



Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/12  
TD/B/COM.3/EM.4/3  
12 de mayo de 1998

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Comisión de la Empresa, la Facilitación de  
la Actividad Empresarial y el Desarrollo

INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE LAS CONSECUENCIAS  
DE LAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES Y DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS  
POR LOS GOBIERNOS/PARTICULARES RESPECTO DEL ESTÍMULO DE LA  
ASOCIACIÓN ENTRE EMPRESAS EN MATERIA DE TECNOLOGÍA,  
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN, CON ESPECIAL HINCAPIÉ EN LAS  
VINCULACIONES NORTE-SUR Y SUR-SUR EN CUANTO A LA PROMOCIÓN  
DE TRANSFERENCIAS DE TECNOLOGÍA (CONOCIMIENTOS TÉCNICOS Y  
DE GESTIÓN) Y COMERCIO PARA EL FOMENTO DE LAS PYMES

Celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,  
del 20 al 22 de abril de 1998

ÍNDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
I. RECOMENDACIONES APROBADAS POR LA REUNIÓN DE EXPERTOS . . . . .	1 - 11	
2		
II. RESUMEN DE LAS DELIBERACIONES OFICIOSAS DE LOS EXPERTOS PREPARADO POR EL PRESIDENTE . . . . .	12 - 45	5
III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN . . . . .	46 - 50	16

Anexos

I. Resumen de las declaraciones introductorias . . . . .	18
II. Asistencia . . . . .	20

## I. RECOMENDACIONES APROBADAS POR LA REUNIÓN DE EXPERTOS

### Preámbulo

1. Los expertos reafirmaron la importancia de la cooperación entre empresas, que permitía a éstas hacer frente a los retos que planteaba el nuevo entorno competitivo internacional. Los acuerdos interempresariales abarcaban diferentes formas de colaboración entre empresas pequeñas, medianas y grandes, inclusive el otorgamiento de licencias y la subcontratación, la tecnología, la comercialización y otras formas de asociación estratégica. La cooperación interempresarial podría ser un mecanismo eficaz para fomentar la capacidad en esferas como la tecnología, el mejoramiento de la calidad de los productos y los procesos, la comercialización y los conocimientos técnicos en materia de gestión, en particular en el caso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Aunque esa cooperación estaba bastante difundida en los países desarrollados, todo parecía indicar que en los países en desarrollo y las economías en transición las empresas tropezaban con dificultades para participar en dichos acuerdos. Los expertos examinaron las principales condiciones que debían darse para que la asociación fuera fructífera. Ésas incluían la identificación del asociado adecuado, la necesidad de una visión común, la confianza y una sólida motivación, la claridad de las estructuras de organización y una preparación exhaustiva basada en una información adecuada. Los expertos reconocieron que las situaciones diferían mucho de un país a otro, por lo que se necesitaban medidas diferenciadas en cuanto a la cooperación entre empresas, en particular en los países menos adelantados (PMA).

2. En las deliberaciones de la Reunión de Expertos se plantearon una serie de cuestiones que se tradujeron en recomendaciones concretas acerca de las opciones de política y directrices para los diferentes participantes en el proceso del fomento de la cooperación entre empresas: para los gobiernos y las organizaciones nacionales en lo tocante a la creación del marco normativo y la infraestructura general, así como a la prestación de servicios directos a las PYMES a nivel local; para la comunidad internacional, en lo relativo a poner en marcha programas de cooperación técnica bilateral o multilateral que promovieran dicha cooperación entre las empresas, y para la UNCTAD.

### Opciones de política y medidas prácticas para promover la cooperación interempresarial

#### A. Recomendaciones dirigidas a los gobiernos y las organizaciones nacionales

3. Las políticas gubernamentales deben centrarse en la creación y el mantenimiento de un entorno macroeconómico general (el "entorno favorable") que propicie la cooperación entre empresas. Entre otras cosas, se debe prestar un decidido apoyo a las empresas y alentar la creación de organizaciones locales eficientes, flexibles e independientes, como, por ejemplo, asociaciones empresariales, cámaras de comercio y asociaciones industriales.

4. Los gobiernos deben velar por que el marco jurídico sea favorable a la cooperación entre empresas y defina claramente las medidas jurídicas y reglamentarias que rigen las transacciones y la colaboración comerciales y entre empresas, como, por ejemplo, el sistema de derechos de propiedad, la legislación en materia de contratos, el derecho mercantil, las medidas fiscales especiales y el procedimiento de solución de diferencias. Además, es importante que los gobiernos garanticen una aplicación efectiva y eficiente de sus medidas legales y reglamentarias.
5. Para favorecer una asociación fructífera y económicamente viable, las autoridades gubernamentales deben facilitar el desarrollo de las capacidades tecnológica, de gestión y de organización locales. Si se desea contar con un sector empresarial "listo para la asociación", es indispensable crear la capacidad necesaria en materia de recursos humanos e infraestructura institucional; con tal fin, se elevará el nivel educacional y se aumentarán los conocimientos y aptitudes de la fuerza de trabajo mediante programas de capacitación general y formación profesional permanente y un marco institucional adecuado para la capacitación de aprendices y artesanos. Se deben hacer esfuerzos especiales en los PMA.
6. Los gobiernos y las entidades del sector privado deben consagrarse activamente a preparar el terreno para las asociaciones entre empresas. Para ello, entre otras cosas, se promoverá la toma de conciencia acerca de las ventajas que pueden reportar dichas asociaciones y se dará a las empresas locales acceso a la información, así como una combinación adecuada de apoyo financiero y técnico cuando sea necesario. Las medidas también deben incluir el acceso a un asesoramiento independiente en las diversas etapas de la asociación, por ejemplo durante las negociaciones iniciales o durante su consolidación. A ese respecto, los gobiernos deben colaborar sistemáticamente con los organismos y entidades de los sectores privado y público para reunir información sobre los progresos que se logren en la determinación de empresas con las que se pueda cooperar en relación con la tecnología, la producción y la comercialización, e identificar los diferentes tipos de acuerdo que se celebran para difundir las "prácticas más adecuadas".
7. Es preciso adoptar medidas a todos los niveles de la administración pública para promover y aplicar los resultados de la investigación y el desarrollo en la industria y aumentar así la capacidad de las empresas para participar en las redes internacionales de producción. Los gobiernos podrían promover una interacción entre las empresas y las instituciones de investigación y desarrollo o las universidades por ejemplo, mediante la creación de centros y parques tecnológicos. Esas vinculaciones son esenciales para la capacitación y la provisión de conocimientos especializados a las empresas, en particular las PYMES.
8. Se debe alentar a los organismos de promoción de las inversiones, los órganos de los sectores público y privado y las instituciones académicas a que ayuden a incrementar la capacidad tecnológica y de gestión local, recurriendo a arreglos interempresariales -como, por ejemplo, empresas

conjuntas, subcontratación y otorgamiento de franquicias-, y viajes de estudio, y obteniendo el apoyo del gobierno para la investigación y el desarrollo.

