



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

Distr.
GENERAL

TD/B/C.II/MEM.1/4
10 de febrero de 2009

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Inversión, la Empresa y el Desarrollo
Reunión multianual de expertos sobre políticas
de promoción de la empresa y fomento de la
capacidad en ciencia, tecnología e innovación
Primer período de sesiones
Ginebra, 20 a 22 de enero de 2009

**INFORME DE LA REUNIÓN MULTIANUAL DE EXPERTOS SOBRE
POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE LA EMPRESA Y FOMENTO DE
LA CAPACIDAD EN CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN EN
SU PRIMER PERÍODO DE SESIONES**

celebrada en el Palacio de las Naciones,
Ginebra, del 20 al 22 de enero de 2009

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. RESUMEN DE LAS DELIBERACIONES	1 - 57	3
II. ALTERNATIVAS Y CONCLUSIONES PRÁCTICAS	58 - 60	16
A. Temas recomendados para las próximas tres reuniones multianuales de expertos	59	16
B. Recomendaciones para la labor entre períodos de sesiones.....	60	16
III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN.....	61 - 67	18
A. Elección de la Mesa	61	18
B. Aprobación del programa y organización de los trabajos.....	62	19
C. Resultados del período de sesiones.....	63 - 64	19
D. Aprobación del informe	65	19
E. Otros asuntos.....	66	19
F. Observaciones finales de la Presidencia tras la conclusión del presente informe.....	67	19

Anexos

I. Índice del resumen de los debates	20
II. Recursos Web.....	23
III. Participantes.....	25

I. RESUMEN DE LAS DELIBERACIONES

1. El primer período de sesiones de la reunión multianual de expertos sobre políticas de promoción de la empresa y fomento de la capacidad en ciencia, tecnología e innovación fue inaugurado por la Secretaria General Adjunta Interina de la UNCTAD, Sra. Lakshmi Puri. La Sra. Puri señaló que, de conformidad con el Acuerdo de Accra, las reuniones multianuales de expertos constituían nuevos temas para abordar cuestiones complejas y formular recomendaciones de políticas. La oradora destacó la importancia del "Estado propiciador" en la promoción del espíritu empresarial y la innovación, especialmente en épocas de crisis económica. También recalcó que la innovación y el espíritu empresarial contribuirían de manera significativa a los esfuerzos de todos los países por superar algunos de los retos mundiales, como el cambio climático y la tecnología verde, la energía y la seguridad alimentaria, y el desarrollo económico y social de los países en desarrollo.

2. Un experto analizó algunos elementos clave de la promoción del espíritu empresarial, que podía fomentarse en el ámbito de los gobiernos, las instituciones públicas y la sociedad civil. Toda política de promoción empresarial debía tratar de crear sensibilización y modalidades de apoyo, y así como proporcionar incentivos para mentes creativas, reuniendo e integrando a los principales actores. El orador destacó la importancia de crear una mayor conciencia para estimular el potencial creativo de la población. En el Perú, y posiblemente en otros países, había abogados, ingenieros y otros profesionales altamente calificados que trabajaban en empleos que generaban bajos ingresos, por ejemplo como taxistas, lo que revelaba un desfase entre la educación y la vida real. El experto se refirió a la innovación de baja tecnología que atendía específicamente a las necesidades de las comunidades, como el programa "Sierra Productiva", por ejemplo: a) la utilización en los sistemas de riego de reservorios para acopiar agua que luego se recoge en botellas plásticas perforadas; o b) la iniciativa del bambú para producir papel en la parte septentrional del Perú. El experto consideraba que la inclusión de los principales protagonistas en programas de este tipo era particularmente importante para formar cadenas de valor a los fines del desarrollo de proyectos y la creación equitativa de riqueza.

3. Otro experto utilizó distintos ejemplos para subrayar la importancia de proporcionar los incentivos adecuados para la innovación y la comercialización de tecnologías. Demostró por qué el programa Investigación para la Innovación en Pequeñas Empresas (Small Business Innovation Research o SBIR) de los Estados Unidos "tenía una concepción sólida y era eficaz en la práctica"¹ y constituía un buen ejemplo de promoción de la colaboración entre instituciones de investigación y la industria puesto que colmaba la brecha entre la financiación de capital riesgo estándar -estructuralmente limitada y concebida para llegar tarde y desaparecer temprano- y las pequeñas donaciones para investigación, permitiendo a las nuevas empresas y a aquellas en expansión cruzar el "valle de la muerte". Uno de los factores de éxito del programa fue el establecimiento de un concurso para obtener donaciones en el que podían participar las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que incluyó un minucioso mecanismo de evaluación y vinculó esas donaciones a las necesidades económicas existentes y las adquisiciones públicas, eliminando la necesidad de nuevos fondos para financiar el programa. El experto también destacó que existían desincentivos que debían ser abordados por los encargados de las políticas, como procedimientos reglamentarios prolongados y complejos, pesadas cargas impositivas e insuficientes normas sobre quiebras.

¹ Conclusión principal de la última evaluación de las academias nacionales del SBIR.

4. Los expertos observaron que existía una analogía entre el baloncesto y el espíritu empresarial y las políticas públicas de innovación. Por ejemplo, no todos los tiros lanzados entrarán en el cesto, pero eso no es una excusa válida para dejar de intentarlo.
5. Los expertos también analizaron las funciones del mercado, la competencia y el gobierno, y llegaron a la conclusión de que, mientras que en el pasado había cierto consenso en que el gobierno sólo intervendría para corregir las fallas del mercado y ofrecer externalidades positivas, la verdad era que a lo largo de la historia los gobiernos habían apoyado con firmeza muchas iniciativas y nuevas tecnologías.
6. En relación con la actual crisis, un experto citó a Rham Emanuel² que dijo "nunca hay que desperdiciar una crisis grave" para referirse a la necesidad de aprender de los fracasos. Éste podría ser un buen momento para poner en marcha la revolución verde. También destacó que en tiempos de crisis es más seguro apoyar la innovación dentro de una empresa establecida que apoyar un nuevo proyecto partiendo de cero.
7. Se esperaba que el Gobierno, los medios académicos y el sector privado colaboraran en el marco de un sistema innovador eficaz. A ese respecto, los medios académicos debían aprender a comercializar sus productos.
8. Los funcionarios de la UNCTAD se refirieron a los mensajes básicos que figuraban en los documentos de antecedentes preparados para la reunión. Para uno de ellos, esos mensajes apuntaban a los distintos modelos existentes en el mundo para promover la iniciativa empresarial, como la Universidad Earth de Costa Rica y su Programa de proyectos empresariales, el Centro de innovaciones de Sudáfrica "Innovation Hub" y la Ciudad Mubarak de investigaciones científicas y tecnológicas (MuSCAT) de Egipto que albergaba aproximadamente el 40% de la industria nacional y contaba con 12 centros de investigación. Otro experto se refirió a que únicamente el 1% de los productos del sector farmacéutico de los últimos treinta años había atendido las necesidades de los países en desarrollo. En ese sentido, para aplicar políticas de CTI favorables a los pobres, los responsables de las políticas en ese terreno y los que se dedicaban a la reducción de la pobreza debían aunar sus esfuerzos; era necesario promover las empresas de tecnología y facilitar la capacidad de absorción de CTI de las empresas, y se precisaba una reglamentación adecuada para promover un entorno propicio y facilitar la generación y difusión de conocimientos.
9. Los expertos presentaron distintos modelos de prácticas ejemplares en materia de iniciativa empresarial para aumentar la conciencia y facilitar la formación y el crecimiento de empresas. Por ejemplo, la Fundación Chile, una fundación sin fines de lucro creada en 1976 para desarrollar maneras de diversificar la economía chilena, constituía un singular mecanismo de financiación. La Fundación Chile creaba empresas para validar las nuevas tecnologías y evaluar la viabilidad técnica y económica, estimulando así la creación de empresas en los distintos sectores de interés. Una vez que aumentaba la inversión privada y empezaba a emerger el sector de actividad en cuestión, la empresa creada por la Fundación se traspasaba al sector privado.

² Jefe de Gabinete del Presidente Barack Obama.

