



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/3
23 de diciembre de 2005

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad
Empresarial y el Desarrollo
Reunión de Expertos sobre el aumento de la capacidad de
producción de las empresas de los países en desarrollo
mediante la internacionalización
Ginebra, 5 a 7 de diciembre de 2005

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE EL AUMENTO DE LA
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LAS EMPRESAS DE LOS PAÍSES EN
DESARROLLO MEDIANTE LA INTERNACIONALIZACIÓN**

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 5 al 7 de diciembre de 2005

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. RESUMEN DEL PRESIDENTE	1 - 27	2
II. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN.....	28 - 32	9
<i>Anexo.</i> Asistencia		11

Capítulo I

RESUMEN DEL PRESIDENTE

1. La Reunión de Expertos sobre el aumento de la capacidad de producción de las empresas de los países en desarrollo mediante la internacionalización se celebró del 5 al 7 de diciembre de 2005 en Ginebra, de conformidad con una decisión adoptada por la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo en su noveno período de sesiones. Su primer objetivo fue examinar el modo de aumentar la competitividad de las empresas de los países en desarrollo y las economías en transición mediante la internacionalización, centrándose en la salida de inversión extranjera directa (SIED), en particular de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Su segundo objetivo fue identificar las opciones de política que ayudarían a los países en desarrollo a fortalecer la competitividad de sus empresas mediante la inversión en el extranjero. En la reunión se debatieron las principales tendencias de la SIED de los países en desarrollo, los elementos impulsores, el efecto en la competitividad de las empresas, las prácticas de política y los programas que contribuyen a la internacionalización de las empresas.

Oportunidades y retos para la internacionalización de las PYMES

2. Los expertos destacaron la importancia del sector de las PYMES para el desarrollo económico y observaron que para alcanzar de manera sostenible los objetivos de desarrollo del Milenio era necesario aumentar la capacidad de producción. Dado que con la globalización se intensificó el comercio entre naciones, cada vez era más necesario velar por que ese proceso fuera más equitativo, participativo y justo. La liberalización del comercio no era un fin por sí misma, sino que su objetivo debía ser, en último término, aumentar el nivel de vida de las personas, en especial de los más débiles y vulnerables, mediante un crecimiento acelerado y la aparición de oportunidades de obtener ingresos. Con objeto de afrontar esta cuestión, el comercio tenía que estar necesariamente vinculado a la industrialización, de manera que las empresas de los países en desarrollo pudieran integrarse en las cadenas mundiales de producción y añadir valor a sus exportaciones de productos elaborados.

3. En este sentido, las PYMES desempeñan un papel especial y fundamental debido a su capacidad demostrada como motor de la generación de empleo y la creación de riqueza. La internacionalización puede contribuir a este proceso aumentando la competitividad mediante, por ejemplo, el acceso a la financiación, la tecnología y los conocimientos. Los datos mostraron que, debido al aumento de la presión de la competencia, la reducción de las subvenciones directas y la supresión de las medidas de protección de la industria incipiente, la mayoría de las PYMES ya no podían contar con su mercado nacional como algo seguro y, por tanto, buscaban en el exterior oportunidades para aliviar los efectos de la fuerte competencia de las empresas extranjeras en los mercados nacionales.

4. No obstante, las PYMES de los países en desarrollo no podían aprovechar al máximo las oportunidades ofrecidas por la internacionalización debido a diversas limitaciones y problemas que debían solucionarse urgentemente.

5. Los principales obstáculos para la internacionalización de las PYMES pueden agruparse en obstáculos internos y externos. Entre los obstáculos internos figuran los relacionados con la información (datos poco fiables sobre el mercado internacional), los obstáculos funcionales (falta

de conocimientos y personal capacitado), los obstáculos en materia de productos y precios (dificultad para equipararse con el nivel de precios de los competidores), la falta de poder de negociación y los obstáculos relacionados con la distribución y la logística (complejidad de los canales de distribución extranjeros). Entre los obstáculos externos figuran la infraestructura escasa e ineficaz, la falta de recursos financieros, la inexistencia de políticas reguladoras y macroeconómicas favorables, las políticas comerciales desleales, los obstáculos de procedimiento (desconocimiento de los procedimientos de exportación), los obstáculos gubernamentales (normas nacionales desfavorables), los obstáculos relacionados con los clientes y los competidores extranjeros (diferentes hábitos de competencia), los obstáculos relacionados con el entorno empresarial (riesgos cambiarios), y los obstáculos arancelarios y no arancelarios (protección insuficiente de los derechos de propiedad). Además, incluso en las economías en las que se ofrece un conjunto de servicios para la internacionalización, pocos de esos servicios están dirigidos a las empresas más pequeñas.

