



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.28/3
22 de diciembre de 2006

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Empresa, la Facilitación de la
Actividad Empresarial y el Desarrollo
Reunión de expertos sobre prácticas óptimas y
posibles políticas para la promoción de vínculos
comerciales entre las PYMES y las ETN
Ginebra, 6 a 8 noviembre de 2006

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE PRÁCTICAS
ÓPTIMAS Y POSIBLES POLÍTICAS PARA LA PROMOCIÓN DE
VÍNCULOS COMERCIALES ENTRE LAS PYMES Y LAS ETN**

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 6 al 8 de noviembre de 2006

ÍNDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. RESUMEN DEL PRESIDENTE	1 - 27	3
II. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN.....	28 - 32	11
<i>Anexo:</i> Asistencia		12

Capítulo I

RESUMEN DEL PRESIDENTE

1. El tema central de la Reunión de expertos era la creación y la aplicación efectiva de vínculos comerciales. Los expertos convinieron en la necesidad de acrecentar la cooperación en materia de políticas y aplicación, para crear condiciones propicias para el desarrollo de las empresas nacionales. La Reunión examinó también la función de la UNCTAD y de los donantes en los programas de asistencia técnica que se realizan en un marco de alianzas entre empresas transnacionales (ETN) y pequeñas y medianas empresas (PYMES). Los expertos observaron que todos los programas de promoción de vínculos comerciales incluyen un elemento de fortalecimiento de la capacidad de oferta y resaltaron la función positiva que desempeñan los organismos de facilitación para mejorar la capacidad de las empresas proveedoras. Los expertos observaron con satisfacción la competencia de los especialistas y la calidad de la percepción de los participantes del sector privado. La Reunión determinó los principales factores que permiten desarrollar las empresas creando vínculos comerciales que pueden resolver problemas de los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados.

La función de las políticas

2. Los expertos reconocieron que es necesario adoptar una política sistémica para crear estos vínculos en los países en desarrollo. Ello incluye una mejora de las condiciones generales para las inversiones y políticas específicas de creación de vínculos. El marco reglamentario e institucional en que funcionan las empresas determina su capacidad para iniciar mejoras de productividad mediante la asignación idónea de los insumos, la transferencia de tecnologías y la posibilidad de producir efectos indirectos. En la mayoría de las iniciativas de este tipo tienen prioridad las políticas horizontales, por ejemplo en materia de tributación, infraestructura, simplificación de gestiones administrativas, protección de la propiedad intelectual, políticas de competencia, financiación y medidas que influyen en la competitividad general de la economía. Uno de los expertos señaló que es necesario reducir la carga de gestiones administrativas que pesa sobre el sector privado, en particular porque estos costos administrativos son mucho más significativos para las PYMES que para otras empresas más grandes. Se observó, por ejemplo, que el 45% de las PYMES de la economía no estructurada de Sudáfrica estarían interesadas en integrarse en la economía formal, pero los requisitos reglamentarios se lo impiden. Un régimen arancelario estable y favorable también puede contribuir a la creación de vínculos entre empresas.

3. Los expertos subrayaron la importancia de las inversiones para fortalecer las capacidades productivas. Convendría integrar un componente de inversiones en la iniciativa "Ayuda para el Comercio", con políticas para fomentar la transferencia de tecnologías, el desarrollo de las empresas y la consolidación de las cadenas de producción. Se presentaron a la Reunión las recomendaciones del recién aprobado informe del grupo especial de la OMC sobre la iniciativa "Ayuda para el Comercio". La UNCTAD debería participar activamente en esta iniciativa.

4. Los expertos convinieron en la utilidad de las políticas específicas para la creación de vínculos comerciales, esto es, políticas para atraer inversiones extranjeras estratégicas directas y fortalecer la capacidad de absorción y la competitividad de las empresas nacionales. En el caso de Malasia, el apoyo institucional adecuado y la creación de un programa especializado de

vínculos industriales han contribuido a los buenos resultados de las iniciativas de vínculos comerciales en este país. El Gobierno de Malasia ofreció incentivos para fortalecer los vínculos industriales y financiación para el desarrollo tecnológico, creó centros de desarrollo profesional y puso en marcha otras iniciativas -ofrecer información, relacionar empresas o realizar inversiones transfronterizas- gracias a las cuales las empresas nacionales están en mejores condiciones para crear y fortalecer vínculos comerciales con filiales extranjeras en el país y posiblemente en el extranjero.

