



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.4/2
6 de febrero de 1998

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Empresa, la Facilitación de
la Actividad Empresarial y el Desarrollo
Reunión de Expertos en cooperación
entre empresas
Ginebra, 20 a 22 de abril de 1998
Tema 2 del programa provisional

CUESTIONES DE POLÍTICA, MEDIDAS Y PROGRAMAS SELECCIONADOS
SOBRE ASOCIACIONES ENTRE EMPRESAS

Informe de la secretaría de la UNCTAD

ÍNDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
PREFACIO	1 - 3	2
I. EFECTOS DE LA COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS SOBRE LA COMPETITIVIDAD, LA CREACIÓN DE CAPACIDAD TECNOLÓGICA Y LA INNOVACIÓN	4 - 16	2
II. CREACIÓN DE UN MARCO DE POLÍTICAS PROPICIO	17 - 26	6
III. ESTRUCTURAS DE APOYO Y MEDIDAS Y PROGRAMAS DE COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS	27 - 47	10
IV. CUESTIONES ESPECÍFICAS QUE DEBERÁN EXAMINARSE EN LA REUNIÓN DE EXPERTOS	48	21

PREFACIO

1. La Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo, adoptó en su segundo período de sesiones (1º a 5 de diciembre de 1997) varias conclusiones convenidas sobre la cuestión de las estrategias de fomento de la empresa en las que figuraban varias recomendaciones en materia de cooperación entre empresas. Se recomendó, entre otras cosas, que la comunidad internacional alentase la cooperación entre empresas de países desarrollados y de países en desarrollo y economías en transición al objeto de promover el comercio y la transferencia de tecnología. Se recomendó asimismo que los gobiernos examinaran la posibilidad de prestar apoyo a la cooperación entre empresas en cuanto instrumento útil para hacer frente a las presiones de la creciente competencia mundial y para aumentar la capacidad y la innovación tecnológicas que son esenciales para el desarrollo y el crecimiento de las empresas, en particular las microempresas y las empresas pequeñas y medianas (PYMES). Por último, la Comisión decidió convocar en 1998 una Reunión de Expertos en cooperación entre empresas ¹.

2. El presente informe tiene por objeto ofrecer información sobre algunas de las cuestiones relativas a las asociaciones entre empresas que podrían ser debatidas en la Reunión de Expertos. Se estudian brevemente las consecuencias de las asociaciones en la creación de capacidad tecnológica y la competitividad de las empresas en materia de exportación y las implicaciones de la asociación para la innovación y el aprendizaje tecnológicos. Se examinan asimismo las políticas a distintos niveles que contribuyen a crear un medio propicio a la formación de asociaciones, así como la función de diversas estructuras y programas de apoyo para fortalecer la cooperación entre empresas. Pese a que la mayoría de los estudios hasta ahora realizados sobre esta materia estuvieron centrados en la cooperación entre empresas de países desarrollados, el presente informe se concentra especialmente en la cooperación entre empresas en el marco Norte-Sur. Se realizará asimismo un análisis semejante de las vinculaciones entre empresas Sur-Sur mediante la creación de redes y la aglomeración de empresas en la segunda Reunión de Expertos que ha de celebrarse en septiembre de 1998.

3. El informe podría examinarse junto con otros documentos preparados con anterioridad por la secretaría de la UNCTAD sobre cooperación entre empresas mediante la asociación, entre ellos un "Overview of activities in the area of inter-firm cooperation: A progress report" (UNCTAD/ITE/EDS/2), presentado a la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo en su segundo período de sesiones y que contiene una serie de casos de asociaciones entre empresas. Esos documentos están a disposición de las delegaciones que los soliciten.

I. EFECTOS DE LA COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS SOBRE LA COMPETITIVIDAD, LA CREACIÓN DE CAPACIDAD TECNOLÓGICA Y LA INNOVACIÓN

4. La cooperación entre empresas se ha convertido en el último decenio en una forma destacada de actividad empresarial entre empresas de países desarrollados y cada vez más entre empresas de países desarrollados y países en desarrollo y economías en transición ². La presión de la competencia mundial, la mayor difusión de la tecnología de la información y la

comunicación y la apertura de economías nacionales en todo el mundo, junto con la liberalización de las inversiones extranjeras directas (IED), y el establecimiento de sistemas comerciales liberales, han facilitado el desarrollo de la cooperación entre empresas, que se ha convertido en una estrategia importante para la supervivencia y desarrollo de empresas en un entorno económico en rápida evolución.

5. El desarrollo de la cooperación entre empresas ha suscitado numerosas cuestiones que preocupan a las distintas partes, entre ellas las empresas y los gobiernos. Entre los factores más importantes que impulsan a las empresas a celebrar acuerdos de cooperación, cabe citar la necesidad de promover el desarrollo de la capacidad tecnológica, mejorar el acceso a los mercados y la competitividad y promover la innovación. La cooperación entre empresas para conseguir estos objetivos ha adoptado distintas formas, que se examinaron en anteriores documentos de la secretaría presentados al segundo período de sesiones de la Comisión ³, facilitándose detalles en el World Investment Report 1997. Figuran entre ellos vinculaciones verticales entre proveedores y clientes, vinculaciones horizontales entre empresas cuya especialización permite una mayor eficacia y una diversidad de asociaciones tecnológicas que contribuyen a reducir los costos y los riesgos de la innovación.

6. Entre las ventajas que cabe esperar de los acuerdos sobre producción entre empresas, especialmente los celebrados entre clientes y proveedores, cabe citar la flexibilidad, especialmente en un período en el que los ciclos de vida del producto son cortos y los cambios en los productos frecuentes, en comparación con anterior tendencia a la integración vertical dentro de las empresas. Gracias a la continua información sobre los resultados, estos acuerdos contribuyen a mejorar la calidad de los productos y, mediante la reducción de los costos de almacenaje con un sistema de producción justo a tiempo, a reducir los costos globales de producción. Al depender la producción de los pedidos de los clientes, el sistema debe poder responder rápidamente a la demanda. Ello implica una nueva organización laboral, equipos de trabajo flexibles, capaces de realizar un mayor número de trabajos, organizados en pequeñas células de producción con una estructura menos jerarquizada ⁴. El crecimiento de las empresas pequeñas e independientes pero interdependientes ha resultado un elemento vital en el reajuste de las economías a una nueva situación de competencia. La cooperación entre empresas constituye una respuesta a la idea de que los contactos y la cooperación con otras empresas pueden constituir una forma de resolver la pequeña y la mediana empresa (PYMES) sus problemas e intercambiar información sobre tecnología ⁵, pudiendo algunas formas de asistencia externa facilitar este proceso de aprendizaje recíproco.

7. Los acuerdos entre empresas que reagrupan a PYMES similares podrían también ser útiles para permitir a esas empresas exportar, introducirse en nuevos mercados y compartir los gastos de investigación y desarrollo. Las asociaciones entre empresas de sectores distintos podría ser la forma ideal de aunar actividades complementarias para elaborar un nuevo producto.

8. No siempre basta con que las empresas tomen la iniciativa para que se produzca la cooperación y se materialicen los posibles beneficios. Esto es especialmente cierto en el caso de las PYMES, ya que las empresas de los países en desarrollo y las economías en transición frecuentemente carecen

de capacidad de exploración y de acceso a las redes de financiación e información que posibilitan las actividades de asociación. Normalmente ha sido necesaria una diversidad de políticas, instituciones y mecanismos para catalizar las asociaciones entre empresas y prestarles apoyo ⁶.

