Naciones Unidas TD/B/C.II/EM.3/2

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Distr. general
11 de febrero de 2013
Español
Original: inglés

Junta de Comercio y Desarrollo
Reunión multianual de expertos sobre la evaluación del impacto de las alianzas público-privadas en el comercio y el desarrollo de los países en desarrollo
Ginebra, 26 a 28 de marzo de 2013
Tema 3 del programa provisional
Evaluación del impacto de las alianzas público-privadas en el comercio y el desarrollo de los países en desarrollo

Las alianzas entre el sector público y el privado para fomentar la participación de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas de valor mundiales

Nota de la secretaría de la UNCTAD

Resumen

Las alianzas público-privadas (APP) pueden desempeñar un papel importante para garantizar que la participación en las cadenas de valor mundiales propicie el crecimiento y desarrollo sostenibles de los países en desarrollo. Las APP pueden facilitar la creación de capacidad de oferta local y capacidad de generación de valor añadido en las pequeñas y medianas empresas (pymes) de los países en desarrollo, lo que les permite participar en las cadenas de valor mundiales y desarrollarse dentro de ellas de manera efectiva. La presente nota tiene por objeto identificar medios concretos para que las APP integradas por empresas transnacionales (ETN) contribuyan a lograr ese objetivo en los países en desarrollo, en particular mediante la creación de infraestructuras y el establecimiento de vínculos entre los productores locales y las cadenas de suministro mundiales, sobre todo en los sectores agrícola y de materias primas, con miras a extraer lecciones de política. En la nota también se analizan las formas en que las APP pueden contribuir a fomentar en esas cadenas la responsabilidad social de las empresas (RSE) y una perspectiva de género inclusiva. Se detallan ejemplos de buenas prácticas, extraídos sobre todo del Programa de Vinculación Comercial de la UNCTAD.

Se ruega reciclar

Índice

		Página
	Introducción	3
I.	La estructura de las cadenas de valor mundiales y su influencia en el comercio	3
II.	Promoción de la capacidad de oferta y la participación de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas de valor mundiales	5
III.	Diferentes tipos de alianzas entre el sector público y el privado y su papel en la integración de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas de valor mundiales	7
IV.	Cadenas de valor mundiales socialmente incluyentes	13
	A. Cuestiones de género	13
	B. Responsabilidad social de las empresas	16
V.	Implicaciones para la formulación de políticas y temas para el debate	17
	Referencias	20

Introducción

1. El término alianza público-privada (APP) puede referirse a cualquier acuerdo de colaboración entre instituciones o actores públicos, privados y sin ánimo de lucro. Al aprovechar las ventajas comparativas de cada socio, la puesta en común de recursos públicos y privados en una colaboración de este tipo puede añadir valor a cualquier proceso.

2. Aunque originalmente el concepto de colaboración entre el sector público y el privado se centró principalmente en proyectos de infraestructura, en los últimos años se ha observado un creciente interés de los países en desarrollo por una visión mucho más amplia de este tipo de alianzas. Dan muestra de ello declaraciones de alto nivel, como la Declaración conjunta sobre la ampliación y mejora de la cooperación público-privada, acordada en el Foro de Alto Nivel sobre la Eficacia de la Ayuda de 2011, que se celebró en Busán (República de Corea).

3. Las APP con participación de filiales locales de ETN pueden desempeñar un papel importante en la creación de capacidad de oferta local y de generación de valor añadido por las pymes de los países en desarrollo, logrando así que la inversión extranjera directa (IED) contribuya a la integración de las empresas locales en las cadenas de valor mundiales. Por lo general, las pymes de los países en desarrollo se enfrentan a un reto doble a la hora de participar en esas cadenas: tienen una capacidad tecnológica y de oferta insuficientes para cumplir con las normas y los requisitos de las ETN, y deben afrontar dificultades operacionales, como las infraestructuras de transporte inadecuadas y los altos costos de la electricidad, que aumentan sus costos de producción. Además, las pymes suelen tener una capacidad limitada para entablar relaciones comerciales efectivas a nivel internacional. Las APP pueden ayudar a abordar esos desafíos, así como a mejorar la gobernanza y las normas sobre la RSE de las cadenas de valor mundiales.

4. En esta nota temática se exponen las diferentes opciones y temas que las autoridades pueden tener en cuenta a la hora de establecer acuerdos de colaboración con el sector privado, no solo en las industrias típicamente asociadas con las cadenas de valor mundiales, como las de más alta tecnología, sino en todos los sectores, incluidas las industrias básicas, la agricultura, las materias primas y las infraestructuras. En la sección I se analiza la influencia de las cadenas de valor mundiales en las exportaciones de los países en desarrollo; en la sección II, los retos y oportunidades relativos a la participación de las pymes nacionales; en la III se destacan varios modelos de utilización de las APP con el fin de mejorar la capacidad de las pymes para participar en esas cadenas; en la sección IV se aborda el potencial de esas alianzas para contribuir a superar los problemas que supone integrar en las cadenas de valor mundiales mejores políticas de género y de RSE; la sección V se centra en las implicaciones para la formulación de políticas y en las cuestiones que los participantes en la reunión de expertos deben analizar con mayor detenimiento.

I. La estructura de las cadenas de valor mundiales y su influencia en el comercio

5. Las cadenas de valor mundiales comprenden todas las tareas y actividades que las empresas y los trabajadores realizan en diferentes lugares del mundo para llevar un producto o servicio desde la fase de concepción hasta la de su utilización por el usuario final. Las cadenas de valor mundiales son una herramienta útil para evaluar las restricciones normativas y de mercado a las que un país se enfrenta para su integración en la economía internacional. El análisis de las cadenas de valor mundiales fue perfilándose como una disciplina importante a medida que las empresas de una serie de industrias comenzaron a

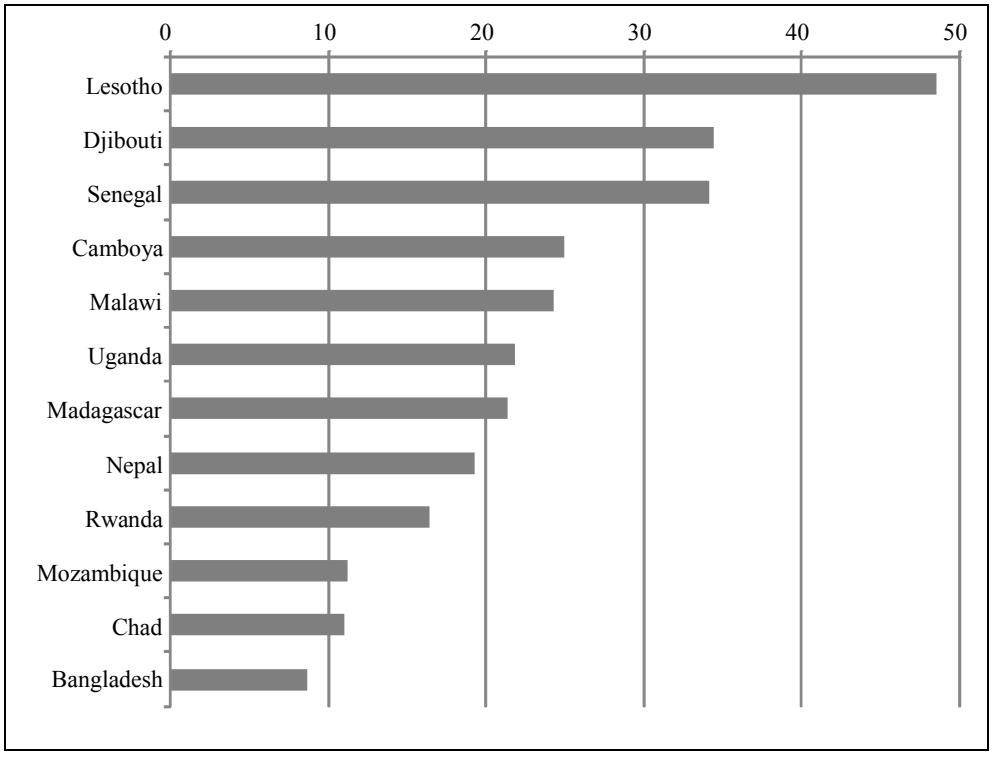
"trocear" sus cadenas de producción en tareas y actividades específicas que podían realizarse en lugares distintos (la industria electrónica, la automoción y la fabricación de maquinaria son ejemplos típicos). Así, las actividades de una cadena de valor mundial se dividen en tareas de concepción, diseño, producción, comercialización, distribución, venta minorista e investigación y desarrollo (I+D), y se prolongan hasta la gestión de residuos y el reciclaje. La participación de un país en una cadena de valor mundial depende del grado en que se lleven a cabo en su economía tales actividades, añadiendo valor a las fases anteriores de la cadena y exportando el valor añadido a las etapas posteriores.

