



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/69
4 de enero de 2005

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Empresa, la Facilitación de la
Actividad Empresarial y el Desarrollo
Noveno período de sesiones
Ginebra, 22 a 25 de febrero de 2005
Tema 3 del programa provisional

**VÍNCULOS, CADENAS DE VALOR E INVERSIONES EN EL EXTERIOR¹:
MODALIDADES DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO***

Nota de la secretaría de la UNCTAD

¹ El presente estudio se refiere únicamente a la salida de la inversión extranjera directa (IED).

* Este documento se presentó en la fecha indicada debido a retrasos técnicos.

Resumen

En el Consenso de São Paulo se estableció que la UNCTAD debía fortalecer su labor relativa al fomento de la empresa teniendo en cuenta la evolución del entorno económico internacional, y prestar especial atención a la dimensión internacional con el fin de determinar cuáles son las oportunidades y los obstáculos que se presentan al desarrollo económico. En los últimos decenios la globalización ha afectado mucho al entorno comercial de las PYMES de los países en desarrollo, y la competitividad internacional es cada vez más importante para su supervivencia. Desde el punto de vista de los políticos, ha pasado a ser de la mayor importancia comprender en qué condiciones las empresas de los países en desarrollo, y en particular las PYMES, pueden beneficiarse de los procesos de internacionalización, y si ello podría dar lugar a una forma nueva y mutuamente beneficiosa de cooperación Sur-Sur.

En la presente nota temática se examinan los principales acontecimientos en la esfera de la internacionalización empresarial para identificar los factores importantes que podrían aumentar la competitividad internacional de las empresas de los países en desarrollo teniendo en cuenta el entorno cambiante y la rápida globalización. Se estudian las oportunidades y los peligros que genera la globalización para las PYMES de los países en desarrollo y la manera en que éstas pueden utilizar mejor esas oportunidades y convertirse en actores mundiales. Se examinan, en particular, las tendencias recientes en materia de inversiones en el exterior de las empresas de los países en desarrollo como medio de acceder a archivos estratégicos, tecnología, capacidades, recursos naturales y mercados y aumentar la eficiencia. También se examinan las posibles formas que podrían adoptar las redes de producción integradas, haciéndose referencia concreta a los vínculos entre las empresas transnacionales (ETN) y las PYMES y las cadenas mundiales de valor.

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN.....	1 - 5	4
I. LA GLOBALIZACIÓN Y LAS PYMES: RETOS Y OPORTUNIDADES.....	6 - 16	5
II. INTERNACIONALIZACIÓN MEDIANTE LA INVERSIÓN EN EL EXTERIOR POR EMPRESAS DE PAÍSES EN DESARROLLO	17 - 43	7
III. CADENAS DE VALOR MUNDIALES COMO MEDIO PARA AUMENTAR A CAPACIDAD DE LAS PYMES NACIONALES	44 - 62	15
CONCLUSIONES.....	63 - 67	20
REFERENCIAS		21

INTRODUCCIÓN

1. Como ya se dispusiera en el Plan de Acción de Bangkok, en el Consenso de São Paulo, adoptado por la XI UNCTAD en junio 2004, se volvió a afirmar que la UNCTAD debía ayudar a los países en desarrollo a formular y aplicar políticas activas para fomentar la capacidad de producción y la competitividad internacional (Consenso de São Paulo, párr. 49) a fin de apoyar sus esfuerzos para atraer la IED y beneficiarse más de ella.

2. En los cuatro últimos años la UNCTAD ha organizado varias reuniones de expertos en cuestiones relacionadas con la competitividad de las empresas nacionales, en particular de las PYMES, y la competitividad de las exportaciones, y ha prestado especial atención a los vínculos empresariales. Para evaluar los resultados, la secretaría ha creado un compendio titulado "El mejoramiento de la competitividad de las PYMES mediante el aumento de la capacidad productiva". Uno de sus principales mensajes es que el concepto de competitividad es sistémico, y que las ventajas competitivas se crean en gran medida mediante políticas y medidas colectivas expresas referidas no sólo al nivel macroeconómico sino también a los niveles micro y mesoeconómico.

3. La competitividad se puede definir como *la capacidad de un país para producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, manteniendo y aumentando al mismo tiempo los ingresos reales de sus habitantes a largo plazo* (UNCTAD 2003a).

La experiencia demuestra que los países en desarrollo pueden obtener buenos resultados en exportaciones industriales complejas sin necesidad de pasar por las redes de ETN si son capaces de construir la base necesaria de capacidad tecnológica nacional. Sin embargo, el cambiante contexto internacional puede sugerir que gran parte del crecimiento de las exportaciones en el futuro se situará en las ETN y las cadenas de valor mundiales o estará relacionado con éstas.

4. La integración de las cadenas de valor mundiales y la vinculación con las ETN pueden ser medios importantes para que las empresas nacionales, y en particular las PYMES, accedan a recursos esenciales como la financiación, la tecnología y la capacidad de gestión. No obstante, puede ser necesario tratar mediante políticas y medidas apropiadas los riesgos y costos inherentes. Otra forma de acceso a los recursos estratégicos es la IED de las empresas de los países en desarrollo.

5. En el presente documento se examinan cuestiones relacionadas con la internacionalización de las empresas de países en desarrollo a través de la salida de IED y las cadenas de valor mundiales. Tras considerar las oportunidades y los peligros que puede suponer la globalización para las PYMES de los países en desarrollo, se examinan las tendencias recientes de la salida de IED, en particular si ese tipo de inversión es diferente de la IED de las empresas de países desarrollados y representa una verdadera oportunidad para la cooperación Sur-Sur. Se examina también la manera en que las PYMES nacionales que no hayan elegido la vía de la internacionalización directa pueden acceder a los mercados mundiales a través de la integración en cadenas mundiales de producción y distribución.

