

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/R.1271  
30 de abril de 1993

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**CADES**  
UNA HERRAMIENTA EFICAZ AL  
SERVICIO DE LA EMPRESA LATINOAMERICANA \*

---

\* Este documento fue preparado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico y no ha sido sometido a revisión editorial.

**INDICE**

	<b>Página</b>
<b>Resumen</b>	<b>1</b>
<b>1. Introducción</b>	<b>3</b>
<b>2. La situación en América Latina</b>	<b>3</b>
<b>3. Función de la articulación</b>	<b>4</b>
<b>4. La Corporación de Bienes de Capital de Chile</b>	<b>6</b>
<b>5. Características de un CADE</b>	<b>7</b>
<b>5.1 Aspectos generales</b>	<b>7</b>
<b>5.2 Servicios y ventajas de un CADE</b>	<b>9</b>
<b>5.3 ¿ Cómo acceder a los servicios de un CADE ?</b>	<b>11</b>
<b>6. CADES en operación</b>	<b>11</b>
<b>6.1 CADE BRASIL</b>	<b>11</b>
<b>6.2 CADE CHILE</b>	<b>12</b>
<b>6.3 CADE PARAGUAY</b>	<b>12</b>
<b>6.4 CADE PERU</b>	<b>12</b>
<b>6.5 CADE VENEZUELA</b>	<b>13</b>
<b>7. Red Regional de CADES</b>	<b>13</b>
 <b>ANEXOS</b>	
<b>1. Asociación Latinoamericana de Industrias de Bienes de Capital</b>	<b>15</b>
<b>2. Proyecto Conjunto CEPAL/PNUD/ALABIC</b>	<b>16</b>

## **RESUMEN**

**El proceso latinoamericano de reestructuración económica, el cambio tecnológico, los avances en las comunicaciones, los nuevos modelos de gestión y la agresiva competencia vigente, obligan a la empresa latinoamericana a incrementar su productividad para seguir compitiendo en los mercados nacionales e internacionales. Por tal motivo se hace necesario identificar, diseñar y operar mecanismos y herramientas que puestas al alcance de la industria y los proveedores de servicios de la región, mejoren sus capacidades y posibilidades de competir.**

**Atendiendo a esta necesidad, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en conjunto con la Asociación Latinoamericana de Industrias de Bienes de Capital (ALABIC) y algunas entidades gremiales de la región están trabajando, entre otras cosas, en la instalación y puesta en operación de lo que se ha dado en llamar Centros de Articulación con la Demanda (CADES).**

**Estos centros que tienen como modelo a una exitosa institución privada que opera en Chile desde 1966, están dirigidos a: a) captar, sistematizar y difundir entre sus asociados, información sobre proyectos de inversión, programas de licitaciones, planes de compras operacionales y demandas desagregadas por maquinaria, equipos, componentes y servicios de ingeniería, de los sectores público y privado; b) promover oportunidades de contratación, coproducción y otras formas de asociación productiva a partir del contacto con fabricantes y el posterior seguimiento de la producción y suministro de los bienes y servicios contratados; c) elaborar estudios técnicos especiales y realizar asesorías basadas en la información y contactos que poseen.**

**Para los socios del Centro proveedores de bienes y servicios se ofrecen las siguientes ventajas: conocimiento oportuno de los proyectos y su dinámica; mejor acceso a los responsables de un proyecto de inversión; al eliminar imperfecciones del mercado se generan mayores y mejores oportunidades de negocios; asesoría en nuevas inversiones; estímulo a la formación de consorcios y "joint-ventures" en proyectos puntuales o nuevas líneas de producción; posibilidad de apoyo en la búsqueda de soluciones a los problemas de gestión financiera; fomento de la oferta exportable (a medida que el CADE se integre en red con otros de América Latina y con servicios similares en Europa, Asia y América del Norte); "efecto país" o fortalecimiento de la industria nacional dentro de un contexto de libre competencia, seriedad y confianza en la capacidad propia.**

