



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

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/50  
TD/B/COM.3/EM.16/3  
27 de noviembre de 2002

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Comisión de la Empresa, la Facilitación de la  
Actividad Empresarial y el Desarrollo  
Reunión de Expertos en el mejoramiento de  
la competitividad de las PYMES mediante  
el aumento de la capacidad productiva:  
financiación de la tecnología  
Ginebra, 28 a 30 de octubre de 2002

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS EN EL MEJORAMIENTO  
DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES MEDIANTE EL AUMENTO  
DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA: FINANCIACIÓN DE  
LA TECNOLOGÍA**

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,  
del 28 al 30 de octubre de 2002

**ÍNDICE**

<i>Capítulo</i>	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. RESUMEN DEL PRESIDENTE.....	1 - 54	2
II. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN .....	55 - 59	18
<i>Anexo:</i> Asistencia .....		19

## Capítulo I

### RESUMEN DEL PRESIDENTE

1. En la Reunión de Expertos en el mejoramiento de la competitividad de las PYMES mediante el aumento de la capacidad productiva: financiación de la tecnología se examinaron las políticas y los programas nacionales, tanto del sector público como del privado, que se aplican para financiar la tecnología que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) necesitan para competir en la economía mundial. En sus deliberaciones los expertos se ocuparon tanto de las políticas como de las mejores prácticas que se someterán a la consideración de la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo de conformidad con los párrafos 119 y 156 del Plan de Acción de Bangkok (TD/386).
2. El Secretario General de la UNCTAD dijo que el principal obstáculo a la supervivencia y al crecimiento de las PYMES era la falta de acceso a la financiación. Sin medios financieros, casi todas las PYMES permanecían en una situación de bajo equilibrio, sin dar de sí todas sus posibilidades. Ello era cierto a pesar de que las PYMES generaban la mayor parte del producto interno bruto (PIB), daban empleo a la mayoría de los efectivos laborales y tenían bajo su control la mayor parte de la capacidad productiva en todos los países. Además, aumentar la capacidad productiva de los países en desarrollo había cobrado nueva urgencia después de la Conferencia de Doha. Las posibilidades de comercio e inversión sólo se harían realidad si las PYMES de los países en desarrollo eran competitivas. El desarrollo tecnológico era un factor determinante de la capacidad de las empresas de los países en desarrollo para competir en los mercados mundiales. Para este desarrollo se necesitaban medios financieros además de informaciones y de un régimen equitativo en materia de derechos de propiedad intelectual.
3. Un analista especializado hizo una exposición general de las fuentes de financiación para las PYMES de base tecnológica. En relación con el sector privado, puso de relieve la importancia del capital riesgo como fuente de capital para las empresas de alta tecnología. Ahora bien, sin otros incentivos, entre ellos las garantías de los préstamos, los bancos del sector privado no aportarían medios financieros a las PYMES de base tecnológica a causa de su condición de empresas de gran riesgo. Otras fuentes de financiación del sector privado eran los mercados de capital orientados hacia las PYMES, los arrendamientos y los créditos de los abastecedores. Los poderes públicos podían desempeñar una función en la financiación de las PYMES de base tecnológica en los casos en que el sector privado tendría problemas para financiarlas por diversos motivos, entre ellos el riesgo inherente a la duración de los proyectos de investigación, perfeccionamiento e innovación. En muchos casos, los poderes públicos habían orientado su política hacia la prestación de ayuda a las grandes empresas y este hecho había reducido la competitividad del sector de las PYMES.

#### **1. Problemas principales y respuestas a la cuestión de la financiación de la tecnología**

4. Los expertos eran conscientes de que las PYMES formaban un grupo heterogéneo en cuanto a capacidad para adquirir y dominar los medios tecnológicos y para mantener una actividad de innovación permanente. Se hizo referencia tanto a las empresas de alta tecnología como a las empresas de baja y mediana tecnología; todas debían adquirir y dominar los nuevos medios tecnológicos. Los expertos observaron que la mejor manera de abordar los problemas

concretos era la aplicación de medidas específicas en las que se tuviera en cuenta el nivel de desarrollo de los países y se tomaran en consideración los aspectos concretos del tipo de la PYME, sus riesgos y su ciclo vital.

5. Un analista especializado expuso el marco que daba cuenta de los diversos riesgos con que se enfrentaban los suministradores de medios financieros en sus relaciones con las PYMES de alta tecnología y de qué modo respondían a estos riesgos con la aportación de medios financieros de determinados tipos.

<b>Problema o riesgo</b>	<b>Respuesta</b>
Riesgo del activo (ausencia de activos garantizados)	Garantías de reemplazamiento
Riesgo del empresario	Asociación con prestatarios de servicios comerciales
Riesgo de la tecnología	Capital riesgo
Riesgo de la duración	Garantías de los préstamos o del capital social

6. En relación con el ciclo vital de las PYMES, era necesario obtener de familiares, amigos y fundadores el capital inicial para las empresas innovadoras; ahora bien, las empresas innovadoras de alta tecnología podían necesitar también la aportación de donaciones públicas, por ejemplo, para la investigación, el perfeccionamiento y la innovación. Cuando las PYMES se acercaban al umbral de rentabilidad, el capital riesgo y los incentivos fiscales eran extremadamente útiles. Durante las fases de crecimiento era necesario obtener capital en condiciones de préstamo y el arrendamiento era uno de los medios posibles para financiar la expansión. Por último, cuando llegaban a la madurez, los mercados de capitales, las ventas comerciales y las ofertas públicas iniciales podían realizar aportaciones útiles.

7. Los expertos examinaron algunos obstáculos de importancia crítica que se habían de superar antes de que quedara resuelto para las PYMES el problema de la financiación de la tecnología.

#### *Una política gubernamental clara sobre financiación de las PYMES*

8. En relación con la creación de un entorno propicio que permita alentar y facilitar la prestación del apoyo necesario a las PYMES de base tecnológica en las economías en desarrollo, tiene una importancia decisiva la participación dinámica de los bancos centrales y de los reguladores oficiales de los servicios financieros. Es importante que los poderes públicos y los organismos del sector público, entre ellos el banco central, establezcan en las fases iniciales el marco general que permitirá encauzar las corrientes de fondos adecuados hacia el sector de las PYMES. Las estadísticas ponen de manifiesto que, aun cuando generan la mayor parte del PIB de un país y dan empleo a la mayor parte de los efectivos laborales, las PYMES sólo reciben una fracción de los fondos cedidos en préstamo. A este respecto, es necesario examinar estrechamente el próximo Acuerdo Capital de Basilea II en relación con los efectos del nuevo sistema de ponderación de los riesgos en las concesión de créditos a las PYMES. Si indican claramente la dirección que conviene seguir a los suministradores de capital, los reguladores podrán estudiar los mecanismos complementarios (es decir, las cuotas y los objetivos) que pueden beneficiar a las PYMES de orientación tecnológica. Es evidente que un aumento de la

transparencia ejercería influencia sobre las prácticas crediticias de los bancos comerciales. Por ejemplo, el banco central podría pedir que se diera a conocer la composición de las carteras de préstamo bancario según las diferentes clases de prestamistas. Los expertos reconocieron que era necesario que los poderes públicos y el banco central adoptaran un conjunto de medidas especiales, entre ellas medidas destinadas a reducir los riesgos existentes a juicio de los bancos. A fin de alentar la concesión de préstamos para el desarrollo de la tecnología, con fines de investigación y desarrollo y de innovación permanente, la aportación de capital riesgo tal vez requiera garantías por parte del poder público.