9. En su mayoría, el análisis de las experiencias en materia de cooperación entre empresas se ha centrado especialmente en las asociaciones entre empresas de países desarrollados. Sin embargo, datos recientes sugieren que diversos acuerdos entre empresas revisten importancia para los países en desarrollo. Cabe señalar dos tipos: los relativos a los objetivos de reducción de costos; y los relativos a la elaboración de productos para mercados "nicho" ⁷. Por lo que respecta al primero, posiblemente interese a las empresas de países desarrollados encontrar socios en países en desarrollo cuando el ciclo del producto se encuentra ya en una etapa avanzada. Las alianzas de este tipo pueden adoptar la forma de vinculaciones con los proveedores de los componentes que pueden ser más o menos estables y de carácter a largo plazo. Posibles ejemplos son la subcontratación, la fabricación de equipo de marca y los acuerdos de segunda fuente con una diversidad de proveedores de insumos. Por lo que respecta a este último tipo, es decir, la alianza para la elaboración de productos, encaminada a la creación de un mercado "nicho", puede constituir una estrategia de interés recíproco, ya que no se trata de un juego de suma cero; ello se debe a que los nuevos productos atraen a nuevos clientes sin poner en peligro las bases existentes de clientes. La elaboración de nuevos productos añade nuevas partes al ciclo subyacente de toda clase de productos y aumenta los beneficios globales de la industria. Una ventaja adicional es la posibilidad de que la explotación de "nichos" en el mercado nacional permita aprender sobre la elaboración de nuevos productos que lleguen a ser internacionalmente competitivos en un momento determinado ⁸.

10. Entre otras formas de colaboración entre empresas cabe citar las empresas conjuntas, la investigación y el desarrollo conjunto o codesarrollo, la subcontratación, las redes de proveedores de piezas y componentes, la fabricación de equipo de marca y los consorcios.

11. Los acuerdos en que participen empresas tanto de países desarrollados como en desarrollo pueden constituir un procedimiento eficaz para la transferencia de tecnología, incluidos la comercialización y los conocimientos técnicos de gestión. El proceso de aprendizaje que genera podría influir en uno o más tipos de capacidad tecnológica como son la inversión, la producción y la capacidad de innovación ⁹. Podrían asimismo contribuir a la creación de capacidades en los países en desarrollo y en los países con economías en transición, como, por ejemplo, capacidad de investigación y desarrollo e innovación. Un examen de las distintas formas de cooperación podría ilustrar las ventajas de esta cooperación. Como ejemplo de forma de asociación estratégica, la Shanghai Automotive Co., empresa conjunta entre Volkswagen de Alemania y Shanghai Automotive Industry de la República Popular de China, establecida en 1984, experimentó un vertiginoso aumento del contenido local que pasó de 2,7% en 1995 al 90,5% en 1996 en uno de sus modelos, Santana B2. La empresa conjunta ha contribuido asimismo a la creación de capacidad al ampliar su centro técnico para la fabricación de productos independientes.

12. La subcontratación es otra forma de colaboración entre empresas que ha experimentado importantes cambios en el transcurso de los años. En algunos casos, ha ofrecido la oportunidad de pasar de un sistema de transferencia de tecnología en un sentido a una asociación estratégica que implica la adquisición conjunta de conocimientos y la compartición de éstos.

Cabe mencionar a este respecto los siguientes casos:

- Samsung Electronics de Corea, que pasó de obtener tecnología mediante licencia a ser socio de pleno derecho en un consorcio con NEC del Japón y AT&T de Estados Unidos en la producción de Memorias Dinámicas de Acceso Aleatorio (DRAM);
- Ranbaxy, la mayor empresa nacional de productos farmacéuticos de la India, todavía adquiría a comienzos del decenio de 1990 la mayor parte de la tecnología mediante licencia y no como resultado de sus propias investigaciones. Con posterioridad, la empresa hizo fuertes inversiones en un laboratorio moderno de investigación que permite realizar una investigación y desarrollo avanzados en biotecnología. En 1993-1994 destinaba el 5% de sus ventas a investigación y desarrollo y empleaba a unas 269 personas en esas actividades, entre las que figuraban investigaciones basadas en células primarias y carpetas de diagnóstico. Con la liberalización y el aumento de la competencia extranjera en la industria farmacéutica de la India, Ranbaxy potenció su investigación y desarrollo mediante una asociación estratégica con Ciba-Geigy, en la actualidad Novartis ¹⁰.

13. Los subcontratistas, incluso los de los países en desarrollo, han pasado a ser socios en la investigación y diseño de productos y componentes. En la industria de máquinas herramientas de Taiwán (Provincia china de) los pequeños fabricantes de máquinas herramientas introducen modificaciones en estrecha colaboración con sus clientes. Mediante la mejora del diseño de los productos y de los resultados obtenidos han podido satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes. Pese a que muchas de esas empresas trabajan también como proveedores de FEM "la FEM... no ha supuesto la sustitución de diseños locales por extranjeros. En cambio, muchas veces las empresas extranjeras han adaptado y dado sus propios nombres comerciales a productos de Taiwán" ¹¹.

14. También los proveedores pueden convertirse en socios como ilustra el caso de la Godwin-Kris Industries Limited de Nnewi (Nigeria). "Tras acumular el suficiente capital, el fundador llegó a un acuerdo con su socio comercial de Taiwán para iniciar la fabricación en Nigeria. La maquinaria y la asistencia técnica procedían de los socios de Taiwán" ¹². En la actualidad la empresa produce una diversidad de piezas automovilísticas de caucho, que fabrica conjuntamente con sus socios de Taiwán (Provincia china de). La empresa emplea a cinco ingenieros, dos químicos y ocho técnicos, que dirigen el proceso de producción, aseguran el control de calidad y elaboran nuevos productos. La mayoría de ellos puede encontrarse en la actualidad en países de África occidental.

15. Los acuerdos entre empresas han tenido muchas veces su origen en la estrategia de las empresas transnacionales (ETN). Han llevado a la transferencia de actividades de fabricación de productos de orden inferior a otros países en desarrollo. Este es, por ejemplo, el caso de las empresas

japonesas de electricidad en sus tratos comerciales con otros países asiáticos. A la transferencia de actividades de producción ha acompañado frecuentemente la transferencia de algunas actividades de innovación, como el establecimiento de centros de investigación y desarrollo en esos países para producir nuevos circuitos integrados. De igual forma las IED de las ETN han llevado a la conclusión de acuerdos entre empresas para desplazar hacia países asiáticos con menores costos parte de sus actividades de gestión al objeto de reducir los costos y adaptar los productos a los mercados finales. Para facilitar las actividades de innovación, las ETN han transferido a países en desarrollo tecnología en materia de diseño y conocimientos técnicos relativos al control de calidad. Por ejemplo varias ETN y empresas locales han patrocinado el establecimiento de un centro de capacitación en Penang (Malasia), para formar ingenieros del país en tecnología y diseño con ayuda de computadoras y robótica. Las ETN han prestado asimismo asistencia a establecimientos docentes de los países en desarrollo. Esto es lo que hizo Microsoft al prestar ayuda para crear un establecimiento de capacitación en programas informáticos en la Universidad de Shanghai, de China ¹³.

16. Esos ejemplos ilustran las muchas formas en que la cooperación entre empresas ha contribuido a la creación e innovación de capacidad tecnológica y al aumento de las exportaciones. Los efectos de esta cooperación no serán los mismos para todos los países y empresas. En gran parte dependen de los factores sociales y contextuales predominantes en el país en desarrollo asociado, y en especial del conjunto de políticas que se examina en la sección siguiente.