I. LA GLOBALIZACIÓN Y LAS PYMES: RETOS Y OPORTUNIDADES

6. En los últimos decenios la globalización ha alterado drásticamente las condiciones de competencia en el plano empresarial en todo el mundo, tanto a nivel internacional como nacional. El nuevo entorno internacional ofrece muchas oportunidades para el acceso a nuevas tecnologías, aptitudes profesionales, mercados de capital y de productos, economías de escala y menores costos de las transacciones y de la I+D. La reducción de las barreras comerciales como consecuencia de la liberalización y la apertura comerciales afecta de manera positiva a las PYMES, ya que facilita su expansión a mercados internacionales y su integración en redes de producción y cadenas de suministro internacionales y aumenta sus posibilidades de crecimiento.
7. Al mismo tiempo, las PYMES deben hacer frente a una mayor competencia tanto en los mercados nacionales como en los internacionales. En el plano nacional deben competir con las importaciones, los nuevos inversores extranjeros y la expansión de las grandes empresas locales. Las PYMES pueden tener que hacer frente también a una competencia mayor en los países en desarrollo para conseguir mercados de exportación, inversión extranjera y recursos (Wignaraja, 2003).
8. La capacidad de las PYMES para recoger los posibles beneficios de la globalización depende de lo bien preparadas que estén para afrontar las nuevas condiciones del mercado y la mayor competencia en el mercado mundial. Generalmente, las PYMES de los países en desarrollo no están bien preparadas y en la actualidad pocas de ellas están en situación de beneficiarse de la globalización.
9. Según Wignaraja (2003), únicamente entre el 5% y el 10% de las PYMES logran expandir y aumentar las exportaciones gracias a la globalización. El tamaño del grupo de PYMES más competitivo y dinámico varía entre los países en desarrollo. En Asia oriental parece haber una mayor proporción de PYMES dinámicas que en otras regiones en desarrollo, mientras que en África, el Caribe, América Central y Asia meridional ese grupo de PYMES es probablemente mucho más reducido.
10. Muchas de las barreras a las que las PYMES deben hacer frente se encuentran en el plano nacional. Los marcos de políticas, legislativo y normativo sobre la competencia, la infraestructura de telecomunicaciones y las políticas de investigación y educación son factores que influyen en el grado de preparación de las PYMES para acceder al mercado mundial (OCDE, 2004). Sin embargo, a pesar de que las PYMES son sumamente importantes para los países en desarrollo, y no sólo por su contribución al empleo y el crecimiento, el sector está a menudo desatendido por los poderes públicos, que tienden a favorecer a empresas más grandes (Dhungana, 2003).
11. Aunque muchas PYMES siguen dependiendo principalmente de los mercados nacionales, la proporción de PYMES activas en el plano internacional es cada vez mayor. Estas empresas comienzan a participar más en alianzas estratégicas y empresas mixtas, tanto con otras PYMES como con empresas multinacionales más grandes. La creación de redes permite a las PYMES combinar la flexibilidad de la actividad empresarial a pequeña escala con las ventajas de grupos empresariales más grandes, como las economías de escala. La creación de vínculos con ETN y otras PYMES crea muchas oportunidades para que las PYMES de los países en desarrollo

expandan su producción y aumenten el crecimiento. Las relaciones con las ETN les da acceso a conocimientos y nuevas tecnologías, así como a la inversión.

12. La mayor presencia de ETN en los mercados locales de los países en desarrollo no siempre beneficia a las PYMES. La presencia de nuevos actores entraña una competencia más fuerte. Además, las ETN no necesariamente eligen a proveedores locales para que les suministren productos y servicios. En América Latina, la adquisición por ETN o sus afiliadas de empresas privatizadas en los sectores de las telecomunicaciones y la energía ha provocado el declive o incluso el cierre de PYMES de ingeniería y otro tipo de proveedores de servicios de apoyo comercial. La liberalización del comercio ha permitido también que algunas filiales extranjeras importen productos intermedios de sus propias cadenas de suministro ya mundializadas o de otras ya arraigadas, en lugar de abastecerse localmente. En consecuencia, la capacidad de las PYMES locales en el ámbito de las manufacturas o los servicios se reduce o desaparece (Katz, 2001).

13. La liberalización del comercio implica también más competencia internacional. Otro problema son los elevados aranceles que se han mantenido para muchos productos importantes para las PYMES de los países en desarrollo. Se ha demostrado que la liberalización del comercio no ha producido, ni siquiera en Asia y el Pacífico, los grandes beneficios esperados para el sector de las PYMES. En muchos países, la demanda de productos nacionales ha disminuido en favor de productos importados y la competencia ha obligado a cerrar muchas PYMES (Dhungana, 2003).

14. La liberalización de los mercados financieros ha facilitado el acceso de las PYMES más grandes a los mercados internacionales de capital. Para la mayoría de las PYMES de los países en desarrollo el acceso al capital sigue siendo un problema importante que afecta seriamente a su capacidad para mejorar su competitividad. El acceso limitado al capital procede no sólo de la falta de información acerca de las posibilidades existentes sino también del pequeño tamaño de las empresas, que dificulta que obtengan el capital que necesitan. Por lo general las PYMES, a las que se considera prestatarias de alto riesgo, deben pagar tasas de interés mucho más altas que las empresas más grandes; en muchos países africanos dichas tasas superan el 30% (Kwaku, 2003). Los países en desarrollo temen también que el nuevo régimen del Acuerdo de Basilea II, un marco regulador del capital y de gestión del riesgo, tenga efectos negativos sobre la capacidad ya limitada de los bancos locales para conceder préstamos a las PYMES, ya que impondrá a los bancos comerciales unas relaciones de préstamo más elevadas y más restrictivas (UNCTAD, 2004a). Deberán adoptarse medidas financieras concretas para mejorar la situación financiera de las PYMES orientadas a la exportación y facilitar así su expansión permanente en los mercados mundiales.

Recuadro 1

El caso de América Latina

Un ejemplo de las repercusiones de la liberalización comercial es el sector del automóvil del Brasil, en el que la liberalización de las importaciones ha llevado a las filiales extranjeras a abastecerse en el mercado mundial más que en el nacional.

El número de PYMES y de grandes productores nacionales de componentes se redujo

de 2.000 en 1990 a 750 en 1993. Una tendencia similar se puede observar en la industria del automóvil en la Argentina. En varias economías de América Latina se da la paradoja de haber alcanzado un diseño de productos y de tecnología próximo a la frontera tecnológica internacional y, al mismo tiempo, el ensamblaje de componentes importados en lugar de su fabricación local (Katz, 2001). Otro ejemplo se encuentra en Guadalajara (México), donde crece rápidamente una aglomeración de filiales de ETN de la industria electrónica orientadas a la exportación. Algunos proveedores mundiales han seguido a varias ETN líderes en el sector de la electrónica. Para algunos productos intermedios no existían proveedores locales o PYMES subcontratistas, pero para otros las empresas locales no han podido hacer frente a la nueva competencia o han sido absorbidas por inversores extranjeros.

Fuente: UNCTAD (2000a); Katz (2001).

15. Otros problemas importantes que afectan a la internacionalización de las PYMES son la falta de recursos y los entornos comerciales desfavorables. Especialmente en África y en América Latina, el entorno comercial no siempre parece ser favorable a la actividad empresarial y en general se carece de los servicios de apoyo necesarios (UNCTAD, 2000b). Además, el entorno comercial en muchos países en desarrollo impide que las empresas pequeñas se conviertan en medianas con más posibilidades de establecer vínculos con otras más grandes y ETN.

16. Otra limitación importante es el número creciente de normas internacionales y empresariales de producción sobre tecnología, sanidad, calidad y medio ambiente. Esas normas tienden a ser un nuevo tipo de barrera comercial que dificulta la expansión de las PYMES de los países en desarrollo en los mercados internacionales y limita sus posibilidades de abastecer a las ETN.

II. INTERNACIONALIZACIÓN MEDIANTE LA INVERSIÓN EN EL EXTERIOR POR EMPRESAS DE PAÍSES EN DESARROLLO

17. En los años ochenta surgió una nueva tendencia de salida de IED de los países en desarrollo que seguramente se reforzará a medida que se reducen las barreras para la salida de IED en el mundo en desarrollo. Esto podría ser una oportunidad para los países en desarrollo que tratan de atraer IED, ya que las empresas de esos países se han mostrado mucho más propensas a invertir en economías en desarrollo que sus homólogas de los países desarrollados. En realidad, todavía deben analizarse las verdaderas consecuencias de este fenómeno.

