

APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA:

*Una década de actividades del
Grupo Banco Interamericano de Desarrollo*

(1990-2000)



DICIEMBRE 2000

Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Desarrollo Sostenible
GRUPO ASESOR PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA:

*Una década de actividades del
Grupo Banco Interamericano de Desarrollo*

(1990-2000)

DICIEMBRE 2000

Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Desarrollo Sostenible

GRUPO ASESOR PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Catalogación por Banco Interamericano de Desarrollo Biblioteca Felipe Herrera

Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa: Una Década de Actividades del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (1990-2000) [Preparado por el Grupo Asesor para la Pequeña y Mediana Empresa].

p. cm

«Versión revisada, actualizada y expandida del reporte titulado Inter-American Development Bank Group Support for Small and Medium Enterprise: Strategy and Activities (1990-1999) por Patrick Jadoul ... de enero de 2000» — t.p. verso.

1. Pequeños negocios — América Latina — Finanzas. 2. Pequeños negocios — Área del Caribe — Finanzas. 3. Banco Interamericano de Desarrollo. 4. Corporación Interamericana de Inversiones. 5. Fondo Multilateral de Inversiones. Departamento de Desarrollo Sostenible. Grupo Asesor para la Pequeña y Mediana Empresa.

338.642 I53—dc21

Este informe fue preparado por el Grupo Asesor para la Pequeña y Mediana Empresa, del Departamento de Desarrollo Sostenible. Es una versión revisada, actualizada y expandida del informe Inter-American Development Bank Group Support for Small and Medium Enterprise: Strategy and Activities (1990-1999), por Patrick Jadoul, Hideki Kagohashi, Juan José Llisterri y Keisuke Nakamura, publicado por el BID en enero de 2000.

El presente informe fue preparado con información disponible hasta diciembre de 2000 del Banco Interamericano de Desarrollo. Si bien la veracidad de la compilación ha sido verificada internamente, no ha sido revisada por ningún otro funcionario del Banco a parte de los autores. Como tal, éste documento no constituye un documento oficial del Banco Interamericano de Desarrollo.

GLOBAL COMMUNICATIONS L.L.C. y FREE HAND PRESS se encargaron de la traducción al castellano, el diseño y la publicación de este informe.

Diciembre 2000

Esta publicación puede obtenerse dirigiéndose a:

Grupo Asesor para la Pequeña y Mediana Empresa
Publicaciones, Parada B-0850
Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20577

Correo electrónico: sds-sme@iadb.org

Telefax: 202-312-4134

Sitio de Internet: <http://www.iadb.org/sds/sme>

| | | |
|----|--|-----------|
| 1 | <i>Las Pyme en América Latina y el Caribe: Condiciones y obstáculos existentes</i> | <i>1</i> |
| 2 | <i>El Banco Interamericano De Desarrollo</i> | <i>7</i> |
| 3 | <i>La Corporación Interamericana de Inversiones</i> | <i>23</i> |
| 4 | <i>El Fondo Multilateral de Inversiones</i> | <i>29</i> |
| 5 | <i>Orientación de futuro</i> | <i>39</i> |
| A1 | <i>Anexo 1. Estrategia de desarrollo empresarial: Pequeñas y medianas empresas</i> | <i>45</i> |
| A2 | <i>Anexo 2. Tablas</i> | <i>53</i> |
| A3 | <i>Anexo 3. Publicaciones del Banco sobre pequeña y mediana empresa</i> | <i>64</i> |

El sector de la pequeña y mediana empresa (Pyme) está captando una atención especial tanto de los gobiernos como del sector privado de América Latina y el Caribe. Las experiencias recientes sugieren la existencia de un renovado interés en el papel que desempeñan las Pyme en la economía global, papel que está evolucionando a una velocidad sorprendente. Hoy en día se espera de las Pyme que encabecen las innovaciones y la actualización tecnológica de las economías nacionales, además de contribuir a la creación de empleo y el desarrollo de las cadenas de proveedores para fomentar la competitividad de las empresas de mayor tamaño, con proyección internacional.

A pesar de las grandes expectativas, las Pyme de la región afrontan múltiples problemas que obstaculizan su desarrollo. Entre ellos se encuentran las dificultades para acceder a insumos esenciales, incluido el financiamiento en condiciones razonables, y a los canales comerciales, además de la insuficiencia de las políticas y marcos reguladores que propicien el crecimiento. Como organismo regional de desarrollo, el Grupo BID (Banco Interamericano de Desarrollo, Corporación Interamericana de Inversiones y Fondo Multilateral de Inversiones) ha hecho esfuerzos en colaborar con los gobiernos y el sector privado en la atenuación de estas deficiencias y la exploración de mejores vías para pleno desarrollo de las Pyme en la región.

En este informe se ofrece un panorama general de las actividades del Grupo BID en apoyo al desarrollo de la Pyme en América Latina y el Caribe durante la década de los noventa. Su objetivo consiste en presentar una descripción consolidada de las actividades de todo el Grupo en apoyo a la Pyme en el contexto de las necesidades y los retos que afrontan estas empresas. El informe incluye también un breve resumen de las condiciones y obstáculos existentes para la Pequeña y Mediana Empresa en la región, de los objetivos de los tres organismos que integran el Grupo BID y de sus principales áreas de actividad, funciones e instrumentos. Concluye con recomendaciones para extender el apoyo e incluye además la estrategia vigente del Banco para el desarrollo empresarial.

Esperamos que este informe contribuya al desarrollo de una mejor apreciación del apoyo que el Grupo ha ofrecido y puede ofrecer para el desarrollo de las Pyme en los países de América Latina y el Caribe. También esperamos que sirva de herramienta integradora de todas las actividades llevadas a cabo dentro del Grupo BID.



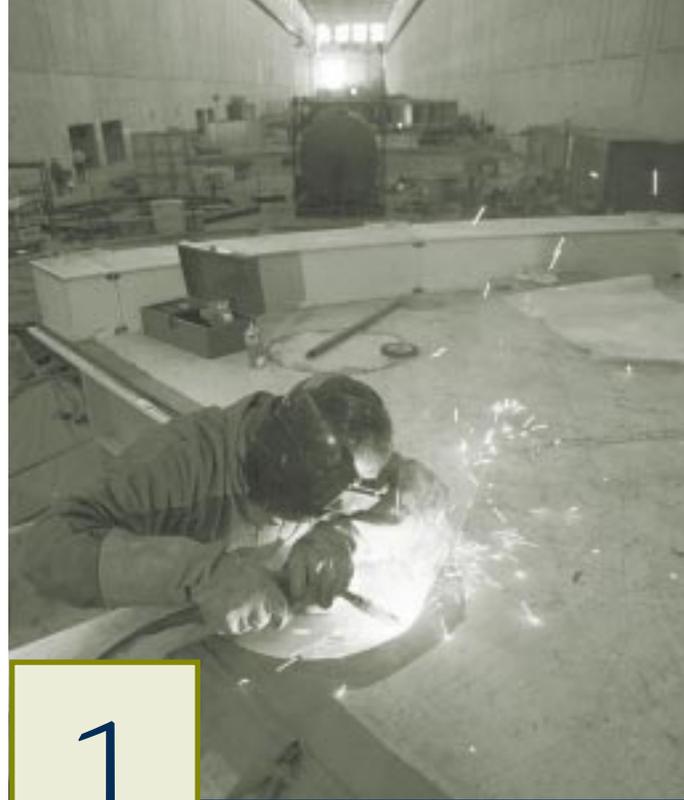
Antonio Vives

Sub-Gerente

Empresa Privada y Mercados Financieros

Departamento de Desarrollo Sostenible

La Pequeña y Mediana Empresa de América Latina y el Caribe desempeña un papel crucial en la generación de empleo, valor añadido y articulación productiva en cada una de las economías nacionales. Sin embargo, el reto competitivo de una economía globalizada hace todavía más importante el acceso de las empresas a los mercados de factores productivos, lo que a su vez requiere un entorno de negocios equilibrado. El Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo, comprometido con su reciente estrategia corporativa para la mejora de la competitividad, afronta desde distintos ángulos y con diversos tipos de instrumentos los aspectos clave para la mejora competitiva de las pequeñas y medianas empresas. Las operaciones dirigidas a la mejora de las condiciones del entorno empresarial, del acceso al financiamiento y el desarrollo de los mercados de servicios no financieros de desarrollo empresarial, representan un aporte muy sustancial a las Pyme de la región. Además, otras actividades no directamente operativas, sino enmarcadas en el debate de políticas, el análisis y la reflexión sobre mejores prácticas de programas de apoyo y la discusión de lineamientos operativos son una importante contribución paralela del Grupo del Banco a los países de la región.



1

Las Pyme en América Latina y el Caribe: Condiciones y obstáculos existentes

Las Pyme en América Latina y el Caribe: Condiciones y obstáculos existentes

No es fácil definir el concepto de Pequeña y Mediana Empresa (Pyme). No existe una definición aceptada universalmente; por el contrario, varía constantemente en función de las regiones del mundo. En general, el número de empleados y el volumen de negocio ayudan a identificar a la Pyme, pero ni siquiera existe un acuerdo sobre el valor de estos criterios. Por ejemplo, en Bolivia las Pyme tienen menos de 50 empleados, a diferencia de México con 250 y Brasil con 500. Dada la heterogeneidad existente en América Latina y el Caribe, en este documento no se define estrictamente el concepto de Pyme. Se considera que este colectivo incluye a las empresas cuyo tamaño está entre el de las grandes corporaciones y las microempresas, que emplean a menos de cinco trabajadores.

A pesar de no existir un criterio uniforme, es posible señalar que las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen más del 95% del total de negocios establecidos y absorben más del 85% del empleo total en el sector privado en la mayoría de los países de la región. Además de su importante participación en las estructuras económicas, las Pyme también poseen ciertas ventajas para operar en el actual contexto de negocios, debido principalmente a la flexibilidad para reaccionar y adaptarse a los cambios que les proporciona su escala productiva.

A pesar de la importancia económica y las ventajas de flexibilidad asociadas a la Pyme, estas empresas afrontan dificultades que limitan sus posibilidades de competir y crecer en el mercado. Estos obstáculos pueden agruparse en tres categorías: 1) entorno empresarial por debajo del nivel óptimo; 2) acceso limitado a la financiación; 3) mercado de servicios de desarrollo empresarial infradesarrollado.

Los programas de reforma implementados durante los últimos diez años han mejorado considerablemente el entorno empresarial para las Pyme. Sin embargo, el costo de cumplimiento de los requisitos legales y normativos sigue siendo alto, especialmente si lo comparamos con el costo para las grandes empresas. Existe una creciente necesidad de mejora de los engorrosos procedimientos para el establecimiento y el funcionamiento de los negocios, así como para el aumento de la eficiencia de los sistemas judiciales y fiscales y la modernización de las leyes que regulan los mercados laborales.

Las Pyme tienen un acceso muy limitado al crédito a largo plazo y a la financiación de capital de riesgo, necesarios para la puesta en marcha, la expansión y la actualización de un negocio. Aunque se han producido mejoras, los bancos comerciales no están aún totalmente dispuestos a trabajar con empresas más pequeñas debido a los altos costos relativos para procesar las operaciones y evaluar los proyectos y las empresas. Gran cantidad de pequeñas empresas carece de una relación de trabajo con el sistema bancario formal. La falta de mercados de capitales bien desarrollados y de un sistema

regulador adecuado limitan el acceso al mercado e impiden el desarrollo de capital de riesgo, una fuente cada vez más importante de financiación para las Pyme con vocación de crecimiento.

Las Pyme de la región operan en una economía de libre mercado con presiones competitivas cada vez más fuertes. Este escenario exige a las empresas un continuo desarrollo de competencias productivas y comerciales. En ese sentido, un aspecto fundamental del sector de la Pyme es el acceso a servicios de desarrollo empresarial (SDE) adecuados, que abarcan áreas tales como la gestión de la calidad, la formación y la capacitación gerencial, la actualización tecnológica y la información. A pesar de sus enormes posibilidades, el mercado para SDE calificados no está aún suficientemente desarrollado en América Latina y el Caribe.

El advenimiento de las nuevas tecnologías de la información ofrece a las empresas, y particularmente a las Pyme, considerables oportunidades para expandir y mejorar el funcionamiento de sus negocios. Sin embargo, la tasa de adopción de dichas tecnologías es más baja para las Pyme, con respecto a las empresas de mayor tamaño. A su vez, las pequeñas empresas no pueden capturar las ventajas dinámicas de los nuevos avances tecnológicos por sus dificultades para integrar las aplicaciones de Internet y comercio electrónico dentro de sus funciones de negocios.

Las dificultades que afrontan las Pyme de la región pueden observarse también en otras partes del mundo. Sin embargo, el sector de la Pyme de América Latina y el Caribe cuenta con características adicionales que requieren especial atención. Durante muchos años, los países de la región aplicaron políticas económicas e industriales para proteger a sus industrias incipientes dentro de un sistema comercial cerrado. Las reformas de libre mercado que se iniciaron a principios de los noventa han aportado mejoras significativas; no obstante, el sector de la Pyme continúa soportando las consecuencias de décadas de políticas proteccionistas.

La estructura industrial de los países de América Latina y el Caribe está relativamente polarizada. Es decir que un gran número de microempresas informales coexiste con unas cuantas empresas grandes que acaparan una parte importante del producto interno bruto. Como resultado de esto, la participación del sector formal de las Pyme en la estructura productiva es relativamente pequeña. La reducida tasa de creación de nuevas empresas innovadoras y con vocación de crecimiento que se registra en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe es uno de los factores que contribuyen a explicar la bipolaridad de las estructuras empresariales.

La diferencia entre la productividad de las grandes empresas y las pequeñas y medianas de la región es mucho mayor que en las economías industrializadas. Algunos estudios demuestran que las Pyme no superan el 50% de la productividad de las grandes empresas de América Latina y el Caribe. Sin embargo, en las economías industrializadas, la productividad de las Pyme sólo está un 20% por debajo de la de las grandes empresas. Esta diferencia de productividad supone un obstáculo para la competitividad de las Pyme.

El sector de la Pyme de la región carece de un marco institucional coordinado. Las asociaciones que representan los intereses de las Pyme en la toma de decisiones políticas tienen un papel limitado, en comparación con las grandes empresas. Muchas asociaciones empresariales aún no han evolucionado de la defensa del proteccionismo a la estimulación de la competencia en la región.

El Grupo BID

El Grupo BID lleva tiempo reconociendo la importancia de las Pyme de la región y los retos que afrontan, y ha colaborado con los Estados miembros y el sector privado para aportar los recursos financieros y técnicos necesarios para hacer realidad sus posibilidades de desarrollo. El Grupo BID está integrado por tres organismos relacionados que desempeñan un papel importante en el desarrollo de América Latina y el Caribe: el BID, la CII y el FOMIN.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es un banco multilateral de desarrollo creado en 1959, cuyos instrumentos crediticios fueron diseñados para contribuir a la aceleración del desarrollo económico y social de los países de América Latina y el Caribe. Además de financiar el desarrollo de sus países miembros prestatarios, el Banco realiza inversiones privadas cuando no se dispone de capital privado con términos y condiciones razonables, y ofrece asistencia técnica para la preparación, financiación e implementación de planes y proyectos de desarrollo. Con esta finalidad, el Banco utiliza su propio capital así como los fondos que obtiene en los mercados financieros y de otros recursos disponibles.

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII) empezó sus operaciones en 1989. Sus actividades de apoyo al desarrollo general de los objetivos del BID están dirigidas a las pequeñas y medianas empresas del sector privado. La CII promueve el desarrollo del sector privado mediante inversiones de capital accionario y la concesión de préstamos a mediano y largo plazo para proyectos que de otro modo no dispondrían de financiación tradicional con términos similares. Además, ofrece cofinanciación y servicios de asesoría.

El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), un fondo especial administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se creó en 1993 para fomentar la función cada vez más importante del sector privado en Latinoamérica y el Caribe. En asociación con gobiernos, organizaciones empresariales y organizaciones no gubernamentales, el FOMIN proporciona subvenciones de asistencia técnica para contribuir a las reformas del mercado, proporciona las aptitudes y conocimientos especiales para la mano de obra y amplía la participación financiera de la micro, pequeña y mediana empresa. El FOMIN también actúa como catalizador para atraer capital a los sectores de la pequeña empresa y la microfinanciación invirtiendo con fondos especiales de capital en el desarrollo de la comunidad, el capital de riesgo, la tecnología y las asociaciones empresariales, así como fondos que promuevan nuevos enfoques con respecto al medio ambiente y emprende actividades que promueven la ampliación de las inversiones en el sector privado. Realiza dotaciones para asistencia técnica e inversiones de capital y cuasicapital en instituciones intermedias que apoyan a las pequeñas y microempresas. El FOMIN, que está administrado por el BID, tiene la misión muy concreta de implementar estrategias que fomenten las actividades del sector privado, para lo que cuenta con su propia dotación de recursos.

Principales áreas de actividad

Durante los noventa, la Pyme se convirtió en una prioridad para el Grupo BID. En el informe de 1994 sobre el Octavo Aumento de Recursos del Banco, se declara que las Pyme son vitales para la modernización y la integración de las economías de la región. En este sentido, el BID desarrolló una

estrategia específica de apoyo a las Pyme (Ver Anexo I). A su vez, el énfasis en el sector de la Pyme adquirió mayor impulso aún con la estrategia institucional aprobada por el Banco en 1999 en la que se establece el aumento de la competitividad como uno de los ejes para las acciones futuras de la institución.

El Banco, la Corporación y el FOMIN apoyan a las Pyme mediante una variedad de actividades, proyectos e instrumentos financieros. Éstos pueden agruparse en cuatro grandes categorías: (i) mejora del entorno para los negocios; (ii) servicios financieros, (iii) servicios de desarrollo empresarial; y (iv) desarrollo de estrategias y divulgación.

Mejora del entorno para los negocios: esta categoría incluye las iniciativas tendientes a fortalecer el marco institucional y normativo en el cual operan las pequeñas y medianas empresas.

Tanto el BID como el FOMIN han desarrollado programas en esta área. Las iniciativas del BID se han concentrado en la reforma de distintos marcos reguladores y en la mejora de mercados de factores de alta relevancia para la competitividad de la pequeña y mediana empresa. Por su parte, el FOMIN se ha concentrado principalmente en la mejora del funcionamiento del sistema jurídico mediante mecanismos de resolución alternativa de disputas y en el fortalecimiento de los organismos reguladores. Los recursos asignados por ambas instituciones hacia la mejora del entorno fueron de US\$ 3.607 millones para el período 1990-2000.

Servicios financieros: esta categoría abarca una serie de instrumentos orientados a mejorar el acceso de la Pyme al financiamiento de largo plazo y a reducir su costo. La estrategia del Grupo BID en cuanto a la mejora de los servicios financieros para las Pyme se asienta sobre dos pilares. Por un lado, el fortalecimiento de las instituciones financieras y por el otro la provisión de recursos financieros (financiación directa e indirecta) de largo plazo.

En el período 1990-2000, el BID realizó 39 operaciones de préstamo para la mejora del acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas a la financiación a mediano y largo plazo. El monto de recursos involucrado en el conjunto de operaciones es de aproximadamente 6.300 millones.

En una iniciativa paralela, hasta el 2000, la CII participó en 238 operaciones con un total de US\$ 1.300 millones aprobados. Las iniciativas del FOMIN en el área de servicios financieros también son muy importantes, en particular por su especialización en el capital de riesgo. En el período 1990-2000, el FOMIN creó 35 fondos de capital de riesgo con una inversión de US\$ 158 millones para pequeñas empresas en general y de sectores específicos.

Servicios de desarrollo empresarial: Esta categoría abarca una amplia gama de actividades del Grupo BID tendientes a crear o fortalecer las capacidades competitivas de las pequeñas y medianas empresas y de sus propietarios. Incluye iniciativas orientadas, por ejemplo, a desarrollar mayores competencias individuales para identificar y materializar oportunidades de negocios, a mejorar y garantizar la calidad de los bienes y servicios que producen las Pyme y a potenciar la innovación en las empresas.

El desarrollo económico local y la mejora de las cadenas productivas son dos objetivos cada vez más importantes de las actividades y programas de servicios de desarrollo empresarial. Las experiencias

del Banco asociadas al desarrollo local incluyen la elaboración de estudios de estrategia, el fortalecimiento institucional de infraestructuras locales y el apoyo a las organizaciones locales promotoras del desarrollo.

Los recursos aprobados por el Grupo del Banco en programas de servicios de desarrollo empresarial durante el período 1990-2000 se cifran en US \$2.289 millones¹, distribuidos entre 28 operaciones del BID y 79 correspondientes al FOMIN.

Desarrollo de estrategias y divulgación: Además de las operaciones de préstamo, el BID llevó a cabo muchas actividades de apoyo relacionadas, tales como la provisión de asesoría a los gobiernos en materia de políticas, la celebración de debates políticos, la preparación de estrategias nacionales de desarrollo empresarial, la distribución de información y la intermediación entre el sector público y el privado. Estas actividades son menos tangibles en términos de operaciones del Banco, pero pueden ser instrumentos eficaces en la promoción de buenas prácticas y la creación del entorno adecuado. Durante esta década, el BID estableció un Grupo Asesor sobre la Pyme dentro del Departamento de Desarrollo Sostenible (SDS), que encabezó muchas de las actividades antes señaladas.

En el cuadro 1 se exponen las principales cifras que muestran el apoyo del Grupo BID hacia el sector de la Pyme en el período 1990-2000.

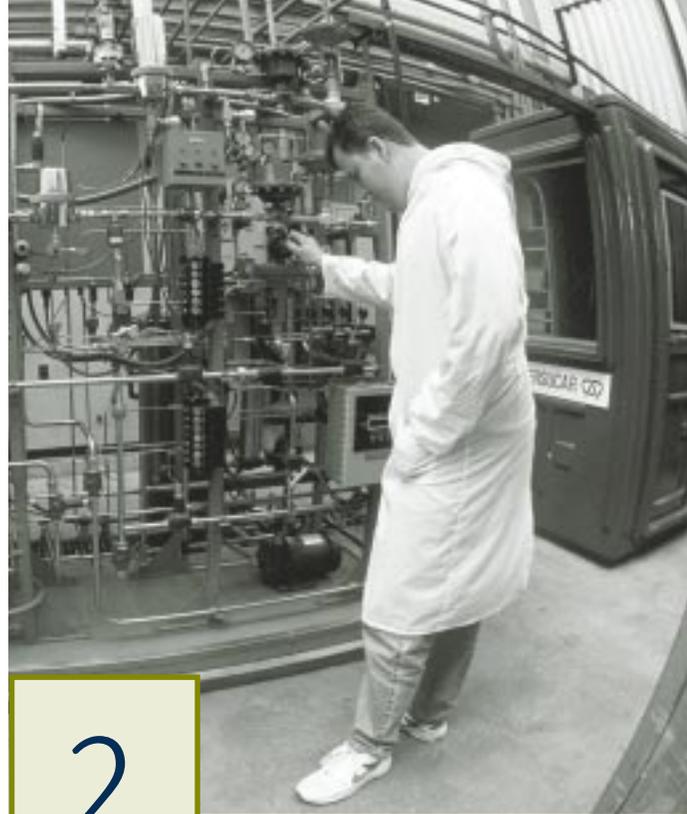
El Grupo BID ha empleado una variedad de instrumentos para mejorar la posición de las Pyme en la región. En las secciones siguientes se presenta una explicación más detallada de las actividades y el programa de cada una de las instituciones del Grupo BID según cada una de las categorías previamente definidas.

Cuadro 1: Recursos del Grupo BID orientados al desarrollo de la Pyme (1990-2000) En US\$ millones

| Categoría | BID | CII | FOMIN | Total |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|
| Entorno | 3.577 | — | 30 | 3.607 |
| Servicios financieros | 6.297 | 1.300 | 158 | 7.755 |
| SDE | 2.144 | — | 145 | 2.289 |

¹Todas las cifras que aparecen en el presente documento están en dólares de Estados Unidos en función de la aprobación, mientras no se indique lo contrario.

La primera mitad de la década de los años noventa estuvo marcada por una serie de operaciones del Banco todavía vinculadas a las reformas estructurales, de liberalización y de apertura económica. En esas operaciones se incluyeron también una serie de medidas de mejora del entorno de los negocios consistentes en un aumento de la libre competencia, una mayor protección de los derechos de propiedad, la liberalización de las inversiones en el sector financiero y una flexibilización de los mercados de trabajo. Paralelamente el Banco ha hecho esfuerzos importantes para facilitar recursos de largo plazo orientados al crédito a las empresas, con especial atención a las de menor dimensión, y ha fomentado la inversión, tanto en la capitalización de recursos humanos, como en la generación y divulgación de conocimientos para la innovación tecnológica de las empresas. Existe otro tipo de actividades del Banco que, aún no teniendo un contenido económico, han aportado una importante contribución a los países de la región en el diseño y evaluación de programas de apoyo al desarrollo empresarial: el análisis del papel y el desempeño de la Pyme, el debate de políticas y la discusión y divulgación de buenas prácticas representan un significativo apoyo intelectual en este campo.



2

El Banco Interamericano De Desarrollo

El Banco Interamericano de Desarrollo

En esta sección se describen las operaciones del Banco destinadas a fomentar el desarrollo empresarial, y particularmente de la pequeña y mediana empresa. En el período 1990-2000 el BID aprobó 89 préstamos por US\$ 12 mil millones para desarrollar actividades tendientes a mejorar el entorno en que operan las Pyme, facilitar su acceso al financiamiento y desarrollar el mercado de servicios de innovación empresarial.

El capítulo empieza con el análisis de los préstamos orientados al logro de un entorno de libre mercado favorable a la actividad empresarial. Luego se revisan las operaciones del Banco que facilitan el financiamiento de las empresas, que incluyen dos tipos de instrumentos: los Programas Multisectoriales de Crédito y los Globales para la Pequeña Empresa. A esto le sigue una descripción del apoyo del Banco a los servicios de desarrollo empresarial, lo que incluye los programas de asistencia técnica empresarial, los programas de desarrollo de los recursos humanos, y los programas de desarrollo de la innovación y la tecnología. Esta sección concluye con una presentación de otras actividades de discusión y debate que realiza el Banco en materia de políticas y lineamientos operativos para el desarrollo empresarial

Mejora del entorno de los negocios

Para las empresas de la región es fundamental el desarrollo de un marco que establezca las reglas del juego de una economía de libre mercado. Para ello se requiere, entre otras cosas, la eliminación de las barreras y obstáculos que impiden el acceso a los mercados factores, el fortalecimiento de las instituciones que garantizan la competencia en los mercados y también la libertad de las empresas para establecer relaciones de cooperación que no impliquen distorsiones de mercado.