II. CREACIÓN DE UN MARCO DE POLÍTICAS PROPICIO

17. El establecimiento de asociaciones con participación de empresas de países desarrollados y de países en desarrollo y países en transición tiene por finalidad aumentar el margen de competitividad y fomentar el proceso de creación de capacidad tecnológica. Pero la creación de esas asociaciones no se efectúa aisladamente y muchos factores a distintos niveles pueden determinar el alcance de dicho proceso y su éxito o fracaso. De los datos empíricos hasta ahora recogidos por la secretaría de la UNCTAD se infiere que la cooperación entre empresas mediante asociaciones tenía especialmente éxito cuando recibía el estímulo de un conjunto de políticas, incentivos y medidas de apoyo adoptadas a nivel macro, meso y microeconómicos tanto con el país de acogida como en el de origen. A continuación se hace una breve descripción de diversas medidas de políticas de este tipo ¹⁴.

a) Políticas a nivel macroeconómico: políticas gubernamentales

18. Las condiciones macroeconómicas, especialmente las de los países de acogida, tienen una influencia determinante en el proceso de diseño y realización de asociaciones entre empresas. Revisten especial importancia porque afectan simultáneamente a: i) los incentivos de las empresas extranjeras para entrar en una asociación y ii) la capacidad y el deseo de los socios locales para hacerlo. Las empresas extranjeras dudarán antes de arriesgarse a celebrar acuerdos de cooperación con empresas de países en desarrollo o países en transición si las políticas macroeconómicas no son suficientemente plausibles y estables. La dirección de las políticas, su consistencia y estabilidad, y la credibilidad de los compromisos estatales

para mantener el marco de políticas escogido son fundamentales para las decisiones con una perspectiva a largo plazo, como son las relativas a las asociaciones, ya que implican un aprendizaje recíproco, una interacción constante y un comportamiento cooperativo.

19. El marco macroeconómico, además de influir en las decisiones de las empresas extranjeras relativas a su participación en asociaciones, tiene un efecto importante en la actitud de los socios locales respecto a la colaboración y el desarrollo tecnológico e industrial. Si, por ejemplo, el socio local disfruta de una situación de monopolio en un nicho del mercado nacional y no está interesado en diversificar sus actividades a nuevos mercados o líneas de productos, será escaso su deseo de iniciar una costosa y difícil asociación en materia de tecnología con un socio extranjero. Tendrá necesidades y aspiraciones limitadas respecto a aumentar la eficacia estática y dinámica de la producción, mejorando de esta manera su capacidad tecnológica. En cambio, si la empresa ha de hacer frente a una competencia en el país de fabricantes extranjeros, se mostrará más inclinado a buscar las posibles formas de aumentar su capacidad y mejorar su posición en el mercado, incluso mediante un acuerdo de tecnología con un socio extranjero. Es necesario esforzarse por mejorar la capacidad de diseño, producción y organización si se quiere que la empresa sea un socio atractivo para un posible asociado extranjero, creándose un marco competitivo y al mismo tiempo de apoyo para asegurar que las empresas realicen esos esfuerzos ¹⁵.

20. Las empresas que disponen ya de un nivel satisfactorio de gestión, comercialización y tecnología son socios atractivos para una asociación y a su vez posiblemente obtengan mayores beneficios de las oportunidades que ofrece la colaboración. Por ello las políticas que promueven la cooperación entre empresas deben contribuir también al desarrollo de las capacidades tecnológicas locales. Ello puede conseguirse mediante un sistema de incentivos, medidas para promover la creación de capacidad y el apoyo por el gobierno a las instituciones pertinentes. En este contexto, los incentivos pueden incluir, por ejemplo, medidas de reglamentación fiscal y medidas sobre precios y créditos. La inversión en creación de capacidad puede incluir especialmente capital humano, la facilitación del acceso a conocimientos técnicos especializados y la mejora de la organización de la producción y la comercialización. Las instituciones específicas que revisten especial importancia a este respecto son, entre otras, las que facilitan capacitación y enseñanza, ante todo enseñanza técnica. Las infraestructuras y las políticas en materia de tecnología son también esenciales para facilitar la creación de la necesaria red de flujos de información entre empresas e instituciones que proporcionan servicios tales como el establecimiento de normas técnicas, el control de la calidad, la realización de pruebas, la facilitación de información sobre los mercados y la investigación y el desarrollo. Además es necesario un marco institucional para subsanar los defectos del sistema financiero y los debidos a la ineficacia administrativa, así como para promover contactos entre proveedores y compradores de insumos y productos. Entre otras políticas complementarias que pueden facilitar la cooperación entre empresas y aumentar el atractivo de las empresas de países en desarrollo como socios figuran las políticas para mejorar la dotación de factores. Además de las políticas para la creación de capital humano, son en la actualidad importantes instrumentos macroeconómicos las que proporcionan un marco de desarrollo sostenible, económica y ecológicamente, por ejemplo, las que mejoran la gestión de los recursos naturales. Por esa razón cada vez

es mayor la demanda en los mercados internacionales de tecnologías ecológicamente racionales tanto como respuesta a medidas reglamentarias como al intento de identificar nuevos nichos de mercado para aumentar la competitividad.

21. El marco legal que regula la colaboración entre empresas constituye otra importante esfera de participación estatal en la promoción de asociaciones. Adopta la forma de promulgación de leyes mercantiles, con la inclusión de procedimientos de quiebra y un sistema de derechos de propiedad, y la introducción de normas claras y prácticas para regular dicha programación. Al formular y ajustar el marco legal, los gobiernos pueden tratar de establecer un cuidadoso equilibrio entre las medidas antimonopolio y los estímulos a la cooperación entre empresas ¹⁶.

22. Por último, requisito previo para la creación de todo tipo de asociaciones transnacionales entre empresas, ya sean de países desarrollados o en desarrollo, es que la economía y la industria nacionales estén estructuradas de forma que fomenten y promuevan una "cultura de la asociación". Dicha cultura debe reflejarse en la elaboración por los gobiernos de procedimiento no burocrático y de orientación comercial que permitan una asistencia más rápida y eficaz del desarrollo de las asociaciones. Aunque es necesario que ello se produzca "desde la raíz" en términos de cultura de la empresa, también lo es disponer de políticas nacionales que lleven a la innovación y permitan el establecimiento de los necesarios servicios de capacitación e información. Esa interrelación entre desarrollo empresarial y políticas en materia de ciencia y tecnología nacionales proporciona un medio propicio a la cooperación entre empresas ¹⁷.

b) Políticas a nivel macroeconómico o a nivel de intermediarios

23. Las políticas aplicadas a nivel macroeconómico podrían complementarse eficazmente con actividades de distintas instituciones a nivel de intermediarios entre gobiernos y empresas. Esto puede revestir especial utilidad en la creación de asociaciones, ayudando a poner en contacto a posibles socios, difundir información, reducir los riesgos y crear la confianza mutua que está en la raíz de toda asociación. Entre dichas instituciones cabe citar las autoridades regionales, las organizaciones empresariales, las cámaras de comercio e industria, los centros de desarrollo y fomento de la tecnología y también en especial en los países pobres con un gran sector no estructurado, las organizaciones comunitarias, las iglesias, los departamentos estatales, especialmente los que proporcionan servicios de capacitación.

24. Los intermediarios financieros tales como bancos comerciales, especialmente los que operan a nivel local, tienen una importante función que desempeñar. Esos bancos con sólidos conocimientos del entorno socioeconómico de las empresas locales pueden realizar una función estimulante con respecto a la cooperación entre empresas facilitando servicios financieros y de otro tipo de apoyo a la expansión internacional de las empresas, especialmente las PYMES y sus esfuerzos internacionales de colaboración en materia de tecnología. Otras instituciones que pueden desempeñar una importante función

mesoeconómica y promover la cooperación entre empresas son las organizaciones no gubernamentales (ONG) que sirven de mecanismos para aumentar el nivel de confianza mutua entre socios, suministrando al mismo tiempo una diversidad de servicios reales, formación y asistencia técnica. Las organizaciones no gubernamentales, especialmente las situadas en los países en desarrollo y que conocen las necesidades de las empresas locales, podrían ser un instrumento eficaz de apoyo a las asociaciones, incluidas las que tienen una dimensión Sur-Sur.

c) Políticas a nivel microeconómico o de empresa

25. Todas las políticas tienen por finalidad última prestar asistencia a las empresas en sus esfuerzos para encontrar socios con los que establecer esquemas de cooperación y obtener ventajas comerciales. Por consiguiente, todas las consideraciones antes mencionadas en relación con los niveles macro y mesoeconómico son asimismo aplicables a nivel microeconómico. Las empresas de países tecnológicamente débiles necesitan un cierto nivel de capacidad y eficiencia para resultar atractivas a países más industrializados, bien sea en un contexto Norte-Norte o Sur-Sur. Las políticas dirigidas a aumentar el suministro de capital humano, las infraestructuras científicas, tecnológicas y de investigación y desarrollo facilitarán la respuesta a la demanda empresarial de capacidad tecnológica y producirán como resultado indirecto la promoción de las asociaciones entre empresas. La capacidad tecnológica es fundamentalmente un concepto empresarial que es necesario centrar en la empresa y que exige unos esfuerzos sistemáticos de desarrollo, con el respaldo de los necesarios recursos financieros.

