

## CAPÍTULO 8

# FORTALECER LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO EN LA AYUDA PARA EL COMERCIO

*Contribución de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos*

---

**Resumen:** *En el presente capítulo se examina la participación del sector privado en la ayuda para el comercio y, en particular, el papel que los organismos donantes han desempeñado para promoverla, respaldando un entorno favorable al sector privado y tratando de corregir las deficiencias del mercado en lo relativo a las asimetrías de información y el acceso a la financiación. Tras analizar los diferentes modelos de cooperación entre los sectores público y privado, se llega a la conclusión de que la participación del sector privado en el desarrollo depara oportunidades pero también entraña desafíos en cuanto a expectativas, costos y beneficios y plazos.*

---

## INTRODUCCIÓN

En el mundo en desarrollo, el sector privado es responsable aproximadamente del 90% del empleo (incluidos los puestos de trabajo formales e informales). Las empresas privadas y sus actividades lucrativas -tanto grandes multinacionales como pequeñas empresas locales o agricultores del sector no estructurado- proporcionan bienes y servicios esenciales que mejoran la vida de la población, generan ingresos fiscales internos y son fundamentales para estimular el crecimiento de la economía ([http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/home](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home)). En muchos países en desarrollo, el sector privado desempeña un papel esencial en la producción de bienes y servicios para los mercados de exportación, generando de ese modo divisas (que son fundamentales para la estabilidad macroeconómica) y permitiendo a las empresas ampliar sus fronteras de producción, conseguir economías de escala y aumentar su competitividad. Si bien los organismos donantes difieren en sus enfoques y prioridades para la mitigación de la pobreza, todos ellos consideran que el crecimiento económico es un factor indispensable para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible y poner fin a la pobreza, y reconocen que las soluciones de desarrollo sostenible requerirán la participación del sector privado. En relación con esa participación, hay sólidos indicios de que la inversión privada y los aumentos de la productividad impulsados por el sector privado son la fuerza de transformación en el ámbito del desarrollo (SIDA, 2014).

En vista del papel esencial que desempeñan las empresas, hallar fórmulas y medios para potenciar los conocimientos, la capacidad productiva y la financiación del desarrollo en el sector privado es un objetivo prioritario del programa de los organismos donantes. Para desarrollar un sector privado próspero, los organismos donantes han desempeñado un importante papel ayudando a los países asociados a lograr las condiciones previas para el crecimiento del sector privado, en particular la promoción de un entorno empresarial propicio, la inversión en infraestructuras y la facilitación de la actividad empresarial mediante la financiación y la asistencia técnica para el desarrollo. Los países en desarrollo han de dar prioridad a la reducción de sus costos del comercio y de la inversión para promover un crecimiento impulsado por el sector privado, inclusivo y sostenible. Si bien los gobiernos de los países en desarrollo son los responsables de crear un entorno que favorezca el crecimiento del sector privado, la cooperación para el desarrollo puede ayudarlos a orientar las actividades de ese sector para que contribuyan a un crecimiento más inclusivo y ecológicamente sostenible.

En este capítulo se examinan los antecedentes y la situación actual del debate sobre cómo intensificar la participación del sector privado en la ayuda para el comercio. En él se destacan las lecciones aprendidas por los organismos donantes y los desafíos con que estos se enfrentan para aumentar la participación del sector privado en la cooperación para el desarrollo mediante la utilización de la AOD para movilizar la financiación y la inversión privadas. El resto de este capítulo está organizado del siguiente modo: En la sección 1 se estudia el contexto cambiante de la cooperación público-privada en la esfera del desarrollo. En la sección 2 se examina de qué forma los países de la OCDE promueven la inversión del sector privado. La sección 3 se centra en el objetivo de lograr un crecimiento inclusivo y sostenible. En la sección 4 se analiza el volumen de la AOD destinada a reforzar las capacidades productivas. En la sección 5 se describe de qué forma los donantes están trabajando con el sector privado y a través de él, y en la sección 6 se examinan los nuevos datos disponibles acerca de la eficacia de estas asociaciones. Por último, en la sección 7 se destacan las oportunidades y los beneficios implícitos en un sector privado próspero, y la función que desempeñan los organismos donantes en el fomento del desarrollo del sector privado por medio de las actividades y los recursos de la cooperación para el desarrollo. El capítulo está basado en trabajos académicos, las conclusiones de las evaluaciones de programas de donantes, las respuestas a la encuesta OCDE-OMC y los relatos de experiencias concretas enviados por donantes, receptores, el sector privado y ONG.

## EVOLUCIÓN DEL CONTEXTO DE LA COOPERACIÓN PÚBLICO-PRIVADA PARA EL DESARROLLO

El proceso de globalización, impulsado por las mejoras novedosas y generalizadas del transporte y la tecnología en todo el mundo, ha avanzado con rapidez en el último decenio, intensificando la interdependencia de todos los países a través de las comunicaciones, el comercio, las corrientes financieras y los sistemas de producción integrados. La colaboración de los países de la OCDE con las regiones en desarrollo, que durante mucho tiempo se ha considerado desde la óptica de la AOD, está ahora en condiciones de intensificarse gracias a una amplia y creciente red de alianzas comerciales, de inversión y de desarrollo. Además, en el último decenio ha aumentado rápidamente el apoyo prestado por otros cooperantes para el desarrollo, incluidos los que se dedican a la cooperación Sur-Sur, mediante el establecimiento de vínculos comerciales y de inversión mutuamente beneficiosos. Las empresas multinacionales son la faceta más pública de la globalización, como ilustran los datos siguientes. Hay en todo el mundo 104.000 multinacionales, que controlan unas 790.000 filiales. El 71% del total tiene su sede en países ricos, y las 500 de mayor tamaño representan el 25% de la producción y el 50% del comercio mundiales. Además, estas empresas perciben el 80% del total de los pagos en concepto de cánones de tecnología y derechos. A pesar del predominio de las multinacionales de las economías avanzadas, en muchas economías emergentes está floreciendo un sector privado dinámico. He aquí algunos ejemplos: en el Brasil, JBS en el sector de la elaboración de alimentos, Vale en el de la minería, Braskem en el de los bioplásticos, Embraer en la industria aeroespacial y Cosan en el sector energético; en la India, Bharat Forge en el sector metalúrgico y Tata Communications en el de las telecomunicaciones; y en China, Haier en el sector de los electrodomésticos, BYD en el de las baterías y Lenovo en el de los ordenadores personales.

La naturaleza cambiante de las actividades empresariales y mercantiles internacionales, y en particular la expansión de las cadenas de valor mundiales y regionales, ofrece nuevas oportunidades para los países en desarrollo. La liberalización del comercio ha sido un factor decisivo para la expansión de la producción mundial en los dos últimos decenios. El comercio está organizado cada vez más en cadenas de valor y se caracteriza por la fragmentación de los procesos de producción: el 85% del comercio mundial está vinculado a multinacionales y el 60% consiste en bienes intermedios. La producción internacional no es una novedad, pero su magnitud y el nivel de fragmentación en las cadenas de valor mundiales sí que lo son. Hoy las empresas están en condiciones, como nunca antes lo habían estado, de romper sus cadenas de valor y localizar separadamente algunas actividades teniendo en cuenta la ventaja competitiva y no la conveniencia geográfica. En el panorama globalizado que caracteriza actualmente las actividades de fabricación y la distribución, las empresas de los países en desarrollo pueden especializarse en tareas y servicios empresariales específicos para conectarse a estas cadenas de valor. Esta situación depara oportunidades tanto para los países grandes como para los pequeños, a condición de que hallen los sectores en los que gozan de una ventaja comparativa en cuanto a los costos, la productividad y los conocimientos técnicos y especializados (OCDE, 2013).

### INCORPORACIÓN DE BANGLADESH A LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES: RESULTADOS EN SÍNTESIS

|                   |  |
|-------------------|--|
| <b>Bangladesh</b> | El Fondo Fiduciario de los Países Bajos (NTF) permitió a Bangladesh vincular sus compañías de TI competitivas a los mercados europeos, liberando de ese modo el potencial del país (relato 68).  |
| <b>Bangladesh</b> | Gracias a una actividad de emparejamiento organizada por el NTF, Nascenia, una empresa de software de Bangladesh, entró en contacto con Better Collective, dando inicio así a una asociación empresarial que está dando muy buenos resultados (relato 88). |
| <b>Bangladesh</b> | La prestación de apoyo para el lanzamiento publicitario de Windows 8 permitió a Graphic People, una empresa de Bangladesh, aprender de Microsoft y adquirir experiencia para otros grandes proyectos futuros (relato 87).                                  |

Fuente: OCDE-OMC, relatos de experiencias concretas de Ayuda para el Comercio (2015).

Las cadenas de valor mundiales proporcionan al sector privado de los países en desarrollo un acceso sin precedentes a redes, nuevos mercados, capital, conocimientos y tecnología, lo que a su vez puede abrirles el camino hacia un crecimiento y un desarrollo económicos más diversificados y vigorosos. En los dos últimos decenios, numerosos gobiernos del mundo en desarrollo, sobre todo del Asia Oriental, han utilizado la ampliación del comercio internacional como eje central de sus estrategias nacionales de crecimiento y desarrollo (OCDE-OMC, 2013).

El sector privado ha respondido a estas oportunidades realizando importantes inversiones. Un ejemplo es el de Unilever, que de aquí a 2020 tiene previsto que los mercados en desarrollo lleguen a representar el 70% de sus ventas totales. Esta empresa ya cuenta con un equipo de ventas para las zonas rurales formado por 2.800 mujeres procedentes de los sectores más pobres de la población de Bangladesh, quienes venden los productos de siete grandes empresas, entre ellas los de Unilever; estaba previsto que para finales de 2014 otras 12.000 mujeres se unieran a este equipo de ventas. Invertir en economías emergentes no solo comporta ventajas para la reputación de compañías como Unilever, sino que también puede reducir los costos de funcionamiento y producción, crear nuevas oportunidades de mercado, diversificar las opciones de distribución y ampliar la base de clientes. Además de aprovechar el potencial de las cadenas de valor, las empresas privadas pueden atender las necesidades de las personas que ocupan la base de la pirámide (Pralhad, 2004); en los estudios económicos, la expresión "base de la pirámide" indica al segmento más numeroso y también más pobre de la sociedad, es decir, los 3.000 millones de personas que viven con menos de 2,5 dólares EE.UU. al día.