Durante la primera mitad de los años noventa, el Banco utilizó los **préstamos de reforma estructural** para apoyar la liberalización y apertura de las economías de la región y establecer los pilares básicos del marco regulador e institucional de los mercados. Las operaciones de préstamo, que se llamaron “sectoriales de inversión” dado que estaban encaminados a favorecer la inversión de nacionales y extranjeros en cada país, estuvieron diseñados para asistir a los gobiernos en el ajuste a nivel macroeconómico, mientras se les pedía la ejecución de reformas estructurales que llevaran a fomentar una asignación de los recursos basada en el mercado y a reducir la intervención del estado en la economía. De las 68 operaciones de reforma estructural aprobadas por el Banco, 22 tenían un componente de apoyo al desarrollo de las condiciones necesarias para el desarrollo empresarial (ver el Cuadro B del Anexo II). Este tipo de operación tiene un efecto indirecto sobre las pequeñas empresas, pero supusieron una contribución significativa para la mejora del entorno empresarial, a veces con una mayor incidencia sobre las empresas de menor tamaño.

Tal como se presenta en el cuadro 2, se pueden agrupar los programas de reforma estructural según el impacto que tuvieron sobre la liberalización del comercio, la protección de los derechos de propiedad, la reforma del sector financiero, o la reforma del mercado de trabajo.

Las operaciones que inician la **apertura comercial** son las que tienen un mayor impacto en las empresas en cada país ya que aumentan la competencia del exterior. Este efecto beneficia a las empresas pequeñas en la medida que elimina la situación de monopolio de una buena parte de proveedores de insumos, que encarecían artificialmente la producción nacional. Por otra parte, la introducción de la competencia exterior en los mercados nacionales obliga a todas las empresas a innovar y mejorar su productividad para poder mantener sus cuotas de mercado, iniciando así el camino del aprendizaje de la competitividad en una economía globalizada y favoreciendo su internacionalización. Nicaragua, por ejemplo, tenía una de las regulaciones comerciales más restrictivas de la región, que incluía cuotas y fuertes barreras, tanto a las importaciones como también a la exportación. El programa de reforma comercial (NI-0012) eliminó buena parte de esas barreras y facilitó el juego de incentivos al sector exportador. En otros países, como Costa Rica (CR-0025), Ecuador (EC-0012), Argentina (AR-0215) y Jamaica (JA-0019), se hizo hincapié en el personal y los procedimientos administrativos de las oficinas aduaneras, que requerían formación y cambios de los procedimientos y los reglamentos existentes.

Otras operaciones mejoran la **protección de los derechos de propiedad** a través de la reforma en áreas tales como los registros comerciales, normativa de protección de la propiedad intelectual de patentes y marcas comerciales, registros de la propiedad inmobiliaria y otras. Una operación para El Salvador (ES-0016), por ejemplo, requería que el gobierno mejorara la eficiencia del registro comercial para convertirlo en una institución eficaz dedicada al registro de todas las formas de propiedad empresarial. Estas reformas pueden tener una repercusión positiva en las empresas de todos los tamaños pero su efecto sobre las pequeñas y medianas empresas es especialmente notable. Al poder demostrar que tienen títulos legales de sus bienes, los propietarios de las Pyme pueden utilizarlos como garantía y ampliar su acceso al crédito. También es importante para las Pyme poder registrar marcas comerciales y patentes para poder capitalizar su inversión en activos de carácter

Gráfico 1: Montos según áreas de apoyo a la Pyme 1990-2000

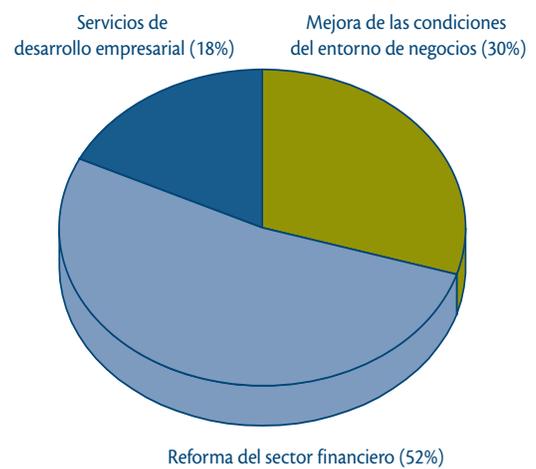
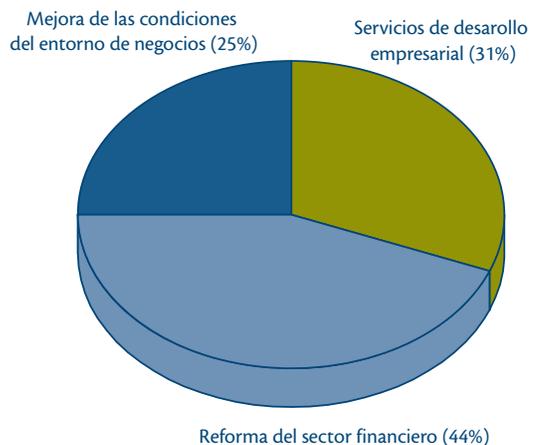


Gráfico 2: Proyectos según áreas de apoyo a la Pyme 1990-2000



intangibles. Algunas operaciones en Argentina (AR-0059), Barbados (BA-0012), Costa Rica (CR-0032), Paraguay (PR-0003), Trinidad y Tobago (TT-0012) y Uruguay (UR-0057), incluían reformas del registro de patentes y marcas comerciales.

Las operaciones encaminadas a la reforma de la **normativa reguladora de las inversiones exteriores**, con frecuencia vinculada a la reforma y **liberalización del sector financiero**, han supuesto un importante avance en el aumento de la competencia en el sector bancario, lo que ha redundado en una modernización del mismo. El establecimiento de una normativa de regulación y supervisión del sector financiero completaba los procesos de reforma que, unidos al aumento de la competencia en el interior del sector, revertían en una mayor eficiencia de la intermediación financiera y, por lo tanto, en la accesibilidad al crédito. Una operación préstamo a Argentina (AR-0059) ofrece un ejemplo del apoyo a la modernización de la normativa reguladora del sector financiero orientada al establecimiento de normas contables y prudenciales adecuadas que den una mayor transparencia y mantengan a la vez las salvaguardias necesarias para lograr la confianza de los inversores potenciales.

Cuadro 2

| PAÍS | NOMBRE DEL PROGRAMA | LIBERALIZACIÓN COMERCIAL | DERECHOS DE PROPIEDAD | ACCESO AL CRÉDITO | MERCADO LABORAL |
|------|---|--------------------------|-----------------------|-------------------|-----------------|
| NI | Ajuste comercial y financiero | √ | | | |
| CH | Reforma del sector de las inversiones | | | √ | |
| BO | Reforma del sector de las inversiones | | √ | √ | |
| ME | Ajuste del sector de las exportaciones | √ | | | |
| JA | Ajuste comercial y financiero | √ | | | |
| AR | Reforma del sector público | √ | | | |
| PE | Ajuste del sector comercial | √ | | | |
| CO | Sector de las inversiones | √ | | | √ |
| PR | Sector de las inversiones | | √ | | |
| UR | Reforma del sector de las inversiones | | | √ | |
| ES | Reforma del sector de las inversiones | | | √ | |
| AR | Sector de las inversiones | √ | | | √ |
| CR | Sector de las inversiones y multicrédito | | √ | | √ |
| CR | Reforma del sector público | √ | | | |
| TT | Reforma del sector de las inversiones | √ | √ | | |
| EC | Reforma del sector financiero | | | √ | |
| EC | Reestructuración de los servicios de transporte | √ | | | |
| BA | Reforma del sector de las inversiones | | √ | | |
| PN | Reforma del sector financiero | | | √ | |
| DR | Reforma y capacitación de la mano de obra | | | | √ |
| PE | Reforma del sector financiero II | | | √ | |

Se han aprobado otros cinco proyectos con los mismos o similares objetivos para Bolivia (BO-0110), Ecuador (EC-0043), Chile (CH-0044) y Panamá (PN-0056).

Otras operaciones sectoriales se han orientado a la **reforma de los mercados de trabajo**, normalmente a través de la modernización del código laboral y la normativa básica. Estos son los casos de Colombia (CO-0035), Argentina (AR-0059), y la República Dominicana (DR-0134). En dichos casos, el préstamo sectorial condujo a una reducción de la rigidez del mercado laboral que mejoró la movilidad y la utilización de la mano de obra. El impacto de estas reformas en la reducción de los costos laborales y en el empleo más eficiente de los recursos humanos, también tiene un impacto en las pequeñas empresas.

Operaciones de promoción del crédito

Durante toda la década pasada el Banco ha estado dedicando recursos a la provisión de fondos destinados al crédito a las empresas. En buena parte de los países de la región la captación de ahorro se limita a depósitos a corto plazo, por lo que la disponibilidad de fondos de largo plazo para su aplicación a créditos a empresas es muy reducida. En esta situación son las grandes empresas las que con más facilidad obtienen créditos para inversión, mientras que las Pyme tienen muy limitado el acceso a tal tipo de crédito. Las operaciones del Banco destinadas a promover el crédito comercial están dirigidas, básicamente, a proporcionar recursos de largo plazo y canalizarlos a través de la banca comercial hacia el crédito a las empresas. Al mismo tiempo juegan un importante efecto demostración y de aprendizaje de las instituciones financieras en la utilización y colocación de recursos a largo plazo.

Con el aumento gradual de la diversificación y competitividad de los mercados financieros de la región y el desarrollo de nuevas tecnologías para la gestión de cartera, cabe pensar que las grandes empresas podrían obtener financiación de los mercados de capitales, dejando así un espacio para que los intermediarios financieros reconozcan a las Pyme como prestatarios legítimos y clientela de interés. Sin embargo, la percepción de los bancos sigue siendo de que prestar a las Pyme supone incurrir en mayores costos de obtención de la información contable necesaria, de manejo de portafolio formado por operaciones muy pequeñas, y de mayor percepción de riesgo de las operaciones. Las operaciones del Banco persiguen por lo tanto inducir el aprendizaje, por una parte de los bancos, a desarrollar un nuevo tipo de cartera; y por otra parte de las empresas, a formular adecuadamente sus proyectos y a mantener sistemas de información contable y de gestión que aumenten su transparencia. En ese sentido, en numerosas operaciones del Banco se ha promovido la creación de agencias especializadas en información de riesgo crediticio de las empresas.

Los principales instrumentos del Banco para el apoyo al acceso de la Pyme al crédito bancario han sido los Programas Multisectoriales de Crédito y los Programas Globales para la Micro y Pequeña Empresa. Ambas operaciones cuentan con entidades ejecutoras nacionales, normalmente instituciones financieras de segundo piso, que canalizan los recursos de forma transparente a intermediarios financieros formales que cumplan determinados requisitos. Estos intermediarios son los que, a su vez, reprecstan los recursos a las empresas de acuerdo con un reglamento de crédito previamente acordado con el Banco.

En general, las instituciones financieras de segundo piso son entidades oficiales, mientras que los intermediarios financieros de primer piso son generalmente bancos privados. La estricta exigencia

de las condiciones de elegibilidad para la obtención de recursos de las operaciones del BID siempre incluye que se trate de entidades financieras reguladas y supervisadas, lo que a su vez introduce un incentivo en el sector para el cumplimiento de la normativa bancaria.

En el período 1990-2000, 24 programas Multisectoriales de Crédito canalizaron recursos del BID por US\$ 5.900 millones de los que 22 eran proyectos nacionales y dos regionales. Estos atrajeron a su vez capital que situó por encima de los US\$ 9.800 millones la capacidad total crediticia en el segundo piso (ver Tabla C del Anexo II). Estos recursos aumentan aún más con las aportaciones de intermediarios financieros de primer nivel y con las que se cofinancian con los recursos propios de las empresas prestatarias. Durante el mismo período, 15 programas Globales de Micro y Pequeña Empresa aportaron US\$ 362 millones de recursos crediticios a 11 países y atrajeron US\$ 184 millones adicionales de capital local, que a su vez se represtaron a las instituciones financieras de primer nivel que conceden préstamos a micro y pequeñas empresas (ver Tabla D del Anexo II).

PROGRAMAS MULTISECTORIALES DE CRÉDITO

Los Programas Multisectoriales de Crédito están principalmente destinados a satisfacer las necesidades de financiación a medio y largo plazo de las empresas privadas. Aunque las grandes empresas también tienen acceso a los recursos de este tipo de programas, concentrando a veces los subpréstamos finales, en general, la mayor parte de los prestatarios finales son empresas medianas o pequeñas. Además, algunas de las operaciones, o componentes específicos de otras, están explícitamente reservadas a las Pyme como prestatarios finales. En estos casos existe un límite superior de los subpréstamos finales.

Cuatro operaciones de Crédito Global Multisectorial en Brasil, aprobadas en 1990, 1995, 1998 y 1999 (BR-0172, BR-0155, BR-277 y BR-270) ofrecen un buen ejemplo de este tipo de operación. En todos los casos, la entidad ejecutora es el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, BNDES), que canaliza los recursos a las empresas a través de una red de bancos comerciales. Durante la operación del primer Programa Multisectorial de Crédito, con una aportación de US\$ 300 millones del BID y US\$ 300 millones del Export-Import Bank de Japón, el BNDES desembolsó 1.036 subpréstamos a través de más de 90 intermediarios financieros de todo Brasil. Para reducir el tiempo de procesamiento de los préstamos, se ha empleado un programa de procesamiento automático para las operaciones de menos de R\$ 7 millones (unos US\$ 4 millones), por el que los bancos sólo presentan un resumen de las características destacadas de proyecto y la operación, y el plan de financiación con los términos y las condiciones del préstamo.

Algunos programas combinan servicios financieros con asistencia técnica a empresas e instituciones. Por ejemplo, el Programa de Crédito Global Multisectorial de México (ME-0117) aprobado en el 2000, incluye, además del componente de crédito multisectorial, un segundo componente de asistencia técnica dedicado principalmente a la financiación para el desarrollo de proveedores y al fortalecimiento de la competitividad de la pequeña empresa a través de la introducción de normas de garantía de la calidad y del desarrollo de redes de cooperación empresarial.

El Programa de Financiación Global Multisectorial de Chile (CH-0157) fue especialmente interesante por su mecanismo de asignación de recursos al sistema financiero mediante la subasta de fondos y mediante

la reserva de parte de los recursos para financiar entidades de arrendamiento financiero. Contrariamente al programa habitual en el que el organismo ejecutor selecciona a los intermediarios financieros en función de una serie de criterios de calificación, este programa permite al organismo ejecutor subastar los recursos entre bancos y empresas de arrendamiento financiero, lo que supuso un fuerte impulso de este sector, particularmente porque el arrendamiento financiero tiene en parte resuelto el problema de la garantía en la maquinaria o el equipo arrendado.

En la medida en que los mercados de financiación a largo plazo para las Pyme no alcancen un mayor grado de desarrollo es previsible que siga habiendo demanda de programas de estas características, a veces combinados con aspectos relacionados a la continuación de la reforma y modernización del sector financiero, y a veces combinados con otros componentes de apoyo a servicios no financieros para la Pyme. El programa chileno estuvo precedido por un Programa de Crédito Global Multisectorial (CH-0108) aprobado en 1989. Lo mismo ocurrió con el Programa de Crédito Multisectorial: Fase II de Perú (PE-0191).

OPERACIONES GLOBALES DE CRÉDITO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA

Las Operaciones Globales Crédito de Micro y Pequeña Empresa tienen como objetivo atender a un colectivo de firmas beneficiarias integrado por las de menor tamaño.

Es difícil dilucidar el porcentaje de recursos de este tipo de operación que beneficiaron realmente a las Pyme de los que beneficiaron a las microempresas, aunque existen varios programas que sin duda beneficiaron ampliamente a empresas que superan la categoría de microempresa. Los Programas de Crédito Global a la Pequeña y Microempresa de Uruguay y Argentina (UR-0033 y AR-0213) permitieron a los intermediarios financieros conceder préstamos por un importe máximo de US\$25.000 y 20.000, respectivamente. En ambos casos, el tamaño promedio de los préstamos concedidos por cada intermediaria financiera no podía superar los US\$10.000. El tamaño promedio de los préstamos concedidos fue de unos US\$9.000 en el caso de Argentina y de US\$8.900 en el caso de Uruguay, lo que indica que el grueso de los recursos se canalizó a las pequeñas empresas.

En el caso más reciente del Programa de Apoyo Integrado a Pequeñas y Microempresas de Bolivia (BO-0171), el subpréstamo máximo está establecido en US\$30.000, pero el tamaño promedio del crédito no puede superar los US\$ 3.000. Dicho sistema permite el acceso de las pequeñas empresas a los recursos crediticios y beneficia al mismo tiempo a un gran número de microempresas. En el caso de Bolivia, la expansión de las instituciones microfinancieras dentro del mercado del crédito a las pequeñas empresas es otro de los factores que propician el acceso de las Pyme a los recursos del programa. Además, este programa combina los servicios de desarrollo empresarial mediante la cofinanciación de la asistencia técnica con los proyectos de capacitación solicitados por pequeñas empresas.

Otro proyecto reciente aprobado para Argentina, el Programa de Crédito Global para Pequeñas y Microempresas II (AR-0127), hace mayor hincapié en el apoyo a las pequeñas empresas. Los siguientes criterios son más favorables para las pequeñas empresas que los de otros programas anteriores ya que se eleva la cantidad máxima prestada a cada cliente a US\$50.000, mientras que el tamaño medio del crédito concedido por cada intermediaria financiera no excederá los US\$10.000. Igualmente se considera elegibles a las empresas con ventas inferiores a US\$500.000 anuales.

Gráfico 3: Evolución de proyectos y montos para créditos a empresas 1990-2000

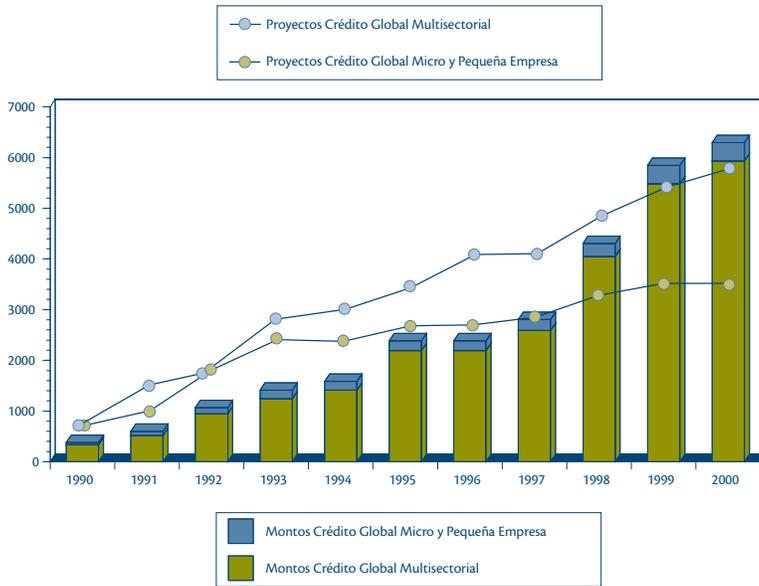
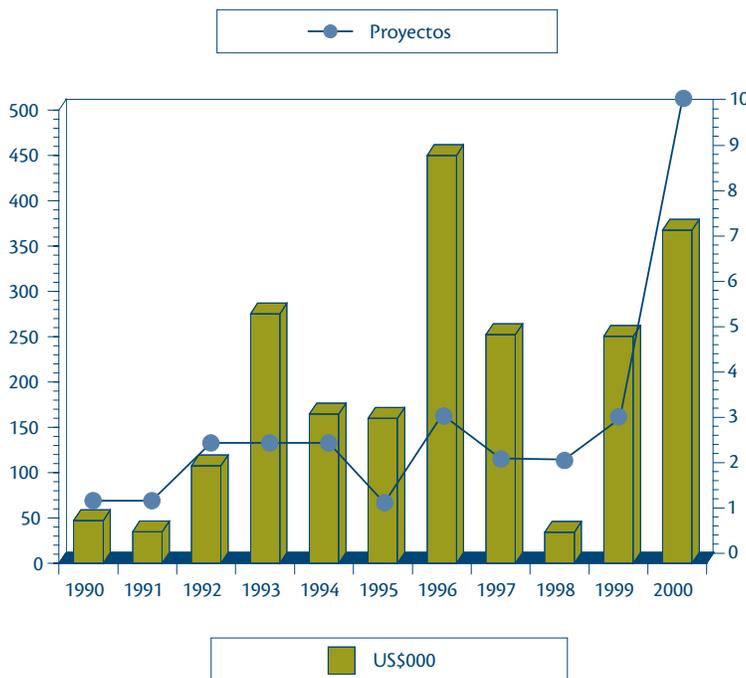


Gráfico 4: Servicios de desarrollo empresarial: evolución de proyectos y montos 1990-2000



En el gráfico 3 se muestra la evolución del número de proyectos y montos para los Créditos Globales durante la última década.

Servicios de desarrollo empresarial

Durante el período 1990-2000 se aprobaron 18 operaciones encaminadas a promover una gama de actividades y servicios de apoyo al desarrollo de las empresas por un monto total de US\$2.144 millones (ver Gráfico 4). Estos programas varían entre ellos debido a las diferencias en las necesidades específicas de las Pyme, en la infraestructura institucional disponible para la provisión de servicios, en el tipo de actividades productivas y en otros factores propios de cada uno de los países de la región.

Con el fin de describir estas iniciativas e identificar algunos elementos comunes a ellas, en lo que sigue se las agrupa en función de su objetivo general. En primer lugar se describen los programas tendientes a mejorar la competitividad de las empresas a través de la asistencia técnica. A continuación se presentan las iniciativas destinadas al desarrollo de los recursos humanos. La sección termina con una presentación de los proyectos orientados a promover el desarrollo tecnológico y la innovación.

ASISTENCIA TÉCNICA

El Banco aprobó cinco programas orientados a mejorar la competitividad a través de la asistencia técnica para las pequeñas y medianas empresas por un monto total de US\$142 millones. Estos créditos piloto están diseñados para impulsar el desarrollo del mercado de la asesoría empresarial.

Las consultorías de asesoramiento empresarial de alta calidad son un ingrediente fundamental para la competitividad de las Pyme,

especialmente cuando los empresarios tienen que implementar estrategias para competir en mercados sujetos a fuertes presiones competitivas. Los mercados de servicios empresariales en los países de la región están escasamente evolucionados. Dado que el número de Pyme que demanda de servicios de asesoría empresarial de calidad es muy reducido, la mayor parte de los consultores empresariales orienta sus servicios a las empresas de mayor tamaño relativo. Cuando los pequeños empresarios necesitan servicios de asesoría suelen encontrar dificultades para localizar consultores adecuados. Por otra parte, la falta de experiencia de las firmas de consultoría con las Pyme limita su capacidad para adaptar sus servicios a las necesidades específicas de estas empresas de menor tamaño. El Banco ha ofrecido apoyo a proyectos específicos para compensar las condiciones desfavorables para las Pyme cuando existe una carencia de servicios en el mercado.

Por ejemplo, el Programa de Apoyo al Desarrollo Empresarial en Argentina (AR-0144), cuya ejecución se inició en 1998, es el primer proyecto a gran escala que ha operado a partir de aportes no reembolsables para la cofinanciación de asistencia técnica. El programa está integrado por tres subcomponentes: coordinación e información; formación para capacitadores y consultores; y aportes no reembolsables para la cofinanciación de asistencia técnica y capacitación para Pyme. La operación, de US\$100 millones de préstamo del Banco, se debe cofinanciar con una aporte igual en inversiones locales.

Cuadro 3

Mecanismo de cofinanciación de la adquisición de servicios de desarrollo empresarial

Los mecanismos de cofinanciación (aportes no reembolsables) suelen emplearse como una manera simple de promover el uso de servicios de desarrollo empresarial. El concepto básico es que las empresas diseñan un plan de negocio en el que se enmarca un plan de acción para los servicios requeridos, en el que muestran cómo mejorarían la competitividad mediante la adquisición de aquellos servicios. Cualquier empleo de servicios de consultoría externos debe ser compatible con el plan para que pueda ser respaldado con una aporte no reembolsable. Al ofrecer un subsidio parcial para la demanda de servicios de desarrollo empresarial se espera que:

1. Las Pyme se verán alentadas a usar servicios de consultoría y, dado que pagan alrededor un mínimo del 50% del costo, se verán comprometidas a hacer que la relación de resultados positivos.
2. A largo plazo, se desarrollará un mercado “activo” de servicios de desarrollo empresarial.

Esta estrategia tiene varias ventajas: Por una parte otorga a los compradores del servicio, es decir a las empresas, un mayor control de la operación; y en segundo lugar promueve la participación de empresa con un fuerte compromiso en la implementación del plan de negocio, lo que aumentará las probabilidades de éxito.

En 1998, el Banco aprobó un componente de US\$ 20 millones del Programa de Apoyo Integrado a Pequeñas y Microempresas de Bolivia (BO-0171) para apoyar el Servicio de Asistencia Técnica (SAT), un organismo de servicios de desarrollo empresarial de segundo piso. En contraste con el mecanismo de cofinanciación, en el que el gestor de la cofinanciación hace de intermediario entre la demanda y la oferta de servicios en una intervención única, el SAT ha evolucionado a un mecanismo de intermediación más institucionalizado. Coordina la asistencia técnica y la demanda de capacitación por parte de empresas clientes mediante administradores intermediarios de servicios cualificados, y comparte el costo de los servicios adquiridos por los clientes.

Originalmente, el objetivo de la separación entre administradores intermediarios y los proveedores de servicios era garantizar que la demanda del cliente tenía prioridad sobre los intereses de los proveedores de servicios. Sin embargo, el SAT ha estado empleando la intermediación directa conforme ha ido desarrollando una base de datos de administradores y proveedores de SDE, así como un mecanismo de seguimiento de los proyectos y su impacto.