10. En cuanto a la formación de empresas, Burkina Faso ofrecía un ejemplo notable que convenía seguir. Su proceso de racionalización y simplificación de trámites había eliminado trabas y obstáculos considerados innecesarios, reduciendo el número de trámites de 25 en los años noventa a 8 en 2000 y la cantidad de tiempo en procesarlos de 90 a 15 días. En 2005, el Gobierno había creado, junto con la Cámara de Comercio, los centros de trámites para la creación de empresas (Centres de Formalités des Entreprises o CEFORE). Esos centros permitieron reducir los trámites a sólo 4 y el tiempo para cumplimentarlos a sólo 7 días hábiles, al costo más bajo posible.
11. Los expertos observaron que los gobiernos, mediante las políticas públicas, debían procurar mejorar las condiciones del entorno empresarial, así como estimular la capacidad emprendedora mediante actividades de sensibilización y el desarrollo de aptitudes. Eran acertados los programas que formulaban planes de estudio sobre actividades emprendedoras para alumnos desde el nivel primario hasta universitario, así como para determinados grupos en el sector informal. Se podrían crear enfoques innovadores para fomentar la educación empresarial, en colaboración con el sector privado.
12. Entre los ejemplos de programas que habían tenido buenos resultados estaba Endeavor, un modelo para promover el espíritu empresarial de gran alcance. Endeavor prefería trabajar en países con un alto potencial. Desde su creación, había examinado 19.000 empresarios y seleccionado y apoyado a más de 380 con un perfil de alto crecimiento por haber creado más de 86.000 empleos de alto valor y generado ingresos de más de 2.500 millones de dólares. Endeavor Brasil, creado en 2000, pronto sería autosuficiente porque los empresarios seleccionados se habían acogido a un programa por el que donarían el 2% de su capital accionario a Endeavor.
13. Otro ejemplo es Enterprise Uganda, un centro de desarrollo de empresas de acceso directo que apoya activamente las pequeñas y medianas empresas (PYMES) para mejorar su productividad, crecimiento y competitividad. Las empresas que recibieron formación y están asociadas al centro tienen un acceso más fácil al crédito y mayores posibilidades de ampliar sus actividades. Enterprise Uganda fue creada y es administrada siguiendo el modelo Empretec de la UNCTAD. Su Consejo de Administración está dirigido por los empresarios locales más destacados y cuenta con nueve miembros: 6 del sector privado, 1 del Ministerio de Finanzas, 1 del Banco Central y 1 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Uno de los éxitos logrados por este programa fue una empresa que recibió capacitación del centro y una suma de 12.000 dólares; la empresa, que solía pagar 45.000 dólares en concepto de impuestos pasó a integrar la lista de los 200 principales contribuyentes del país, aportando más de 1 millón de dólares anuales por ese concepto.
14. Se observó que la formación facilitada por Empretec permitía desarrollar competencias empresariales personales en tres grupos: logro, planificación y poder. Empretec funcionaba en 27 países. En el Brasil había capacitado a 150.000 empresarios.
15. SAB Miller presentó su experiencia y demostró que había ventajas y razones que justificaban que las grandes empresas desarrollaran PYMES que participaran en sus cadenas de valor, dentro de un marco de colaboración.

16. Los expertos analizaron la cuestión de los premios como manera de aumentar la sensibilización acerca del espíritu empresarial e influir positivamente en la actitud de las sociedades hacia los empresarios. Se observó que los premios y los concursos en las escuelas podían ayudar a generalizar las técnicas de pensamiento creativo. Debían utilizarse los premios a nivel local, nacional, regional y mundial. Un ejemplo de premios mundiales y uno de los más antiguos era el de "empresario del año" de Ernst & Young. Ese premio abarcaba más de 10.000 empresarios, más de 135 ciudades, más de 50 naciones, 6 continentes y todos los ciclos en los últimos 18 meses. Una vez que pasaban el nivel nacional, un jurado independiente de Ernst & Young o de los patrocinadores hacían las convocatorias sobre la base de los siguientes criterios: espíritu empresarial, resultados financieros, dirección estratégica, impacto local/mundial, innovación, integridad personal e influencia. El prestigio y las oportunidades para establecer redes a nivel mundial eran algunos de los incentivos para la participación de los empresarios. Por su naturaleza, el premio "empresario del año" tenía amplia difusión en los medios (en particular en los lugares en donde el programa era relativamente nuevo) y tenía influencia a nivel gubernamental.

17. El experto de Ernst & Young dijo también que las distintas secciones de su empresa prestaban apoyo directo sin ningún costo a proyectos de fomento de la capacidad empresarial en países en desarrollo. Por ejemplo Ernst & Young Suiza apoyaba proyectos de ese tipo mediante la Fundación Prabina en el Nepal.

18. Los expertos señalaron que la necesaria interacción universidad-industria-gobierno (modelo de la triple hélice) era fundamental para la innovación. Había una tendencia a olvidar los orígenes del espíritu empresarial o la innovación acertadas, o incluso heroicas, pero casi siempre se encontraba un origen de esfuerzo colectivo, la mayoría de las veces de tipo de triple hélice. Los expertos señalaron la tendencia hacia un entorno económico cada vez más interconectado, en el que se superponían las funciones y competencias de esas tres partes interesadas. Por ejemplo, las universidades ya no eran simplemente productoras de conocimientos y aptitudes, sino que también eran fundadoras de empresas mediante las incubadoras. La industria podía tener una función educativa mediante los programas de capacitación de las empresas, y los programas gubernamentales podían proporcionar el capital riesgo.

19. Al igual que la educación y la investigación, la transferencia de tecnología y la formación de empresas debían formar parte de la misión de las universidades. En el Brasil, era ejemplo de ello la Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro mediante su instituto PUC-Rio y la Universidad de São Paulo. Cabe mencionar que el modelo de incubación en el Brasil fue adaptado por profesores y graduados que regresaban de visitas y estudios en el extranjero después de que el modelo de sustitución de las importaciones fuera abandonado y se desmantelaran los parques industriales en los años setenta.

20. Como elemento de la adaptación de las universidades al siglo XXI, se propuso el término *Novum Trivium*, que tenía un antecedente histórico en el título Tripos introducido por la Universidad de Cambridge en el siglo XIX. El modelo de Cambridge podría perfeccionarse aún más proponiendo un programa de titulación que reuniera tres grupos de habilidades escogidas de las artes, la ciencia y la tecnología; el idioma y la cultura; y la innovación, el espíritu empresarial y el desarrollo regional.

21. Hubo un debate en cuanto a si las organizaciones no gubernamentales (ONG) constituían la cuarta hélice del modelo. Las ONG y las fundaciones habían desempeñado un papel muy importante en todas las esferas del espíritu empresarial, incluidas la sensibilización, la distribución de conocimientos y la promoción de redes comerciales. Un buen ejemplo de ello era la Fundación Kaufmann y sus ricos programas sobre iniciativa empresarial, en particular la semana mundial del espíritu mundial (Global Entrepreneurship Week).
22. Según los expertos, los gobiernos deberían garantizar el estado de derecho como condición necesaria a la innovación y al espíritu empresarial. Ello debería incluir la protección de las libertades y facilitar el establecimiento de redes entre los actores del modelo de la triple (¿cuarta?) hélice. También podría incluir la promoción o financiación de incubadoras mediante el suministro de capital inicial. En cuanto a los arreglos institucionales era mejor para los gobiernos encargar a instituciones empresariales independientes la responsabilidad de promover el espíritu empresarial, en lugar de emprender la tarea ellos mismos. Se analizó la importancia de las políticas de financiación y fundación de empresas y las políticas sobre la quiebra de empresas. Quedaba pendiente la cuestión de qué países, además de los Estados Unidos, contaban con políticas sobre redes de seguridad en caso de quiebra de una empresa.
23. Algunos de los debates se centraron en la función de la gobernanza, la importancia de incluir a las partes interesadas principales en las estrategias de fomento del espíritu empresarial y la necesidad de adaptar las prácticas ejemplares a las realidades locales. Además, se señaló el papel de los incentivos en la promoción de la innovación y el espíritu empresarial. Se reconoció que, en general, la aplicación de cualquiera de las prácticas ejemplares llevaba tiempo hasta que se lograban buenos resultados y que podía haber pérdidas o fracasos. Por ejemplo, a Bangalore le llevó 20 años convertirse en una importante plataforma de empresas innovadoras. También se citó el caso del "Technopark" de Zurich (una ciudad bien conectada y desarrollada) que le había llevado 10 años desarrollarse. La pregunta natural que se planteó posteriormente era de qué manera acelerar ese proceso. El grupo no encontró una respuesta mágica, pero estimó que las redes sociales y las herramientas de tecnología de información y comunicaciones (TIC) podían tener un efecto catalítico.
24. También se señaló que los empresarios no sólo eran altos ejecutivos o fundadores de empresas, sino también personas que creaban "instituciones emprendedoras", que a su vez eran críticas de la formación y el crecimiento de las empresas. Algunas de éstas podían convertirse en líderes de instituciones que daban inicio a aglomeraciones industriales, parques científicos y empresas de capital riesgo.
25. Los expertos convinieron en la necesidad de evaluar los marcos de innovación o fomento de la capacidad empresarial. Esa evaluación podía ser simple. Los expertos también consideraron que cualquier marco de promoción del espíritu empresarial debía ser aceptable para el sector privado, proporcionar vinculaciones y ser autosuficiente.
26. La segunda sesión se centró en la elaboración, aplicación y evaluación de un marco de política de fomento de la capacidad empresarial. Un experto destacó la importancia de un marco regulador en la promoción del espíritu empresarial, en particular en relación con el estado de derecho, las cuestiones impositivas y el acceso a los mercados. Además, se destacó la importancia de las incubadoras y redes de empresas para la promoción del espíritu empresarial. Por ejemplo, I3P (Incubatore Imprese Innovative del Politecnico) S.c.p.A. de Turín (Italia) había