B. Recomendaciones dirigidas a la comunidad internacional

9. La comunidad internacional debe fomentar la cooperación interempresarial dando a las PYMES de los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados, acceso al capital, la tecnología, los conocimientos especializados en el ámbito de la gestión y una financiación adecuada en las condiciones más favorables posibles.

10. Para respaldar las iniciativas nacionales e internacionales encaminadas a promover la cooperación entre empresas, se deben realizar esfuerzos paralelos en relación con la cooperación multilateral y/o bilateral. Esos esfuerzos podrían incluir la creación de oportunidades de cooperación interempresarial (por ejemplo mediante proyectos experimentales, ferias, viajes de estudio), la formación del personal de las empresas interesadas, la facilitación de la transferencia de tecnología, la provisión de servicios de expertos, la asistencia financiera para apoyar las estructuras, así como servicios de información. Los planes de cooperación internacional en los países en desarrollo y las economías en transición deben atender las necesidades de la producción moderna (por ejemplo, el control de calidad, la producción justo a tiempo). Las entidades encargadas de facilitar las asociaciones también pueden ayudar a los "futuros asociados" a articular mejor sus objetivos, centrándose en los procesos de aumento de la confianza mutua y realizando actividades diseñadas con tal fin.

C. Recomendaciones dirigidas a la UNCTAD

11. La UNCTAD podría poner en marcha varias iniciativas en cooperación con otras organizaciones internacionales, como, por ejemplo, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el Centro de Comercio Internacional (CCI) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), a fin de apoyar el proceso de cooperación entre empresas. Es necesario a) determinar las prácticas más adecuadas para promover esa cooperación; b) elaborar criterios y preparar listas de las condiciones, la capacidad y las actitudes que demuestren que las empresas están "listas para asociarse", teniendo en cuenta las circunstancias locales; c) brindar asesoramiento a los gobiernos en la tarea de creación de un entorno normativo adecuado para dicha cooperación, así como asesorarlos acerca de las opciones en materia de políticas relacionadas con sectores concretos; d) atender las necesidades de los países menos adelantados en la etapa previa a la colaboración, definiendo las formas de permitir a las empresas crear confianza contractual mediante los sistemas jurídicos, buena voluntad mediante el logro de una visión común por parte de los asociados y confianza tecnológica mediante el fortalecimiento de su capacidad técnica y de gestión para llevar a cabo las tareas convenidas; e) establecer una red electrónica de programas de asociación Norte-Sur y Sur-Sur en el sector de la cooperación interempresarial -en particular proporcionando información útil sobre los

organismos intermediarios que ponen en contacto a los posibles interesados en el sitio de la UNCTAD en la web y conectándola en línea con las redes EMPRETEC y OMOPI, y f) ejecutar un proyecto experimental, si se facilitan recursos extrapresupuestarios al efecto, para promover las redes de servicios de apoyo a nivel regional.

## II. RESUMEN DE LAS DELIBERACIONES OFICIOSAS DE LOS EXPERTOS PREPARADO POR EL PRESIDENTE

12. En la Reunión de Expertos en cooperación entre empresas se examinaron tres temas relacionados con cuestiones sustantivas y técnicas, a saber: i) los efectos de la cooperación interempresarial sobre la competitividad y la creación de capacidad tecnológica en los países en desarrollo y las economías en transición, ii) la creación de un marco de políticas propicio y iii) las estructuras de apoyo, y las medidas y programas de cooperación entre empresas.

### Efectos de la cooperación interempresarial sobre la competitividad y la creación de capacidad tecnológica en los países en desarrollo y las economías en transición

13. Las deliberaciones se iniciaron con la intervención de un grupo de tres ponentes: un investigador del Instituto de Nuevas Tecnologías de la Universidad de las Naciones Unidas, un representante de la empresa india Biocon y un representante de la empresa canadiense Nortel.

14. Los ponentes subrayaron que era necesario cumplir cierto número de condiciones para crear asociaciones tecnológicas que mantuvieron relaciones recíprocas eficientes. Se requería una claridad en materia de motivos y estructuras, porque ello contribuía a centrar debidamente las actividades de los colaboradores y porque las empresas creadoras de nuevos conocimientos sobre productos y procesos tenían que contar con formas avanzadas de organización; las empresas que necesitaban conocimientos para colmar lagunas concretas podían colaborar mediante acuerdos officiosos. Para una preparación a fondo era necesario obtener información completa sobre las nuevas tendencias internacionales y los posibles sectores de colaboración; se identificaría cuál de los posibles asociados era el que mejor se adaptaba a la asociación. Además, era preciso reducir el riesgo de conflictos promoviendo en forma sistemática la adquisición de conocimientos y aptitudes de negociación y comunicación, la adquisición de conocimientos sobre la mentalidad empresarial y nacional del posible asociado y la solución de diversos problemas, entre ellos el régimen de control de la colaboración, la evaluación de los recursos humanos y materiales y los procedimientos de gestión y comunicación. A fin de crear las condiciones apropiadas para el aprendizaje, los asociados debían mantener una comunicación y un intercambio de ideas constantes y constructivos en todos los planos de la organización; tenían que mantener al mismo tiempo una actitud receptiva y flexible hacia las ideas de los demás. El intercambio de personal entre asociados contribuía a comprender mejor la manera en que los asociados generaban ideas

y resolvían los problemas técnicos; las actividades de evaluación y los contactos con las universidades y los centros de investigación apropiados aportaban conocimientos del exterior. El seguir de cerca y evaluar periódicamente la marcha de las asociaciones, así como las ideas de los asociados, facilitaba el logro de esos objetivos. El velar por que el ciclo de la colaboración concluía con la fijación de objetivos y calendarios precisos y razonables para la fabricación o adaptación de nuevos productos o procesos, y el cese de la colaboración si no se podía iniciar un nuevo ciclo, contribuía a aumentar los beneficios técnicos y financieros. También se consideraba importante crear un clima de confianza a lo largo de todo el proceso. Podía haber una relación de confianza en tres planos distintos: el contractual, el personal y el profesional. La confianza contractual se basaba en el cumplimiento por los asociados de lo estipulado en el acuerdo respectivo. La confianza personal tenía como base las previsiones mutuas de adhesión sincera entre uno y otro. Gracias a la confianza profesional, cada uno de los asociados daba por sentada la capacidad del otro para actuar de la mejor manera posible.