Dado que miles de millones de personas viven en situación de pobreza, los pobres tienen un potencial inmenso para las empresas que aprenden a prestar servicios a este mercado proporcionándoles lo que necesitan. Por ejemplo, la Red de intercambio por cable permitió conectar Vanuatu con el resto del mundo, reduciendo los costos de Internet por banda ancha en al menos un 70% y mejorando la conectividad de TIC con proveedores y mercados extranjeros (OCDE-OMC, 2015). Esto comporta ventajas para todos: las empresas pueden acceder al mercado y los pobres ven aumentada su capacidad de elección como consumidores. Las empresas que abastecen a este mercado ayudan a crear puestos de trabajo para los pobres, poniendo fin al círculo vicioso de la pobreza. En resumen, para lograr un crecimiento inclusivo y de base amplia, el sector privado debe satisfacer las necesidades de quienes ocupan la base de la pirámide.

### FACILITAR EL COMERCIO TRANSFRONTERIZO: RESULTADOS EN SÍNTESIS

|                     |   |
|---------------------|---|
| <b>Brazil</b>       | El Proceso de inventario del comercio exterior del Brasil, realizado conjuntamente por el sector empresarial y el gobierno, ha permitido reducir los plazos y los costos de las exportaciones e importaciones (por ejemplo, el proyecto de ventanilla única) (relato 95).   |
| <b>South Africa</b> | Se pusieron en práctica los nuevos plazos reducidos de tramitación aduanera informatizada, cuya duración pasó de 4-8 a 2 horas, y se redujo asimismo el consumo de hojas de papel, de 16 a 0,8 millones (relato 96).  |
| <b>India</b>        | El puesto de control integrado en la frontera entre la India y el Pakistán permitió aumentar el valor de las importaciones totales de 161 millones de dólares EE.UU. en 2011-12 a 292 millones en 2012-13, mientras que el de las exportaciones pasó de 229 millones en 2011-12 a 509 millones en 2012-13 (relato 100). |
| <b>Rwanda</b>       | Tras la introducción en Rwanda de la Ventanilla Única Electrónica, el plazo medio de tramitación aduanera disminuyó de 34 a 23 horas, con lo que se redujeron el costo de hacer negocios y los precios de venta al por menor (relato 13).   |
| <b>Gambia</b>       | Con la creación del sistema de ventanilla única para la inscripción en el registro mercantil, una empresa puede registrarse en un plazo de siete días, con la consiguiente reducción de los costos relacionados con el cumplimiento de la reglamentación fiscal (relato 63).  |

Fuente: OCDE-OMC, relatos de experiencias concretas de Ayuda para el Comercio (2015).

Los países en desarrollo gozan de muchas ventajas, como acceso a materias primas, unos costos absolutos de mano de obra bajos y una creciente demanda interna. En general, el entorno empresarial está mejorando, y muchos países registran progresos en indicadores como el Índice de facilidad para hacer negocios (Índice *Doing Business*) y el Índice de desempeño logístico (BAfD-OCDE, 2014). Sin embargo, en otros aspectos todavía están en desventaja, en particular en lo que se refiere al costo de hacer negocios, que sigue siendo elevado como consecuencia de numerosos factores, como los obstáculos arancelarios y no arancelarios, los costos logísticos y de transporte y un acceso poco fiable y costoso a la energía. En un mundo en el que las cadenas de valor mundiales se han convertido en un elemento predominante del comercio y las inversiones globales, la velocidad y la facilidad del comercio transfronterizo de bienes y servicios contribuyen directamente al atractivo de algunas economías e industrias para los inversores, sobre todo en el contexto de las cadenas de valor regionales y mundiales (OCDE-OMC, 2013).

### ¿CÓMO PROMUEVEN LOS PAÍSES DE LA OCDE LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO?

Los argumentos teóricos y motivaciones en favor de la prestación de apoyo al sector privado suelen estar claramente expuestos en las publicaciones especializadas. Varios factores no relacionados con el mercado, como el imperio de la ley (en relación con la ejecución de los contratos, los derechos de propiedad intelectual y la protección de los inversores), la corrupción y la inestabilidad política, influyen en el comportamiento del sector privado en todo el mundo, pero cobran especial relieve en los países pobres, donde tienen una influencia mucho mayor las deficiencias del mercado y el incumplimiento de los contratos. Algunas deficiencias del mercado, como las externalidades, las asimetrías de información, la competencia imperfecta y la incertidumbre, conducen a mercados muy imperfectos o subdesarrollados o incluso a la ausencia de mercado (Pietrobelli, 2007). Las deficiencias sistémicas y de coordinación representan una justificación añadida para la intervención normativa. El rendimiento de una empresa depende en medida determinante del comportamiento de otros agentes, incluidas las decisiones sobre producción e inversión en los segmentos iniciales y finales del proceso productivo, y la inversión en infraestructuras y bienes públicos conexos, así como su provisión (Reiner y Staritz, 2013).

Un clima empresarial sólido y propicio a la inversión, la competitividad y el espíritu empresarial es un requisito previo para elevar el nivel de vida y aliviar la pobreza. La premisa en que se basa la utilización de la AOD para promover el sector privado es sencilla. El objetivo principal de la cooperación para el desarrollo es reducir la pobreza. El crecimiento económico es un vector clave para reducir la pobreza y promover el desarrollo, y la mejor forma de alcanzarlo es por medio del sector privado. El gobierno tiene un papel esencial que desempeñar para que el sector privado pueda florecer y para que el crecimiento contribuya a reducir la pobreza. En particular, si bien el desarrollo del sector privado es fundamental para acelerar el ritmo de crecimiento, el modo en que se desarrolla también tiene un gran peso en el modelo de crecimiento, pues influye en que este sea de base amplia o reducida y en si integra en mayor o menor medida a la población pobre (OCDE, 2006). El Gobierno del Canadá, mediante su estrategia de crecimiento económico sostenible, está ayudando a los países en desarrollo asociados a crear las condiciones adecuadas para un crecimiento sólido y sostenible impulsado por el sector privado. Las tres vías de esta estrategia -construir bases económicas, fomentar el crecimiento de las empresas e invertir en las personas- tienen por objeto establecer las principales condiciones necesarias para reducir la pobreza mediante el crecimiento económico sostenible impulsado por el sector privado.

Tradicionalmente los organismos donantes han centrado sus programas en la mejora y fortalecimiento de un entorno propicio a la iniciativa privada y las operaciones empresariales en los países en desarrollo, lo que ha permitido promover los objetivos de desarrollo a través del crecimiento del sector privado (Davies, 2011). Para ayudar a los países a mejorar su entorno empresarial, los organismos de asistencia para el desarrollo respaldan intervenciones utilizando financiación en concepto de AOD para perfeccionar el entorno jurídico y reglamentario, acelerar y racionalizar los procedimientos administrativos, reducir los costos de inversión, atenuar los riesgos, mejorar la competencia y desarrollar la capacidad.

La Corporación Financiera Internacional ha respaldado las reformas normativas de Rwanda tendentes a acelerar los procedimientos relacionados con el comercio y reducir su costo: actualmente el país ocupa el puesto 46 entre los 189 países analizados en el informe *Doing Business* 2015 y es uno de los países del África Subsahariana que más reformas ha realizado desde 2005 (relato de experiencia concreta 29). Y el diálogo sobre políticas y el apoyo específico proporcionado por el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID) han ayudado a mejorar la gestión de la deuda pública, lo que a su vez ha contribuido a reducir la inflación y a facilitar el acceso del sector privado a financiación asequible. De esta forma también se ha aumentado la recaudación de ingresos y se han fortalecido las políticas tendentes a garantizar una situación fiscal sostenible.

Los donantes tienen diferentes razones y aplican diversos enfoques normativos para prestar apoyo al sector privado. En este sentido, las políticas y los programas de ayuda para el comercio son un vector importante. El DFID, por ejemplo, trabaja con el sector privado en gran parte de su labor de ayuda para el comercio con el fin de mejorar los derechos de propiedad y el clima de inversión, ayudando a la empresa privada a aumentar la productividad y la competitividad de los bienes y servicios en los mercados nacionales e internacionales. Para promover la participación del sector privado se utilizan instrumentos tales como donaciones, préstamos o inversiones de capital, según se considere apropiado. El DFID está cofinanciando las actividades productivas de grandes minoristas de alimentos y confección del Reino Unido a través de la Iniciativa de Comercio y Cadenas de Valor Mundiales, la cual se espera que refuerce la capacidad de resistencia a largo plazo de las cadenas de suministro mundiales y beneficie a más de 700.000 trabajadores y pequeños agricultores en Kenya, Sudáfrica y Bangladesh. De forma parecida, el objetivo general de las actividades de ayuda para el comercio de Finlandia es crear empleo decente y oportunidades para que todos puedan realizar actividades empresariales gracias al desarrollo del sector privado. Una de las cuatro finalidades de la cooperación para el desarrollo de Finlandia es abordar la necesidad de crear un entorno empresarial sólido que promueva la labor del sector privado: las actividades se centran en los negocios inclusivos, la capacidad empresarial de las mujeres, el uso de la tecnología de la información para una actividad económica innovadora y el empleo y el espíritu empresarial juveniles.

Los bancos multilaterales de desarrollo llevan largo tiempo prestando respaldo a la empresa privada y los mercados financieros. En la actualidad, muchos de ellos están ampliando la gama de programas e instrumentos que ofrecen con ese objetivo. Por ejemplo, uno de los elementos que caracteriza cada vez más las inversiones e intervenciones del Banco Asiático de Desarrollo es la colaboración directa con el mundo empresarial y el sector privado: se presta apoyo por medio de asistencia financiera, en forma de préstamos sin garantías soberanas, inversiones de capital, productos de mejoramiento del crédito y actividades de sindicación de préstamos. El desarrollo del sector privado está plenamente integrado en los programas nacionales y regionales: en Indonesia, por ejemplo, se está prestando apoyo para mejorar la productividad de la agricultura de pequeñas explotaciones mediante el fomento de las cadenas de valor, y en Filipinas la asistencia para atraer niveles más elevados de inversión en infraestructura se canaliza a través de asociaciones público-privadas. Análogamente, la Corporación Islámica para el Desarrollo del Sector Privado (ICD), el organismo del Grupo del Banco Islámico de Desarrollo especializado en el sector privado, está prestando ayuda financiera para el establecimiento, la expansión y la modernización de empresas privadas y el desarrollo de los mercados de capital. La ICD también presta servicios de asesoramiento a los gobiernos y grupos del sector privado en relación con las políticas dirigidas a potenciar el papel de la economía de mercado y mejorar las prácticas de gestión.