podido catalizar el establecimiento de redes entre empresarios, inversores, bancos, inversores ángeles y consultores. Las empresas seleccionadas se beneficiaban de condiciones financieras preferenciales de los bancos. Un experto se refirió a los elementos para enriquecer los innovadores y emprendedores universitarios vinculando a los estudiantes con centros de conocimientos, a los círculos académicos con redes comerciales e industriales, y a posibles empresarios con agentes de financiación. Esto podía haberse facilitado por reglamentos de comercialización y políticas de propiedad intelectual propicias y claras. Las universidades también podían ofrecer premios a los estudiantes que presentaran ideas empresariales comercialmente viables. Los expertos también abordaron los desafíos de la transición de una economía agrícola a una economía basada en los conocimientos (salteándose la industrialización), y se observó que en una región de España, a saber Andalucía, se había aplicado un enfoque especial. Las enseñanzas derivadas de esa experiencia podían difundirse en otras partes.

27. Se observó que el marco de política empresarial del Brasil sobre formación y crecimiento de empresas mediante asistencia de grupos (por ejemplo, conglomerados, asociaciones, incubadoras, vínculos comerciales, etc.) había tenido buenos resultados. Por ejemplo, al permitir a las PYMES el acceso a la contratación pública utilizando el modelo de los Estados Unidos, el Brasil había logrado buenos resultados en cuanto a crecimiento y ampliación de PYMES. Entre otros elementos de la política brasileña estaban la sensibilización mediante el otorgamiento de premios a la iniciativa empresarial y la innovación, incentivos especiales para los microempresarios individuales y programas para la capacitación de jóvenes y formación empresarial. Los expertos también destacaron la importancia de la coherencia, la coordinación, la vigilancia y la evaluación cuando aplicaban una política de fomento de la iniciativa empresarial. Se planteó el ejemplo del desarrollo en el Brasil de una política estatal con metas específicas y coordinadas que interactuaba con la política de fomento de la iniciativa empresarial. El proyecto de vinculaciones comerciales UNCTAD-GTZ-SEBRAE (Servicio brasileño de apoyo a las microempresas y a las pequeñas empresas)-SENAI, en el Estado de Pernambuco en el Brasil, era otro ejemplo de cooperación de distintos organismos para promover la innovación y el espíritu empresarial. Ello había permitido a las PYMES integrarse aún más en la cadena de suministro de las grandes empresas y mejorar sus normas de producción y gestión. Algunos expertos destacaron la necesidad de hacer una diferencia entre sectores y entre PYMES y nuevas empresas existentes cuando formulaban políticas de fomento de la iniciativa empresarial. Se planteó la cuestión de cómo proceder con el sector informal dada su enorme importancia en muchos países; se ofreció una respuesta preliminar y parcial sobre cómo convencerlos de las ventajas de ingresar en el sector formal.

28. En cuanto a la labor de las organizaciones internacionales, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) trazó un panorama de las actividades realizadas por el grupo de trabajo sobre las PYMES. El Proceso de Bolonia sobre las PYMES y el empresariado de la OCDE constituía un importante paso dado en la formulación de políticas sobre pequeñas empresas y espíritu empresarial. En el documento final de la Conferencia sobre la Carta de Bolonia relativo a las políticas de las PYMES se proponía aplicar un enfoque coherente a las políticas sobre las PYMES con miras a estimular el crecimiento económico y el desarrollo social, tanto en los países de la OCDE como en el resto del mundo. Otras iniciativas promovidas por el grupo eran las conferencias de investigación y conferencias internacionales sobre integración de las PYMES en las cadenas de valor mundiales, la financiación de las PYMES y el desarrollo de estadísticas sobre el empresariado a los efectos de las comparaciones internacionales. En su

reciente publicación sobre medición del empresariado se incluían indicadores para 18 países, recogidos en colaboración con Eurostat y la Fundación Kaufmann, así como la evaluación y el intercambio de buenas prácticas. La OCDE también estaba evaluando el impacto de la actual crisis financiera en las PYMES. Se citó el Memorando de Entendimiento firmado por la UNCTAD y la OCDE como ejemplo de cómo llevar a cabo investigaciones conjuntas sobre el empresariado y el desarrollo de PYMES. En cuanto al Memorando, algunos expertos expresaron la necesidad de aumentar la visibilidad, las metas y los resultados de los acuerdos de colaboración de este tipo.

29. Un experto de la Organización Internacional del Trabajo proporcionó información sobre la labor de la organización en la promoción de la capacidad empresarial, y describió los elementos básicos del desarrollo de PYMES y las necesidades de formación conexas. Destacó la necesidad de contar con incentivos públicos especialmente dirigidos a los miembros marginados de la sociedad a fin de ayudarlos para que superen las fallas del mercado. El experto también presentó un marco del Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial para diagnosticar, formular, aplicar y evaluar las reformas del entorno empresarial que figuraban en la publicación *"Apoyo a las reformas del ambiente de negocios - guía práctica para agencias de desarrollo"*. La guía abordaba cuatro fases de reforma importantes: el diagnóstico, la formulación de soluciones, la ejecución y evaluación, y la sostenibilidad. El experto agregó que los donantes hacían buenos diagnósticos, pero rara vez la formulación de soluciones se vinculaba claramente con los problemas encontrados, y las evaluaciones tendían a informar sobre actividades, en lugar de medir las consecuencias y los resultados de las reformas de las empresas. También contenía 15 principios convenidos por el Comité. Entre las tareas futuras del Comité estaban el desarrollo del sector privado en zonas que acababan de superar un conflicto, el entorno comercial y la economía informal.

30. Los expertos plantearon la cuestión de promover una mejor coordinación entre las organizaciones internacionales que estaban fomentando la iniciativa empresarial. Sin embargo, se observó que este campo era multidisciplinario y no podía abordarse exhaustivamente por una única organización o departamento gubernamental. Además, en el marco de "Una ONU", varias organizaciones estaban cooperando de manera unificada para prestar apoyo técnico a gobiernos y apoyo mediante acuerdos de colaboración (por ejemplo, la Declaración de París y el Memorando de Entendimiento UNCATAD-OCDE)³.

31. El experto de la Alianza Nacional Colegiada de Inventores e Innovadores (NCIIA), una red de más de 300 universidades e institutos de enseñanza superior constituidas como ONG, presentó la labor que habían venido desarrollando desde su fundación en 1995 para fomentar las invenciones, la innovación y el espíritu empresarial en el ciclo superior de la enseñanza como manera de crear empresas innovadoras, comercialmente viables y socialmente beneficiosas, así como oportunidades de empleo en los Estados Unidos.