18. No todas las regiones en desarrollo participan del mismo modo en el surgimiento de flujos internacionales de inversión. Asia (especialmente Asia oriental y sudoriental) fue con mucho el mayor inversor en el exterior, seguido de América Latina y África (Sudáfrica). Mientras que algunas economías en desarrollo como Malasia, la República de Corea, la provincia china de Taiwán y Singapur han consolidado ya su posición en tanto que inversores en el exterior, otras como China, Sudáfrica y Chile son actores relativamente recientes. Otros países, como la India, México, el Brasil y la Argentina, cuyas empresas vienen invirtiendo en el extranjero desde hace

muchos años, registraron durante el decenio de 1990 un nuevo impulso en sus inversiones en el exterior, tras el estancamiento de los años ochenta.

19. Dunning y otros (1996) identificaron dos olas de IED procedentes de empresas de países en desarrollo. En la primera (en los años sesenta y setenta), empresas de Asia (Corea, Hong Kong, Singapur, Malasia y la India) y de América Latina (la Argentina, México y el Brasil) tuvieron la presencia más significativa y estuvieron orientadas principalmente por factores de eficiencia y búsqueda de mercados y se dirigieron sobre todo a otros países en desarrollo, que casi siempre eran países vecinos. La segunda ola de IED procedente de países en desarrollo comenzó a finales de los setenta y estuvo encabezada por empresas de Hong Kong, la provincia china de Taiwán, Singapur y Corea, mientras que empresas de América Latina y de la India perdieron terreno, al menos al principio de esta ola (Dunning y otros, 1996).

20. En esta segunda ola se produjo un cambio fundamental tanto en el carácter como en la motivación de la salida de IED de países en desarrollo, que pasó a ser más estratégica y tener fines de adquisición de activos, y más dirigida a países desarrollados y en desarrollo de otras regiones. Dunning afirma que la segunda ola de salida de IED es resultado de la liberalización de los mercados, la globalización de la actividad económica y los espectaculares avances tecnológicos en los diferentes sectores, que han afectado a la estructura de la economía mundial. También afirma que los países que protagonizaron la segunda ola son aquellos que siguieron la vía de desarrollo industrial² y avanzaron rápidamente hacia el crecimiento económico, la reestructuración y el desarrollo.

21. Desde principios de los noventa surgieron (o volvieron a surgir) nuevos países en desarrollo como fuente de considerable salida de IED: países de América Latina como la Argentina, el Brasil, Chile y México, así como China, la India y Sudáfrica. El caso más sorprendente es el de China, que en un período muy breve se ha convertido en uno de los principales países en desarrollo inversores en el exterior.

Recuadro 2

Tendencias recientes de la salida de IED de China

China es en la actualidad uno de los principales países en desarrollo exportadores de IED, y su proporción en el monto acumulado de salida de IED de los países en desarrollo ha aumentado espectacularmente de un 0,2% 1985 a un 4,3% en 2003 (UNCTAD, 2004b). El acceso a los mercados de recursos naturales, la adquisición de activos estratégicos tales como la tecnología avanzada y los conocimientos industriales, así como la promoción de las exportaciones de China, son las principales fuerzas motrices. Las inversiones de China en el exterior se extienden a todo el mundo. Aunque América del Norte (los Estados Unidos y el Canadá) sigue siendo el principal destino y en 2001 recibió el 22% de la salida de IED de China, la proporción de esta región se ha reducido

² El modelo de vía de desarrollo industrial de Dunning sugiere que las salidas y entradas de IED de un país son en parte una función de su nivel de desarrollo, y que los países pasan por diferentes etapas a medida que se desarrolla la economía nacional (Dunning, 1988).

frente a la de 1991, cuando alcanzó el 46%. Han surgido nuevos objetivos importantes para las inversiones de China en el exterior, en particular el África subsahariana, el antiguo bloque soviético, Oriente Medio y América Latina.

La salida de IED de China estaba dirigida al principio por el Estado y únicamente las empresas públicas y administradas por el Estado podían invertir en el exterior. La liberalización de las políticas restrictivas de finales del decenio de 1980 permitió que las empresas privadas hiciesen lo propio, siempre y cuando tuvieran capital y conocimientos técnicos y operacionales suficientes y un asociado adecuado para establecer una empresa conjunta. En el actual decenio se ha consolidado la estrategia exterior de China. Se alentó en particular a las empresas que fabrican productos industriales ligeros (por ejemplo textiles), maquinaria y aparatos eléctricos a crear proyectos de manufactura en el exterior que pudieran procesar las materias primas chinas o ensamblar componentes hechos en ese país que podrían finalmente estimular las exportaciones de China.

En estos últimos tiempos el Gobierno de China ha participado activamente en la creación de condiciones para establecer alianzas estratégicas con algunos países de América Latina. Durante una visita de Estado del Presidente de China al Brasil y la Argentina realizada en noviembre de 2004 se anunciaron acuerdos comerciales y de inversión multimillonarios. Se concluyó un acuerdo con la Argentina para ampliar la cooperación en los sectores del petróleo y el gas, la minería, la tecnología espacial, la educación, el turismo, los ferrocarriles y el comercio. Se han previsto actividades de cooperación y la creación de empresas mixtas con el Brasil en las esferas de la minería, el petróleo, la electricidad, los teléfonos móviles, las compañías aéreas y el comercio.

Fuente: Wong y Chan (2003); UNCTAD (2003b); Economist Intelligence Unit (2004).

22. La competencia cada vez más intensa parece acentuar la necesidad de que las empresas inviertan en mercados extranjeros para mantener o aumentar su competitividad. La inversión en el exterior da a las empresas de los países en desarrollo acceso a nuevos recursos y se ha convertido para muchas de ellas en una parte importante de su estrategia empresarial. Para los países en desarrollo receptores significa una nueva fuente de capital y acceso a la tecnología y los conocimientos.

23. La mayor parte de los estudios existentes que tratan la cuestión de las repercusiones de la IED de países en desarrollo en las economías de los países en desarrollo receptores se refieren a las primeras dos olas mencionadas anteriormente. No obstante, muchas de las conclusiones de los estudios anteriores siguen siendo relevantes. A este respecto, aunque muchos autores están de acuerdo en que la mayoría de los efectos generales de la IED de empresas de países en desarrollo en los países en desarrollo serán probablemente similares a los efectos de la IED de países desarrollados, algunos han identificado también características concretas que indican un tipo diferente de impacto.

24. Por ejemplo, Kumar señala que, dado que los recursos de capital y las capacidades técnicas y de gestión de las empresas de los países en desarrollo son limitados, esas empresas necesitan a menudo asociados en los países receptores que puedan aportar capital y otros recursos estratégicos y que actúen como intermediarios ante la administración local (Kumar, 1982).

Por lo tanto, esas empresas son más propensas que sus homólogas de países desarrollados a crear vínculos con empresas locales. Esto implica de hecho una mayor integración en la economía local que podría ser especialmente beneficiosa para el desarrollo de las PYMES locales.

25. Además, las empresas de los países en desarrollo pueden tener ventajas competitivas en la utilización de tecnologías maduras y en la producción de bienes a precios competitivos.

Así pues, las tecnologías que transfieren son generalmente más adecuadas a las condiciones de los países en desarrollo, dado que tienen una gran densidad de mano de obra y pueden utilizar con eficacia los recursos disponibles localmente. Por otra parte, las ventajas de las empresas de países en desarrollo en esas tecnologías maduras por lo general son débiles y pueden ser superadas rápidamente por empresas locales que estén dispuestas a alcanzar ese nivel, lo que podría representar un incentivo para el mejoramiento tecnológico local (Wells, 1983; Kumar, 1982). Por último, según Kumar, las empresas de los países en desarrollo generalmente transfieren tecnología a los países receptores en condiciones más favorables que las empresas de países industrializados.