Hoy la comunidad de donantes está tratando cada vez más de colaborar con el sector privado en la labor de desarrollo para aprovechar su experiencia y movilizar recursos financieros adicionales. Esto supone trabajar con las empresas del sector privado a fin de lograr que participen directamente en el desarrollo, y ha habido un cambio de paradigma en virtud del cual se ha pasado de un enfoque centrado principalmente en los gobiernos a una combinación de actividades e iniciativas de ayuda, comercio e inversión. Sucesivos exámenes por homólogos realizados por el Comité de Asistencia para el Desarrollo de la OCDE (CAD) han puesto de manifiesto estas tendencias en la cooperación para el desarrollo a lo largo de muchos años. En una síntesis de los exámenes por homólogos realizados entre 2012 y 2014, se señala que los miembros objeto del examen demostraban un interés nuevo o creciente por la colaboración y el desarrollo del sector privado (Development Co-operation Report, 2014).

### Recuadro 8.1 Cumbre Empresarial de las Américas

El Banco Interamericano de Desarrollo ha encabezado una iniciativa para promover el diálogo público-privado entre los gobiernos y el sector privado en América Latina por medio de cumbres especiales de alto nivel organizadas en colaboración con los gobiernos anfitriones y en las que los participantes analizan las dinámicas y las perspectivas futuras de las oportunidades comerciales y de inversión en América Latina. La primera Cumbre Empresarial de las Américas, que fue organizada en 2012 en Cartagena con la colaboración del Gobierno colombiano, atrajo a cerca de 700 líderes empresariales y 12 jefes de Estado, quienes intercambiaron opiniones e ideas en una serie de grupos de debate interactivos. La Cumbre de 2015, en Ciudad de Panamá, reforzó su papel de plataforma para el intercambio de alto nivel sobre las cuestiones del comercio y las inversiones en la región, y amplió el alcance del diálogo para tratar también las prioridades en la esfera del desarrollo económico y social de las Américas.

Para más información, véase: <http://cumbreempresarialdelasamericas.com/es>.

Según las respuestas a las preguntas del cuestionario relativas a la naturaleza de la asistencia proporcionada para el desarrollo del sector privado, los donantes están unánimemente a favor de la asistencia técnica (véase el gráfico 8.1). Para prestar este tipo de apoyo hay que tratar de que el entorno resulte más propicio a las actividades empresariales mediante la elaboración de políticas y reformas normativas, la transferencia de tecnología e iniciativas de desarrollo empresarial. Las ayudas directas para el establecimiento o la ampliación de actividades empresariales -a través de asociaciones público-privadas y de préstamos en condiciones concesionarias y subvenciones- también son un elemento fundamental de las iniciativas de los donantes y representan más del 80% y del 60%, respectivamente, de las respuestas facilitadas. Muchas de esas actividades afectan a empresas privadas establecidas en los países donantes, que reciben ayuda para establecer sociedades mixtas o ampliar la inversión empresarial en el mundo en desarrollo: el 88% de los participantes en la encuesta señalaron que el sector privado participaba en sus programas.

**Gráfico 8.1 Enfoques de los donantes para promover el desarrollo del sector privado)**



Nota: 34 encuestados - se permitieron respuestas múltiples.

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio, 2015

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933241530>

Las ayudas directas a las compañías privadas de los países donantes que invierten en oportunidades empresariales en el mundo en desarrollo constituyen un elemento fundamental de las actividades bilaterales del sector privado. En Austria, el Programa de Asociación con el Sector Empresarial prevé que las empresas realicen inversiones a sus expensas y por su cuenta y riesgo, con el objetivo de generar valor local, transferir conocimientos especializados y tecnología y crear puestos de trabajo, reduciendo así la pobreza. La mayoría de esos proyectos se centran en el establecimiento de cadenas de valor y el suministro o el fortalecimiento de las cadenas ya existentes, la mejora de la formación profesional y la realización de actividades de fomento de la responsabilidad social corporativa. La Agencia Austriaca de Desarrollo (ADA) facilita a las empresas que reúnen los requisitos conocimientos especializados, contactos, información empresarial y hasta 200.000 euros para financiar proyectos. Alemania ha creado el programa *develoPPP.de* para promover la participación del sector privado en el punto de intersección entre las oportunidades de negocios y las iniciativas en materia de políticas de desarrollo. Con este programa, el Gobierno alemán proporciona ayuda financiera de hasta 200.000 euros para proyectos destinados, por ejemplo, a impartir formación profesional, promover tecnologías respetuosas del medio ambiente o mejorar las normas sociales en las instalaciones productivas y, en caso necesario, prestar apoyo técnico a las empresas que invierten en países emergentes y países en desarrollo.

En el período que precedió a la celebración en 2011 del cuarto Foro de Alto Nivel en Busan se prestó creciente atención al papel del sector privado y a su contribución al proceso de desarrollo (en la Declaración de París [2005] y el Programa de Acción de Accra [2008] se hace escasa mención al papel del sector privado en el desarrollo, ya que su idea central es que todos los agentes del desarrollo trabajen en asociaciones más inclusivas para que todos los esfuerzos tengan un impacto mayor en la reducción de la pobreza). En el acuerdo sobre la Alianza de Busan se reconocen el papel fundamental del sector privado y las ventajas de modalidades de financiación del desarrollo tales como las asociaciones público-privadas para promover la innovación, crear riqueza, ingresos y puestos de trabajo, movilizar recursos internos y, de este modo, contribuir a la reducción de la pobreza. En la actualidad el sector privado participa activamente en la Alianza Mundial de Cooperación Eficaz para el Desarrollo. La importancia de colaborar con el sector privado es también una prioridad para los países asociados, ya que casi el 60% de estos considera que dicho sector es decisivo.

Desde el punto de vista de los organismos donantes, la colaboración con el sector privado no se limita en modo alguno a proporcionar financiación adicional. La captación de IED es importante para los países en desarrollo porque conlleva un conjunto de beneficios potenciales, entre ellos, conocimientos de gestión y técnicos, financiación intraempresarial, efectos de difusión tecnológicos y acceso a nuevos mercados. Además, el sector privado aventaja al sector público en términos de movilidad y adaptabilidad. Los beneficios de una gestión especializada para la organización y la formación de la fuerza de trabajo local, el establecimiento de normas de seguridad y salud, el pago de impuestos al gobierno local y el aumento del umbral tecnológico de los sectores industrial y de servicios locales contribuyen mucho más al desarrollo de la economía local que el efecto directo de la propia inversión. En particular, los relatos de experiencias concretas (véase el cuadro siguiente) destacan la importancia del sector privado para satisfacer las normas internacionales como forma de incorporarse a las cadenas de valor mundiales y, por tanto, de estimular el crecimiento.

Además, la inversión en países en desarrollo brinda a las grandes empresas mundiales numerosas oportunidades de "hacer el bien" obteniendo al mismo tiempo buenos resultados comerciales (Warden, 2007). Muchas de esas compañías han integrado la responsabilidad social corporativa en sus modelos de negocio, basándose en el razonamiento de que su posición competitiva y la salud de la comunidad local están indisolublemente unidas y dependen una de otra. Las compañías que han adoptado el principio empresarial de la creación de valor compartido han contribuido a la promoción de políticas, usando su influencia para mejorar el entorno normativo en favor del desarrollo en el país anfitrión o en su país de origen. Se han abastecido con materiales, bienes y servicios provenientes de países en desarrollo, han contribuido al cumplimiento de las normas y han formado y educado a los trabajadores. Con ellas traen conocimientos técnicos, ideas y formas de operar en el mercado. Las iniciativas empresariales y las inversiones en las cadenas de valor realizadas por empresas privadas en régimen de colaboración (por ejemplo, entre Danone y Walmart) son cada vez más numerosas y eficaces, y están trazando una forma de proceder innovadora para la participación de las empresas en el desarrollo (OCDE, 2011; Banco Mundial, 2011).

## LAS NORMAS SON DECISIVAS PARA ACCEDER A LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES: RESULTADOS EN SÍNTESIS

|                   |  |
|-------------------|--|
| <b>Madagascar</b> | Tras cumplir la normativa europea sobre la inocuidad alimentaria del lichi, Madagascar aumentó la exportación de este producto y mejoró las relaciones entre exportadores e importadores (relato 45).  |
| <b>Egipto</b>     | Una vez que las empresas alimentarias egipcias obtuvieron los certificados necesarios para exportar productos halal a Malasia, su presencia en el país asiático aumentó en un 30% (relato 61).   |
| <b>Perú</b>       | Después de que la Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos (FDA) de los Estados Unidos concediera al aceite de sacha inchi peruano la condición de "sustancia considerada generalmente inocua", se quintuplicaron las previsiones de ventas (relato 56). |
| <b>Etiopía</b>    | La ampliación y modernización -según las normas internacionales- del aeropuerto de Addis Abeba permitieron atraer a líneas aéreas extranjeras y el tráfico correspondiente (relato 35).  |

*Fuente:* OCDE-OMC, relatos de experiencias concretas de Ayuda para el Comercio (2015).

Las operaciones cotidianas de las empresas del sector privado pueden contribuir, además de al desarrollo económico, a alcanzar objetivos sociales. Por ejemplo, los sistemas de distribución de las empresas cerveceras se han utilizado para suministrar fertilizantes a los agricultores y para repartir preservativos y divulgar información sobre el VIH/SIDA (Davies, 2011). Coca-Cola está ampliando su red de distribución y transportando en sus camiones suministros médicos utilizando las cajas de Cola Life (Greening, 2014). Las empresas de mayor tamaño también ponen en práctica los principios de la responsabilidad social corporativa y la conducta empresarial responsable, que pueden contribuir favorablemente al desarrollo. El Pacto Mundial de las Naciones Unidas y las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales son dos de las principales iniciativas voluntarias que promueven la responsabilidad corporativa y las prácticas empresariales sostenibles. Estas iniciativas se complementan porque ambas tienen como objetivo la creación de un sector empresarial más responsable, aunque también son distintas y singulares. Sus mecanismos de colaboración y rendición de cuentas son complementarios. Juntas, definen y mejoran la relación entre las empresas y las normas internacionales, además de facilitar un modelo integral para aplicar hoy en día prácticas empresariales responsables. El Pacto Mundial de las Naciones Unidas exige de las empresas que adopten, apoyen y apliquen, en sus respectivas esferas de influencia, una serie de valores fundamentales en materia de derechos humanos, normas laborales, medio ambiente y lucha contra la corrupción.