32. Se observó que la NCIIA había fomentado la idea de confrontar a las universidades con problemas mundiales existentes, como la pobreza, el cambio climático, el acceso al agua y la escasez de liderazgo en la esfera de la capacidad empresarial técnica. La NCIIA alentaba a los

³ *Nota de la Presidencia:* debido a la falta de tiempo, la iniciativa "Una ONU" no fue cuestionada ni analizada.

profesores y estudiantes a que aprovecharan la oportunidad de enfrentar esos retos, apoyaba la aplicación de soluciones empresariales creativas y promovía modelos que creaban respuestas a largo plazo a apremiantes necesidades sociales fomentando un mayor conocimiento de las necesidades de los consumidores en distintos entornos, aplicando soluciones económicamente viables, y difundiendo y aplicando soluciones tecnológicas.

33. A fin de apoyar a los nuevos empresarios salidos de universidades, la NCIIA estimaba necesario poner en marcha iniciativas en relación con el desarrollo de los elementos clave de un "ecosistema empresarial", la creación de marcos propiciadores, la validación de éxitos y el reconocimiento del liderazgo sin perder de vista el impacto social.

34. En cuanto a los marcos propiciadores, el experto formuló recomendaciones específicas, como: a) la necesidad de alinear la propiedad intelectual entre el inventor y la institución; b) los permisos sabáticos para el cuerpo docente o graduados con el fin de crear una empresa para alinear los incentivos entre los círculos académicos y la comunidad empresarial; y c) la importancia de identificar y reconocer a los estudiantes con capacidad de liderazgo a medida que avanzan en sus estudios mediante la participación local a nivel bajo, las iniciativas con bajo nivel de riesgo y las recompensas por los éxitos. El experto también presentó ejemplos de casos que habían tenido éxito, que el lector puede encontrar en su presentación.

35. Por último, el Director Ejecutivo de la NCIIA preguntó si la UNCTAD estaría dispuesta a asociarse a esa alianza en el programa empresarial DR100 a fin de proyectar la labor de la NCIIA a nivel mundial, es decir: a) recabar la participación de universidades en todo el mundo; b) encontrar líderes en ellas; c) crear marcos; d) intercambiar información sobre prácticas ejemplares, recursos curriculares y recursos educativos en línea; e) realizar actividades de desarrollo de programas; f) formar al cuerpo docente, ya sea mediante arreglos de colaboración o tutoría, con el objetivo último de establecer una red de programas de desarrollo empresarial financiados por comunidades locales en los países y crear un mundo mejor apoyando a nivel mundial a los innovadores y emprendedores surgidos en las universidades.

36. En la tercera sesión se analizó el concepto de innovación abierta y las maneras en que los enfoques de colaboración abiertos podían promover la iniciativa empresarial y la competitividad. Un experto definió el concepto de la siguiente manera: "La innovación abierta es el uso de las corrientes de entrada y salida de conocimientos para acelerar la innovación interna, y ampliar los mercados para el uso externo de la innovación, respectivamente"⁴. En el debate que se celebró posteriormente se abordaron principalmente dos cuestiones: a) la pertinencia de la innovación abierta para las economías de los países en desarrollo; y b) la gestión de la propiedad intelectual y las cuestiones relacionadas con la capacidad.

37. La innovación abierta fue claramente caracterizada como una estrategia (comercial). Se plantearon preguntas acerca de si la innovación abierta era pertinente para las pequeñas economías y los países en desarrollo de bajos ingresos y para la cooperación Norte-Sur. Se señaló que algunos países en desarrollo ya estaban aplicando sistemas de innovación abierta. Los países en desarrollo podían beneficiarse de ese tipo de innovación, por ejemplo, obteniendo licencias de tecnologías para las que se encontraban aplicaciones o modelos comerciales

⁴ Chesbrough V (2006). *West Open Innovation: Researching a New Paradigm* (Oxford).

innovadores. Además, los países en desarrollo y los países desarrollados se beneficiarían más de la innovación abierta si se acortara la brecha digital entre ellos.

38. Entre un 80 y un 90% de patentes no eran utilizadas por sus propietarios. Las empresas que dependían exclusivamente de la investigación dentro de ellas tenían dificultades debido a la competitividad y la globalización. Como alternativa, podían adquirir u obtener licencias de procesos o inventos de otras empresas para poder estar a la vanguardia de la innovación y, al mismo tiempo, poner a disposición de otras empresas los inventos internos no utilizados, por ejemplo, otorgando licencias o creando empresas basadas en los conocimientos (spin-offs). La innovación abierta también podía mitigar el éxodo intelectual, eliminar barreras de entrada y facilitar la transferencia de tecnología y la inserción en cadenas de valor mundiales.

39. Algunos expertos expresaron preocupación por que el concepto de investigación y desarrollo (I+D) solía equipararse con el de innovación. La innovación no se limitaba a la alta tecnología, como demostraban los ejemplos del guardabarros de Curana, el eco-radiador de Jaga o la bicicleta eléctrica de China. Varios participantes señalaron que para que la innovación prosperara en los países en desarrollo, debía verse como la manera que permitía la introducción provechosa de productos útiles y nuevo valor. Por esa razón, la I+D o la tecnología debían ir acompañadas de la adquisición de conocimientos y del aprovechamiento de los conocimientos de otras instituciones, como las universidades y otras empresas, incluidos los competidores, para acelerar sus propias capacidades de innovar. Sin embargo, un participante destacó que, aunque la I+D no era necesariamente lo mismo que innovación, ésta dependía en gran medida de la I+D.

40. Los acuerdos de colaboración en I+D y las actividades de innovación abierta con otras empresas -mediante la obtención y el otorgamiento de licencias de derechos de propiedad intelectual- no estaban exentos de dificultades. De hecho, uno de los mayores obstáculos a la innovación abierta era el riesgo de robo de la propiedad intelectual. Por lo tanto, se precisaban marcos reguladores actualizados que no solo abarcaran a los derechos protegidos y defendidos, sino que permitiesen el intercambio y la colaboración. El otorgamiento de licencias de propiedad intelectual requería buenas estructuras orgánicas para que la colaboración fuera eficaz y se pudiera intercambiar información. Sin embargo, las empresas debían gestionar la propiedad intelectual para poder gestionar la investigación. De esa manera, la empresa podía acceder a la propiedad intelectual externa, enriquecer su modelo comercial y aprovechar su propiedad intelectual en otros modelos comerciales.

41. La reunión abordó cuestiones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual, el aumento de la intensidad de I+D y las maneras eficaces de atraer investigadores de renombre. Entre las cuestiones de política más amplias que se examinaron estaban la infraestructura local, los incentivos a la inversión, los marcos reguladores favorables y los procesos administrativos útiles. Los expertos señalaron que, para que los países en desarrollo pudieran convertirse en innovadores eficaces, era necesario ayudarlos a establecer procesos y crear capacidad para negociar acuerdos⁵.

⁵ *Nota de la Presidencia:* aunque los países puedan entablar negociaciones con las empresas directamente, no queda claro cómo pueden los países participar en las negociaciones, que en su mayoría se celebran entre actores del sector privado.

42. Varios expertos opinaron que -aunque la mayor parte de las innovaciones se fundaban en un conjunto de información y conocimientos científicos- el proceso de innovación respondía a un modelo cerrado y podía responder a un modelo abierto⁶, y que su evolución proseguiría. Instaron a la secretaría a que estableciera un sistema de seguimiento de las políticas, su evolución y sus efectos. Se sugirió que eso podría hacerse mediante la colaboración entre la secretaría y los representantes de los países. La cooperación entre la UNCTAD y otros actores competentes se consideraba un vínculo importante para difundir las experiencias pertinentes entre los países en desarrollo.

43. Se observó que, con frecuencia, las iniciativas de innovación abierta no daban buenos resultados porque requerían una mentalidad diferente y una actitud positiva hacia la cooperación. Se recordó a los participantes que, aunque la tecnología era comercializable, no otorgaba necesariamente a su comprador la ventaja necesaria, sino que el resultado dependía sobre todo del modelo comercial. Hasta el momento, la innovación abierta estaba reservada a las grandes empresas. No obstante, las nuevas empresas y las PYMES podían competir ofreciendo opciones sobre acciones atractivas a investigadores destacados.

44. Varios participantes se refirieron a las ideas falsas que existían sobre la innovación abierta. La expresión quizás podía sugerir, equivocadamente, el acceso gratuito a la innovación. Sin embargo, el mantenimiento de las relaciones individuales, el establecimiento y el mantenimiento de las redes y la adquisición y conservación de conocimientos especializados en realidad suponían importantes costos de transacción.