Principales tendencias y cuestiones clave de la SIED

6. Los expertos señalaron que la internacionalización de las empresas de los países en desarrollo a través de la salida de inversión extranjera directa iba en aumento. La SIED de estos países pasó de 147.000 millones de dólares en 1990 a más de 1 billón de dólares en 2004. El número de empresas de países en desarrollo que figuran en la lista de la revista *Fortune* de las 500 mayores empresas del mundo aumentó de 29 en 1998 a 45 en 2005. Los sectores en los que se registra más SIED de empresas de países en desarrollo son el eléctrico, el electrónico y de la tecnología de la información, los productos alimenticios y las bebidas, el petróleo, las telecomunicaciones, el transporte, los servicios, y el turismo y los hoteles. También ha mejorado la calidad de la SIED de los países en desarrollo, ya que cada vez está más estratégicamente orientada.

7. Esta internacionalización podía definirse como una segunda oleada de SIED de los países en desarrollo, distinta de la primera oleada de los años setenta. Las empresas de la segunda oleada se benefician de la globalización y de sus ventajas como participantes de reciente incorporación, en particular mediante sistemas avanzados de tecnología y gestión destinados a acelerar su internacionalización mediante conexiones y vínculos globales con las empresas transnacionales (ETN) existentes. Algunos expertos sostuvieron que, a diferencia de la primera oleada, las empresas de los países en desarrollo no necesitan crecer en el ámbito nacional para empezar a internacionalizarse en la segunda oleada.

8. Se debatieron varias ventajas de la internacionalización a través de la SIED, como el aumento de la competitividad de las empresas, la adquisición de conocimientos y tecnología, la expansión del mercado en el extranjero y el aumento de la rentabilidad, en particular como resultado de las economías de escala. La SIED no produce un "vacío" o una fuga de capital, sino que ofrece un proceso para participar en la globalización y la economía mundial. Otra ventaja de la SIED es que, además de fortalecer las relaciones Norte-Sur, puede ser un importante mecanismo de cooperación Sur-Sur. En la reunión se debatieron varios casos en los que se apreciaba el efecto positivo de la SIED en la competitividad de las empresas de los países en desarrollo y en sus países de origen.

9. También se debatieron los problemas y los riesgos de la internacionalización. Entre los problemas a los que se enfrentan las empresas de los países en desarrollo, en especial las

PYMES, en relación con la internacionalización a través de la SIED cabe destacar la falta de información sobre los mercados y los reglamentos de los países de destino, el acceso a la financiación y la cobertura del seguro. Otro factor que limita la SIED es el escaso apoyo directo de los gobiernos de los países de origen. Existen también otros impedimentos que es necesario abordar, como la escasez de capital humano y el escaso conocimiento de la internacionalización. Los problemas institucionales, como los controles de capital, la carga normativa, los problemas para acceder a las divisas y la falta de infraestructura institucional para los servicios de apoyo a la SIED, han contribuido también a limitar la internacionalización.

10. Se identificaron varios factores de riesgo, como la quiebra, la pérdida de capital o el cierre y el riesgo de absorción por otras empresas extranjeras. Habida cuenta de esos riesgos, sería prudente realizar una internacionalización progresiva. El establecimiento de una sólida base empresarial con firmes fundamentos económicos (antes de proceder a la expansión en el extranjero) y la adopción de un modelo y una estrategia empresarial adecuados podrían reducir los riesgos. El uso de mecanismos para eliminar los riesgos y facilitar el intercambio de experiencias, la adopción de políticas adecuadas y el apoyo institucional son también importantes. Los gobiernos o el sector privado, incluidas las asociaciones empresariales e industriales, podrían prestar este tipo de apoyo.