**Los socios demandantes de bienes y servicios, en tanto, se benefician al usufructuar de los siguientes servicios: apoyo a la gestión de adquisiciones, principalmente en proyectos de inversión, mediante la articulación permanente con la oferta; fortalecimiento de la capacidad de negociación con proveedores; la cobertura multisectorial del Centro permite difundir intersectorialmente innovaciones en procesos específicos que pueden transferirse o adaptarse; fortalecimiento de los vínculos con empresas proveedoras, mediante la confección de programas de visitas a sus plantas; el conocimiento de los proveedores y la confianza ganada en el mercado, permite al CADE mediar en la resolución de problemas de entrega o fallas, evitando así posibles lucros cesantes; acceso a una oferta selectiva de bienes de capital de origen regional a medida que se conforme la red de CADES latinoamericana.**

**En síntesis el éxito de los servicios ofrecidos por los centros de articulación reside en su sencillez operativa, su carácter asociativo y auto sustentado, su elevado beneficio en relación a su costo y la confiabilidad de la información que maneja.**

**A la fecha existen CADES operando en Brasil, Paraguay, Perú y Venezuela, además del de Chile. En el transcurso de 1993 se espera concretar la puesta en operación de los CADES de Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador y México.**

**El paso siguiente consistirá en la integración en red de los CADES operativos con la Secretaría General de ALABIC en Santiago de Chile como núcleo y canal de comunicación con centros de información y promoción de inversiones en América del Norte, Europa y Asia.**

## 1. INTRODUCCION

### Objetivo del documento

Este documento está orientado a describir y promocionar un mecanismo que hace posible el acceso -a un costo razonable- a información detallada, confiable y periódicamente actualizada sobre proyectos de inversión en distintas etapas de ejecución además de servicios de promoción, búsqueda y asesoramiento, tanto para la oferta como para la demanda de un mismo bien o servicio.

Se facilitan también algunos antecedentes sobre La Asociación Latinoamericana de Industrias de Bienes de Capital (ALABIC)<sup>1</sup> y de las actividades del Proyecto Conjunto CEPAL/PNUD/ALABIC<sup>2</sup> de bienes de capital para conformar una red regional de información.

### A quien está dirigido

El trabajo está dirigido a profesionales, empresas, industrias y organismos (oficiales y privados) que estén relacionados con proyectos de inversión, procesos de licitación para compras de bienes de capital o contratación de todos aquellos servicios relacionados con lo citado anteriormente (ingeniería, consultoría, transporte, seguros, intermediación financiera y otros).

## 2. LA SITUACION EN AMERICA LATINA

Aparte de la situación coyuntural por la que atraviesa América Latina, existe un desfase entre la oferta y la demanda de bienes de capital en la región que se debe entre otros factores a<sup>3</sup>:

- a) **Conocimiento limitado de la oferta.** Esto se debe a una inadecuada promoción de la oferta; falta de confianza o desinterés en conocer la capacidad y el potencial de la región a causa de cuestiones de tipo cultural o alguna mala experiencia pasada; inexistencia de un sistema eficiente de información.
- b) **Poco conocimiento de la demanda.** La información sobre proyectos de inversión es escasa, mala y en general poco oportuna. Esto afecta, no sólo, a la gran mayoría de los potenciales proveedores de un proyecto de inversión, sino también a los dueños de la información que no se benefician con las ventajas de acceder a una mejor y más variada oferta.