5. Los expertos observaron que algunas PYMES de países en desarrollo han conseguido elevarse a nivel mundial y han contribuido así al fortalecimiento de la capacidad local mediante una cooperación Sur-Sur. Sería conveniente que la UNCTAD facilitara su ayuda a los países en desarrollo para que conozcan mejor las condiciones para invertir en el extranjero con un máximo de beneficios y un mínimo de riesgos, a fin de mejorar la competitividad de las empresas. Se observó asimismo que los proveedores se enfrentan a una mayor competencia y muchas veces tienen que asumir la función de proveedores regionales o mundiales en las estructuras que organizan las ETN.

6. Para crear vínculos comerciales también es importante fortalecer las alianzas entre el sector público y el sector privado. Por ejemplo, mejorar el diálogo entre los dos sectores, tener en cuenta las necesidades de la industria cuando se determinan las políticas, orientar más eficazmente las políticas para las PYMES o realizar actividades de promoción. Las organizaciones empresariales -Cámaras de Comercio, asociaciones industriales o foros de empresas- deberían tomar la iniciativa y acrecentar la cooperación entre las grandes empresas para fomentar la normalización de las reglas de seguridad y los requisitos medioambientales y de otro tipo que se imponen a los proveedores. Las acciones de información y de apoyo del diálogo entre las distintas partes interesadas en los planos nacional y local, incluidas las autoridades municipales y los representantes del sector privado, pueden dar resultados positivos en lo referente a las cuestiones prácticas inmediatas y también las cuestiones más generales del contexto de reglamentación y las condiciones para los inversores.

7. Se ha comprobado que las medidas en favor de la iniciativa empresarial, como el programa EMPRETEC, son muy útiles para crear una mentalidad de cambio y una conciencia empresarial, mejorando el nivel profesional, la motivación y la actitud hacia el trabajo. Los expertos determinaron que la iniciativa empresarial es un factor fundamental y señalaron la eficacia del programa EMPRETEC en muchos países. Se trata de un programa integrado de fomento de capacidad de la UNCTAD destinado a ayudar a los empresarios prometedores a constituir PYMES innovadoras e internacionalmente competitivas, mediante una formación empresarial específica y servicios de asesoría. Los expertos acogieron con satisfacción la inauguración de una iniciativa regional de colaboración, "EMPRETEC Africa Forum", que dará un nuevo ímpetu al programa EMPRETEC en África. Esta iniciativa se tomó en la Reunión Internacional de Directores de EMPRETEC celebrada en Ginebra del 1º al 3 de noviembre de 2006. Incluye la determinación de las soluciones más eficaces para movilizar recursos, la definición de una estrategia eficaz de comunicaciones y comercialización, la consolidación de los programas existentes y la creación de nuevos programas en África. Los expertos exhortaron a la UNCTAD a hacer más para fortalecer y ampliar el programa EMPRETEC y también invitaron a los asociados para el desarrollo a ofrecer el apoyo apropiado.

8. En lo referente a las empresas, los expertos observaron que las PYMES deben ampliar y mejorar sus capacidades para poder intervenir eficazmente como asociados de las ETN. Las capacidades de absorción y de producción de una empresa dependen en buena parte de las relaciones con su entorno, por ejemplo la disponibilidad de personal cualificado y competente en gestión e ingeniería, la calidad de los servicios públicos básicos y de la infraestructura (universidades, un sector financiero diversificado o instituciones de investigación y formación especializadas, entre otras cosas) y del sistema de incentivos de las instituciones interesadas. Iniciativas como la creación de grupos de empresas, la elaboración del mapa de la cadena de suministro y la organización de redes de colaboración entre empresas pueden facilitar la creación de vínculos con un mayor número de empresas, para establecer economías de escala y conseguir resultados realmente eficaces.