26. Sin embargo, las empresas de los países en desarrollo también pueden aportar desventajas a los países receptores. Por ejemplo, es posible que debido a la falta de instalaciones de I+D esos países no puedan proporcionar a sus filiales o a sus asociados en las empresas conjuntas un flujo continuo de tecnologías perfeccionadas que cumplan las normas internacionales (Wells, 1977). Aunque Kumar reconoce la solidez de este argumento, también afirma que la mayoría de las empresas más grandes de los países en desarrollo han realizado progresos considerables en la adquisición de nuevas tecnologías y es probable que sigan haciéndolo para sobrevivir en el mercado (Kumar, 1982).

27. Algunos autores han señalado también que las empresas de los países en desarrollo, al menos en las primeras etapas de su expansión hacia el exterior, tienden a depender en exceso de personal expatriado para los puestos de gestión y técnicos, en lugar de contratar a nacionales de los países receptores, dado que no han desarrollado todavía los sistemas que las empresas de los países industrializados utilizan para transferir aptitudes directivas a su personal (Kumar, 1982; Lecraw, 1977). Sin embargo, Kumar mantiene que esta situación generalmente cambia en una etapa posterior, debido a la acumulación de experiencia en el exterior y a la presión que ejercen los países receptores.

28. En términos generales, más allá de las consideraciones sobre los efectos positivos o negativos en las economías en desarrollo de los países receptores, el crecimiento de las empresas de esos países y sus actividades en expansión en el mundo en desarrollo crean expectativas de relaciones económicas más sólidas entre los países en desarrollo. En general, se prevé que se estimulará la asociación entre empresas de países en desarrollo y se aumentará la integración de empresas de países menos desarrollados en la cadena de valor de los inversores en el exterior procedentes del Sur. Sin embargo, si al igual que se aplica con las IED en general, el potencial de la IED de países en desarrollo de contribuir al desarrollo empresarial en los países en desarrollo receptores no puede realizarse automáticamente, por lo que la cuestión de la manera

en que esos países pueden aprovechar el aumento de IED de otros países en desarrollo debe tratarse además desde una perspectiva normativa.

29. Aunque hasta principios de los años noventa los flujos de IED procedentes de países en desarrollo fueron insignificantes, esas inversiones supusieron en 2003 más de una décima parte del total del monto acumulado mundial y alrededor del 6% del total de los flujos mundiales (859.000 millones de dólares y 36.000 millones de dólares, respectivamente) (UNCTAD, 2004b). Aunque esos valores han estado tradicionalmente dominados por las ETN, en los últimos tiempos las PYMES han comenzado a aparecer como inversores en el exterior, especialmente en Asia, y su contribución en ese sentido se está convirtiendo en un factor cada vez más importante del crecimiento económico (Cho, 2003).

30. Los datos sobre la IED realizada por PYMES son todavía escasos, sí existen en la República de Corea. En ese país se ha registrado recientemente un gran aumento en sus flujos de salida de IED realizada por PYMES. Las PYMES que invierten en el extranjero aumentaron del 16% del total de las PYMES en 2000 al 37,6% en 2002 (OCDE 2004). La mayoría de los receptores de IED de PYMES de la República de Corea son otros países en desarrollo, principalmente de Asia (UNCTAD 1998).

31. Por lo tanto, la IED realizada por PYMES puede considerarse complementaria de la IED de las ETN en lo que respecta a la transferencia de recursos productivos y tecnología, que puede contribuir a aumentar el crecimiento y la competitividad de los países en desarrollo (Cho, 2003). Algunas de sus características, como la mayor flexibilidad, la capacidad para atender a comunidades pequeñas, la utilización de tecnologías con una necesidad relativamente alta de mano de obra y la mayor adaptabilidad a las condiciones económicas locales, pueden en algunos casos hacer que las PYMES se adapten mejor que las ETN a las condiciones de otros países en desarrollo (Dunghana, 2003).

32. La IED procedente de PYMES tiene el potencial de aumentar la competitividad internacional del sector de estas empresas tanto en los países de origen como en los receptores. Crea nuevas oportunidades y beneficios no sólo para la empresa inversora y su asociado sino también para otras empresas mediante eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás y efectos derivados en lo que respecta a la tecnología, los conocimientos y la productividad. También pueden contribuir a colmar el vacío intermedio mediante la promoción del crecimiento de empresas de tamaño mediano. La experiencia demuestra que, comparada con la IED de grandes empresas, la IED procedente de PYMES tiene más posibilidades de producir efectos multiplicadores mediante la creación de vínculos con la industria local (UNCTAD 1998). Sin embargo, también deben tenerse en cuenta los riesgos que puede entrañar la IED de PYMES, por ejemplo la expulsión de las empresas nacionales en el país receptor si no pueden responder a la mayor competencia que imponen los inversores extranjeros.

Recuadro 3

Fuerzas motrices de la IED realizada por empresas de países en desarrollo

Deseo de explorar y abrir nuevos mercados o lograr el acceso a los mercados extranjeros sorteando las barreras comerciales. Éste es el caso de las empresas comerciales que operan en el extranjero en las primeras etapas del desarrollo económico de un país, que contribuye a promover las exportaciones mediante la comercialización y la distribución en los países receptores.

Saturación del mercado interno. Éste puede ser resultado de una mayor competencia en el mercado interno o de un aumento espectacular de la capacidad de producción en el país.

Conseguir el acceso a materias primas y recursos naturales. Incluye la inversión en infraestructura (carreteras, ferrocarriles, instalaciones portuarias) que facilitan el comercio.

Competencia más fuerte basada en los precios. Enfrentadas a una mayor competencia impulsada por los precios, las empresas de los países en desarrollo pueden optar por trasladar algunas de sus instalaciones de producción a países en desarrollo en los que los costos sean más bajos.

Mayor competitividad en el país. Junto con las "ventajas específicas de la propiedad", la mayor competencia en el mercado nacional ha empujado a algunas grandes empresas de los países en desarrollo a trasladarse al extranjero para realizar sus actividades cerca de sus clientes y ampliar sus oportunidades de crecimiento en mercados exteriores.

Necesidad de ventajas competitivas viables en todo el mundo. Para ser competitivas en el plano mundial, las empresas de los países en desarrollo pueden apostar por la IED orientada a la obtención de activos estratégicos y trasladar parte de su actividad productiva a mercados importantes de países desarrollados a fin de adquirir tecnología avanzada, conocimientos empresariales, técnicas actuales y experiencia directiva, y evitar las políticas proteccionistas.

33. En el anterior recuadro 3 se esbozan algunos factores que impulsan la salida de IED de los países en desarrollo.

34. Según un estudio de la UNCTAD (1998) sobre las características de la IED de PYMES de Asia, las PYMES tienen en gran medida las mismas razones para invertir en el extranjero que las grandes empresas, aunque la importancia relativa de algunos factores puede ser diferente. Éstos se pueden dividir en cuatro grupos principales: factores de empuje (encarecimiento de los costos en el mercado nacional), factores de atracción (oportunidades de crecimiento, costos de producción más reducidos, incentivos públicos), factores de gestión (adquirir las capacidades y los conocimientos necesarios para acceder con éxito al mercado internacional) y, por último,

factores de oportunidad (estar en el lugar adecuado en el momento adecuado, recibir una oferta para abastecer a un cliente en el extranjero o para asociarse con una empresa extranjera).