Otro ejemplo entre las iniciativas orientadas a mejorar la competitividad de las Pyme a través de aportes no reembolsables para la cofinanciación de servicios de asistencia técnica es el Programa de Expansión de Mercados para las Pequeñas y Medianas Empresas del Nordeste de Brasil (BR-0270). Sin embargo, esta operación también puede considerarse una de las iniciativas del Banco orientadas al desarrollo económico local, ya que en este caso el objetivo del proyecto es aumentar la competitividad de las empresas del nordeste de Brasil y de ese modo atenuar los desequilibrios territoriales que existen con respecto a otras regiones más ricas del país. Para ello, el proyecto cuenta con dos grandes componentes, uno de ellos basado en la asistencia técnica y la capacitación, y el otro en el crédito para inversiones productivas. La implementación del proyecto se sustenta en instituciones de la región.

El desarrollo económico local está comenzando a ser considerado uno de los objetivos de los programas de servicios de desarrollo empresarial dado que las Pyme son parte fundamental del tejido productivo local, pueden jugar un papel muy importante para articular las capacidades productivas de empresas de diferentes tamaños y representan un gran potencial para la creación de nuevas empresas y de empleo local.

Gráfico 5: Montos según categoría de servicios de desarrollo empresarial 1990-2000

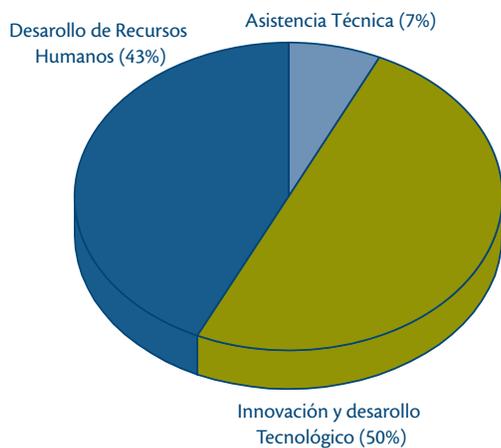
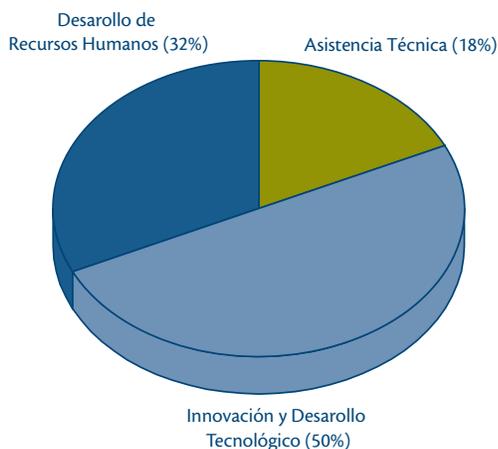


Gráfico 6: Proyectos según categoría de servicios de desarrollo empresarial 1990-2000



DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS

El Banco aprobó nueve préstamos por un total de US\$920 millones con el objetivo de desarrollar el capital humano en la región. Los recursos humanos son críticos para las empresas, quienes tienen que mantener al día sus capacidades para seguir siendo competitivos. No obstante, las Pyme suelen contar con escasos recursos para capacitar a su personal, teniendo siempre el riesgo de que una vez capacitado el empleado busque un nuevo trabajo mejor remunerado. Por este motivo, tienen que recurrir a un mercado laboral cualificado y flexible para cubrir sus necesidades. El Banco ha diseñado programas para fomentar la formación laboral y facilitar el acceso de las Pyme a los proveedores de servicios de desarrollo de los recursos humanos.

Cuadro 4

La estrategia del CIMO para la formación orientada a la demanda

El programa mexicano para la mejora de la productividad de las pequeñas empresas no ofrece capacitación directamente a las Pyme, ni dicta el tipo de formación que deben recibir las Pyme. Ofrece en cambio una conexión entre los que necesitan capacitación y los que tienen las habilidades específicas para ayudarles. En esto consiste la estrategia orientada a la demanda del CIMO.

El principio fundamental de los proyectos orientados a la demanda es dejar que sean los consumidores, las Pyme, los decidan qué es lo que necesitan y cómo prefieren obtenerlo. Sin embargo, los consumidores pueden elegir con ligereza entre una variedad de servicios con los que no están familiarizados y es ahí donde interviene el CIMO como un intermediario que ayuda a garantizar que se cubren sus necesidades reales de las empresas. Los promotores del CIMO ofrecen asistencia en el diagnóstico de la situación actual del desarrollo y los problemas clave de la empresa, y en la búsqueda del programa y los consultores adecuados. Una vez hecho esto, el capacitador o consultor seleccionado y la empresa cliente diseñan un programa de formación o asistencia técnica.

El programa se concentra en poner en común la demanda y la oferta y está condicionado por los intereses de las empresas locales. Aunque el CIMO es un programa gubernamental, los encargados de aplicarlo son promotores de la formación dentro de las cámaras y asociaciones empresariales locales y respaldados por éstas. Los consejos locales, integrados por las empresas participantes, determinan los objetivos y actividades de cada unidad regional de promotores de la formación.

Los clientes y distintas evaluaciones señalan que el impacto de las inversiones en formación y asistencia técnica a través de la intermediación del CIMO fue mayor que si se hubieran realizado sin ayuda del programa. En la mayoría de los casos, los clientes han continuado utilizando y pagando los servicios de consultores para ayudar a cubrir las necesidades específicas de sus empresas.

El primer programa de Desarrollo de los Recursos Humanos de la década financiado por el Banco fue el Programa de Capacitación de Trabajadores de Chile (CH-0024), dedicado a la provisión de servicios de formación a personas que afrontan problemas particulares al ingresar en el mercado laboral. Esta población estaba compuesta por jóvenes de familias con bajos ingresos, desempleados, subempleados o inactivos; con escasa o ninguna experiencia laboral y frecuentemente con problemas de conducta. Esta población beneficiaria no está inscrita en el sistema normal de educación y necesita asistencia especial para participar en las actividades productivas.

En 1994, el Banco aprobó el Programa de Apoyo al Proceso de Transformación de la Producción en Argentina (AR-0062) para mejorar la eficiencia del mercado laboral. El programa ofrece servicios de capacitación a trabajadores semicalificados de sectores productivos con una demanda de trabajadores no satisfecha. La formación impartida es una combinación de capacitación formal en el aula y prácticas en el lugar de trabajo. El programa incluye además un componente para el fortalecimiento de las oficinas de empleo, que facilitan la localización de recursos humanos.

El objetivo del Proyecto de Modernización del Mercado Laboral II de México (ME-0186), aprobado en 1996, era el aumento de la eficiencia del mercado laboral. El proyecto estaba dividido en cuatro componentes que trataban diferentes áreas del apoyo a las Pyme. Uno de los componentes del proyecto es el Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO), dedicado a la mejora de la productividad de las microempresas y las Pyme mediante la provisión de incentivos a la inversión en la formación en el lugar de trabajo (ver el Cuadro 4). Se asignó un 30% (US\$135 millones) de los recursos del programa a este componente. El segundo componente, destinado a la reducción de los costos de contratación y búsqueda de empleo para empresas y trabajadores y el aumento de la tasa de colocación de los alumnos del programa desempleados, constituyó el 60% del proyecto total (US\$275 millones). El tercer y cuarto componentes estaban dedicados al establecimiento de un marco estratégico de reducción de obstáculos para el aumento de la productividad de la mano de obra, y a la reducción de limitaciones normativas que obstaculizan la productividad en el lugar del trabajo en aspectos relacionados con los acuerdos laborales.

PROGRAMAS DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

El Banco lleva tiempo reconociendo la importancia de la ciencia y la tecnología para el desarrollo económico y social de los países de la región y desde hace más de treinta años ha dedicado importantes recursos al fortalecimiento de las capacidades nacionales en esta área. Algunos de los objetivos de los préstamos del Banco para la innovación y la tecnología han sido: el establecimiento de una infraestructura humana y física; el fortalecimiento de los organismos dedicados a la financiación de la ciencia; y el apoyo a la inversión del sector privado en investigación y desarrollo (I+D) a través de fondos de desarrollo tecnológico.

Recientemente el Banco ha adoptado una nueva estrategia para la innovación y el desarrollo tecnológico que destaca la necesidad de concentrar esfuerzos en la divulgación y el desarrollo de tecnología en el sector productivo y las Pyme en particular. Además, el Banco está ofreciendo asistencia para el fortalecimiento de las instituciones que aportan financiación, información, asistencia técnica y servicios al sector productivo.

En el período 1990-2000, el BID aprobó 14 operaciones de innovación y tecnología con algún componente específico de apoyo a las Pyme. Estos proyectos ofrecen esencialmente financiación para la investigación y el desarrollo de proyectos en el sector privado, proyectos tecnológicos emprendidos por organismos públicos y proyectos de educación con la participación de universidades e institutos de investigación. Sólo puede considerarse como asistencia a las Pyme el componente de apoyo al sector privado, ya que está destinado al aumento de la posición competitiva de las empresas privadas y se diferencia claramente como un subprograma en cada uno de los casos.

Por ejemplo, el Programa de Apoyo para los Sectores Productivos de Panamá (PN-0019) combina el apoyo a la capacidad de I+D del país con subsidios a la parte de la demanda de servicios de apoyo empresarial, la formación y el desarrollo tecnológico. Este programa Crea un Fondo de Investigación, Desarrollo y Divulgación y ayuda a consolidar el Sistema Nacional de Innovación, una red de instituciones, agentes y políticas relacionadas con el desarrollo tecnológico y la innovación.

En el caso de Brasil (BR-0164), se ha asignado un mínimo del 25% del componente de crédito (es decir, US\$ 28 millones) para préstamos de menos de US\$500.000 para la inversión en I+D, lo que excluye los proyectos de grandes empresas. Entre las áreas cubiertas por el programa se encuentran la investigación básica, la transferencia de tecnología, el desarrollo de nuevos productos, el control de calidad, y la infraestructura de investigación y desarrollo.

Los préstamos para Argentina (AR-0141), México (ME-0041) y Colombia (CO-0134) incluyen subprogramas muy similares para la financiación y promoción de proyectos de investigación y desarrollo. El crédito a Colombia cuenta también con un componente innovador que atiende las necesidades técnicas de las Pyme y dedica US\$ 15 millones al establecimiento de centros tecnológicos sectoriales.

El préstamo para la modernización tecnológica de Argentina (AR-0171), continuación de otro anterior, emplea los elementos que resultaron exitosos en el primer proyecto y se concentra en los objetivos y las prioridades de la reforma en curso y el plan plurianual de ciencia y tecnología. El programa incluye incentivos a la innovación en forma de cofinanciación y capital de riesgo para apoyar las nuevas operaciones tecnológicas. Con el fin de promover la ciencia como una herramienta estratégica, el programa apoyará la capacitación de recursos humanos y en materia de investigación y desarrollo en aspectos críticos para la mejora de la competitividad nacional. En el Cuadro F del Anexo II se ofrece información sobre todos los programas de innovación y desarrollo tecnológico.

Desarrollo de estrategias y divulgación

Además de las operaciones de préstamo y de cooperación técnica el Banco realiza una serie de actividades que, a pesar de no tener un contenido económico relevante, tienen un valor altamente apreciado por los actores involucrados en todo lo relacionado con el desarrollo de la Pyme en la región. A continuación se presenta una serie de ejemplos a modo de referencia no exhaustiva. En primer lugar se presentan algunas actividades tendientes a estimular el análisis y debate de políticas e institucional sobre la Pyme. A continuación, se enumeran los seminarios y eventos sobre distintos

aspectos asociados a las pequeñas empresas que ha organizado el Banco. Finalmente, se hace referencia a algunas publicaciones recientes realizadas por el Banco. No se incluyen en cambio la activa participación de personal del Banco en eventos externos.

ANÁLISIS Y DIÁLOGO DE POLÍTICAS

El Banco desempeña un papel importante en la promoción del diálogo sobre política de apoyo a la Pyme en América Latina. Entre las principales actividades para estimular el diálogo político pueden destacarse:

- ▶ El Observatorio Latinoamericano de la Pyme: La insuficiente información detallada sobre el sector de la Pyme es una limitación para las tareas de análisis, diseño y evaluación de políticas. Una herramienta prometedora para atender este problema es el esfuerzo para la puesta en marcha de un Observatorio Latinoamericano de la Pyme. Esta iniciativa permitirá que los responsables de políticas entiendan mejor la complejidad del heterogéneo colectivo de Pyme, el papel que desempeña en la economía nacional y cuáles son los obstáculos principales para su mejor desempeño. Una información más detallada sobre este gran colectivo empresarial tiene también un valor de mercado y atrae la atención de amplios sectores empresariales.
- ▶ Estrategias de Desarrollo Empresarial: Conforme a lo establecido en su Estrategia de Desarrollo Empresarial, el Banco preparó una serie de estrategias nacionales para el desarrollo empresarial (EDE). Estas estrategias formaron parte del programa global del Grupo del Banco para identificar las necesidades de las Pyme y contribuir al establecimiento del programa de proyectos de desarrollo de las Pyme.
- ▶ Debate regional sobre política de la Pyme: Además, el Departamento de Desarrollo Sostenible celebró una mesa redonda en 1998 para el intercambio de experiencias sobre políticas de la Pyme en países prestatarios y no prestatarios, y para la discusión de métodos para la asistencia del Banco a países de la región en el diseño, desarrollo y seguimiento de políticas y programas beneficiosos para las Pyme.

PROMOCIÓN/DEBATE

- ▶ Discusión sobre los Sistemas de Garantías de Crédito para Pyme (Junio 1996): En una Mesa Redonda sobre sistemas de garantías de crédito se planteó el problema del acceso a garantías, se examinaron las razones para el establecimiento de ciertos tipos de sistemas de garantías de crédito, se analizaron las experiencias internacionales con diferentes sistemas y se desarrollaron recomendaciones políticas para el BID, compatibles con sus operaciones.
- ▶ Centros de Desarrollo Empresarial (Abril 1997): El Banco y el FOMIN organizaron un seminario para analizar el diseño de cinco proyectos de Centros de Desarrollo Empresarial financiados por el FOMIN y las fases iniciales de su ejecución. El objetivo era identificar las lecciones adquiridas de las experiencias, sugerir soluciones alternativas a los obstáculos encontrados y proponer un plan de acción para el Grupo del Banco.
- ▶ Divulgación, Asimilación y Uso de Tecnología (Febrero 1998): El BID organizó una Mesa Redonda para explorar las mejores prácticas internacionales para la eficiente difusión tecnológica; el entorno y las políticas más adecuadas para la transferencia, divulgación, asimilación y empleo uniformes de conocimientos; y directrices operativas para definir los futuros planes de acción del Banco. El

resultado de estas discusiones tuvo un importante impacto en la nueva estrategia de Ciencia y Tecnología del Banco.

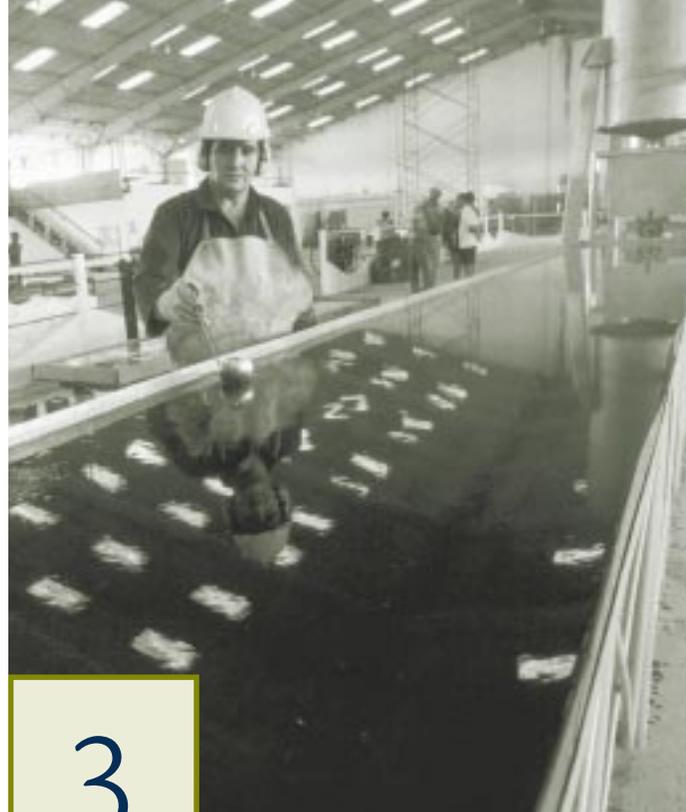
- ▶ **Servicios de Desarrollo Empresarial (Marzo 1999):** El Banco, junto con otras agencias internacionales, organizó una conferencia en Río de Janeiro para la promoción de mejores prácticas en el diseño y la oferta de servicios de desarrollo empresarial a micro, pequeñas y medianas empresas. Los participantes debatieron cómo crear un sector moderno y financieramente sostenible que ofrezca los servicios necesarios tanto a empresas de tamaño mediano como a productores de muy pequeña escala.
- ▶ **Financiación de Capital Accionario para Pyme (Noviembre 1999):** Asimismo, el FOMIN organizó el “Instituto para la Financiación de las Pyme,” el primer evento de este tipo dedicado exclusivamente al emergente sector de instituciones y fondos de inversión de capital para pequeñas y medianas empresas de países en desarrollo. El Instituto impartió un programa de capacitación en áreas tales como el desarrollo de una cartera de proyectos, la estructuración de acuerdos, mecanismos de salida y retirada de la inversión y la gestión de fondos.
- ▶ **Gestión de la Calidad (Noviembre 1999):** El FOMIN, junto con el Banco y la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial), organizó una conferencia para discutir y lanzar el nuevo programa: “Promoción de la competitividad empresarial en Latinoamérica y el Caribe mediante las normas ISO y los sistemas de gestión de la calidad.”
- ▶ **Estudio comparativo de la capacidad emprendedora (marzo 2000):** El Banco organizó un seminario sobre los resultados preliminares de un estudio comparativo sobre las características de los emprendedores de cuatro países de Asia y cuatro países de América Latina. Investigadores de los ocho países informaron de los primeros hallazgos sobre los factores que mayor impacto tienen en la creación de empresas en cada país.
- ▶ **Conferencia sobre Financiamiento, Servicios de Desarrollo Empresarial y Papel de Política Pública e Instituciones en Desarrollo Local (Febrero de 2000):** La participación del Banco en este evento, organizado en Verona por el gobierno italiano, incluyó la tarea de estudiar experiencias y modelos sobre los temas y casos en que exista una conexión entre regiones de Italia y de América Latina.
- ▶ **Taller sobre evaluación de proyectos de servicios de desarrollo empresarial (junio y noviembre de 2000):** El Banco preparó un programa sobre la forma de utilizar las evaluaciones como una herramienta imprescindible para la adecuada gestión de programas de servicios de desarrollo empresarial.

PUBLICACIONES

El Banco produce publicaciones en distintas áreas asociadas a la pequeña y mediana empresa, tales como desarrollo local, iniciativa empresarial, estrategias y políticas de apoyo, estadísticas sobre Pyme, financiamiento, innovación y desarrollo tecnológico, redes y cooperación empresarial, sistemas de aseguramiento de la calidad y tecnologías de la información. En el Anexo 3 se listan algunas de las publicaciones más recientes clasificadas de acuerdo a las áreas previamente mencionadas.

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII) es un instrumento único del Grupo del Banco ya que actúa como un inversor privado, financiando incluso directamente empresas individuales de tamaño mediano o pequeño de acuerdo a los estándares internacionales. Los beneficiarios de la Corporación son los proyectos que ofrecen oportunidades rentables de inversión, contribuyen al desarrollo económico general y son responsables con el medio ambiente, pero que, en ausencia de mercados financieros más desarrollados, tienen dificultades para obtener recursos en términos competitivos de otras fuentes. Para ello, la CII puede proveer tanto préstamos directos como inversiones de capital o cuasicapital, bien a empresas individuales, a fondos de inversión o a otros intermediarios financieros.

La Corporación estima que en la década pasada estos recursos han resultado en US\$ 1.200 millones anuales de ingresos por exportación, han generado un valor agregado de US\$ 4.700 millones a la región y han contribuido a la creación de 115.000 nuevos empleos.



3

La Corporación Interamericana de Inversiones

III. LA CORPORACIÓN INTERAMERICANA DE INVERSIONES

Durante su Reunión Anual de 1999, la Junta de Gobernadores de la CII aprobó un aumento del capital de la Corporación de US\$ 500 millones. El aumento de los recursos apoyará un programa de diez años que ayudará a las Pyme a obtener un mayor acceso a la tan necesitada financiación a largo plazo y servirá para atraer fuentes nacionales e internacionales de financiación privada. Este aumento general de recursos permitirá a la CII canalizar US\$ 1.400 millones en capital accionario y US\$ 4.000 millones en préstamos a pequeñas y medianas empresas de América Latina y el Caribe. Lo que es más importante, el incremento de los recursos posibilitará que la Corporación demuestre la repercusión ambiental y financiera positiva de sus inversiones. Podrá transferir los conocimientos adquiridos en sus experiencias de inversión a los países miembros prestatarios. Las mejoras resultantes en el entorno de negocios permitirán que el sector privado se desarrolle y prospere.

El objetivo principal de la CII es ofrecer servicios financieros a Pyme de América Latina y el Caribe que tienen dificultades para obtener financiación de otras fuentes con términos razonables. La Corporación comenzó sus operaciones en 1989 y ha canalizado recursos financieros a más de dos millares de empresas mediante la financiación directa e indirecta y la cofinanciación. La CII es la fuente de financiación directa para las Pyme más importante del Grupo del Banco.

Desde su creación en 1989, la CII ha aprobado 238 proyectos por un total de US\$ 1.300 millones. Actualmente, hay 125 proyectos activos en la cartera de la Corporación, que suponen un total de US\$ 638 millones en préstamos (US\$ 502 millones o el 79% del total) e inversiones de capital accionario (US\$ 137 millones o el 21% del total). (Ver Tabla H en el Anexo II.) En el 2000 se aprobaron 20 proyectos por valor de US\$ 150 millones. Se asignaron cuatro inversiones de capital accionario a fondos de inversión para el desarrollo nacionales o regionales. La CII estima que estos recursos han resultado en US\$ 1.200 anuales de ingresos por exportación y un valor agregado de US\$ 4.700 millones a la región, y han contribuido a la creación de 115.000 nuevos empleos.

Las actividades de la CII hacen hincapié en la participación accionarial con el fin de ampliar su capacidad de generación de recursos e introducirse en nuevas áreas del desarrollo. Además de realizar inversiones de capital accionario, la CII apoya a las Pyme con préstamos a largo plazo y cofinanciación con fuentes externas.

Aunque el objetivo principal de sus actividades es el apoyo a las Pyme, la Corporación puede invertir ocasionalmente en grandes empresas de sectores dominados por ellas. Estas inversiones son importantes para equilibrar la cartera de la Corporación y promover el crecimiento de sectores que son críticos para el desarrollo económico general.

La CII agrega asimismo valor a sus préstamos mediante la oferta de servicios remunerados de asesoría financiera para ayudar a las Pyme a estructurar proyectos financieramente sólidos. Estos servicios incluyen la asesoría a empresas privadas sobre la reestructuración financiera y la reorganización corporativa, así como la provisión de acceso a fuentes externas de financiación, tecnología y

experiencia. Para poder obtener financiación de la CII, los proyectos tienen que ofrecer oportunidades rentables de inversión y contribuir al desarrollo económico general y la sostenibilidad ambiental.

Financiación directa

La financiación directa constituye cerca de la mitad de los recursos que aportan las operaciones de la CII. La CII es el único organismo del Grupo BID que puede ofrecer financiación directa a las Pyme.

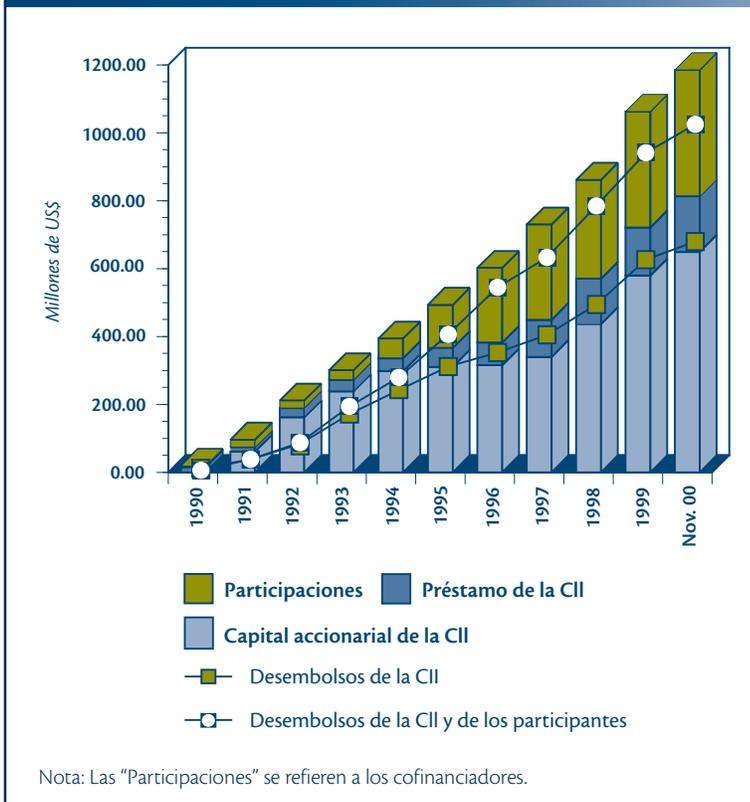
Por ejemplo, en 1999, la Corporación aprobó una inversión de US\$ 5 millones dentro de un proyecto de expansión de US\$ 10 millones de un productor alimentario chileno (Invertec Foods SA). Esta empresa es parte de una sociedad de inversiones diversificada en varios sectores de la economía chilena, tales como la agroindustria, metalurgia-mecánica, piscicultura de salmón, inmobiliarias y educación.

El proyecto consiste en la expansión de la capacidad instalada de los centros de deshidratación de cápsicum y manzana. La expansión permitirá el aumento de la capacidad de procesamiento de la empresa de 2.148 toneladas a 3.058 toneladas en un plazo de cuatro años. El proyecto conlleva también un aumento de la tierra cultivada, de 176 a 246 hectáreas, de una de las empresas filiales, Invertec Agrofoods, con el fin de incrementar la oferta de materia prima necesaria para el proceso de deshidratación.

El costo total del proyecto de expansión se calcula en los US\$ 10 millones, de los cuales la CII financia US\$ 5 millones. La participación de la CII se divide en un préstamo a largo plazo de US\$ 2 millones y una inversión de deuda subordinada de US\$ 3 millones. La financiación y la contribución de capital de la CII permitirán a la empresa aumentar su capacidad instalada, mejorar la eficiencia y la integración vertical e incorporar nuevas tecnologías a sus procesos.