9. Los institutos de ciencias empresariales también pueden facilitar los vínculos entre las PYMES y las ETN con iniciativas orientadas a la comprensión de este tipo de programas entre las PYMES, al desarrollo de los recursos humanos y la mejora de las capacidades de gestión. En el Brasil uno de estos institutos realizó un proyecto de creación y coordinación de una red de colaboración de PYMES con empresas más grandes para mejorar la competitividad de las PYMES locales y ayudar a crear vínculos comerciales sostenibles.

Los principales factores de éxito de los programas de vínculos comerciales

10. Los expertos reconocieron que todos los programas de creación de vínculos son diferentes y que una de las condiciones de éxito es tener en cuenta las características específicas del entorno económico del país al que está dirigido el programa. Señalaron que no hay uno que se adapte para todos y que cada programa necesita un examen detallado y un plan de aplicación particular. Sin embargo, los expertos determinaron una serie de directrices necesarias para realizar satisfactoriamente cualquier programa de vínculos comerciales.

11. Los expertos señalaron que una de las condiciones previas indispensables para llevar a cabo satisfactoriamente un programa de vínculos entre empresas es contar con un entorno macroeconómico propicio que garantice la estabilidad económica y disminuya los riesgos de las empresas participantes. Asimismo, para poder crear vínculos realmente eficaces es necesario trabajar con una masa crítica de empresas, tanto de oferta como de demanda. Otra condición de éxito de un programa de creación de vínculos es una actitud decidida de todos los participantes a largo plazo. Como normalmente no se pueden obtener resultados a corto plazo, la determinación duradera de todos los participantes es aún más fundamental. A este respecto, uno de los expertos subrayó la importancia de hacer una selección rigurosa de las PYMES y las ETN antes de aplicar un programa de vínculos y de realizar una etapa experimental, y la necesidad de contar con un líder. Cuando las iniciativas se originan en las empresas, normalmente hay una persona que tiene el mandato y el entusiasmo necesario para llevar a cabo el proyecto. En el caso de los programas nacionales, es fundamental contar con un líder del sector privado que conozca el "lenguaje" de las ETN.

12. La información disponible de Irlanda y Uganda demuestra la importancia de un programa experimental, que favorece la aceptación general del programa porque pone de manifiesto los efectos positivos para los posibles participantes. En Uganda se ha comprobado también que es fundamental la participación de las instituciones financieras y una oferta de facilidades de crédito para elevar la calidad de las PYMES en el contexto de la creación de vínculos comerciales.

El aspecto financiero es esencial en todos los programas de vínculos hacia atrás (con los proveedores). Las PYMES no se comprometen en un programa si no obtienen créditos, porque las mejoras exigen distintas iniciativas de adquisición de tecnología y formación que no pueden costear con sus propios recursos.

13. Los expertos subrayaron que el sector privado debe dirigir los programas de creación de vínculos comerciales, y que el sector público debe asumir una función de facilitador para crear enlaces efectivos mediante mecanismos de apoyo e instrumentos de financiación y seguimiento. Los enlaces basados en una lógica comercial redundan en situaciones de mutuo beneficio para los participantes. La mejor forma de conseguir la participación de las ETN es trabajar directamente entre empresas, teniendo en cuenta los conceptos y las necesidades de las ETN en lo referente a sus proveedores del sector de las PYMES. Por tanto, los expertos señalaron la necesidad de incluir las ETN en el proceso de selección de sus proveedores. Para garantizar resultados positivos para todos, es importante que los proveedores y los compradores tengan los mismos objetivos y que participen de forma voluntaria.

14. Los expertos subrayaron la importancia de crear una red de información sostenible y eficiente para llenar las lagunas de información. A este respecto, coincidieron en la importancia de los servicios de desarrollo de las empresas, del tipo de los programas Genilem en Suiza, EMPRETEC Argentina y Enterprise Uganda, o el programa de estímulo de microempresas del Micro-enterprise Acceleration Institute (MAP) de Hewlett Packard. Los servicios de desarrollo de las empresas pueden aportar un elemento indispensable de innovación y mejora tecnológica, en particular para las PYMES. También ayudan a los posibles proveedores a satisfacer los requisitos técnicos y de otro tipo de las ETN.