35. En concreto, los principales incentivos para que las PYMES inviertan en el extranjero son las oportunidades de explorar mercados nuevos y crecientes, así como aprovechar los menores costos de producción. Los factores de oportunidad y gestión pueden también influir mucho en la decisión de las PYMES de invertir en el extranjero. Estos últimos parecen tener especial importancia para las empresas de tamaño mediano, mientras que los primeros son más importantes para las pequeñas empresas. Por lo que se refiere a los otros factores, los de empuje, tales como el encarecimiento de los costos y el aumento de la competencia en el mercado nacional tienden a tener menos influencia sobre las inversiones de las PYMES en el extranjero. Los factores de atracción, en manos de los poderes públicos (por ejemplo diversos incentivos para la inversión), parecen ser mucho más importantes para las empresas de tamaño mediano y grande que para las pequeñas (UNCTAD, 1998).

36. Además, algunas PYMES subcontratistas siguen a las grandes empresas de las que son proveedoras cuando éstas internacionalizan sus actividades y se trasladan al extranjero. En la actualidad, muchas ETN mantienen estrechas relaciones con sus proveedores. Por lo tanto, al seguir a sus clientes al extranjero, las empresas proveedoras generalmente saben que habrá un mercado en espera de sus productos (Dhungana, 2003).

37. La forma más habitual de inversión para las PYMES es la creación de asociaciones y redes con PYMES locales ya existentes en el país receptor, especialmente en el marco de empresas mixtas. Cerca de la mitad de las inversiones extranjeras procedentes de PYMES de Asia adoptaron la forma de asociación o alianza (UNCTAD, 1998). Las inversiones pioneras son menos frecuentes, dado que por lo general implican riesgos y compromisos financieros mucho mayores para la empresa inversora. Mediante la utilización de empresas locales existentes, el inversor puede beneficiarse de los conocimientos y los contactos locales al tiempo que el asociado local se beneficia del acceso al capital, la tecnología y la capacitación. En comparación con las grandes empresas, las PYMES tienen más posibilidades de establecer vínculos con empresas locales y suministrar localmente insumos productivos. Las decisiones estratégicas y financieras se adoptan también más a menudo en el país receptor. Otros factores que las PYMES consideran muy importantes son la capacitación del personal no calificado y del personal directivo local con miras a suministrar productos adaptados a las necesidades del mercado local (UNCTAD, 1998).

38. Las empresas más pequeñas de los países en desarrollo suelen a invertir en los países vecinos, opción motivada sobre todo a factores tales como la proximidad geográfica y los lazos culturales y étnicos. Éstos y las relaciones comerciales permiten conocer bastante bien los mercados vecinos. Al invertir en ellos, las PYMES pueden reducir los elevados costos que se derivan de la reunión de información sobre el mercado extranjero (UNCTAD, 2004b). En Asia, los flujos de inversión intrarregional, en particular en forma de empresas mixtas, han aumentado mucho, situación que ha sido facilitada y promovida por la creación de marcos de cooperación económica subregional como el de la ASEAN (Dhungana, 2003).

39. Las PYMES que invierten en el extranjero se encuentran generalmente entre las más orientadas al crecimiento. Constituyen una parte relativamente pequeña del total, pero realizan una gran contribución a la economía. Las inversiones extranjeras son también más probables

entre PYMES que ya tienen alguna experiencia internacional. La excepción a esta regla son las PYMES de tecnología avanzada, que con más frecuencia comienzan a invertir en el extranjero a pesar de carecer de experiencia internacional. La exportación y la obtención de licencias son por lo general los primeros pasos para acceder a los mercados extranjeros. La experiencia demuestra que las PYMES normalmente internacionalizan sus actividades con más rapidez que las grandes empresas. Para las PYMES de Asia, el período que va del establecimiento a la primera actividad internacional es de 0,7 años, frente a los 3,9 años de las grandes empresas (UNCTAD, 1998). Dado que la IED tiende a ser la última etapa en la internacionalización de las PYMES, los gobiernos deberían estar interesados en alentar otras formas de actividad internacional para aumentar también finalmente el nivel de la IED realizada por PYMES.

40. Las PYMES hacen frente a diversos impedimentos y barreras en el extranjero. Los problemas provienen tanto de las propias empresas como de los países receptor y de origen. Los problemas internos más frecuentes son las deficiencias en el plano directivo y la falta de experiencia internacional. Un problema importante para las PYMES inversoras es la falta de información sobre las oportunidades de inversión y las condiciones locales. Las incertidumbres macroeconómicas y la corrupción son también problemas importantes para estas empresas, que generalmente se ven más afectadas que las grandes empresas por esos problemas y los costos adicionales que entrañan.

41. Otros factores que crean obstáculos y encarecen los costos son el insuficiente desarrollo de las infraestructuras, en particular las telecomunicaciones y el sistema de transporte, las diferencias culturales y el acceso limitado a la financiación. Además, por regla general las PYMES no están familiarizadas con el sistema jurídico y la reglamentación sobre las inversiones, y el marco normativo rara vez está adaptado para alentar la IED de las PYMES. Otro obstáculo importante para estas empresas es la dificultad para encontrar un asociado adecuado. Dado que la mayoría de las PYMES que invierten en el extranjero tratan de asociarse a PYMES locales, es importante que los países receptores fomenten el desarrollo del sector de las PYMES a fin de que las empresas locales tengan capacidad para formar alianzas o empresas mixtas con las PYMES inversoras del extranjero (Cho, 2003; UNCTAD, 1998).

42. Algunos países han comenzado a modificar sus políticas y reglamentaciones para adaptarse mejor a las necesidades de las empresas más pequeñas y facilitar la internacionalización de las PYMES. En Indonesia, Malasia y Tailandia, por ejemplo, se han suprimido los requisitos de montos mínimos para las inversiones extranjeras. Esos requisitos mínimos se han utilizado en muchos países, en parte para proteger a sus propias PYMES de la competencia extranjera. También se están creando organismos polivalentes para promover la IED y reducir los formalismos burocráticos de las autorizaciones.

43. Para que las inversiones de las PYMES en el exterior aumenten y generen beneficios potenciales es esencial que se hagan esfuerzos en las propias empresas y en los planos gubernamental e internacional para crear un entorno empresarial favorable a las PYMES y a su desarrollo. Deben adoptarse medidas tanto en los países de origen como en los receptores. El país de origen puede promover la IED de PYMES aportando a las empresas nacionales factores tales como las capacidades necesarias, servicios financieros, incentivos e información precisa sobre las oportunidades comerciales. En el país receptor es importante elaborar y aplicar políticas para alentar a las PYMES a convertirse en socios adecuados para la IED y para

proporcionar a los inversores extranjeros infraestructuras que funcionen bien así como acceso a los servicios y la información necesarios. También es de suma importancia la creación de un entorno cooperativo entre los gobiernos. En este punto, las organizaciones internacionales pueden desempeñar una función importante (UNCTAD, 1998).