6. Estudios recientes de la UNCTAD e información obtenida de su nueva base de datos sobre las cadenas de valor mundiales en el ámbito de las inversiones y el comercio de valor añadido muestran que las cadenas de valor mundiales engloban actividades económicas en todos los sectores (incluido el sector primario) y en todas las industrias (incluidas las industrias básicas, que a menudo predominan en los países en desarrollo). Incluso los países menos adelantados (PMA) procesan valor añadido generado en terceros países y lo incorporan en sus exportaciones. Ese valor añadido extranjero puede haber sido producido por actividades contingentes de la cadena de valor (por ejemplo, telas para la producción de prendas de vestir) o por otras industrias, incluidos los servicios. Por ejemplo, las exportaciones de prendas de vestir de Lesotho utilizan el valor añadido producido en la Provincia china de Taiwán (telas), la India (tejidos de punto), Malawi y Botswana (textiles), así como el valor añadido generado por el sector de la venta al por mayor en varios países europeos. El valor añadido extranjero en las exportaciones de los países en desarrollo puede ser muy considerable, superando el 40% en algunos PMA (gráfico 1), lo que confirma que incluso este tipo de países está participando cada vez más en las cadenas de valor mundiales.

Gráfico 1

Valor añadido extranjero en las exportaciones de determinados PMA, 2010

(Porcentaje)



Fuente: Base de datos EORA GVC de la UNCTAD (de próxima publicación).

7. La amplitud de las cadenas de valor mundiales, que incluyen todos los sectores y actividades económicas, y las interdependencias entre los actores que participan en esas cadenas muestran hasta qué punto la integración en ellas puede proporcionar a las empresas locales de los países en desarrollo oportunidades para establecer eslabonamientos ascendentes y descendentes en la cadena de actividades contingentes. Sin embargo, para aumentar el nivel de participación en las cadenas de valor y maximizar los beneficios para el desarrollo es necesario fortalecer las capacidades productivas, entre ellas la infraestructura, la tecnología, la capacitación y los conocimientos técnicos. El sector público tiene que cumplir, en colaboración con los agentes del sector privado, su misión de facilitar el desarrollo de esas capacidades productivas para permitir la participación en las cadenas de valor mundiales, y de paliar los fallos del mercado que ralentizan ese desarrollo.

II. Promoción de la capacidad de oferta y la participación de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas de valor mundiales

8. Las limitaciones en la capacidad de oferta son uno de los problemas más persistentes para el desarrollo, e impiden la participación de las empresas locales y las pymes en las cadenas de valor mundiales. Con frecuencia, las empresas locales no tienen capacidad para atender la demanda potencial, bien de un comprador internacional en el mercado nacional, bien en un mercado extranjero. Algunos ejemplos de las diversas limitaciones de capacidad a las que se enfrentan las empresas son: falta de recursos financieros, de conocimientos empresariales y de gestión, de competencias y personal capacitado, así como barreras relacionadas con la comercialización, el producto y el precio (falta de competitividad de precios y dificultades en el cumplimiento de las normas y requisitos relativos a los productos), y dificultades logísticas y de distribución (entre ellas el acceso a la información y a las tecnologías de las comunicaciones)[1].

9. En el pasado, los estudios comparativos sobre la competitividad de las pymes se centraban en empresas individuales o en agrupaciones de empresas; actualmente, sin embargo, se reconoce que las relaciones dentro de la cadena de valor son fundamentales y que la competitividad no solo se ve afectada por los resultados de una única empresa o agrupación de empresas, sino por el funcionamiento de toda la cadena. En las cadenas de valor mundiales es cada vez más habitual que las grandes compañías dirijan a las empresas con las que trabajan a nivel local, en las dos direcciones de la cadena de valor. El dominio que ejercen esas empresas se debe a que poseen ciertas capacidades, entre las que destacan las de innovar, crear marcas y coordinar todo el proceso productivo o de distribución. Las ETN (normalmente son este tipo de empresas las que actúan como líderes) ejercen una presión constante sobre las pymes suministradoras para que mejoren los costos, la calidad, las entregas, y para que adapten sus procesos de producción. Por lo tanto, entender las características de las cadenas de valor mundiales y sus requisitos es un elemento esencial para identificar los desafíos y las oportunidades a los que se enfrentan las pymes a la hora de participar en las cadenas de valor mundiales y desarrollarse dentro de ellas.

10. Anteriormente, los gobiernos anfitriones utilizaban políticas más coercitivas para crear vínculos, por ejemplo: prescripciones en materia de contenido local, limitación del número de administradores expatriados e incluso disposiciones sobre transferencia obligatoria de tecnología. El enfoque ha cambiado y se orienta en la actualidad hacia la colaboración con el sector privado, mediante políticas que consisten en eliminar obstáculos

[1] Véase el documento de la UNCTAD (2005), Reunión de Expertos sobre el aumento de la capacidad de producción de las empresas de los países en desarrollo mediante la internacionalización, celebrada del 5 al 7 de diciembre de 2005 (TD/B/COM.3/EM.26/3).

para propiciar una mayor interacción entre las empresas extranjeras y las nacionales. Estos obstáculos incluyen tanto la "falta de información" por parte de compradores y proveedores acerca de las oportunidades de vinculación, como el "desfase de capacidad" entre las necesidades de las filiales extranjeras y la capacidad de oferta de las empresas nacionales.

11. En la actualidad, muchos países con diferentes niveles de desarrollo económico siguen aplicando prescripciones de contenido nacional, a pesar de las restricciones que imponen las normas de la Organización Mundial del Comercio a ese respecto. Muchos estudios han demostrado que los requisitos de contenido nacional no producen los resultados esperados si no van acompañados de políticas económicas sensatas y de un análisis empírico. Tales requisitos solo facilitan el desarrollo de la capacidad de la oferta y fortalecen las pymes nacionales para competir en el mercado internacional bajo ciertas condiciones, que varían según el país, el sector y la tecnología. En general, la proporción de contenido nacional no puede ser demasiado restrictiva y la aplicación de estas medidas debe llevarse a cabo simultáneamente con programas de aprendizaje (véase el recuadro 1).

Recuadro 1
Fomento de los efectos indirectos de la IED en el desarrollo de la infraestructura nacional: el caso del sector de la construcción en Zambia

Zambia, uno de los principales productores mundiales de cobre, ha mantenido un promedio de crecimiento anual de su producto interno bruto (PIB) de casi el 6% durante la última década. Debido en gran parte a las exigencias de su pujante sector minero, el país ha experimentado un auge en la inversión pública y privada en infraestructuras, para la construcción de carreteras y edificios. El sector de la construcción de infraestructuras, que contribuye con casi un 10% en términos reales al PIB de Zambia, ha sido la rama de actividad con mayor crecimiento del país, lo que ha atraído a inversionistas extranjeros directos procedentes de países como China, Malasia y Sudáfrica.

Sin embargo, mientras que esas grandes constructoras transnacionales compiten entre sí en las grandes licitaciones públicas para construir las nuevas carreteras, parques industriales, centros comerciales y estadios deportivos de Zambia, las microempresas y pymes (MIPYMES) nacionales del sector de la construcción corren el riesgo de verse marginadas. En efecto, según las estimaciones de un experto de Zambia, a pesar de que más del 90% de las constructoras del país son MIPYMES, estas solo obtienen el 10% del volumen de negocio. Muchas de esas empresas, que se enfrentan a una serie de limitaciones en la mejora de sus capacidades tecnológicas y de gestión, y continúan utilizando métodos de construcción obsoletos, se han quedado ancladas en actividades de bajo valor añadido, como los pequeños proyectos de construcción de viviendas, y no han podido aprender y crecer trabajando como subcontratistas para las ETN que acaparan la mayor parte de las oportunidades y licitaciones en el sector.