9. La función y los efectos de las empresas de financiación no bancaria pueden ser importantes para facilitar el acceso de las PYMES a los medios financieros, entre ellos el arrendamiento, la compra a plazos y la financiación de equipo. Es necesario a este respecto examinar la relación de estas empresas con el banco central y con la autoridad reguladora. En particular, la concesión de créditos a las PYMES puede justificar que se excluyan depósitos del sector público en un porcentaje de sus fondos patrimoniales netos.

#### *Lagunas informativas*

10. En materia de información hay tres asimetrías importantes que impiden que los suministradores de medios financieros presten un servicio adecuado al sector de las PYMES. Primero, es extremadamente difícil que los suministradores de capital ejerzan control sobre los gastos de transacción y sobre los riesgos de la relación con las PYMES porque éstas no dan informaciones financieras fidedignas ni planes comerciales ajustados a la realidad. Segundo, los suministradores de medios financieros carecen de informaciones sobre buenas posibilidades comerciales de inversión en las PYMES o de concesión de créditos. Tercero, la falta de informaciones puede conducir a los empresarios a la aceptación de riesgos injustificados y también a una actitud reticente en cuanto a compartir control. Los organismos de apoyo a las PYMES pueden contribuir a colmar estas deficiencias mediante la creación de redes de información y redes de empresas y mediante el examen y la verificación del proyecto tecnológico. Es necesario también recibir apoyo de organismos profesionales en relación con las normas de contabilidad y verificación de cuentas, las normas y certificaciones técnicas, etc.

#### *Garantías complementarias*

11. Las lagunas en materia de información, así como el problema de las garantías complementarias, son cuestiones que se procura resolver mediante nuevas técnicas de gestión de los riesgos con el uso de métodos sencillos para evaluar los créditos. Estos métodos se basan en la obtención, en tiempo real, de datos sobre los flujos de tesorería y en el seguimiento electrónico de importantes transacciones de las PYMES y dan una mejor indicación de la capacidad de reembolso de éstas y de su rentabilidad futura. Algunos suministradores de medios financieros prefieren las informaciones de esta clase en vez de una garantía complementaria basada en activos fijos que, por lo común, no son líquidos y son de un valor incierto. Ahora bien, la adopción de estas técnicas puede ser reducida si los reguladores bancarios no abandonan su exigencia tradicional de la garantía complementaria como método principal para reducir el riesgo.

### *Cómo conseguir PYMES solventes*

12. Los costos de las transacciones y los riesgos de financiación de las PYMES se pueden reducir si éstas se consolidan mediante servicios de desarrollo comercial y mediante la agrupación de empresas. Los servicios de conocimientos tecnológicos especializados y la formación de agrupaciones son especialmente importantes para conseguir un desarrollo tecnológico eficaz y, en particular, para adoptar nuevas tecnologías y dominarlas. Estos servicios pueden aumentar la solvencia de las PYMES. Probablemente será más eficaz desde el punto de vista financiero que los suministradores de medios financieros se asocien con las instituciones de apoyo a las PYMES en vez de tratar de prestar directamente estos servicios.

### *Nexos comerciales*

13. Muchos países en desarrollo carecen de un mercado interno lo bastante grande y del conjunto de conocimientos necesarios que les permitirían aportar al mercado mundial bienes y servicios competitivos. Los poderes públicos pueden favorecer la aparición de estos bienes y servicios con medidas que estimulen el establecimiento de nexos comerciales entre los inversionistas extranjeros y las grandes empresas por un lado y las PYMES por otro. Cabe la posibilidad de dar incentivos a los expatriados que se proponen invertir capital en las PYMES de orientación tecnológica o bien colocar fondos de capital riesgo en el país de origen.

### *El capital riesgo*

14. Los expertos tomaron nota de que los bancos son reacios a prestar servicio a las PYMES a causa de los grandes riesgos existentes a su juicio y de los costos inherentes a las operaciones con las PYMES. Algunos de estos riesgos y costos se pueden reducir con la aplicación de las medidas ya mencionadas. Los expertos tomaron nota de que en la mayoría de los países en desarrollo los principales suministradores de medios financieros eran los bancos; era necesario por ello crear un sector financiero especializado que pueda suministrar capital riesgo. El capital riesgo podrá completar las fuentes no estructuradas de capital utilizadas en el momento inicial y en las fases primeras de crecimiento antes de que exista sobre las PYMES una base documental suficiente. Ahora bien, la formación de un sector especializado no es posible si no existen un entorno comercial estable y previsible y una infraestructura considerable, lo que comprende la transparencia y fiabilidad de las informaciones financieras, un sistema jurídico y regulador complementario, posibilidades de salida gracias a la existencia de empresas maduras y de mercados de capital, administradores formados en materia de inversiones y apoyo financiero por parte del poder público, así como asociaciones entre el sector público y el privado.

### *Incentivos financieros y fiscales para la concesión de préstamos y de capital social*

15. En algunos casos los poderes públicos habrán de impulsar directamente la financiación de la tecnología mediante la prestación de asistencia financiera en forma de donaciones, particularmente en los casos en los que la incertidumbre y los extensos períodos de realización desalientan a los suministradores habituales de medios financieros. Esta observación se aplica en particular a las empresas innovadoras de alta tecnología especializadas en investigación y desarrollo. Los poderes públicos pueden alentar también a los suministradores de medios financieros a ayudar al sector de las PYMES mediante la adopción de diversos incentivos

fiscales en beneficio de los acreedores, de los inversionistas y de las mismas PYMES. Figuran entre estos incentivos condiciones fiscales de favor para los suministradores de medios financieros (es decir, impuestos más bajos para los suministradores de medios financieros en relación con los ingresos obtenidos a través de las PYMES), impuestos bajos sobre las plusvalías de capital y opciones sobre acciones deducibles de los impuestos (es decir, el "capital social del empleado").