15. El caso de Irlanda enseña que un programa de creación de vínculos comerciales debe cambiar y evolucionar con el tiempo. En Irlanda se pasó de un programa tradicional de apoyo a las PYMES locales a un programa de recurso a la contratación externa, porque los costos del sector de oferta local ya no son competitivos. Los programas de creación de vínculos comerciales en los países en desarrollo deberían adaptarse siempre a las condiciones y las necesidades de desarrollo locales.

16. Los expertos convinieron en señalar las siguientes enseñanzas principales de los programas de creación de vínculos comerciales que han dado buenos resultados:

- Los vínculos comerciales constituyen un componente importante del fortalecimiento de las capacidades productivas y deberían formar parte de la iniciativa "Ayuda para el Comercio".
- Para crear vínculos comerciales es necesario contar con un marco de políticas propicio y coherente. Es igualmente necesario tomar medidas dinámicas específicas de facilitación, para atraer las inversiones y para desarrollar las empresas.
- Es necesario trazar un mapa de la cadena de valor, por sector, para facilitar los vínculos comerciales. Asimismo, los programas de promoción de vínculos pueden ser más eficaces si se combinan con iniciativas de creación de grupos de empresas.

- Los programas de vínculos comerciales deberían estar concebidos para fortalecer la capacidad de absorción de las empresas nacionales. Deberían evolucionar de forma dinámica para integrar productos y servicios de mayor valor añadido, y constituir una plataforma de lanzamiento para la internacionalización de las PYMES.
- Las iniciativas de creación de vínculos comerciales deberían incluir las necesidades de financiación para desarrollar las PYMES a fin de satisfacer los requisitos técnicos y de otro tipo de las empresas de demanda.
- Además de los vínculos entre las PYMES y las ETN, también debería considerarse la creación de relaciones directas entre las empresas del país.
- Los programas de vínculos comerciales deben tener mayor alcance para que haya proporción entre los costos y los efectos positivos.
- La participación de un organismo o una institución de facilitación es necesaria para potenciar los efectos positivos de estos vínculos, pero el sector privado debe dirigir el programa.
- Es necesario coordinar el trabajo de los distintos organismos bilaterales y multilaterales que prestan asistencia técnica a las PYMES, para aunar las acciones. Las sinergias entre los programas bilaterales y multilaterales -como en el caso de la UNCTAD y la Cooperación Técnica alemana GTZ en el Brasil- son soluciones apropiadas que se pueden reproducir.

El punto de vista del sector privado

17. Algunos expertos sostuvieron que el entorno actual en los países en desarrollo se muestra dinámico y positivo para la colaboración entre las PYMES y las ETN. Un creciente número de grandes empresas presenta iniciativas en el marco de sus programas de responsabilidad social o filantrópicos. Por ejemplo, el sector privado está tomando cada vez más iniciativas para el desarrollo sostenible y la consecución de los objetivos de desarrollo del Milenio en el contexto de los programas de responsabilidad social de las empresas. Estas iniciativas también son en parte un efecto de iniciativas para la integración regional y mundial. Los expertos destacaron los ejemplos del Pacto Mundial, una iniciativa de las Naciones Unidas, y de "Business Action for Africa", una asociación de grandes ETN que operan en este continente.

18. Se observó que las ETN prósperas y rentables que realizan su actividad con transparencia y responsabilidad pueden ser motores del crecimiento económico y el desarrollo sostenible. Por una parte, un creciente número de ETN importantes tiene programas propios de desarrollo de sus proveedores cuya finalidad es mejorar las competencias y las normas de sus respectivas redes estratégicas de PYMES que son proveedores locales (por ejemplo, BASF en el Brasil). Por otra parte, el modelo de cadena de valor y el innovador modelo de "base de la pirámide" han jugado un papel decisivo para la promoción del desarrollo sostenible, desde un punto de vista social y/o del medio ambiente, y para apoyar a los microproductores de las zonas rurales (por ejemplo, SAB Miller en Zambia). La "moda ética" es un sector nuevo que ofrece oportunidades a los productores de los países en desarrollo. Se observó que, además de la producción de algodón, los países en desarrollo podrían participar en toda la cadena de comercio equitativo de textiles y

confección. Este segmento de mercado ha dejado de ser una especialización y ofrece ya crecientes oportunidades de intercambios comerciales e inversiones. En el último desfile de moda ética, que tuvo lugar en París en octubre de 2006, se decidió que todos los productos identificados con la etiqueta "Moda ética" debían producirse en conformidad con los convenios de la OIT y las normas de protección del medio ambiente, y contribuir al desarrollo sostenible mediante proyectos de desarrollo a escala de las comunidades.