26. Otro punto que ha de subrayarse es la necesidad de tiempo y trabajo para conseguir que las asociaciones a nivel de empresa sean eficaces y sólidas. Las empresas conjuntas son el resultado de una larga interacción, frecuentemente caracterizada por un aprendizaje, a veces con errores, para conseguir dicha interacción. En este sentido, viene facilitada por la existencia anterior de relaciones y actividades entre empresas: por ejemplo, las operaciones realizadas en el marco de un acuerdo de subcontratación, licencia o franquicia pueden ser útiles como "base de aprendizaje". Debe tenerse en cuenta que los sistemas de asociación en los que participan empresas de países en desarrollo tienen frecuentemente un carácter asimétrico y que es difícil conseguir una cooperación real entre socios asimétricos. Podrían explorarse los procedimientos de creación de capacidad del socio más débil y adoptar diversas medidas de apoyo para facilitarla ¹⁸. Sería conveniente que esas empresas, en su mayoría PYMES, tuvieran acceso a la tecnología y pudieran aumentar la productividad mediante un aprendizaje compartido. A este respecto, la cooperación con otras empresas locales o extranjeras proporciona conocimientos prácticos y la capacidad para transformar el producto, los medios de producción y la organización de la comercialización. Se ha observado que dichas PYMES han pasado por una fase comercial inicial con un socio extranjero para seguidamente pasar a compartir, por ejemplo, los servicios de capacitación, el mantenimiento, la producción conjunta de piezas separadas y el ensamblaje ¹⁹.

III. ESTRUCTURAS DE APOYO Y MEDIDAS Y PROGRAMAS
 DE COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS

27. Datos convincentes, especialmente de los países desarrollados, indican que las iniciativas de las PYMES para poner en común recursos, información, tecnologías y conocimientos han tenido a menudo un efecto positivo en su competitividad y eficiencia industrial. En algunos casos, la cooperación entre empresas ha iniciado un proceso acelerado de aprendizaje y creación de capacidades tecnológicas. Por consiguiente, compartir los recursos puede ayudar a superar los obstáculos planteados por condiciones como las escalas de producción mínimas, las economías de escala y los aspectos relativos a la información, la comercialización, la adquisición y la adaptación de tecnología que constituyen a menudo obstáculos a la competitividad de las PYMES. Esta opción es cada vez más necesaria, habida cuenta de la eliminación de los obstáculos al comercio con la consiguiente ampliación de los mercados donde se desarrolla la competencia a nivel mundial.

28. Es importante definir medidas que promuevan este proceso a nivel macro y microeconómicos; en este contexto sería útil examinar la función específica que pueden desarrollar en favor de las asociaciones de empresas los gobiernos, los servicios de investigación y desarrollo y apoyo técnico financiados públicamente, las mismas empresas y sus organizaciones representativas, las instituciones financieras, las asociaciones profesionales especializadas y las organizaciones internacionales. En el cuadro 1 figura una ilustración de estas medidas.

Cuadro 1

Ejemplos de medidas de apoyo a la cooperación entre PYMES

¿Quién?	¿Qué?	¿Cómo?
Gobierno central	Alentar las relaciones entre empresas	Impuesto sobre el valor añadido en lugar de impuesto acumulativo sobre ventas Marco de reglamentación: concesión de licencias, trabajo, impuestos, seguridad, entorno (no concesión de incentivos en caso de falta de oficialidad o de semioficialidad) Transparencia de la administración pública Concesión transparente de licencias para el comercio exterior
	Apoyo directo a las PYMES: tecnología	Actividades financieras descentralizadas basándose en la competencia
	Apoyo directo a las PYMES: exportaciones	Organismo de promoción de las exportaciones
	Apoyo directo a las PYMES: finanzas	Actividades financieras descentralizadas basándose en la competencia

¿Quién?	¿Qué?	¿Cómo?
Gobierno regional	Alentar las relaciones entre empresas	Política de adquisiciones públicas centrada en grupos o consorcios de PYMES
	Apoyo directo a las PYMES: tecnología	Centros de demostración de tecnología Servicio de capacitación
	Apoyo directo a las PYMES: financiación	Garantías crediticias a empresas con estrategias y proyectos formulados en el contexto de una estrategia de desarrollo regional Iniciativas de subvenciones a redes para cubrir los gastos de las transacciones
Gobierno local	Alentar las relaciones entre empresas	Conseguir la participación de grupos de PYMES y de otras asociaciones en la formulación de una estrategia de desarrollo local Política de adquisiciones públicas centrada en grupos o consorcios de PYMES
Asociaciones comerciales	Alentar el intercambio de información entre empresas	Establecer grupos de trabajo sectoriales y temáticos dirigidos o moderados por profesionales de las asociaciones Organizar seminarios con conferenciantes exteriores Subcontratación de centros de información
Instituciones de investigación, universidades, instituciones de capacitación	Apoyo directo a las PYMES: enseñanza y tecnología	Cursos de capacitación adaptados a grupos de PYMES Difusión de información tecnológica
Empresas medianas y grandes	Asistencia a proveedores	Asistencia individual a proveedores Cursos de capacitación para grupos de proveedores

Fuente: Adaptado de J. Meyer-Stamer, obra citada.

29. Si bien las asociaciones tecnológicas de los países de la OCDE en las que participan grandes empresas se han desarrollado principalmente mediante la dinámica del sector empresarial, las investigaciones han demostrado la necesidad de aplicar un conjunto de medidas al comienzo de la cooperación para reunir a los "futuros asociados" de empresas más pequeñas. Esto es especialmente importante en los países en desarrollo. Un estudio preparado por la UNCTAD ha llegado a la conclusión de que un número creciente de PYMES desea participar en actividades a nivel mundial. Sin embargo, es de capital

importancia la existencia de un entorno propicio que comprenda incentivos, un marco jurídico y político adecuado, y mecanismos de apoyo que guíen a las empresas en las etapas iniciales ²⁰.

30. PYMES europeas participan en el programa multidisciplinario y multisectorial de investigación y desarrollo de BRITE (Basic Research in Industrial Technologies for Europe). El objeto de BRITE es revitalizar los sectores industriales tradicionales mediante la introducción de nuevos procesos y sistemas de organización que permitan conseguir una calidad máxima total y la incorporación de consideraciones tecnológicas, económicas y ambientales al proceso de innovación seguido por las empresas. Un medio importante de promover la participación de las PYMES ha sido la ejecución de proyectos de investigación en cooperación mediante el establecimiento de "redes temáticas" y la promoción de actividades compartidas entre empresas europeas, organizaciones de investigación y universidades. A este fin, el programa pretende alentar la cooperación horizontal entre equipos multidisciplinarios y la cooperación vertical entre proveedores, productores y usuarios en la región europea. Al BRITE inicial siguió el BRITE/EURAM (European Research in Advanced Materials). La Comisión Europea sufraga el 50% de los gastos de los proyectos seleccionados tras solicitar propuestas; el 75 de este 50% se asigna del modo indicado y la cuarta parte restante del presupuesto BRITE/EURAM a iniciativas encaminadas a mejorar los efectos del programa. Se ha considerado que el programa es innovador y eficaz. Un informe de evaluación de 1994 presentaba efectos económicos directos e indirectos de una muestra de 50 proyectos de BRITE-EURAM. Estos proyectos tuvieron, durante los cinco años siguientes al estudio de los proyectos, un rendimiento económico medio de 7 ECU por cada 1 ECU invertido ²¹.