#### *Garantías oficiales de los préstamos y del capital social*

16. Por lo general, los expertos valoraron los programas de garantía con un criterio extremadamente negativo, porque muchos programas habían fracasado y pocos podían mantenerse. Muchos programas de garantía de los préstamos habían dado resultados mediocres porque no habían podido llegar hasta los beneficiarios previstos, por lo común a causa de transmisiones lentas, de la falta de un criterio prudente en materia de crédito con los consiguientes problemas de carácter moral, y de la renuencia de los bancos a participar en programas de esta clase a causa de un anterior pago tardío por parte del garante en caso de impago. Si estaban justificadas por las graves deficiencias del mercado, las garantías debían fraccionarse para que el riesgo quedara compartido entre el sector público y el privado. La intervención de entidades no bancarias en los programas de esta clase favorecería a las PYMES y proporcionaría informaciones técnicas tanto a los suministradores de capital como a las mismas PYMES. Aun cuando algunos programas de garantía del capital social habían sido eficaces, era importante que en estos programas se exigiera también compartir el riesgo con el sector privado.

#### *Armonía entre las exigencias internacionales y las medidas nacionales para la financiación de la tecnología*

17. Los expertos examinaron también si las medidas nacionales para la financiación de la tecnología eran compatibles con diversos acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en particular los relativos a las subvenciones. Un experto de la OMC hizo notar que, como la categoría de las subvenciones no recurribles había dejado de tener vigencia, era probable que todas las medidas objeto de examen no fueran "jurídicamente seguras" y pudieran ser objeto de un procedimiento de impugnación. A juicio de un experto, la "seguridad jurídica" en materia de financiación de la ciencia y la tecnología y en materia de investigación y desarrollo sólo se debía tomar en consideración para los países en desarrollo, no para los países desarrollados, pues éstos ya se beneficiaban en grado sumo de sistemas nacionales de innovación oficialmente patrocinados, cuya reproducción era difícil en los países en desarrollo y acerca de los cuales se podía argumentar que no eran compatibles con los principios y normas de la OMC.

#### *Declaración Ministerial de Doha*

18. Los expertos tomaron nota de la Declaración Ministerial de Doha, en especial del párrafo 7 relativo al comercio y la transferencia de tecnología y, estuvieron de acuerdo en que tener un acceso fácil a la tecnología era indispensable para los países en desarrollo, en la mayoría de los casos gracias a medidas impulsadas por el mercado, pero con el apoyo público en el caso de un funcionamiento defectuoso del mercado o de necesidad humana grave. Un experto sugirió que se modificaran o reforzaran las disposiciones de los acuerdos de la OMC relativas a la

transferencia de tecnología para colmar la amplia disparidad entre los que saben y los que no saben. A este respecto, pidió que la UNCTAD siguiera colaborando con el Grupo de Trabajo sobre el Comercio y la Transferencia de Tecnología para que se pudieran modificar las disposiciones de los acuerdos de la OMC que prohíben la financiación y la transferencia de tecnología y atender así a las necesidades de los países en desarrollo.

#### *Medidas futuras*

19. Los expertos examinaron diversas medidas de seguimiento, entre ellas las siguientes:
  - formular planes nacionales de acción, con inclusión de medidas relativas a la mujer, a fin de mejorar el acceso de las PYMES a la financiación de la tecnología;
  - pedir a la UNCTAD que establezca una red o nómina de expertos que puedan prestar asesoramiento sobre la cuestión, para que la UNCTAD pueda responder mejor a las solicitudes de los diversos países;
  - formular un programa de asistencia técnica que permita elaborar un instrumento idóneo para evaluar si un país puede financiar tecnología para las PYMES y elaborar un plan de acción que subsane los puntos débiles así determinados;
  - podrían formar parte de esta acción programas y financiación destinados a ayudar a las PYMES a adquirir nuevas tecnologías;
  - ampliar el diálogo entre las organizaciones internacionales acerca de una interpretación uniforme de los acuerdos internacionales en la medida en que se apliquen a las cuestiones de financiación de la tecnología;
  - estudiar posibilidades concretas de aplicar el Consenso de Monterrey para la constitución de asociaciones entre el sector público y el sector privado en las esferas de la investigación y el desarrollo, la tecnología de la información y la infraestructura, así como facilitar la asociación de empresas;
  - recomendar que la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo organice una reunión de expertos sobre creación, transferencia y difusión de la tecnología y sus relaciones con las negociaciones y los acuerdos de la OMC y sobre posibles asuntos científicos, así como medidas concretas para la financiación de la tecnología en beneficio de las PYMES.

## **2. Bancos, arrendamiento y otras fuentes de financiación de la tecnología a base de adeudamiento**

20. Los analistas especializados citaron diversos ejemplos de bancos comerciales que estaban modificando sus sistemas de evaluación de los créditos para estar en mejores condiciones de operar en el sector de las PYMES. Por ejemplo, la entidad turca Koçbank ha introducido cambios en su organización para operar en el mercado de las PYMES con un criterio basado en las necesidades y de atención preferente al cliente. Entre los productos y servicios tecnológicos creados por el banco figuran ÇEKKART® y KOBILINE. ÇEKKART® es un sistema de débito

directo mediante tarjeta y límite máximo para las PYMES que son subcontratistas. Facilita: a) líneas de crédito a las PYMES a un precio razonable; b) incentivos financieros adicionales por parte de los subcontratistas (es decir, las grandes empresas), y c) la reducción de los costos mediante la eliminación de las comisiones y corretajes. KOBILINE es el primer portal comercial en Turquía. Es un polo de actividad que ofrece diversos servicios a las PYMES, entre ellos catálogos de productos, infraestructura de pagos, instrumentos para la presentación de memorias financieras, apoyo logístico, soluciones completas en la red, acceso a Internet, direcciones electrónicas y enseñanza a distancia. En la actualidad alrededor de 23.000 empresas y empresarios están inscritos en el registro de KOBILINE.

21. La entidad SMEloan de Hong Kong ha puesto en práctica nuevas soluciones para la concesión de créditos a las PYMES a base de aceptar la idea de que las PYMES no son empresas sólidas y no pueden proporcionar informaciones financieras complejas. Consideración más importante, las informaciones tradicionalmente pedidas, entre ellas los estados financieros, las proyecciones del flujo de tesorería y los planes comerciales, son demasiado estáticas y anticuadas y no son útiles para apreciar el riesgo comercial de una PYME. Entre las informaciones fiables que se pueden obtener fácilmente de las PYMES figuran las siguientes: a) quiénes son sus clientes; b) cuál es el volumen de sus ventas a los clientes y c) cuánto dinero van a pagar los clientes. SMEloan utiliza la red Internet para obtener en tiempo real estas informaciones de las PYMES beneficiarias de préstamos a fin de crear un modelo dinámico de gestión de los riesgos y de servicio de los préstamos en la concesión de créditos a las PYMES. Los préstamos se conceden teniendo en cuenta el flujo de tesorería y la actividad comercial y tienen como garantía las cuentas por cobrar. El modelo SMEloan se basa en datos cuantitativos a fin de conseguir informaciones coherentes en materia de crédito mediante el análisis de la relación triangular entre los flujos de tesorería, las ventas y las cuentas por cobrar. En este modelo se reducen también los costos del servicio de los préstamos mediante la utilización de la red Internet para obtener en tiempo real informaciones sobre los solicitantes de préstamos por conducto de Internet. Un criterio progresivo y sistemático para la evaluación del crédito da a SMEloan la posibilidad de concentrar su atención en los prestatarios que actúan de manera regular e intervenir para resolver situaciones problemáticas antes de que otros acreedores las descubran.