Deseoso de fortalecer la capacidad productiva de sus constructoras nacionales, el Gobierno de Zambia ha introducido recientemente una serie de cuotas de contenido nacional para las MIPYMES del país, otorgándoles un trato preferencial y estableciendo determinados porcentajes de participación mínima en las licitaciones públicas, en virtud de la Ley de empoderamiento económico de los ciudadanos (Ley Nº 9 de 2006) y en el Instrumento legislativo Nº 36 de 2011 sobre la contratación pública preferencial. Sin embargo, la experiencia demuestra que las cuotas de contenido nacional por sí solas pueden no ser suficientes para promover la difusión de conocimientos ni la creación de eslabonamientos ascendentes en la cadena de valor, a no ser que se integren en una estrategia más amplia de desarrollo industrial. Cuando se usan en un entorno protegido con poca presión competitiva para invertir en la mejora de las capacidades, pueden dar lugar a MIPYMES ineficientes que lastran la economía con costos elevados, tecnologías obsoletas o competencias profesionales superfluas; y en última instancia, hacen más daño que bien.

En el marco de la recién estrenada iniciativa cuatrienal (2013 a 2017) de las Naciones Unidas para promover la sostenibilidad y la competitividad del sector de la construcción de infraestructuras en Zambia, la UNCTAD está trabajando con instituciones nacionales, como la Agencia de Desarrollo de Zambia, para complementar las disposiciones sobre contenido nacional con un programa orientado a la creación de vínculos empresariales que favorezca la difusión de conocimientos y permita a las MIPYMES constructoras del país adquirir capacitación en técnicas de construcción de última generación gracias a los efectos indirectos de la IED. La piedra angular del programa es promover la creación de empresas mixtas y APP formadas por constructoras transnacionales y promotores públicos de Zambia, como el Organismo Nacional de la Vivienda y la Dirección del Plan Nacional de Pensiones, en las que las MIPYMES nacionales podrán participar como subcontratistas. Las MIPYMES que deseen formar parte del programa deberán cumplir con requisitos de desempeño estrictos. A cambio, recibirán apoyo específico de la Agencia de Desarrollo de Zambia y la UNCTAD.

Fuente: UNCTAD (de próxima publicación), Creación de vínculos empresariales en la industria de la construcción ecológica de Zambia.

12. Muchos países en desarrollo tienen como objetivo potenciar las cadenas de valor agrícolas para mejorar la seguridad alimentaria y la nutrición, e incorporan al sector privado (en cooperación con las autoridades locales y nacionales) en la gestión de las cadenas de suministro y en la elaboración de productos alimenticios con valor añadido destinados al mercado de consumo. En Nigeria, por ejemplo, el Gobierno ha empezado a considerar la agricultura como una serie de actividades que forman cadenas de valor (desde la granja hasta la mesa), e incluye etapas como la producción, el almacenamiento, la transformación de alimentos y la fabricación industrial. Tanto las inversiones nacionales como extranjeras se orientan hacia las cadenas de valor en las que Nigeria cuenta con ventajas comparativas. De esta manera, a través de las alianzas de colaboración, se aprovechan los recursos y el saber hacer del sector privado, lo que puede ser beneficioso en términos comerciales y de desarrollo.

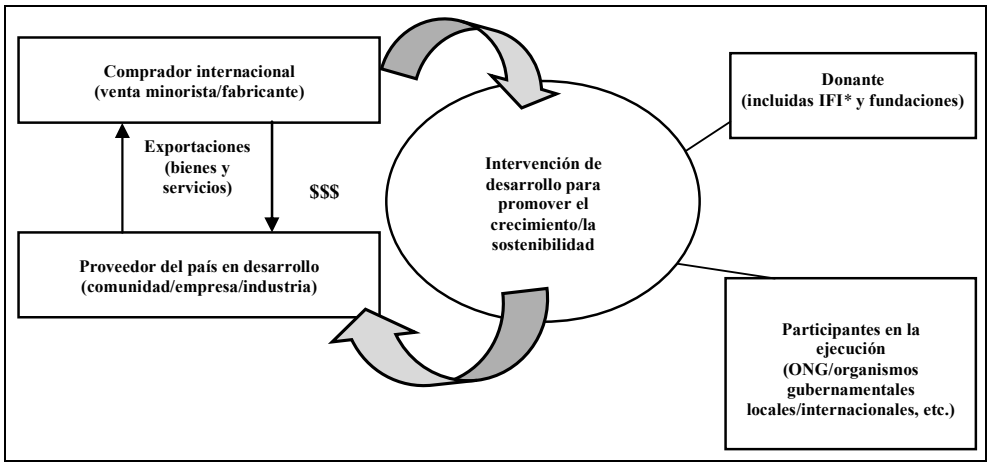
III. Diferentes tipos de alianzas entre el sector público y el privado y su papel en la integración de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas de valor mundiales

13. Como se indica en el párrafo 3, en los últimos años se ha observado un creciente interés de los países en desarrollo por un concepto más amplio de colaboración entre el sector público y el privado. La Declaración Conjunta sobre la Ampliación y Mejora de la Cooperación Público-Privada, del Foro de Alto Nivel sobre la Eficacia de la Ayuda de 2011, que se celebró en Busán (República de Corea); así como varias iniciativas bilaterales y multilaterales de donantes de fondos, y estudios llevados a cabo por universidades punteras[2] dan muestra de ello. Las APP pueden darse en un amplio abanico de sectores y actividades de la cadena de valor y, en ocasiones, incluir complejas coaliciones de socios, como agencias donantes y organizaciones no gubernamentales (ONG) (gráfico 2).

[2] Véase, por ejemplo, la publicación de la Iniciativa sobre Responsabilidad Social Corporativa y Acción Empresarial para África de la Escuela Kennedy de Harvard (2011).

Gráfico 2

Acuerdos de colaboración público-privada para fomentar la participación de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas de valor mundiales



Fuente: Kindornay y Higgins (2012).

* Instituciones financieras internacionales.

14. A modo de ejemplo, en la provincia de Sechura (Perú), el proyecto de fortalecimiento de las capacidades de las pymes es el resultado del diálogo y la coordinación entre el Instituto Peruano de Administración de Empresas (IPAE), la UNCTAD, la municipalidad de la provincia de Sechura, la Cámara de Comercio de Sechura, el Gobierno Regional y la Compañía Minera Miski Mayo S.A.C., filial de la ETN Vale Rio Doce del Brasil (véase el recuadro 2). En el marco de su política de responsabilidad social, Vale patrocina el Programa Inova, que utiliza la formación de alianzas para promover el desarrollo sostenible como un medio para apoyar a los proveedores de contenido local y reforzar las capacidades de las organizaciones de la zona.

Recuadro 2

La formación de alianzas público-privadas para promover la sostenibilidad de las cadenas de valor mundiales: el caso de la inversión minera en el Perú

En 2010, la Compañía Minera Miski Mayo S.R.L. invirtió en un gran proyecto de minería no metálica (Bayóvar), que incluye la explotación de un yacimiento de fosfatos, que son el principal insumo para producir diversos tipos de fertilizantes, la preparación de concentrados y su exportación. El proyecto, situado en el distrito y la provincia de Sechura (departamento de Piura) se encuentra actualmente en fase de explotación, después de cuatro años dedicados a la construcción de la infraestructura minera.

Esa fase de construcción generó un dinamismo sin precedentes en la economía local, que aumentó el nivel empleo. Favoreció el crecimiento de las empresas locales y la creación de nuevas empresas, y atrajo a emprendedores y empresarios de la región y de otras partes. En la actualidad la operación minera emplea directamente a unos 750 trabajadores, pero en su punto máximo en 2008 y 2009 Vale llegó a emplear a 4.000 trabajadores en la construcción minera. Sin embargo, se estima que esos puestos de trabajo directos, que estimulaban la demanda local, creaban también otros empleos indirectos en las pymes que se dedicaban a proporcionar bienes y servicios de mejor calidad para atender a la nueva demanda.

Según la Cámara de Comercio de Piura, la región ha recibido inversiones por valor de más de 1.295 millones de dólares de los Estados Unidos; el 20% de esos flujos están vinculados a las concesiones otorgadas por Proinversión, la agencia nacional de promoción de inversiones nacionales, en el proyecto de Bayóvar. Además de Vale, participaron en él otros inversores como Pacific Phosphate (Cementos Pacasmayo S.A.A.), Juan Paulo Quay S.A.C. (Perú) y Americas Petrogas (Canadá).