---

1 Para mayor información sobre ALABIC véase Anexo 1.

2 Para mayor información sobre el Proyecto Conjunto véase Anexo 2.

3 Ver "Proyecto CEPAL/ONU/NUD/PNUD", Conclusiones, CEPAL, 1989, Chile.

- c) **Condiciones limitantes.** Las condiciones impuestas en una licitación muchas veces impiden la participación de empresas de la región. Las limitaciones a menudo obedecen al desconocimiento de la oferta existente en América Latina.
- d) **Escaso financiamiento.** Existe gran dificultad para acceder a condiciones de financiamiento adecuadas que permitan competir con empresas de países industrializados que sí disponen de atractivos mecanismos financieros.
- e) **Escasez de iniciativas de cooperación entre empresas a nivel regional.** La falta de contacto y conocimiento mutuo limitan las posibilidades de cooperación y hacen que se pierdan importantes oportunidades de participación en proyectos, cuyas necesidades terminan siendo abastecidas, a veces a mayor costo y sin ventajas técnicas, desde terceros países.

Lo descrito, quizás con matices diferentes, afecta también a las compras operacionales o contratos de provisión de otros bienes y servicios.

### 3. FUNCION DE LA ARTICULACION

Los bienes de capital se transan en un mercado en que las decisiones de contratación y compra están fuertemente influenciadas por factores diferentes del precio. Así por ejemplo, la oportunidad y el detalle con que el potencial ofertante tenga acceso a las características del proyecto facilitan su participación en la propuesta. La imagen de confiabilidad y competencia técnica creada por una larga permanencia de una empresa en el mercado harán que sea preferida ante un ofertante relativamente nuevo. Por supuesto que, aunque en un plano secundario, también resultan importantes las ya mencionadas condiciones de venta.

Para los responsables de la demanda, lo anterior implica mantener un conocimiento actualizado de la oferta y una capacidad, a nivel de usuario, que permita evaluar las diferentes alternativas tecnológicas relevantes para sus requerimientos.

Por el lado de los fabricantes, resulta de máxima importancia conocer oportunamente las futuras demandas, los programas de licitación o compra, las especificaciones técnicas y esquemas de financiamiento correspondientes, a fin de preparar de manera conveniente las respectivas propuestas o planes de venta y definir fuentes de financiamiento que les permitan ofrecer condiciones de comercialización competitivas.

#### **Articulación de la oferta con la demanda**

La articulación eficiente de las necesidades de los usuarios con las capacidades de los proveedores puede desempeñar un rol clave en la optimización de las decisiones de los agentes que actúan en este mercado y en la superación de sus tradicionales imperfecciones.

**La función articuladora comprende, al menos, los siguientes servicios:**

**Para la oferta:** provisión de información oportuna y regularmente validada sobre programas de inversión, planes de adquisición y compras operacionales.

**Para la demanda:** conocimiento actualizado de capacidades y tecnologías disponibles por parte de proveedores de bienes de capital, servicios de ingeniería y otros.

**Asesoramiento técnico:** capacidad de desagregación y adecuación de paquetes tecnológicos y resolución de problemas técnicos y financieros relacionados con ellos, tales como homologación de normas y negociación de garantías y condiciones con agentes financieros.

**Promoción comercial:** promoción y negociación de compras locales en proyectos industriales de cierta envergadura.

**Mediación:** servicio voluntario, a pedido de las partes, para casos de incumplimiento de contratos o compromisos no respetados.

### **¿ Qué es un CADE ?**

Para poder entregar dichos servicios se propone una institución, de carácter privado, que llamaremos "Centro de Articulación con la Demanda" (CADE). Para comprender mejor su función, se puede decir que un CADE es:

- \* Una agencia privada proveedora de información y servicios.
- \* Un sistema orientado a captar oportunidades de negocios para los fabricantes y proveedores locales de bienes (en particular los de capital) y servicios.
- \* Una entidad con capacidad técnica y visión de conjunto que ayude a demandantes y proveedores en su relacionamiento mutuo y de ellos con los demás agentes que actúan en el mercado: usuarios, inversionistas, empresas de ingeniería e intermediarios financieros.