15. Se presentaron dos estudios monográficos de asociación tecnológica. La empresa india Biocon era desde su creación un ejemplo de feliz colaboración en el sector privado. La empresa fue fundada en 1978, en colaboración con la empresa irlandesa Biocon Biochemicals, para fabricar papaína (una enzima vegetal) y cola de pescado (hidrocoloide natural a base de pescado). La India tenía recursos importantes de esas primeras materias, utilizadas en todo el mundo para la fabricación de cerveza; el asociado irlandés las necesitaba para su actividad y aportó inicialmente los fondos necesarios. A causa de las normas restrictivas fijadas por las autoridades indias, la participación de la Biocon irlandesa en la empresa quedó limitada a un 30%, pero el asociado indio ofreció otros alicientes interesantes: una subvención del 10% concedida por el Gobierno para la inversión en alta tecnología, un importante crédito concedido por instituciones financieras públicas y una situación ventajosa en Bangalore, ciudad cosmopolita en la que ya existían varias instituciones de investigación científica y un contingente considerable de personal calificado.

16. A título de aportación, la empresa india tenía que elaborar procesos apropiados de fabricación de los productos. En cambio, el asociado irlandés tenía la clientela compradora de éstos. También aportó los conocimientos especializados iniciales en materia de comercialización y apoyo técnico para ayudar a la empresa india a comercializar las enzimas industriales que compraba a la empresa irlandesa. En la actualidad, la empresa india ha dejado de dedicarse a la fabricación de papaína y cola de pescado y ha reemplazado las enzimas compradas al grupo Biocon con su propia producción. Se ha convertido en un importante fabricante de enzimas industriales, productos farmacéuticos y colores naturales (casi todos los productos se obtienen gracias a las propias actividades de investigación y perfeccionamiento) y realiza ventas por un valor aproximado de 30 millones de dólares; la mitad de la producción se exporta a los países desarrollados.

17. En 1989 la empresa irlandesa Biocon fue comprada por Quest International, filial de la empresa neerlandesa Unilever. Comenzó así la segunda asociación y fase de crecimiento de la Biocon india. La Quest reconoció el alto nivel cualitativo alcanzado por la empresa india en materia de investigaciones microbianas económicamente rentables y puso en marcha varios proyectos conjuntos de investigación. La Quest, una gran empresa transnacional, impuso la adopción de acuerdos y procedimientos burocráticos más estructurados, pero aportó su conocimiento de las normas internacionales de calidad y sus posibilidades de acceso a importantes bases de datos; se establecieron así unos nexos extremadamente fructíferos. La empresa india tuvo así la posibilidad de seguir progresando en la esfera de las investigaciones biotecnológicas. El ponente puso de relieve que la cooperación interempresarial había dado a Biocon India la posibilidad de perfeccionar su control de calidad, y éste era un resultado que no se conseguía con facilidad.

18. Se expuso un ejemplo de asociación en la esfera de las telecomunicaciones y la informática. La empresa canadiense Nortel, que mantenía una red multinacional y mundial de comunicaciones, había concertado asociaciones estratégicas con cuatro compañías independientes (Tata, WIPRO, Infosys y SAS). Figuraban entre ellas empresas de gran tradición y magnitud y también empresas incipientes más pequeñas. Las asociaciones habían sido provechosas para ambas partes desde diversos puntos de vista; por ejemplo, se había dado a Nortel la posibilidad de tener acceso en la India a personal muy capacitado, así como al mercado indio. Las compañías indias habían conseguido beneficios financieros gracias a la obtención de ingresos en divisas fuertes y logrado además tener acceso al mercado de América del Norte y estar en condiciones de compartir la tecnología más moderna en materia de telecomunicaciones. Las técnicas modernas (entre ellas las redes de comunicaciones electrónicas y las conferencias audiovisuales) facilitaban la cooperación entre los laboratorios de investigación en la India y en América del Norte. El establecimiento de relaciones de confianza mutua y de vínculos entre culturas laborales diferentes, así como la paciencia desplegada para vencer los obstáculos administrativos, fueron elementos decisivos en las fases iniciales de la creación de las asociaciones. Como resultado de todo ello, las empresas participantes podían prever con optimismo el desenvolvimiento de su asociación estratégica a largo plazo.

19. En relación con los vínculos establecidos por Nortel, se hizo notar además que las empresas indias participantes se beneficiaban de diversos modos de su asociación; por un lado, y desde el punto de vista económico al conseguir acceso a los mercados norteamericanos por conducto de Nortel, y también al convertirse en propietarias parciales del producto y al adquirir conocimientos sobre los tipos más modernos de tecnología en materia de telecomunicaciones. Como ejemplo de la adquisición de esos conocimientos se mencionó la creación de "células Nortel" dentro de las organizaciones participantes indias para tratar de los aspectos tecnológicos. Con respecto a las empresas Biocon y Nortel, se planteó la cuestión de saber hasta qué punto se había hecho sentir en el plano local la influencia de las asociaciones. En el caso de Biocon, la influencia podía expresarse en forma

de importantes efectos de filtración. Si bien la compañía empleaba actualmente a 200 personas, a juicio del especialista, el número de personas directa o indirectamente influidas por sus actividades económicas era diez veces superior como mínimo. Con sus actividades, la compañía había mejorado también las normas empresariales nacionales, abierto nuevas posibilidades a los fabricantes nacionales de equipo, elevado las normas de diseño y construcción de laboratorios y mejorado la aplicación de las normas higiénicas. Además, la asociación Biocon había aumentado los conocimientos y aptitudes de investigación y facilitado la creación de un importante servicio de investigación dentro de las empresas.