19. Los expertos reconocieron que es necesario hacer más para que las empresas conozcan las prácticas idóneas para fomentar la creación de vínculos comerciales, por ejemplo: cómo se integran las iniciativas de responsabilidad social de las empresas en las estrategias empresariales; cómo se integra la formación y capacitación de las PYMES en las actividades de responsabilidad social de las empresas; cómo se informa a los consumidores y al público sobre las prácticas óptimas en lo referente a la responsabilidad social de las empresas, y cómo se pueden compaginar las prioridades de la empresa y las actividades de responsabilidad empresarial.

20. En todos los países, desarrollados o en desarrollo, las ETN suelen considerar que la creación de una red de PYMES proveedoras es una inversión a largo plazo. Los representantes del sector privado explicaron que las ETN se están especializando en su actividad esencial en todo el mundo y están modificando sus modalidades de aprovisionamiento, elevando el contenido local en países en los que cuentan con proveedores apropiados y sometidos al control y a una evaluación comparativa de un sistema de auditoría. A este respecto, la satisfacción de los requisitos de las ETN es una condición previa para que las PYMES nacionales puedan integrarse en las cadenas de valor mundiales. Es una situación que presenta nuevas oportunidades y nuevas amenazas para las PYMES de los países en desarrollo, porque deben pensar a escala mundial y trabajar con la visión y la determinación de ser competitivas. La creación de vínculos comerciales puede representar para las ETN y las PYMES una oportunidad de beneficios mutuos, para enfrentar por igual las dificultades.

21. Ahora bien, la capacidad de negociación de las PYMES y las dificultades conexas pueden ser muy diferentes, dependiendo de su posición y especialización dentro de la cadena. En el caso de los proveedores especializados o los pequeños productores de técnicas o equipos muy particulares, las PYMES se ven obligadas a preservar su conocimiento mediante la protección de la propiedad intelectual y a innovar continuamente para mantener algunas alianzas estratégicas. En el caso de subcontratistas masivos, las PYMES luchan continuamente para mantener el acceso al cliente final y las medidas de reducción de costos y de actualización de normas de las ETN muchas veces les caen por sorpresa. Por tanto, es fundamental establecer programas de asistencia hechos a medida, teniendo en cuenta las distintas necesidades y circunstancias locales de las PYMES. Los expertos señalaron la necesidad de iniciar a trazar el mapa de la cadena de valor y de coordinar los programas de empresas en un plano regional para ajustarlos a las estrategias regionales de las ETN.

22. Las PYMES pueden beneficiarse de programas de desarrollo específicos, como demuestra el caso de una PYME de Jordania que se especializa en el reciclaje de plásticos. Esta empresa recibió ayuda del Programa Nacional de Vínculos Comerciales (NLP), uno de los componentes del Programa de Mejora y Modernización de Jordania (JUMP) realizado conjuntamente por los sectores público y privado de este país, dirigido por el Ministerio de Industria y Comercio y coordinado por la Cámara de Industria de Jordania. La ayuda del NLP permitió que esta empresa adquiriera nuevos conocimientos, ampliara su base de clientes y mejorara la calidad de

sus productos y procesos de producción, y que financiara el 30% de sus proyectos de ampliación, con lo que ahora es la primera en este sector. El Programa de Desarrollo de Proveedores de Serbia demuestra que las cámaras de comercio y los organismos de promoción de las exportaciones pueden tener un papel esencial en el desarrollo de proveedores locales competitivos. Se recomendó la participación de las ETN en la fase inicial de inversiones y durante el lanzamiento de los programas de promoción de vínculos comerciales, así como la aplicación de mecanismos de participación en los gastos, tanto de las ETN como de las PYMES, como medidas esenciales para garantizar el éxito de todas las iniciativas de promoción de estos vínculos.