22. Las intervenciones financieras de la entidad bancaria india ICICI en la esfera de la tecnología se desarrollan en el plano de las agrupaciones y los sistemas. La entidad financia agrupaciones de empresas, crea modelos de relación comercial y efectúa pagos por Internet en agrupaciones cerradas de usuarios. En particular, las actividades del banco para la concesión de créditos a las PYMES comprenden un portal para las PYMES, el suministro de financiación en cadena en los circuitos de relación comercial, la utilización de tarjetas electrónicas y una función de red auxiliar en financiación de la tecnología. El banco, que se sirve de la tecnología para intensificar su capacidad de intervención, presta también servicios en las zonas rurales por conducto de quioscos Internet.

23. La entidad Intermediate Technology Consultants Ltd. (ITC) presta apoyo a pequeñas empresas africanas para la innovación tecnológica cuando el objetivo de la operación es de carácter social (por ejemplo, mejorar el medio ambiente) o de carácter económico (por ejemplo, las dificultades en un mercado). Presta ayuda a las PYMES mediante el empleo de fondos comunes, contratos de investigación y el diálogo entre el sector público y el privado. Figuran

entre los ejemplos de innovación tecnológica las linternas solares y los microsistemas de riegos. Con el empleo de fondos locales, ITC actúa en calidad de intermediario y reduce el precio medio del material de equipo, estimula la transferencia de conocimientos técnicos y reduce los obstáculos con que se enfrentan las PYMES.

24. La entidad ugandesa DFCU Leasing Co. Ltd. (DFCU) arrienda equipo a las PYMES. Arrienda material en todos los sectores y de todos los tipos durante plazos de dos a cinco años. El procedimiento de contratación de la DFCU es sencillo y sus contratos de arrendamiento están estructurados de modo adaptado al flujo de tesorería del arrendatario. El arrendamiento sirve de instrumento de autofinanciación para las PYMES mientras el equipo sea productivo. La DFCU ayuda a sus clientes no sólo mediante la prestación de servicios comerciales y de asesoramiento, sino también mediante la utilización de los nexos en las redes de abastecimiento con grandes empresas por conducto de los cuales éstas dan a las PYMES posibilidades de actuación y les transfieren conocimientos desde su posición de "hermano mayor".

25. A pesar de estos mecanismos innovadores en la concesión de crédito a las PYMES, se observa todavía en los bancos una tendencia general a la abstención en la concesión de préstamos a las PYMES, como se pone de manifiesto en las estadísticas. Para convencer a los banqueros de la utilidad de conceder crédito a las PYMES, es necesario demostrarles que se pueden obtener beneficios en el sector de las PYMES. Darse cuenta de ello exige el empleo de mejores técnicas de gestión de los riesgos y de mecanismos de actuación más eficientes, por ejemplo, los empleados por las entidades SMEloan y Koçbank.

26. Desde la perspectiva de los expertos, entre las medidas que serán necesarias para estimular la concesión de créditos a las PYMES figuran las siguientes: a) la supresión de los máximos para los tipos de interés; b) los incentivos fiscales (es decir, tipos más bajos de impuesto sobre los ingresos obtenidos por los bancos con las PYMES); c) un sistema jurídico que dé a las instituciones financieras la posibilidad de conseguir seguridad y de mantenerla; y d) programas de garantía parcial de los préstamos en los que los poderes públicos y los bancos compartan el riesgo en la concesión de créditos a las PYMES.

### **3. Capital social y capital riesgo**

27. Los analistas especializados describieron la aportación de capital social y, en especial, de capital riesgo para financiar las PYMES de base tecnológica. El capital riesgo había desempeñado una función importante en la financiación de empresas innovadoras de alta tecnología en algunos países, pero las condiciones para la creación de una banca viable de capital riesgo eran extremadamente rigurosas. Sin embargo, podían citarse ejemplos de países en desarrollo en los que se habían realizado progresos considerables para convertir el capital riesgo en fuente de financiación para las PYMES.

28. Un analista especializado describió la función del capital social en la financiación de la tecnología. La formación del capital social se efectúa en tres fases: la inicial y primeriza, la de desarrollo y la de expansión. Se dispone también de recursos para operaciones ulteriores que exigen la inversión de millones de dólares. La operación más difícil es la formación del capital social en la fase intermedia. Se considera que superar esta fase equivale a salvar el "abismo del capital". En esta fase solamente unas pocas empresas consiguen capital riesgo o pueden crecer a

partir de sus propios fondos. Son necesarios fondos públicos e incentivos de los sectores público y privado para dar apoyo a estas empresas.

29. Para la inversión de capital en estas empresas han de concurrir diversas condiciones, a saber, posibilidades de inversión atractivas, prudencia en la gestión, un plan y posibilidades de gran crecimiento, posibilidades de rendimiento de la inversión, un potencial realista de liquidez en último término, un marco jurídico y regulador complementario, administradores capacitados y experimentados en materia de inversión e inversionistas que persigan objetivos apropiados teniendo en cuenta los riesgos y el rendimiento.

30. Las condiciones indispensables para la inversión de capital riesgo son la transparencia y la fiabilidad de las informaciones, un sistema jurídico y regulador complementario, administradores capacitados en materia de inversión y el apoyo financiero de los poderes públicos. Los problemas especiales que se plantean a los inversionistas de capital riesgo en los países emergentes son los riesgos asociados a un ambiente desconocido, las cuestiones de transparencia, la incertidumbre jurídica y reguladora, los tipos de cambio fluctuantes y la falta de convertibilidad, las dificultades cuando se quiere salir de la inversión, los problemas lingüísticos y los factores costo y distancia en las operaciones de seguimiento.

31. El programa de la Small Business Investment Company (SBIC) ha dado un gran impulso a la inversión de capital riesgo en los Estados Unidos. A lo largo de 40 años se ha hecho en 90.000 empresas una inversión de 30.500 millones de dólares. Esta actividad ha sido extremadamente importante para dar posibilidades a los nuevos administradores de capital riesgo. En 2001 la SBIC intervino en la mitad de todas las inversiones realizadas por empresas de capital riesgo (3.900 inversiones con un total de 4.700 millones de dólares). En Australia e Israel se han realizado con éxito otros programas patrocinados oficialmente.