Otro ejemplo es un préstamo de hasta US\$ 8 millones para una empresa manufacturera argentina (Curtiembre Arlei SA). El proyecto consiste en la expansión del centro de producción de la empresa ubicado en Las Toscas, Salta, Argentina, con el fin de aumentar la producción de cuero semiacabado a 5.500 pieles al día. El incremento de la capacidad servirá para la producción de 2.000 piezas diarias de cuero curtido. El proyecto conlleva la expansión de la superficie a 16.000 metros cuadrados, la reestructuración de la distribución actual de la planta, mejoras medioambientales e inversiones en maquinaria y equipo. Arlei es una teniería argentina establecida en 1974 que produce cuero semiacabado, principalmente para la exportación.

Gráfico 7: Cartera comprometida a noviembre 2000



Financiación mediante intermediarios financieros

La financiación de empresas mediante la participación de instituciones financieras locales es otro instrumento para la atracción de recursos de capital adicionales para las Pyme. Las instituciones locales revalorizan sus inversiones porque están cerca de los clientes y entienden sus necesidades. También pueden reducir los costos administrativos de las operaciones más pequeñas y evaluar mejor las operaciones de la operación, reduciendo de este modo los riesgos de toda inversión.

Gráfico 8: Proyectos CII por monto

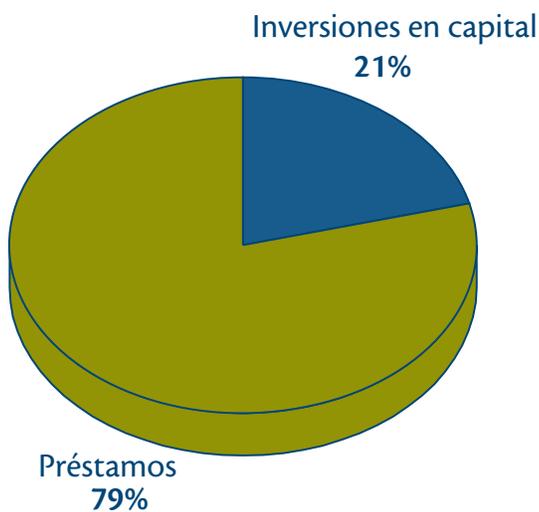


Gráfico 9: Proyectos CII por número de proyectos



La CII participa actualmente en 43 operaciones con intermediarios financieros. Cabe mencionar como ejemplo el proyecto realizado a través del *Banco de Galicia y Buenos Aires, S.A.* de Argentina. El proyecto comenzó en 1992 con la aprobación de un préstamo de US\$ 10 millones de la CII. En 1993, esta cifra se amplió a US\$ 25 millones mediante un préstamo B (cofinanciado) con participación de cinco instituciones financieras internacionales. En 1995, la parte participada del crédito se amplió a US\$ 50 millones. En 1996, la CII aprobó una extensión de US\$ 35 millones que se vio incrementada a US\$ 70 millones mediante la participación de seis instituciones financieras. Finalmente, el préstamo B se extendió a US\$ 30 millones en diciembre de 1996. Este proyecto financia a Pyme que no tienen acceso directo a los mercados financieros. El tamaño promedio de los créditos concedidos por la intermediaria financiera es de US\$ 183.000.

Financiación mediante fondos privados de capital accionario

La participación de la CII en fondos privados de capital accionario constituyen un medio excelente para complementar con fondos adicionales los recursos limitados que la Corporación puede destinar a la inversión de capital. Esta participación ha pasado de 8 fondos, a finales de 1996, a 23 en el 2000. Se han asignado US\$ 80 millones de los fondos de la CII a fondos de inversión con una capitalización total de US\$ 1.200 millones. Aunque su objetivo principal no es la rentabilidad, la CII requiere que todas las inversiones ofrezcan un rendimiento financiero adecuado para que puedan lograr la autosostenibilidad y contribuir al crecimiento económico general.

Los fondos de inversión aportan importantes beneficios directos e indirectos. Un ejemplo de ellos es la inversión de la CII, aprobada en 1997, en el Mexico Private Equity Fund. La

capitalización inicial de este fondo está prevista en US\$ 30 millones, en los cuales la CII cuenta con una inversión en capital accionario de US\$ 3 millones. El fondo ofrecerá financiación a la Pyme del nordeste de México orientadas a la exportación. El proyecto aumentará la capacidad productiva en sectores tales como la manufactura, la infraestructura económica y los bienes de consumo. Contribuirá además al desarrollo de mercados locales de capital, ya que el vehículo preferencial de traspaso de intereses será una oferta pública inicial en el mercado de valores mexicano. Durante su duración prevista, el fondo debería beneficiar a entre 12 y 15 empresas, crear unos 450 empleos, generar cerca de US\$ 60 millones en ingresos de la exportación cada año y contribuir en US\$ 50 millones anuales al PIB de México.

Finalmente, en el 2000, la CII aprobó el proyecto CEA Latin American Communications Partners, LP, que consiste en un fondo privado de capital accionario de US\$ 200 millones destinado a los sectores de los medios de comunicación, las telecomunicaciones y el Internet, con gran crecimiento en Latinoamérica. El objetivo del fondo es lograr una revalorización del capital mediante la participación del equipo y la experiencia de CEA en el sector de las comunicaciones.

CEA fue fundada en 1973 y se dedica a la oferta de inversiones y servicios de banca de inversión en el ámbito mundial. En sus casi 30 años de historia, CEA ha completado más de 700 operaciones en el sector de las telecomunicaciones, por un total de US\$ 15.000 millones, y ha establecido una sólida reputación mundial dentro del sector.

Cuadro 5

Riesgos compartidos en las operaciones crediticias

En 1999, la CII aprobó una operación innovadora que consiste en un acuerdo de línea de agencia. La Latin American Agribusiness Development Corporation, el organismo de contraparte de la CII, identificará, evaluará, estructurará y supervisará préstamos a empresas del sector de la agroindustria, de propiedad mayoritaria de ciudadanos de la región y con ventas anuales y activos totales por debajo de los US\$ 15 millones. Según los términos de la línea de agencia, la innovación reside en el hecho de que la CII y la LAAD compartirán el riesgo prestando una cantidad igual de entre US\$ 300.000 y 1.500.000 a cada empresa elegible de Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago y Uruguay.

Desde su creación, en 1993, el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) desarrolla una importante tarea para la promoción del sector privado en la región. Los proyectos de creación de fondos de inversión del FOMIN constituyen una herramienta efectiva para apoyar el nacimiento y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. El FOMIN también diseña proyectos para estimular la innovación, mejorar la gestión de la calidad y apoyar los procesos de modernización de las Pyme a través de servicios de capacitación y consultoría especializados. Otra serie de iniciativas del FOMIN, que incluye desde mecanismos alternativos para la resolución de conflictos comerciales mediante métodos extrajudiciales hasta proyectos para promover la formalización empresarial, apunta a la mejora del entorno de negocios en el que operan las Pyme.



4

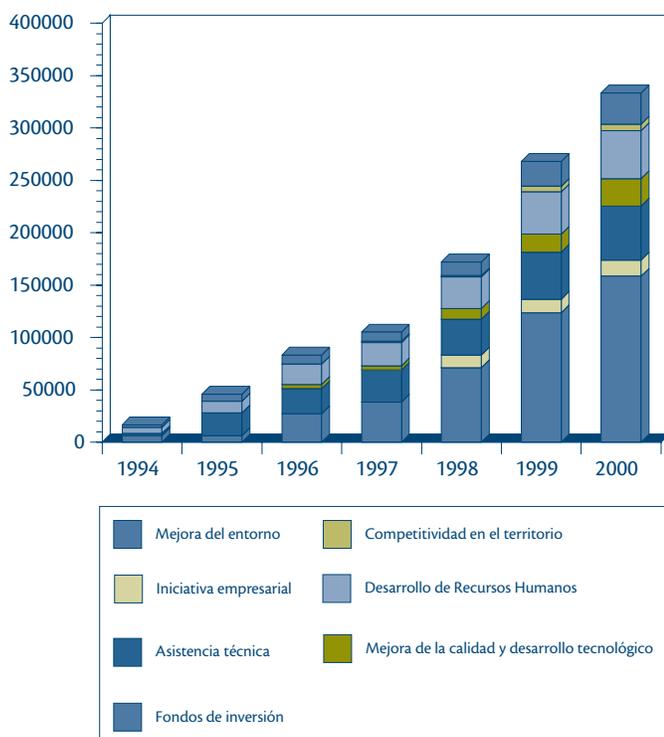
El Fondo Multilateral de Inversiones

IV. EL FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES

Desde el inicio de sus operaciones en 1993, el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) ha promovido activamente el desarrollo de las Pyme en tres áreas clave: mejora del entorno de negocios, inversión de capital accionario y servicios de desarrollo empresarial (SDE). Los proyectos financiados por el FOMIN son mucho más pequeños que las operaciones crediticias del Banco y las operaciones de capital accionario de la CII, pero el carácter concesionario de su financiación y su capacidad de trabajar directamente con organismos del sector privado han convertido al FOMIN en un canal diferente y atractivo para el apoyo a las Pyme dentro del Grupo BID.

Los últimos años han sido testigos de un rápido aumento de los proyectos de Pyme financiados por el FOMIN: Entre 1993 y 2000, el FOMIN ha asignado US\$ 25,6 millones a cooperaciones técnicas para la mejora del entorno de negocios, US\$ 158 millones al establecimiento de 35 fondos de inversión y US\$ 143 millones a 79 proyectos de SDE. Un total de US\$ 333 millones de las inversiones del FOMIN han atraído contribuciones locales casi equivalentes, lo que ha supuesto cerca de US\$ 728 millones para el apoyo al desarrollo de las Pyme. El FOMIN requiere la participación de socios locales tales como organizaciones no gubernamentales (ONG), empresas del sector privado, asociaciones y organismos del gobierno para aumentar la sostenibilidad de las actividades financiadas por el Fondo. Para ver una lista detallada de los proyectos aprobados desde 1993, consulte el Cuadro I del Anexo II.

Gráfico 10: Evolución de la financiación de FOMIN por monto (acumulado)



En los apartados siguientes se describen los proyectos financiados por el FOMIN relacionados con el desarrollo de las Pyme, en función de las tres áreas previamente definidas. El primer apartado se ocupa de los proyectos para la mejora del entorno normativo e institucional. En el segundo se recoge la experiencia del FOMIN en cuanto a servicios financieros. Finalmente se describen los programas sobre servicios de desarrollo empresarial.

En los apartados siguientes se describen los proyectos financiados por el FOMIN relacionados con el desarrollo de las Pyme, en función de las tres áreas previamente definidas. El primer apartado se ocupa de los proyectos para la mejora del entorno normativo e institucional. En el segundo se recoge la experiencia del FOMIN en cuanto a servicios financieros. Finalmente se describen los programas sobre servicios de desarrollo empresarial.

Mejora del entorno de los negocios

Para promover un entorno propicio para el crecimiento y el desarrollo de las Pyme, el FOMIN se concentra en el desarrollo de iniciativas tendientes a mejorar los mecanismos de resolución de conflictos entre agentes económicos, a facilitar el comercio internacional y a promover reformas para mejorar el funcionamiento de los mercados financieros de la

región. Actualmente el FOMIN está preparando nuevas operaciones que cubren otros aspectos, tales como la simplificación de los trámites para la formalización de empresas, capacitación en propiedad intelectual, modernización de los servicios aduaneros.

RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONFLICTOS

El FOMIN ha tenido un papel de liderazgo en la implementación de instrumentos innovadores para resolver conflictos comerciales en la región. Los Centros de Mediación y Arbitraje supusieron la mayor parte de los proyectos del FOMIN para el desarrollo de la política y el marco regulador (18 proyectos por valor de US\$ 15 millones). El objetivo general de estos programas singulares consiste en acelerar la resolución de conflictos comerciales mediante métodos extrajudiciales que ofrezcan al sector privado un servicio eficiente, especializado y menos costoso. Se trata de una buena alternativa para la resolución de conflictos entre Pyme, que de otro no podrían cubrir los gastos legales. Los proyectos de Centros de Mediación y Arbitraje tienen varios componentes: marco legal y regulador para la resolución de conflictos, desarrollo institucional, promoción e intercambio de experiencias sobre métodos alternativos de resolución de conflictos comerciales.

INTERNACIONALIZACIÓN

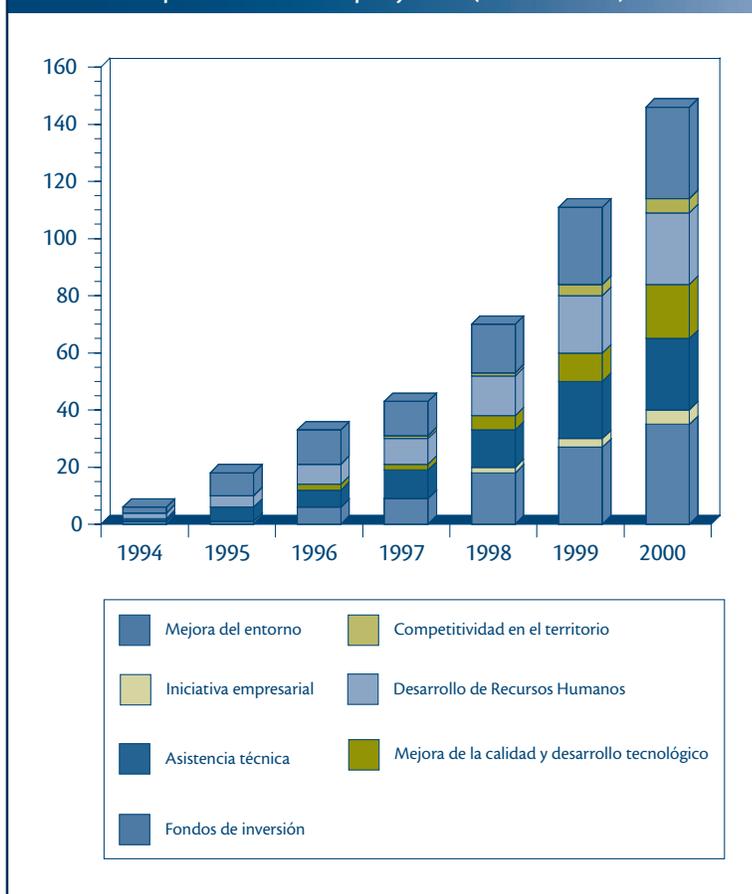
Las operaciones en el campo de la internacionalización difieren considerablemente y están diseñadas para cubrir diferentes necesidades. Se realizaron varios proyectos de internacionalización durante el período 1990-2000. Por ejemplo, el Proyecto de Modernización Comercial de Bolivia (ATN/MT-4741-BO) respalda el acceso de las Pyme a los mercados internacionales aprovechando las preferencias arancelarias que conceden Estados Unidos y la Unión Europea. El programa apoyará a la Pyme de la región andina para que encuentren nichos comerciales y adapten y desarrollen productos en función de la demanda específica. El programa formará además al personal y desarrollará estrategias comerciales para las Pyme.

Asimismo, el Programa de Modernización del Comercio Exterior de Ecuador (ATN/MT-5051-EC), intenta fortalecer la capacidad institucional del sector privado para apoyar las exportaciones no tradicionales.

DESARROLLO DEL MERCADO FINANCIERO PARA LAS PYME

El FOMIN ha respaldado operaciones orientadas a mejorar el marco regulador de los mercados financieros de la región para facilitar el acceso de las Pyme a recursos de mediano y largo plazo. En los noventa se realizaron diez proyectos de este tipo. Por ejemplo, la reestructuración del sistema de

Gráfico 11: Evolución de la financiación de FOMIN por número de proyecto (acumulado)



garantías de Argentina (ATN/MT-5080-AR) conlleva el apoyo a la formación institucional y la estructura legal de sociedades privadas de garantía de crédito recíproca. El objetivo del proyecto es

establecer el trabajo de base necesario para la creación de empresas de garantía y la promoción de fuentes formales de crédito para las Pyme. El Programa de Reforma de las Operaciones Garantizadas en Haití (ATN/MT-5078-HA) se ocupa de debilidades muy concretas del marco legal e institucional para las operaciones garantizadas. En particular, el proyecto asiste al gobierno en la actualización de aspectos específicos de su marco legal para el fortalecimiento del empleo como garantía de bienes muebles e intangibles.

FONDOS DE INVERSIÓN

El Fondo Multilateral de Inversiones ha apoyado activamente la creación y el desarrollo de fondos de inversión para las Pyme locales mediante inversiones de capital y cuasicapital. El tipo de fondo de inversión que apoya el FOMIN va desde el fondo de capital de riesgo hasta el fondo de desarrollo. El objetivo que persigue el FOMIN es la ampliación de las fuentes de capital para las Pyme de América Latina, ya que en la región este tipo de fondos de inversión son prácticamente inexistentes. La puesta de capital a disposición de las Pyme ejerce una función catalizadora al iniciar la creación de crear un mercado local de fondos de inversión que aporte financiación efectiva para la puesta en marcha y el desarrollo de empresas, mediante el efecto de demostración y la introducción de nuevas tecnologías de inversión. Así mismo contribuye a la formación de expertos en la gestión de fondos de inversión para la Pyme.

La operación típica del FOMIN limita su participación a un máximo del 50% del capital total, incluye socios del sector privado para aportar la parte restante del capital del fondo y trabaja con un administrador con experiencia destacada en la materia. Con una inversión del FOMIN de US\$ 158 millones hasta la fecha, los socios locales, que incluyen tanto a inversores privados como a organismos de desarrollo, han invertido US\$ 267 millones, lo que supone un total de US\$ 425 millones para la inversión de capital accionario en Pyme. Está previsto que las inversiones, especialmente las que tienen carácter de capital de riesgo, generen rendimientos positivos y que los fondos sean autosostenibles cuando cese la participación del FOMIN. Los proyectos de fondo de inversión pueden incorporar un segundo componente de asistencia técnica de carácter concesional.

Gráfico 12: Montos según áreas de apoyo a la Pyme

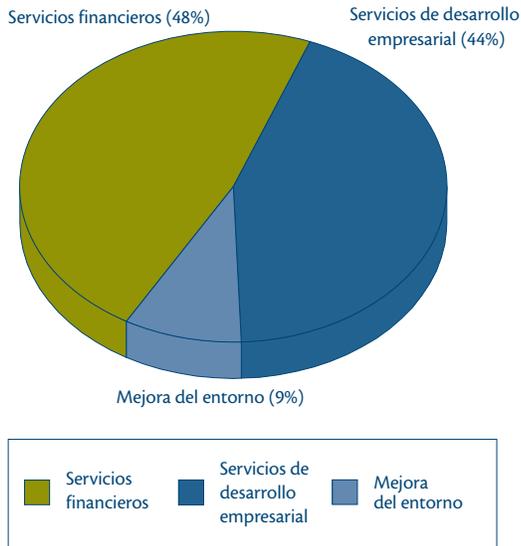
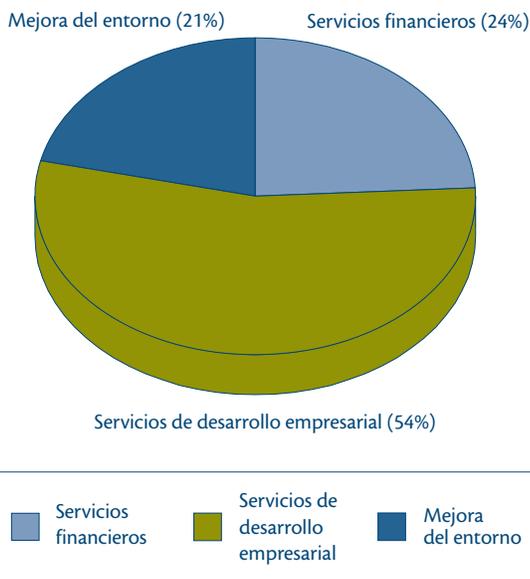


Gráfico 13: Montos según áreas de apoyo a la Pyme



El Programa para el Desarrollo y la Inversión en Pequeñas Empresas Basadas en la Tecnología (MIF/AT-110), aprobado para Chile en 1996, es un ejemplo de fondos de capital de riesgo. Un componente del programa está destinado a la creación de un fondo de capital de riesgo para apoyar la fase de desarrollo comercial de nuevas tecnologías. El FOMIN realizó una inversión de capital accionario de US\$ 3 millones, complementada por una inversión de US\$ 3 millones de la *Fundación Chile* y US\$ 10 millones de otros inversores tales como un fondo de capital de riesgo de Estados Unidos, la corporación oficial de desarrollo de Chile y un organismo local de desarrollo financiado por la Unión Europea. El FOMIN aportó la misma cantidad para un componente de cooperación técnica, que se expone en la sección siguiente.

Otro ejemplo es la inversión de capital accionario en el Fondo Medioambiental del Cono Sur (MIF/AT-197), que consiste en una operación regional aprobada en 1998 para apoyar, principalmente mediante la financiación de capital, a las pequeñas empresas que tengan tanto una repercusión positiva en la biodiversidad de la región como posibilidades sólidas de crecimiento. El sector de la biodiversidad es un nicho comercial creciente en América Latina, pero está desatendido por los fondos de inversión de capital accionario. La inversión de capital del FOMIN de US\$ 4 millones se verá complementada, hasta alcanzar la cifra de US\$ 9 millones con la contribución del gobierno de Suiza, así como de otros inversores privados.

El Fondo de Inversión para Pequeñas Empresas del Sector Medioambiental (MIF/AT-155), una operación mexicana aprobada en 1997, se considera uno de los fondos de riesgo más prometedores de los financiados hasta la fecha por el FOMIN. Se trata de una inversión de capital accionario en un programa especial del North American Environment Fund (NAEF), un fondo de capital de riesgo establecido en 1993 para financiar a empresas del sector medioambiental. El programa hará que el NAEF se concentre en la inversión en pequeñas y nuevas empresas. El proyecto ayudará también a las empresas seleccionadas a evaluar sus sistemas y prácticas productivas para reducir el impacto ambiental adverso de sus actividades industriales. Una de las pequeñas empresas financiada por el NAEF ha llegado a cotizar en el NASDAQ.

Gráfico 14: Montos según categorías de servicios de desarrollo empresarial

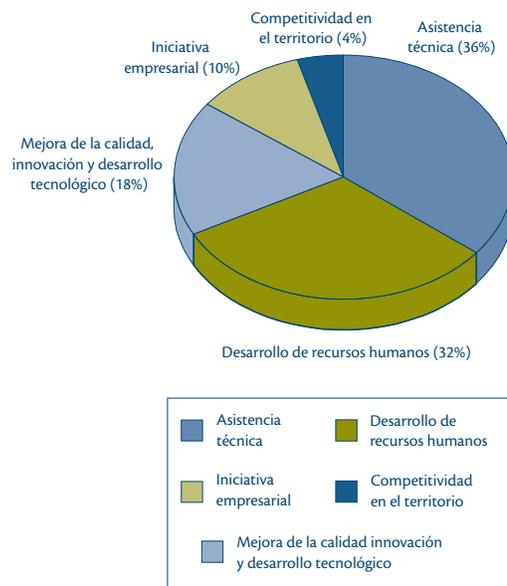
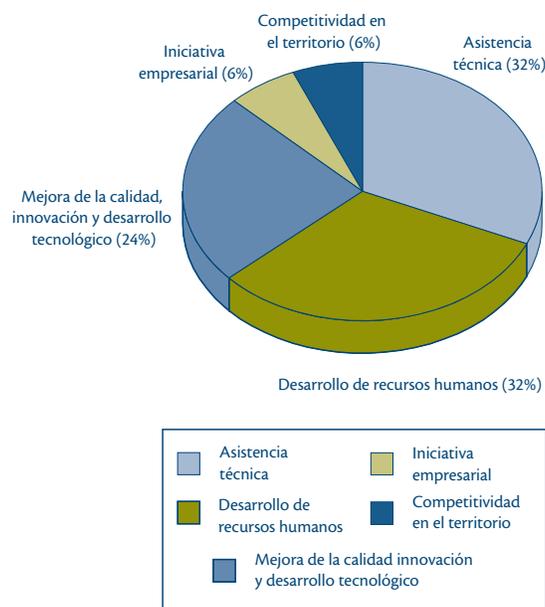


Gráfico 15: Montos según categorías de servicios de desarrollo empresarial



Servicios de desarrollo empresarial

Los programas de servicios de desarrollo empresarial del FOMIN abarcan una amplia gama de iniciativas. En el período 1990-2000, el FOMIN aprobó 79 proyectos en esta área con una asignación de recursos de US\$ 145 millones.

A fin de extraer algunos elementos comunes de este amplio conjunto de experiencias, las mismas se agrupan en función de su objetivo general. En primer lugar se tratan los programas orientados a promover la iniciativa empresarial. Si bien la cantidad de recursos que involucran estas operaciones no es aún importante, su carácter innovador, la relevancia del tema para la región y su posible crecimiento en el futuro justifican un tratamiento por separado.

En segundo lugar se describen las iniciativas tendientes a mejorar la competitividad de las empresas a través de la asistencia técnica. Este grupo es el más numeroso e incluye, entre otras, una serie de experiencias de creación de centros de desarrollo empresarial. El tercer apartado está dedicado a los proyectos orientados a promover la innovación, el desarrollo tecnológico y la mejora y garantía de la calidad de los bienes y servicios de las Pyme. Finalmente, los últimos dos puntos recogen las experiencias asociadas al desarrollo de recursos humanos y a la mejora de la competitividad en el territorio.

INICIATIVA EMPRESARIAL

En los últimos años, en la región empieza a reconocerse la importancia de la iniciativa empresarial como una alternativa viable para la generación de empleo y de capacidad productiva. Las nuevas empresas, especialmente las que se basan en la innovación, son un medio importante para el rejuvenecimiento de las estructuras productivas y para mejorar la competitividad de las economías. En este marco, desde 1998, el FOMIN ha desarrollado un conjunto de proyectos orientados a fomentar la iniciativa empresarial. Una de ellas es el proyecto Desarrollo de Emprendedores Pyme en El Salvador, Guatemala y Panamá, consistente en una réplica del éxito del Programa Empretec en los tres países de América Central. La metodología de Empretec se basa en estimular el potencial de los individuos para que se transformen en empresarios de éxito a través de un análisis empresarial y comportamental del aprendizaje.

