

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

TN/S/W/5
1º de octubre de 2002

(02-5260)

Consejo del Comercio de Servicios
Serie de reuniones extraordinarias

Original: inglés

COMUNICACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS

Empresas pequeñas y medianas de servicios

Se ha recibido de la delegación de los Estados Unidos la siguiente comunicación, con el ruego de que se distribuya a los Miembros del Consejo del Comercio de Servicios.

I. INTRODUCCIÓN

1. Los Estados Unidos presentan su propuesta relativa a las pequeñas y medianas empresas (PYME) de servicios para su examen por todos los Miembros. Esta propuesta tiene la finalidad de estimular el debate y la liberalización relativos a las pequeñas y medianas empresas exportadoras de servicios, una parte esencial del comercio mundial de servicios.

II. IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE SERVICIOS

2. Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son clasificadas generalmente en función del número de empleados. Un estudio de la OCDE definió las PYME como "empresas independientes no filiales que emplean menos de un determinado número de personas (OECD Policy Brief, "Small and Medium-Sized Enterprises: Local Strength, Global Reach" (Resumen de políticas de la OCDE, "Pequeñas y medianas empresas: fuerza local, alcance mundial"), junio de 2000). Con fines de investigación, la Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos define con frecuencia las PYME como empresas con menos de 500 empleados, de las cuales son pequeñas empresas las que cuentan menos de 100 empleados y medianas las que tienen entre 100 y 499. También pueden definirse las PYME en función del valor de sus activos y sus ventas anuales, según lo cual las empresas pequeñas tienen activos totales de hasta 3 millones de dólares y ventas totales anuales de hasta 3 millones, y las empresas medianas tienen activos totales de hasta 15 millones de dólares y ventas totales anuales de hasta 15 millones (Departamento de la pequeña y mediana empresa de la Corporación Financiera Internacional (International Finance Corporation's Small and Medium Enterprise Department)).

3. Las PYME son los motores del crecimiento económico y el empleo mundial y desempeñan una función importante en el sector de los servicios, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. En los países de la OCDE, más del 95 por ciento de las empresas son PYME, y proporcionan del 60 al 70 por ciento del empleo. Las aproximadamente 24 millones de PYME de los Estados Unidos han creado casi la totalidad de los 20 millones netos de nuevos puestos de trabajo añadidos a la economía desde 1992.

4. En gran parte del mundo en desarrollo, la economía privada está constituida casi enteramente por PYME. El Departamento de la Pequeña y Mediana Empresa de la Corporación Financiera Internacional menciona como ejemplo el Ecuador, donde el 99 por ciento del total de las empresas privadas no tienen más de 50 empleados.

5. Las PYME desempeñan también un papel decisivo en la generación de ingresos y el desarrollo de la tecnología. Un informe de la Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos, de febrero de 2002, indica que en dicho país la participación de las PYME en el PIB privado, no agropecuario, aumentó al 52 por ciento durante el último decenio, cuyo crecimiento fue impulsado por desplazamientos de la economía hacia los sectores dominados por pequeñas empresas, incluidos los servicios. El informe demostró que las PYME constituyen el 68 por ciento del sector de los servicios y el 65 por ciento del comercio al por mayor y al por menor. Las PYME destacan en varios sectores de servicios, desde los de ingeniería y administración, construcción, distribución (incluido el comercio al por mayor y al por menor), hostelería y restaurantes, hasta los servicios prestados a las empresas y los de comunicaciones. Entre los sectores de servicios de rápido crecimiento en los que las PYME están cada vez más presentes se incluyen los servicios de informática y de biotecnología. La reducción del tamaño de las empresas, la subcontratación de servicios, y los avances de la informática, Internet, y el comercio electrónico seguirán proporcionando oportunidades comerciales a las pequeñas y medianas empresas de servicios.

6. Las estadísticas sobre el comercio internacional incluyen con frecuencia las mercancías y los servicios (debido a la falta de información en materia de servicios, incluso los prestados por las PYME), pero las pequeñas y medianas empresas de servicios desempeñan un importante papel en el comercio internacional. Alrededor del 97 por ciento de la totalidad de los exportadores estadounidenses son PYME. Desde 1990, se ha triplicado el número de PYME que exportan mercancías y servicios, mientras que el valor de sus exportaciones aumentó un 300 por ciento entre 1992 y 1997. A pesar del número relativamente elevado de PYME que se dedican a la exportación, las exportaciones de las pequeñas empresas representan únicamente el 30 por ciento del total de las ventas de exportación estadounidenses, y casi dos tercios (64 por ciento) de las exportaciones de las PYME estadounidenses a un solo mercado, principalmente al Canadá y México. Entre los mercados en rápido crecimiento para las exportaciones de las PYME estadounidenses se incluyen Argentina, Brasil, Canadá, China, Filipinas, Hong Kong, Israel, Malasia, Tailandia, y Reino Unido.