20. Después de escuchar las exposiciones, los expertos señalaron que quedaba perfectamente entendido que las cuestiones relacionadas con una eficaz cooperación entre empresas, en particular la identificación de los asociados y los problemas de la armonización, incluían aspectos sociales y culturales. Aun cuando podía ser difícil analizarlos, esos aspectos desempeñaban una función importante para el éxito de la cooperación y debían ser puestos de relieve. Se subrayó la importancia de definir una política clara y de establecer un marco jurídico, y de que existieran regímenes estables de inversión y de perfeccionamiento de los conocimientos técnicos. El elemento de la confianza era esencial: cada uno de los asociados debía estar plenamente convencido de que el otro contribuía al máximo al éxito de la empresa. Se señaló que, entre las principales condiciones para el éxito de los acuerdos de asociación, figuraban también el respeto mutuo entre los asociados, así como formas diversificadas de la infraestructura de servicios. Como el nivel de conocimientos y aptitudes de los asociados revestía gran importancia, el aprendizaje práctico en el curso de la cooperación entre empresas debía de ser siempre la preocupación fundamental de los asociados. Se señaló también que en muchos casos las grandes compañías no estaban seguras de que las empresas más pequeñas tuvieran la capacidad para ser asociados viables en actividades de cooperación. Entre las causas del fracaso de las asociaciones entre empresas figuraban la deficiente preparación de las negociaciones, la falta de estructuras diversificadas, la información y la transparencia, los "programas de acción secretos", los motivos ocultos, la ausencia de estímulos efectivos para la cooperación o los objetivos mal formulados y la falta de procedimientos de vigilancia.

21. En cuanto a la relación entre las dimensiones de las compañías y el éxito de la cooperación interempresarial, se expresó la opinión de que las relaciones que habían tenido más éxito eran las establecidas entre compañías grandes y compañías pequeñas, pues las primeras podían aportar su experiencia y una estrategia definida y las segundas, un elemento de flexibilidad. En principio, era importante que los dos asociados tuvieran algo que ofrecer para que la relación fuera un éxito y estuviesen dispuestos a asumir la parte de los riesgos que les correspondiera. Las asociaciones entre países del Norte y países del Sur parecían tener mayor éxito que las asociaciones entre países del Sur. Un análisis de cierto número de casos ocurridos en MERCOSUR ponía de manifiesto el fracaso de varias actividades de cooperación interempresarial. Ese fracaso no era inevitable, pues si se hubiera ayudado a las empresas a comprender con mayor claridad sus necesidades e intereses



concretos y a crear una capacidad de vinculación, también hubieran tenido éxito. En el caso de la cooperación entre empresas de países del Sur, se sugirió que los poderes públicos prestaran particular atención a la iniciación y promoción de esa cooperación. Otras estructuras de apoyo, entre ellas las cámaras de comercio y las asociaciones comerciales, también debían desplegar esfuerzos para contribuir a iniciar y desarrollar los acuerdos de asociación entre empresas de los países en desarrollo, en particular los PMA. En el proceso de iniciación conviene aprovechar lo más posible las oportunidades brindadas por los centros de información, las entidades de apoyo comercial, las giras de estudio, la participación en ferias de muestras, las exposiciones, etc.

22. Además, se puso de relieve que la cooperación entre empresas debía tener efectos positivos en el plano nacional en forma de nuevos conocimientos de carácter complementario, oportunidades de empleo y subcontratación y fomento de redes de colaboración. El experto de Italia indicó que muchos países en desarrollo deseaban poner en práctica el modelo industrial japonés o la experiencia italiana de un desarrollo basado en las PYMES y los polígonos industriales. Sin embargo, en esos "modelos" era necesario tomar en consideración varios factores que propiciaban del éxito. Sobre todo, se debía prestar atención a las condiciones nacionales. De hecho, una compañía italiana del sector de la construcción bien conocida, que había concertado acuerdos de asociación en la Argentina, Sudáfrica y la India, había conseguido resultados muy diferentes según las condiciones que encontraba en cada país.

23. Se describieron varios casos de empresas que habían aplicado diversas formas de asociación para conseguir un mayor grado de competitividad o acrecentar su capacidad tecnológica. Entre ellas estaba la Corporación de Petróleo de Venezuela, empresa íntegramente propiedad del Estado que aplicaba un criterio de índole comercial. La Corporación ha creado el Instituto Tecnológico Venezolano del Petróleo, un centro de investigación que formó primero a su personal y concluyó luego asociaciones con diversos agentes económicos que operaban en el sector del petróleo y con compañías y abastecedores competidores, así como con instituciones de investigación de países desarrollados, entre ellos la Universidad Stanford y el Instituto de Tecnología de Massachusetts. De esta forma, la Corporación había adquirido una capacidad importante en materia de servicios técnicos que le permitían cooperar en el plano internacional con clientes activos en la Argentina, China, México y Suecia. La creación de esta capacidad le permitía establecer diversos consorcios en todo el mundo. Se había aplicado una visión conceptual en la que ocupaban una posición central la creación de capacidad tecnológica y la concertación de asociaciones; un criterio orientado hacia el mercado y la existencia de un sólido marco jurídico para sus operaciones habían sido la base de su actuación.

24. Otro caso se refería a la Corporación Nacional del Desarrollo en el Uruguay. Operando con fondos tanto del sector público como del privado, esta Corporación había procurado aumentar la capacidad de las PYMES y las microempresas para hacer frente a los retos de la mundialización, por medio

de inversiones, políticas sectoriales y la concesión de crédito. Había promovido además la introducción de nuevas tecnologías y nueva capacidad tecnológica mediante asociaciones en el plano nacional (por ejemplo, favoreciendo la actividad de los empresarios jóvenes y de las mujeres empresarias) y con una mayor competitividad internacional. El apoyo prestado por la legislación y el empleo de fondos del sector privado habían resultado ser una buena base para la formación de diversas asociaciones. Tanto la empresa venezolana como la uruguaya han desplegado importantes esfuerzos para impulsar las tecnologías de la información.

25. La experiencia de Turquía en la esfera de la cooperación entre empresas tuvo como ilustración las actividades de un gran fabricante turco de aparatos electrodomésticos. Además de concertar acuerdos de cooperación con grandes compañías internacionales y de transferir conocimientos técnicos y producción a otros países (Túnez y la República de Corea), esta compañía ha concertado acuerdos de investigación y desarrollo con universidades de países desarrollados con el objetivo estratégico de desarrollar tecnologías concretas.