31. La experiencia muestra que en muchos casos las asociaciones entre empresas de países desarrollados y en desarrollo no surgieron espontáneamente a pesar de existir ya un entorno político favorable, sino que un "mecanismo de siembra" o centro de información inició o facilitó los primeros contactos entre los posibles asociados. Por consiguiente, parte de los debates debe centrarse en el marco institucional de la asociación. ¿Cuál es la dinámica de todo un sistema en el que funcionan y colaboran las empresas? ¿Qué forma inicial deben adoptar las asociaciones para que sean sostenibles y qué medidas pueden prestar apoyo a una "cultura de la asociación" que facilite la cooperación entre empresas?

32. La asistencia técnica en el ámbito internacional se ha destinado hasta ahora esencialmente a proyectos centrados en los gobiernos. Los esfuerzos de cooperación internacional basada en el desarrollo empresarial deben conducir necesariamente a nuevas formas de asistencia y a un cambio de función de las organizaciones internacionales y organismos bilaterales en cuanto a la financiación y ejecución de proyectos con participación del sector privado. ¿Cómo podrían estos proyectos prestar un apoyo eficaz a las iniciativas de asociación?

33. La asociación de empresas puede contribuir a una integración más eficaz de las empresas de los países en desarrollo en la economía mundial. En especial las empresas de los países menos adelantados carecen de los fondos, los recursos humanos capacitados y la infraestructura necesarios para desarrollar completamente por cuenta propia un proceso de innovación basado

en la tecnología. Las experiencias de las empresas de países en desarrollo podrían revelar algunas de las dinámicas que hacen funcionar las asociaciones de empresas. A partir de estas experiencias podrían prepararse mecanismos de transferencia de las "prácticas mejores" en las actividades de asociación y difundir mecanismos de apoyo a las asociaciones entre empresas. Este tema merece nuevos estudios.

34. Al igual que muchas otras formas de cooperación entre empresas, los acuerdos de asociación necesitan para tener éxito toda una diversidad de medidas de apoyo de los gobiernos y de la comunidad empresarial. Se han aplicado recientemente en países desarrollados algunos programas nacionales e internacionales de incentivos, algunos de los cuales están dirigidos de modo específico a países en desarrollo y economías en transición. De este modo la cooperación entre empresas del Norte y del Sur se convierte en una asociación tripartita en la que los gobiernos del Norte y las organizaciones internacionales desempeñan una función de apoyo esencial.

35. Hay varios proyectos piloto, mecanismos y programas que se ocupan de cuestiones como la financiación de las distintas etapas de la transferencia de tecnología, la concienciación, la búsqueda de asociados, el inicio de procesos específicos de transferencia y la promoción de la transferencia de tecnología por instituciones de investigación y desarrollo. Por ejemplo, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) prestó apoyo a un programa quinquenal de vinculaciones entre la universidad y la industria y el desarrollo económico. El programa tenía por objeto garantizar la colaboración entre la Northwestern University de los Estados Unidos y la Universidad Autónoma de Yucatán (México), centrada en las vinculaciones entre cada universidad y los sectores productivos locales. Sus objetivos consistían en desarrollar capacidades de investigación conjuntas y un programa académico de desarrollo tecnológico y organizativo y ampliar programas de capacitación de la Universidad mexicana para los fabricantes locales ²².

36. La Iniciativa de Asociación Tecnológica, programa británico financiado por la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), promueve la cooperación entre empresas en materia de tecnología ambiental.

Programas de apoyo entre empresas

Iniciativa de Asociación Tecnológica (Reino Unido)

Objetivos: la Iniciativa de Asociación Tecnológica del Departamento de Comercio e Industria del Reino Unido promueve la cooperación tecnológica entre Gran Bretaña y empresas de los países en desarrollo en materia de tecnologías ambientalmente racionales. Su principal objetivo es promover el acceso directo de las empresas de países en desarrollo y de economías de industrialización reciente a información sobre las tecnologías ambientalmente racionales disponibles en el Reino Unido y sobre las empresas que las producen.

Apoyo prestado

- suministro de información sobre oportunidades de creación de empresas conjuntas y otras formas de asociación;
- facilitación a empresas de países en desarrollo de estudios monográficos y guías sobre las mejores prácticas disponibles;
- suministro de información sobre soluciones y técnicas tecnológicas y demostración de tecnología de punta;
- patrocinio de seminarios sobre gestión y capacitación ambientales en varios países en desarrollo y de reciente industrialización;
- apoyo a las iniciativas multilaterales encaminadas a promover tecnologías ambientalmente racionales.

Metodología: la Iniciativa ha establecido algunos criterios para promover las asociaciones de empresas. Las tecnologías deben ser asequibles, adecuadas a las necesidades de una amplia gama de países en desarrollo en proceso de industrialización y deben permitir a las empresas que operan en países en desarrollo crecer de conformidad con los principios del desarrollo sostenible. La Iniciativa funciona principalmente como centro de información oficioso pero también desarrolla actividades más directas como seminarios de capacitación.

37. Un programa finlandés que promueve los vínculos entre empresas finlandesas y compañías extranjeras se centra principalmente en contactos con otros países industrializados avanzados; últimamente se han iniciado contactos con China.

Programas de apoyo entre empresas

Programa de Asociaciones (Finlandia)

Objetivos: el Programa de Asociaciones tiene por objetivo comercializar las innovaciones finlandesas en los mercados internacionales y en especial prestar asistencia a PYMES innovadoras y a las organizaciones de servicios empresariales que les ayudan (como son consultores, centros tecnológicos, empresas de desarrollo, cámaras de comercio y asociaciones industriales). Cada proyecto debe obtener por lo menos un acuerdo de alianza estratégica entre empresas finlandesas y extranjeras. El Programa promueve la internacionalización de las PYMES y de las organizaciones de servicios empresariales; estas últimas organizaciones se convertirán en parte de una red de contactos y expertos internacionales.

Apoyo prestado

- asistencia con cargo al proyecto prestada por una organización de servicios empresariales (las empresas receptoras no sufragaron los servicios prestados), incluida la búsqueda activa de asociados en otros países;
- búsqueda y selección de posibles asociados;
- asistencia en el proceso de negociación;
- seguimiento de las alianzas estratégicas en el proceso de aplicación.

Metodología: el Programa de Asociaciones está constituido por proyectos separados en los que participan países europeos, los Estados Unidos, China, la República de Corea y Australia. Cada proyecto abarca varias empresas y una o más organizaciones de servicios empresariales, cuya función consiste en buscar posibles asociados extranjeros para empresas finlandesas en colaboración con organizaciones y servicios extranjeros y en participar en las negociaciones pertinentes. Las empresas clientes se buscan entre empresas que explotan intensamente la tecnología y se utilizan para ello los agregados industriales finlandeses y los consejeros comerciales y secretarios basados en países extranjeros.

38. Algunas de las iniciativas citadas, como la Iniciativa de Asociación Tecnológica, están especialmente dirigidas a países de reciente industrialización. ¿Podrían ampliarse más las nuevas alianzas entre empresas para abarcar un número mayor de empresas de países en desarrollo, incluidos países menos adelantados y economías en transición?