Por otra parte, el proyecto Promoción de Nuevas Empresas Juveniles en el Perú se concentra en la promoción de las relaciones entre comunidades locales de negocios y los jóvenes emprendedores, quienes son seleccionados a través de un concurso en el que se evalúan los planes de negocios que ellos presentan. A su vez, en el marco de este proyecto, el FOMIN también apoya a los jóvenes empresarios en el acceso al financiamiento.

En el año 2000 el FOMIN también aprobó el proyecto de Fomento de la Capacidad Empresarial en América Latina mediante el cual facilitará la consolidación de la metodología de Endeavor. En los últimos años Endeavor, una red de promoción de la iniciativa empresarial sin fines de lucro, ha forjado su nombre entre la comunidad de inversores mediante un efectivo mecanismo de selección y acompañamiento en el desarrollo de nuevas empresas en el Cono Sur. Con esta iniciativa, el FOMIN facilitará que Endeavor amplíe su red a otros países de la región.

ASISTENCIA TÉCNICA

Estos programas suelen girar en torno a un mecanismo de subsidio a la demanda de servicios de consultoría especializados para responder a las necesidades específicas de las Pyme.

En el período 1990-2000 el FOMIN aprobó 25 iniciativas tendientes a mejorar la competitividad de las pequeñas empresas a través de servicios de asistencia técnica. Un ejemplo es el Programa Piloto de Nuevos Exportadores (NEX) (MIF/AT-185), aprobado en 1998 para Uruguay, fue implementado por una entidad sin ánimo de lucro, Empretec-Uruguay, que emplea el método de puesta en marcha de la exportación desarrollado por el Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA), España. El programa NEX produce economías de escala mediante la asignación de consultores calificados a las Pyme con necesidad de asistencia en la elaboración de estrategias y planes específicos de exportación de sus productos. Los servicios de consultoría promovidos por el NEX suelen estar orientados a la transformación a largo plazo de las empresas involucradas.

La creación de una serie de Centros de Desarrollo Empresarial (CDE) es especialmente importante debido a su número y sus implicaciones para los SDE. Los CDE ofrecen servicios de asesoría empresarial y de formación mediante la intermediación de la demanda y la oferta. Su objetivo consiste en establecer y desarrollar un mercado de servicios empresariales especializados, como medio para mejorar la eficiencia y la competitividad de las pequeñas empresas. Con esta finalidad, los CDE son un centro de información sobre asesoría empresarial y ofrecen servicios de consultoría específicos, tales como la formulación de estrategias empresariales y los planes de penetración comercial, así como de la formación en aspectos clave de las funciones empresariales.

Los CDE intentan cubrir la demanda existente y crear una nueva demanda de servicios profesionales y de asesoría mediante la puesta en contacto de las Pyme interesadas con los consultores o instituciones de formación adecuadas, y el subsidio parcial de los costos de adquisición de los servicios. Está previsto que el subsidio desaparezca progresivamente, conforme las Pyme vayan desarrollando un aprecio por los servicios de consultoría.

El FOMIN financió cinco CDE en El Salvador (MIF/AT-20), Costa Rica (MIF/AT-35), Argentina (MIF/AT-36), Colombia (MIF/AT-37) y Perú (MIF/AT-58) entre 1994 y 1995. Se aprobó la asignación de un total de US\$ 22 millones para estos programas, junto con una financiación de contrapartida de US\$ 6 millones. Estos proyectos cuentan con la participación de varios tipos de instituciones locales, tales como cámaras de comercio e industria, asociaciones de pequeñas empresas, universidades y fundaciones independientes creadas para el programa.

La hipótesis central del diseño de los CDE es la asunción de que la existencia de un mercado de SDE eficiente y especializado es una condición necesaria para el desarrollo de las Pyme. Con el fin de acelerar el desarrollo del mercado, se puede inducir la demanda por parte de las empresas mediante la intervención de los centros de desarrollo empresarial, cuya función consiste en ayudar a las empresas a identificar sus necesidades específicas y traducirlas en una demanda efectiva dentro del mercado de SDE. Por lo tanto, la actuación de los CDE no se limita a responder a la demanda, también contribuye a estructurar la demanda efectiva de asistencia externa y crear de este modo un mercado más dinámico de SDE. En términos concretos, los centros pueden asistir a las empresas en lo siguiente: 1) diagnóstico

de problemas; 2) búsqueda de consultores adecuados con las habilidades de que carecen; 3) contratación de consultores; 4) evaluación de los resultados de la consultoría; y 5) implementación de las recomendaciones.

Cuadro 6

Cómo utiliza la pequeña empresa un Centro de Desarrollo Empresarial (CDE)

Naturfarma era una empresa farmacéutica de Rafaela-Esperanza, Argentina, dedicada a la producción de productos médicos a partir de ingredientes naturales. Aunque el mercado estaba creciendo rápidamente en Argentina, las ventas de Naturfarma estaban relativamente estancadas debido al poder creciente de nuevos productos con una imagen y marca fuertes importados de Estados Unidos. Fernando Fermín, jefe de mercadeo de la empresa, estaba considerando realizar cambios en su red de distribución porque tenía la impresión de que los distribuidores eran la principal causa del problema de Naturfarma.

Por esa época, Mauricio Cassio, jefe del CDE de Esperanza, se reunió con Fermín para informarle sobre los servicios que ofrecía el CDE de Rafaela-Esperanza y le indicó que la organización podía ayudarlo a identificar y resolver los factores que contribuían a los malos resultados de las ventas. Fermín aceptó iniciar un proyecto cofinanciado por el CDE de Rafaela-Esperanza. El proyecto conllevaba una investigación extensiva del mercado y el desarrollo de una estrategia de mercadeo. Las recomendaciones resultantes alentaron a Naturfarma a emprender una iniciativa de transformación del negocio.

Naturfarma estaba satisfecha con el resultado de los primeros servicios de consultoría facilitados por el CDE de Rafaela-Esperanza y continuó utilizando la cofinanciación para contratar repetidamente a la misma empresa consultora. “Durante los últimos dos años, hemos cambiado la manera en que hacemos negocios y estos cambios van a suponer beneficios tangibles en un futuro cercano,” dijo Fermín. Con una serie de nuevos folletos de productos en la mano, explicó: “Estábamos gestionando 35 productos, ahora hemos concentrado nuestros esfuerzos en 17. Nuestra imagen ha cambiado y nuestros productos tienen un nuevo empaquetado. Hemos reorganizado nuestros canales de distribución y cubierto mucho mejor el mercado principal de Buenos Aires. Internamente, hemos reestructurado todos nuestros procesos.”

Los impactos inmediatos ya se han hecho sentir. Se ha reducido el inventario como resultado de la disminución de la línea de productos, con el consiguiente ahorro de costos. Ha mejorado la comunicación con los consumidores y su marca está mejor reconocida en el mercado. Fermín espera que los cambios realizados por la empresa producirán un aumento de las ventas el año próximo.

Las empresas como Naturfarma se muestran reticentes a contratar servicios de consultoría debido a su falta de experiencia en este tipo de contratación y la mala reputación en general de muchas empresas de consultoría. “Las empresas como la nuestra no están listas para contratar a consultores. Necesitamos ayuda para tratar con ellos. Una vez que adquiramos la experiencia, podremos seguir solos,” dijo Fermín. Naturfarma ha gastado US\$ 600.000 en los últimos tres años en servicios de consultoría.

La evaluación del CDE de Rafaela-Esperanza, Argentina (Cuadro 7), refleja algunos de los resultados positivos logrados.

CALIDAD, INNOVACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

Este tipo de programas se orienta a facilitar el desarrollo de procesos de innovación y de incorporación de nuevas tecnologías por parte de las pequeñas empresas, así como a la implantación de sistemas de gestión de la calidad, particularmente la incorporación de las normas ISO. Por ejemplo, el Programa para el Desarrollo y la Inversión en Pequeñas Empresas Basadas en la Tecnología (MIF/AT-110) de Chile, antes expuesto según su componente de inversión, también establecía un fondo de transferencia tecnológica para la financiación de proyectos de piscicultura, madereros y agroindustriales. Una vez establecido el componente de capital, los dos componentes intercambiaron información en busca de una colaboración más estrecha para introducir en el mercado a las Pyme basadas en la tecnología.

El Programa de Fortalecimiento de la Competitividad de Pequeñas y Medianas Empresas Manufactureras de Venezuela (MIF/AT-164-1), aprobado en 1998, cuenta con un mecanismo similar. Este programa fomenta el aumento de la demanda por parte de empresas de servicios de consultoría tecnológica mediante el subsidio de la formación de consultores tecnológicos, así como la contratación de estos servicios por parte de las Pyme manufactureras. Se alienta a dichas empresas a que formen asociaciones flexibles basadas en los problemas compartidos y la voluntad de cooperar para cada una de ellas en los costos individuales de los servicios de consultoría.

En esta categoría de programas también se incluyen las iniciativas dirigidas a mejorar la gestión de la calidad de los bienes y servicios de las Pyme. En 1999, el FOMIN puso en marcha un nuevo programa destinado al aumento de la competitividad mediante la divulgación e implantación de las normas ISO del sistema de gestión, así como al establecimiento y la mejora de las capacidades institucionales en la infraestructura de la calidad. En 1999, se aprobaron dos proyectos piloto. El primero, en Nuevo León, México (MIF/AT-303) es un ejemplo del patrocinio de Pyme por parte de grandes empresas para la implementación de normas ISO 14001. El segundo, en Colombia (MIF/AT-305) respalda un programa nacional de promoción de sistemas de gestión de la calidad y el medio ambiente mediante normas ISO 9000 y 14000, y de asistencia a Pyme en la actualización de sus productos para que sean compatibles con las normas internacionales.

En el año 2000, los esfuerzos del FOMIN en cuanto a programas de aseguramiento de la calidad para las pequeñas y medianas empresas continuaron siendo elevados. Se aprobaron proyectos en Nicaragua (MIF/AT-344), El Salvador (MIF/AT-345 y MIF/AT-333), Perú (MIF/AT-373-1 y MIF/AT318), Colombia (MIF/AT-385) y Uruguay (MIF/AT-381), además de un proyecto regional (MIF/AT-377) orientado a promover el uso de tecnologías limpias.

DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS

Los programas de capacitación del FOMIN están considerablemente diversificados debido a la variedad de necesidades y aspectos críticos para cada situación concreta. Por ejemplo, algunos proyectos ofrecen capacitación a jóvenes para promover su participación en el proceso productivo, mientras que otros proveen servicios de formación a mandos intermedios, un grupo con mayor inserción en el mercado laboral. Algunos proyectos conllevan la formación en el lugar de trabajo,

mientras que otros ofrecen capacitación fuera de los centros de trabajo o en instituciones creadas para esta finalidad. No obstante, una característica común de estos programas es el desarrollo de nuevas estrategias y soluciones innovadoras autosostenibles para el problema de la formación en las Pyme de la región.

En el período 1990-2000 el FOMIN aprobó 25 proyectos orientados al desarrollo de los recursos humanos. Por ejemplo, los programas de formación de jóvenes en Uruguay (MIF/AT-9) y Bolivia (MIF/AT-72), aprobados en 1994 y 1995 respectivamente, estaban destinados a evaluar y ejecutar estrategias, metodologías y procedimientos para ayudar a los jóvenes a ingresar en el sector productivo, mediante el establecimiento de micro y pequeñas empresas. El enfoque del programa de Uruguay era ayudar a los jóvenes trabajadores a adaptarse a los cambios resultantes de la liberalización económica y la integración regional. En el caso de Bolivia, por otro lado, el grupo objetivo estaba constituido por 3.600 trabajadores de microempresas y Pyme, y 3.000 jóvenes de bajos ingresos que habían abandonado los estudios en busca de empleo. Ambos programas exploraban nuevas alternativas para la introducción de personas jóvenes en el mercado laboral.

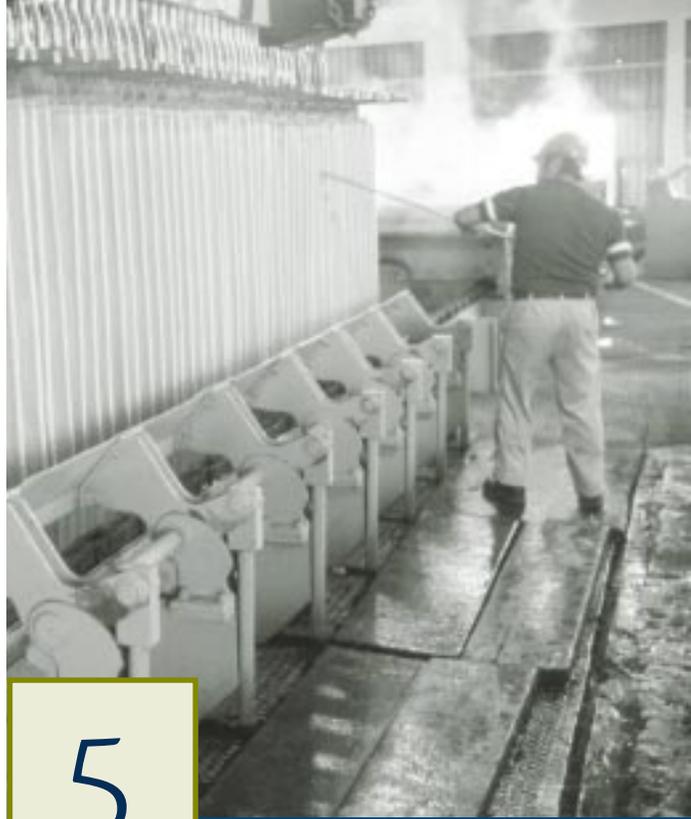
El objetivo del Programa Regional de Capacitación Gerencial (MIF/AT-103) se orienta a la promoción de soluciones comerciales para la capacitación gerencial en las Pyme. Ejecutado por cinco prestigiosas escuelas de negocios de la región, pone a prueba nuevas metodologías y productos para la formación gerencial. El programa atrae fondos públicos y privados, que se emplean para fomentar la innovación en toda la región mediante la divulgación de soluciones sostenibles y el respaldo a la creación de una red de proveedores de capacitación gerencial. En 1999, comenzó la fase de ejecución del programa.

El Programa de Formación en el Empleo (MIF/AT-182), aprobado en 1998 para la Agencia de Desarrollo Económico de Córdoba, Argentina, emplea un sistema de cupones de formación combinados con centros de información sobre servicios de capacitación. El programa otorga incentivos a propietarios de pequeñas empresas para que adquieran la formación más competitiva y adecuada ofrecida por varios proveedores, aumentando de este modo la respuesta de las instituciones formativas a la demanda de las Pyme.

COMPETITIVIDAD EN EL TERRITORIO

Entre las iniciativas del FOMIN comienzan a cobrar cierta relevancia una serie de operaciones tendientes a fortalecer las condiciones de distintos ámbitos subnacionales para el aumento de sus niveles de competitividad. Entre ellas merecen especial atención un grupo de operaciones piloto en México (MIF/AT-139-1 y MIF/AT-309), Ecuador (MIF/AT-242), Honduras (MIF/AT-249) y Colombia (MIF/AT-371) que suponen un claro esfuerzo por establecer una colaboración pública-privada para la definición de objetivos y el diseño de políticas y programas de desarrollo económico en el plano territorial.

El seguimiento y análisis de los resultados de estas operaciones piloto permitirá ir identificando lecciones relevantes para desarrollar nuevas experiencias orientadas a mejorar las capacidades de distintas áreas geográficas de la región para que puedan competir en un mundo cada vez más globalizado.



5

El mejoramiento de la competitividad y el apoyo a las pequeñas y medianas empresas de la región son temas prioritarios en la agenda de acciones futuras del Grupo BID. Los proyectos del Banco para los próximos años buscarán dar cobertura tanto a nuevas áreas de trabajo, como son la promoción del desarrollo económico local y la capacidad e iniciativa empresarial, así como a las áreas ya tradicionales, tales como el financiamiento, los servicios para la innovación empresarial y el mejoramiento del entorno de negocios.

Los sistemas productivos locales, frente al reto de los procesos de globalización y de descentralización, necesitan redefinir y fortalecer su papel en el nuevo contexto internacional. La capacidad e iniciativa empresarial, que es débil en la mayor parte de los países de América Latina y el Caribe, también debe ser potenciada con instrumentos innovadores del Banco, con el fin de acelerar los procesos de nacimiento de nuevas empresas para rejuvenecer y dinamizar los tejidos empresariales de la región. En el campo del mejoramiento del entorno también quedan importantes retos en temas que, a pesar de ser frecuentemente discutidos, han sido relativamente poco explorados en operaciones concretas. Algunos de los problemas más críticos para las Pyme son la simplificación de regulaciones y trámites para la formalización de nuevas empresas, la eficiente ejecutabilidad de los medios de pago y las obligaciones contractuales, entre otros, en las que el apoyo del Grupo BID puede ser clave.

Orientación de futuro

V. ORIENTACIÓN DE FUTURO

Durante la última década, el Grupo BID desarrolló una serie de programas orientados a aumentar la competitividad del sector de la Pyme a través del mejoramiento del entorno de negocios, la provisión de servicios financieros y de desarrollo empresarial y la promoción de la participación del sector privado en el diseño y ejecución de las políticas.

Sin embargo, a pesar de que se han alcanzado logros en la región respecto al control de las variables macroeconómicas, todavía queda mucho por hacer para mejorar el funcionamiento de los procesos de competencia empresarial. El sector de la Pyme sigue necesitando el apoyo del Grupo BID para poder desempeñar el papel impulsor del desarrollo económico y mantener su competitividad en una época de globalización acelerada que plantea grandes desafíos a estas empresas.

La estrategia institucional del Grupo del Banco tiene como unos de sus ejes fundamentales el mejoramiento de la competitividad. En línea con ello, el apoyo del Grupo BID a las Pyme se concentrará en las siguientes áreas:

Marco regulador y de políticas

En gran parte de los países de la región todavía existe mucho espacio para mejorar las condiciones del entorno en que operan las Pyme. Es necesario avanzar en reformas y áreas tales como la regulación de la competencia, el sistema judicial, el régimen fiscal, los mercados financieros y laborales, los sistemas de patentes, las leyes de quiebra y los sistemas de apoyo a las empresas.

Tanto el sector público como el privado necesitan un buen método para evaluar regularmente las condiciones del entorno y la evolución del sector Pyme con el fin de diseñar e implementar políticas adecuadas y programas de reforma. La ausencia de evaluaciones sistemáticas del marco regulador y de políticas de apoyo a la Pyme en la región ha dificultado, por un lado, el desarrollo de procesos de aprendizaje y de selección de mejores prácticas, y por otro, la identificación de las necesidades específicas del sector Pyme en el ámbito nacional o subnacional.

En este marco, el Grupo BID trabajará junto a los países de la región para evaluar el marco regulador y de políticas que afecta al desempeño de la pequeña empresa, identificar las reformas prioritarias y apoyar en el diseño e implementación de soluciones que mejoren el entorno en el que operan las Pyme.

La evaluación del marco regulador y de las políticas de apoyo a la pequeña empresa que se están desarrollando en la región, es un paso necesario para mejorar su efectividad y para poder hacer un mejor uso de los recursos, especialmente en el contexto de América Latina y el Caribe, caracterizado por fuertes presiones presupuestarias y una demanda creciente por mayor transparencia y capacidad hacia los gobiernos.

Desarrollo económico local

Los procesos de globalización y de descentralización que en forma acelerada se están desarrollando en los últimos años ponen a prueba las capacidades competitivas de diferentes regiones y ámbitos subnacionales, obligándolas a redefinir su papel en el nuevo escenario internacional. El fortalecimiento del sector productivo local, en general integrado principalmente por Pyme, suele ser una de las claves para la promoción de la prosperidad económica y la mejora de las condiciones sociales.

Sin embargo, los procesos de desarrollo en los diferentes sistemas productivos tienen un carácter altamente idiosincrásico. La evolución de los sectores productivos, la presencia de distintos tipos de líderes y el modo en que se relacionan e interactúan los agentes públicos y privados son algunos de los elementos que ayudan a entender cómo reaccionan los espacios locales subnacionales frente a los desafíos de la globalización y la descentralización.

El Grupo BID ha preparado una Estrategia de Desarrollo Subnacional para dar respuesta a las crecientes necesidades de desarrollo local de la región. Al mismo tiempo está trabajando en la selección de mejores prácticas a partir de una serie de estudios de caso de desarrollo económico subnacional en América Latina y el Caribe y de la preparación de una serie de operaciones piloto que cubren distintos tipos de situaciones. Una primera aproximación a esta tipología incluiría una provincia con responsabilidades en desarrollo económico; una gran área metropolitana; ciudades de tamaño intermedio; pequeñas poblaciones de carácter rural; y zonas especialmente marcadas por su historial productivo, como por ejemplo las transfronterizas o de claro impacto en la integración regional, las zonas industriales en declive u otras.

En el marco de la estrategia elaborada, la utilización de la experiencia adquirida a partir de los estudios de caso, las experiencias piloto y las buenas prácticas internacionales, sentarán las bases para la generalización de las operaciones de desarrollo local al portafolio del Grupo del Banco.

Capacidad e iniciativa empresarial

No es fácil conocer las tasas de nacimiento de empresas y los factores que inciden sobre ella en América Latina y el Caribe. Sin embargo, existen algunos indicios, tales como la elevada antigüedad promedio de las pequeñas y medianas empresas, que señalan que la fertilidad empresarial de los países de la región es muy reducida. Esta situación estaría influida por una débil valoración de la iniciativa empresarial. Aunque pueda haber muchas personas con espíritu empresarial, son sólo unos pocos los que optan por una opción emprendedora.

Sin embargo, el nacimiento de empresas es de gran importancia en el funcionamiento de la economía de mercado, ya que contribuye a un mayor aprovechamiento de las oportunidades de negocio dando como resultado un uso más eficiente de los recursos y un mayor crecimiento económico. En ese marco, el Grupo BID ha comenzado a manifestar crecientemente su preocupación por la promoción de la capacidad empresarial. Así mismo, cabe resaltar que las capacidades de las mujeres emprendedoras suponen un fuerte potencial para aumentar las iniciativas empresariales, lo que requerirá de una atención especial.

En ese marco, desde 1998 el Grupo BID ha empezado a desarrollar algunas experiencias piloto en países de la región para promover la iniciativa empresarial. A su vez, en 1999 el Banco inició una serie de estudios tendientes a analizar cómo inciden una serie de factores, tales como el ambiente macroeconómico, la estructura de la industria, el sistema educativo, la cultura y las redes sociales en el proceso de nacimiento y desarrollo de las Pyme de la región con fuerte orientación al crecimiento.

A partir de las lecciones aprendidas de las experiencias piloto, los estudios que se están llevando a cabo y la consideración de las mejores prácticas internacionales será posible preparar unos lineamientos para la generalización de las operaciones de promoción de la iniciativa empresarial al portafolio del Banco.

Servicios para la innovación empresarial

La globalización, las reformas macroeconómicas, la apertura de las economías, las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones y el Internet están revolucionando los sistemas de producción y las estructuras industriales. Al mismo tiempo, se están redefiniendo nuevos esquemas de competencia, en los que comienza a gravitar un conjunto de factores sistémicos y elementos distintos del precio, tales como la innovación de productos y procesos, el aseguramiento de la calidad, los servicios de postventa, el diseño y la atención de las necesidades de clientes y subcontratantes, la velocidad de los plazos de producción y entrega, la logística de aprovisionamiento y otros.

Estos factores, junto con el aumento en las incertidumbres en mercados volátiles y la mayor segmentación de la demanda sobre pautas globalizadas de consumo, han determinado que la creación y ampliación de las competencias y ventajas competitivas de las empresas constituyan un elemento clave no sólo para crecer e internacionalizarse, sino también para consolidar y defender su participación en los propios mercados domésticos.

Este desafío es particularmente crítico para las Pyme, que deben contrarrestar los cambios de escalas óptimas y la participación de nuevos y mayores competidores — por la ampliación internacional y local de sus mercados de origen — con nuevas ventajas competitivas y capacidades estratégicas, técnicas y organizacionales.

Para crear competencias las Pyme deben llevar a cabo procesos de aprendizaje que requieren, además de las actividades informales de tipo tácito desarrolladas en su interior, incorporar desde fuera de la empresa nuevos conocimientos, experiencias y saberes codificados y formales. En ese sentido, el Grupo BID ha venido trabajando en el diseño y ejecución de programas de desarrollo empresarial tendientes a apoyar a las Pyme a través capacitación y asistencia técnica para facilitar sus procesos de innovación y reconversión.

El Grupo BID seguirá impulsando iniciativas tendientes a desarrollar los mercados de servicios empresariales en la región. Hacia el futuro el Banco buscará el desarrollo de proyectos innovadores que aprovechen las lecciones de los programas ejecutados y también las experiencias de otros

organismos donantes y responsables de políticas nacionales. Todo ello permitirá al Banco seleccionar e incorporar las mejores prácticas en todos sus programas de asesoramiento a empresas, innovación y desarrollo tecnológico, mejora de la gestión de la calidad y capacitación de recursos humanos.

Acceso a la financiación

A pesar de los esfuerzos que ha venido realizando el Grupo BID en los últimos años, el acceso a los recursos financieros de mediano y largo plazo continúa siendo un factor limitante para la creación y el crecimiento de las Pyme en la región. La mayor parte de los bancos comerciales e instituciones financieras privadas de la región todavía no han desarrollado metodologías y capacidades para operar de un modo eficiente con el sector de la Pyme. A su vez, los mercados de capitales, de vital importancia para las Pyme de rápido crecimiento aún se encuentra en una fase incipiente de su proceso de desarrollo.

En ese marco, las actividades del Grupo BID orientadas a facilitar el acceso de las Pyme a los recursos de mediano y largo plazo siguen siendo necesarias. Estos programas deberán orientarse a promover la modernización del sector bancario para que se reduzcan los costos de la transacción de operaciones de crédito para las Pyme y para que se produzcan innovaciones de productos financieros cada vez más orientados a las necesidades de las pequeñas empresas.

Al mismo tiempo, el desarrollo de los mercados de capitales será muy importante para apoyar a las empresas basadas en la tecnología y de alto crecimiento. Pero los esfuerzos no sólo deberán orientarse a los mercados de capitales formales. Los mecanismos para facilitar la conexión informal entre pequeños empresarios con oportunidades de negocios e inversionistas también pueden ser una salida adecuada para enfrentar el problema de la capitalización de la Pyme.

Desarrollo y coordinación de estrategias

El Grupo BID necesita un esfuerzo continuo para el desarrollo de una estrategia integral para todos sus países miembros, con el fin de aumentar la sinergia de los instrumentos que ofrece y así mejorar la eficiencia de su apoyo a las Pyme de la región.