26. En Italia las pequeñas compañías que desean encontrar mercados en el extranjero necesitan medios que van más allá de la cooperación interempresarial. Por ejemplo, era necesario establecer estrechos contactos con las autoridades locales y ampliar así la red de los agentes económicos participantes. En muchos casos la cooperación entre PYMES era un "proyecto" complejo, y no una sencilla actividad de cooperación.

27. La experiencia de Sri Lanka en materia de cooperación entre empresas había contribuido a poner de relieve los diversos sectores en los que los poderes públicos y los organismos de apoyo podían representar una diferencia. Figuraban entre esos elementos el suministro de información adecuada, inclusive la identificación de las necesidades y exigencias en materia de empresas conjuntas, el apoyo en el proceso de negociación y algunas formas de apoyo financiero, entre ellas las garantías o los préstamos.

28. En Filipinas, las pequeñas compañías que operaban en diversos sectores, que iban desde la alimentación hasta los textiles, habían prestado un excelente servicio a la economía no estructurada en épocas difíciles, pero a menudo tenían problemas de ajuste a las exigencias de una economía estructurada, como, por ejemplo, mantener las normas de calidad o aumentar la capacidad de producción para satisfacer una demanda creciente. Por consiguiente, sería útil estudiar de qué modo la cooperación entre empresas puede contribuir a mejorar las normas de producción.

Creación de un entorno normativo favorable, y estructuras, medidas y programas de apoyo a la cooperación interempresarial

29. Al examinar la importancia que reviste el proceso de poner en contacto a las empresas interesadas al iniciar la cooperación interempresarial se señaló que, a esos efectos, deberían utilizarse todas las facilidades y fuentes de información, inclusive Internet y varias bases de datos. Al mismo tiempo se

subrayó que un gran número de pequeñas y medianas empresas (PYMES) del mundo en desarrollo no tenían acceso a las tecnologías modernas de la información. Se indicó que deberían hacerse públicas y divulgarse ampliamente las experiencias satisfactorias de cooperación interempresarial logradas mediante un seguimiento permanente, a fin de que todas las partes interesadas en esa cooperación pudieran aprovechar las enseñanzas relativas a las prácticas más adecuadas en la materia y dedicar menos tiempo a la preparación de los arreglos interempresariales. El establecimiento de parques científicos y de centros tecnológicos y de innovación empresarial en la República Checa y otras economías en transición creó interrelaciones sinérgicas entre las empresas y facilitó el proceso de innovación y de fomento de la capacidad. Los principales agentes que contribuyeron al establecimiento de esos centros fueron los municipios, las instituciones de investigación y desarrollo y el sector empresarial. Las redes nacionales e internacionales de tales centros proporcionaron más oportunidades para la cooperación interempresarial y, en particular, para la participación de las PYMES en ese proceso. El experto de la República Checa sugirió que se examinara más a fondo la experiencia de diferentes países en lo concerniente a la formación y desarrollo de dichos centros.

30. El experto de Egipto describió la experiencia de su país en lo tocante a la promoción de las PYMES y de sus asociaciones mediante el establecimiento del Fondo de Desarrollo Social en 1991. La principal finalidad de los programas del Fondo era generar empleo, y ya se habían creado 70.000 pequeñas empresas y 200.000 oportunidades de trabajo. La cooperación interempresarial había contribuido al logro de ese objetivo. Los principales medios utilizados para desarrollar esa cooperación incluían el establecimiento de organismos financieros de intermediación y centros de tecnología y servicios a las empresas, el fortalecimiento de los vínculos de subcontratación y de los conjuntos de PYMES, y el fomento de la concesión de licencias y franquicias, así como acuerdos de transferencia de tecnología entre las grandes y pequeñas empresas. El experto de México examinó las políticas industrial y de comercio exterior que se aplicaban actualmente en su país, las cuales estaban encaminadas a lograr la estabilidad macroeconómica e incrementar las exportaciones. Las PYMES y la cooperación interempresarial desempeñaban un papel fundamental en el proceso destinado a alcanzar esos objetivos. Se habían formulado políticas apropiadas cuya finalidad era mejorar la infraestructura existente y promover la formación de capital humano y, de manera más general, lograr el desarrollo social. Su objetivo también era mejorar los vínculos de concatenación progresiva y regresiva mediante la conciliación de los intereses de los proveedores y los usuarios, y el establecimiento de mecanismos de subcontratación industrial y de una base de datos sobre subcontratación. Las demás medidas se referían a la creación de polígonos industriales y al apoyo crediticio a las exportaciones de las PYMES. Se habían creado organismos para coordinar las actividades de estas empresas, así como asociaciones nacionales e internacionales de cooperación empresarial. Los resultados de esos esfuerzos ya los había puesto de manifiesto la alta tasa de crecimiento lograda por México en 1997.

El experto sugirió la utilización de oficinas de comercio e inversión, de Internet y de los Centros de Comercio de la UNCTAD para difundir información acerca de las asociaciones.

31. El experto del Japón señaló que mediante las inversiones extranjeras directas (IED) se podía transferir tecnología, y también impartir conocimientos y aptitudes en materia de gestión y comercialización, así como proporcionar capacitación en el servicio. La transferencia de tecnología también podía hacerse mediante la concesión de licencias, las compras de equipo y las actividades de investigación y desarrollo en el plano interno, así como por medio de planes de apoyo técnico financiados con asistencia oficial para el desarrollo (AOD). En cuanto a la transferencia de tecnología mediante las IED, se observaban en general dos problemas. En primer lugar, las empresas transnacionales no se sentían muy deseosas de proporcionar tecnología de base a sus asociados locales, y, en segundo, esas empresas tenían débiles vínculos con las PYMES locales de los países en desarrollo, y no compraban piezas y componentes nacionales. En ambos casos, los factores determinantes de la absorción de tecnología importada dependían del nivel de desarrollo tecnológico y educacional en el país receptor. Además, las empresas transnacionales consideraban a veces que las industrias locales de apoyo no podían hacerse cargo de grandes pedidos, o no estaban en condiciones de cumplir puntualmente el calendario de entrega. Por otra parte, las empresas transnacionales temían el efecto de rebote si transferían a los países en desarrollo tecnología fundamental. Basándose en la experiencia del Japón en materia de adquisición de tecnología, el experto sugirió que los gobiernos de los países en desarrollo asignaran cierto volumen de recursos a la adquisición de tecnología, proporcionaran incentivos de carácter fiscal y financiero al sector privado para la realización de actividades de investigación y desarrollo (I+D), y crearan instituciones públicas de I+D, y controlaran las patentes. En cuanto la promoción de un desarrollo eficiente de las PYMES en las industrias auxiliares, como las que producían piezas de repuesto, las administraciones locales también podían desempeñar un importante papel proporcionando educación básica y formación profesional por conducto de las universidades locales, los centros locales de I+D del sector público, las PYMES y las asociaciones industriales, así como mediante la creación de redes de esas instituciones.