La función de la asistencia para el desarrollo

23. Los expertos valoraron la utilidad de la función que desempeñan las organizaciones internacionales de desarrollo en el fortalecimiento de las capacidades productivas y la prestación de asistencia técnica a muchos países en desarrollo. Sin olvidar que la función de cada programa es particular, se convino en la conveniencia de establecer una respuesta basada en un conjunto de principios comunes. En particular, los representantes de las organizaciones y los organismos internacionales coincidieron en el principio de mejorar la coordinación y fortalecer las alianzas. Se señaló la posibilidad de redundancias en la asistencia técnica en un país, especialmente con los programas de ayuda bilaterales. A este respecto, los países beneficiarios deben asumir la importante función de coordinación del trabajo de los distintos organismos bilaterales y multilaterales que les prestan asistencia técnica.

24. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Corporación Financiera Internacional (CFI), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el Centro de Comercio Internacional (CCI) y la Cooperación Técnica Alemana (GTZ) han puesto en marcha varios programas orientados a aspectos específicos del desarrollo del sector privado. El PNUD presentó la iniciativa ART para el desarrollo local, cuya prioridad es el fortalecimiento de las capacidades productivas y la mejora de la cadena de suministro, en una colaboración con las partes interesadas -regiones, municipios y empresas locales- para realizar los objetivos de desarrollo del Milenio. Esta iniciativa tiene una función de facilitador para la creación de alianzas entre el sector público y el sector privado. Ofrece distintos servicios, desde la prestación de asistencia técnica, por ejemplo en capacitación o consultoría para empresarios locales, hasta la asesoría de los ministerios de los países beneficiarios para mejorar los marcos jurídicos y reglamentarios. GTZ también está realizando el "Proyecto Vínculos" en el Brasil, una actividad conjunta con la UNCTAD que combina los métodos de los organismos multilaterales y bilaterales.

25. Las actividades del Centro de Comercio Internacional son multisectoriales y forman parte de la asistencia de este organismo para el desarrollo de las exportaciones y el fortalecimiento de las capacidades. La ONUDI realiza algunos de sus proyectos de vínculos comerciales en asociación con otros organismos que trabajan para el desarrollo y ha incorporado un componente de responsabilidad social. Estos proyectos han permitido el desarrollo de capacidades de oferta de las PYMES en determinados sectores, por ejemplo la industria de repuestos de automóviles en Sudáfrica. El objetivo de esta iniciativa para las PYMES es la integración de los proveedores locales en cadenas de valor a escala mundial.

26. La Corporación Financiera Internacional subrayó su función de prestación de asistencia para la creación de vínculos comerciales con todo tipo de objetivos, desde el desarrollo de la oferta y la cadena de valor hasta las actividades de generación de ingresos y creación de empleo con la participación de las comunidades locales. Interviene principalmente en proyectos de financiación para el desarrollo, por ejemplo de minería, infraestructura o construcción de hoteles. La CFI interviene también para facilitar la financiación a los proveedores, pero procura limitar su función a ayudar a obtener facilidades crediticias para las empresas vinculadas, haciendo de intermediario y mejorando la gestión y la competencia de los proveedores en lo referente a su capacidad de autofinanciación. La CFI también ayuda a los proveedores a acceder a los sistemas electrónicos de licitación y compras.

27. Los expertos comentaron las actividades de la UNCTAD en los campos de análisis de políticas, investigación y asistencia técnica y apreciaron el importante papel que desempeña en la promoción de vínculos comerciales en el marco de su programa de desarrollo. Los expertos pidieron a la UNCTAD que siga interviniendo en este campo y que participe activamente en la iniciativa "Ayuda para el Comercio". La UNCTAD es el órgano indicado para preparar directrices de prácticas idóneas en lo referente a los vínculos comerciales y organizar su difusión. También sería conveniente que la UNCTAD se ocupe de establecer un mecanismo de coordinación con las partes interesadas en el desarrollo de vínculos comerciales, creando un mecanismo de redes de estos vínculos y un manual de referencia sobre el contenido de los programas. Asimismo, los programas podrían coordinarse en el plano regional para que se adapten a las estrategias regionales de las ETN, sus alianzas y las iniciativas de desarrollo sostenible que se realizan en un contexto regional o mundial. Se alentó a la UNCTAD a aprovechar la complementariedad de las labores de los Centros EMPRETEC, que podrían incluir los vínculos comerciales en sus actividades básicas.