11. Los expertos observaron que la falta de información de calidad ha limitado el análisis y la comprensión de la SIED. Cuando se dispone de información, ésta no necesariamente revela detalles importantes, como el hecho de que gran parte de la salida de inversión extranjera directa de algunos países se concentra en paraísos fiscales. Se carece en especial de información sobre los efectos de estas salidas en la competitividad de las empresas, en particular de las PYMES.

Motivos y factores que impulsan a las empresas a invertir en el extranjero

12. Entre las razones que impulsan a las empresas a invertir en el extranjero cabe destacar el acceso a los mercados, los recursos naturales y los activos estratégicos, como los nombres de marca y la tecnología, así como la diversificación del riesgo y la mejora de la eficiencia. Las empresas de los países en desarrollo invierten en el extranjero por los mismos motivos que las empresas de los países desarrollados, si bien las primeras tienden más a invertir en los países vecinos y en otros países en desarrollo.

13. Los expertos observaron que el hecho de que los países en desarrollo hayan mejorado su percepción de la SIED, dejando de considerarla una desindustrialización, explica también este fenómeno. Los acuerdos bilaterales de garantía de las inversiones, la elusión de la doble tributación y los acuerdos relativos a zonas de libre comercio han sido también importantes para facilitar la SIED de los países en desarrollo. También se debatieron otros factores, como la doble nacionalidad y los vínculos étnicos.

14. Los motivos por los que las PYMES invierten en el extranjero son, en términos generales, similares a los de las empresas más grandes. No obstante, se aprecian algunas diferencias. La SIED de las PYMES de los países en desarrollo estaba más motivada por la reducción de costos y por factores basados en las relaciones personales, los vínculos étnicos y las conexiones sociales. Además, la SIED de las PYMES muestra una mayor tendencia a dirigirse a los países vecinos para diversificar los riesgos y acceder a nuevos mercados que en el caso de las empresas más grandes o las ETN. Las PYMES se enfrentan a mayores dificultades para su

internacionalización. En particular, no cuentan con suficientes recursos o, en cualquier caso, disponen de menos recursos para hacer frente a los costos de recopilación de información y superar las incertidumbres, los riesgos y los obstáculos asociados a la SIED.

Experiencias regionales y empresariales

15. Al analizar las tendencias y las características regionales de la SIED de los países en desarrollo, se identificaron semejanzas y diferencias en los motivos, los destinos, el apoyo a las políticas y los programas. En todas las regiones, la proximidad geocultural y la afinidad inflúan de manera importante en la dirección de la salida de inversión extranjera directa. Los motivos eran muy similares y dependían del tipo de SIED (destinada a la búsqueda de mercados, eficiencia o recursos o al aumento de los activos).

16. La expansión internacional de las empresas de América Latina se realiza principalmente en los países vecinos, y las PYMES desempeñan un papel muy marginal, salvo en el caso de la Argentina. La SIED de las PYMES argentinas en el sector de los recambios de automóvil, la maquinaria agrícola y los programas informáticos tiene gran importancia. La salida de inversión extranjera directa de las empresas de América Latina está orientada principalmente a la búsqueda de mercados y recursos naturales. Estas empresas se internacionalizan a menudo mediante fusiones y adquisiciones, operan en nichos concretos del mercado y se asocian con ETN. Además, en cuanto se establecen redes regionales y subregionales de empresas que operan activamente en el ámbito internacional, éstas son a menudo absorbidas por las ETN, lo que constituye uno de los principales riesgos asociados a la SIED. En general, los sistemas de logística y distribución (no la tecnología) son fundamentales para la internacionalización. Se señaló que era prácticamente imposible hablar de un proceso de SIED en América Latina y que la mayoría de los países de esa región carecía de una estrategia de desarrollo explícita con un conjunto claro de prioridades.