45. Se examinaron los beneficios que se obtenían de las empresas que comercializan las tecnologías por medio de agentes externos, por ejemplo creando y poniendo en marcha nuevas empresas y concediendo licencias de propiedad intelectual a terceros. Se podían concertar acuerdos con terceros en condiciones de mercado para desarrollar nueva tecnología -es decir, la externalización de la I+D- u obtener licencias de propiedad intelectual. Se observó que una empresa no tenía que ser propietaria de la investigación para obtener beneficios de ésta.

46. Se consideraba que los centros de I+D consolidados podían mejorar su eficacia utilizando una estrategia de innovación abierta que abarcara la obtención y cesión de licencias y fusiones y adquisiciones selectivas. La colaboración con terceros era importante para aumentar el potencial de la innovación abierta. Sin embargo, esto requería un sólido equipo interno de investigadores vinculados a empresas externas, instituciones de investigación y proyectos. El equipo debía ser capaz de determinar el valor de la investigación que hacían los socios.

47. Varios participantes opinaron que era importante estar al tanto de las novedades en materia de innovación abierta, por varias razones. Una de ellas era la constante evolución hacia una nueva división del trabajo en la esfera de la innovación. Esta evolución había motivado el surgimiento de una fuerza de trabajo capacitada, competente y móvil; las universidades estaban

⁶ La innovación cerrada se refería a los procesos en los que se utilizaban conocimientos técnicos internos y en los que prácticamente no se recurría a conocimientos externos, mientras que la innovación abierta era el polo opuesto del modelo de integración vertical, en el que los productos eran el resultado de actividades de I+D internas. La innovación abierta también suponía la posibilidad de comercializar las ideas internas para generar más valor.

adquiriendo más iniciativa empresarial; los conocimientos se hacían más accesibles en el mundo entero; y la erosión de las posiciones de mercado oligopólicas y la liberalización comercial contribuían a promover la innovación abierta.

48. La última sesión de la reunión se centró en la utilización de la tecnología, la innovación y el espíritu emprendedor para la reducción de la pobreza. El desarrollo de las capacidades tecnológicas, de innovación y de iniciativa empresarial de un país y sus aptitudes para acceder a las tecnologías necesarias eran elementos fundamentales para mantener tasas de crecimiento económico altas y sostenibles a largo plazo. Una estrategia de CTI -integrada en una estrategia más amplia de desarrollo nacional, que comprendiera políticas de fortalecimiento de esas capacidades y de establecimiento de sistemas de conocimiento e innovación eficaces- podría influir en gran medida en la creación de nuevas oportunidades para los empresarios innovadores, la mejora del desempeño económico del país y la reducción de la pobreza. Si bien se necesitaban una estrategia de CTI bien concebida y políticas de CTI adecuadas, era importante tener en cuenta que todavía no se sabía demasiado acerca de muchas cuestiones fundamentales de política, y que ciertos enfoques tradicionales de promoción de la innovación debían modificarse.

49. Un experto presentó la experiencia de *Micro-Enterprise Acceleration Institute* (MEA-I), una organización internacional sin fines de lucro que proporciona acceso a las TIC y conocimientos en esa esfera. El experto observó que las microempresas eran la fuente más importante de nuevos puestos de trabajo en el mundo, por lo cual MEA-I, por medio de su programa para microempresas, *Micro-Enterprise Acceleration Programme* (MAP), se proponía, gracias a asociaciones con instituciones locales, llegar efectivamente a microempresas en el mundo entero y proporcionarles acceso a la tecnología y formación en TIC, para ayudarlas a expandirse y a sostener esa expansión a lo largo del tiempo. En enero de 2009, el MAP tenía 46 centros en 17 países, principalmente en Europa, y proyectaba un crecimiento exponencial en todas las regiones en los años siguientes. La propuesta del MAP incluía un centro de formación plenamente operativo y listo para su uso, un programa de estudios de 20 módulos (40 a 60 horas de formación), la capacitación profesional de formadores y formadores superiores, la participación en la red MAP, el acceso a una plataforma en línea y una guía práctica sobre sostenibilidad y asesoramiento en la materia.

50. Los expertos observaron que los países deberían fomentar un sector privado, heterogéneo, integrado por una combinación de microempresas, PYMES y grandes empresas. Varios expertos destacaron que las microempresas y las PYMES solían enfrentar dificultades para acceder al financiamiento, los mercados, la tecnología y la información, y no tenían los conocimientos especializados suficientes, por lo que necesitaban el apoyo de las políticas públicas para expandirse y desarrollarse. Ese no era un objetivo fácil, porque muchos de los microempresarios y microempresas de los países en desarrollo desarrollaban sus actividades en el sector informal, y seguía existiendo una gran incertidumbre acerca de la mejor manera de apoyar a ese sector. Se coincidió en que era importante apoyar a las microempresas, porque los beneficios sociales resultantes eran elevados gracias a sus potenciales consecuencias sobre la reducción de la pobreza, y en que las empresas medianas podrían ser las más innovadoras, y también valía la pena respaldarlas. En general, las PYMES arrojaban grandes beneficios sociales porque creaban más empleo. Asimismo, los conceptos de microempresa, pequeña empresa y empresa mediana variaban según el país. Por ejemplo, en Bangladesh, había 15 millones de microempresas que funcionaban con un crédito renovable de 100 dólares. También se observó que el objetivo ideal era que las microempresas se convirtieran en pequeñas empresas, y éstas en empresas medianas.

51. Según la experiencia de uno de los expertos, la formación como exportador de un nuevo empresario insumía cinco años, con un año de asesoramiento por exportador, lo que permitía formar 5 exportadores en cinco años, 6 en seis años, etc. El experto dijo que la financiación de las PYMES directamente por los donantes podía no ser apropiada.

52. El debate sobre los programas públicos de apoyo a la iniciativa empresarial y el desarrollo de microempresas y PYMES mostró que, en varios países, algunos habían tenido éxito y otros no, y que las autoridades debían mantener estas políticas a largo plazo (por 20 años o más) para crear las capacidades necesarias.

53. Un experto dijo que el empleo de Internet estaba revelando la existencia de nuevas dificultades en relación con el comercio, el trabajo y otras cuestiones. Esto es, a nivel mundial, se percibía actualmente que el marco legal y reglamentario debía abarcar la esfera electrónica. Si bien dada la naturaleza transfronteriza de Internet, el desarrollo y armonización de ese marco serían lentos y difíciles, terminaría por ayudar a las personas a enfrentar las dificultades enumeradas.

54. Un experto trató específicamente la cuestión de la agricultura. En general, en los países en desarrollo, el sector agrícola se diferenciaba del manufacturero porque estaba integrado por grandes cantidades de microempresarios. En muchos países en desarrollo, la agricultura seguía siendo un medio fundamental para reducir la pobreza, dado que la mayor parte de la pobreza en el mundo en desarrollo era rural. Fomentar la innovación agrícola en los países en desarrollo sería importante para reducir la pobreza. También sería fundamental proporcionar a los agricultores acceso a tecnologías adecuadas para resolver sus problemas concretos, e integrar sus empresas agrícolas en sistemas más amplios de conocimientos e innovación que les prestaran apoyo mediante una innovación constante. Se sugirió que había que modificar el enfoque tecnológico y de investigación tradicional aplicado a la innovación en la agricultura. El nuevo paradigma de innovación debería tener en cuenta que había diversos mecanismos de innovación que podían aplicarse en los países para crear capacidades de innovación. La investigación agrícola debía adecuarse más a las necesidades de los empresarios y las empresas. Se sugirió que la presencia de intermediarios de tecnología agrícola sería más útil que los servicios tradicionales de extensión agrícola existentes en muchos países en desarrollo. Sin embargo, aún quedaban muchas cuestiones sin resolver en materia de políticas, incluida la mejor manera de fomentar el espíritu emprendedor para la innovación agrícola en un sector mayoritariamente informal de microempresarios. Las cooperativas habían arrojado resultados desiguales, con más fracasos que éxitos. Otra cuestión de política sin resolver era qué modelo de empresas administradas por los agricultores funcionaban bien, especialmente en lo tocante a la reducción de la pobreza. El experto mencionó dos ejemplos aislados diferentes. Definió al primero como un modelo de aprovechamiento de oportunidades, una colaboración entre empresas del Reino Unido y Uganda sobre la base del comercio justo. El segundo, que calificó de sistema autoorganizado⁷, era el caso del Nuevo Arroz para África (NERICA), en Benin, en el que la iniciativa empresarial (más que la labor de promoción tecnológica del sector público) estaba impulsando la serie de innovaciones necesarias para difundir la adopción de esta nueva variedad de arroz. El ejemplo también mostraba que la investigación orientada a la innovación no debía

⁷ *Nota de la Presidencia:* sería más exacto llamarlo "colaboración espontánea entre múltiples interesados".

hacerse en forma aislada, como en el caso de la sustitución de la harina de trigo por la papa dulce, que fracasó por completo debido a que los panaderos y otros interesados no participaron en el proceso. Se sugirió que las autoridades debían ampliar sus capacidades para reunir información, con miras a entender mejor las novedades promisorias para el sector informal y, de manera más general, para la agricultura y el desarrollo rural.