Un número creciente de empresas está poniendo en práctica enfoques innovadores que combinan la estrategia empresarial con objetivos que tienen un impacto en la sociedad, como los de abastecerse de pequeños productores, retribuir los servicios ambientales, dar trabajo a poblaciones marginadas o comercializar productos adaptados a estos grupos. El objetivo de "FairChain", por ejemplo, es compartir con las economías locales el valor añadido generado en la cadena del café. Así, en lugar de exportar el grano de café verde, "FairChain" apoya la torrefacción local, garantizando que una proporción mayor de valor añadido permanezca en el país productor; de este modo, el país en cuestión puede dejar de ser una economía primaria de tipo agrícola para convertirse, gracias al proceso de torrefacción, en una economía secundaria (relato 117). Francia está respaldando proyectos responsables de este tipo ejecutados por empresas privadas, en algunos casos a gran escala. En 2013, el DFID del Reino Unido puso en marcha la Iniciativa de Comercio y Cadenas de Valor Mundiales con el objetivo de crear asociaciones con empresas para mejorar las condiciones de trabajo y las oportunidades laborales de los trabajadores pobres y los pequeños agricultores del mundo en desarrollo y respaldar la capacidad de resistencia a largo plazo de las cadenas de suministro mundiales. Esta iniciativa acaba de aprobar la cofinanciación de proyectos junto con importantes minoristas británicos de alimentos y confección, que se espera beneficien a más de 700.000 trabajadores y pequeños agricultores de los sectores de la confección y la horticultura en Kenya, Sudáfrica y Bangladesh. En 2014, Alemania comenzó a poner en marcha la Asociación para la Sostenibilidad de los Productos Textiles, cuyo objetivo es promover normas sociales y ambientales en toda la cadena de suministro de textiles y prendas de vestir a nivel mundial. Esta asociación se ha concebido como plataforma de múltiples interesados y trata de desarrollar las normas de sostenibilidad establecidas y de cooperar con otras iniciativas nacionales e internacionales en el marco del G-7, la OCDE y la UE.

## LA DIFÍCIL BÚSQUEDA DE UN CRECIMIENTO INCLUSIVO

Aunque el crecimiento general es importante, en los programas del sector privado han de abordarse específicamente los obstáculos con que se enfrentan los grupos particularmente vulnerables, a fin de que todos los miembros de la sociedad puedan beneficiarse. Un nivel elevado de desigualdad es perjudicial para el crecimiento porque dificulta la inversión en capital humano y socava la calidad de las instituciones. El aumento de la desigualdad también agrava la situación de la clase media, uno de los fundamentos de la democracia moderna y vehículo de progreso social. Y, por último, la persistencia de la desigualdad puede llegar a socavar la cohesión social y provocar disturbios sociales y políticos, poniendo así en peligro la sostenibilidad del crecimiento y el progreso económico de un país. No obstante, los pobres forman un grupo heterogéneo y ninguna política de ayuda puede tener éxito si se limita a promover el crecimiento en general. Por ejemplo, la participación de la mujer en la economía es fundamental para promover la inclusión, y es imposible de lograr sin la intensa participación del sector privado, en particular de las pymes, que son una fuente importante de empleo para las mujeres en muchos países en desarrollo. Las mujeres se enfrentan a muchos obstáculos en lo que respecta al acceso a financiación, los derechos y la discriminación laboral, y no podrán beneficiarse de programas que no respalden su derecho fundamental a participar en la economía en igualdad de oportunidades y acceso a los beneficios creados (Banco Mundial, 2014).

El Grupo del Banco Mundial lleva muchos años apoyando activamente al sector privado en todo el mundo en desarrollo. Un elemento que caracteriza sus Prácticas Mundiales de Comercio y Competitividad es la capacidad para promover la participación de las empresas y los empresarios. Un aspecto importante de las operaciones es la prestación de apoyo selectivo a las pymes y a la puesta en marcha de nuevas empresas: el apoyo catalizador a empresas y empresarios -en particular, mujeres- se está incrementando gracias a un conjunto más coordinado de préstamos soberanos y medidas de gestión del riesgo, servicios integrados de asesoramiento y apoyo en forma de donaciones a fondo perdido.

### CREACIÓN DE CAPACIDAD PRODUCTIVA PARA LAS PYMES: RESULTADOS EN SÍNTESIS

|                |   |
|----------------|---|
| <b>Gambia</b>  | <i>New Life for MP Farm</i> , un proyecto de reestructuración general de la explotación agrícola gambiana <i>MP Farm</i> , de 100 hectáreas de superficie, permitió reducir los costos del riego, crear un centro de investigación e incrementar la eficiencia y los salarios (relato 85).  |
| <b>Perú</b>    | Gracias a un proyecto para mejorar la capacidad de los exportadores para producir mangos orgánicos y reforzar los vínculos comerciales canadiense-peruanos, fue posible exportar 12 contenedores de mangos, lo que supuso un aumento de los ingresos para más de 200 familias (relato 101). |
| <b>Etiopía</b> | Un grupo de becarios etíopes tuvo la oportunidad de asistir a un curso de 14 días en la empresa checa <i>Vitkovice Machinery Group</i> , donde recibió formación práctica en mecanizado y soldadura (relato 83).  |

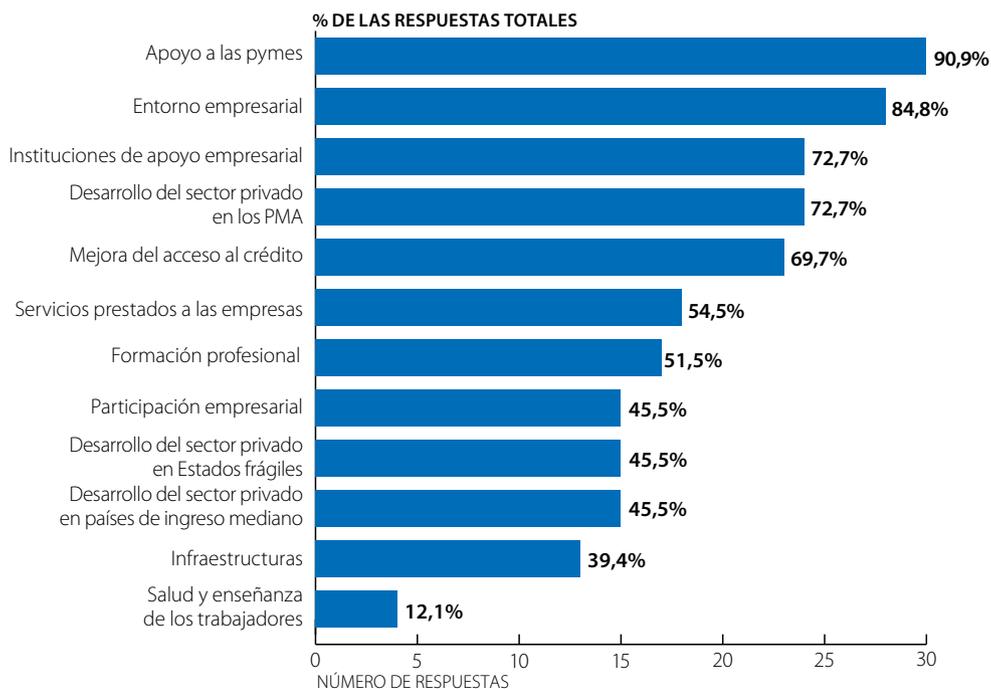
Fuente: OCDE-OMC, relatos de experiencias concretas de Ayuda para el Comercio (2015)..

El grueso de la ayuda destinada al desarrollo industrial, que en los últimos años ha ascendido a más de 2.000 millones de dólares EE.UU. anuales, tiene como objetivo promover las pymes, que constituyen buena parte del sector privado en los países en desarrollo. No obstante, estas empresas se enfrentan a graves problemas para ampliar sus operaciones. Los impedimentos más habituales son una reglamentación ineficiente, tecnologías obsoletas y la insuficiencia de los conocimientos técnicos y empresariales. Además, la mayoría de esas empresas operan en mercados informales, caracterizados por la baja productividad y productos de calidad insuficiente. La Porta y Schleifer (2014) observan que las empresas informales se caracterizan por su baja productividad y una producción de escasa calidad y, por consiguiente, no suponen ninguna amenaza para las empresas del sector formal. A medida que los países se desarrollan, tienden a desaparecer las empresas informales. El sector formal, que se caracteriza por compañías dirigidas por empresarios instruidos y unos niveles de productividad mucho más altos, suele ser uno de los motores de crecimiento de la economía. Aunque el rápido crecimiento de las pymes es un poderoso motor para la creación de puestos de trabajo en economías

muy diversas, más de dos tercios de las pymes de los países en desarrollo carecen de acceso a la financiación procedente del sector financiero formal. Esta deficiencia del mercado es un obstáculo grave para las iniciativas de promoción de una recuperación mundial sólida y sostenible. Recientemente, el G-20 ha abrazado esta causa creando el Desafío Financiero para las Pymes con el fin de hallar formas de aumentar la eficacia con que los gobiernos y las instituciones públicas movilizan recursos financieros privados para las pymes de los países en desarrollo.

Sin conocimientos efectivos de tipo técnico, gerencial y de comercialización, es poco probable que las pymes puedan aumentar la productividad, diversificar sus productos y ampliar sus actividades empresariales. Algunos donantes contribuyen a crear las condiciones generales para el crecimiento de las pymes y el empleo. Otros ofrecen ayuda para mejorar la competitividad de las pymes (el Japón, por ejemplo, ha promovido el ahorro de energía en pymes de la India). Otros proyectos de ayuda están concebidos para sectores específicos (OCDE-OMC, 2013). La UE, por ejemplo, está ayudando a Jordania a tratar de atraer actividades empresariales sostenibles que añadan valor, potenciando de ese modo el sector de los servicios para que sea más productivo y esté conectado a nivel mundial. El Canadá está ayudando a reconstruir el sector privado en Haití facilitando el crecimiento y la diversificación de las exportaciones. El objetivo principal es desarrollar y promover la artesanía para incrementar las exportaciones haitianas en los sectores de la decoración del hogar y los objetos de regalo. Además, los centros de perfeccionamiento del personal directivo y los servicios de asesoramiento empresarial pueden ayudar a las pymes a aumentar la productividad y ampliar el alcance de sus actividades de comercialización. Las redes locales de asesoramiento empresarial están ayudando a las pymes a resolver problemas específicos. El apoyo del Gobierno de Italia a las pymes del Iraq, que incluye programas para fortalecer la capacidad normativa en materia de comercio e inversión, ha permitido establecer 60 acuerdos de asociación, crear más de 1.300 puestos de trabajo y movilizar inversiones por un total de 42 millones de dólares EE.UU. (relato de experiencia concreta 22).