17. Las principales razones que impulsan la SIED en Asia son los factores de mercado, los criterios de eficiencia y el acceso a los recursos naturales. De manera creciente, las empresas asiáticas invierten también en el extranjero a través de fusiones y adquisiciones y adquieren activos estratégicos, como tecnología, investigación y desarrollo y nombres de marca. Otras razones específicas son la necesidad de seguir a los consumidores, neutralizar la fuerza de los competidores, acceder a mano de obra barata y aprovechar las inversiones oportunistas en el sector inmobiliario, la infraestructura o los proyectos de servicios. Un experto señaló que un porcentaje significativo de la SIED de las empresas coreanas procedía de las PYMES. La mayoría de las inversiones se realizan en los países vecinos. El experto indicó que la SIED de Corea ha provocado un excedente comercial debido al comercio intraempresarial. El crecimiento de la salida de inversión extranjera directa ha aumentado la producción interna, mediante la reasignación de los recursos, en vez de provocar el hundimiento de las industrias nacionales, lo que repercute positivamente en la economía de la República de Corea. La integración regional en la ASEAN ha propiciado la inversión en esa subregión, lo que favorece las corrientes de IED Sur-Sur.

18. La SIED africana procede principalmente de Sudáfrica. Las PYMES de Uganda están invirtiendo en el extranjero gracias a un acuerdo de formación de empresas conjuntas con ETN para hacer frente a la competencia y reforzar los canales comerciales. Existe una urgente necesidad de concienciar a los gobiernos africanos sobre el modo en que podrían establecerse

interlocutores internacionales y regionales sin perder la mayor parte de las ventajas que entraña ser el país de origen. Las políticas y la integración regional, como en el caso del Mercado Común del África Meridional y Oriental, apoyan de forma indirecta la salida de inversión extranjera directa en África. Buena parte de la SIED de ese continente se dirige a los países vecinos. Las empresas sudafricanas han utilizado su costo de capital relativamente bajo para invertir en otros países africanos donde no se han desarrollado los mercados de capital. Al igual que en otras regiones, la SIED de África ha estado impulsada por factores de estímulo y de atracción. La saturación del mercado, el aumento de los costos de producción y la necesidad de asegurarse los recursos naturales empujaron a las empresas sudafricanas a invertir en el extranjero. Las oportunidades de inversión y la privatización en el continente favorecieron también la SIED de Sudáfrica y de otros países africanos en la región. Los vínculos culturales e históricos y la mejora de la posición financiera de las empresas de Sudáfrica contribuyeron también al proceso de internacionalización. Se mencionó en particular el estímulo y el apoyo de los gobiernos para que las empresas africanas inviertan en África.

19. Se señaló que existían considerables diferencias entre la SIED de las economías en transición en función de su tamaño y situación geográfica, por lo que era difícil generalizar. Entre los principales impulsores de la SIED figuraban la huida del sistema, la búsqueda de mercados y eficiencia, y la reducción de los costos. La falta de transparencia y de un marco jurídico firme favorecía a menudo la salida de inversión extranjera directa, al igual que la necesidad de seguir a los clientes en el caso de los bancos y otras industrias de servicios. En el pasado se habían planteado objeciones a la SIED al considerarse antipatriótica, pero ahora el principal problema era la falta de capacidad, financiación y experiencia pertinente en las empresas que deseaban internacionalizar sus operaciones. La mayor parte de la SIED se dirigía a los países vecinos, siendo importante el factor étnico y teniendo como denominador común el momento en que se producía la liberalización.

20. Pese a sus distintos antecedentes, los casos de empresas presentados confirmaron las observaciones generales sobre los motivos, los obstáculos y los efectos en la competitividad asociados a la internacionalización de las empresas. La mayoría de los casos mostraron que una empresa nacional inicialmente pequeña puede convertirse en una PYME en el ámbito internacional.

21. Los expertos debatieron también la repercusión de la SIED en la competitividad de las empresas y el modo en que podía medirse. Podían utilizarse varios indicadores, entre ellos la evaluación financiera (rentabilidad) y los indicadores no financieros (tasa de supervivencia, estabilidad de la participación en el capital). También podían considerarse otras fuentes de información como los estudios monográficos, las encuestas y los cuestionarios.