III. CADENAS DE VALOR MUNDIALES COMO MEDIO PARA AUMENTAR LA CAPACIDAD DE LAS PYMES NACIONALES

44. En la sección anterior se indicaba que la inversión en el extranjero como medio para obtener y aumentar la capacidad competitiva requiere que las PYMES hayan establecido ya una capacidad tecnológica relativamente elevada. Sin embargo, muchas empresas de países en desarrollo no tienen esa capacidad. Para ellas, una forma de integrarse lucrativamente en la economía mundial podría ser su incorporación a las cadenas de valor mundiales.

45. Las cadenas de valor son redes de empresas colaboradoras que participan en todo el ciclo de producción, desde la fase de diseño y concepción del producto y las etapas intermedias de producción hasta su entrega al consumidor final y, en caso necesario, su eliminación tras el uso. Las cadenas de valor no se centran sólo en los procesos en una única empresa, sino que incluyen a diferentes empresas establecidas en diversos lugares y unidas entre sí mediante una cadena. Los proveedores y los compradores concretos están relacionados entre sí, facilitando de ese modo el flujo de información sobre los mercados, los procesos de producción eficientes y los posibles medios logísticos. El caso ideal se produce cuando los compradores encargan volúmenes significativos y garantizan estabilidad en cuanto a la cantidad encargada y a los precios pagados (Humphrey, 2004).

46. Cada eslabón de la cadena añade una cierta cantidad de valor al producto final. Dado que las cadenas de valor no se centran únicamente en la transformación física de los insumos en una empresa, ofrecen la posibilidad de obtener rendimientos económicos que pueden encontrarse en diferentes eslabones de la cadena de valor. Aunque la realización de los rendimientos económicos primordiales solía basarse en actividades relacionadas con la producción, esos rendimientos han pasado cada vez más a esferas diferentes de la producción tales como el diseño, el desarrollo de productos, la imagen y la comercialización (Kaplinsky, 2000; ONUDI, 2001).

47. El problema para los productores en las cadenas de valor es determinar cómo y dónde (en qué mercados) situarse para recoger los mejores beneficios de la globalización. En muchos casos, las empresas ya participan en los mercados mundiales, aunque a un nivel muy bajo de valor económico agregado. Lo que necesitan para crear capacidades competitivas es la posibilidad de perfeccionar continuamente sus actividades a fin de aumentar sus ingresos. Se trata de un proceso complejo, pero las PYMES no siempre dependen únicamente de sí mismas en su proceso de perfeccionamiento. Tener una base competitiva de proveedores de insumos es muy positivo para las ETN, y con frecuencia es la gran empresa compradora la que ayuda a las PYMES proveedoras a perfeccionar sus actividades. En el recuadro 4 se ofrece un ejemplo de un programa de apoyo para el perfeccionamiento de una PYME aplicado por TATA Motors, la mayor empresa constructora de automóviles de la India.

48. No siempre es fácil encontrar el camino adecuado para acceder a las cadenas de valor y obtener la mayor rentabilidad posible. Según Kaplinsky y Morris (2001), hay dos vías principales para que las PYMES se integren en la economía mundial, a las que se refieren como vía fácil y vía difícil. Describen la vía fácil como una forma de "crecimiento empobrecedor", que se produce cuando, a pesar de un aumento de la actividad económica, la rentabilidad de las empresas disminuye (por ejemplo, cuando el incremento de las exportaciones sólo puede pagarse mediante salarios más bajos, o cuando los precios de exportación se reducen a un ritmo mayor que el aumento del volumen de las exportaciones).

49. La experiencia demuestra que muchas empresas, tras expandir su participación en los mercados mundiales, se encuentran en peor situación que antes. Del mismo modo, en algunos casos los países registran una reducción de la relación de intercambio a pesar del aumento de la actividad económica general. El problema fundamental en esos casos es a menudo que las empresas se especializan en mercados muy competitivos, y con frecuencia en actividades con niveles bajos de valor agregado. Para esos mercados, las barreras de entrada son relativamente bajas y, al aumentar la competencia, es fácil que las empresas se encuentren en una posición muy vulnerable, con su rentabilidad sujeta a la erosión en una especie de "igualación hacia abajo" (ONUDI, 2001). Cuando un número creciente de empresas logran transformar los insumos físicos en productos de alta calidad a costos muy bajos, y, en consecuencia, existe presión entre las empresas para producir a precios cada vez más bajos, se produce una reducción de la relación de intercambio de las exportaciones de productores de países en desarrollo (Kaplinsky, 2000).

50. Por otro lado, la experiencia muestra también casos en que las empresas, las regiones o los países se han beneficiado mucho de la reducción de las barreras comerciales mundiales. Entre los principales beneficiarios figuran Asia oriental (después del decenio de 1960) y China y la India (desde 1980) (Kaplinsky y Morris, 2001). Esos países han logrado seguir la "vía difícil" de integración en la economía mundial, y sus empresas pueden por lo general competir con éxito en los mercados globalizados.

51. Debe quedar claro que la realización de actividades en eslabones de la cadena con niveles más elevados de valor agregado reduce considerablemente la vulnerabilidad de una empresa. De hecho, la capacidad para innovar y realizar mejoras continuas en el desarrollo de productos y procesos es fundamental para participar en forma beneficiosa en las cadenas de valor internacionales. No obstante, al hablar de una mejora de las actividades de las PYMES en el contexto de una cadena de valor, debe tenerse en cuenta que el perfeccionamiento puede incluir una reorganización en cada eslabón, así como una posible redistribución funcional de las actividades en la cadena.

Recuadro 4

La experiencia de Tata Motors en el mejoramiento de la cadena de valor

Creada en 1945, Tata Motors Limited (TML) es en la actualidad la mayor constructora de automóviles de la India. La empresa realiza operaciones de ensamblaje en Bangladesh, Malasia y Sudáfrica y exporta a más de 70 países de Europa, África, América del Sur, Oriente Medio, Asia y Australia. Últimamente, la economía de la India ha experimentado cambios estructurales y ha pasado de ser una economía controlada con

substitución de las importaciones, integración vertical y capacidad nacional limitada a ser una economía abierta con empresas que subcontratan cada vez más la compra de insumos como estrategia predominante para obtener ventajas competitivas. Este cambio ha afectado profundamente a la industria automovilística, en la que el concepto de cadenas de valor, su organización y gestión ha comenzado a tener una influencia fundamental para que las empresas sigan siendo competitivas. Por ejemplo, TML ha aumentado espectacularmente no sólo la cantidad sino también el contenido de valor de los componentes que subcontrata. La estrategia de la empresa pasó de la subcontratación de algunas actividades y operaciones en el período anterior a la liberalización a la subcontratación de componentes y agregados a principios de los noventa, y en la actualidad algunos proveedores participan en el desarrollo de sistemas y tecnología.

Dado que TML no puede mantener su ventaja competitiva sin tener una base proveedora competitiva, se elaboró un enfoque basado en tres puntos para desarrollar y perfeccionar la capacidad de sus proveedores y garantizar así una fluidez eficiente del proceso industrial en la cadena de valor:

- Fomentar las asociaciones tecnológicas mundiales, incluida la participación en el desarrollo de productos;
- Mejorar la capacidad y las competencias de los proveedores en lo que respecta a la calidad, la productividad y los costos;
- Proporcionar oportunidades empresariales (racionalización de las ventas mediante la eliminación de empresas no competitivas y la promoción de las competitivas).