### **El éxito del mecanismo propuesto**

La instalación de los CADES es iniciativa y responsabilidad del Proyecto CEPAL/PNUD/ALABIC. Este se encarga de identificar en cada país participante en el proyecto una entidad, de preferencia privada, representativa de la industria y el sector bienes de capital y con probada capacidad, que pueda hacerse cargo de la operación del Centro. El proyecto no está experimentando en torno a un mero modelo conceptual; por el contrario, estos centros han tomado como modelo la fructífera experiencia de la Corporación de Desarrollo Tecnológico de Bienes de Capital (CBC) en Chile. A ella se le ha encargado el desarrollo de "HERMES" (software orientado al manejo de información sobre proyectos de inversión y demandas de bienes y servicios, utilizado por los CADES); habiendo asesorado también, en el diseño estratégico y organizacional, la instalación y el entrenamiento del personal requerido para la operación de los centros de articulación.

## 4. LA CORPORACIÓN DE BIENES DE CAPITAL DE CHILE

### Características

La CBC es un organismo privado, técnico, sin fines de lucro, que agrupa actualmente a 170 socios entre empresas de ingeniería, contratistas de montaje y obras civiles, fabricantes de bienes de capital, entidades financieras, grandes empresas que realizan proyectos de inversión y que, como tales, son importantes demandantes de bienes y servicios<sup>4</sup>.

Esta institución fue creada en el año 1966 y ha evolucionado desde ser una asociación de proveedores de bienes y equipos hasta convertirse en un organismo de articulación industrial que acoge en su seno a los principales agentes que participan en el proceso de inversión.

### Situación actual

A la fecha tiene desagregados y en seguimiento más de 450 grandes proyectos de inversión<sup>5</sup> en Chile, que en conjunto representan un monto superior a los US\$ 30.000 millones. De ellos, 100 a 120 proyectos con una inversión aproximada de US\$ 10.000 millones están actualmente en alguna etapa de ejecución. Igualmente, realiza estudios técnicos a pedido (basándose en la información que maneja y los contactos desarrollados) y asesorías especiales, como por ejemplo, los programas de desarrollo de proveedores y de sustitución parcial de equipos y otros bienes de inversión que en el período 1987/89 representaron una sustitución directa de importaciones de más de US\$ 20 millones. Actualmente cuenta con 10 ingenieros, dos secretarias, un asistente computacional y un junior.

### Ejemplos de los servicios prestados por la CBC

Para visualizar mejor el potencial de los CADE se presentarán algunos<sup>6</sup> de los servicios prestados por la CBC a la Corporación Nacional del Cobre de Chile<sup>7</sup> (CODELCO). Casos parecidos se dan también con otras entidades chilenas.

- \* La CBC centraliza y difunde en forma permanente, información detallada y actualizada de los proyectos de inversión que ejecuta CODELCO.
- \* Al entregar estos datos, a los que todos los proveedores tienen igual acceso, la CBC economiza a los abastecedores el tiempo y el costo de múltiples viajes y al personal técnico

---

4 Como se ve, las actividades de los asociados de la CBC son muy variadas lo cual enriquece el potencial de servicios que presta.

5 La CBC, en particular, hace el seguimiento de aquellos proyectos de inversión con montos mayores a cinco millones de dólares americanos. Esta cifra, para el caso de un CADE, se debe definir en función del tamaño y la situación de la economía de su país y, también, de acuerdo a la estrategia de operación definida por sus ejecutivos y directores.

6 Ver "Antecedentes institucionales de la CBC", Corporación de Bienes de Capital de Chile, 1992.

7 Principal empresa chilena con exportaciones que representan aproximadamente el 40% del total del país.

de CODELCO le evita numerosas consultas, ya que éstas se reducen estrictamente a aquellas muy específicas y especializadas.