32. Para eliminar la disparidad en materia de información entre las PYMES y los suministradores de capital riesgo cabe la posibilidad de utilizar los servicios de introducción comercial que actúan como intermediarios entre los inversionistas y los empresarios y hacen posible una reorganización del mercado del capital riesgo con beneficios tanto para los inversionistas como para los empresarios. Estos servicios pueden reducir los elevados costos de transacción con que se enfrentan sobre todo los inversionistas porque para éstos es costoso determinar el alcance de sus riesgos antes de invertir.

33. En Sudáfrica no hay mecanismos estructurados que pongan en contacto a los inversionistas privados con los empresarios. Ello se debe al hecho de que la economía está dominada por grandes empresas y porque se considera que el sector de las PYMES está por lo general poco desarrollado. Según los estudios realizados, los servicios de introducción comercial podrían reducir los costos de transacción para los inversionistas si se ayudara a los empresarios a preparar buenos planes comerciales, a reducir los costos de la negociación para los inversionistas y los empresarios con un mejor conocimiento mutuo y a mejorar los conocimientos comerciales. Según las informaciones recogidas, los inversionistas prevén que se creará mediante los servicios de introducción comercial un mercado secundario para las inversiones de capital social en compañías no cotizadas en bolsa.

34. En Asia, la India ocupa el tercer lugar entre los mercados más activos de capital riesgo. La banca india de capital riesgo ha pasado por tres fases. En la primera (1985 a 1995) las instituciones financieras de desarrollo crearon fondos de capital riesgo. Se fijaron orientaciones y se recibió apoyo de organismos multilaterales. En la segunda fase (1995 a 1999) se crearon nuevos incentivos fiscales y aumentó el número de los inversionistas extranjeros. Se registró un éxito inicial en la elaboración de programas informáticos y en 1999 se creó un comité de expertos y se pusieron en práctica otras modificaciones de los reglamentos e incentivos, por ejemplo, las deducciones fiscales.
35. En la India la banca de capital riesgo ha dejado atrás la fase de aprendizaje. En 2001 los fondos de capital riesgo invirtieron 908 millones de dólares en unas 101 compañías. Empresarios, intermediarios y autoridades comprenden mejor las cuestiones. Se intensifican las relaciones con los laboratorios de investigación y desarrollo. Las condiciones para la creación de empresas innovadoras son más fáciles y cada vez más los mejores profesionales se convierten en empresarios. Las conexiones entre los sectores están intensificándose y las fusiones y adquisiciones están convirtiéndose en posibilidades de salida.
36. Hay, sin embargo, diversas limitaciones, entre ellas la preferencia por las grandes inversiones y por las inversiones en la última fase; la falta de posibilidades de salida, especialmente para las PYMES; la falta de administradores experimentados y la falta de fondos aportados por bancos, compañías de seguros y fondos de pensiones y de fuentes privadas.
37. El analista hizo notar que seguía siendo necesario obtener ayuda en condición de amigo a causa de las deficiencias en materia de organización, comercialización, información y sistemas financieros. La reducida base del capital social creaba problemas de estructuración y de salida. Se observaba cierta renuencia a abandonar el capital social y muchas PYMES se enfrentaban con una crisis aguda en materia de liquidez a causa de las limitaciones temporales. En las empresas que operaban con éxito era necesario prever un plazo mínimo de cinco a siete años para llevar a término una operación de salida.
38. A juicio de los expertos, los elementos siguientes son decisivos para establecer una eficiente banca de capital riesgo en otros países: los poderes públicos deben establecer un marco definido al respecto; deben escoger entre una actitud de intervención y una actitud de no intervención y es necesario establecer un marco regulador con inversiones y una autoridad que las aplique. Es necesario también ocuparse de cuestiones tales como los incentivos fiscales y las posibilidades de salida. Además, es necesario alentar a los inversionistas extranjeros. Es necesario dar incentivos fiscales a los individuos, a las sociedades, a las compañías de seguros y a las entidades análogas para que hagan inversiones en los fondos de capital riesgo. Los bancos deben proporcionar el capital de explotación y deben intensificarse las tendencias con la investigación y el desarrollo.
39. Como la mayoría de los países en desarrollo no tiene mercados de capital, esta fuente de financiación no suele estar al alcance de sus PYMES. Ahora bien, varios países desarrollados han creado mercados de capital especiales para las empresas de base tecnológica o para las pequeñas empresas. Por ejemplo, la Deutsche Börse tiene mercados de capital para empresas innovadoras y para PYMES. La entidad Neuer Markt ayuda principalmente a las empresas de alta tecnología y de gran crecimiento y la entidad SMAX se ocupa de las PYMES en general.

Los principales problemas que se plantean a las PYMES que estudian la posibilidad de cotizar sus acciones en bolsa son los costos elevados de las memorias periódicas y las dificultades inherentes a atraer la atención de los inversionistas institucionales y a retener la atención y la confianza de los inversionistas. Aun cuando los criterios aplicados para cotizar acciones en un mercado de valores de las PYMES son menos rigurosos que los aplicados en un mercado de valores ordinario, el costo de los gastos suplementarios y las cuotas consiguientes son considerables.

40. En los debates sostenidos después de la presentación de las ponencias, se hizo mención de los efectos de los programas de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional que reducen las posibilidades de actuación de los poderes públicos nacionales en apoyo del capital riesgo. Además, un participante puso de relieve las dificultades causadas por el descenso del tipo de cambio para los países en desarrollo que desean atraer inversiones extranjeras. Es también necesario elaborar una guía de instrucciones o indicaciones que los países en desarrollo podrán utilizar para impulsar la formación de capital riesgo. La guía debe estar adaptada a las condiciones nacionales.

#### **4. Intervención de los poderes públicos**

41. En muchos países desarrollados y en muchos países en desarrollo las rigurosas medidas institucionales han tenido como consecuencia fracasos comerciales. En particular, los riesgos inherentes a la elaboración y difusión de nuevas tecnologías extremadamente inciertas y con largos períodos de realización exigen el empleo de capital a largo plazo que los suministradores tradicionales no están dispuestos a aportar. En estas condiciones la intervención de los poderes públicos está ampliamente justificada.

42. El Gobierno de Malasia presta apoyo tanto financiero como no financiero a la financiación de tecnología para las PYMES. Considera que estos incentivos son indispensables para la formación de PYMES y para prepararlas a ser tecnológicamente aptas y mundialmente competitivas. La asistencia financiera reviste la forma de donaciones, financiación corriente (préstamos) y fondos de capital riesgo. Los incentivos fiscales tienen la forma de deducciones fiscales diversas. La asistencia no financiera consiste en el suministro de infraestructura material. Las donaciones facilitan la comercialización de la investigación y desarrollo y la adopción de nuevas tecnologías, entre ellas la tecnología de la información, lo que comprende el comercio electrónico. Los poderes públicos suministran capital inicial, de innovación y en fase primeriza para las PYMES en los sectores de la biotecnología y las ciencias biológicas, la electrónica, la tecnología de la información, los semiconductores, la creación de redes de contacto y las telecomunicaciones y los productos médicos. Entre los incentivos fiscales figuran la reducción de los impuestos en relación con los proyectos de investigación y desarrollo y de alta tecnología. En materia de infraestructura material, los poderes públicos han creado parques tecnológicos, centros de información y espacios industriales para las PYMES.