Políticas y programas destinados a apoyar las inversiones en el extranjero de las empresas de países en desarrollo

22. En la medida en que la SIED contribuye a aumentar la competitividad, los expertos coincidieron en que los gobiernos de los países en desarrollo debían apoyar la internacionalización de las empresas de sus países y adoptar políticas adecuadas. Eran necesarias políticas estatales coherentes y específicas a largo plazo encaminadas a apoyar la visión estratégica de las empresas en cuanto a la internacionalización, emprender actividades de más valor añadido y basadas en el conocimiento, y ampliar el conjunto de empresas locales

competitivas y eficientes. Los expertos también coincidieron en que el apoyo institucional era necesario para facilitar y alentar la SIED de los países en desarrollo. En ese sentido, se hizo referencia a países como China, Malasia y Singapur que ofrecían apoyo institucional para facilitar la internacionalización de las empresas. Por ejemplo, los bancos de importación y exportación, que ofrecían productos financieros a los clientes nacionales que desean invertir en el extranjero, podían mejorar el acceso a la financiación. Por otro lado, también podía facilitarse la entrada en el mercado mediante el establecimiento de empresas conjuntas y la creación de polígonos industriales.

23. Los expertos intercambiaron las experiencias de sus países sobre las políticas y los programas que contribuían a la internacionalización de las empresas mediante la SIED. Si bien las experiencias de los países varían, algunos países como China y la India han liberalizado recientemente su marco normativo para alentar a sus empresas a invertir en el extranjero. Algunos ofrecen información sobre mercados y organizan misiones con fines de inversión que incluyen delegaciones del sector privado. En el caso de Malasia, el Gobierno ha animado a las empresas nacionales a que se internacionalicen, en particular las PYMES, mediante apoyo institucional, programas de promoción e incentivos fiscales. Malasia ofrece diversos servicios como un fondo para las salidas de inversión extranjera directa, programas de seguro y garantía del crédito a la exportación, financiación de proyectos en el extranjero y el Fondo de Malasia y Singapur para el desarrollo empresarial en terceros países. En el caso de China se han simplificado los procedimientos para la aprobación de la SIED y el Organismo de promoción de las inversiones, dependiente del Ministerio de Comercio, presta apoyo a las empresas chinas para que inviertan en el extranjero. La política de cambio liberal también ha favorecido la SIED de las empresas de países en desarrollo.

24. Los bancos de importación y exportación de la India y Turquía han desempeñado un papel importante al apoyar la internacionalización de las empresas de esos países ofreciendo cobertura del seguro y mecanismos de financiación. En el caso del Brasil, los programas para el fomento de la capacidad como el programa "global players" ofrecido por la Fundação Dom Cabral han ayudado a algunas empresas brasileñas a fortalecer su capacidad de gestión y ampliar sus conocimientos sobre pluralismo cultural e internacionalización, contribuyendo así a sus esfuerzos de internacionalización. El Gobierno de la República de Corea apoya la SIED mediante la desregulación de la gestión de las divisas y la información sobre el entorno de inversión en los países de destino en el contexto de tratados bilaterales de inversión y acuerdos de libre comercio.

25. Los expertos realizaron varias recomendaciones específicas para apoyar la internacionalización de las empresas de los países en desarrollo, en particular las PYMES, a través de la SIED. Coincidieron en que debían tenerse en cuenta los distintos niveles de desarrollo económico de los países y la necesidad de adoptar un enfoque distinto para los diferentes tipos de PYMES (inversores pasivos frente a inversores activos). Es preciso considerar la SIED como parte de una estrategia de los países en desarrollo. Ha de establecerse un diálogo entre los sectores público y privado para intercambiar información y facilitar el debate político. Las organizaciones internacionales, como la UNCTAD, pueden ayudar a resolver la cuestión de la escasez de información y la recopilación de datos estableciendo argumentos sobre qué se entiende por SIED y contribuyendo al asesoramiento político y al fomento de la capacidad. Los expertos señalaron también que sería útil establecer un "programa de interlocutores mundiales o regionales" similar al que ofrecía la Fundação Dom Cabral con

objeto de intercambiar prácticas óptimas y experiencias sobre la internacionalización de las empresas mediante la inversión en el extranjero.

26. Podían organizarse cursos de formación sobre internacionalización para los responsables de las políticas y los directores de las empresas de países en desarrollo, en particular actividades que den a conocer las ventajas de la internacionalización de las empresas a través de la SIED. Esto podía ayudar a los países a entender que la SIED podía ser un instrumento útil en el plano microeconómico para ayudar a las empresas a aumentar su competitividad e integrarse en la economía mundial.