**Gráfico 8.2 Áreas prioritarias del apoyo de los donantes al desarrollo del sector privado**



Nota: 33 encuestados - se permitieron respuestas múltiples.

Fuente: Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio, 2015

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933241547>

El desarrollo de las pymes es un elemento básico del apoyo de los donantes: más del 90% de los participantes en la encuesta señalaron que su programa de desarrollo del sector privado estaba centrado en la prestación de apoyo al desarrollo del sector de las pymes (véase el gráfico 8.2). Además, con frecuencia las pymes son beneficiarias de otras actividades que reciben amplio apoyo de los donantes, como el refuerzo de la capacidad de las empresas o las instituciones comerciales, la mejora de la información sobre los mercados y los servicios prestados a las empresas, y la mejora del acceso al crédito.

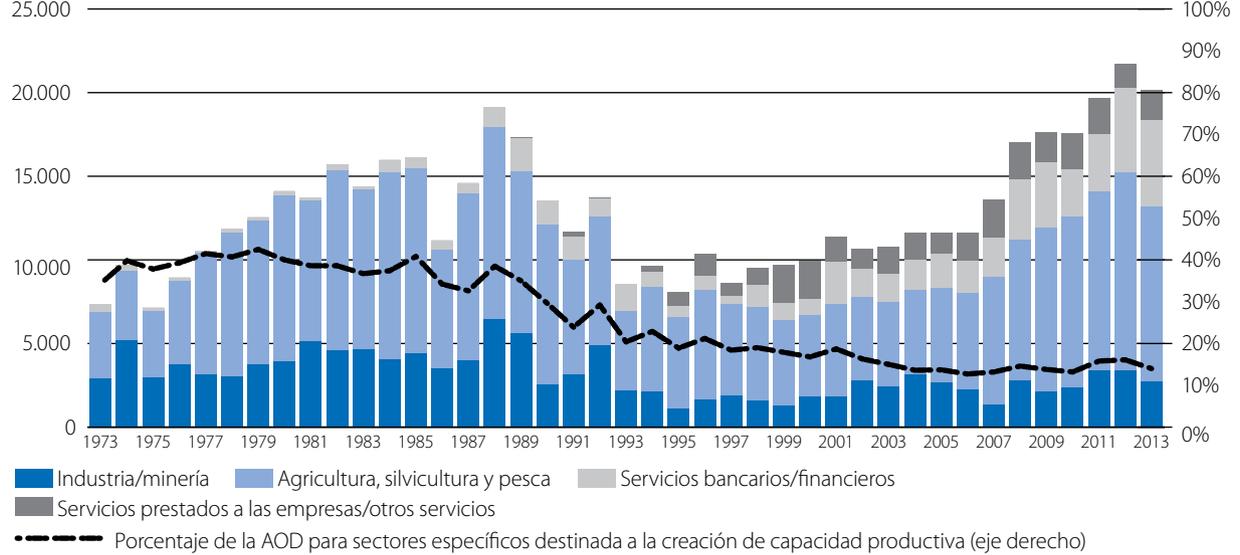
Las iniciativas para subsanar las deficiencias y maximizar las oportunidades de empleo de las personas que ocupan la base de la pirámide se están extendiendo con rapidez. Algunos donantes se están centrando en las grandes ventajas que supone para todos alentar a los productores pobres, los empresarios y los consumidores a apoyar el desarrollo del sector privado, y han elaborado conocimientos institucionales especializados en este tipo de iniciativa. La estrategia del PNUD relativa al sector privado contempla actividades específicas para promover el desarrollo empresarial en la base de la pirámide, incluida la labor de promoción para alentar al sector privado a formular modelos empresariales inclusivos para los mercados pobres, la concesión de financiación y donaciones innovadoras para estimular las inversiones privadas sostenibles en el desarrollo de empresas favorables a los pobres, la facilitación de la integración de los productores pobres y otros agentes del mercado en las cadenas de valor y los sectores económicos clave y la mejora de la infraestructura normativa e institucional para el desarrollo de mercados inclusivos. El enfoque del PNUD incluye directamente a los pobres en distintos puntos de las cadenas de valor como clientes y compradores por el lado de la demanda y como empleados, productores y propietarios de empresas por el de la oferta.

## AYUDA PARA LA CREACIÓN DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS

En consonancia con la creciente prioridad que los donantes otorgan al desarrollo del sector privado, la ayuda dedicada a crear capacidad productiva -recursos destinados a la agricultura, la industria, el sector financiero y los servicios prestados a las empresas- se duplicó con creces en el período 2003-12, pasando de 10.700 millones a 21.500 millones de dólares EE.UU. (véase el gráfico 8.3). Aunque la proporción de la AOD para sectores específicos destinada a la creación de capacidad productiva ha aumentado hasta rondar el 14%, se trata de un porcentaje modesto si se compara con la prioridad atribuida al sector privado en los decenios de 1970 y 1980, cuando habitualmente entre el 30% y el 40% de la AOD se asignaba a actividades del sector privado. El repunte que ha experimentado recientemente el apoyo al sector privado se ha debido a la ayuda destinada a la agricultura, la pesca y la silvicultura, sectores que recibieron casi el 60% del total de la AOD dedicada a la creación de capacidad productiva. Muchos donantes están muy interesados en apoyar a los pequeños agricultores -probablemente el principal segmento del sector privado en el mundo en desarrollo-, quienes desempeñan un papel fundamental en las economías rurales al proporcionar empleo, ingresos y seguridad alimentaria. Por ejemplo, con la ayuda financiera de Australia, el Programa de Desarrollo de la Agricultura, la Silvicultura y las Comunidades del Gobierno de Indonesia ha beneficiado a más de 21.000 hogares y ha permitido agrandar la superficie cultivada, incrementar los rendimientos agrícolas, elevar el valor de la producción y aumentar la rentabilidad de las empresas agrícolas (relato de experiencia concreta 51). Y, como resultado del Programa del Gobierno del Canadá para aumentar la capacidad de los países árabes en la esfera del comercio, Enhancing Arab Capacity for Trade (EnACT), el número de empresas con certificación halal se ha duplicado con creces (de 21 a 52) y la presencia en el mercado malasio del sector de elaboración de alimentos egipcio ha aumentado en un 30% (relato de experiencia concreta 61).

**Gráfico 8.3 AOD destinada a la creación de capacidad productiva, por sectores**

EN MILLONES DE \$EE.UU. (DÓLARES CONSTANTES DE 2013)



Fuente: Sistema de notificación por parte de los países acreedores de la OCDE

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933241557>

La proporción de la AOD para sectores específicos destinada a la agricultura disminuyó de alrededor del 25% en el decenio de 1970 al 5,8% en 2004. Ante la crisis alimentaria de 2007-08, sin embargo, los donantes reaccionaron aumentando la ayuda destinada al sector agrícola (OCDE, 2010): en 2012, el porcentaje correspondiente había aumentado a cerca del 9%. Una característica recurrente de los proyectos de ayuda en el sector agrícola es la importancia atribuida a la pobreza rural y la seguridad alimentaria. Por ejemplo, en uno de los mayores proyectos de los que se ha tenido noticia recientemente, el Banco Mundial destinó 1.000 millones de dólares EE.UU. en préstamos a la India para promover el desarrollo agrícola a través de un proyecto nacional de fomento de los medios de vida rurales. El Gobierno de los Estados Unidos prestó apoyo al Afganistán para introducir mejoras en la tecnología y las prácticas de gestión con el fin de aumentar la eficiencia de las organizaciones y los mercados y promover así la capacidad de resistencia de los sistemas de producción y subsistencia. La UE está abordando la seguridad alimentaria destinando 139 millones de dólares EE.UU. a la población pobre y vulnerable que vive en condiciones frágiles en países como el Afganistán, Haití, Liberia, Madagascar, la República Democrática del Congo, la República Popular Democrática de Corea, el Pakistán y el Sudán. A raíz de la ejecución del programa del Gobierno de Gambia para mejorar la producción de mango, aumentaron la productividad y las ventas en las zonas rurales y 250 agricultores consiguieron exportar 352 toneladas de mangos, generando unos ingresos totales de 77 millones de dólares EE.UU. (relato de experiencia concreta 62).

Para que pueda crecer el sector privado, es esencial que tenga acceso a financiación. Desde su aparición, a mediados del decenio de 1980, la ayuda destinada al apoyo de los servicios bancarios y financieros ha aumentado progresivamente como proporción del total destinado a la creación de capacidad productiva, y desde 2000 ha crecido exponencialmente, de 896 millones de dólares EE.UU. a 5.000 millones, es decir, más del quíntuple, en 2013. Actualmente, los servicios bancarios y financieros son los destinatarios del 25% de la ayuda total destinada a la creación de capacidad productiva. Esos recursos se canalizan a través de bancos centrales, intermediarios financieros del sector formal, líneas de crédito y cooperativas de crédito y microcrédito.

**SERVICIOS BANCARIOS Y ACCESO AL CRÉDITO EN FAVOR DEL CRECIMIENTO: RESULTADOS EN SÍNTESIS**

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| <b>África y países del Mekong</b>    | El proyecto ITC-OIF facilitó el establecimiento de un sistema de cooperación interbancaria directa entre 14 naciones africanas y tres países del Mekong, contribuyendo a un pronunciado aumento de los intercambios comerciales (relato 57)  |
| <b>Gambia</b>                        | La Corporación Islámica Internacional para la Financiación del Comercio (ITFC) concedió un préstamo de 14 millones de dólares EE.UU. a Gambia Groundnut Corporation para financiar la compra de la producción de cacahuete, lo que redundó en beneficio de miles de agricultores locales (relato 69).  |
| <b>Papua Nueva Guinea</b>            | Al ampliarse el acceso a los servicios bancarios en las zonas rurales por medio de 15.000 cajeros automáticos, aparatos para la transferencia electrónica de fondos en puntos de venta, agentes y servicios de pago por telefonía móvil, más de 500.000 personas están actualmente en condiciones de realizar transacciones financieras rápidas y seguras (relato 52). |
| <b>Países insulares del Pacífico</b> | El Programa de Inclusión Financiera en el Pacífico permitió a más de 150.000 personas abrir una cuenta de ahorros y a más de 450.000 utilizar las telecomunicaciones móviles para guardar y transferir dinero (relato 53).   |

*Fuente:* OCDE-OMC, relatos de experiencias concretas de Ayuda para el Comercio (2015).