Al implementar su programa de apoyo al desarrollo del sector de la Pyme en la región, el Grupo BID hará un especial esfuerzo por aplicar todos sus instrumentos de una manera sistemática en coordinación con las políticas locales y nacionales y con las necesidades del sector privado.

Estrategia de desarrollo empresarial:

Pequeñas y medianas empresas

GN-1885 — 19 de julio 1995

I. INTRODUCCIÓN

- 1.1 Problema actual:** En la mayoría de los países de la región se están llevando a cabo reformas para abrir la economía a una mayor competencia internacional. Sin embargo, los mercados ternos de factores de producción no se encuentran adecuadamente desarrollados como para asegurar una adaptación satisfactoria de las Pyme a este nuevo entorno competitivo. A diferencia de las empresas de mayor envergadura, que pueden absorben con mayor facilidad los costos de las transacciones, las Pyme se encuentran en desventaja y requieren una asistencia orientada específicamente a compensar esta situación.
- 1.2 Función económica de las Pyme:** La importancia de las Pyme para la estabilidad a más largo plazo deriva de su demisión y estructura, las cuales, en condiciones adecuadas, es decir, adecuado desarrollo del mercado de factores de producción, les otorgan la flexibilidad y la capacidad para hacer frente a condiciones económicas adversas. Las Pyme hacen un uso más intensivo de mano de obra que las empresas de mayor envergadura y, por lo tanto, suponen un costo de capital más bajo en la creación de empleos. Por consiguiente, las Pyme desempeñan una función importante en el fomento de la estabilidad de ingresos, el crecimiento económico y el empleo. Las economías modernas funcionan como complejas redes de empresas en las cuales la posición competitiva de una empresa depende, en parte, de la eficiencia de sus proveedores. Por lo tanto, la competitividad de la Pyme afecta a la posición competitiva de la economía en su conjunto. Además, las Pyme acrecientan la eficiencia de los mercados internos y utilizan productivamente los recursos escasos, como el capital, facilitando así el crecimiento económico a largo plazo.
- 1.3 Características de la Pyme:** Las Pyme se distinguen de las empresas de mayor envergadura por sus características. Las grandes empresas suelen tener acceso directo a los mercados nacionales e internacionales de capital, en tanto que las Pyme suelen quedar excluidas de dichos mercados debido a los mayores costos de intermediación que suponen los proyectos de menor envergadura. Asimismo, los costos fijos que supone el cumplimiento de las reglamentaciones, la limitada capacidad para comercializar los productos en el extranjero y el limitado acceso a las autoridades son todos factores que afectan a la Pyme en mayor grado que a las grandes empresas. En general, las microempresas operan en un nivel que escapa a las limitaciones reglamentarias e institucionales que inhiben a otras Pyme y, en algunos casos, registrarían una expansión si se eliminaran las barreras que obstaculizan sus operaciones.

Debido a que el elevado costo de las transacciones es uno de los obstáculos más importantes, la reducción de dicho costo fomentará la creación y expansión de las Pyme y, en especial, alentará la expansión de las microempresas. A los efectos de la estrategia del Banco, se considerarán incluidas en las Pyme las unidades empresariales más pequeñas con potencial de crecimiento, aunque se reconoce que las microempresas tienen características peculiares que les son propias, ya cumplen a la vez una función social y una función económica.

II. LIMITACIONES AL DESARROLLO EMPRESARIAL

2.1 No obstante la amplia variedad de reformas económicas introducidas en la región, las Pyme se ven frente a una variedad de limitaciones derivadas de la dificultad de absorber los elevados costos fijos, la inexistencia de economías de escala y la limitación de los factores de producción clave, así como los mayores costos por unidad que representa la prestación de servicios a las empresas más pequeñas. A continuación se identifica una serie de limitaciones, si bien la lista no pretende ser exhaustiva. Dichas limitaciones deben corregirse mediante una estrategia de desarrollo empresarial para los países (véase el párrafo IV). Aplicación de la estrategia).

2.2 Limitaciones con respecto a los insumos: Las Pyme se enfrentan a una variedad de limitaciones en los mercados de factores de producción.

- **Endeudamiento y participaciones de capital:** El acceso de las Pyme a los mercados de capital es limitado, tanto en el ámbito nacional como internacional. Esto se debe, en parte, a la percepción de un mayor riesgo, a limitaciones con respecto a la información y a los mayores costos de intermediación que suponen las empresas de menor envergadura. Como resultado, en general las Pyme no pueden obtener financiamiento a largo plazo, ya sea mediante el endeudamiento o la venta de participaciones de capital.
- **Mercado de trabajo:** La insuficiente oferta de mano de obra calificada puede limitar las posibilidades de especialización, elevar los costos y reducir la flexibilidad en la gestión de las empresas.
- **Información y tecnología:** las Pyme se ven enfrentadas a dificultades para obtener acceso a las tecnologías adecuadas y a la información sobre las técnicas utilizables. Esto limita la innovación y la competitividad de las Pyme. Al mismo tiempo, otras limitaciones relativas al capital y la mano de obra, sumadas a la incertidumbre en torno a las nuevas tecnologías, reducen los incentivos para introducir innovaciones.
- **Insumos de producción:** Las Pyme se ven frente a limitaciones en la disponibilidad de insumos de producción. Por ejemplo, las materias primas de mejor calidad en general se exportan o sólo se suministran a las empresas más grandes, y sus proveedores suelen ser oligopolios. La insuficiente infraestructura y la deficiente prestación de los servicios básicos, por ejemplo, transporte, energía, planificación urbana y zonas de producción, constituyen limitaciones específicas que afectan a las Pyme.

2.3 Limitaciones con respecto a la producción: El acceso a los mercados nacionales e internacionales puede verse limitado por factores que guardan relación con la dimensión de las Pyme.

- **Mercados Nacionales:** La reducción de la participación del Estado en las actividades de producción y la revitalización de la inversión privada han creado nuevas oportunidades para las Pyme. Sin embargo, el reducido acceso a los contratos y subcontratos públicos, a menudo debido a la complejidad de los procedimientos de licitación y/o a la falta de información, inhiben la participación en estos mercados. Además, la ineficiencia de los canales de distribución y su control por las grandes empresas suponen importantes limitaciones de acceso a los mercados para la Pyme.
- **Mercados internacionales:** Muchas Pyme que anteriormente se encontraban protegidas frente a la competencia internacional se ven ahora confrontadas con una mayor competencia del exterior y con la necesidad de ampliar su participación en el mercado. Sin embargo, la limitada experiencia en la comercialización internacional, la deficiencia de los controles de calidad y de la normalización de los productos, así como el escaso acceso a clientes del exterior les impiden expandirse en los mercados internacionales.

2.4 Limitaciones reglamentarias: Aunque las perspectivas de desarrollo empresarial han mejorado gracias a la amplia variedad de reformas estructurales que se han introducido, aún quedan muchas es por resolver en lo que respecta a las empresas.

- **Impuestos y aranceles aduaneros:** Las legislaciones tributarias complicadas e ineficientes, que incluyen impuestos sobre las ventas de efecto en cascada e impuestos de timbre, son los menos favorables para las Pyme y fomentan artificialmente el desarrollo de las empresas de gran escala y de las microempresas. Paralelamente, las barreras arancelarias y no arancelarias que favorecen a las grandes empresas que influyen en la formulación de las políticas suelen perjudicar a las Pyme.
- **Legislación:** El elevado costo que supone la iniciación de actividades, incluidos los costos de la obtención de autorización para funcionar y el registro de las empresas, pueden imponer una carga excesiva e innecesaria a las Pyme. El elevado costo de la resolución de litigios y las demoras excesivas de los trámites judiciales perjudican las operaciones de las Pyme. La inexistencia de leyes de represión de monopolios favorece a las grandes empresas, en tanto que la falta de protección de los derechos de propiedad limita el acceso de las Pyme a tecnologías extranjeras.
- **Circulación de capitales:** Aunque la mayoría de los países han reducido significativamente las restricciones a la circulación de capitales, subsisten complicaciones burocráticas y distorsiones en los mercados de cambios. Estas circunstancias tienden a afectar a las Pyme en mayor grado debido a que éstas carecen de los medios de que disponen las empresas de mayor envergadura.
- **Mercados de trabajo:** La inflexibilidad de las normas laborales y otros costos laborales indirectos repercuten en mayor medida en las Pyme, elevando el costo de sus operaciones y restándoles flexibilidad para adaptarse.

2.5 Limitaciones gerenciales: La inexistencia de economías de escala y de competencia en lo que respecta a uno de los recursos más escasos, los conocimientos gerenciales, supone grandes limitaciones para el desarrollo de las Pyme.

- **Capacidad y capacitación gerenciales:** si bien las Pyme en general pueden atraer a profesionales entusiastas con capacidad gerencial, se ven en grandes dificultades para competir con las grandes empresas. El efecto de la escasez de personal con talento gerencial, que prevalece en la mayoría de los países de la región, se ve magnificado en el caso de las Pyme.
- **Servicios de consultoría:** La falta de servicios de apoyo o el nivel relativamente elevado de su costo por unidad pueden limitar los esfuerzos de las Pyme por mejorar su gestión debido a que, en la generalidad de los casos, las empresas consultoras no cuentan con soluciones en materia de gestión que sean eficaces en función de los costos y adecuadas a la escala de las Pyme. Asimismo la conciencia de la escasez y la falta de información y/o de tiempo para aprovechar los servicios disponibles dan como resultado una escasa demanda de estos servicios.

2.6 Limitaciones institucionales: La falta de cohesión y la amplia variedad de intereses de las Pyme limitan su capacidad para defender los intereses colectivos y su participación eficaz en la sociedad civil.

- **Asociación y acción colectiva:** Las asociaciones que difunden los intereses de las Pyme en el proceso de formulación de las políticas han tenido escasa participación comparada con la que han tenido las empresas de mayor envergadura. Las metas de muchas asociaciones de empresas aún no se han modificado adecuadamente como consecuencia de la transición de un sistema proteccionista a un sistema competitivo. Por otra parte, no se han explorado adecuadamente los ahorros potenciales derivados de acuerdos de colaboración entre las Pyme en materia de producción y venta.

III. ESTRATEGIA DEL BANCO

3.1 El objetivo de la estrategia del Banco es fomentar la competitividad de las Pyme de manera tal que éstas puedan contribuir al crecimiento económico y al empleo en el largo plazo. Este objetivo se logrará mediante el respaldo encaminado a mejorar el suministro de bienes y la prestación de servicios por el sector privado. A tal efecto, se propone que las medidas que adopte el Banco en relación con la estrategia de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas se oriente a ayudar a las Pyme a resolver sus problemas por sí mismas, a fin de pasar de la protección a la competencia. Se estima que los programas que adopten este enfoque resultarán viables a lo largo del tiempo y fomentarán el desarrollo económico en mayor grado que la ayuda directa. Sin embargo, debe reconocerse que los mercados de factores de producción aún no están debidamente desarrollados y que un enfoque de esta naturaleza no supone descartar la posibilidad de subvencionar el acceso a los servicios que requieren las Pyme, toda vez que la inexistencia de una demanda efectiva y/o el elevado costo de las transacciones impida la prestación de dichos servicios por el mercado. Sin embargo, en estos casos el respaldo directo será de alcance limitado, su aplicación será transparente y se orientará a satisfacer necesidades específicas.

3.2 La estrategia del Banco debe concentrarse en los siguientes aspectos principales:

- **Creación de condiciones igualitarias:** A fin de fomentar el desarrollo y el crecimiento de las Pyme, deben reducirse los obstáculos institucionales y reglamentarios que las perjudican. Los campos clave son los mercados de insumos (capital, disponibilidad y calificación de la mano de obra, tecnología, insumos de producción), los mercados de producción (determinación de precios, normas que restringen la competencia, acceso a la información sobre los mercados) y las reglamentaciones (impuestos, aranceles aduaneros, adquisiciones, legislación y circulación de capitales).
- **Compensación de la situación desfavorable:** Reducción de los costos de las transacciones de las empresas: en la medida en que sea factible, los programas del Banco deberán reducir los costos financieros y económicos de las transacciones. Se reconoce que a las empresas pequeñas les resulta más difícil que a las empresas de mayor envergadura absorber los costos fijos de la actividad empresarial. Por lo tanto, las medidas tendientes a reducir los trámites burocráticos, ampliar el acceso al crédito, eliminar las prácticas laborales que crean restricciones innecesarias y ampliar la disponibilidad de información relacionada con los mercados favorecerán en mayor grado a las Pyme.
- **Programas orientados a fines específicos:** La eliminación de los sesgos institucionales y la reducción de los costos de las transacciones son medidas necesarias pero no suficientes para fomentar el desarrollo de las Pyme. En los casos en que las Pyme carezcan de acceso a los insumos necesarios debido a la ineficacia del mercado para suministrarlos, el Banco puede fomentar la prestación de servicios y el suministro de información por medio de instituciones nacionales e internacionales a fin de cubrir esas carencias. La prestación de servicios no debe efectuarse a título totalmente gratuito, sino que los beneficiarios deberán participar en los costos; es decir, deberá recurrirse a donaciones parciales, al reembolso condicionado o a préstamos en condiciones favorables para facilitar el acceso a servicios empresariales, a fin de alentar el desarrollo del mercado de los servicios en cuestión.
- **Transferencia de técnicas y desenvolvimiento institucional:** La viabilidad de la estrategia de desarrollo empresarial dependerá del éxito en la transferencia de las técnicas y de la capacidad para respaldar el desarrollo de las Pyme a las entidades regionales que participen en la estrategia (es decir, los gobiernos y organismos de los países miembros y el sector privado). Para respaldar esta transferencia, el Banco procurará establecer vínculos con dichas entidades – con especial atención a las del sector privado – a fin de alentar el intercambio de experiencias y enseñanzas en materia de políticas sobre cuestiones relativas a las Pyme que resulten necesarios en los países y fomentar el diálogo sobre políticas con respecto a las cuestiones pertinentes.

IV. APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA

4.1 Estrategia de desarrollo empresarial para los países: Dada la diversidad de instrumentos que se requieren y la variedad de actividades que ya han iniciado el Banco en cada país, se propone llevar a cabo una acción coordinada y coherente a fin de mancomunar esfuerzos y aprovechar las especiales oportunidades y sinergias que ofrece el accionar conjunto de las diversas instituciones del Banco. El

Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y el Banco, actuando como un grupo, bajo la conducción de los Departamentos Regionales y con el respaldo técnico de las unidades centrales, transarán una estrategia de desarrollo empresarial para los países, en el marco del proceso de programación para los países. Esta estrategia será consecuente con los principios esbozados precedentemente y se basará en un análisis exhaustivo de las actividades que está desarrollando el Banco en los distintos países, la estrategia de los países respecto con respecto a las Pyme, las actividades y programas de otros donantes, la existencia de programas de integración regional y el entorno en que operan las empresas, que permita determinar los campos en los que es necesario intervenir. Dicha estrategia consistirá en una enunciación de los principios que guiarán las actividades del Banco y un plan global (plurianual) de medidas, en el que podrá incluirse nuevas operaciones, la adaptación e integración de las operaciones ya en curso, o la combinación de ambas posibilidades, y todas las medidas institucionales y de política necesarias para fomentar el desarrollo de las Pyme. Se definirá claramente la función que desempeñará cada uno de los miembros que integran el Grupo del Banco.

- 4.2 Elaboración de la estrategia de desarrollo empresarial:** Los Departamentos Regionales elaborarán estrategias para cada uno de los países, en la medida de lo posible como parte del proceso ordinario de programación que lleva a cabo el Banco, y de lo contrario como estrategias independientes de dicho proceso. Dichas estrategias serán aprobadas por el Comité de Programación. Las actividades del Banco en respaldo de las Pyme serán supervisadas por el Comité del Sector Privado, presidido por el Presidente del Banco. En apoyo de la elaboración de la estrategia de desarrollo empresarial, el Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible proporcionará asistencia, cuando se le solicite, en la preparación de las primeras estrategias. Asimismo, tomando como base estudios de casos sobre los distintos países, se determinará cuáles son las prácticas óptimas y se establecerán indicadores de referencia para evaluar los resultados para su utilización en el diseño de los programas. Además, se llevarán a cabo estudios sobre instrumentos innovadores para respaldar el desarrollo empresarial. Los resultados de estos estudios se difundirán por medio de seminarios, documentos de trabajo y reuniones oficiosas entre el personal del Grupo del Banco. Un elemento importante en la aplicación de la estrategia será el intercambio de experiencias.

V. INSTRUMENTOS PARA LA APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA

- 5.1 El Banco ha creado una serie de instrumentos** para respaldar el desarrollo empresarial en la región en forma directa e indirecta. A principios de los años sesenta, el Banco suministraba préstamos directos a empresas privadas, en tanto que los programas más recientes que fomentan la estabilidad macroeconómica y los incentivos microeconómicos adecuados están dando resultados a través de la revitalización del crecimiento impulsado por el sector privado. Ahora que, gracias al ajuste estructural en muchos países miembros se cuenta con las bases para adoptar una política económica de mercado, el Banco debe centrar su atención cada vez más en las cuestiones que afectan a la competitividad de las empresas. La liberalización del comercio exterior y la reducción del papel del estado en las actividades productivas ya han creado oportunidades y desafíos para las Pyme al reducir el control estatal y ampliar el acceso a las divisas y a los insumos importados, a la vez que han acrecentado la competencia de las importaciones.

5.2 Para hacer frente a este complejo entorno empresarial, el Grupo del Banco ha creado o creará instrumentos que puedan utilizarse en cada uno de los campos de acción que se identificarán en la estrategia de desarrollo empresarial. En la lista que se presenta a continuación sólo se indican ejemplos de las diversas medidas que incluirá dicha estrategia. En los análisis propuestos anteriormente se recomendarán los instrumentos que habrán de diseñarse de acuerdo con las necesidades específicas que se determinen para cada país, y la experiencia revelará nuevas formas de hacer frente a los problemas (la clasificación de los instrumentos también tiene carácter ilustrativo ya que un determinado instrumento puede utilizarse para ambos objetivos).

Estrategia de desarrollo empresarial:

Pequeñas y medianas empresas

Ejemplos de instrumentos a utilizar en la aplicación de la estrategia

CREACIÓN DE CONDICIONES IGUALITARIAS

Préstamos o componentes de préstamos del tipo de los utilizados para la reforma del sector de inversiones y cooperación técnica del Grupo del Banco:

- Reforma del marco reglamentario
- Métodos alternativos para la solución de litigios
- Fortalecimiento de los mercados financieros y de capital
- Desarrollo de la actividad pertinente a las Pyme en las instituciones financieras
- Reformas del mercado de trabajo

COMPENSACIÓN DE LA POSICIÓN DESFAVORABLE DE LAS PYME:

Préstamos del Grupo del Banco, inversiones en participaciones de capital y cooperación técnica:

- Crédito no subvencionado a través de intermediarios
- Fomento de organizaciones empresariales
- Apoyo gerencial
- Desarrollo de zonas de producción
- Desarrollo tecnológico
- Fondos de capitalización para empresas financieras y de producción
- Fomento de las exportaciones/de la información relativa a los mercados
- Desarrollo y armonización de la reglamentación entre los países (calidad, medio ambiente, etc.)
- Programas de capacitación laboral
- Programas de capacitación gerencial
- Desarrollo de líderes empresariales
- Préstamos directos e inversiones en participaciones de capital

- Fomento de empresas conjuntas («joint ventures») (por ejemplo, Programa Bolívar)
- Centros de desarrollo empresarial
- Expansión de la distribución de la propiedad de las Pyme

VI. FUNCIONES RELATIVAS A LA APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA

- 6.1 Durante los años 1995 y 1996 el Banco** elaborará varias estrategias experimentales de desarrollo empresarial en cada región. Los Departamentos Regionales identificarán los países que pueden beneficiarse en mayor medida de la formulación de dichas estrategias y consultarán con las autoridades pertinentes a efectos de determinar si están interesadas en un programa de desarrollo empresarial, como forma de consolidar las actividades y estrategias relativas al sector.
- 6.2 La preparación de los documentos** estará a cargo de un grupo de trabajo dirigido por los Departamentos Regionales y contará con el respaldo de las unidades centrales, que colaborarán en la coordinación de estas actividades entre las regiones, y, en la medida en que sea necesario, incluirá la participación de la CII, el FOMIN y el PRI. La unidad central prestará apoyo, entre otras tareas, en la preparación de metodologías, la divulgación de las prácticas óptimas, la determinación de criterios de referencia y el respaldo en la evaluación de los resultados y en la preparación de las estrategias de cada país y la estrategia del Banco.
- 6.3 Una vez que se haya acordado con el país** en cuestión el programa de medidas previsto en la estrategia de desarrollo empresarial, se aplicarán para su implementación los procedimientos en vigor en el Banco, con la participación de la CII y el FOMIN en sus respectivas operaciones, bajo la coordinación de los Departamentos Regionales.

ANEXO II.

Tabla A: Resumen de las actividades del Grupo BID en apoyo a las Pyme (1990-2000). A diciembre de 2000. En US\$'000s

| CATEGORÍAS | BID | | CII | | FOMIN | |
|--|------------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | Cantidad | nº proyectos | Cantidad | nº proyectos | Cantidad | nº proyectos |
| SERVICIOS FINANCIEROS | | | | | | |
| BID | | | | | | |
| Créditos Globales Multisectoriales | 5,935,270 | 24 | | | | |
| Créditos Globales para la Micro y Pequeña Empresa | 361,835 | 15 | | | | |
| CII | | | | | | |
| Préstamos | 501,650 | 97 | | | | |
| Capital accionario | 136,756 | 34 | | | | |
| FOMIN | | | | | | |
| Fondos de inversión | 158,532 | 35 | | | | |
| Total Servicios Financieros: | 6,297,105 | 39 | 638,406 | 131 | 158,532 | 35 |
| SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL | | | | | | |
| Asistencia Técnica | 142,100 | 5 | 51,824 | 25 | | |
| Desarrollo de Recursos Humanos | 919,537 | 9 | 45,824 | 25 | | |
| Innovación y des. tecnológico/Mejora de la calidad | 1,082,918 | 14 | 26,036 | 19 | | |
| Iniciativa empresarial | — | — | 15,207 | 5 | | |
| Desarrollo Local/Competitividad en el territorio | — | — | 6,381 | 5 | | |
| Total Servicios de Desarrollo Empresarial: | 2,144,555 | 28 | 145,272 | 79 | | |
| Total Fin, Innovación y Tecnología y Des. Emp: | 9,524,578 | 81 | 638,406 | 131 | 329,840 | 133 |
| SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL | | | | | | |
| FACILITAR EL ENTORNO, MARCO REGULADOR E INSTITUCIONAL | | | | | | |
| CATEGORÍAS | BID | | CII | | FOMIN | |
| | Cantidad | nº proyectos | Cantidad | nº proyectos | Cantidad | nº proyectos |
| Préstamos para reforma sectorial en apoyo a las Pyme | 3,577,600 | 22 | 0 | | | |
| Cooperación técnica | 29,750 | 31 | | | | |
| Total Facilitar el Entorno | 3,577,600 | 22 | 29,750 | 31 | | |

Tabla B: Préstamos del BID para la reforma sectorial en apoyo a las Pyme (1990 - 2000). A diciembre de 2000. En US\$'000s

| | País | Nombre del proyecto | Código | Año de aprobación | Cantidad | Costo total |
|--------------|-----------------|---|---------------|--------------------------|------------------|--------------------|
| 1 | Nicaragua | Préstamo para el ajuste comercial y financiero | NI-0012 | 1991 | 132,500 | 132,500 |
| 2 | Chile | Programa de reforma del sector de las inversiones | CH-0044 | 1991 | 150,000 | 150,000 |
| 3 | Bolivia | Programa de reforma del sector de las inversiones | BO-0110 | 1991 | 62,500 | 120,000 |
| 4 | México | Programa de ajuste del sector de las exportaciones | ME-0112 | 1991 | 250,000 | 275,000 |
| 5 | Jamaica | Préstamo para el ajuste del comercio y las finanzas | JA-0019 | 1991 | 76,000 | 130,000 |
| 6 | Argentina | Préstamo para la reforma del sector público | AR-0215 | 1991 | 325,000 | 650,000 |
| 7 | Perú | Programa de ajuste del sector comercial | PE-0029 | 1991 | 433,900 | 434,000 |
| 8 | Colombia | Préstamo para el sector de las inversiones | CO-0035 | 1991 | 205,000 | 205,000 |
| 9 | Paraguay | Programa del sector de las inversiones | PR-0003 | 1992 | 81,500 | 89,500 |
| 10 | Uruguay | Programa de reforma del sector de las inversiones | UR-0057 | 1992 | 68,800 | 68,800 |
| 11 | El Salvador | Programa de reforma del sector de las inversiones | ES-0016 | 1992 | 90,000 | 100,000 |
| 12 | Argentina | Programa del sector de las inversiones | AR-0059 | 1992 | 350,000 | 350,000 |
| 13 | Costa Rica | Programa de las inversiones y el multicrédito | CR-0032 | 1993 | 100,000 | 100,000 |
| 14 | Costa Rica | Préstamo para la reforma del sector público | CR-0025 | 1993 | 80,000 | 80,000 |
| 15 | Trinidad | Programa de reforma del sector de las inversiones | TT-0012 | 1993 | 80,000 | 80,000 |
| 16 | Ecuador | Programa de reforma del sector financiero | EC-0043 | 1994 | 110,000 | 110,000 |
| 17 | Ecuador | Programa de reestructuración del transporte | EC-0102 | 1994 | 59,400 | 89,400 |
| 18 | Barbados | Programa de reforma del sector de las inversiones | BA-0012 | 1995 | 35,000 | 35,000 |
| 19 | Panamá | Programa de reforma del sector financiero | PN-0056 | 1997 | 130,100 | 132,830 |
| 20 | Rep. Dominicana | Programa de reforma y formación laboral | DR-0134 | 1999 | 16,900 | 21,100 |
| 21 | Perú | Programa de reforma del sector financiero II | PE-0202 | 1999 | 311,000 | 311,000 |
| 22 | Argentina | Apoyo a la modernización del estado en Córdoba | AR-0257 | 2000 | 430,000 | 215,000 |
| TOTAL | | | | | 3,577,600 | 3,879,130 |