39. Algunas organizaciones de las Naciones Unidas se han fijado por objetivo prestar apoyo a la cooperación entre empresas, por ejemplo la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), que organiza programas y actos como los llamados mercados técnicos, mercados de inversión y mercados tecnológicos y ha preparado instrumentos para prestar asistencia en el proceso de asociación. La UNCTAD ha contribuido también a examinar la posibilidad de cooperación entre empresas, en los contextos Norte-Sur y Sur-Sur. Ejemplos de esta labor son las dos jornadas de estudio celebradas en Ginebra en 1995 y en Helsinki en 1996 sobre distintos aspectos relacionados con las asociaciones tecnológicas y el primer seminario subregional sobre comercio entre Asia y África celebrado en Zimbabwe en noviembre de 1997 que ofreció a empresarios de distintas regiones la oportunidad de encontrarse y establecer relaciones. El proyecto de cooperación Asia-África de la UNCTAD incluyó seminarios y giras de estudio en Indonesia y Tailandia en noviembre de 1996 con lo que ofreció por ejemplo la posibilidad de que un diseñador de modas de Ghana estableciera una red de diseños de calidad con empresas de Asia sudoriental. Se han iniciado también varios vínculos entre empresas a través del programa EMPRETEC de la UNCTAD, incluido el establecimiento de redes de empresas entre Asia y África y

haciendo especial hincapié en las PYMES. Las PYMES pueden también encontrar asociados para empresas conjuntas y otros tipos de cooperación entre empresas aprovechando el sistema de oportunidades de comercio electrónico de la red de puntos comerciales mundiales de la UNCTAD (GTPNet).

40. De modo semejante, una iniciativa de la Universidad de Yale, en colaboración con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), presta apoyo a la creación de asociaciones entre los sectores público y privado para resolver problemas de abastecimiento de agua, saneamiento y energía en zonas urbanas. El proyecto hace hincapié en la ecoeficiencia, la participación de todos y la reproducibilidad. El proyecto utiliza la AOD para promover las inversiones del sector privado mediante el establecimiento de empresas conjuntas y la creación simultánea de un entorno propicio eficaz con mecanismos de apoyo sólidos ²³.

41. Además de la asistencia de fuentes bilaterales y de organizaciones de las Naciones Unidas, también los órganos regionales han prestado apoyo a las actividades de asociación Norte-Sur. Por ejemplo, la Unión Europea desempeña una función dinámica de apoyo a las asociaciones de empresas en materia de tecnología, producción y comercialización, y promueve las transferencias de tecnología y el comercio para el desarrollo de las PYMES en distintos niveles. Existen varios programas específicos apoyados por la Unión Europea en el marco de la ECIP (European Community Investment Partnership), cuyo objetivo principal es promover las inversiones de empresas europeas en Asia (a través del programa ASIA-INVEST), América Latina (a través de AL-INVEST) y en los países mediterráneos (a través de MED-INVEST). Los programas de la ECIP actúan por conducto de una red de instituciones financieras y facilitan principalmente cuatro etapas críticas de las inversiones empresariales: i) la identificación de los proyectos y la búsqueda de posibles asociados, que se realizan a través de las cámaras de comercio, organizaciones empresariales e instituciones públicas que prestan apoyo a las empresas; ii) la preparación previa al establecimiento de una asociación, por ejemplo, la búsqueda de los asociados; iii) la financiación de las necesidades de capital; y iv) la asistencia para el desarrollo de los recursos humanos, la capacitación y la gestión. El Trade and Technology Information Promotion System (TIPS) gestiona una empresa de apoyo a la tecnología informática para distintos programas regionales en todo el mundo, con asistencia de la Unión Europea.

42. La Unión Europea ha prestado también apoyo a las asociaciones entre empresas a través del Centro de Desarrollo Industrial (CDI). Se trata de una institución conjunta EUACP (Unión Europea, África, el Caribe y el Pacífico) financiada por el Fondo Europeo de Desarrollo con arreglo a las disposiciones de la Convención de Lomé ²⁴.

43. En el hemisferio occidental la Organización de los Estados Americanos en el marco de la Asociación para el Desarrollo de las Américas centra su atención entre otras cosas en la cooperación en materia de ciencia y tecnología y presta apoyo al mejoramiento de las asociaciones científicas y de las empresas conjuntas tecnológicas de la región. Además, establece nuevas asociaciones en la esfera del desarrollo sostenible, incluida la facilitación del intercambio de información sobre tecnología ambientalmente racional ²⁵. La reciente crisis financiera de Asia ha sorprendido a inversores y políticos dentro y fuera de los países y ha provocado

especulaciones sobre sus efectos a plazo breve y largo. El efecto inmediato experimentado ha consistido en el aplazamiento de los proyectos previstos de inversión en la región y la reducción de la exposición de empresas extranjeras en este mercado. La crisis ha afectado negativamente a los ingresos de empresas extranjeras en la región y posiblemente disminuido de momento su entusiasmo por establecer acuerdos de cooperación con empresas locales. Sin embargo, otras empresas consideran que esta crisis ofrece oportunidades para fusiones y compras o para concluir acuerdos de cooperación con empresas locales con miras a consolidar su posición en este mercado lucrativo ²⁶. Estas empresas tienen una perspectiva temporal más larga y sus decisiones se basan en factores fundamentales, incluida la creación a lo largo de los años de capacidades tecnológicas en la región.

44. El programa Bolívar ha estado promoviendo las asociaciones internacionales con empresas de América Latina y el Caribe desde 1992, año en que abrió sus puertas en ocho países latinoamericanos con apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo. El programa ha aplicado un mecanismo en distintos países para reunir a dos o más partes en un proyecto comercial: compradores y vendedores, innovadores y financieros, promotores de ideas y quienes ofrecen aplicaciones prácticas. En todos los casos el programa tiene una proyección transnacional, considerándose que contribuye a la internacionalidad y competitividad de la pequeña y mediana empresa. Sin embargo, un análisis del programa realizado en 1996 consideró que su diseño había sido excesivamente optimista, en especial en relación con el marco temporal necesario para adoptar un mecanismo de autofinanciación para la asociación entre empresas ²⁷.

45. Hasta hace poco la cooperación para el desarrollo dirigida a la transferencia de tecnologías y al desarrollo o a la producción y la promoción de exportaciones en países en desarrollo adoptaba a menudo la forma de prestación de apoyo a grandes empresas de propiedad estatal y los donantes canalizaban la cooperación para el desarrollo interestatal exclusivamente al sector público y a órganos paraestatales. Los donantes nacionales han ido adoptando gradualmente la idea de que la cooperación para el desarrollo interestatal puede también abarcar el apoyo al desarrollo de empresas del sector privado y este apoyo ha adoptado cada vez más la forma de programas entre empresas. Un ejemplo de ello es el programa de participación tecnológica de Dinamarca.

Programas de apoyo entre empresas

Apoyo de Dinamarca a las asociaciones tecnológicas

Objetivos

- establecer contactos entre las PYMES de Dinamarca y empresas comerciales análogas de los países en desarrollo; para estas últimas, el apoyo puede redundar en una mayor eficiencia de la

producción y calidad de las líneas de productos, añadiendo nuevos productos a la gama existente o introduciendo nuevas tecnologías;

- contribuir a una economía sostenible y al desarrollo tecnológico;
- ayudar a que la tecnología transferida sea más aplicable a nivel local, así como más viable desde el punto de vista comercial;
- mejorar la comunicación entre los productores y los usuarios de tecnología;
- allanar el camino al aprendizaje a largo plazo y a las innovaciones marginales.

Apoyo brindado: el apoyo básico incluye actividades de puesta en marcha, visitas iniciales, estudios, asistencia técnica y capacitación. Además, existe un mecanismo de créditos cruzados o préstamos que brinda apoyo a la importación de bienes de capital, materias primas y componentes y al pago de derechos de licencia, regalías, etc., no cubiertos por las ayudas a la financiación. En virtud del programa, la Federación Danesa de Pequeñas y Medianas Empresas también ayuda a las empresas de los países en desarrollo a encontrar asociados en Dinamarca.