Como parte del proyecto, se ha creado un fondo social con el fin de financiar programas sociales para la realización de proyectos de desarrollo sostenible. Su objetivo principal es la provisión de servicios básicos de desarrollo humano que contribuyan a la reducción de los niveles de malnutrición infantil y al aumento de la calidad de la educación, la salud y el saneamiento básico. La segunda prioridad es la realización de proyectos productivos: construcción, mantenimiento y reparación de accesos y carreteras rurales, infraestructura agrícola, infraestructura básica de telecomunicaciones y desarrollo de cadenas de valor, entre otros. De esta manera se generan oportunidades de negocio y de empleo y se posibilita que se incorporen a la cadena de valor de la empresa minera los emprendedores y las pymes que adquieran las competencias y la competitividad empresarial necesarias. El Proyecto de fortalecimiento de las capacidades de las pymes de la provincia de Sechura (con financiación de la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional y Miski Mayo Mining Company S.R.L.) prevé lograr, como resultados finales en 2017, la creación de empleo y un aumento de los ingresos en la región gracias a la construcción de la cadena de valor de la minería de fosfatos en Bayóvar a través del fortalecimiento de las entidades empresariales locales, la promoción de nuevas iniciativas de negocio, el refuerzo de la capacidad de las autoridades locales para apoyar a las nuevas empresas y el fortalecimiento de las compañías que participan en la cadena de valor.

Fuente: IPAE (2013), *Proyecto de fortalecimiento de proveedores locales y pymes de Sechura*.

15. El caso del Perú muestra que las APP son realidades complejas, condicionadas a menudo por múltiples factores. Es posible que existan alianzas en un sector a causa de mandatos gubernamentales, mientras que en otros sectores se inscriben en programas de RSE o programas financiados por donantes. Estudios recientes clasifican las APP atendiendo al tipo de actor que las inicia (Kindornay y Higgins, 2012). Estas categorías analíticas son especialmente útiles desde el punto de vista de la formulación de políticas, cuando es preciso identificar los objetivos, beneficiarios e interesados de esos tipos de alianzas, además de los incentivos que habría que introducir para estimularlas.

Impulsadas por el sector público

16. Muchas APP son promovidas por instituciones públicas. A menudo se trata de colaboraciones complejas que cuentan con la participación de gobiernos de países en desarrollo, actores del sector privado (tanto de países desarrollados como de países en desarrollo), instituciones de investigación y asociaciones del sector privado. Con frecuencia, su gestión se lleva a cabo mediante estructuras multipartitas como los comités de dirección, en las que participan varias partes interesadas. Embrapa, la principal institución pública de investigación agrícola del Brasil, constituye un interesante ejemplo de una institución gubernamental que establece APP de manera proactiva, tanto en países desarrollados como en países en desarrollo. Embrapa colabora también con ETN para realizar conjuntamente la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías (que posteriormente se ponen a disposición de las pymes nacionales), adquiere licencias para usar técnicas agrícolas propiedad de compañías como BASF o Monsanto con el fin de

incorporarlas en su oferta de productos, y concede licencias de uso de sus propias tecnologías, para que se homologuen y comercialicen en el extranjero (UNCTAD, 2009).

Impulsadas por donantes

17. Es común que las APP sean el resultado de iniciativas bilaterales de donantes y que vayan dirigidas específicamente a un fin concreto. En la mayoría de los casos los donantes tienen un programa o fondo específico que básicamente actúa como cofinanciador y asume una parte del riesgo en iniciativas del sector privado que parecen implicar un alto nivel de riesgo comercial, pero que podrían dar lugar a resultados de desarrollo significativos. Algunos ejemplos incluyen: DeveloPPP[3], de Alemania; el Programa de Alianzas Empresariales, del Organismo Danés de Desarrollo Internacional[4]; el Programa Finnpartnership, de Finlandia[5]; y la Alianza para el Desarrollo Mundial, de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)[6]. Es importante señalar que muchas de estas iniciativas imponen como requisito la participación de empresas nacionales del país donante.

Impulsadas por empresas

18. En algunos casos las mismas ETN toman la iniciativa de establecer APP, con el fin de reducir los costos locales de adquisición o de llevar a cabo programas de desarrollo para proveedores. Por ejemplo, Chevron fue la primera compañía petrolera occidental que formó una empresa conjunta con Kazajstán, Tengizchevroil (TCO), para explotar el yacimiento petrolífero de Tengiz, en la región de Atyrau. El Gobierno de Kazajstán está intentando utilizar los abundantes recursos naturales del país para diversificar la economía, y considera que el desarrollo de la pequeña empresa es una estrategia fundamental. El Grupo de Desarrollo de la Pequeña Empresa de TCO identifica pymes locales que presentan el potencial suficiente para suministrar productos y servicios a TCO, les da prioridad para obtener apoyo financiero y refuerza la capacidad de creación de valor añadido de la industria manufacturera local. El porcentaje de bienes y servicios que TCO adquiere de empresas nacionales ha aumentado constantemente año tras año, hasta alcanzar el 68% en 2010[7].

Impulsadas por organizaciones no gubernamentales

19. También hay casos en que las APP para fomentar la creación de valor añadido y el desarrollo se deben a la iniciativa de actores no gubernamentales, que solicitan la colaboración de ETN e instituciones del sector público en actividades a favor del desarrollo. Por ejemplo, a principios de 2009, la Fundación Bill y Melinda Gates se dirigió a la empresa Coca-Cola para presentar un estudio de mercado que mostraba una clara oportunidad de negocio en el desarrollo de una cadena de suministro de mango y fruta de la pasión en Kenya y Uganda. Tras diez meses de negociación, las partes firmaron un acuerdo de colaboración por un período de cuatro años para desarrollar el mercado. La Fundación financia TechnoServe, una ONG que organiza a los productores, les proporciona servicios de formación sobre técnicas agrícolas y las ayuda a obtener financiación. La empresa Coca-Cola aporta el 50% del costo total del proyecto y un mercado para la fruta producida. En 2010, la compañía Minute Maid Mango Nectar se convirtió en la primera en utilizar

[3] Disponible en http://www.developpp.de/en/index.html (consultado el 6 de febrero de 2013).
[4] Disponible en http://um.dk/en/danida-en/activities/business/partnerships/ (consultado el 6 de febrero de 2013).
[5] Disponible en http://www.finnpartnership.fi/www/en/index.php (consultado el 6 de febrero de 2013).
[6] Disponible en http://idea.usaid.gov/gp/about-gda-model (consultado el 6 de febrero de 2013).
[7] Disponible en http://www.tengizchevroil.com/en/responsibility/kazakhstani_content.asp (consultado el 6 de febrero de 2013).

para sus jugos, tanto los destinados a la exportación como al mercado nacional de Kenya, puré procesado por una empresa del país cuyas instalaciones de producción se habían modernizado gracias al proyecto. En total, el proyecto capacitó a cientos de agentes públicos de formación agraria y llegó a más de 50.000 pequeños productores[8].

20. El hecho de que, independientemente de la coalición de actores que inicie las APP, ciertos modelos replicables se estén convirtiendo en mejores prácticas para sectores específicos constituye una señal alentadora acerca del grado de evolución de este tipo de herramienta de desarrollo. Las pymes que carecen de acceso a las cadenas de valor mundiales y los pequeños agricultores que no cumplen con los requisitos de los grandes compradores agrícolas tienen la oportunidad de beneficiarse de la inversión público-privada en formación, desarrollo de infraestructuras y modificación de las políticas corporativas en materia de aprovisionamiento. Los programas de fomento de la capacidad de oferta facilitan que los pequeños agricultores agrupen su producción respectiva para poder venderla a los grandes compradores, y ayudan a las pequeñas empresas a competir con éxito por la adjudicación de contratos en la cadena de suministro.