* Estos proyectos incluyen la cooperación técnica

Tabla C: Operaciones del BID de Crédito Global Multisectorial (1990 - 2000). A diciembre de 2000. En US\$'000s

| | País | Nombre del proyecto | Código | Año de Aprobación | Cantidad | Costo total |
|----|-------------|---|---------------|--------------------------|------------------|--------------------|
| 1 | Brasil | BNDES: Crédito Global Multisectorial | BR-0172 | 1990 | 250,000 | 500,000 |
| 2 | El Salvador | Crédito Global Multisectorial I | ES-0086 | 1990 | 60,000 | 75,000 |
| 3 | Paraguay | Programa de Crédito Industrial | PR-0065 | 1990 | 30,000 | 38,000 |
| 4 | Ecuador | Programa Global de Crédito Multisectorial | EC-0089 | 1991 | 102,270 | 227,420 |
| 5 | Bolivia | Programa de Crédito Multisectorial | BO-0088 | 1991 | 80,000 | 100,000 |
| 6 | Uruguay | Crédito Global Multisectorial | UR-0063 | 1992 | 90,000 | 130,000 |
| 7 | Honduras | Programa de Crédito Global Multisectorial | HO-0034 | 1992 | 60,000 | 75,000 |
| 8 | Bahamas | Programa de Crédito Multisectorial | BH-0015 | 1992 | 21,000 | 30,000 |
| 9 | México | Programa Global de Crédito para Pyme | ME-0152 | 1992 | 250,000 | 500,000 |
| 10 | Argentina | Programa de Crédito Multisectorial | AR-0055 | 1993 | 300,000 | 800,000 |
| 11 | Perú | Programa Global de Crédito Multisectorial | PE-0113 | 1994 | 100,000 | 167,000 |
| 12 | Bolivia | Programa Global de Crédito Multisectorial II | BO-0034 | 1994 | 70,000 | 87,500 |
| 13 | México | Programa de Fortalecimiento Corporativo de las Inst. Fin. | ME-0126 | 1995 | 377,500 | 500,000 |
| 14 | El Salvador | Crédito Global Multisectorial II | ES-0057 | 1995 | 100,000 | 125,000 |
| 15 | Brasil | Programa Global de Crédito Multisectorial | BR-0155 | 1995 | 300,000 | 600,000 |
| 16 | Regional | BCIE Programa de Crédito Multisectorial | CA-0008 | 1997 | 100,000 | 300,000 |
| 17 | Regional | Programa de Crédito Multisectorial | RG-0014 | 1997 | 300,000 | 600,000 |
| 18 | Perú | Programa de Crédito Multisectorial Fase II | PE-0191 | 1998 | 200,000 | 334,300 |
| 19 | Brasil | Programa de Crédito Multisectorial | BR-0277 | 1998 | 1,100,000 | 2,200,000 |
| 20 | Uruguay | Crédito Multisectorial II | UR-0021 | 1998 | 155,000 | 220,785 |
| 21 | Chile | Programa Global de Financiación Multisectorial | CH-0157 | 1999 | 240,000 | 240,000 |
| 22 | Brasil | Programa Global de Crédito en Apoyo a las Pyme | BR-0310 | 1999 | 1,200,000 | 1,200,000 |
| 23 | México | Programa Global de Crédito Multisectorial | ME-0117 | 2000 | 300,000 | 600,000 |
| 24 | Brasil | Programa de Expansión de Mercados | BR-0270 | 2000 | 149,500 | 300,000 |
| | | | | TOTAL | 5,935,270 | 9,950,005 |

Tabla D: Operaciones del BID de Crédito Global para la Micro y la Pequeña Empresa (1990 - 2000). A diciembre de 2000. En US\$'000s

| | País | Nombre del proyecto | Código | Año de Aprobación | Cantidad | Costo total |
|----|-------------|--|---------------|--------------------------|-----------------|--------------------|
| 1 | Uruguay | Programa Global de Crédito a Pequeñas y Microempresas | UR-0033 | 1990 | 7,000 | 10,000 |
| 2 | Colombia | Programa Global de Crédito para Microempresas | CO-0086 | 1990 | 14,000 | 20,000 |
| 3 | Ecuador | Programa de Crédito para Microempresas | EC-0110 | 1990 | 16,200 | 18,000 |
| 4 | Argentina | Programa Global de Crédito a Pequeñas y Microempresas | AR-0213 | 1991 | 45,000 | 60,000 |
| 5 | Guatemala | Programa Nacional para la Microempresa de Guatemala | GU-0072 | 1992 | 10,000 | 12,500 |
| 6 | Costa Rica | Crédito Global para Microempresas | CR-0016 | 1992 | 10,000 | 14,300 |
| 7 | Paraguay | Programa Global de Crédito para Microempresas | PR-0013 | 1992 | 10,000 | 12,000 |
| 8 | Chile | Programa Global de Crédito para Microempresas | CH-0033 | 1992 | 12,000 | 20,000 |
| 9 | El Salvador | Crédito Global para Microempresas | ES-0037 | 1993 | 23,979 | 30,000 |
| 10 | Nicaragua | Programa de Crédito No Convencional | NI-0035 | 1993 | 23,600 | 29,500 |
| 11 | Perú | Programa Global de Crédito para Microempresas | PE-0035 | 1995 | 25,000 | 35,700 |
| 12 | Paraguay | Crédito Global para Microempresas II | PR-0094 | 1997 | 20,056 | 22,056 |
| 13 | Perú | Programa Global de Crédito para Microempresas II | PE-0189 | 1998 | 30,000 | 42,860 |
| 14 | Bolivia | Apoyo a Pequeñas y Microempresas | BO-0171 | 1998 | 15,000 | 18,750 |
| 15 | Argentina | Programa Global de Crédito a Pequeñas y Microempresas II | AR-0127 | 1999 | 100,000 | 200,000 |
| | | | | TOTAL | 361,835 | 545,666 |

Tabla E: Programas de Asesoría Empresarial (1990 - 2000). A diciembre de 2000. En US\$'000s

| | País | Nombre del proyecto | Código | Año de Aprobación | Cantidad | Costo total |
|---|-------------|--|---------------|--------------------------|-----------------|--------------------|
| 1 | Argentina | Programa de Apoyo al Desarrollo Empresarial | AR-0144 | 1996 | 100,000 | 200,000 |
| 2 | Bolivia | Apoyo a Pequeñas y Microempresas* | BO-0171 | 1998 | 20,000 | 25,000 |
| 3 | Brasil | Programa de Expansión de Mercados* | BR-0270 | 2000 | 500 | 300,000 |
| 4 | Uruguay | Proy. Pil. de Aumento Competitividad Ganadería | UR-0137 | 2000 | 7,600 | 10,900 |
| 5 | Jamaica | Servicios de Extensión Agropecuaria | JA-0111 | 2000 | 14,000 | 20,000 |
| | | | | TOTAL | 142,100 | 555,900 |

* El proyecto cuenta con un componente de crédito global que aparece en la tabla C.

Tabla F: Programas de Desarrollo de los Recursos Humanos (1990 - 2000). A diciembre de 2000. En US\$'000s

| | País | Nombre del proyecto | Código | Año de Aprobación | Cantidad | Costo total |
|---|-------------|--|---------------|--------------------------|-----------------|--------------------|
| 1 | Chile | Programa de capacitación de trabajadores | CH-0024 | 1992 | 40,000 | 80,000 |
| 2 | Argentina | Apoyo al Proceso de Producción-Transformación | AR-0062 | 1994 | 144,000 | 221,000 |
| 3 | Paraguay | Programa de Formación Profesional ** | PR-0038 | 1994 | 20,745 | 20,745 |
| 4 | México | Proyecto de Modernización de los Mercados Laborales II | ME-0186 | 1996 | 250,000 | 416,700 |
| 5 | Panamá | Programa de Apoyo al Sector Turístico | PN-0120 | 1997 | 2,500 | 2,500 |
| 6 | Brasil | Reforma del Sector de la Formación Profesional | BR-0247 | 1997 | 250,000 | 500,000 |
| 7 | México | Modernización de los Mercados Laborales Fase II | ME-0118 | 2000 | 200,000 | 433,300 |
| 8 | Belice | Proyecto de Desarrollo del Turismo | BL-0012 | 2000 | 11,000 | 14,000 |
| 9 | Regional | Programa de Desarrollo Sostenible de Mundo Maya | AT-1203 | 2000 | 1,292 | 1,442 |
| | | | | TOTAL | 919,537 | 1,689,687 |

** El proyecto fue cofinanciado por el FOMIN (MIF/AT-30).

Tabla G: Programas del BID de Innovación y Desarrollo Tecnológico (1990 - 2000). A diciembre de 2000. En US\$'000s

| | País | Nombre del proyecto | Código | Año de Aprobación | Cantidad | Costo total |
|----|-------------|--|---------------|--------------------------|------------------|--------------------|
| 1 | Venezuela | Programa de Ciencia y Tecnología | VE-0054 | 1990 | 47,000 | 47,000 |
| 2 | Uruguay | Programa de Desarrollo Científico y Tecnológico | UR-0095 | 1991 | 35,000 | 50,000 |
| 3 | Chile | Programa de Ciencia y Tecnología | CH-0022 | 1992 | 67,618 | 182,900 |
| 4 | Argentina | Programa de Modernización Tecnológica | AR-0141 | 1993 | 95,000 | 190,000 |
| 5 | México | Programa de Ciencia y Tecnología | ME-0041 | 1993 | 180,100 | 300,000 |
| 6 | Brasil | Programa de Ciencia y Tecnología | BR-0164 | 1995 | 160,000 | 320,000 |
| 7 | Colombia | Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico | CO-0134 | 1996 | 100,000 | 219,000 |
| 8 | Panamá | Programa de Apoyo a los Sectores Productivos | PN-0109 | 1998 | 14,200 | 24,900 |
| 9 | Argentina | Programa de Modernización Tecnológica II | AR-0171 | 1999 | 140,000 | 280,000 |
| 10 | Guatemala | Programa de Apoyo a la Innovación Tecnológica | GU-0135 | 1999 | 10,700 | 13,900 |
| 11 | Venezuela | Programa de Ciencia y Tecnología | VE-0112 | 1999 | 100,000 | 200,000 |
| 12 | Chile | Programa de Desarrollo e Innovación Tecnológica | CH-160 | 2000 | 100,000 | 200,000 |
| 13 | Uruguay | Desarrollo Tecnológico | UR-0110 | 2000 | 30,000 | 60,000 |
| 14 | Panamá | Centro de Ciencia, Tecnología e Innovación en Panamá | PN-0134 | 2000 | 3,300 | 5,300 |
| | | | | TOTAL | 1,082,918 | 2,093,000 |

Tabla H: Corporación Interamericana de Inversiones. Cartera activa neta por país (después de reembolsos, cancelaciones y anulaciones). A diciembre del 2000 (US\$ miles).

| | | Montos netos aprobados en activo | | | Sector |
|------------------|-------------------------|----------------------------------|---------|--------|-------------------------------|
| | | Préstamo | Capital | Total | |
| ARGENTINA | | | | | |
| 1 | ARLEI | 7,304 | | 7,304 | Manufactura |
| 2 | BANCO RIO | 10,000 | | 10,000 | Servicios Financieros |
| 3 | BUYATTI | 2,364 | | 2,364 | Agroindustria/Agricultura |
| 4 | DESLER | 6,640 | | 6,640 | Medio Ambiente |
| 5 | DOMINION NONWOVE | 7,021 | | 7,021 | Manufactura |
| 6 | FLEMING | 4,403 | | 4,403 | Servicios de Salud |
| 7 | GALICIA I | 5,455 | | 5,455 | Servicios Financieros |
| 8 | GALICIA II | 10,000 | | 10,000 | Servicios Financieros |
| 9 | HIDRONIHUIL | 9,000 | | 9,000 | Servicios Públicos |
| 10 | PASA | 2,750 | | 2,750 | Manufactura |
| 11 | PCR | 444 | | 444 | Minería y Petróleo |
| 12 | PRC-1 | 1,105 | 3,000 | 4,105 | Minería y Petróleo |
| 13 | SAGEMULLER | 1,437 | | 1,437 | Agroindustria/Agricultura |
| 14 | SAGEMULLER-II | 2,000 | | 2,000 | Agroindustria/Agricultura |
| 15 | VELOX/VINSA | 200 | | 200 | Servicios Financieros |
| 16 | WILLMOR | 1,518 | | 1,518 | Ganadería y Avicultura |
| BAHAMAS | | | | | |
| 17 | WATERFIELDS | 560 | | 560 | Servicios Públicos |
| BOLIVIA | | | | | |
| 18 | BANCO BISA | 10,000 | | 10,000 | Servicios Financieros |
| 19 | BANCO ECONOMICO | 6,818 | | 6,818 | Servicios Financieros |
| 20 | BANCO MERCANTIL | 9,284 | | 9,284 | Servicios Financieros |
| 21 | BISA | 3,429 | | 3,429 | Servicios Financieros |
| 22 | TAHUAMANU | 914 | | 914 | Agroindustria/Agricultura |
| BRASIL | | | | | |
| 23 | BANCO INDUSTRIAL | 7,531 | | 7,531 | Servicios Financieros |
| 24 | BCN | 3,000 | | 3,000 | Servicios Financieros |
| 25 | BMC | 8,000 | | 8,000 | Servicios Financieros |
| 26 | BOZANO | 3,963 | | 3,963 | Capital de Riesgo |
| 27 | BRAZILIAN EQUITY | 4,458 | | 4,458 | Capital de Riesgo |
| 28 | BRAZILIAN MORTGAGE | 10,500 | | 10,500 | Servicios Financieros |
| 29 | CADERI | 906 | | 906 | Capital de Riesgo |
| 30 | INJEPET | 6,286 | | 6,286 | Manufactura |
| 31 | ITAMARATI | 909 | | 909 | Servicios Financieros |
| 32 | LEASECORP | 8,000 | | 8,000 | Servicios Financieros |
| 33 | MG-FIEE | 98 | | 98 | Capital de Riesgo |
| 34 | SANTHER | 3,333 | | 3,333 | Manufactura |
| 35 | SFI | 1,000 | | 1,000 | Servicios Financieros |
| CHILE | | | | | |
| 36 | AYSEN | 204 | | 204 | Manufactura |
| 37 | Banco del Desarrollo AL | 10,000 | | 10,000 | Líneas de Agencia |
| 38 | DELTA LEASING | 7,000 | 1,000 | 8,000 | Servicios Financieros |
| 39 | INVERTEC | 3,625 | 5,000 | 8,625 | Pesca |
| 40 | INVERTEC FOODS | 5,000 | | 5,000 | Agroindustria/Agricultura |
| COLOMBIA | | | | | |
| 41 | EL GAVILAN | 1,822 | 550 | 2,372 | Manufactura |
| 42 | IMPSAT/COLOMBIA | 364 | | 364 | Transporte, Almacenaje y Com. |
| 43 | LEASING BOLIVAR | 3,929 | | 3,929 | Servicios Financieros |

| COSTA RICA | | | | | |
|------------------------|------------------------|--------|--------|-------------------------------|-----------------------|
| 44 | BANCO INTERFIN, S.A. | 5,455 | 5,455 | Servicios Financieros | |
| 45 | BANEX/CR | 800 | 800 | Servicios Financieros | |
| 46 | CONDICEL | 4,000 | 4,000 | Transporte, Almacenaje y Com. | |
| 47 | CONELECTIRCAS | 1,897 | 1,897 | Servicios Públicos | |
| 48 | GUANACASTE | 5,143 | 5,143 | Turismo | |
| 49 | IMPROSA | 6000 | 6,000 | Servicios Financieros | |
| 50 | PLATANAR | 2,765 | 2,765 | Servicios Públicos | |
| REP. DOMINICANA | | | | | |
| 51 | BANCO MERCANTIL/D | 545 | 545 | Servicios Financieros | |
| 52 | BANCREDITO | 7,500 | 7,500 | Servicios Financieros | |
| 53 | INTERCONTINENTAL | 727 | 727 | Servicios Financieros | |
| 54 | INTERCONTINENTAL L | 1,912 | 1,912 | Servicios Financieros | |
| 55 | BANCO POPULAR | 10,000 | 10,000 | Servicios Financieros | |
| 56 | BANCO POPULAR AL | 15,000 | 15,000 | Líneas de Agencia | |
| ECUADOR | | | | | |
| 57 | ECUAPLANTATION | 1,445 | 1,445 | Agroindustria/Agricultura | |
| EL SALVADOR | | | | | |
| 58 | BON APPETIT | 2,000 | 2,000 | Manufactura | |
| 59 | SIGMA | 1,091 | 1,091 | Manufactura | |
| GUATEMALA | | | | | |
| 60 | Banco de Occident | 6,000 | 6,000 | Servicios Financieros | |
| 61 | CABCORP | 10,000 | 10,000 | Manufactura | |
| 62 | CLARION SUITES (Qualit | 3,640 | 3,640 | Turismo | |
| 63 | HIDROELECTRICA LAS | 10,000 | 10,000 | Servicios Públicos | |
| HONDURAS | | | | | |
| 64 | BANCAHSA | 1,353 | 1,353 | Servicios Financieros | |
| 65 | BANCAHSA II | 7,000 | 7,000 | Servicios Financieros | |
| 66 | BANCO FICOHSA | 7,000 | 7,000 | Servicios Financieros | |
| 67 | FICENSA | 4,000 | 4,000 | Servicios Financieros | |
| 68 | ZIP BUENA VSTA | 7,500 | 7,500 | Otras Industrias de Servicios | |
| 69 | ZIP CHOLOMA | 2,500 | 2,500 | Otras Industrias de Servicios | |
| 70 | ZIP CHOLOMA II | 1,500 | 1,500 | Otras Industrias de Servicios | |
| MÉXICO | | | | | |
| 71 | ALMER | 10,000 | 10,000 | Transporte, Almacenaje y Com. | |
| 72 | BAJIO | 6,000 | 6,000 | Servicios Financieros | |
| 73 | BPEF I | 9,724 | 9,724 | Capital de Riesgo | |
| 74 | CHRISTIANSON | 3,200 | 3,200 | Manufactura | |
| 75 | FICEN | 1,091 | 286 | 1,377 | Servicios Financieros |
| 76 | HOSPITAL ABC | 10,000 | 10,000 | Servicios de Salud | |
| 77 | MPEF | 3,000 | 3,000 | Capital de Riesgo | |
| 78 | MULTINFUND | 8,000 | 8,000 | Capital de Riesgo | |
| 79 | OPCAP | 895 | 895 | Capital de Riesgo | |
| NICARAGUA | | | | | |
| 80 | BANCENTRO II | 6,000 | 6,000 | Servicios Financieros | |
| 81 | BANCO MERCANTIL/NI | 2,000 | 1,000 | 3,000 | Servicios Financieros |
| 82 | BANEXPO | 5,000 | 5,000 | Servicios Financieros | |
| 83 | CAMPA | 400 | 400 | Pesca | |
| 84 | CIT (HOLIDAY INN) | 5,100 | 5,100 | Turismo | |
| PANAMÁ | | | | | |
| 85 | COFISESA (MELO) | 6,528 | 6,528 | Manufactura | |
| 86 | FINANCIERA DELTA | 545 | 545 | Servicios Financieros | |
| 87 | FINANCIERA DELTA II | 4,000 | 4,000 | Servicios Financieros | |

| PARAGUAY | | | | |
|--------------------------|---------------------|----------------|----------------|-------------------------------|
| 88 | BAPSA | 4,000 | 4,000 | Servicios Financieros |
| 89 | BAPSA II | 7,500 | 7,500 | Servicios Financieros |
| 90 | MERCO FLUVIAL | 1,125 | 1,125 | Transporte, Almacenaje y Com. |
| 91 | MULTIBANCO | 5,000 | 5,000 | Servicios Financieros |
| PERÚ | | | | |
| 92 | BANCO DEL NUEVO M | 8,787 | 8,787 | Servicios Financieros |
| 93 | INV MALECON DE LA R | 5,888 | 5,888 | Turismo |
| 94 | NBK BANK | 2,265 | 2,265 | Servicios Financieros |
| 95 | PESQUERA DIAMANTE | 1,091 | 1,091 | Pesca |
| 96 | PRODUPESA | 748 | 748 | Pesca |
| 97 | SAN JACINTO | 3,695 | 3,695 | Agroindustria/Agricultura |
| REGIONAL | | | | |
| 98 | ADVENT | 4,984 | 4,984 | Capital de Riesgo |
| 99 | ESSEENTIAL SERVICES | 2,603 | 2,603 | Capital de Riesgo |
| 100 | FONDELEC | 2,868 | 2,868 | Capital de Riesgo |
| 101 | LATIN HEALTH CARE | 5,000 | 5,000 | Capital de Riesgo |
| 102 | NEWBRIDGE ANDEAN | 5,000 | 5,000 | Capital de Riesgo |
| 103 | S.A. PRIVATE EQUITY | 10,000 | 10,000 | Capital de Riesgo |
| 104 | SCUDDER LATIN POW | 6,450 | 6,450 | Capital de Riesgo |
| 105 | WESTPHERE II | 10,000 | 10,000 | Capital de Riesgo |
| 106 | CEA L.A.C.P., L.P. | 7,500 | 7,500 | Capital de Riesgo |
| 107 | COMPASS FUND | 10,000 | 10,000 | Capital de Riesgo |
| 108 | C.A.G.F. L.P. | 5,000 | 5,000 | Capital de Riesgo |
| 109 | CAIF | 2,655 | 2,655 | Capital de Riesgo |
| 110 | CARIBBEAN FUND | 7,500 | 7,500 | Capital de Riesgo |
| 111 | CBP Debt Facility | 20,000 | 20,000 | Líneas de Agencia |
| 112 | CBPF | 5,000 | 5,000 | Capital de Riesgo |
| 113 | EL CAMINO RESOURC | 14,695 | 14,695 | Activos Financieros |
| 114 | LAAD | 20,000 | 20,000 | Líneas de Agencia |
| TRINIDAD Y TOBAGO | | | | |
| 115 | D.F.L. | 598 | 598 | Servicios Financieros |
| 116 | MORA | 62 | 62 | Minería y Petróleo |
| 117 | REPUBLIC | 10,000 | 10,000 | Servicios Financieros |
| URUGUAY | | | | |
| 118 | Banco Montevideo | 14,100 | 14,100 | Líneas de Agencia |
| 119 | FOFIP | 1,389 | 1,389 | Capital de Riesgo |
| 120 | GRALADO | 750 | 750 | Transporte, Almacenaje y Com. |
| 121 | TIRLEY | 900 | 900 | Líneas de Agencia |
| 122 | UDEMÁN | 5,000 | 5,000 | Transporte, Almacenaje y Com. |
| VENEZUELA | | | | |
| 123 | DIGAS-TROPIVEN | 10,000 | 10,000 | Servicios Públicos |
| 124 | INVERSIONES SELVA I | 4,298 | 4,298 | Manufactura |
| 125 | MANDIOCA | 289 | 289 | Agroindustria/Agricultura |
| CARTERA TOTAL | | 501,650 | 136,756 | 638,406 |