Metodología: el apoyo brindado por Dinamarca a las asociaciones tecnológicas a través de diferentes planes se ha reflejado en numerosas actividades, por ejemplo, ayuda a las empresas danesas en cuestiones relacionadas con la transferencia de tecnología a los países en desarrollo, información a las empresas sobre los problemas y las posibilidades de los mercados de los países en desarrollo, gestión de un plan de subvenciones a las empresas danesas para elaborar productos adaptados a los mercados de los países en desarrollo y gestión de un programa de desarrollo del sector privado que permita establecer una colaboración a largo plazo entre las empresas danesas y las de los países en desarrollo.

46. Se presentó a la reunión de expertos en asociaciones tecnológicas, celebrada en Helsinki ²⁸, un análisis del desarrollo de las asociaciones entre instituciones de países industrializados, en particular de Dinamarca, y países en desarrollo (principalmente los países menos adelantados). Al examinar estos programas, se observó que desde 1990 se habían presentado varias propuestas, por ejemplo proyectos experimentales dirigidos específicamente al desarrollo del sector privado mediante el desarrollo de asociaciones, uno de cuyos objetivos principales era la transferencia de tecnología. El análisis del programa danés y de dos programas suecos análogos realizado por el autor proporciona temas de meditación sobre la cuestión de las prácticas más adecuadas en las actividades de asociación entre empresas:

- i) Uno de los elementos fundamentales del éxito de la asociación, y probablemente también el problema básico, era encontrar a los asociados adecuados mediante un procedimiento al efecto.
- ii) Se consideraba que un entorno favorable era de gran importancia para que el programa de asociación diera frutos, en particular en lo tocante a las calificaciones laborales, la disponibilidad de repuestos y otros servicios. Además, las tradiciones locales en materia de gestión al parecer desempeñaban un papel importante en el éxito de la asociación.
- iii) El examen de los distintos programas llevó a conclusiones diferentes sobre la magnitud óptima de los posibles asociados. En uno de ellos, el Programa de Cooperación para la Transferencia de Tecnología, se hacía hincapié en la importancia de las empresas pequeñas, flexibles y orientadas hacia la acción, administradas por el propietario, con vocación de proseguir la concentración en este segmento, mientras que en otro, el Programa de Desarrollo del Sector Privado, sostenía que los asociados demasiado pequeños para la empresa danesa no eran rentables.
- iv) Se estimó que la existencia de una motivación genuina y entusiasta para la asociación era una condición importante para lograr el éxito. Si el objetivo del socio del país desarrollado era fundamentalmente promover y vender sus productos en nuevas regiones, la asociación estaba condenada al fracaso. Las expectativas mutuas respecto del resultado de la asociación debían estipularse lo antes posible en el proceso de formación de la asociación, por ejemplo en una carta de intenciones mutuamente convenida.
- v) Las empresas de los países en desarrollo que participaban en la asociación, al igual que sus homólogos, debían ajustarse a las condiciones del mercado.
- vi) Respecto de la aportación del programa de apoyo al proyecto de asociación, se consideraba que la asistencia efectiva era sumamente importante para promover los contactos y ofrecer a los posibles socios una oportunidad adecuada de evaluar las posibilidades de un compromiso a largo plazo.
- vii) Se observó que en algunos proyectos anteriores se habían utilizado las subvenciones para favorecer la asociación, pero que la intención era eliminarlas gradualmente más tarde. No obstante, esta medida era a menudo difícil de aplicar y podía provocar distorsiones del mercado. La financiación por partes de los componentes del proyecto era al parecer una nueva manera de garantizar que los socios respetarían las decisiones tomadas y las inversiones realizadas.
- viii) Al parecer no se llegó a una conclusión definitiva sobre si el programa de asociación debía centrarse en un sector y/o esfera

determinados. Los programas daneses solían no hacerlo, mientras que al parecer los programas suecos adoptaban la posición contraria.

- ix) Era necesaria una considerable flexibilidad administrativa en la gestión del proyecto de asociación, ya que las condiciones generales de la economía mundial, en particular en los países en desarrollo, cambiaban con rapidez. Las PYMES necesitaban contar con un proceso de toma de decisiones rápido y una administración no burocrática. Las decisiones debería adoptarlas un pequeño grupo de personas -y siempre las mismas personas-, basándose en directrices claramente definidas. Se subrayó la importancia de la participación local en la administración del programa.
- x) En los programas basados en la cooperación para el desarrollo se solía dejar el mayor número posible de decisiones a las empresas, velando por que asumieran una verdadera responsabilidad respecto del proyecto.

47. Aunque al parecer no existe un análisis sistemático de los diferentes programas de apoyo a la asociación entre empresas, la mayoría de ellos parecen estar condicionados a la oferta, y corresponden en gran medida a las estructuras creadas para el desarrollo de las PYMES a nivel nacional. Una propuesta interesante para que el criterio de ajustarse a la demanda tenga repercusiones importantes en la productividad y calidad de la producción de las PYMES defiende el "tipo adecuado de asistencia vinculada a las compras" ²⁹. Sobre la base de un estudio de las compras del sector público en el Estado brasileño de Ceará, los autores determinaron las condiciones en que las compras del sector público a las PYMES efectuadas en función de la demanda podían efectivamente contribuir al desarrollo de dichas empresas. Afirman que el criterio de efectuar las compras en función de la demanda es más eficaz porque obliga a los organismos de apoyo a brindar una asistencia adaptada a las necesidades específicas. En el caso que se presentó, los organismos de apoyo a las PYMES eran el Departamento de Estado de Industria y Comercio (SIC) y el Servicio Brasileño de Ayuda a las Pequeñas Empresas (SEBRAE). Algunos de los criterios que se aplicaban a las compras orientadas al desarrollo de las PYMES que surgían del estudio eran que los contratos de compras debían celebrarse con grupos de empresas ³⁰, y que el pago a cada productor se realizaría exclusivamente cuando todo el grupo hubiera entregado sus productos, cuya calidad debía ajustarse a las normas; las dependencias de compras no deberían verse obligadas a comprar a las empresas pequeñas y las dependencias de apoyo a las PYMES deberían ser diferentes de las dependencias que se ocupaban de las compras; en las compras de este tipo se debería hacer un pago inicial importante a los proveedores (en el caso de Ceará, 50%) para la constitución del capital de explotación; y el organismo de apoyo a las PYMES debería percibir una comisión pequeña sobre el contrato. Si gracias a esos criterios el sector de las PYMES resulta fortalecido, sería más fácil que las empresas contemplaran la posibilidad de participar en asociaciones entre empresas a nivel internacional.

IV. CUESTIONES ESPECÍFICAS QUE DEBERÁN EXAMINARSE
EN LA REUNIÓN DE EXPERTOS

48. A continuación se consignan algunas cuestiones específicas que deberá examinar la Reunión de Expertos.

- a) ¿Qué consecuencias tiene la constitución de asociaciones y de redes para la competencia y la capacidad tecnológica de las empresas de los países en desarrollo y las economías en transición a corto y largo plazo? ¿Lleva la colaboración entre empresas a una participación en los conocimientos tecnológicos y estimula modalidades de aprendizaje técnico a nivel local? ¿Ha promovido el desarrollo de productos y procesos?
- b) Suponiendo que investigaciones más exhaustivas y el intercambio de experiencias demuestren que las empresas de los países en desarrollo y los países en transición, al igual que sus pares de los países desarrollados, pueden beneficiarse de las actividades de asociación, ¿qué condiciones básicas deben darse para motivar a las empresas a participar en asociaciones y otras formas de acuerdos entre empresas (por ejemplo, el marco jurídico general, el sistema de derechos de propiedad intelectual, la seguridad de las inversiones realizadas en el extranjero, el sistema fiscal, los marcos de política general y regional)?
- c) ¿Qué efectos podrían tener las asociaciones estratégicas con empresas de países industrializados en las empresas a las que se considera posibles competidores en los mercados internacionales a largo plazo?
- d) ¿Qué repercusiones y consecuencias han tenido los actuales programas regionales y bilaterales de apoyo a la cooperación entre empresas? La evaluación podría girar en torno a los siguientes aspectos:
 - i) examen de las experiencias concretas adquiridas con los acuerdos de asociación y de cooperación de empresa a empresa, en particular la función de estas mismas empresas, así como de las organizaciones empresariales, los centros de servicios y los servicios de intercambio de información; incluiría una evaluación de los factores que llevan al éxito o al fracaso de dichas iniciativas;
 - ii) determinación de los requisitos previos institucionales y en materia de políticas para promover asociaciones fructíferas y crear un entorno favorable; y
 - iii) definición de las medidas que deben tomarse para llevar a la práctica el concepto de asociación estratégica, en particular el posible apoyo de la comunidad internacional.