- \* Como la CBC conoce en detalle la estructura de la oferta nacional chilena, se encarga que todos los potenciales proveedores estén enterados de los requerimientos de CODELCO.
- \* El conocimiento que tiene la CBC, tanto de los requerimientos de las diversas empresas demandantes como de la capacidad de cada industria, le ha permitido dar solución a problemas urgentes de abastecimiento.
- \* Este mismo conocimiento la ha permitido asesorar a CODELCO en la búsqueda de proveedores, simplificando así dificultades operativas que en algún caso ha significado ahorros superiores al 30% del precio alternativo al trabajar con fabricantes nacionales.
- \* La visión de conjunto que la CBC se esfuerza por mantener completa y al día le permite también ayudar a los proveedores de la empresa a buscar solución a sus problemas para el cumplimiento de los plazos de entrega. En un caso específico y reciente se evitó así una pérdida por lucro cesante evaluada en US\$ 400.000.

## **5. CARACTERISTICAS DE UN CADE**

### **5.1 Aspectos generales**

Si bien la operación de un CADE es, por último, responsabilidad de la entidad que lo ha acogido, el Proyecto CEPAL/PNUD/ALABIC sugiere y promueve la conveniencia de que los Centros se conviertan a corto plazo en entidades con personería jurídica propia, sin fines de lucro y abiertos a todos los potenciales asociados independientemente del sector al cual pertenezcan.

#### **Organización**

La organización sustantiva de los CADES operativos varía de acuerdo con el país y la entidad en las cuales se encuentran. En general deben contar con un Consejo Consultivo o un Directorio designado por sus asociados, un Director Ejecutivo, un Gerente y un grupo de profesionales, en su mayoría ingenieros con distintas especializaciones.

#### **Operación**

Con base en información obtenida de publicaciones especializadas, contactos en el medio nacional, publicaciones oficiales y gremiales y datos entregados por empresas amigas, los ingenieros del CADE proceden a contactarse con los dueños de la información. Una vez hecho esto y explicadas las ventajas de entregar los antecedentes solicitados, se lleva a cabo un proceso de levantamiento y desagregación de la información de interés, en el cual participan los dueños de la misma a los efectos de salvaguardar sus intereses y despejar toda duda.

### **La conveniencia de entregar información al CADE**

El principal producto de un CADE es la información. Por ello, es necesario que ésta sea completa lo cual implica la necesidad de recabar no solo aquella en posesión de los socios del Centro (demandantes, fabricantes y proveedores), sino toda la información existente en los sectores de producción que el Centro considera de su interés<sup>8</sup>.

Al entregar información, el fabricante o proveedor (socio o no) accede a la posibilidad de promocionar sus productos sin costo y de manera directa entre sus potenciales clientes.

Igualmente, los demandantes e inversionistas (socios o no, públicos o privados) que entregan datos de sus planes de inversión y compras se aseguran, sin costo, una mayor y mejor difusión de sus necesidades con lo cual dan más transparencia y eficiencia a su gestión de compras, pudiendo obtener inclusive precios y condiciones más competitivas.

La información, tanto de la oferta como de la demanda, es entregada en forma voluntaria y gratuita al CADE, comprometiéndose éste a hacer uso de ella de manera responsable e imparcial y respetando en todo momento las condiciones que puedan establecer sus dueños.

### **Factores de éxito del CADE**

Un Centro de Articulación basa su actividad en los siguientes factores de éxito:

- a) **El producto.** Un CADE ofrece información y acceso a los niveles de decisión de interés para el usuario. Ya se ha visto la importancia que ello tiene para la empresa.
- b) **Independencia.** Siendo el Centro autofinanciado, es independiente en su operación de cualquier tipo de entidad o grupo de personas garantizándose así la transparencia de sus acciones.
- c) **Dinamismo.** Está diseñado para trabajar al ritmo del mercado, realizando un seguimiento periódico de la demanda y actualizando la información en función de las necesidades de sus asociados.
- d) **Oportunidad y calidad.** El Centro entrega información con el nivel de detalle que necesita el fabricante o el proveedor de servicios y a tiempo como para que estos puedan entrar a competir con sus productos cuando lo consideren conveniente.
- e) **Transparencia y confiabilidad.** La información manejada por un CADE es de carácter estratégico, tanto para sus dueños como para los interesados. Sólo demostrando transparencia y confiabilidad es posible obtener información y hacer que ésta sea valorada por los potenciales usuarios.