Capítulo II

CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Celebración de la Reunión de expertos

28. La Reunión de expertos sobre prácticas óptimas y posibles políticas para la promoción de vínculos comerciales entre las PYMES y las ETN se celebró en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 6 al 8 noviembre de 2006.

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

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

Presidente: Sr. Fredrik Arthur (Noruega)

Vicepresidente y Relator: Sr. Darío Celaya (Argentina)

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

30. En la misma sesión la Reunión de expertos aprobó el programa provisional distribuido en el documento TD/B/COM.3/EM.28/1. El programa de la Reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.
3. Prácticas óptimas y posibles políticas para la promoción de vínculos comerciales entre las PYMES y las ETN.
4. Aprobación del informe de la Reunión.

D. Documentación

31. Para examinar el tema sustantivo del programa, la Reunión de expertos dispuso de una nota de la secretaría de la UNCTAD titulada "Promoción de vínculos comerciales" (TD/B/COM.3/EM.28/2).

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

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

Anexo

ASISTENCIA¹

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

Afganistán	Indonesia
Alemania	Irán (República Islámica del)
Angola	Iraq
Arabia Saudita	Kenya
Argentina	Lesotho
Bangladesh	Marruecos
Bélgica	Moldova
Brasil	Mozambique
China	Noruega
Colombia	Omán
España	Perú
Estados Unidos de América	República Árabe Siria
Federación de Rusia	Suiza
Filipinas	Tailandia
Ghana	Tayikistán
Haití	Venezuela
Hungría	Yemen

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

Organización Internacional de la Francofonía

Unión Africana

3. También estuvo representado en la Reunión el siguiente organismo de las Naciones Unidas:

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

4. Asimismo, estuvieron representados en la Reunión los siguientes organismos especializados y organizaciones conexas:

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual

Organización Mundial del Comercio

¹ Véase la lista de los participantes en el documento TD/B/COM.3/EM.28/INF.1.

5. Asistieron a la Reunión las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Federación Árabe de Industrias Mecánicas y Eléctricas

Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres

6. Asistieron a la Reunión los siguientes expertos:

S. E. la Sra. Claudia Uribe, Embajadora, Representante Permanente de Colombia ante la OMC, Ginebra

Sr. Paulo Resende, Fundação Dom Cabral, Brasil

Sr. Manmohan Singh, MIDA, Malasia

Sra. Mónica Vázquez, Subdirección General de Apoyo a las PYMES, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid

Sr. David Lovegrove, Irlanda

Sr. Charles Ocici, Director, Enterprise Uganda

Sr. Evandro Mazo, Jefe de Proyecto, "Proyecto Vinculos" de UNCTAD-GTZ, Brasil,

Sr. Corin Mitchell, Director de Operaciones SBP, Sudáfrica

Sra. Sandrine Moittier, GENILEM, Ginebra

Sr. Didier Philippe, Presidente, Micro-enterprise Acceleration Institute, Suiza

Sra. Christine Thompson, Jefe de Políticas, SABMiller plc

Sr. Marc Defossé, Director, Asuntos Europeos e Internacionales, BASF

Sr. Alain Schoenenberger, Eco Diagnostic

Sr. Fawaz H. Mously, Mously and Company

Sr. Dejan Trifunovic, Cámara de Comercio, Serbia

Sr. Sujata Lamba, División Vínculos Mundiales, Departamento de PYMES, CFI

Sr. Rainer Engels, GTZ

Sr. Khai Bethke, ONUDI

Sr. Hernan Manson, CCI

Sr. Giancarlo Canzanelli, PNUD

Sr. Laurent Acouturier, Gherzi

Sr. Christian Kemp Griffin, EDUN

Sr. Ton Van Lier, Director General para Europa Central, Timberland

Sra. Monica Fossati, Mode Ethique (en videoconferencia)