21. A modo de ejemplo, un reciente informe del Fondo Africano de Mercados Inclusivos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (PNUD, 2012) ha definido lo que denomina "Modelo de integración ascendente" (integración de las actividades previas en la cadena de valor) como un conjunto de mejores prácticas para facilitar la integración de las pymes en las cadenas de valor mundiales del sector agrícola. La integración ascendente está considerada por muchos como uno de los medios más eficaces para que los pequeños agricultores participen en las cadenas de valor. En gran parte, el atractivo del modelo se debe a una dinámica en que todas las partes salen beneficiadas, pues da respuesta a la mayor parte de los desafíos con los que se enfrentan los pequeños agricultores y, al mismo tiempo, reduce las dificultades que experimenta la empresa agroalimentaria. El enfoque ha sido ampliamente utilizado por ETN como Coca-Cola, Nestlé, SABMiller o Unilever, en colaboración con agencias de desarrollo, ONG e instituciones públicas de apoyo. La empresa agroalimentaria colabora con los pequeños agricultores y los ayuda a formar grupos de productores, cada uno de ellos liderado por un agricultor. Se firman contratos que fijan el precio, el volumen y la calidad de los productos que se suministrarán. Las funciones y responsabilidades de cada socio están claramente definidas. La empresa agroalimentaria proporciona a los productores tierra, un mercado inmediato, crédito para insumos, apoyo técnico y servicios de formación. A menudo, les ofrece también información sobre los mercados y los orienta acerca de cómo producir para satisfacer las necesidades del mercado. Los productores aportan tierras, mano de obra, materias primas y, en algunos casos, el conocimiento autóctono, que puede ser crucial para el éxito del proyecto en su conjunto. La participación de los gobiernos interesados en el proyecto se centra en los ámbitos de bienes públicos, servicios de formación, infraestructura e incentivos. Los asociados para el desarrollo aportan en ocasiones fondos de garantía para facilitar el proceso y contratan a proveedores de servicios para prestar apoyo técnico adicional a los pequeños agricultores. El modelo funciona mejor cuando las partes implicadas tienen problemas en sus operaciones y buscan una solución que las haga competitivas y productivas. Los incentivos para el gobierno y para los donantes incluyen los ingresos generados por los agricultores, los impuestos pagados por la empresa agroalimentaria y el desarrollo económico rural.

[8] OCDE (2011), Project Nurture Case Study, disponible en http://www.oecd.org/aidfortrade/48367101.pdf (consultado el 6 de febrero de 2013).

22. Después de haber trabajado exitosamente con este modelo durante varios años, el Programa de Vínculos Comerciales de la UNCTAD, por ejemplo, ha llegado a miles de cultivadores de cebada en Uganda y Mozambique mediante una colaboración con la Autoridad de Inversiones de Uganda, el Centro de Promoção de Investimento (los organismos públicos del país para la promoción de la inversión) y filiales nacionales de SABMiller. En Uganda, el programa generó una duplicación de los márgenes netos y del empleo en las pymes, y en Mozambique los ingresos anuales de los agricultores participantes aumentaron más de un 100% como resultado de la alianza (UNCTAD, 2011b).

23. Las APP pueden promover la integración de las pymes en las cadenas de valor mundiales a través del desarrollo de la infraestructura, algo bastante evidente en los sectores agrícola y de materias primas. Hay muchos aspectos de las infraestructuras que tienen repercusiones sobre las actividades empresariales. Por ejemplo, algunas empresas se ven obligadas a utilizar generadores relativamente costosos si el suministro de electricidad no es fiable, y es difícil almacenar productos perecederos o gestionar los inventarios de manera efectiva si las instalaciones de almacenamiento son inadecuadas. Por otra parte, la falta de carreteras, las instalaciones portuarias inadecuadas y unas redes de telecomunicaciones de mala calidad no solamente añaden problemas logísticos, sino que limitan la capacidad de las empresas para reaccionar ante las condiciones de la demanda de bienes y servicios en mercados de exportación distantes.

24. Si bien la participación privada puede evitar gastos de capital considerables a los gobiernos, también crea una mayor presión sobre su capacidad institucional para regular el sector, vigilar que los socios del sector privado respeten sus compromisos contractuales y crear una autoridad de la competencia eficaz que evite comportamientos monopolísticos. En el sector de las infraestructuras, un entorno normativo adecuado y que funcione correctamente, puede movilizar la inversión nacional y extranjera. El acceso a una infraestructura física asequible para la producción en las explotaciones agrícolas (irrigación, energía), un comercio eficiente (telecomunicaciones), el transporte de la producción desde la explotación agrícola hasta las instalaciones de procesamiento y hasta los mayoristas (transporte y almacenamiento a granel), representa una ventaja competitiva fundamental en las cadenas de valor agrícolas y de materias primas. Una infraestructura inadecuada puede convertirse en un desincentivo enorme para las pymes y los pequeños agricultores de los países en desarrollo, que no invertirán en medios para mejorar la productividad y aumentar el valor añadido si el costo de transportar sus productos a los mercados más atractivos es prohibitivo o si las pérdidas ocurridas durante el transporte son elevadas debido al estado de las carreteras y a las condiciones de almacenamiento.

25. Las oportunidades para ampliar el papel de los modelos de APP en el desarrollo de infraestructuras para los sectores agrícolas y de materias primas son numerosas (UNCTAD, 2008). El desafío que subsiste es saber en qué casos estas alianzas son una proposición de valor añadido y cómo formular de la mejor manera las condiciones financieras e institucionales para la colaboración (Warner y Kahan, 2008). Por ejemplo, en Nigeria, el Ministerio de Agricultura y el Banco Central codirigen el Sistema de gestión de riesgos basado en incentivos para la concesión de préstamos agrícolas, que tiene como objetivo mejorar la cadena de valor agrícola para que los bancos tengan más confianza en esas inversiones. Para ello, se proporcionan los incentivos técnicos y financieros para alentar a los bancos a prestar dinero. Para evitar errores costosos, al evaluar las oportunidades "duras" y "blandas" de inversión público-privada en infraestructuras, los responsables de las políticas deben adoptar desde el primer momento una perspectiva de desarrollo basada en las cadenas de valor mundiales. El objetivo es garantizar que los proyectos obedezcan a la existencia de demanda y que tendrán un impacto en la facilitación del acceso a las redes mundiales de producción y distribución.

IV. Cadenas de valor mundiales socialmente incluyentes

26. La integración en las cadenas de valor mundiales conlleva cambios. Por ejemplo, dentro de las cadenas de valor agrícolas puede implicar una evolución desde sistemas de producción que se basan en conocimientos autóctonos y locales hacia procesos que dependen de los conocimientos técnicos de una empresa principal para adaptarse a las normas internacionales y las preferencias de los consumidores. Los sistemas de comercialización a menudo pasan de ser interacciones *in situ* a convertirse en relaciones más fiables y previsibles regidas por acuerdos contractuales. Para producir mayores cantidades que cumplan las especificaciones de unos compradores más exigentes (y de los consumidores finales), los agricultores pueden necesitar más tierra y más créditos, así como conocimientos, confianza y redes que les permitan establecer vínculos a nivel vertical y horizontal. Para cumplir con las normas mundiales de certificación, los productores pueden necesitar tierras y agua, así como disponer establemente de créditos a largo plazo para pagar las inspecciones y los gastos generales.

A. Cuestiones de género

27. Los cambios descritos anteriormente, que pueden beneficiar mucho a los pequeños productores gracias al aumento de los ingresos agrícolas, también pueden influir en los roles de hombres y mujeres y en las relaciones entre los dos sexos. Por ejemplo, es posible que la introducción de nuevas tecnologías y prácticas agrícolas tenga efectos diferentes en hombres y mujeres. En algunos países se ha observado cómo la agricultura de conservación, o agricultura de labranza mínima, puede por un lado liberar a algunas mujeres de tareas como la escarda y desplazar al mismo tiempo las oportunidades de trabajo por las mujeres sin tierra, que dependen de los salarios que ganan como jornaleras. Otros ejemplos incluyen casos en que al mejorar las oportunidades de mercado para los cultivos tradicionalmente femeninos, los hombres tienden a hacerse con el control de esas actividades de las mujeres, lo que limita el acceso de estas a la tierra. Además, con el proceso de formalización de las relaciones de mercado, puede verse afectada la dinámica de los hogares. Por ejemplo, la participación en la agricultura por contrato puede requerir el uso de una cuenta bancaria, que los agricultores pueden abrir a nombre del titular de la explotación (por lo general, el hombre). Este cambio en la práctica familiar puede reducir el acceso de las mujeres a los ingresos, al introducir la mediación de su marido en el proceso.