Además, la ayuda para el mejoramiento de las PYMES proveedoras de TML comporta los siguientes elementos: declaración de la condición de empresa suministradora, apoyo técnico para el desarrollo y la calidad, orientación para la realización de proyectos, apoyo para la preparación de herramientas, apoyo financiero, actividades de capacitación, garantías comerciales y apoyo para acceder a materias primas especiales. La ETN supervisa constantemente la calidad de los productos y procesos de sus proveedores.

Este programa de perfeccionamiento ha reportado grandes beneficios a las PYMES proveedoras de Tata Motors. El mejoramiento de sus actividades ha ayudado a esas empresas no sólo a crecer más rápidamente sino también a gestionar mejor el carácter cíclico de la industria automovilística y sobrevivir a las recesiones.

Fuente: Presentaciones de Radvi Kant y Bikash Mukherjee (UNCTAD, Reunión de Expertos en la promoción de la competitividad de las PYMES, Ginebra, 2004).

52. Para comprender mejor las oportunidades y posibilidades de perfeccionamiento que las cadenas de valor ofrecen a las PYMES, debe tenerse en cuenta que esas cadenas no son homogéneas y que las oportunidades de apropiación de la renta que tienen las diferentes partes pueden variar de una a otra. No obstante, los agentes económicos pueden seguir esencialmente

cuatro vías cuando se ven amenazados por la competencia (Kaplinsky, 2000). Esas vías no se excluyen mutuamente y comprenden: a) el mejoramiento del proceso; b) el mejoramiento del producto; c) el mejoramiento funcional; y d) el mejoramiento de la cadena.

53. Mientras que el mejoramiento del proceso se refiere a un aumento de la eficiencia de los procesos internos en una empresa (las empresas pueden transformar más eficazmente los insumos físicos en productos físicos reorganizando el sistema de producción o introduciendo nuevas tecnologías), el mejoramiento del producto se refiere a mejorar productos antiguos o llevar al mercado productos nuevos, es decir, pasar a líneas de productos más avanzados con un creciente valor agregado.

54. Aunque el mejoramiento de los procesos y el de los productos son fáciles de entender, no es probable que su proporción de los rendimientos de la cadena de valor sea mayor. Como muestra la experiencia, aun cuando las empresas mejoren en esas esferas, si siguen especializadas en los eslabones de la cadena de valor que están sujetos a una fuerte competencia, existe un elevado riesgo de que esa concentración dé lugar a un "crecimiento empobrecedor". No obstante, el mejoramiento del proceso y el mejoramiento funcional deben considerarse condiciones necesarias para mantener la competitividad o ampliar la participación en la economía mundial y pueden ser peldaños para seguir mejorando en un sistema de cadenas de valor.

55. El mejoramiento funcional se refiere al aumento del valor agregado mediante la adquisición de nuevas funciones o el abandono de las existentes para aumentar el nivel de especialización general de las actividades de una empresa. El mejoramiento funcional es un poco más complejo que el de los procesos y el de los productos, ya que no sólo requiere modificar la combinación de actividades en los respectivos eslabones sino que también puede implicar el paso a otros eslabones de la cadena de valor (ONUDI, 2001). Como se ha mencionado más atrás, dado que la apropiación de la renta económica ha pasado generalmente de la producción a actividades diferentes de la producción tales como el diseño, el desarrollo del producto y la comercialización, pasar a otros eslabones en la cadena que tengan un mayor nivel de valor agregado es sin duda una buena manera de que las empresas locales mejoren (Kaplinsky, 2000).

56. Sin embargo, algunas veces las barreras para entrar en toda la cadena son demasiado bajas para permitir el mejoramiento de las empresas. En esos casos, la vía óptima para una empresa sería el mejoramiento de la cadena. En este caso, las empresas pueden utilizar las capacidades específicas adquiridas en un sector para entrar en otro. Este mejoramiento intersectorial es una de las características de la industrialización en la provincia china de Taiwán. Allí algunas empresas utilizaron sus conocimientos en la manufactura de transistores de radio para producir calculadoras y, tras utilizar esos conocimientos para fabricar aparatos de televisión, pasaron a producir pantallas de computadora, computadoras portátiles y, por último, teléfonos *wap* (Pietrobelli y Rabelloti, 2004).

57. Los mejoramientos funcional y de la cadena, aunque son complejos de realizar, pueden ofrecer a las PYMES las mejores posibilidades para crear una capacidad competitiva. Las dificultades pueden deberse a que el grado de mejoramiento, especialmente para pasar a eslabones que añadan más valor a la cadena (por ejemplo la comercialización o el diseño), a menudo depende en gran medida de la forma y el grado de gestión de la cadena. Las redes

mundiales de producción están cada vez más coordinadas por empresas principales (en general compradoras) que no sólo deciden qué empresas forman parte de las cadenas sino que también fijan las condiciones que deben cumplir los productores para participar en ellas, supervisan las normas y ayudan a los productores a cumplirlas.

58. Dado que las esferas que permiten una apropiación sustancial de la renta son principalmente campos que están muy protegidos por poderosos compradores mundiales, las PYMES pueden encontrar dificultades para acceder a esas actividades (Kaplinsky, 2000). Sin embargo, aunque el mejoramiento en la cadena misma y entre diferentes cadenas puede ser complejo, ejemplos como el de TATA y la experiencia de las empresas de Taiwán ilustran la viabilidad de esos tipos de mejoramiento.

59. En conclusión, hay pruebas de que la participación en cadenas de valor mundiales abre nuevas oportunidades para que las PYMES se integren en forma provechosa en la economía mundial. No obstante, parece que los beneficios de participar en una cadena no se materializan automáticamente. Las PYMES deben actuar con dinamismo y buscar en todo momento oportunidades para mejorar sus actividades, teniendo en cuenta que, dado que las cadenas de valor están coordinadas cada vez más por empresas importantes, en su mayoría son esas empresas las que deciden no sólo qué empresas participan en la cadena sino también el margen que tienen para sus actividades de mejoramiento. Por lo tanto, para reforzar la posición de las PYMES en las cadenas de valor mundiales es necesaria la colaboración entre los gobiernos, las empresas que dirigen la cadena, las PYMES y las organizaciones multilaterales.

60. En este contexto los gobiernos desempeñan un papel multifuncional y su apoyo va desde informar a los productores acerca de los riesgos y oportunidades relacionados con cadenas de valor concretas hasta prestarles ayuda para que se incorporen a ellas, así como utilizar instrumentos normativos específicos para facilitar el mejoramiento del proceso y entre las redes de producción (Kaplinsky, 2000).

61. Dado que es sumamente importante que las empresas que dirigen la cadena puedan confiar en una base competitiva de proveedores, su función es garantizar un funcionamiento correcto de la cadena. Como muestra el ejemplo de Tata Motors, una forma muy eficaz de conseguir una buena base de proveedores puede ser asignar recursos para proporcionar a la cadena capacitación y desarrollo, dando así a las PYMES las aptitudes para garantizar un aumento sostenible de su competitividad.

62. Por último, la comunidad internacional puede apoyar el mejoramiento de las PYMES identificando y promoviendo programas de asociación entre PYMES, ETN, gobiernos y organizaciones internacionales para que se produzca un diálogo continuo entre todas las partes interesadas. Además, la comunidad internacional podría proporcionar información pertinente (por ejemplo información sobre los mercados y sectores) y aportar experiencia en esferas concretas (ONUUDI, 2001).