43. Enterprise Ireland tiene por misión acelerar el desarrollo nacional y regional de Irlanda en colaboración con las empresas irlandesas para conseguir que éstas puedan desarrollarse y competir en los mercados mundiales. Las medidas adoptadas con estos objetivos son el suministro de nueva tecnología, el estímulo dado a las nuevas empresas y la comercialización de las ideas formuladas en las investigaciones. La red de clientes de la entidad cuenta

con 3.500 empresas miembros. Se facilitan donaciones, préstamos, vectores de capital riesgo, redes de conocimientos y asesores en tecnología. La cuantía invertida por trabajador da una indicación aproximada del nivel de la tecnología y las empresas de propiedad irlandesa están muy rezagadas con respecto a las empresas de propiedad extranjera que operan en Irlanda, particularmente las de dimensiones medias (más de 50 empleados). La política oficial estimula no sólo las inversiones extranjeras, sino además la formación paralela de industrias nacionales, con inclusión de programas específicos para las PYMES. Enterprise Ireland se ha interesado en particular en la promoción del capital riesgo. Hay 15 fondos en pleno funcionamiento que han realizado más de 212 inversiones en 123 empresas. Casi todas las inversiones se han hecho en empresas innovadoras o en fase inicial y un 60% en operaciones relacionadas con programas informáticos. En un estudio reciente, el 95% de las empresas que reciben asistencia del fondo de capital riesgo ha manifestado que no habrían existido sin la ayuda del fondo. El representante de Enterprise Ireland expresó su preocupación por el hecho de que en los programas de desarrollo óptimo para el suministro de tecnología a las PYMES se atribuía cada vez más importancia a la adquisición y difusión de conocimientos y dijo que estos programas eran un reflejo de las considerables ventajas que tenía para las sociedades acelerar la adquisición de tecnologías. Por desgracia, ésta es una actividad cara, lo que situará en una posición todavía más desventajosa a los países en desarrollo si la comunidad internacional no pone en práctica programas específicos para ayudarles en esta esfera.

44. El organismo oficial francés que se ocupa de las PYMES ha instituido un sistema para la transmisión de informaciones a fin de mejorar las informaciones comunicadas por las PYMES a los suministradores de recursos financieros. Se necesitan para ello una cultura común de información y PYMES que estén mejor informadas, mejor capacitadas y mejor preparadas a comunicar informaciones a los suministradores de recursos financieros. Para aumentar la transparencia de las pequeñas empresas y mejorar así su posicionamiento y sus posibilidades de supervivencia, se está estableciendo un nuevo sistema de clasificación. El análisis tradicional del riesgo de impago por parte de una empresa será completado por una evaluación de su capacidad de supervivencia en el futuro. Este sistema de clasificación de las PYMES será útil para los acreedores, para los inversionistas y para las mismas PYMES.

45. El Bűrges Fűrderungs bank (BF) austríaco se creó en 1954 para dar apoyo a las PYMES por medio de donaciones y garantías. Tramita anualmente alrededor de 6.000 solicitudes y en 2001 libró 1.200 nuevas garantías. En Austria la mayoría de las PYMES depende de préstamos para cubrir el 90% de sus necesidades de capital y para cubrir un 10% del capital social. Como las PYMES necesitan capital social durante todo su ciclo vital, el BF ha puesto en práctica garantías del capital social para conseguir un mejor equilibrio. Los bancos realizan la tramitación previa de las garantías de préstamo y los riesgos se comparten entre los bancos y el BF pues la garantía tiene alcance parcial (el 80%). Se da así a los bancos la posibilidad de exigir de las PYMES un tipo de interés inferior al que conseguirían de otro modo. Actualmente la proporción de los impagos es del 1,2%. Las PYMES pagan un corretaje por la garantía, de cuantía distinta según el riesgo y la importancia para el desarrollo económico.

46. En la India las pequeñas industrias se benefician de una renovación de las normas en el país. Forman parte del plan nacional de modernización, un fondo para el desarrollo y la modernización de la tecnología, intercambios de tecnologías, apoyo a la investigación y el desarrollo, conexiones entre las PYMES, comprobación de las normas y protección de las

patentes. El Estado otorga una subvención de capitalización de un 12% para las inversiones en tecnología, así como una subvención única a las pequeñas empresas que obtengan certificaciones ISO 9000 y una subvención única de capitalización a las asociaciones industriales que tengan laboratorios de experimentación. El Estado está creando centros de incubación en el sector de las industrias nacientes. Con referencia a la posibilidad de reproducir la experiencia india en otros países en desarrollo, el analista indio subrayó que los poderes públicos y el banco central han de formular los objetivos nacionales en cuanto a la financiación de la tecnología de las PYMES. El banco central debiera tener por política alentar a los bancos a prestar servicios al sector de las PYMES. Es también necesario crear fondos especiales, estimular la inversión de capital riesgo procedente del extranjero y poner en marcha sistemas de garantía mutua del crédito.

## **5. Compatibilidad entre las medidas gubernamentales y las obligaciones internacionales**

47. Al presentar este tema, el Embajador de la India cerca de la Organización Mundial del Comercio llamó la atención sobre la importancia de la tecnología para los países en desarrollo y señaló que eran necesarios medios financieros para apoyar su introducción. Señaló además que el comercio de bienes y servicios estaba siendo modernizado y mundializado por la tecnología, en particular la tecnología de la información. Por consiguiente, la capacidad de los países en desarrollo para comerciar estaba directamente relacionada con su capacidad para adquirir y dominar la tecnología. Esta habilidad dependía tanto del régimen adoptado para los derechos de propiedad intelectual como del acceso de la empresa a medios financieros.