28. Las cuestiones de género en las cadenas de valor agrícolas son especialmente complejas debido a que la agricultura orientada al mercado todavía se basa, entre los pequeños agricultores, en explotaciones y mano de obra familiares. El riesgo de marginación de las mujeres que participan en este sector requiere a veces medidas correctoras a nivel político. En estos casos, lo más indicado es aplicarlas desde el principio en colaboración con los socios corporativos. El Marco de Diagnóstico Integral de Gambia ofrece un análisis reciente sobre la dimensión de género en la cadena de valor del sector pesquero. El desarrollo que registra la industria de exportación pesquera de Gambia puede dar lugar a la creación de una estructura dual en el sector, desviando una parte de la inversión del sector nacional (comercialización y distribución interna de pescado fresco y productos elaborados de manera tradicional) al segmento orientado a la exportación (principalmente productos pesqueros frescos y congelados destinados al mercado de la Unión Europea). Esta estructura dual de la cadena es una fuente potencial de desventaja para las mujeres que operan a pequeña escala (secadoras, ahumadoras, minoristas), y en su mayoría trabajan en el segmento nacional. También puede ir en detrimento de la población local en general. Entre las recomendaciones formuladas, el estudio de diagnóstico mejorado de integración comercial de la UNCTAD ha puesto de manifiesto la necesidad de infraestructuras de desarrollo dirigidas a los pequeños operadores (incluidas las mujeres)

que desempeñan un papel socioeconómico fundamental (nutricional): sistemas de crédito especializados, y formación técnica para aumentar la capacitación de las mujeres en buenas prácticas de fabricación, comercialización, transformación, manipulación y aspectos de calidad y seguridad de los productos pesqueros.

29. En muchos casos, las mujeres todavía tienen que superar importantes obstáculos que dificultan su participación y/o liderazgo en las cadenas de valor mundiales. Cabe citar, entre otros:

a) Leyes, políticas e instituciones discriminatorias en los ámbitos de acceso a la tierra, derechos de propiedad y herencias;

b) Acceso limitado a la educación y la formación empresarial necesaria;

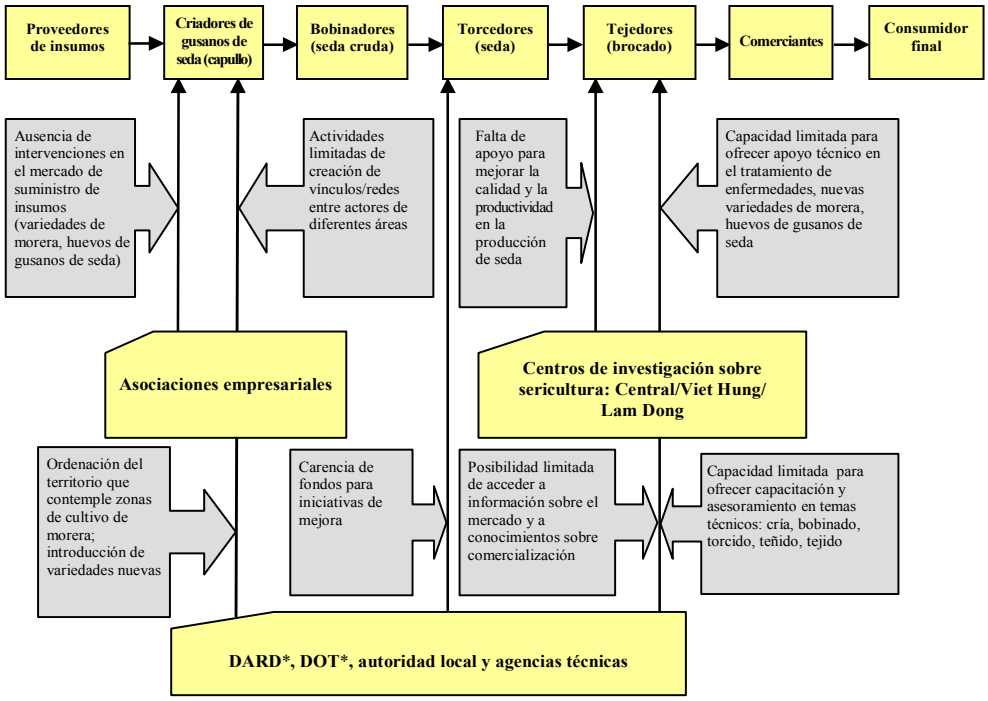
c) Dificultad para acceder a financiación y a los mercados para sus productos;

d) Falta de redes, mentores y oportunidades de liderazgo esenciales para el éxito empresarial.

30. Los gobiernos de varios países en desarrollo han adoptado medidas audaces para hacer frente a estos problemas. Por ejemplo, en 2012, el Ministerio de Asuntos de la Mujer, Género y Desarrollo Comunitario de Zimbabwe adoptó un amplio programa de medidas para fomentar el empoderamiento económico de la mujer, basado en el análisis de la cadena de valor de tres sectores muy importantes (la agroindustria, la minería y el turismo). En vista de la necesidad de aumentar los ingresos y promover las oportunidades de empleo para la población rural pobre de Viet Nam, especialmente entre las emprendedoras de zonas rurales de las provincias del norte, el Gobierno de Viet Nam y las Naciones Unidas lanzaron en 2010 un programa conjunto de Objetivos de Desarrollo del Milenio destinado a mejorar las capacidades de los productores en cinco cadenas de valor del sector de la artesanía (véase el recuadro 3).

Recuadro 3
Cadenas de valor ecológicas en Viet Nam

El programa conjunto sobre producción y comercio ecológicos para aumentar las oportunidades de ingresos y empleo para la población rural pobre es una alianza de colaboración entre Viet Nam y los Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas. El programa utiliza una metodología basada en la cadena de valor para desarrollar cadenas de valor ecológicas mejor integradas, beneficiosas para los pobres y sostenibles desde el punto de vista medioambiental que permiten a los cultivadores, recolectores y productores pobres mejorar su capacitación y su producción, y acceder a mercados más rentables. Dentro del sector de la artesanía, las cadenas de valor cuya mejora reviste especial importancia y pertinencia para los grupos de destinatarios pobres son, entre otras, las del bambú/roten, la sericultura, las algas marinas, los lacados y la del papel hecho a mano. De estas cinco, las cadenas de valor de la sericultura y el brocado en la provincia de Nghe An ofrecen un interesante caso de estudio en el que el programa aplicó iniciativas exitosas para aumentar la capacidad de las instituciones pertinentes de promover el empoderamiento de las cooperativas de mujeres y de mejorar los ingresos y los medios de vida de los miembros de las cooperativas y sus familias. En el estudio de las cadenas de valor se observó que, en general, la sericultura y el subsector del brocado habían recibido muy poco apoyo por parte de instituciones de nivel intermedio, como autoridades locales, asociaciones empresariales, institutos agroforestales u organismos de promoción del comercio, ya que estas instituciones no tenían una política específica.



Fuente: http://www.greentrade.org.vn/mdl/valuechains.

* DARD: Departamento de Agricultura y Desarrollo Rural. DOT: Departamento de Comercio.

Además de las intervenciones concretas destinadas a mejorar la calidad de los productos, aumentar la productividad y vincular a los productores con los mercados internacionales, se han adoptado medidas específicas para reforzar la capacidad de los dirigentes y los miembros de las cooperativas, y la capacidad de las instituciones locales de apoyo. El programa mejoró los conocimientos de gestión y organización de las dirigentes de la cooperativa textil Hoa Tien, un grupo de mujeres tejedoras que pertenecen a la minoría étnica tailandesa. Como resultado, las socias de la cooperativa ganaron en confianza y poder de negociación; además, penetraron en mercados a los que de otra manera no habrían tenido acceso dado su pequeño volumen de producción, y se beneficiaron de economías de escala en la compra de materias primas y la comercialización de sus productos. La cooperativa recibió apoyo para participar en la feria internacional Lifestyle Viet Nam (http://lifestyle-vietnam.com/) en 2011 y 2012, lo que no solo dio lugar a ventas directas en la feria, sino a algo más importante aún: la oportunidad para los productores de establecer contacto con clientes e importadores internacionales, como Ikea.

La labor del Programa Conjunto ha proseguido con la mejora de la capacitación, llevada a cabo mediante escuelas agrícolas, de 1.722 agricultores en temas de siembra, cultivo y recolección. El programa está aumentando la disponibilidad de plántulas para 487 agricultores a través de viveros y zonas de demostración. A pesar de que algunos cultivos como el roten tardan más tiempo en cosecharse, por el momento las labores en el ámbito de la sericultura están dando buenos resultados en las provincias seleccionadas. Los hogares de agricultores han anunciado ingresos adicionales de aproximadamente 600.000 dongs vietnamitas mensuales.