Tabla I: Operaciones del Fondo Multilateral de Inversiones en Apoyo de las Pyme (1990 - 2000). A diciembre de 2000. En US\$'000s

| País | Nombre del proyecto | MIF/AT | | FOMIN | Otras Fuentes | | Total |
|--|---------------------|---|-------|-------|----------------|----------------|----------------|
| | | Nº | Año | | Fuentes | Total | |
| Servicios financieros | | | | | | | |
| FONDOS DE INVERSIÓN | | | | | | | |
| 1 | México | Fondo para el Desarrollo de Proyectos Productivos (Banamex) | 174 | 1994 | 6,200 | 5,000 | 11,200 |
| 2 | Chile | Transferencia Tecnológica y Fondo de Inversión | 19 | 1996 | 6,000 | 16,300 | 22,300 |
| 3 | Perú | Fondo de Capital de Riesgo | 101 | 1996 | 3,500 | 3,500 | 7,000 |
| 4 | Chile | Desarrollo Tecnológico de Pequeñas Empresas | 110 | 1996 | 3,000 | 13,000 | 16,000 |
| 5 | Regional | Inversión en Energía y Empresa de Servicios (E&CO-LAC) | 75 | 1996 | 3,342 | 3,958 | 7,300 |
| 6 | Regional | Fondo Medioambiental (CA) | 76 | 1996 | 5,150 | 5,450 | 10,600 |
| 7 | Panamá | Préstamo a Largo Plazo y Coop. Téc. con Multi Credit Bank, Inc. | 146 | 1997 | 2,250 | 250 | 2,500 |
| 8 | Regional | Creación de Fondo de Riesgo para Empresas de Servicios Ambientales | 153 | 1997 | 5,000 | 5,000 | 10,000 |
| 9 | México | Fondo de Inversión para Pequeñas Empresas del Sector Ambiental | 155 | 1997 | 4,000 | 4,000 | 8,000 |
| 10 | Regional | Inversión de Capital Accionario en el Accion Gateway Fund | 167 | 1998 | 2,700 | 7,700 | 10,400 |
| 11 | Venezuela | Inversión de Capital Accionario en BanGente | 170 | 1998 | 1,000 | 5,200 | 6,200 |
| 12 | México | Fondo de Capital de Riesgo para la Agroindustria (AGROSEED) | 183 | 1998 | 3,000 | 3,000 | 6,000 |
| 13 | Regional | Inversión de Capital Accionario en el Medio Ambiente del Cono Sur | 197 | 1998 | 4,000 | 11,000 | 15,000 |
| 14 | Bolivia | Apoyo a Pequeñas Empresas Industriales | 209 | 1998 | 2,100 | 900 | 3,000 |
| 15 | Uruguay | Inversión de Cuasicapital en FUCAC | 210 | 1998 | 1,500 | 250 | 1,750 |
| 16 | Bolivia | Bolivia Capital Activo | 215 | 1998 | 4,900 | 5,100 | 10,000 |
| 17 | Regional | Fondo de Inversión para Pequeñas Empresas y Promoción RC Nacional | 217 | 1998 | 10,000 | 10,000 | 20,000 |
| 18 | Regional | Latin American Challenge Investment Fund | 207 | 1998 | 3,715 | 4,400 | 8,115 |
| 19 | Regional | TIONA Fund Limited | 238 | 1999 | 5,250 | 15,500 | 20,750 |
| 20 | México | Fondo de Desarrollo de Capital en Guanajuato | 244 | 1999 | 4,000 | 6,000 | 10,000 |
| 21 | Brasil | Fondo de Inversiones en Capital para Industrias Tecnológicas | 247 | 1999 | 3,015 | 6,000 | 9,015 |
| 22 | Regional | Fondo de Inversiones para la Cuenca del Caribe | 259 | 1999 | 10,000 | 10,000 | 20,000 |
| 23 | Regional | Mecanismo para la Cofinanciación y la Promoción de Pequeñas Emp. | 265-1 | 1999 | 10,170 | 10,120 | 20,290 |
| 24 | Argentina | Fondo de Capital Accionario para Pyme | 274 | 1999 | 6,120 | 14,110 | 20,230 |
| 25 | Bolivia | Inversión de Capital Accionario en PRODEM | 280 | 1999 | 2,250 | 2,220 | 4,470 |
| 26 | Regional | Fondo Centroamericano de Inversión en Pequeñas Empresas (FOCIPE) | 306 | 1999 | 7,600 | 7,850 | 15,450 |
| 27 | México | Inversiones de Capital y Cuasicapital en apoyo a Pequeñas Empresas | 309 | 1999 | 4,000 | 8,000 | 12,000 |
| 28 | Chile | Reestructuración del Mecanismo de Microarrendamiento para INDES SA | 329 | 2000 | 570 | 400 | 970 |
| 29 | Brasil | Inversión en Fondo para Emp. Tecn. Emergentes en Santa Catarina | 340 | 2000 | 3,300 | 9,900 | 13,200 |
| 30 | México | Fondo ZN de Inversiones de Baja Capitalización | 347 | 2000 | 5,000 | 15,000 | 20,000 |
| 31 | Brasil | Inversión FondoMVP TECH para Nuevas Empresas de Software | 356 | 2000 | 4,500 | 9,000 | 13,500 |
| 32 | Chile | Fondo de Inversión para Proyectos Regionales | 370 | 2000 | 3,000 | 6,500 | 9,500 |
| 33 | Regional | Fondo de Tecnologías Limpias | 377 | 2000 | 10,000 | 25,000 | 35,000 |
| 34 | Trinidad y Tobago | Fondo de Capital de Riesgo Dinámico | 382 | 2000 | 2,400 | 4,400 | 6,800 |
| 35 | Regional | Inversión de Capital en Incubadora en Internet para Pequeñas Empresas | 386 | 2000 | 6,000 | 13,000 | 19,000 |
| SUBTOTAL | | | | | 158,532 | 267,008 | 425,540 |
| Servicios de desarrollo empresarial | | | | | | | |
| INICIATIVA EMPRESARIAL | | | | | | | |
| 1 | Brasil | Apoyo a Incubadoras en Tecnología | 178 | 1998 | 3,500 | 3,500 | 7,000 |
| 2 | Brasil | Desarrollo de Pequeñas Empresas Tecnológicas | 196 | 1998 | 8,300 | 13,400 | 21,700 |
| 3 | Perú | Promoción de la Inversión en Pyme | 268 | 1999 | 842 | 562 | 1,404 |
| 4 | Perú | Promoción de la Iniciativa Empresarial entre los Jóvenes | 357 | 2000 | 815 | 1,560 | 2,375 |
| 5 | Regional | Iniciativa Empresarial y Capital de Riesgo | 367 | 2000 | 1,750 | 3,974 | 5,724 |
| Subtotal | | | | | 15,207 | 22,996 | 38,203 |

| País | Nombre del proyecto | MIF/AT | Año | FOMIN | Otras Fuentes | Total | |
|--|---------------------|---|-------|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| | | Nº | | | | | |
| Servicios de desarrollo empresarial | | | | | | | |
| ASISTENCIA TÉCNICA | | | | | | | |
| 1 | El Salvador | Desarrollo de la Productividad y la Competitividad de Pequeñas Emp. | 20 | 1994 | 2,070 | 688 | 2,758 |
| 2 | Costa Rica | Programa de Competitividad de la Pequeña Empresa | 35 | 1995 | 2,491 | 701 | 3,192 |
| 3 | Argentina | Programa de la Red de Centros de Servicios Empresariales | 36 | 1995 | 8,475 | 2,908 | 11,383 |
| 4 | Colombia | Programa para el Establecimiento de Centros de Desarrollo Empresarial | 37 | 1995 | 5,967 | 1,228 | 7,195 |
| 5 | Perú | Centro de Desarrollo Empresarial | 58 | 1995 | 2,918 | 832 | 3,750 |
| 6 | Rep. Dominicana | Apoyo a la Competitividad de la Agricultura Dominicana | 70 | 1996 | 1,920 | 640 | 2,560 |
| 7 | Panamá | Servicios de Apoyo a la Agroindustria | 111 | 1997 | 1,400 | 535 | 1,935 |
| 8 | México | Centro de Productividad en Jalisco | 128 | 1997 | 1,768 | 978 | 2,746 |
| 9 | Uruguay | Programa para la Mejora de la Competitividad de Pyme Agrícolas | 133 | 1997 | 1,325 | 1,155 | 2,480 |
| 10 | Chile | Programa para la Competitividad de la Pequeña Empresa | 148 | 1997 | 2,000 | 2,000 | 4,000 |
| 11 | Guatemala | Asistencia Técnica a Productores Agrícolas No Tradicionales | 161 | 1998 | 1,500 | 1,000 | 2,500 |
| 12 | Uruguay | Fortalecimiento de Pequeños Comerciantes | 172 | 1998 | 1,950 | 1,950 | 3,900 |
| 13 | Uruguay | Programa Piloto para Nuevos Exportadores (NEX) | 185 | 1998 | 610 | 380 | 990 |
| 14 | Nicaragua | Fortalecimiento del Mercado de Servicios Empresariales | 245 | 1999 | 1,400 | 930 | 2,330 |
| 15 | Guatemala | Proyecto Piloto de Servicios Empresariales | 255 | 1999 | 1,585 | 680 | 2,265 |
| 16 | Regional | Programa de Comercialización para Pequeños Caficultores | 258 | 1999 | 1,579 | 682 | 2,261 |
| 17 | Honduras | Apoyo al Sector Productivo y las Pequeñas Empresas | 266 | 1999 | 1,700 | 850 | 2,550 |
| 18 | Uruguay | Programa de Integración Empresarial | 271 | 1999 | 1,266 | 834 | 2,100 |
| 19 | Bolivia | Programa de Desarrollo de la Artesanía | 297 | 1999 | 1,000 | 430 | 1,430 |
| 20 | Argentina | Orientación a Pequeños Comerciantes | 299 | 1999 | 2,000 | 2,000 | 4,000 |
| 21 | El Salvador | Apoyo al Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas en El Salvador | 321 | 2000 | 850 | 370 | 1,220 |
| 22 | México | Programa de Apoyo a la Integración Productiva | 358 | 2000 | 2,000 | 6,560 | 8,560 |
| 23 | Argentina | Programa de Diversificación de Mercados de Exportación de Pyme | 360 | 2000 | 1,700 | 1,700 | 3,400 |
| 24 | El Salvador | Programa de Apoyo a la Competitividad de la Agroindustria | 372 | 2000 | 850 | 363 | 1,213 |
| 25 | Colombia | Información al Exportador por Internet (Inteligencia de Mercados) | 380 | 2000 | 1,500 | 1,500 | 3,000 |
| | | | | SUBTOTAL | 51,824 | 31,894 | 83,718 |
| DESARROLLO TECNOLÓGICO Y MEJORA DE LA CALIDAD | | | | | | | |
| 1 | Perú | Programa para la Transferencia y la Divulgación Tecnológica | 98 | 1996 | 1,316 | 649 | 1,965 |
| 2 | Chile | Desarrollo de las Pequeñas Empresas Tecnológicas | 110 | 1996 | 3,000 | 3,000 | 6,000 |
| 3 | Venezuela | Capacidad Competitiva de las Pyme | 164-1 | 1998 | 1,797 | 1,041 | 2,838 |
| 4 | Regional | Sistemas de credenciales para la Industria Turística del Caribe | 168 | 1998 | 2,200 | 1,700 | 3,900 |
| 5 | Costa Rica | Apoyo al Empleo de la Biodiversidad por parte de las Pequeñas Emp. | 211 | 1998 | 1,670 | 1,230 | 2,900 |
| 6 | Costa Rica | Programa de Apoyo a la Competitividad del Sector del Software | 256 | 1999 | 1,500 | 1,000 | 2,500 |
| 7 | Brasil | Desarrollo de Modelos Empresariales para la Energía Renovable | 293 | 1999 | 2,250 | 2,250 | 4,500 |
| 8 | Chile | Proyecto de Certificación de las Competencias Laborales | 294 | 1999 | 1,900 | 2,025 | 3,925 |
| 9 | México | Implementación del Modelo ISO 14001 en Pyme | 303 | 1999 | 395 | 395 | 790 |
| 10 | Colombia | Introducción de las Normas de Gestión de la Calidad y el Medio Ambiente | 305 | 1999 | 1,231 | 1,214 | 2,445 |
| 11 | Perú | Modelo de Instrucción para la Aplicación de Sistemas de Gestión Ambiental | 318 | 2000 | 469 | 633 | 1,102 |
| 12 | El Salvador | Proyecto de Promoción de Procesos de Producción Más Limpia | 333 | 2000 | 749 | 317 | 1,066 |
| 13 | Nicaragua | Competitividad de las Pyme con Normas de Calidad y Seguridad Alimentaria | 344 | 2000 | 674 | 338 | 1,012 |
| 14 | El Salvador | Sistemas de Gestión de Calidad y Seguridad Alimentaria para Pyme | 345 | 2000 | 735 | 479 | 1,214 |
| 15 | Perú | Programa para el Mejoramiento del Control de Calidad en las Pyme | 373-1 | 2000 | 1,062 | 740 | 1,802 |
| 16 | Regional | Fondo de Tecnologías Limpias | 377 | 2000 | 1,000 | 1,000 | 2,000 |
| 17 | Uruguay | Competitividad de las Pyme de Uruguay Mediante las Normas ISO | 381 | 2000 | 1,452 | 978 | 2,430 |
| 18 | Panamá | Gestión Ambiental y Participación Empresarial en la Producción Limpia | 383 | 2000 | 1,213 | 519 | 1,732 |
| 19 | Colombia | Gestión Ambiental de Tecnologías Limpias | 385 | 2000 | 1,423 | 948 | 2,371 |
| | | | | SUBTOTAL | 26,036 | 20,456 | 46,492 |

| País | Nombre del proyecto | MIF/AT | Año | FOMIN | Otras | Total | |
|--|---------------------|--|-------|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| | | Nº | | | Fuentes | | |
| Servicios de desarrollo empresarial | | | | | | | |
| DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS | | | | | | | |
| 1 | Uruguay | Programa de Capacitación de Jóvenes y Desarrollo Empresarial | 9 | 1994 | 2,500 | — | 2,500 |
| 2 | Paraguay | Programa de Capacitación Laboral | 30 | 1994 | 3,503 | 2,797 | 6,300 |
| 3 | México | Formación Técnica para la Industria Electrónica | 56 | 1995 | 2,000 | 800 | 2,800 |
| 4 | Bolivia | Proyecto de Formación de Jóvenes y dentro de la Empresa | 72 | 1995 | 3,000 | 854 | 3,854 |
| 5 | Perú | Modernización de la Formación en el Sector Pesquero | 77 | 1996 | 3,000 | 2,360 | 5,360 |
| 6 | Paraguay | Capacitación de Gerentes de Nivel Medio | 92-1 | 1996 | 1,450 | 863 | 2,313 |
| 7 | Regional | Programa de Capacitación Gerencial | 103 | 1996 | 3,750 | 3,100 | 6,850 |
| 8 | Regional | Formación No Tradicional para Mujeres del Caribe | 118 | 1997 | 1,650 | 775 | 2,42 |
| 9 | Nicaragua | Programa de Capacitación para el Desarrollo Agroempresarial en León | 131 | 1997 | 1,200 | 400 | 1,600 |
| 10 | Perú | Programa de Apoyo al Instituto de Formación Bancaria | 158 | 1998 | 1,300 | 700 | 2,000 |
| 11 | Peru | Capacitación para el Sector Turístico en Ayacucho | 160 | 1998 | 1,600 | 700 | 2,300 |
| 12 | Colombia | Formación Técnica para la Industria del Papel | 179 | 1998 | 1,900 | 4,168 | 6,068 |
| 13 | Argentina | Sistema de Gestión de los Recursos Humanos | 182 | 1998 | 1,000 | 1,000 | 2,000 |
| 14 | Regional | Capacitación sobre Pensión Sindical | 206 | 1998 | 2,364 | 1,240 | 3,604 |
| 15 | Haití | Iniciativa Comercial de Formación Privada para el Desarrollo Profesional | 291 | 1999 | 2,000 | 850 | 2,850 |
| 16 | Regional | Capacitación de Recursos Humanos el Sector Agrícola de MERCOSOR | 292 | 1999 | 3,800 | 2,600 | 6,400 |
| 17 | Costa Rica | Red de Talleres Privados de Formación Turística para Jóvenes | 295 | 1999 | 685 | 285 | 970 |
| 18 | Nicaragua | Iniciativa Privada para el Desarrollo de RH: Sector de la Construcción | 298 | 1999 | 1,022 | 666 | 1,688 |
| 19 | Regional | Establecimiento de la Capacidad de Pequeños y Medianos Empresarios | 300 | 1999 | 1,800 | 900 | 2,700 |
| 20 | Guyana | Desarrollo del Mercado de Servicios de Formación para Microempresas | 301 | 1999 | 900 | 533 | 1,433 |
| 21 | El Salvador | Programa Piloto de Apoyo a Pequeñas Empresas y a Municipalidades | 330 | 2000 | 1,400 | 600 | 2,000 |
| 22 | Bolivia | Formación para Empresas Agrícolas | 331 | 2000 | 1,200 | 545 | 1,745 |
| 23 | Belice | Apoyo a la Creación de un Programa de Capacitación en Ecoturismo | 343 | 2000 | 700 | 300 | 1,000 |
| 24 | Perú | Sistema Interactivo de Educación Tecnológica a Distancia | 348 | 2000 | 1,000 | 700 | 1,700 |
| 25 | Honduras | Programa de Competitividad del Sector de la Confección | 355-1 | 2000 | 1,100 | 797 | 1,897 |
| | | | | SUBTOTAL | 45,824 | 28,533 | 74,357 |

| | | | | | | | |
|--|----------|--|-------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| COMPETITIVIDAD EN EL TERRITORIO | | | | | | | |
| 1 | México | Inversión en RH para el Desarrollo Empresarial Regional en Nueva Vizcaya | 139-1 | 1997 | 1,259 | 1,090 | 2,349 |
| 2 | Ecuador | Desarrollo y Apoyo a Iniciativas Privadas Locales | 242 | 1999 | 1,940 | 1,060 | 3,000 |
| 3 | Honduras | MIC - Redes Empresariales e Integración de Cadenas de Producción | 249 | 1999 | 700 | 690 | 1,390 |
| 4 | México | Inversiones de Capital y Cuasicapital en Apoyo a Pequeñas Empresas | 309 | 1999 | 1,370 | 1,370 | 2,740 |
| 5 | Colombia | Proyecto de Agronegocios Uva Isabella | 371 | 2000 | 1,112 | 740 | 1,852 |
| | | | | SUBTOTAL | 145,272 | 108,829 | 254,101 |

| País | Nombre del proyecto | MIF/AT | Año | FOMIN | Otras | Total | |
|--|---------------------|--|-----|-------|---------|-------|-------|
| | | Nº | | | Fuentes | | |
| Facilitar el entorno, marco regulador e institucional | | | | | | | |
| RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONFLICTOS | | | | | | | |
| 1 | Perú | Sistemas de Resolución Alternativa de Conflictos | 22 | 1994 | 1,470 | — | 1,470 |
| 2 | Colombia | Programa de Mediación y Arbitraje | 43 | 1995 | 1,220 | 588 | 1,808 |
| 3 | Uruguay | Centros de Mediación y Arbitraje | 61 | 1995 | 835 | 845 | 1,680 |
| 4 | Panamá | Centro de Mediación y Arbitraje | 107 | 1996 | 270 | 200 | 470 |
| 5 | Honduras | Centro de Mediación y Arbitraje | 113 | 1996 | 497 | 277 | 774 |
| 6 | Ecuador | Centro de Mediación y Arbitraje | 105 | 1996 | 720 | 328 | 1,048 |
| 7 | Costa Rica | Proyecto de Mediación y Arbitraje | 99 | 1996 | 374 | 172 | 546 |
| 8 | Guatemala | Centro de Mediación y Arbitraje Comercial | 204 | 1998 | 450 | 200 | 650 |
| 9 | Brasil | Métodos de Resolución Alternativa de Conflictos | 235 | 1999 | 1,599 | 1,741 | 3,340 |
| 10 | Chile | Mediación y Atribución Comercial | 232 | 1999 | 650 | 663 | 1,313 |
| 11 | Paraguay | Centro de Mediación y Atribución Comercial | 257 | 1999 | 1,200 | 500 | 1,700 |
| 12 | Venezuela | Centro de Mediación y Arbitraje | 262 | 1999 | 729 | 771 | 1,500 |

| País | Nombre del proyecto | MIF/AT | | FOMIN | Otras Fuentes | Total | |
|--|---------------------|--|-------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| | | Nº | Año | | | | |
| Facilitar el entorno, marco regulador e institucional | | | | | | | |
| 13 | Nicaragua | Mecanismos Alternativos de Resolución de Disputas sobre Propiedad | 286 | 1999 | 982 | 687 | 1,669 |
| 14 | Guyana | Fortalecimiento de los Sistemas de Derechos de la Propiedad | 289 | 1999 | 940 | 415 | 1,355 |
| 15 | Trinidad y Tobago | Sistema de Resolución Alternativa de Conflictos | 317 | 2000 | 384 | 206 | 590 |
| 16 | Argentina | Red Nacional de Mediación y Arbitraje | 322 | 2000 | 1,000 | 1,508 | 2,508 |
| 17 | México | Sistema de Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos Comerciales | 341 | 2000 | 1,352 | 879 | 2,231 |
| 18 | Bolivia | Conciliación y Arbitraje Comercial | 364 | 2000 | 300 | 201 | 501 |
| | | | | SUBTOTAL | 14,972 | 10,181 | 25,153 |
| INTERNACIONALIZACIÓN Y REFORMA DEL MERCADO FINANCIERO | | | | | | | |
| 1 | Bolivia | Modernización del Comercio Internacional | 23 | 1994 | 744 | 185 | 929 |
| 2 | Haití | Reforma de las Operaciones Garantizadas | 67 | 1995 | 650 | 35 | 685 |
| 3 | Ecuador | Modernización Comercial | 57 | 1995 | 690 | 286 | 976 |
| 4 | Argentina | Reestructuración del Sistema de Garantías | 66 | 1995 | 610 | 610 | 1,220 |
| 5 | Perú | Modernización Comercial | 84 | 1995 | 680 | 0 | 680 |
| 6 | Ecuador | Fortalecimiento de la Supervisión de las Cooperativas de Crédito | 156 | 1998 | 706 | 525 | 1,231 |
| 7 | Bolivia | Supervisión de Actividades No Bancarias | 169 | 1998 | 1,200 | 700 | 1,900 |
| 8 | Bahamas | Fortalecimiento del Sistema de Cooperativas de Crédito | 201 | 1998 | 660 | 440 | 1,100 |
| 9 | Colombia | Fortalecimiento del Sistema de Cooperativas de Crédito | 216 | 1998 | 1,415 | 945 | 2,360 |
| 10 | Perú | Fortalecimiento de la Capacidad de la Superintendencia de Bancos y Seguros | 275 | 1999 | 1,000 | 667 | 1,667 |
| 11 | Perú | Fortalecimiento de Cooperativas de Crédito | 276 | 1999 | 1,000 | 660 | 1,660 |
| 12 | Perú | Fortalecimiento de Instituciones de Ahorro y Crédito Rurales y Municipales | 277 | 1999 | 1,500 | 1,000 | 2,500 |
| 13 | Nicaragua | Fortalecimiento de la Auditoría Externa del Sector Privado | 296-1 | 1999 | 923 | 475 | 1,398 |
| 14 | Regional | Medidas Aduaneras para Facilitar los Negocios Internacionales en LAC | 342 | 2000 | 3,000 | 2,000 | 5,000 |
| | | | | SUBTOTAL | 14,778 | 8,528 | 23,306 |
| TOTAL FOMIN: | | | | | 333,554 | 394,546 | 728,100 |

ANEXO 3: Publicaciones del Banco sobre pequeña y mediana empresa

El Banco produce publicaciones en distintas áreas asociadas a la pequeña y mediana empresa, tales como desarrollo local, iniciativa empresarial, estrategias y políticas de apoyo, estadísticas sobre Pyme, financiamiento, innovación y desarrollo tecnológico, redes y cooperación empresarial, sistemas de aseguramiento de la calidad y tecnologías de la información. A continuación se enumeran algunas de las publicaciones más recientes clasificadas de acuerdo a las áreas previamente mencionadas:

DESARROLLO LOCAL:

Albuquerque, Francisco, "Servicios empresariales y desarrollo local: reseña comparativa", CSIC, España, mayo 1999

Llisterri, Juan José, "Competitividad y Desarrollo Económico Local Nuevas Oportunidades", Documento de trabajo, SDS/SME,E,S, octubre 2000.

ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE APOYO:

Agnes, Franco, "La experiencia peruana en la promoción de SDE para las pequeñas y medianas empresas" Viceministerio de Industria, Perú, mayo, 1999

Arrau Patricio, "Evaluation of CORFO's CUBOS-SME Program: 1991-1995", noviembre 1996

Banco Interamericano de Desarrollo, "Enterprise Development Strategy: Small and Medium Enterprise", GN-1885-corr, julio 1995

Departamento de Desarrollo Sostenible, BID, "IDB Group Support for Small and Medium Enterprise: Strategy and Activities (1990-1999)", Informe especial, SDS/SME, enero 2000

Domínguez, Ricardo, "Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón", IFM96-102, S, junio 1996.

Gatto, Francisco y Llisterri, Juan José, "Guía Metodológica para la Preparación de Estrategias de Desarrollo Empresarial y de la Pequeña y Mediana Empresa", SME-IFM97, mayo 1997.

Holden, Paul, "From Intervention to Empowerment: A new approach to assisting SMEs in Latin America", octubre 1998.

Oldsman, Eric, "Making Business Development Work: Lessons from the Enterprise Development Center in Rafaela, Argentina", SME-101,E, abril 2000.

Perotti, Omar, "Asociaciones público-privadas en el desarrollo local: el caso de Rafaela y su proyección provincial", Ministerio de la Producción de Santa Fé, Argentina, mayo 1999

Rivas, Gonzalo, "Definición de un papel adecuado para el Estado", CORFO, Chile, mayo 1999

Román, Enrique, "Desarrollo de ventajas competitivas para las Pyme chilenas: El experimento CEPRINET", CEPRI, Chile, mayo 1999

Urani, André, "La política de apoyo del Gobierno de Río de Janeiro para microempresarios", Secretario del Trabajo, Ciudad de Río de Janeiro, Brasil, mayo 1999

ESTADÍSTICAS SOBRE PYME:

Llorens, J.L, van der Host, R e Isusi, I., "Compilación de estadísticas de Pyme en 18 países de América Latina y el Caribe", junio 1999.

FINANCIAMIENTO:

- Castellanos, Jorge, "The Financial Supervision of Loan Guarantors", noviembre 1996.
- Gudger, Michael, "Sustainability of Credit Guarantee Systems", noviembre 1996.
- Hatakeyama, Michiko, Yamamori, Masami y Nakamura, Hisami, "Credit Guarantee Systems for Small and Medium Enterprises in Some Asian Countries", noviembre 1996.
- Holden, Paul, "Collateral Without Consequence: Some Causes and Effects of Financial Underdevelopment in Latin America", noviembre 1996.
- Levitsky, Jacob y Llisterri, Juan José, "Sistemas de Garantías de Crédito: Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe", SME,E,S, noviembre 1996.
- Levitsky, Jacob, "Best Practice in Credit Guarantee Schemes", noviembre 1996.
- Llorens, Juan Luis, "Loan Guarantee Systems for SMEs in Europe", noviembre 1996.
- Marulanda de García, Beatriz, "National Guarantee Fund of Colombia", noviembre 1996.
- Morris, Teubal, "Alternativas de política para financiar el desarrollo tecnológico de las empresas", febrero 1998
- Oehring, Eckart, "The FUNDES Experience with Guarantee Systems in Latin America: Model, Results and Prospects", noviembre 1996.
- Vogel, Robert y Adams, Dale, "Costs and Benefits of Loan Guarantee Programs", noviembre 1996.

INNOVACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO:

- Abeledo, Carlos y Llisterri, Juan José, "Mesa Redonda sobre Difusión, Asimilación y Uso de la Tecnología en las Empresas: Introducción y Conclusión", febrero 1998.
- Chang Yang, Jih, "El ITRI y el desarrollo industrial de Taiwán, la experiencia de un centro de servicio tecnológico", febrero 1998.
- Chaparro, Fernando, "Logros alcanzados y desafíos futuros en el fomento de la innovación y el cambio tecnológico; el caso de Colombia", febrero 1998.
- Chudnovsky, Daniel, "La política tecnológica y las Pyme: fundamentos, objetivos y desafíos", febrero 1998.
- Katz, Jorge, "Crecimiento, cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria manufacturera latinoamericana en el período 1970-1996", febrero 1998.
- López-Reyes, "Capacitación y tecnología: la experiencia de ITESM", febrero 1998.
- Mullin, James, "Centros Tecnológicos y la necesidades de las Pyme", febrero 1998.
- Nelson, Richard, "El ambiente cambiante para aprender de los demás», febrero 1998.
- Teubal, Morris, "Alternativas de política para financiar el desarrollo tecnológico de las empresas", febrero 1998.

REDES Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL:

- Berry, Albert, "SME Competitiveness: the Power of Networking and Subcontracting", enero 1997.

SISTEMAS DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD:

- MIF/SME, "Facilitando la competitividad empresarial el Latinoamérica y el Caribe mediante las normas ISO del sistema de gestión", E,S, noviembre 1999.

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN:

- Gligo Sáenz, Nicolò, "Lecciones para el Fomento del uso de Internet en las Pequeñas y Medianas Empresas," Documento de trabajo, SME,S, febrero 2000.
- _____ "Análisis y propuestas para la difusión de Internet en las pequeñas y medianas empresas latinoamericanas", SME-102,S, septiembre 1999.

Información adicional sobre las publicaciones del BID relacionadas con el desarrollo de la Pyme puede encontrarse en la siguiente dirección de Internet: <http://www.iadb.org/sds/sme>.

Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Avenue, NW
Washington, DC 20577, USA