48. Un experto trató de las perspectivas y preocupaciones de los países en desarrollo en relación con la transferencia de tecnología. Se refirió a la función marginal desempeñada por los países en desarrollo y las alianzas tecnológicas e indicó que las necesidades tecnológicas diferían en relación con el nivel del desarrollo; por consiguiente, las transferencias debían ser una función de la demanda o de la necesidad nacional. A su juicio, las inversiones extranjeras directas, que eran un vector de tecnología, estaban sujetas a limitaciones. Subrayó que todas las disposiciones de los acuerdos de la OMC (entre ellos el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio (AOTC), el Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias (AMSF) y el Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias (ASMC) en las que se mencionaba la transferencia de tecnología eran cláusulas de "máximo empeño" que hasta el momento no habían tenido aplicaciones prácticas. Entre las tareas del Grupo de Trabajo sobre el Comercio y la Transferencia de Tecnología figuraban la evaluación de las necesidades, la determinación de los problemas y limitaciones, el examen de los acuerdos de la OMC en relación con estas limitaciones, la evaluación de la aplicación por los países desarrollados de las disposiciones de la OMC y el estudio de la estructura de los instrumentos financieros que los países desarrollados podían utilizar en su propio territorio y que estimularían la transferencia de tecnología. Recomendó que se atenuara el rigor de las normas sobre las subvenciones de exportación para los países menos adelantados (PMA), que las subvenciones relativas a la tecnología se reclasificaran como "subvenciones no recurribles" y que se examinara la aplicación de normas internacionales, así como de las posibilidades de exigir costos más bajos de licencia para los PMA teniendo en cuenta su capacidad de pago.

49. Un representante de la OMC indicó que no había normas específicas de la OMC en relación con la financiación de la tecnología. Describió algunos de los elementos fundamentales del ASMC de la OMC. Se utilizaban cuatro criterios para determinar la existencia de una subvención considerada como aportación financiera. Entre otros factores, para ajustarse a estos criterios, la aportación tenía que proceder de un organismo gubernamental (o público); debía reportar un beneficio y debía ser específica (es decir, para "determinadas empresas", "determinadas industrias", "determinadas regiones"). En virtud de los artículos 8 y 9 del ASMC se pone en práctica un mecanismo de "semáforo", en virtud del cual se indica con "luz roja" la prohibición de las subvenciones para la sustitución de exportaciones o importaciones o dependientes de contenido local; con "luz ámbar" las subvenciones recurribles (que pueden ser objeto en principio de los procedimientos de la OMC para la solución de litigios) y con "luz verde" las subvenciones "no recurribles". Señaló que la sección del ASMC relativa a las subvenciones no recurribles había dejado de tener vigencia. Esto era el resultado de una decisión adoptada por los países en desarrollo porque estos países consideraban que los países desarrollados las utilizarían como "puerto seguro". Se mencionó que en las negociaciones en curso se habían presentado propuestas en favor del restablecimiento de esta clase de subvenciones. Las disposiciones de los acuerdos de la OMC que concedían a los países en desarrollo tiempo suplementario o posibilidades adicionales en virtud de su condición creaban el régimen de trato especial y diferenciado. En el ASMC esta disposición tenía una manifestación en la prórroga del plazo de aplicación para la mayoría de los PMA hasta el 1º de enero de 2003; los PMA con ingresos inferiores a un determinado nivel quedaban liberados de la aplicación del ASMC durante un plazo no especificado. Otros países en desarrollo miembros debían haber aplicado todas las disposiciones del ASMC a partir del 1º de enero de 2000.

50. Otra representante de la OMC expuso la teoría económica aceptada en materia de subvenciones. Por lo general, la teoría económica era contraria a las subvenciones, pero señaló que en determinadas circunstancias se daban situaciones en las que las subvenciones eran aconsejables, es decir, cuando existían imperfecciones en un mercado a causa de factores externos. Enumeró algunos efectos secundarios de las subvenciones a la exportación, entre ellos pérdidas de bienestar social tanto para los productores como para los consumidores locales, así como la creación de un impuesto que gravaba otros sectores no subvencionados.

51. Un experto señaló que el cumplimiento de las normas de la OMC era un aspecto importante de un marco coherente de la política comercial nacional. Ahora bien, se reconocían en favor de los países en desarrollo algunas exenciones de las normas consignadas en el Acuerdo sobre la agricultura. Por ejemplo, en el párrafo 2 del artículo 6 se autorizan medidas de ayuda interna para los productores con ingresos bajos o pobres en recursos. En el párrafo 4 del artículo 6 se autoriza a los países en desarrollo a adoptar medidas de ayuda interna para los productos cuyo porcentaje *de minimis* sea un 10% del valor de la producción anual. En el anexo II del acuerdo se enumeran los programas de "compartimento verde" para el desarrollo que son fundamentalmente no recurribles, entre ellos los programas de servicios gubernamentales y los programas regionales. Señaló que los países en desarrollo podían adoptar también medidas para ayudar a las PYMES a ajustarse a lo exigido en otros acuerdos de la OMC, entre ellos los acuerdos MEDS y OTC.

52. El Director del World Trade Institute mencionó la contradicción interna contenida en el párrafo 28 de la Declaración de Doha, en el que se preconiza la "preservación de los conceptos

básicos" del ASMC y se dice al mismo tiempo "teniendo en cuenta las necesidades de los países participantes en desarrollo y menos adelantados". Señaló que, con la supresión de la cláusula relativa a las subvenciones no recurribles (a causa del hecho de que habían dejado de tener vigencia los artículos 8 y 9 del ASMC) los países miembros que subvencionaran la tecnología y la investigación y el desarrollo podían ser objeto de reclamaciones en el caso de haber efectos distorsionadores del comercio. Esto creaba un ambiente falto de seguridad jurídica, pues los gobiernos podían ser objeto de procesos litigiosos, con un efecto perjudicial sobre la asistencia pública. Señaló que parte del motivo por el cual se había permitido que los artículos 8 y 9 del ASMC caducaran eran el hecho de que los países en desarrollo consideraban que estas disposiciones serían utilizadas como "puerto seguro" por los países industrializados para mantener sus prácticas de subvención. Puso de relieve que la posibilidad de avanzar en la financiación de la tecnología para las PYMES de los países en desarrollo, en el plano de la OMC, era conseguir que en los futuros textos de negociación figuraran negociaciones en materia de apoyo. Cabía la posibilidad de introducir en esos textos disposiciones sobre las mujeres empresarias, la biotecnología y el desarrollo sostenible. La inclusión de estas disposiciones podía ser un medio para "localizar", y dar así un carácter más humano, a este instrumento jurídico, por otra parte de alcance mundial. Otros elementos que debían ser objeto de examen eran los métodos de producción y transformación de los países en desarrollo, que eran objeto de litigio (por ejemplo, el asunto relativo a los camarones y las tortugas). Era necesario dar mayores posibilidades a los países en desarrollo en relación con los métodos antes mencionados.