Conclusión

27. Se identificaron una amplia gama de tendencias, motivaciones, motores, ventajas competitivas y políticas diferentes en relación con la SIED, que merecen más atención y un análisis en profundidad. En la mayoría de los casos, la SIED era un fenómeno relativamente nuevo y poco estudiado y era necesario realizar más estudios y análisis, en especial sobre sus efectos en la competitividad de las empresas nacionales y en los países de origen. En ese sentido, era preciso esforzarse por que los gobiernos y las empresas de los países en desarrollo entendieran mejor las posibles formas de aumentar los efectos potencialmente beneficiosos de la SIED y reducir al mínimo sus posibles efectos nocivos. Si bien la internacionalización tiene riesgos inherentes, estos pueden mitigarse si las empresas de los países en desarrollo se preparan mejor para los retos.

Capítulo II

CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Celebración de la Reunión de Expertos

28. El Sr. Khalil Hamdani, Funcionario Encargado de la División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD, declaró abierta la Reunión de Expertos sobre el aumento de la capacidad de producción de las empresas de los países en desarrollo mediante la internacionalización el 5 de diciembre de 2005 en el Palacio de las Naciones, Ginebra.

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

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

Presidente: Sr. Hussam Al Hussein (Jordania)

Vicepresidente y Relator: Sr. Luciano Barillaro (Italia)

C. Aprobación del programa y organización de los trabajos (Tema 2 del programa)

30. En la misma sesión, la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional distribuido en el documento TD/B/COM.3/EM.26/1. El programa de la Reunión fue, pues, el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.
3. Aumento de la capacidad de producción de las empresas de los países en desarrollo mediante la internacionalización.
4. Aprobación del informe de la Reunión.

D. Documentación

31. Para su examen del tema sustantivo del programa, la Reunión de Expertos tuvo ante sí una nota temática y cinco estudios monográficos preparados por la secretaría de la UNCTAD: "Internacionalización de las empresas de los países en desarrollo por medio de la inversión extranjera directa hacia el exterior" (TD/B/COM.3/EM.26/2); "Estudio monográfico sobre la inversión extranjera directa hacia el exterior de empresas de la Argentina" (TD/COM.3/EM.26/2/Add.1); "Estudio monográfico sobre la inversión extranjera directa hacia el exterior de pequeñas y medianas empresas de la India" (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2); "Estudio monográfico sobre la inversión extranjera directa hacia el exterior de empresas de Singapur: competitividad y desarrollo de las empresas" (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3); "Estudio monográfico sobre la inversión extranjera directa hacia el exterior de empresas rusas"

(TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.4); y "Estudio monográfico sobre la versión extranjera directa hacia el exterior de empresas sudafricanas" (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5).

E. Aprobación del informe de la Reunión
(Tema 4 del programa)

32. En su sesión de clausura, la Reunión de Expertos autorizó al Relator a que preparase 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:

Afganistán	Malasia
Angola	Marruecos
Arabia Saudita	México
Argentina	Nepal
Camboya	Nicaragua
China	Polonia
Colombia	República Árabe Siria
Croacia	República de Corea
Egipto	Santa Sede
El Salvador	Senegal
Eslovenia	Sudáfrica
Etiopía	Tailandia
Federación de Rusia	Timor-Leste
Filipinas	Turquía
Indonesia	Ucrania
Irán (República Islámica del)	Zambia
Italia	Zimbabwe
Jordania	

2. Estuvo representada en la Reunión la siguiente organización de las Naciones Unidas:

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

3. También estuvieron representados en la Reunión el organismo especializado y la organización conexas siguientes:

Banco Mundial

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

4. Asimismo estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Asociación Mundial de Antiguos Pasantes y Becarios de las Naciones Unidas

Centro de Intercambios y Cooperación para América Latina

Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres

* La lista de los participantes figura en el documento TD/B/COM.3/EM.26/INF.1.

5. Asistieron a la Reunión los siguientes expertos:

Oportunidades y retos de la internacionalización para las pequeñas y medianas empresas

Sr. Bamanga Tukur, Presidente Ejecutivo, African Business Roundtable, y Presidente, NEPAD Business Group

Sr. D. Massawe, Subdirector/Jefe de la Sección de pequeñas y medianas empresas, Ministerio de Industria y Comercio, República Unida de Tanzania

Sr. Narayan Prasad Sanjel, Secretario Adjunto del Ministerio de Industria, Comercio y Suministros, Nepal

Sr. Toru Ueno, Administrador Principal, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development (CFE), Small and Medium-sized Enterprise (SME) and Entrepreneurship Division, OCDE.