En Papua Nueva Guinea, un ambicioso programa de microbanca ha permitido ampliar considerablemente el acceso a los servicios bancarios en las zonas rurales gracias a más de 15.000 cajeros automáticos, aparatos para la transferencia electrónica de fondos en puntos de venta, agentes y servicios de pago por telefonía móvil: en la actualidad más de 500.000 personas pueden realizar transacciones financieras rápidas y seguras para fines personales o profesionales (relato de experiencia concreta 52). Un entorno empresarial y de inversión saludable precisa, además de crédito, asociaciones comerciales y de negocios, reformas jurídicas y reglamentarias, servicios de creación de capacidad institucional y asesoramiento para el sector privado, información comercial y el establecimiento de redes entre el sector público y el privado en las ferias comerciales. En el período 2010-13, estos servicios prestados a las empresas recibieron recursos financieros por una cuantía media anual de 1.900 millones de dólares EE.UU., lo que más o menos concuerda con las tendencias del último decenio (por ejemplo, los Estados Unidos otorgan donaciones destinadas a mejorar la capacidad de las empresas para integrarse en los mercados nacionales e internacionales por medio del aumento de la productividad, la mejora de la gobernanza empresarial y el desarrollo y la aplicación de prácticas tecnológicas y de comercialización modernas). Los programas de desarrollo de la capacidad empresarial incluyen actividades que ayudan a las empresas y asociaciones a aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales.

**TRABAJAR CON EL SECTOR PRIVADO Y A TRAVÉS DE ÉL**

Como ya se ha señalado, los organismos donantes están buscando nuevas formas de utilizar los recursos y herramientas de desarrollo para potenciar estratégicamente la contribución del sector privado al logro de resultados positivos en materia de desarrollo. Las tendencias recientes indican que se destina un volumen creciente de AOD a respaldar inversiones del sector privado y nuevos tipos de asociación cuyo objetivo es convertir a las empresas en asociadas básicas de las actividades de desarrollo. Los costos pueden repartirse para reducir a niveles aceptables los riesgos que corren los inversores privados o para compensarlos por realizar tareas de utilidad pública. Los fondos de fomento concursables son una modalidad a la que se recurre con frecuencia para canalizar recursos hacia el sector privado con el fin de propiciar inversiones y actividades que promuevan el desarrollo. En general se espera que este tipo de ayuda de los donantes se utilice para poner en marcha actividades privadas que de otra manera no se llevarían a cabo, para aumentar el impacto de la labor de desarrollo potenciando su viabilidad o la atención prestada a la población pobre, o para contribuir a que las actividades se lleven a término mucho antes. En otras palabras, el apoyo de los donantes debería tener una función catalizadora y ser al mismo tiempo suplementario.

Te Velde *et al.* (2008) destacan los diferentes enfoques utilizados por los organismos de desarrollo. Algunos organismos donantes bilaterales, como el DFID, tienden a considerar que prestar apoyo a un entorno propicio es el método más eficaz de promover el desarrollo del sector privado, mientras que otros, como la GIZ y el DANIDA, se dedican preferentemente a las esferas de la prestación de servicios a las empresas y la financiación y/o inversión. Estos dos enfoques han caracterizado el apoyo de los donantes durante decenios y hoy en día se conocen comúnmente como "modelo impulsado por los donantes". La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) considera que también podrían resultar apropiadas unas directrices más estrictas (por ejemplo, en el ámbito de la política industrial).

Una asociación impulsada por el propio sector y que tenga por objeto la transformación en las cadenas de suministro mundiales -lo que el Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial (DCED) define como "modelo de coalición", con el que se llega a un gran número de beneficiarios y en el que participan los agentes económicos principales de la cadena de suministro- es la modalidad considerada más adecuada para lograr una transformación generalizada del mercado. Sin embargo, una dificultad importante de este enfoque consiste en conseguir que las iniciativas de coalición engloben a un número suficiente de actores clave de la cadena de valor que estén dispuestos a modificar sus prácticas empresariales básicas de tal forma que se produzca una profunda transformación. Las iniciativas mundiales de esta índole financiadas por los donantes se enfrentan a dificultades cuando se requiere una transformación en países desarrollados. Tanto el modelo impulsado por los donantes como el que se basa en coaliciones cuentan con estrategias de financiación bien definidas que se basan en la utilización de recursos financieros e innovaciones del sector privado. En la mayoría de los proyectos impulsados por los donantes, los operadores del sector privado facilitan hasta el 50% de la financiación necesaria. Algunos modelos de coalición recurren a cuotas y programas de emparejamiento para obtener contribuciones del sector privado.

En la práctica la ayuda al sector privado abarca muchos tipos de actividades. La esfera de colaboración más habitual entre los donantes bilaterales y multilaterales es la creación de entornos favorables a la actividad empresarial, por ejemplo, mediante la provisión de infraestructura, la mejora del conjunto de competencias y del bienestar de los trabajadores y la potenciación de las reformas y de la gobernanza económicas (puede consultarse información detallada sobre las estrategias de los organismos donantes en materia de desarrollo del sector privado en el enlace siguiente: <http://www.enterprise-development.org/page/psdstrategies>). Para la mayoría de los organismos donantes, el desarrollo de las pymes es una piedra angular de la promoción del sector privado. Además de proporcionar apoyo a proyectos, algunos miembros del CAD, como el Reino Unido y Suecia, también prestan asesoramiento, aportan conocimientos especializados y promueven el intercambio de conocimientos. La participación de las empresas, en el marco de la cual el sector privado dialoga directamente con el gobierno y desempeña un papel constructivo en el proceso nacional de formulación de políticas, es una nueva esfera de la labor de muchos miembros del CAD. La Alianza Mundial de Cooperación Eficaz para el Desarrollo está promoviendo la participación del sector privado para que contribuya a fomentar una cooperación para el desarrollo más eficaz. Con este objetivo, la OCDE y el PNUD están elaborando un indicador que mida la contribución del sector privado al desarrollo a través del diálogo público-privado).

Para muchos miembros de la OCDE, una de las formas principales de colaboración con el sector privado es a través de las instituciones de financiación del desarrollo. Normalmente estas instituciones organizan sus servicios de inversión y operaciones crediticias como mecanismos mixtos que combinan modalidades tales como donaciones de AOD, préstamos en condiciones concesionarias y garantías de inversión con recursos privados del sector empresarial y financiero, aprovechando la capacidad de recaudación de fondos de este último (Miyamoto y Biousse, 2014). En general, las garantías han resultado ser un instrumento valioso que permite realizar inversiones convenientes en países y sectores de alto riesgo. Si se administran mal, no obstante, se traducen en un bajo nivel de adicionalidad financiera y económica y pueden convertirse en instrumento de control y clientelismo políticos. Las operaciones de las instituciones de financiación del desarrollo han registrado un aumento espectacular: según las estimaciones, en 2010 rondaron los 40.000 millones de dólares EE.UU., y se prevé que este año llegarán a los 100.000 millones de dólares EE.UU. (Reality of Aid, 2012).

En la UE, estas instituciones han establecido, por conducto de la Asociación de Instituciones de Financiación del Desarrollo Europeas (EDFI), un foro de debate sobre las políticas de desarrollo en el que participan los gobiernos de los países miembros; esta nueva plataforma se añade a foros tradicionales como el CAD.

Las instituciones de financiación del desarrollo son un vehículo fundamental para los donantes que desean fomentar la participación directa de su propio sector privado en los programas y proyectos de promoción del desarrollo empresarial en los países asociados: casi tres cuartas partes de los participantes en la encuesta proporcionan este tipo de apoyo. Cerca del 90% de los donantes que respondieron al cuestionario prestan servicios de asesoramiento y realizan iniciativas de emparejamiento, de cuya gestión y realización en los países suele encargarse personal de cooperación para el desarrollo y de las embajadas (véase el gráfico 8.4). La ayuda financiera directa, incluidos los préstamos y las garantías, es un elemento habitual de los programas de promoción de las operaciones de inversión directa: las instituciones de financiación del desarrollo donantes desempeñan un papel importante en la distribución de estos recursos.

**Gráfico 8.4 Tipos de ayuda prestada por los donantes para alentar la inversión de sus propias empresas**



*Nota:* 25 encuestados - se permitieron respuestas múltiples.

*Fuente:* Ejercicio conjunto OCDE-OMC de vigilancia de la Ayuda para el Comercio, 2015

[StatLink !\[\]\(b73fbe1f68c0c0158be408bb873fa9d8\_img.jpg\) http://dx.doi.org/10.1787/888933241565](http://dx.doi.org/10.1787/888933241565)

Muchos donantes europeos han establecido instituciones de financiación del desarrollo. Un ejemplo es el Fondo Finandés de Cooperación Industrial (Finnfund), una institución que proporciona capital de riesgo a largo plazo para proyectos privados en países en desarrollo. Además de realizar inversiones conjuntas con empresas finlandesas, Finnfund puede financiar iniciativas empresariales que utilicen tecnología finlandesa, cooperar a largo plazo con asociados finlandeses o generar importantes beneficios ambientales o sociales. El fondo Dutch Good Growth Fund apoya las actividades de empresas y empresarios holandeses de tamaño pequeño y mediano en mercados emergentes y países en desarrollo, facilitándoles financiación para realizar inversiones locales y exportaciones que promuevan el desarrollo.

Entre las distintas formas de enfocar la participación del sector privado, hay cierto interés por movilizar AOD para facilitar asociaciones público-privadas que estén en condiciones de estimular la inversión, sobre todo en el sector de las infraestructuras. Las asociaciones público-privadas se consideran cada vez más una opción de financiación del desarrollo atractiva, porque por lo general se ven como un instrumento eficiente para movilizar recursos financieros, con unos costos iniciales más altos pero niveles de riesgo inferiores. En sus respuestas a la encuesta OCDE-OMC, 44 países asociados señalaron que estaban participando en asociaciones público-privadas a nivel nacional y 30 a nivel regional.