53. Un experto se refirió a la necesidad de dar mayor flexibilidad a las normas y disciplinas de la OMC, particularmente en lo que se refería a los países en desarrollo, para que no entorpecieran las políticas nacionales favorables a una mayor integración de las PYMES en la economía mundial. A medida que ésta hacía un uso más intenso de la tecnología, el crecimiento y la prosperidad dependían de: a) la infraestructura tecnológica de información y comunicación para aumentar la eficacia de las actividades sociales y económicas en general y b) de la innovación. Dijo que los países desarrollados tenían los recursos necesarios para impulsar el crecimiento económico y la innovación mediante sistemas nacionales de innovación financiados con fondos públicos y apoyados por el Estado, que estaban todavía en buena parte más allá del radio de acción de la OMC. Por su parte, los países en desarrollo debían proponerse lograr en las futuras negociaciones de la OMC un equilibrio entre los derechos y las obligaciones que les fuera más favorable que el conseguido en la Ronda Uruguay. Propuso que en la actual ronda de negociaciones comerciales los países en desarrollo prestaran atención especial a determinadas cuestiones, a saber:

- la revisión de las normas de la OMC sobre los derechos de propiedad intelectual, para conseguir que fueran menos restrictivas del acceso de los países en desarrollo a la tecnología y a los procedimientos técnicos;
- el examen de los sistemas nacionales de innovación intensamente subvencionados bajo patrocinio gubernamental;
- la negociación de normas de la OMC que permitan a los países en desarrollo prestar ayuda a los sistemas nacionales de innovación y aplicarlos;
- utilizar la red Internet como instrumento de promoción y desarrollo comercial.

54. El experto señaló que muchos países habían adoptado programas en favor de las PYMES, con diversos grados de éxito; ahora bien, se podía conseguir mucho más con sistemas innovadores en el plano financiero. Los países en desarrollo debían procurar que las normas de la OMC no limitaran todavía más su libertad en relación con las políticas y medidas gubernamentales de apoyo a las PYMES.

## **Capítulo II**

### **CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN**

#### **A. Convocación de la Reunión de Expertos**

55. La Reunión de Expertos en el mejoramiento de la competitividad de las PYMES mediante el aumento de la capacidad productiva: financiación de la tecnología, se celebró en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 28 al 30 de octubre de 2002.

#### **B. Elección de la Mesa** (Tema 1 del programa)

56. En su sesión de apertura, la Reunión de Expertos eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Sr. Guilherme de Aguiar Patriota (Brasil)

Vicepresidente-Relator: Sr. Finan O. Muirheartaigh (Irlanda)

#### **C. Aprobación del programa** (Tema 2 del programa)

57. En la misma sesión, la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional distribuido en el documento TD/B/COM.3/EM.16/1. Así pues, el programa de la Reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.
3. El mejoramiento de la competitividad de las PYMES mediante el aumento de la capacidad productiva: financiación de la tecnología.
4. Aprobación de los resultados de la Reunión de Expertos.

#### **D. Documentación**

58. Para su examen del tema sustantivo del programa, la Reunión de Expertos tuvo a su disposición una nota temática de la secretaría de la UNCTAD titulada "Financiación de la tecnología para las PYMES" (TD/B/COM.3/EM.16/2).

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

59. En su sesión de clausura, la Reunión de Expertos autorizó al Relator a preparar el informe final de la Reunión, bajo la supervisión del Presidente.

**Anexo**

**ASISTENCIA\***

1. Asistieron a la Reunión expertos de los siguientes Estados miembros de la UNCTAD:

Alemania	Madagascar
Angola	Malawi
Arabia Saudita	Malí
Argentina	Marruecos
Azerbaiyán	Mauricio
Belarús	México
Benin	Nepal
Bhután	Nicaragua
Brasil	Níger
Brunei Darussalam	Nigeria
Burkina Faso	Noruega
Colombia	Omán
Congo	Pakistán
Cuba	Panamá
Djibouti	Perú
Ecuador	Qatar
Egipto	República Árabe Siria
El Salvador	República Democrática del Congo
Etiopía	República Democrática Popular Lao
Filipinas	República Dominicana
Francia	Sri Lanka
Georgia	Suiza
Guinea Ecuatorial	Tailandia
Hungría	Togo
India	Turquía
Indonesia	Uganda
Irán (República Islámica del)	Venezuela
Irlanda	Viet Nam
Italia	Yugoslavia
Letonia	Zimbabwe
Lituania	

---

\* La lista de participantes figura en el documento TD/B/COM.3/EM.16/INF.1.

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

Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos  
Liga de los Estados Árabes

3. Estuvieron representados en la Reunión los siguientes organismos especializados y una organización conexas:

Organización Internacional del Trabajo  
Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC  
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial  
Organización Mundial de la Propiedad Intelectual  
Organización Mundial del Comercio

4. Estuvieron representados en la Reunión los siguientes órganos de las Naciones Unidas:

Comisión Económica para Europa  
Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos

5. Estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones no gubernamentales:

*Categoría general*

Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres  
Federación Internacional de Mujeres Universitarias  
Centro Sur

6. Asistió a la Reunión la institución siguiente:

Asociación Mundial de Empresas Pequeñas y Medianas

7. Asistieron a la Reunión los siguientes ponentes:

Sra. Brigitta Bildstein, experta de alta categoría, Banco Búrger de respaldo a las pequeñas empresas, Austria  
Sr. Achim Brosch, Deutsche Börse AG, Alemania  
Sr. K. M. Chandrasekhar, Embajador de la India cerca de la Organización Mundial del Comercio  
Profesor Thomas Cottier, Director del World Trade Institute, Suiza  
Sr. Victor do Prado, Consejero, División de Normas, OMC  
Profesor Rafiq Dossani, Universidad Stanford/Universidad de California, Berkeley  
Roundtable on the International Economy (BRIE), Estados Unidos  
Sr. Ray Holland, Director Gerente, Intermediate Technology Consultants (ITC) Ltd., Reino Unido  
Sr. Ibrahim Kanburoglu, Vicepresidente, Corporate Banking and Project Management, Kocbank A. S., Turquía  
Sr. Juma Kisaame, Director Gerente, DFCU Leasing Company, Uganda

Sr. Frank Lee, Administrador Principal, OCDE  
Dr. Sailendra Narain, Presidente, Centre for SME Growth and Development Finance, India  
Sr. Bernard Paranque, Ministerio de Economía, Hacienda e Industria (MINEFI), Francia  
Sra. Roberta Piermartini, Oficial de asuntos económicos, División de Desarrollo y Estudios Económicos, OMC  
Sr. P. H. Ravikumar, Administrador General Principal, ICICI Bank, India  
Sr. Ming W. Siu, Presidente, SMEloan Hong Kong Ltd., Hong Kong (China)  
Sra. Rosetta Steeneveldt, Universidad Noruega de Ciencia y Tecnología  
Sr. Robert Stillman, Presidente, Milbridge Capital Management, Estados Unidos  
Sr. Rajan Sudes Ratna, Director adjunto, Ministerio de Comercio e Industria, India  
Sr. Greg Young, Departamento de Agricultura, Estados Unidos  
Sr. Md. Noor Yusoff, Director Gerente de grupo, Bank Industri & Teknologi, Malasia

-----