Sr. Ozman Atac, Director de la Sección del desarrollo de la gestión de empresas, Centro de Comercio Internacional, Ginebra

Internacionalización de las empresas de los países en desarrollo a través de la SIED: principales tendencias y cuestiones clave

Sr. John Mathews, profesor, Sydney (Australia)

Sr. Tariq Sayeed, ex Presidente de la Federación de Cámaras de Comercio e Industria del Pakistán, Presidente de la Administración de Ferias Comerciales del Grupo de los 77 y ex Presidente del Grupo de los 77, Islamabad

Sr. Moon Yearn Hwang, Director, División de inversión internacional y cooperación regional, Ministerio de Finanzas y Economía, República de Corea

Sr. Charles Ocici, Director Ejecutivo de EMPRETEC, Enterprise Uganda, Kampala

Sr. Rizar Idomo Nazaroedin, Director de cooperación bilateral y multilateral, Junta Nacional de Coordinación de las Inversiones (BKPM), Yakarta (Indonesia)

Sra. Dilek Aykut, Economista, Equipo Financiero Internacional, Banco Mundial

Top Glove Corporation (Malasia): una empresa en vías de internacionalización

Sr. Lim-Wee Chai, Fundador y Director General, mediante videoconferencia desde Kuala Lumpur

Interlocutores regionales e internacionales: ¿Qué impulsa a las empresas a invertir en el extranjero?

Sr. Michael Mortimore, Jefe de inversiones y estrategias empresariales, CEPAL, Santiago (Chile)

Sr. Peter Brimble, Presidente, Asia Policy Research Company Limited, CESPAAO, Tailandia

Sr. Reginald Rumney, Director, Business Map Foundation, Johannesburgo (Sudáfrica)

Sr. Marjan Svetlicic, profesor, Centro de relaciones internacionales, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Ljubljana, Eslovenia

Efectos de las inversiones en el extranjero en la competitividad de las empresas: algunos casos e indicadores

Sr. Miao Gengshu, economista superior, ex Presidente de China Minmetals Corporation y Vicepresidente de la Asociación China de Comercio Internacional, Beijing

Sr. Hussein K. Salem, fundador y Presidente del Grupo HKS, El Cairo (Egipto)

Sr. Jadranka Lemut, propietario y Director General de Le Tehnika, Ljubljana (Eslovenia)

Sr. Cesar Cini, fundador y Director General de Cinex, Brasil

Sr. Samuel Joseph Jebarai, EXIM Bank, Londres

¿Aumenta la salida de inversión extranjera directa la competitividad de las empresas y cómo puede medirse la competitividad derivada de esas salidas?

Sr. Andrea Goldstein, economista superior del Centro de Desarrollo de la OCDE, París

Cuestiones de política y programas que ayudan a las empresas de los países en desarrollo a invertir en el extranjero

Sr. Sherban Leonardo Cretoiu, Director de programas, Global Players, Fundação Dom Cabral, Brasil

Sr. Yu Hua, Director General Adjunto del Organismo de promoción de las inversiones chinas, Beijing (China)

Sra. Rohana Ramly, Directora, Small and Medium Industries Development Corporation, (SMIDEC), Kuala Lumpur (Malaysia)

Sr. H. Ahmet Kilicoglu, Director General de EXIM Bank, Turquía

6. Asistieron a la Reunión los siguientes invitados especiales:

Sr. Jean-Daniel Clavel, Clavel Consulting, Montreux (Suiza)

Sra. Cong Guoling, directiva de MINMETALS Corporation

Sr. John Dunning, International Business, Universidad de Reading, Reino Unido

Sr. Ayman Hamdy, Ayudante del Presidente, Grupo HKS

Sr. Li Guomin, Director de la Oficina del Presidente, MINMETALS Corporation

Sr. Hussein Salem, Presidente del Grupo HKS

Sr. Wang Yansheng, Vicepresidente de MINMETALS Corporation, Alemania