CONCLUSIONES

63. El nuevo entorno internacional ha creado oportunidades inéditas para las empresas de los países en desarrollo. Sin embargo, hasta el momento sólo una pequeña parte de las PYMES existentes ha podido recoger los beneficios que generan esas oportunidades. Para muchas PYMES se ha vuelto más y más difícil competir con éxito, tanto en el plano nacional como en el internacional. Por lo tanto, se necesitan políticas apropiadas para la internacionalización del sector de las PYMES de los países en desarrollo.

64. Tradicionalmente se ha considerado que la ventaja comparativa de los países en desarrollo residía en los recursos naturales y el reducido costo de la mano de obra. En el marco de las nuevas condiciones competitivas creadas por la globalización y la liberalización, las ventajas competitivas se focalizan ahora en las funciones centrales de producción y ha pasado a necesitar conocimientos intensivos en todos los sectores de la economía.

65. En particular, es evidentemente necesario comprender mejor por qué algunas empresas o países acaban en la vía fácil de la competitividad y otros en la vía difícil, y cuáles son las opciones que tienen las empresas de los países en desarrollo para mejorar sus actividades y obtener las rentas que proporciona el crecimiento sostenible. En este contexto, debe clarificarse más la función de las asociaciones entre los sectores público y privado (incluida la comunidad internacional), así como las condiciones bajo las que las empresas importantes deciden insertarse en los sistemas productivos locales y establecer relaciones a largo plazo con los proveedores.

66. En muchos países en desarrollo, un profundo proceso de liberalización, desreglamentación y privatización parece haber aumentado espectacularmente (en lugar de reducir) la necesidad de medidas de política en los planos micro, meso y macroeconómico. En particular, deben adoptarse medidas urgentes para reducir la heterogeneidad estructural en el sector industrial, reintegrar al sector estructurado a los trabajadores del sector no estructurado y reducir las diferencias productivas y tecnológicas de las PYMES nacionales, tanto internamente (con empresas más grandes) como en relación con economías externas.

67. También es necesario seguir examinando las modalidades de internacionalización de las empresas de los países en desarrollo, las últimas tendencias de la inversión en el exterior entre los países en desarrollo y sus posibles consecuencias positivas sobre el desarrollo económico, para lo cual habrá que reunir datos en el plano microeconómico y analizar el posible efecto de desbordamiento de tecnología en relación con las empresas del país receptor, así como evaluar las condiciones para la creación de empresas mixtas y la conclusión de acuerdos de cooperación Sur-Sur. Por último, es necesario definir mejor qué tipo de limitaciones entrañan los acuerdos internacionales concretamente desde una perspectiva normativa y cuál es el margen de maniobra nacional del que disponen los países en desarrollo, más allá de los subsidios e incentivos (a la exportación), para aumentar la competitividad internacional de las empresas nacionales.

REFERENCIAS

- Cho J-W (2003).** Foreign Direct Investment: Determinants, Trends in Flows and Promotion Policies. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific N° 1*, Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (CESPAP), Publicación de las Naciones Unidas, Nueva York.
- Dhungana BP (2003).** Strengthening the Competitiveness of Small and Medium Enterprises in the Globalization Process: Prospects and Challenges. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific N° 1*, CESPAP, Publicación de las Naciones Unidas, Nueva York.
- Dunning JH (1988).** *Explaining International Production*. Unwin Hyman, Londres.
- Dunning JH, van Hoesel R y Narula R (1996).** "Explaining the 'New' Wave of Outward FDI from Developing Countries: the Case of Taiwan and Korea", Research Memoranda 009. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.
- Economist Intelligence Unit (2004).** Brazil/Argentina: China's long-term commitment. *Business Latin America*, 15 de noviembre.
- Humphrey J (2004).** *Upgrading in Global Value Chains*. Departamento de Integración de Políticas, Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, Documento de trabajo 82. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Kaplinsky R (2000).** *Spreading the Gains from Globalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?* Institute of Development Studies, Working Paper 110, Sussex.
- Kaplinsky R y Morris M (2001).** *A Handbook for Value Chain Research*. Institute of Development Studies, Sussex.
- Katz J (2001).** Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional. Serie Desarrollo Productivo N° 103, LC/L.1578-P/E. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio.
- Kumar K (1982).** Third world multinationals: A growing force in international relations. *International Studies Quarterly* 26 (3): 397–424.
- Kwaku K (2003).** Enhancing capacities of small and medium enterprises for inter-firm and cross-border business: Lessons from COMESA/SADC Regions for Rest of Africa. International Conference on Trade and Investment. Maximising the Benefits of Globalisation for Africa. Dakar (Senegal), 23 a 26 de abril. OCDE.
- Lecraw DJ (1977).** Direct investment by firms from less developed countries. *Oxford Economic Papers* 29 (3): 442–457.
- OCDE (2004).** *Facilitating SMEs Access to International Markets*. Publicación de la OCDE, París.
- Pietrobelli C and Rabelotti R (2004).** Competitiveness and Upgrading in Clusters and Value Chains: The Case of Latin America. The DTI/UNIDO Competitiveness Conference, An Institutional Approach to Competitiveness - The Critical Role of Institutions at the National and Regional Level. Pretoria (Sudáfrica), 7 a 11 de junio.

- UNCTAD (1998).** *Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-Sized Enterprises: Lessons from Asia.* Ginebra.
- UNCTAD (2000a).** *TNC-SME Linkages for Development: Issues, Experiences, Best Practices.* Debates de la Mesa Redonda especial sobre las empresas transnacionales, las pequeñas y medianas empresas y el desarrollo, X UNCTAD, Bangkok, 15 de febrero.
- UNCTAD (2000b).** Las relaciones entre las PYMES y las ETN para consolidar la competitividad de las PYMES. Resultado de la Reunión de Expertos, TD/B/COM.3/EM.11/L.1, Ginebra.
- UNCTAD (2003a).** El mejoramiento de la competitividad de las PYMES mediante el aumento de la capacidad productiva, TD/B/COM.3/51.
- UNCTAD (2003b).** China, nuevo *inversionista* extranjero. Comunicado de prensa, UNCTAD/PRESS/EB/2003/08, 4 de diciembre.
- UNCTAD (2004a).** Promoción de la competitividad de las PYMES. Nota de la secretaría de la UNCTAD. TD/B/COM.3/EM.23/2. Ginebra.
- UNCTAD (2004b).** *World Investment Report 2004.* Ginebra.
- ONUDI (2001).** *Integrating SMEs in Global Value Chains: Towards Partnership for Development.* Subdivisión de Fomento del Sector Privado, ONUDI.
- Wells L (1977).** The Internationalization of firms from the developing countries. En Tamir Agmon y Charles P. Kindleberger (eds.), *Multinationals from Small Countries.* MIT Press, Cambridge.
- Wells L (1983).** *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investments from Developing Countries.* MIT Press, Cambridge.
- Wignaraja G (2003).** Promoting SME Exports from Developing Countries. Paper presented at the Regional Workshop on Trade Capacity Building and Private Sector Development in Asia. OCDE y Gobierno de Camboya, Phnom Penh, 2 y 3 de diciembre.
- Wong J and Chan S (2003).** China's outward direct investment: Expanding worldwide. *China: An International Journal*, septiembre: 273 a 301.