32. Varios expertos formularon observaciones sobre la exposición hecha por el experto del Japón. El experto de Egipto preguntó si nuevos acuerdos de la Organización Mundial del Comercio en materia de derechos de propiedad intelectual impulsarían a las empresas transnacionales a transferir tecnología. El experto de Sri Lanka propuso que los países desarrollados asignaran una parte de la AOD a la transferencia de tecnología o a programas de asociación técnica que contribuyeran a la cooperación interempresarial en los países en desarrollo. Además, se señaló que los problemas relativos a la participación de las empresas de países en desarrollo en los planes de cooperación, sobre todo en lo tocante a la subcontratación, se planteaban en países concretos y no había que referirse a ellos en forma generalizada.

33. Uno de los ponentes preguntó si habían fases concretas en las que las empresas transnacionales transferían tecnologías. El experto del Japón contestó que la fase crítica dependía de las estrategias de las distintas empresas, y también venía determinada por los factores relacionados con la demanda del mercado de que se tratara. Si había suficiente demanda, las empresas transnacionales decidirían invertir en el exterior y transferir entonces las tecnologías pertinentes. En general, esas empresas trataban de retener las tecnologías que comportaban más valor añadido hasta la última fase, y este argumento era respaldado por el ejemplo de las televisiones de alta precisión del Japón o la producción de automóviles de lujo en los Estados Unidos de América.

34. El experto del Organismo Noruego de Desarrollo Internacional expresó el deseo de que los resultados de la Reunión de Expertos llegaran a conocimiento del agente más importante en las actividades de cooperación interempresarial, es decir, los inversionistas de los países desarrollados. Había una demanda no satisfecha por parte de las PYMES de los países en desarrollo para la concertación de asociaciones. Con frecuencia había que atraer, con el apoyo del sector público a asociados de los países desarrollados. El Organismo Noruego concedía a los inversionistas préstamos en condiciones de favor, que comportaban bajos tipos de interés y largos plazos de reembolso, así como ayuda para la creación de la infraestructura necesaria en el país receptor.

35. Los expertos señalaron que, al analizar las condiciones para que la asociación Norte-Sur tuviera éxito, había que tener en cuenta múltiples aspectos, que iban más allá del puramente tecnológico. Un empresario del Norte trataría evidentemente de que un asociado de un país en desarrollo tuviera buenos conocimientos técnicos, pero también de contar con la posibilidad de acceso a una parte del mercado local, lo cual era absolutamente indispensable si se quería que la empresa recientemente establecida produjese resultados satisfactorios. Además, un socio viable debería facilitar el establecimiento de vínculos directos con la administración nacional y las redes locales de PYMES, y crear una suerte de consenso acerca de la iniciativa por parte de los principales homólogos socioeconómicos locales.

36. En ese contexto, las organizaciones intermediarias podrían no sólo proporcionar información sobre los posibles asociados, sino también estimular las corrientes de conocimientos en distintas situaciones y en diferentes momentos. Esas organizaciones podían preparar diagnósticos, estudios de previabilidad e informes de evaluación, y contribuir también a superar los obstáculos que se plantearan, descubrir las oportunidades ocultas, idear un conjunto de soluciones y poner éstas en práctica.

37. Refiriéndose al papel que desempeñaban los programas de apoyo en cuanto a facilitar la cooperación interempresarial, el representante de Bélgica puso de relieve varias iniciativas tomadas por la Unión Europea en los países en desarrollo y las economías en transición. Esos programas contribuían a promover el espíritu de empresa, el establecimiento de vínculos verticales y horizontales en sectores concretos y la creación de redes entre los posibles

asociados, así como a identificar las fuentes de financiación. Bélgica se esforzaba en estimular la cooperación interempresarial, especialmente mediante la provisión de la información requerida, la financiación (inclusive capital de riesgo), los sistemas de garantías para las PYMES y el establecimiento de estructuras de apoyo locales.

38. El experto del Reino Unido señaló que su Gobierno prestaba servicios de apoyo para promover dicha cooperación porque el mercado no facilitaba información, en el momento oportuno, acerca de las nuevas tendencias de la demanda de los consumidores y las necesidades de inversión, sobre todo en los mercados exteriores. Aunque las PYMES estaban aportando una contribución más significativa a la creación de riqueza, de empleo y de corrientes de comercio, las disfunciones del mercado les afectaban en mayor medida que a las empresas transnacionales. La función de los poderes públicos era corregir esas disfunciones mediante la conciliación de los intereses de los proveedores y los consumidores. En el Reino Unido se estaban ejecutando programas de asociación a nivel interno e internacional; estos programas comportaban la colaboración con organizaciones empresariales a fin de determinar los sectores que podrían beneficiarse de la conclusión de asociaciones, encontrar compañías apropiadas y hacer un diagnóstico de su buena disposición a crear asociaciones, utilizando los conocimientos de las empresas con experiencia en lo tocante al capital de riesgo, la búsqueda de asociados de contraparte en el Reino Unido y la puesta en contacto de los posibles asociados. El experto agregó que la cooperación interempresarial se fomentaría mediante la divulgación de la experiencia adquirida, la cooperación entre los organismos que se ocupaban de poner en contacto a los posibles asociados y la mayor concienciación de las empresas y los gobiernos en cuanto a la importancia que revestían el desarrollo y la inversión sociales para la creación de mercados.

39. El Centro de Comercio Internacional (CCI) había realizado varias actividades encaminadas a poner en contacto a posibles asociados, como el suministro de información y el diseño de sistemas de información para dar a conocer las oportunidades de cooperación interempresarial en países en desarrollo, así como el fomento y fortalecimiento de la capacidad a nivel de las empresas. El CCI había elaborado varios instrumentos y desarrollado actividades a esos efectos. Las enseñanzas aprendidas incluían el hecho de que las medidas de apoyo tenían que ajustarse concretamente a los sectores involucrados y también que las empresas debían seleccionarse cuidadosamente. Era necesario prestar asistencia complementaria ininterrumpidamente hasta que se hubiese concluido la transacción de que se tratase.