Fuente: Naciones Unidas, Gobierno de Viet Nam (Agencia de Promoción del Comercio de Viet Nam) (2012), *Taking a Value Chain Approach towards Local Economic Development and Women's Economic Empowerment – A Case Study from Hoa Tien Village, Viet Nam*. Disponible en http://www.greentrade.org.vn/.

B. Responsabilidad social de las empresas

31. Otro elemento de cambio es la incorporación de la RSE a las cadenas de valor mundiales para garantizar la trazabilidad de los insumos y el respeto de las normas y prácticas mundiales. Sin embargo, para muchas pymes de países en desarrollo, adaptarse a los códigos de RSE significa enfrentar un nuevo conjunto de desafíos, al mismo tiempo que tratan de entrar a formar parte de las cadenas de valor mundiales. Los pequeños y medianos proveedores de los países en desarrollo a menudo carecen de la capacidad, los recursos y los conocimientos necesarios para cumplir con los requisitos de los grandes compradores en materia de RSE, y corren el riesgo de verse excluidos de las cadenas de valor mundiales si no son capaces de aplicar medidas correctivas. En ausencia de una mayor coordinación entre las empresas, las pymes que suministran a múltiples clientes se enfrentan al inconveniente de tener que someterse a un gran número de auditorías, en su mayoría superfluas, y al reto de tener que cumplir normas de RSE y aprovisionamiento que, en ocasiones, son contradictorias.

32. La estructura de la cadena de valor también puede verse afectada por otros problemas: la mayoría de los códigos abordan la cuestión de los proveedores en el primer nivel de la cadena de suministro, y descuidan el cumplimiento de las disposiciones sociales y medioambientales a lo largo de cadenas de valor complejas en las que la trazabilidad puede ser limitada. La estructura de la cadena de suministro y el modo de funcionamiento en distintos sectores industriales añade dificultad a la estandarización de los códigos. Productos como el cacao, el café, el algodón o el aceite de palma se comercializan tradicionalmente a través de intermediarios, lo que inhibe la interacción directa entre el cliente y el proveedor. Estas relaciones indirectas, combinadas con la naturaleza inespecífica del producto en sí, hacen que sea difícil o imposible para un cliente identificar el origen de la mercancía. Esto se da especialmente en productos como el cacao o el café, pues la base de suministro se compone de un número muy grande de pequeños productores.

33. La concienciación de los consumidores y de la sociedad civil está impulsando la RSE y subiendo el listón que deben superar los proveedores de países en desarrollo para entrar en el mercado. A menudo es preciso actualizar los conocimientos de gestión para satisfacer esas demandas. Los países que facilitan capacitación a sus pymes para ajustarse a las normas internacionales las posicionan mejor para que participen con éxito en las cadenas de valor mundiales.

34. A modo de ejemplo, la Plataforma de recursos en materia de ecosistemas responsables (RESP) es una iniciativa internacional de las industrias de la moda, la cosmética y la joyería. Reúne a los participantes pertinentes que influencian, regulan o apoyan las cadenas de valor mundiales en esas industrias. A través de las APP, RESP colabora activamente con empresas en el extremo de la cadena de suministro y con pymes a nivel local, además de con otras partes interesadas, para promover la creación de valor compartido en las cadenas de suministro con el fin de mejorar los procesos empresariales y de desarrollo sostenible. Para RESP, una de las funciones más importantes de las APP es proporcionar vías para un mayor desarrollo, para el intercambio y la transferencia de conocimientos en toda la cadena de valor, así como para la ejecución de las respectivas actividades de capacitación a nivel de los proveedores y de los productores.

35. En los últimos años hemos asistido a un aumento de la importancia de las APP en las iniciativas de RSE. Muchas de ellas (que reúnen a gobiernos, sector privado, organizaciones intergubernamentales, sociedad civil y organismos de desarrollo) no se centran únicamente en el nivel micro, sino que también apoyan a los gobiernos nacionales en sus esfuerzos por poner en marcha marcos generales de políticas de RSE que les permitan regular y coordinar las actividades relativas a la RSE que tienen lugar en el país (UNCTAD, 2012).

V. Implicaciones para la formulación de políticas y temas para el debate

36. Las siguientes cuestiones de política ofrecen varios temas de deliberación a los responsables políticos interesados en promover APP para lograr cadenas de valor mundiales efectivas y decisivas para el desarrollo sostenible.

37. Cuestiones transversales:

a) Es indispensable contar con un marco regulador e institucional de alta calidad para fomentar la interacción entre actores públicos y privados de los ámbitos de la inversión y el comercio, y para lograr los consiguientes objetivos de desarrollo.

b) Las APP que tienen éxito aprovechan los puntos fuertes de todos los asociados para mejorar los resultados y la eficiencia globales. Las autoridades deben estudiar medios de promover las sinergias, y prever los costos adicionales, el tiempo y las medidas que puedan ser necesarios para generar un clima de confianza y entendimiento mutuo entre los participantes (Boland, 2012).

c) Los responsables de las políticas deben comprender bien la cantidad de riesgo comercial privado que están dispuestos a subsidiar mediante la intervención pública, y deben estructurar las APP sobre esa base, lo que conlleva fijar criterios para la concesión de incentivos y aplicar mecanismos de supervisión y evaluación adecuados.

d) Un aumento de la cooperación regional podría fomentar la interacción entre los sectores público y privado de diversos países. Una integración regional más estrecha puede ayudar a ampliar el tamaño de los mercados y con ello mejorar las oportunidades comerciales y de inversión. La cooperación regional puede también desempeñar un papel importante en la promoción del acceso a los mercados, a través de proyectos de infraestructura integrados a nivel regional, y en la creación de instituciones de investigación regionales.

e) Las APP son herramientas que los países deberían tener en cuenta para promocionar la eficacia de los transportes nacionales y regionales, la facilitación del comercio y el desarrollo de las infraestructuras de telecomunicaciones. Esto facilita el intercambio de bienes y servicios a lo largo de las cadenas de valor y las interacciones entre los participantes en las APP.

38. Modernización de las pymes: se describen en los siguientes puntos cuestiones específicamente relacionadas con la preparación de las pymes para aprovechar las oportunidades creadas por las cadenas de valor mundiales a través de APP:

a) Desarrollo de competencias: las capacidades técnicas y de gestión de los potenciales proveedores locales, junto con las actitudes empresariales adecuadas, son aspectos fundamentales para que las pymes nacionales participen en las cadenas de valor mundiales. Los Gobiernos pueden prestar su apoyo a través de proyectos de capacitación e invertir en la formación de emprendedores mediante programas como EMPRETEC, de la UNCTAD, con el objeto de proporcionar a las pymes nacionales las herramientas adecuadas para facilitar su crecimiento e internacionalización. Los programas de formación deben centrarse en los requisitos de las cadenas de valor mundiales e ir acompañados de la creación de centros de desarrollo empresarial, que los enseñen de forma eficaz y que integren a grupos desfavorecidos, como las mujeres o los jóvenes.

b) Mejora de la tecnología: las capacidades tecnológicas de las empresas locales son determinantes fundamentales a la hora de evaluar su aptitud para actuar como proveedoras de las compañías internacionales. Además de la provisión de capacitación específica sobre el uso efectivo de la tecnología en diversos sectores y procesos

productivos, las medidas de política a este respecto podrían incluir el fortalecimiento de la cooperación entre proveedores y ETN en el ámbito de los programas de modernización tecnológica. Los responsables políticos podrían también estudiar la creación de centros de tecnología de logística, para acelerar el despliegue de las tecnologías de gestión de las cadenas de valor mundiales, como el uso de etiquetas electrónicas.

c) Calidad y estándares: la conformidad con las normas mundiales y las certificaciones internacionales de calidad y procesos es cada vez más importante para las pymes que quieren participar en las cadenas de valor de las grandes empresas mundiales. Las autoridades podrían considerar fomentar la divulgación de esas normas y certificaciones internacionales e impulsar, en colaboración con empresas mundiales, la oferta de formación para mejorar las capacidades de las pymes nacionales y hacer que estén "listas para asociarse" con ETN. También podrían aplicarse criterios similares de conformidad con los sistemas nacionales de adquisición.