Notas

1.La Reunión de Expertos se ocupará de las consecuencias de las políticas gubernamentales y de las medidas adoptadas por gobiernos/particulares para estimular las asociaciones entre empresas en materia de tecnología, producción y comercialización, con especial hincapié en las vinculaciones Norte-Sur y Sur-Sur para promover las transferencias de tecnología (conocimientos técnicos y de gestión) y el comercio para el fomento de las PYMES. Véase "Informe de la Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo sobre su segundo período de sesiones", TD/B/COM.3/11.

2.Los datos que figuran en el World Investment Report 1997 muestran un aumento del número de acuerdos transfronterizos entre empresas con base en países diferentes concluidos anualmente, que pasó de 1.800 en 1990 a 4.600 en 1995. El porcentaje de dichos acuerdos en el número total de acuerdos entre empresas a escala mundial (con inclusión de los acuerdos entre empresas con base en el mismo país) fue de aproximadamente un 61% entre los períodos de 1990-1991 y 1994-1995. La mayoría de los acuerdos concluidos durante 1990-1995 correspondieron a empresas de países de la triada: el 40% fueron empresas europeas, el 38% empresas japonesas y las empresas de los Estados Unidos el 80%. Sin embargo, las empresas de los países en desarrollo aumentaron también su participación en dichos acuerdos. En las alianzas internacionales entre empresas, su participación pasó de unas 440 en 1990 a aproximadamente 2.120 en 1995. La parte que les correspondió en el total de esos acuerdos aumentó de una media del 27% durante 1990-1992 al 35% durante 1993-1995. Sin embargo, durante esos mismos períodos, la participación de empresas de Europa central y oriental disminuyó en la mitad. Véase a este respecto UNCTAD, World Investment Report 1997; Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy (UNCTAD/ITE/IIT/5), 1997, págs. 12 y 13.

3.Véase UNCTAD, "Progresos logrados en las estrategias de fomento de la empresa" (TD/B/COM.3/9), 1997 y "An overview of activities in the area of inter-firm cooperation: A progress report" (en inglés únicamente) (UNCTAD/ITE/EDS/2), 1997.

4.En fábricas nuevas de la industria automovilística como la fábrica Volkswagen de Resende (Brasil) las relaciones con los proveedores son incluso más estrechas ya que éstos se encuentran en la propia planta.

5.S. Arzeni y J. P. Pellegrin "Entrepreneurship and local development", OECD Observer, febrero-marzo 1997, págs. 27 a 29.

6.Desde principios del decenio de 1980, la Unión Europea, por ejemplo, ha promovido la cooperación entre empresas en materia de investigación y desarrollo mediante una amplia diversidad de políticas y programas de innovación. Para un examen detallado de estos programas, véase Innovation and Technology Transfer (DG XIII), diversos números.

- 7.A. Mody, "Changing firm boundaries: Analysis of technology-sharing alliances", en Industry and Energy Sharing, Department Working Paper, Industry Series Paper N° 3, Banco Mundial, Washington, D.C.
- 8.UNCTAD, "Emerging forms of technological cooperation: The case for technology partnership" (inglés únicamente) (UNCTAD/DST/13), 1996.
- 9.S. Lall, Building Industrial Competitiveness: New Technologies and Capabilities in Developing Countries, OECD Development Centre 1990; id., "Technological capabilities and industrialization", World Development, vol. 20, N° 2, 1992.
- 10.A. Rohini, "Bio-pharmaceuticals in Chinese Taipei and India", en L. K. Mytelka (ed.), Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries, OECD Development Centre (de próxima publicación, 1998).
- 11.A. V. Desai, M. Lautier y H. Charya "Machine tool industries in India and Chinese Taipei: A comparison", en L. K. Mytelka (ed.), op. cit.
- 12.B. Banji Oyeteran-Oyeyinka, Nnewi, An Emergent Industrial Cluster in Nigeria, Ibadan, Technopol Publishers, 1997, págs. 57 a 59.
- 13.UNCTAD, New Technologies and Technological Capability-building at the Enterprise Level: Some Policy Implications (UNCTAD/DST/11) (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E-95.II.D.24), 1996.
- 14.El marco general de políticas y el medio propicio para la cooperación entre empresas se examinaron en las siguientes publicaciones de la UNCTAD: "Technological capacity-building and technology partnership: Field findings, country experiences and programmes" (UNCTAD/DST/6), 1995; "Emerging forms of technological cooperation: The case for technology partnership" (UNCTAD/DST/13), 1996; "Exchanging experiences of technology partnership: The Helsinki meeting of experts" (UNCTAD/DST/15), 1996; y "An overview of activities in the area of inter-firm cooperation: A progress report" (UNCTAD/ITE/EDS/2), 1997.
- 15.UNCTAD, "Emerging forms of technological cooperation: The case for technology partnership", págs. 42 y 43.
- 16.Véase J. Meyer-Stamer, "Inter-firm cooperation and systemic competitiveness", documento presentado al seminario interno de la UNCTAD, 17 de septiembre de 1997.
- 17.UNCTAD, "Exchanging experiences of technology partnership...", pág. 212.
- 18.UNCTAD, "Emerging forms of technological cooperation...", pág. 46.
- 19.UNCTAD, "Exchanging experiences of technology partnership...", pág. 214.

20. UNCTAD, "Emerging forms of technological cooperation...".

21. Véase Comisión Europea, RTD Info N° 14, enero de 1997.

22. A. Wad, "University-industry linkages and economic development: Lessons and analytical perspectives drawn from the UDLP project", documento preparado para el VI Simposio sobre Gestión Tecnológica de la Universidad Autónoma de Yucatán, Mérida, 4 a 5 de diciembre de 1997.

23. Environmental Health and Safety Management, Inc., EHS Management, 27 de octubre de 1997.

24. Véase UNCTAD, "Emerging forms of technological cooperation...", pág. 24.

25. Véase por ejemplo la resolución 1420 (XXVI-0/96) de la OEA sobre la financiación del Programa Mercado Común del Conocimiento Científico y Tecnológico (MERCOCYT) para seguir y vigilar las actividades recomendadas por los ministros de ciencia y tecnología.

26. Véase R. Higgot, "Shared response to the market shocks?", en The World Today, enero de 1998.

27. Véase Banco Interamericano de Desarrollo, Anual Report of the Evaluation Office for 1996, julio de 1997.

28. Véase H. Genefke Jorgensen, "Danish partnership programmes: Lessons learned", en UNCTAD, "Exchanging experiences of technology partnership...".

29. J. Tandler y M. Alves Amorim, "Small firms and their helpers: Lessons on demand", en World Development, vol. 24, N° 3, 1996, págs. 407 a 426.

30. Las empresas locales se benefician de la asociación para cumplir con los requisitos contractuales de las compras del sector público.