40. El representante de Belarús señaló que su Gobierno había adoptado varias medidas para fomentar la cooperación interempresarial, incluso la creación de estructuras jurídicas e institucionales apropiadas y en constante evolución. Deberían tomarse medidas para aumentar la coherencia del funcionamiento de esas estructuras, así como reforzar los vínculos entre las instituciones de investigación y desarrollo y la industria. La falta de información acerca de las oportunidades de cooperación existentes en otros países y la reducida capacidad de comercialización eran algunos de los factores que obstaculizaban

el proceso de cooperación interempresarial. Varios programas internacionales, inclusive los de la Unión Europea y el Banco Mundial, ayudaban a integrar mejor a Belarús en la economía mundial. La UNCTAD también podría desempeñar un papel en ese proceso.

41. Durante más de diez años Finlandia había respaldado la cooperación interempresarial a fin de promover la competitividad de las PYMES en el sector de la alta tecnología. Ese proceso había ido acompañado por un constante incremento de los recursos públicos destinados a actividades de investigación y desarrollo. La experiencia adquirida se estaba traduciendo en varias recomendaciones concretas. Así pues, los gobiernos deberían clarificar las funciones respectivas de los sectores público y privado en el fomento de esa cooperación. El sector público podría asumir una parte de los riesgos en los proyectos empresariales que comportaran un alto grado de riesgo, de novedad y de innovación. Sin embargo, debería exigirse a las dos empresas involucradas que, al comienzo de un proyecto que se ejecutara en régimen de asociación, aportaran contribuciones financieras en vez de depender de subvenciones. La actual red científica e industrial y los agregados comerciales y consejeros económicos en todo el mundo podrían utilizarse eficazmente para promover la puesta en marcha de la cooperación internacional.

42. Refiriéndose a los problemas de los países menos adelantados, el representante de Etiopía destacó que la formación de capital local en ellos se encontraba todavía en una etapa temprana, que las empresas necesitaban urgentemente tecnología, conocimientos y recursos financieros, y que la cooperación interempresarial podría ser un instrumento importante para proporcionar esos recursos. Las recomendaciones en materia de políticas de la Reunión de Expertos deberían orientarse en esa dirección e incluir medidas pertinentes para su adopción en los planos nacional e internacional.

43. Un experto de Turquía señaló que las pequeñas y medianas empresas serían los protagonistas económicos más importantes en el siglo XXI. Para promover el desarrollo de las PYMES en su país, se había creado un organismo nacional especial cuyo objetivo era aumentar la competitividad de las empresas y facilitar su adaptación a las necesidades del mercado. Ello se hacía mediante la creación de estructuras que ayudaban a las PYMES a estimular el proceso de innovación tecnológica, mejorar la calidad de la producción y obtener la información requerida.

44. El experto de Sri Lanka indicó las medidas que podían tomarse con el apoyo de la comunidad internacional. Por ejemplo, se podían ejecutar proyectos piloto -como lo había sugerido el experto de Italia- para alentar a las PYMES a concertar asociaciones en los países en desarrollo. Los planes de garantía de riesgos podían acrecentar la buena disposición de las empresas a participar en los acuerdos de cooperación y las asociaciones tecnológicas (comparables a las garantías empleadas en sectores como el de la promoción de las exportaciones). También las ferias y las exposiciones comerciales eran excelentes medios para establecer contactos entre las empresas.

45. El representante de China propuso que la secretaría de la UNCTAD reuniera información sobre las asociaciones y organizaciones pertinentes que fomentaban los contactos entre las PYMES, los intermediarios y los organismos encargados de facilitar esos contactos, con miras a promover la cooperación interempresarial.

### III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

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

46. De conformidad con una decisión adoptada por la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo en su segundo período de sesiones (1º a 5 de diciembre de 1997) <sup>1</sup>, del 20 al 22 de abril de 1998 se celebró en el Palacio de las Naciones, en Ginebra, la Reunión de Expertos sobre las consecuencias de las políticas gubernamentales y de las medidas adoptadas por los gobiernos y particulares respecto del estímulo de la asociación entre empresas en materia de tecnología, producción y comercialización, con especial hincapié en las vinculaciones Norte-Sur y Sur-Sur en cuanto a la promoción de transferencias de tecnología (conocimientos técnicos y de gestión) y comercio para el fomento de las PYMES. El Sr. Carlos Fortín, Secretario General Adjunto de la UNCTAD, declaró abierta la reunión el 20 de abril de 1998.

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

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

Presidente: Sr. Dilip Sinha (India)

Vicepresidente y Relator: Sr. Paul Frix (Bélgica)

#### C. Aprobación del programa

48. En la misma sesión, la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional que había sido distribuido como documento TD/B/COM.3/EM.4/1. En consecuencia, el programa de la reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa.
3. Las consecuencias de las políticas gubernamentales y de las medidas adoptadas por los gobiernos/particulares respecto del estímulo de la

---

<sup>1</sup>Véase el informe de la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo sobre su segundo período de sesiones (TD/B/45/3-TD/B/COM.3/11), anexo I, parte C, párr. 12 (I).



asociación entre empresas en materia de tecnología, producción y comercialización, con especial hincapié en las vinculaciones Norte-Sur y Sur-Sur en cuanto a la promoción de transferencias de tecnología (conocimientos técnicos y de gestión) y comercio para el fomento de las PYMES.

4. Aprobación del informe.

D. Documentación

49. Para el examen del tema sustantivo del programa (tema 3), la Reunión de Expertos dispuso de un documento de la secretaría de la UNCTAD titulado "Cuestiones de política, medidas y programas seleccionados sobre asociaciones entre empresas" (TD/B/COM.3/EM.4/2).

E. Aprobación del informe

50. En su sesión de clausura, celebrada el 22 de abril de 1998, la Reunión de Expertos autorizó al Relator a preparar el informe final, bajo la supervisión del Presidente, incorporando las recomendaciones aprobadas por ella (véase la sección I) y el resumen de las deliberaciones oficiosas de los expertos preparado por el Presidente (véase la sección II).

