynamics and economic growth in developing countries*; en *Beyond reforms: structural dynamics and macroeconomic vulnerability*, José Antonio Ocampo (editor). Palo Alto: Stanford University Press, y la CEPAL.
- Oficina Internacional del Trabajo (2005). *World Employment Report, 2004-2005*. Ginebra.
- Prahalad, C. K. (2004). *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*. Upper Saddle River, Nueva Jersey: Wharton School Publishing.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2005). *Between markets and States: international cooperation through global public-private partnerships*; en *The New Public Finance: Responding to Global Challenges*. Inge Kaul y otros. editores. Nueva York: Oxford University Press.
- UNCTAD (2004a). *Business linkages: roster of good practices*. Ginebra.

- (2004b). *Entrepreneurship and economic development: the Empretec showcase*  
Ginebra.
  - (2004c). *Empretec newsletter* (diciembre de 2004).
  - (2004d). *Promoción de la competitividad de las exportaciones de las PYME.*  
TD/B/COM.3/EM.23/2.
-