Las asociaciones público-privadas permiten al sector público aprovechar los conocimientos especializados y los aumentos de eficiencia que el sector privado está en condiciones de aportar a la prestación de servicios públicos, y pueden ser asimismo una buena forma de ofrecer oportunidades de subcontratación a las empresas locales. El apoyo del Gobierno australiano al Centro de Asociaciones Público-Privadas de Filipinas ha permitido respaldar desde 2011 seis proyectos de infraestructura por un valor de 1.000 millones de dólares EE.UU., aumentar la participación del sector privado en ese tipo de asociaciones y mejorar la coordinación de los procesos de contratación (relato de experiencia

concreta 50). Otro ejemplo de acuerdo de asociación público-privada que ha dado buenos resultados es el proyecto de Dubai Ports World en el Senegal, que ha permitido realizar importantes obras de modernización y ampliación de la terminal de contenedores (de 300.000 a 600.000 unidades), crear más de 200 puestos de trabajo e impartir formación especializada a todos los empleados de la terminal de acuerdo con las normas mundiales correspondientes (relato de experiencia concreta 94).

El Japón cuenta con diversos programas tendentes a ayudar al sector privado a invertir en los países en desarrollo. Según los resultados de las encuestas preparatorias realizadas a través del Organismo Japonés de Cooperación Internacional (JICA), los programas basados en propuestas del sector privado alientan a las entidades privadas a resolver los problemas de desarrollo que afectan a los países en desarrollo. Las inversiones en proyectos de infraestructura, como la construcción, el funcionamiento y el mantenimiento de centrales eléctricas, instalaciones ferroviarias, aeropuertos, polígonos industriales, sistemas de abastecimiento de agua y saneamiento y hospitales, se examinan teniendo en cuenta los resultados de los estudios de viabilidad mencionados. Si se consideran viables, el JICA puede financiar las propuestas de proyectos de infraestructura público-privados por conducto del Fondo de Inversión del Sector Privado (mediante préstamos participativos y/o préstamos en condiciones concesionarias o comerciales).

Aunque esas asociaciones resultan prometedoras como medio de reunir recursos y conocimientos especializados públicos y privados, así como locales e internacionales, todos los participantes en ellas tienen que poner mucho de su parte para desplegar su potencial (OCDE, 2005). Tal como se sostiene en EURODAD (2013) y en otros trabajos, la eficacia y efectividad de las asociaciones público-privadas no deberían darse por sentadas. Además, todavía se dispone de pocas herramientas de diagnóstico para determinar en qué momentos y circunstancias estas asociaciones constituyen el método de financiación más idóneo, y los datos acerca de su eficacia y eficiencia son escasos. Las asociaciones público-privadas, por ejemplo, benefician a veces a empresas privadas que ya tienen suficiente acceso a financiación, a expensas de las microempresas y pymes nacionales.

### NUEVOS ENFOQUES PARA LOGRAR LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO: RESULTADOS EN SÍNTESIS

|  |  |
|--|--|
| <b>Uruguay</b>                                   | Creación de una plataforma nacional de información comercial para apoyar a las pymes en su expansión internacional (relato 103).   |
| <b>Viet Nam</b>                                  | Se ha creado un portal en línea para que los exportadores puedan enviar facturas electrónicas a sus compradores, acelerando así los pagos y aumentando la transparencia (relato 32).   |
| <b>Asia</b>                                      | Con el objetivo de facilitar la protección de marcas de fábrica nacionales e internacionales, ASEAN TMview proporciona a las empresas acceso a una base de datos de 2,2 millones de solicitudes de registro de marcas de fábrica que es fiable y eficiente y permite ahorrar costos (relato 59). |
| <b>Todo el mundo</b>                             | El conjunto de herramientas de información de mercado del ITC, que reviste especial importancia para los países menos adelantados que carecen de fuentes de información comercial, en 2014 ayudó a generar 126 millones de dólares EE.UU. en exportaciones (relato 54).                          |
| <b>Países de África, el Caribe y el Pacífico</b> | El Proyecto de apoyo a la comercialización por Internet para las microempresas de las islas del Pacífico está impartiendo formación a las empresas locales para que utilicen Internet para las ventas y reservas (relato 76).  |

Fuente: OCDE-OMC, relatos de experiencias concretas de Ayuda para el Comercio (2015).

## EVALUAR EL APOYO PRESTADO POR LOS DONANTES PARA PROMOVER EL SECTOR PRIVADO

Las presiones para demostrar que las asociaciones con las empresas son un buen modo de utilizar recursos públicos están aumentando, sobre todo a medida que la atención de los medios de comunicación se concentra en las decisiones de los donantes en materia de financiación. Es preciso hallar una forma más eficaz de medir la contribución del sector privado al desarrollo y también la influencia de los proveedores de cooperación para el desarrollo en el aprovechamiento y la movilización de esta contribución. Los organismos se esfuerzan por demostrar con argumentos creíbles y convincentes la adicionalidad del apoyo que prestan, por ejemplo aportando datos empíricos en el sentido de que la ayuda se destina a las empresas y sectores que tienen menos acceso a los mercados privados de capital y que con ella se obtienen los mejores resultados de desarrollo para la población pobre.

Un número cada vez mayor de evaluaciones de los enfoques y programas del sector privado dejan entrever resultados dispares. Por ejemplo, una evaluación independiente del Organismo Sueco de Cooperación para el Desarrollo Internacional (SIDA) halló indicios convincentes de que las políticas para mejorar el clima de inversión y el capital humano impulsan el crecimiento. Sin embargo, definir las prioridades y la secuencia correcta de las reformas sigue siendo difícil, por lo que hay que realizar un mayor número de investigaciones del contexto teniendo en cuenta no solo los obstáculos más graves, sino también la viabilidad y los plazos de ejecución. Por ejemplo, en las intervenciones del SIDA se hizo un seguimiento eficaz de los productos, pero en pocos casos se evaluaron sus resultados y efectos. También se constató que no se disponía de datos concluyentes sobre los resultados derivados de las políticas industriales, especialmente en lo relativo a la reducción de las disparidades regionales de ingreso y la creación de empleo (SIDA, 2014).

La prestación de servicios de desarrollo empresarial no financieros se traduce en beneficios modestos, que pueden intensificarse si esos servicios se combinan con acceso a servicios financieros y se destinan a empresas que promueven la transformación. Aplicando enfoques más sistemáticos a los servicios de desarrollo empresarial, como la estimulación de la oferta y la prestación de servicios integrados, se consiguen efectos más intensos y sostenibles. Algunos enfoques basados en el mercado, como el denominado "Lograr que los Mercados Funcionen para los Pobres" (M4P), que ha sido adoptado por varios miembros del CAD (por ejemplo, el DFID, el SIDA, la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE) y la ADA), pueden contribuir a subsanar muchas de las deficiencias de los programas de desarrollo del sector privado tradicionales, abordando las causas subyacentes de los fallos del mercado, en lugar de los síntomas, y consiguiendo efectos sostenibles en todo el sistema. En entornos afectados por conflictos ha resultado eficaz una combinación de medidas de recuperación de la estabilidad macroeconómica, construcción de infraestructura para crear empleo, superación de las limitaciones que impiden el crecimiento, fomento del espíritu empresarial y mejora del funcionamiento de las cadenas de valor que son importantes para los pobres.

En las evaluaciones suelen criticarse las ayudas directas a empresas privadas concretas, incluido el apoyo prestado por medio de modelos de asociación intraempresarial, que no han demostrado tener grandes efectos secundarios en el desarrollo. Existe el peligro de que los nuevos instrumentos provoquen un aumento de la ayuda vinculada y estén impulsados principalmente por la oferta. A su vez, esto comporta un riesgo de asimetría, puesto que las actividades podrían desplazarse de países de ingreso bajo a países de ingreso mediano y de sectores y asociados locales de importancia estratégica para los países receptores a otros que la tienen para los países donantes. Schulpen y Gibbon (2002) llevaron a cabo un examen crítico de las políticas de desarrollo del sector privado en el que, por ejemplo, sostienen que esas políticas estaban determinadas principalmente por la naturaleza y los intereses del sector privado de los propios países donantes, incluían una elevada proporción de ayuda vinculada y no cumplían los criterios básicos de coherencia. Moss (2010) afirma que los intentos de los donantes para hacer frente a las restricciones a la inversión que impiden el crecimiento del sector privado, a pesar de ser constructivos y positivos, han resultado ineficaces y, a veces, poco sistemáticos. La falta de selectividad, priorización y focalización estratégica ha restado eficacia a la ayuda. También existe el peligro latente de apoyar a empresas que no son competitivas o de repetir los fallos de política industrial cometidos en numerosos países en decenios anteriores.

La AOD utilizada para movilizar financiación privada suele canalizarse a través de intermediarios financieros, que están obligados a mantener la confidencialidad comercial y respetar las restricciones a la divulgación pública de información. Esto ha puesto de relieve la importancia de la rendición de cuentas por parte del sector privado y, más en general, de una intensa coordinación y coherencia institucionales entre los organismos y las autoridades (por ejemplo, las instituciones de financiación del desarrollo) cuando se utiliza dinero público para movilizar financiación privada. Aunque las instituciones de financiación del desarrollo han contribuido a canalizar los fondos de los prestamistas multilaterales y bilaterales hacia las empresas y los sectores industriales seleccionados, a menudo su desempeño se ha puesto en entredicho (Kwakkenbos, 2012; Spratt y Collins, 2011). Al fin y al cabo también son bancos de inversión y tienen que seguir resultando atractivas para los inversores del sector privado y obtener ingresos de las actividades de riesgo en que participan (por ejemplo, participaciones de capital, préstamos y garantías). Por eso las instituciones de financiación del desarrollo suelen ser más propensas a apoyar a empresas en cierta medida ya establecidas y listas para exportar, en lugar de a pequeñas empresas o negocios locales del sector informal, de las que la población pobre podría beneficiarse en mayor medida. Los riesgos que trae consigo la prestación de apoyo a una empresa que de otra manera no dispondría de capital tienen que compensarse con los rendimientos que los inversores privados pueden obtener y la viabilidad financiera permanente de las instituciones de financiación del desarrollo.

En los últimos años algunas instituciones de financiación del desarrollo han reformado sus sistemas y han comenzado a dar más prioridad al impacto que sus operaciones tienen en el desarrollo, como demuestra la creciente cantidad de datos que están recopilando al respecto. Algunas de ellas, como la Corporación de Desarrollo del Commonwealth (CDC) y el Fondo Noruego de Inversión en favor de los Países en Desarrollo (Norfund), disponen ahora de grandes sistemas de información para el seguimiento de los aspectos sociales y ambientales de sus operaciones (Norwegian Church Aid, 2011). Sin embargo, sigue resultando difícil interpretar lo que los datos nos dicen acerca del impacto en el desarrollo, y en particular determinar hasta qué punto los cambios pueden atribuirse a la contribución de las instituciones de financiación del desarrollo. En los sistemas estadísticos actuales de esas instituciones, los números son complejos y su significado, opaco, y no está clara la influencia que tienen los resultados en la adopción efectiva de decisiones en materia de inversión.