Anexo I

RESUMEN DE LAS DECLARACIONES INTRODUCTORIAS

1. Tras declarar abierta la Reunión de Expertos, el Presidente recordó que su mandato era estudiar el efecto de las políticas gubernamentales y las medidas de los gobiernos/particulares sobre el estímulo de la asociación entre empresas en las esferas de la tecnología, la producción y la comercialización, prestando especial atención a las vinculaciones Norte-Sur y Sur-Sur en cuanto a la promoción de transferencias de tecnología (conocimientos especializados y de gestión) y comercio para el fomento de las PYMES. Señaló que las asociaciones de carácter creativo entre empresas, que entrañaban combinar capital, tecnología, conocimientos de comercialización y gestión, y materias primas, se habían convertido en las "armas preferidas" para incrementar la competitividad y desarrollar nuevas tecnologías relacionadas con los procesos y productos. La tendencia mundial a la supresión de las barreras comerciales parecía haber abierto mercados a los que anteriormente sólo tenían acceso las grandes empresas. Las PYMES estaban interesadas concretamente en esos nuevos mercados y, por lo tanto, había más posibilidades de que concertaran asociaciones a fin de que se distribuyeran los gastos de investigación y desarrollo, y de aumentar su capacidad. A las PYMES, que podían encontrar "nichos" concretos en el mercado internacional, se les consideraba desde una nueva perspectiva, como agentes estratégicos clave en el escenario económico. El desarrollo técnico en esferas como las tecnologías de la información y el crecimiento de la producción de gran densidad de conocimientos habían permitido -y a veces obligado- a las PYMES, más que antes, emplear las tecnologías más avanzadas y estaban forzando a los agentes económicos a reaccionar rápidamente ante los cambios en el mercado. Empero, se necesitaban políticas adecuadas y estructuras de apoyo, así como mecanismos y modalidades de organización que aseguraran un alto grado de flexibilidad, a fin de seguir fomentando la cooperación entre empresas.

2. El Secretario General Adjunto de la UNCTAD señaló que "para hacer frente a las dificultades que planteaba el clima económico altamente competitivo, se había recurrido a nuevas formas de cooperación interempresarial que iban más allá de los planes de cooperación en un solo sentido hasta llegar a arreglos de asociación de carácter más estratégico; la finalidad de estos arreglos era facilitar el proceso de desarrollo empresarial por medio de la innovación acelerada y el fomento de la capacidad de las empresas, inclusive las técnicas empresariales y de gestión, que contribuían a aumentar sus posibilidades de competencia a nivel mundial. Una característica común de esas nuevas formas de cooperación era la intención deliberada de cooperar compartiendo capacidades con vistas a desarrollar nuevos productos, tecnologías y procesos, o la fabricación y comercialización de nuevos productos. La existencia de un entorno propicio que incluyese incentivos, un marco jurídico y normativo adecuado y mecanismos de apoyo tenía suma importancia para la cooperación interempresarial, principalmente con respecto a las pequeñas y medianas empresas.

3. La experiencia demostraba que la financiación parcial de componentes concretos de los proyectos, la asistencia para encontrar los asociados apropiados por medio del procedimiento correspondiente y el fomento de la "confianza", sobre todo en la cooperación transnacional, habían resultado ser elementos clave del éxito de las asociaciones. La Reunión de Expertos podría contribuir mucho al debate e indicar las esferas en que tal vez fuera necesario seguir la labor relativa a la cooperación interempresarial, por ejemplo determinando las "prácticas mejores" a este respecto.

4. El Director de la División de la Inversión, el Fomento de la Empresa y la Tecnología puso de relieve el incremento de los conocimientos necesarios para la producción y su extensión a todas las actividades económicas, así como la creciente importancia de la capacidad para hacer constantes innovaciones como clave de una competitividad sostenida en un entorno de mercado liberalizado. Ello y también la falta de recursos para la innovación -en las microempresas y las pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo y las economías en transición- hacían que las empresas potenciaran su capacidad mediante diversas asociaciones que creaban las condiciones para el desarrollo y comercialización de nuevos productos y procesos. La cooperación entre empresas podía ser un mecanismo eficaz de aprendizaje, intercambio de conocimientos, transferencia y avance de la tecnología, acceso al mercado y fomento de la capacidad tecnológica e innovadora. Con todo, el número de esas asociaciones entre empresas de los países en desarrollo aún era exiguo. En este contexto, había que prestar más atención al desarrollo y fortalecimiento de las estructuras de apoyo que contribuyesen a que se tomara conciencia del papel de las asociaciones entre empresas en el mantenimiento de la competitividad de éstas, a difundir más información sobre esas asociaciones y a reforzar los programas de formación que permitieran aumentar los conocimientos y aptitudes para crear redes y concluir asociaciones.

Anexo II

ASISTENCIA\*

1. Estuvieron representados en la Reunión de Expertos los siguientes Estados miembros de la UNCTAD:

Alemania	Japón
Austria	Jordania
Belarús	Kenya
Bélgica	Líbano
Brasil	Madagascar
Canadá	México
China	Noruega
Colombia	Perú
Costa Rica	Polonia
Egipto	Reino Unido de Gran Bretaña e
El Salvador	Irlanda del Norte
España	República Checa
Estados Unidos de América	Senegal
Etiopía	Sri Lanka
Federación de Rusia	Suiza
Filipinas	Swazilandia
Finlandia	Tailandia
Gabón	Túnez
India	Turquía
Indonesia	Uruguay
Irán (República Islámica del)	Venezuela
Italia	Yemen

2. La Comisión Económica para Europa estuvo representada en la reunión. También lo estuvo el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC.

3. Estuvieron representados los siguientes organismos especializados:

Fondo Monetario Internacional

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

4. Estuvieron asimismo representadas las siguientes organizaciones intergubernamentales:

Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico

Liga de los Estados Árabes

Organización Árabe del Trabajo

---

\* Véase la lista de participantes en el documento TD/B/COM.3/EM.4/INF.1.

Organismo de Cooperación Cultural y Técnica

Organización de la Unidad Africana.

5. Además, estuvieron representadas las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

Federación Mundial de Asociaciones pro Naciones Unidas.

Especialistas e invitados especiales

Ponentes

Sr. Ludovico Alcorta, Instituto de Nuevas Tecnologías, Universidad de las Naciones Unidas

Sr. Ajay Bhardwaj, BIOCON, India

Sr. Monty (S.S.) Roy, NORTEL, Canadá.

Invitados especiales

Sr. François Ullmann, HEXA Consultants, Ginebra.

-----