III. OBSTÁCULOS AL COMERCIO DE LAS PYME Y PROPUESTA DE NEGOCIACIONES EN EL MARCO DEL AGCS

7. Las PYME de servicios se enfrentan a obstáculos al comercio similares a los de los más importantes proveedores de servicios; sin embargo, estos obstáculos tienen consecuencias desproporcionadas en las pequeñas empresas, que carecen del capital, recursos humanos, conocimientos técnicos especializados y presencia en los mercados extranjeros necesarios para superar los obstáculos. Los principales obstáculos al comercio que afectan a las PYME, y las recomendaciones encaminadas a abordarlos en las negociaciones previstas en el AGCS incluyen:

A. TRANSPARENCIA DE LA REGLAMENTACIÓN NACIONAL

8. El Foro Empresarial de Pequeñas y Medianas Empresas del APEC celebrado en Ottawa, Canadá en septiembre de 1997 señaló que el acceso a los mercados internacionales es el mayor desafío a que se enfrentan las PYME, y mencionó las reglamentaciones y los trámites administrativos como los principales obstáculos estructurales al comercio y las inversiones. Las reglamentaciones discriminatorias, no transparentes, o la burocracia abundante y complicada, aumentan los costos del cumplimiento para las PYME. Las demoras en la administración y en la tramitación de las solicitudes de licencias, así como las denegaciones arbitrarias e inexplicadas de licencias, son obstáculos que restringen el acceso de las PYME a los mercados. Las pequeñas empresas deben entender los entornos jurídicos y reglamentarios extranjeros, y acceder a información oportuna, clara y precisa sobre las leyes, reglamentos y procedimientos nuevos y existentes que afectan sus negocios.

9. Las prescripciones en materia de transparencia destinadas a otorgar las mismas oportunidades de recibir avisos y formular observaciones que a los proveedores nacionales pueden resolver estos problemas. Una primera medida es garantizar que, en los casos en que la capacidad institucional lo permita, la información sobre los reglamentos y procedimientos nuevos y existentes, y las medidas que afecten los intereses comerciales de las PYME esté rápidamente disponible en Internet. El acceso a la información sobre los reglamentos internos ayudará a las PYME a cumplir las prescripciones reglamentarias de un modo más eficiente y menos costoso.

10. Además de suministrar acceso a la información, los reglamentos internos deberían suministrar a las PYME y a otros interesados un aviso serio y la oportunidad de formular observaciones sobre las nuevas medidas reglamentarias antes de su aplicación, prever revisiones y recursos procesales en caso de diferencias y procedimientos simples, disponibles al público, para obtener, renovar o ceder licencias.

B. PRESCRIPCIONES EN MATERIA DE PRESENCIA COMERCIAL

11. Como señaló el Canadá en su propuesta relativa a las PYME (S/CSS/W/49), las limitaciones de tamaño y capital hacen que las PYME presten servicios principalmente a través del modo de suministro 1 (suministro transfronterizo) y el modo 4 (movimiento de personas físicas). Con los avances tecnológicos y el uso cada vez mayor de Internet para efectuar transacciones comerciales, las PYME pueden sacar provecho de su pequeño tamaño y su adaptabilidad para prestar servicios transfronterizos, frecuentemente mediante la contratación externa de proveedores de servicios de mayor entidad. Por lo tanto, las prescripciones en las listas de los países por las cuales los proveedores extranjeros de servicios deben conservar una presencia local u otras prescripciones en materia de presencia comercial elevan el costo comercial de las PYME de servicios, lo que con frecuencia les impide el acceso a los mercados extranjeros.