55. Un experto presentó una aplicación de telefonía móvil que beneficiaba a los pobres: el teléfono móvil más barato tenía la misma capacidad de una supercomputadora de la Administración Nacional de Aeronáutica y del Espacio (NASA) de 1969. En algunos países en desarrollo, la tecnología de telefonía móvil había facilitado mucho las actividades comerciales de las microempresas y los microempresarios en los sectores de la agricultura y la pesca, entre otros. También había abierto nuevas oportunidades a los microempresarios, al brindarles plataformas de redes de información, como demostraba el ejemplo de CellBazaar en Bangladesh. CellBazaar se había constituido en sociedad en los Estados Unidos para aumentar la confianza entre los inversores. Una red de ese tipo basada en la telefonía móvil quizás podría copiarse en otros países en desarrollo, aunque las condiciones concretas variaban mucho de un país a otro, lo que limitaba la posibilidad de reproducir el caso a gran escala. Aun si la empresa estuviera dispuesta a ofrecer sus conocimientos para que otra la copiara, el atractivo del modelo podría ser inversamente proporcional a la disponibilidad de computadoras personales e Internet. También se examinaron otros programas de apoyo a las microempresas y las PYMES por medio de las tecnologías de la información y las comunicaciones, y de esos intercambios surgieron algunas posibilidades para el establecimiento de redes. Se examinaron varios programas nacionales de desarrollo de CTI y se llegó a la conclusión de que, a pesar de la importancia del tema, todavía no se había entendido claramente la forma de obtener buenos resultados. Varios expertos advirtieron que era peligroso concentrarse demasiado en la alta tecnología, dejando de lado las tecnologías más básicas, que resultaban esenciales para el progreso económico de los países en desarrollo. A modo de ejemplo se citaron las tecnologías de la agroindustria, que eran fundamentales para aumentar el valor añadido por los empresarios agrícolas y para escapar de la pobreza.

56. Durante la reunión, los expertos manejaron el concepto de innovación definido por Scott Berkun en los "Mitos de la Innovación" una charla tecnológica (Tech Talk) de Google de 8 de octubre de 2007: "Innovación es empezar algo o aplicarlo por primera vez. La innovación siempre es relativa". Los expertos también prefirieron emplear la expresión "prácticas ejemplares" en vez de "mejores prácticas", ya que la primera transmitía la idea de adaptación en el momento de reproducirlas, mientras que la segunda podría dar a entender que existía un único modo óptimo universal de hacer las cosas, independientemente del lugar y el momento.

57. Durante toda la reunión, el Presidente se refirió al "agregado de los países en desarrollo". Este concepto podría no prestarse a un análisis de la varianza; por lo tanto, podría inducir a error si se lo empleaba en el diagnóstico, la formulación de soluciones, la ejecución y la evaluación de la sostenibilidad.

II. ALTERNATIVAS Y CONCLUSIONES PRÁCTICAS

58. De conformidad con el párrafo 207 del Acuerdo de Accra, "Las reuniones de expertos deben ser interactivas y permitir la participación plena de todos los expertos; deben alentar el intercambio de experiencias y las mejores prácticas, y deben facilitar el establecimiento de redes de expertos. Como parte del informe de la Presidencia, pueden traducirse en alternativas y conclusiones prácticas que se sometan a consideración de las comisiones, entre otros, listas de las mejores prácticas, listas de control, lineamientos indicativos, series de criterios o principios y marcos modelo".

A. Temas recomendados para las próximas tres reuniones multianuales de expertos

59. Entre los temas sugeridos para las próximas tres reuniones multianuales de expertos figuraron los siguientes:

- a) De la evaluación basada en indicadores a los marcos de política para la iniciativa empresarial y el desarrollo y la innovación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) - creación, expansión, financiación y quiebra de las empresas;
- b) Formas de alentar la innovación y el espíritu emprendedor por medio de la educación en todos los niveles: el papel de las instituciones educativas y de investigación en la formación de líderes innovadores y con espíritu de iniciativa empresarial (formación de la próxima generación de innovadores y emprendedores);
- c) Potenciación de la innovación y la tecnología para el desarrollo: iniciativa empresarial, innovación y tecnología en favor de los pobres -en particular las mujeres y la próxima generación de líderes- y examen de la función que pueden desempeñar los vínculos comerciales y las cadenas mundiales de valor en apoyo de las medidas favorables a los pobres.

B. Recomendaciones para la labor entre períodos de sesiones

60. Entre las recomendaciones para la labor entre períodos de sesiones figuraron las siguientes:

- a) **Redes.** Se recomendó el establecimiento de redes sobre temas específicos de interés para el grupo de expertos, en particular los temas sugeridos en la sección A *supra*. Además, una de esas redes consideraría la posibilidad de utilizar el método Delphi para redactar -para la reunión del próximo año- un documento global sobre la iniciativa empresarial y la innovación en las políticas públicas, que incluiría prácticas ejemplares y otros temas como la buena gestión de la innovación, la creación, la financiación y el fracaso de las empresas, entre otros.
- b) **Exámenes voluntarios a cargo de otros expertos.** Después de mayo de 2010, algunos expertos podrían estar dispuestos, sobre la base del documento descrito anteriormente, a hacer exámenes entre homólogos sobre las políticas de promoción de las empresas y la innovación.

- c) **Inventario.** Dada la cantidad de ideas, contribuciones y programas presentados por los expertos en el primer período de sesiones de la reunión multianual de expertos, podría ser útil la creación de un inventario. Éste se divulgaría (por ejemplo, poniéndolo en línea) y podría servir de centro de coordinación para tratar de vincular a quienes desearan ampliar sus programas con otros expertos del grupo.
- d) **Compromisos.** Los directores de I²BC, una organización semipública sin fines de lucro, propusieron que se decidiera la creación de un "observatorio de la innovación".
- e) **Propuestas de cooperación.** Se sugirió que los expertos que estuvieran interesados en seguir trabajando y aprendiendo sobre las cuestiones tratadas en la reunión podrían cooperar con los programas que se enumeran a continuación. Se pidió a los expertos responsables de estos programas que aclararan qué ofrecían y pedían. Estos programas también podrían figurar en el inventario mencionado. Entre ellos se cuentan:
 - i) La Fundación Kauffman, que ofrece la experiencia y labor de los expertos en materia de iniciativa empresarial y política, investigación y estadísticas de innovación (incluida la colaboración con el programa de indicadores de la iniciativa empresarial de la OCDE), y los conocimientos y las prácticas de formación empresarial y fomento de la innovación;
 - ii) Endeavor, que elimina los obstáculos que impiden a los empresarios de los mercados emergentes alcanzar su mayor potencial; se brinda a los empresarios asesoramiento estratégico de primera calidad, acceso a las redes más importantes y otras herramientas para asegurar su éxito;
 - iii) La Academia Nacional de Ciencias, que está dispuesta a estudiar y colaborar en los temas de CTI tratados por el grupo;
 - iv) Empretec, que puede colaborar con los Estados miembros interesados;
 - v) Alianza Nacional Colegiada de Inventores e Innovadores (NCIIA), que ofrece información (modelos de planes de estudios, materiales, vídeos, etc.) sobre innovación y formación empresarial, seminarios en línea y talleres e invita a participar en una red mundial de innovadores universitarios;
 - vi) El SEBRAE (Servicio brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas), que ofrece información, conocimientos y perspectivas sobre los servicios de apoyo a las PYMES y los programas de fomento de la iniciativa empresarial y capacitación en ese ámbito (por ejemplo, Empretec);
 - vii) El SENAI, que ofrece las lecciones aprendidas con sus programas de vínculos comerciales; y