d) Financiación de las pymes: uno de los principales obstáculos para las personas que aspiran a convertirse en emprendedores, especialmente en los países en desarrollo sigue siendo el acceso deficiente a las fuentes de financiación. A muchos emprendedores de países en desarrollo les resultaría muy útil recibir una formación financiera básica y disponer de medios de suministro innovadores, mediante el uso de tecnologías bancarias modernas. Las autoridades políticas deberían también estudiar la posibilidad de usar fondos públicos de garantía para facilitar la financiación privada de pequeños y medianos proveedores que participan en las cadenas de valor mundiales, incluidos los asociados con ETN, a través de mecanismos como el factoraje. También deberían existir programas dedicados a las mujeres emprendedoras.

e) Vínculos entre ETN y pymes: los programas nacionales de creación de vínculos pueden constituir herramientas efectivas para establecer relaciones duraderas entre proveedores locales y grandes empresas. Tomando en consideración las especificidades del país o del mercado, así como otros factores que influyan en los contextos económico, cultural y social, los gobiernos pueden desempeñar un papel importante en la mejora de la capacidad de las empresas nacionales para convertirse en proveedoras de las ETN y contribuir a orientarlas hacia los mercados de exportación. Para garantizar la sostenibilidad de los vínculos establecidos, es esencial que existan un diálogo y una interacción constantes entre las agencias del gobierno y el sector privado. De ahí que un requisito prioritario sea la creación de mecanismos de apoyo a las APP que alienten el diálogo y la participación de todos los actores importantes de los sectores público y privado.

f) Agrupaciones de pymes: a los compradores mundiales, les resulta más fácil encontrar agrupaciones de pymes que productores individuales. Las agrupaciones de empresas también pueden dar lugar a eficiencias colectivas que las hacen más atractivas para la producción mundial. Los gobiernos pueden apoyar la creación de aglomeraciones industriales promoviendo el establecimiento de redes entre empresas y de vínculos interinstitucionales entre universidades, instituciones de investigación, laboratorios y centros técnicos. Debería apoyarse a las mujeres emprendedoras mediante el acompañamiento por parte de mentores y la creación de redes relacionales.

g) Protección de los derechos de propiedad intelectual: la mayoría de los proveedores locales de los países en desarrollo no están sensibilizados acerca de este tema, ni disponen de la capacidad o financiación necesarias para proteger y explotar sus activos de propiedad intelectual y beneficiarse plenamente de las cadenas de valor mundiales. Las responsables de las políticas podrían considerar la posibilidad de sensibilizar a las pymes sobre sus derechos de propiedad intelectual; ayudarlas a adquirir legalmente bienes de propiedad intelectual de universidades y centros de investigación; facilitarles el registro de patentes, y elaborar directrices para las ETN sobre el trato justo de los derechos de propiedad intelectual de las pymes.

39. Cuestiones de RSE orientadas a fomentar las prácticas empresariales responsables en las cadenas de valor mundiales: mediante el desarrollo de un marco normativo eficaz que promueva las prácticas empresariales responsables, las APP multipartitas pueden contribuir a que las compañías nacionales, en especial las pymes, cumplan con los requisitos en materia de RSE de los compradores mundiales y a que mantengan un comportamiento empresarial responsable desde el punto de vista social y medioambiental. Algunas de las opciones de política para la promoción efectiva de las normas de RSE en las cadenas de valor mundiales a través de las APP podrían ser:

a) La incorporación de las cuestiones de RSE a los programas nacionales de desarrollo empresarial, con la participación activa de los gobiernos nacionales y las ETN asociadas;

b) La asistencia a las pymes mediante asesoramiento operacional sobre las normas internacionales, con el apoyo de organismos internacionales y ETN del sector privado asociadas;

c) La organización de asociaciones de colaboración multipartitas para alentar a las ETN a que armonicen los códigos de RSE a nivel sectorial y a que simplifiquen los procedimientos de aplicación.

40. Se invita además a los expertos que participan en la reunión a que deliberen sobre las cuestiones siguientes, en relación con el papel que cumplen las APP para garantizar que la participación en las cadenas de valor mundiales propicie el crecimiento y desarrollo sostenibles:

a) ¿Cuáles son las principales limitaciones de oferta a las que se enfrentan las empresas locales en los países en desarrollo? ¿Qué impacto han tenido en las exportaciones y en la IED? ¿Cuáles son las mejores prácticas para hacer frente a esas limitaciones?

b) ¿Qué aspectos de la política empresarial y la política de inversión podrían beneficiarse más de la asistencia técnica de cara a proporcionar un incentivo para que las ETN ayuden a las empresas locales a reforzar sus capacidades?

c) ¿Cómo puede medirse el aumento de la capacidad de oferta y de creación de valor añadido de las pymes de los países en desarrollo mediante indicadores pertinentes y comparables? ¿Qué fuentes estadísticas pueden aportar datos con base empírica sobre tendencias y cifras que describan la eficacia de las políticas de apoyo de las APP orientadas hacia la integración de las pymes nacionales en las cadenas de valor mundiales?

d) ¿Cuáles son las mejores prácticas para la difusión de las prácticas de RSE en las diversas fases de producción de las cadenas de valor mundiales y cómo pueden los pequeños y medianos proveedores nacionales dotarse de las capacidades necesarias para cumplir con las normas internacionales? ¿Qué papel pueden desempeñar las APP en este contexto?

e) ¿Cómo pueden las APP integrar las cuestiones de género y empoderar a la mujer para que participe en las cadenas de valor mundiales?

Referencias

Boland, W. (2012). An analysis of the hidden variables influencing the challenges and opportunities of implementing R&D and value-chain agricultural public-private partnerships in the developing world. Informe preparado por la Fundación Syngenta y el Centro Canadiense de Investigación sobre Desarrollo Internacional. Disponible en http://www.idrc.ca/EN/Documents/PPP-March-2012-Boland.pdf (consultado el 7 de febrero de 2013).

Cuarto Foro de Alto Nivel sobre la Eficacia de la Ayuda (2011), Expanding and Enhancing Public and Private Cooperation for Broad-based, Inclusive and Sustainable Growth, 29 de noviembre al 1 de diciembre, Busán (República de Corea).

Iniciativa sobre Responsabilidad Social Corporativa y Acción Empresarial para África de la Escuela Kennedy de Harvard (2011), *Business Partnerships for Development in Africa: Redrawing the Boundaries of Possibility*. Disponible en http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/BAAReport_2010.pdf (consultado el 7 de febrero de 2013).

Kindornay, S. y Higgins, K. (2012), Models for trade-related private sector partnerships for development. Preliminary report, Programa de Gobernanza para el Desarrollo Equitativo, the North-South Institute. Disponible en http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2012/11/2012-Models-for-Trade-Related-Private-Sector-Partnerships-for-Development.pdf (consultado el 7 de febrero de 2013).

PNUD (2012), *The Roles and Opportunities for the Private Sector in Africa's Agro-food Industry*, Fondo Africano de Mercados Inclusivos del PNUD, PNUD, Johannesburgo (Sudáfrica).

UNCTAD (2008), *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2008: Las Empresas Transnacionales y el Desafío de las Infraestructuras*, publicación de las Naciones Unidas, UNCTAD/WIR/2008, Nº de venta: E.08.II.D.23, Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2009), *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2009: Empresas Transnacionales, Producción Agrícola y Desarrollo*, publicación de las Naciones Unidas. UNCTAD/WIR/2009, Nº de venta: E.09.II.D.15, Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2010a), *Creating business linkages: A policy perspective*, publicación de las Naciones Unidas, UNCTAD/DIAE/ED/2009/1, Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2010b), Asociación de la inversión pública y la privada en pro del desarrollo, TD/B/C.II/MEM.3/8, Ginebra, 23 de noviembre.

UNCTAD (2011a), *World Investment Report 2011: Non-equity Models of International Production and Development*, publicación de las Naciones Unidas, UNCTAD/WIR/2011, Nº de venta: E.11.II.D.2, Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2011b), Políticas de tecnología, innovación y empresa en favor de los pobres. TD/B/C.II/MEM.1/12, Ginebra, 8 de noviembre.

UNCTAD (2012), Responsabilidad social corporativa en las cadenas de valor mundiales, en: *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*, publicación de las Naciones Unidas, UNCTAD/WIR/2012, Nº de venta: E.12.II.D.3, Nueva York y Ginebra, págs. 93 y 94.

Warner, M. y Kahan, D. (2008), Market-oriented agricultural infrastructure: Appraisal of public-private partnerships, ODI Project Briefing Nº 9. Disponible en http://www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/837.pdf (consultado el 6 de febrero de 2013).