12. Entre los ejemplos de requisitos sobre presencia comercial que se abordarán en las negociaciones se incluyen las prescripciones en materia de residencia y las prescripciones obligatorias en materia de asociaciones con proveedores locales como condición para el establecimiento (por ejemplo, la exigencia a los abogados estadounidenses de asociarse con abogados del país receptor para establecer una empresa de servicios jurídicos en determinadas jurisdicciones), y los obstáculos al establecimiento de cuentas de no residentes en moneda nacional o extranjera. La eliminación de las prescripciones sobre presencia comercial relativas al modo 3 no debería afectar el derecho de un Miembro a legislar para lograr objetivos de política nacional, tales como la protección de los consumidores.

C. MOVIMIENTO DE PERSONAS FÍSICAS

13. Las PYME han mencionado las restricciones al movimiento de las personas físicas (modo 4) como un significativo obstáculo al comercio. Como las PYME dependen a menudo del modo 4 para prestar servicios, las mejoras en los compromisos relativos al movimiento de personas físicas son fundamentales para las PYME. Las demoras en la tramitación de visados son una importante esfera que limita la movilidad del personal de las PYME.

14. Ofrecer un mayor acceso a la información y la transparencia de procedimientos con respecto a las disposiciones relativas a la entrada y estancia de personal temporero ayudará a las PYME de servicios. Además, puede que los Miembros de la OMC deseen estudiar la posibilidad de otorgar visados comerciales con múltiples entradas (que prevean estancias de un año o menos) y permisos de trabajo a corto plazo para el personal empresarial (profesionales y empleados altamente cualificados), como medio de agilizar los viajes de negocios del personal de las PYME.

D. SUMINISTRO ELECTRÓNICO DE SERVICIOS

15. La utilización cada vez mayor de Internet y otros vehículos de comercio electrónico ha dado a las PYME un alcance mundial, que les permite competir en los mercados mundiales, ampliar la base de clientes, y mejorar la eficiencia comercial. Las PYME utilizan el comercio electrónico para personalizar los servicios y administrar eficientemente los suministros y el inventario. El comercio basado en Internet es especialmente importante para los proveedores de servicios relacionados con la tecnología de la información, muchos de los cuales son PYME que prestan servicios de informática mediante la subcontratación. Obstáculos tales como las prescripciones gravosas en materia de licencias que elevan los costos e impiden el acceso a Internet, son obstáculos al comercio de las PYME.

16. Los gobiernos deberían abstenerse de reglamentar innecesariamente el comercio electrónico y así alentar la entrada en el mercado de nuevos participantes, incluidas las PYME, que están utilizando los avances tecnológicos para competir mundialmente. Como se indica en la Declaración de Doha, los Miembros de la OMC reconocen la importancia de crear y mantener un entorno favorable al futuro desarrollo del comercio electrónico. A este respecto, los Miembros deberían mantener un entorno nacional que promueva el espíritu empresarial de las PYME y el desarrollo de nuevas tecnologías.

E. COMPROMISOS EN MATERIA DE SERVICIOS CONEXOS

17. Las PYME dependen de cierto número de servicios conexos (desde los servicios de distribución, entrega urgente, computación, publicidad, financieros y de telecomunicaciones, de publicidad y jurídicos, hasta los servicios de contabilidad) para acceder a los mercados extranjeros. Por lo tanto, los obstáculos al comercio que existen en estos sectores de servicios conexos restringirán el acceso de las PYME a los mercados.

18. En los servicios financieros, los compromisos simplificarán las transacciones transfronterizas de las PYME estimulando la competencia en los mercados de servicios financieros, creando más opciones de financiación y servicios de más alta calidad para las PYME, en particular un mayor acceso al capital social y de riesgo, principal obstáculo al crecimiento de las PYME. Compromisos más firmes en materia de servicios financieros proporcionarán también a las PYME acceso a servicios necesarios, tales como los servicios de correduría, asesores financieros, agencias de informes de crédito, y servicios de clasificación de riesgos.

19. Los Miembros deberían esforzarse además por llegar a la plena e inmediata liberalización de los servicios de telecomunicaciones. La liberalización de las telecomunicaciones puede reducir los costos que soportan las PYME al prestar servicios en mercados extranjeros. Las PYME se beneficiarán también de una mejora de los compromisos en materia de servicios de enseñanza y capacitación, esencialmente el aprendizaje a distancia, que harán que las oportunidades de capacitación estén más disponibles y sean más asequibles para las pequeñas empresas. Las asociaciones entre empresas de formación públicas y privadas, así como la asistencia financiera para el acceso a Internet y la capacitación, beneficiarán a las PYME de servicios.