- viii) El Center for Technology Foresight de la Cooperación Económica Asia-Pacífico (CEAP), que ofrece experiencias y redes sobre métodos de previsión (por ejemplo la construcción de hipótesis, el método Delphi y el método de las hojas de ruta), así como las conclusiones de varios proyectos de previsión en el ámbito de la CEAP;
- f) **Marcos identificados.** Los siguientes son modelos de marcos probados y eficaces para impulsar el espíritu emprendedor o la innovación:
 - i) Endeavor;
 - ii) SBIR, Estados Unidos;
 - iii) Fundación Chile;
 - iv) The International Institute for Triple Helix Innovation (Madrid);
 - v) Empretec, UNCTAD;
 - vi) Universidad Earth, Programa de proyectos empresariales, Costa Rica;
 - vii) Enterprise Uganda, Empretec;
 - viii) Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial;
 - ix) Organización Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico, NSTDA.
- g) **Difusión.** Los variados aportes del grupo de expertos deberían ponerse en línea en el sitio web de la UNCTAD (y en el foro electrónico), según proceda. El resumen del primer período de sesiones de la reunión multianual de expertos, así como otros aportes proporcionados por el Presidente del grupo de expertos, deberían difundirse entre los Estados miembros de la UNCTAD.

III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Elección de la Mesa

61. En su sesión plenaria de apertura, la reunión multianual de expertos eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Embajador Miguel Ángel Alcaine Castro
(El Salvador)

Vicepresidenta y Relatora: Sra. Ann M. Low (Estados Unidos de América)

B. Aprobación del programa y organización de los trabajos

62. En su sesión plenaria de apertura, la reunión multianual de expertos aprobó el programa provisional del período de sesiones (que figura en TD/B/C.II/MEM.1/1). El programa de la reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.
3. Políticas de promoción de la empresa y fomento de la capacidad en ciencia, tecnología e innovación.
4. Aprobación del informe de la reunión.

C. Resultados del período de sesiones

63. En su sesión plenaria de clausura, celebrada el 22 de enero de 2009, la reunión multianual de expertos acordó que la Presidencia resumiría los debates (véase el capítulo I).

64. En cumplimiento del mandato contenido en el párrafo 207 del Acuerdo de Accra, los expertos acordaron examinar e incluir "alternativas y conclusiones prácticas" en este documento (véase el capítulo II).

D. Aprobación del informe

65. También en su sesión plenaria de clausura, la reunión multianual de expertos autorizó a la Vicepresidenta y Relatora, bajo la autoridad del Presidente, a ultimar el informe tras la conclusión de la reunión.

E. Otros asuntos

66. En la ceremonia de clausura, la Mesa sugirió a la reunión que el país que ocupaba la vicepresidencia, los Estados Unidos de América, podía asumir la presidencia de la reunión en 2010, y que los Estados miembros podían solicitar que la vicepresidencia fuera ocupada por un país en desarrollo de un grupo que no hubiera participado en la Mesa. Al año siguiente debería procederse a una rotación similar. Si esta sugerencia se aceptaba, favorecería la continuidad y la rotación.

F. Observaciones finales de la Presidencia tras la conclusión del presente informe

67. Según un cálculo aproximado, los gastos corrientes reembolsables de la reunión (sueldos de los expertos, pasajes, hoteles, costos de la UNCTAD, servicios de conferencia, etc.) podrían elevarse a 200.000 dólares. Los costos de oportunidad podían ser más altos.

Anexo I

ÍNDICE DEL RESUMEN DE LOS DEBATES

Tema

1. Declaración introductoria de la Sra. Lakshmi Puri, Secretaria General Adjunta interina de la UNCTAD.
2. Casos en el Perú: sensibilización, innovación impulsada por las necesidades de la comunidad.
3. Incentivos y desincentivos; marco del SBIR; programa del Gobierno de los Estados Unidos.
4. La analogía del baloncesto.
5. El mercado y la intervención del gobierno.
6. La crisis actual: fracasos, empresas establecidas frente a los nuevos proyectos.
7. Múltiples partes interesadas en los sistemas de innovación: el medio académico y la comercialización.
8. Documentos de antecedentes de la UNCTAD.
9. El marco de la Fundación Chile.
10. El ejemplo de Burkina Faso sobre la simplificación de la creación de empresas.
11. El papel del gobierno en la sensibilización y el desarrollo de aptitudes.
12. El marco Endeavor.
13. El marco Enterprise Uganda.
14. El marco Empretec (programa de la UNCTAD).
15. Asociaciones en la cadena de valor: la experiencia de SABMiller.
16. Premio Ernst & Young "Empresario del año".
17. Ernst & Young: apoyo directo sin costo a la iniciativa empresarial en los países en desarrollo.
18. Modelo de la triple hélice.
19. Transferencia de tecnología y creación de empresas como función central de las universidades.

20. Adaptación de las universidades al siglo XXI.
21. Organizaciones no gubernamentales y fundaciones: ¿una posible cuarta hélice en el modelo?
22. Papel de los gobiernos con respecto a la iniciativa empresarial y la innovación.
23. Gobernanza, polos de innovación, reproducción: redes sociales e instrumentos de TIC como catalizadores.
24. Diversos caminos para la iniciativa empresarial.
25. Evaluación de la innovación y la iniciativa empresarial.
26. Incubadoras en Italia; de la agricultura a una economía basada en el conocimiento en Andalucía.
27. El caso del Brasil: los marcos del SEBRAE y el SENAI, el sector informal.
28. El Grupo de Trabajo de la OCDE sobre las PYMES.
29. Gobiernos y miembros marginados de la sociedad: la labor de promoción de la iniciativa empresarial de la OIT.
30. Coordinación de las Naciones Unidas sobre la iniciativa empresarial.
31. La labor de la NCIIA: formación empresarial.
32. NCIIA: las universidades y los desafíos globales, los esfuerzos de la NCIIA.
33. Ámbitos de acción de la NCIIA.
34. Marcos propiciadores de la NCIIA: recomendaciones específicas, propiedad intelectual, alineación, liderazgo.
35. NCIIA: invitación a la UNCTAD a asociarse al programa NCIIA DR100.
36. Concepto de innovación abierta.
37. La innovación abierta y los países en desarrollo.
38. Las ventajas de la innovación abierta.
39. I+D frente a la innovación.
40. I+D, innovación abierta y propiedad intelectual.
41. I+D, propiedad intelectual y los países en desarrollo.
42. Evolución de los modelos de innovación y la labor futura de la UNCTAD.

43. Adquisición de tecnología, modelos comerciales, ventaja competitiva e innovación.
44. Costos de la innovación abierta.
45. I+D y modalidades de innovación abierta.
46. Centros de I+D consolidados: sus requisitos de innovación abierta.
47. Importancia del seguimiento de la innovación abierta.
48. Ciencia, tecnología, innovación e iniciativa empresarial en favor de los pobres.
49. El Micro Enterprise Acceleration Programme del MEA-I: empresas y TIC.
50. Tamaño de las empresas: necesidades de las microempresas y las PYMES.
51. Formación de los empresarios para la exportación.
52. Respaldo a largo plazo de los encargados de formular las políticas a las microempresas y las PYMES.
53. Internet.
54. Innovación agrícola.
55. CellBazaar: una aplicación innovadora de telefonía móvil en favor de los pobres.
56. Concepto de innovación: concepto de prácticas ejemplares.
57. Concepto erróneo de "agregado de los países en desarrollo".