Los informes sobre el impacto en el desarrollo elaborados por las asociaciones público-privadas suelen centrarse en factores tales como los aumentos de productividad, el desarrollo de la capacidad, el alcance de los proyectos (por ejemplo, el número de participantes) y el impacto ambiental. La información sobre la tasa de rendimiento de los asociados del sector privado no ha sido fácil de obtener. Desde una perspectiva de desarrollo, hay que realizar evaluaciones a más largo plazo sobre lo que significan estas asociaciones para el empleo en los países en desarrollo de diferentes niveles de ingreso.

Aunque muchas multinacionales aplican normas de conducta empresarial estrictas, puede ocurrir que algunas descuiden los principios y las normas de conducta apropiados para tratar de obtener indebidamente una ventaja competitiva. Esto es especialmente probable en entornos en los que los marcos reglamentarios, jurídicos e institucionales no están lo suficientemente desarrollados o son frágiles (OCDE, 2013). En ese contexto, promover la conducta empresarial responsable se ha convertido en una prioridad de la agenda económica mundial. El Gobierno holandés, por ejemplo, se ha adherido a las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, que son obligatorias para todas las empresas que reciben financiación en concepto de AOD.

## CONCLUSIONES

El sector privado desempeña un papel fundamental en el desarrollo económico porque genera puestos de trabajo, contribuye al crecimiento y a la difusión de tecnología y aumenta los ingresos. Es el motor que permite crear nuevas oportunidades comerciales, con las que se amplían las fronteras productivas de las empresas nacionales, se generan reservas de divisas y se facilita el acceso a las cadenas de valor mundiales. La comunidad de donantes ha sido una firme defensora del desarrollo del sector privado, trabajando para crear un entorno más favorable para las empresas mediante la elaboración y reforma de políticas, la transferencia de tecnología e iniciativas de información y desarrollo empresarial. Los donantes han prestado asimismo ayuda directa para establecer o ampliar actividades empresariales, recurriendo a acuerdos de hermanamiento, empresas mixtas, asociaciones público-privadas y préstamos en condiciones concesionarias y donaciones. Y han desempeñado un papel auxiliar en el desarrollo de los mercados financieros, la prestación de apoyo a las actividades productivas de las personas más desfavorecidas y la promoción de una conducta responsable por parte de las empresas multilaterales.

Subsisten algunos retos: las conexiones entre el comercio y el desarrollo empresarial podrían intensificarse; se necesita más información empírica para determinar qué medidas funcionan y cuáles no; se precisan enfoques sistémicos para identificar y abordar las causas profundas de los factores que impiden el desarrollo del sector privado, y en todas las iniciativas de apoyo al sector privado se podría incorporar de modo más general un enfoque más orientado a los resultados y el impacto. En los últimos 50 años la comunidad de asistencia al desarrollo ha aprendido mucho sobre la mejor manera de prestar apoyo a la empresa privada en el mundo en desarrollo, y se está procurando activamente ahondar en estos conocimientos y compartirlos más ampliamente con otros agentes del desarrollo en todo el mundo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Altenburg, T. y C. von Drachenfels (2006), "The 'New Minimalist Approach' to Private-Sector Development: A Critical Assessment", *Development Policy Review*, vol. 24, Nº 4, páginas 387-411.
- Banco Mundial (2011), Estudios de casos concretos del sector privado, Banco Mundial, Washington D.C.
- Collin, S. y M. J. Romero (2013), "Public-private partnerships (PPPs): are they the right tools for development?", Eurodad Brief disponible en: <http://www.eurodad.org/Entries/view/1545270>.
- Comisión Europea (2013), "Evaluation of the European Union's support to private sector development in third countries", [https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/evaluation-private-sector-main-report\\_vol1\\_en\\_0.pdf](https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/evaluation-private-sector-main-report_vol1_en_0.pdf).
- Comisión Independiente sobre el Impacto de la Ayuda (ICAI) (2014), "DfID's private sector development work", ICAI Report 35, Londres.
- Dickinson, T. (2008), "Development Finance Institutions: Profitability Promoting Development", *Turning African Agriculture into a Business - A Reader*, Publicaciones de la OCDE, París.
- GEI (2011), Independent Evaluation of IFC's Development Results, Grupo de Evaluación Independiente del Banco Mundial, Washington D.C.
- Greening, J. (2014), "Smart aid: Why it's all about jobs", discurso en la Bolsa de Londres, <https://www.gov.uk/government/speeches/smart-aid-why-its-all-about-jobs>.
- Griffith, J. (2012), "Leveraging' private sector finance: how does it work and what are the risks?", Bretton Woods Project.
- Griffiths, J. et al. (2014), "Financing for development post-2015: improving the contribution of private finance", artículo inédito elaborado como documento de antecedentes para el Parlamento Europeo.
- GEI (2008), *Independent Evaluation of IFC's Development Results 2008: IFC's Additionality in Supporting Private Sector Development*, Grupo de Evaluación Independiente del Banco Mundial, Washington D.C.
- Harms, P. y M. Lutz (2006), "Aid, governance, and private foreign investment", *Economic Journal*, vol. 116, Nº 513, páginas 773-90.
- Instituto Internacional para el Desarrollo Sostenible, (2013) "Overcoming barriers to scale: institutional impact investments in low-income and developing countries", Winnipeg.
- Jouanjean, M. A. y D. W. te Velde (2013), "The role of development finance institutions in promoting jobs y structural transformation, a quantitative assessment", *ODI Working Paper*.
- Kharas, H. y A. Rogerson (2012), "Horizon 2025: creative destruction in the aid industry", Research Report, ODI, Londres.
- Kwakkenbos, J. (2012), "Private profit for public good. Can investing in private companies deliver for the poor?", Eurodad, Bruselas.
- La Porta, R. y A. Shleifer (2014), "Informality and Development", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, Nº 3, páginas 109-26
- Lindahl, C. (2006), "SIDA's independent guarantee scheme SIDA evaluation 06/52", [http://www.sida.se/contentassets/7f3ee22a8fb04cc699463d0bad8a5a33/0652-sidas-independent-guarantee-scheme\\_2014.pdf](http://www.sida.se/contentassets/7f3ee22a8fb04cc699463d0bad8a5a33/0652-sidas-independent-guarantee-scheme_2014.pdf).
- Massa, I. (2011), "The impact of multilateral development finance institutions on economic growth", DFID, Londres.

- Massa, I. (2013), "A brief review of the role of development finance institutions in promoting jobs and productivity change", ODI, Londres.
- Miyamoto, K. y K. Biousse (2014), "Official support for private sector participation in developing country infrastructure", *OECD Development Co-operation Working Papers*, N° 19, Publicaciones de la OCDE, París.
- Moss, T. (2010), "A doing business facility: a proposal for enhancing business climate reform assistance", Centro para el Desarrollo Mundial, Washington D.C.
- OCDE (1990), *Donor Support for Enterprise Development*, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE (1996), *Shaping the 21st Century*, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE (2006), *Promoting Pro-poor Growth: Private Sector Development*, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE (2010), *Aid for Agriculture*, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE (2011), *Aid for Trade in Action*, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE (2011), *Strengthening Accountability in Aid for Trade*, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE (2012), "Recommendation of the council on principles for public governance of public-private partnerships", <http://acts.oecd.org/Instruments/ShowInstrumentView.aspx?InstrumentID=275&Lang=en&Book=False>.
- OCDE (2013), *Guarantees for Development*, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE (2013), *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE (2014), *Development Co-operation Report 2014*, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE-BAfD (2013), *African Economic Outlook 2013*, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE-BAfD (2014), *African Economic Outlook 2014*, OCDE, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE-OMC (2013), *La ayuda para el comercio en síntesis 2013: Conectarse a las cadenas de valor*, Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE-OMC (2015), "Cuestionario sobre la ayuda para el comercio", (relato de experiencia concreta 47).
- Page, J. (2014), "Three Myths About African Industry", *Foresight Africa: Top Priorities for the Continent in 2014*, Brookings Institute, Washington D.C.
- Pietrobelli, C. (2007), "Private sector development: concepts and practices", *Business for Development: Fostering the Private Sector*, Publicaciones de la OCDE, París.
- Prahalad, C. K. (2004), *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits*, Wharton School Publishing, Upper Saddle River, Estados Unidos.
- Reiner, C. y Staritz, C. (2013), "Private sector development and industrial policy: Why, how and for whom?", *Österreichische Entwicklungspolitik, Analysen • Berichte • Informationen Private Sector Development - Ein neuer Businessplan für Entwicklung?*, 53-61 ÖFSE, Viena
- Roodman, D. (2014), *The Commitment to Development Index: 2014 Edition*, Centro para el Desarrollo Mundial, Washington D.C.

- Sandor, E., J. Benn y S. Scott (2009), "Innovative financing to fund development: progress and prospects", DCD Issues Brief, <http://www.oecd.org/development/effectiveness/44087344.pdf>.
- Schulpen, L. y P. Gibbon (2002), "Private Sector Development: Policies, Practices and Problems", *World Development*, vol. 30, Nº 1, páginas 1-15.
- Selaya, P. y E. R. Sunesen (2008), "Does foreign aid increase foreign direct investment?", Discussion Paper Nº 08-04, Universidad de Copenhague, Facultad de Economía.
- Spratt, S. & Collins, L. R. (2012), "Development finance institutions and infrastructure: a systematic review of evidence for development additionality", informe encargado por el Grupo de Desarrollo de la Infraestructura Privada.
- Te Velde, D. W., K. Kurokawa y F. Tembo (2008), "Donor support to private sector development in sub-Saharan Africa", JICA-ODI, *Working Paper 290*, Tokio y Londres.
- Warden, S. (2007), "Joining the fight against global poverty: a menu for corporate engagement", Centro para el Desarrollo Mundial, Washington D.C.
- White, S. (2004), "Donor approaches to improving the business environment for small enterprises", Grupo de Trabajo sobre el Entorno Favorable, Comité de Organismos Donantes para el Fomento de la Pequeña Empresa, Washington, D.C.