Anexo II
RECURSOS WEB

A. Marcos

1. Endeavor
<http://www.endeavor.org>
2. Endeavor Brasil
<http://www.endeavor.org.br/>
3. SBIR, Estados Unidos
<http://www.sbir.gov>
4. Fundación Chile
<http://www.fundacionchile.cl>
5. Empretec, UNCTAD
<http://www.empretec.net>
6. Enterprise Uganda
<http://www.enterprise.co.ug>
7. SEBRAE, Brasil
<http://www.sebrae.com.br>
8. SENAI, Brasil
<http://www.senai.br>
9. Instituto PUC-Rio, Brasil
<http://www.puc-rio.br>
10. NCIIA
<http://www.nciia.org/>
11. MEA-I
<http://www.mea-i.org/>
12. Programa de proyectos empresariales de la Universidad Earth, Costa Rica
http://www.earth.ac.cr/ing/progacad_lic_pro_empresarial.php
13. Experiencia de I3P (Incubatore Imprese Innovative del Politecnico) S.c.p.A. Torino, Italia
http://www.unctad.org/sections/wcmu/docs/c1mem1_p21_en.pdf
14. NSTDA
<http://www.nstda.or.th/en/>

15. Comité de donantes para el desarrollo empresarial
<http://www.enterprise-development.org>
16. Supporting Business Environment Reforms: Practical Guidance for Development Agencies
<http://www.enterprise-development.org/download.aspx?id=586>
17. The Innovation Hub, Sudáfrica
<http://www.theinnovationhub.com/>
18. MuCSAT, Egipto
<http://www.muksat.sci.eg>

B. Otro material de información

1. Página de presentación de la reunión multianual de expertos
<http://www.unctad.org/Templates/meeting.asp?intItemID=4714&lang=1&m=15864&info=highlights>
2. The International Institute for Triple Helix Innovation
<http://www.ncl.ac.uk/nubs/research/centres/triplehelix/>
3. Fundación Kauffman
<http://www.kauffman.org/>
4. OCDE, División de Políticas de Ciencia y Tecnología
<http://www.oecd.org/sti/innovation>
5. Programa de desarrollo de pequeñas empresas de la OIT
<http://www.ilo.org/seed>
6. CellBazaar
<http://www.cellbazaar.com>
7. "Global Entrepreneurship Week"
<http://www.unleashingideas.org>
8. La Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía
<http://www.cepes-andalucia.es/>
9. "Measuring entrepreneurship: a digest of indicators" - OCDE
http://www.oecd.org/document/31/0,3343,en_2649_34233_41663647_1_1_1_1,00.html
10. Premio Ernst & Young "Empresario del año"
<http://eoy.ey.com>

Anexo III
PARTICIPANTES*

1. Participaron en el período de sesiones los representantes de los siguientes Estados miembros:

Alemania	Italia
Angola	Jamaica
Arabia Saudita	Madagascar
Argelia	Malí
Argentina	Marruecos
Azerbaiyán	Mauricio
Bangladesh	México
Botswana	Mozambique
Bulgaria	Namibia
Burkina Faso	Nepal
Burundi	Nicaragua
Canadá	Nigeria
Croacia	Noruega
China	Perú
Ecuador	Polonia
El Salvador	Qatar
Emiratos Árabes Unidos	República Árabe Siria
Eslovaquia	República Checa
España	República Democrática del Congo
Estados Unidos de América	República Dominicana
Etiopía	Rumania
Federación de Rusia	Rwanda
Filipinas	Suiza
Francia	Tailandia
Ghana	Trinidad y Tabago
Grecia	Ucrania
Haití	Uganda
India	Venezuela (República Bolivariana de)
Indonesia	Yemen
Irán (República Islámica del)	Zimbabwe
Israel	

2. Estuvieron representadas en el período de sesiones las siguientes organizaciones intergubernamentales:

Centro del Sur
Comunidad Europea
Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico
Organismo para el Comercio Internacional, la Información y la Cooperación

* Véase la lista de participantes en TD/B/C.II/MEM.1/Inf.1.

Organización Internacional de la Francofonía
Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe
Unión Africana

3. Asistió al período de sesiones la siguiente organización de las Naciones Unidas:

Centro de Comercio Internacional

4. Asistieron al período de sesiones los siguientes organismos especializados y organizaciones conexas:

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
Organización Internacional del Trabajo
Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
Organización Mundial del Turismo

5. Estuvieron representados en el período de sesiones las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

Cámara de Comercio Internacional
Federación Internacional de Mujeres de Negocios y Profesionales
Ingenieros del Mundo
Village Suisse ONG

6. Fueron invitadas a asistir a la reunión de expertos en calidad de observadoras las siguientes asociaciones y organizaciones:

Empretec Benin
Empretec Colombia
Empretec Etiopía
Empretec Ghana
Empretec Nigeria
Empretec Zimbabwe
ProInvest

7. Fueron invitados a la reunión de expertos los siguientes representantes del sector académico y el sector privado:

Sr. Marco Cantamessa, Presidente, Incubatore di Imprese Innovative del Politecnico di Torino
Sr. Heinrich Christen, Asociado, Industry Leader Medical Devices, Ernst & Young
Sr. Sanjay Mungur, Director General, EMS Consulting, Mauricio
Sr. Deniz Saral, Presidente, School of Business and Technology, Universidad de Webster, Ginebra
Sr. Leif M. Sjöblom, Profesor de gestión financiera, IMD Business School
Sra. Karen Wilson, Fundadora, GV Partners, Asociada Principal, Fundación Kauffman

Sr. Stephen Young, Profesor de comercio internacional, Universidad de Glasgow
Sr. Andrea Zaninetti, Jefe de proyecto, GENILEM África

8. Fueron invitados a la reunión los siguientes expertos:

Sr. Carlos Ferraro, ex Viceministro, Ministerio de Producción, Perú
Sr. Charles W. Wessner, Director de tecnología, innovación e iniciativa empresarial,
United States National Research Council
Sra. Elmira Bayrasli, Vicepresidenta de asociaciones, política y relaciones externas,
Endeavor
Sr. Charles Ocici, Director Ejecutivo, Enterprise Uganda
Sr. Henry Eitzkowitz, Profesor, Chair Triple Helix, Business School, Universidad de
Newcastle
Sr. Heinrich Christen, Asociado, Industry Leader Medical Devices, Ernst & Young
Sr. Jacques Augustin, Presidente, Grupo de Trabajo sobre las PYMES y el empresariado de
la OCDE
Sr. Martin Clemensson, Jefe de equipo, Programa de desarrollo de pequeñas empresas
(SEED), OIT
Sr. Vinicius Nobre Lages, Gerente, International Assistance Unit, Sebrae
Sr. Phil Weilerstein, Director Ejecutivo, Alianza Nacional Colegiada de Inventores e
Innovadores
Sr. Marcelo Dantas, Director, Departamento de tecnología e investigación, SENAI,
Pernambuco
Sr. Eric Leong, Gerente de la cadena de suministro, SAB Miller África y Asia (PTY) Ltd.
Sr. Wim Vanhaverbeke, Profesor de estrategia y organización, Universidad de Hasselt,
Bélgica
Sr. Stephan Mumenthaler, Jefe de asuntos económicos, Novartis International AG
Sr. Mario Cervantes, División de Ciencia y Tecnología, OCDE
Sr. Kamal Quadir, Director General y fundador, CellBazaar Inc. (Bangladesh)
Sr. Andy Hall, Investigador principal, UNU-MERIT
Sr. Yves de Préville, Partnership Development, Micro-Enterprise Acceleration Institute



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

Distr.
GENERAL

TD/B/C.II/MEM.1/4/Corr.1
3 de marzo de 2009

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Inversión, la Empresa y el Desarrollo
Reunión multianual de expertos sobre políticas
de promoción de la empresa y fomento de la
capacidad en ciencia, tecnología e innovación
Primer período de sesiones
Ginebra, 20 a 22 de enero de 2009

**INFORME DE LA REUNIÓN MULTIANUAL DE EXPERTOS SOBRE
POLÍTICAS DE PROMOCIÓN DE LA EMPRESA Y FOMENTO DE
LA CAPACIDAD EN CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN EN
SU PRIMER PERÍODO DE SESIONES**

celebrada en el Palacio de las Naciones,
Ginebra, del 20 al 22 de enero de 2009

Corrección

Párrafo 27

La última frase debe decir lo siguiente:

Se planteó la cuestión de cómo proceder con el sector informal dada su enorme importancia en muchos países; una respuesta preliminar y parcial consistió en convencerlos de las ventajas de ingresar en el sector formal.

Párrafo 42

La primera frase debe decir lo siguiente:

Varios expertos opinaron que -aunque la mayor parte de las innovaciones se fundaban en un conjunto de información y conocimientos científicos- el proceso de innovación antes respondía a un modelo cerrado y en la actualidad podía responder a un modelo abierto, y la evolución del proceso de innovación proseguiría.