---

8

Los sectores de interés pueden variar de acuerdo a las características de la economía de un país y los intereses de los socios del CADE. Así, los sectores catastrados en Chile son: minería, pesca, forestal, inmobiliario, generación de energía, comunicaciones y transporte.

- f) **Relación personalizada.** Cada profesional atiende directamente y de manera casi exclusiva un cierto número de empresas socias y fichas sobre proyectos de inversión. Esto genera una relación personal con los dueños y demandantes de la información, lográndose así confianza, buena comunicación y por lo tanto un mejor servicio.
- g) **Profesionalismo.** La actividad de un CADE obliga a sus funcionarios a estar en permanente contacto con un gran número de empresas y profesionales que pertenecen a los más variados sectores de la actividad económica del país. Tanto para requerir información como para entregarla es necesario demostrar una preparación técnica adecuada y un buen conocimiento del tema.
- h) **Gestión efectiva y moderna.** Burocracia mínima y una adecuada disponibilidad de recursos técnicos son condiciones básicas para ser competitivos. La principal medida de éxito del CADE es la relación entre empresas que se asocian y salen.

## 5.2 Servicios y ventajas de un CADE

Un centro de articulación posee el potencial para ofrecer los servicios y las ventajas que a continuación se explican. Todo lo presentado está apoyado en la experiencia diaria de la CBC de Chile y se espera que los CADES puedan hacer lo mismo conforme se desarrollen y consoliden.

Los servicios que un Centro puede entregar a sus clientes y asociados son:

- a) **Informes sobre el proceso de inversión del país.** Antecedentes generales sobre los proyectos de inversión, obras y equipos (por proyecto y agregados), principales responsables, programación de compras y plazos de ejecución del proyecto.
- b) **Informes sobre capacidad de los proveedores nacionales.** Areas de producción, competencia tecnológica, capacidades instaladas, perfiles de carga, nuevos proyectos de ampliación.
- c) **Servicios de consulta rápida.** Proveedores alternativos, consumos o necesidades específicas en proyectos y operaciones de grandes empresas, asistencia en caso de problemas tecnológicos particulares, problemas de incumplimiento de proveedores, posibilidades de inversión.
- d) **Estudios técnicos especiales.** Estudios de mercado para productos industriales, proyectos de apoyo al desarrollo tecnológico e industrial, análisis de tipo estratégico.
- e) **Gestiones diversas.** Desagregación de paquetes tecnológicos, estímulo a la formación de consorcios, identificación de posibilidades de exportación, elaboración y ejecución de programas de visitas a fabricantes y demandantes.

### Ventajas para los socios proveedores de bienes y servicios

- \* **Conocimiento oportuno de los proyectos y su dinámica (estado de avance, esquema de financiamiento, requerimientos de servicios y equipos y programa de adquisiciones).**

- \* **Facilita el acceso a los responsables de un proyecto de inversión (jefes de proyecto, oficinas de ingeniería, contratistas).**
- \* **Al eliminar imperfecciones del mercado, se generan mayores oportunidades de negocios.**
- \* **Apoyo a nuevos negocios mediante estudios y un conocimiento detallado de la realidad económica industrial y el escenario de inversiones.**
- \* **Estímulo a la formación de consorcios y "joint-ventures" en proyectos puntuales o nuevas líneas de producción.**
- \* **Posibilidad de apoyo en la búsqueda de alternativas de financiamiento para la producción y venta de bienes de capital.**
- \* **Fomento de la oferta exportable a medida que se integren en red los CADES de la región y se establezcan contactos con otros centros de servicios similares en América del Norte, Europa y Asia.**
- \* **"Efecto país" o fortalecimiento de la industria nacional. El principal objetivo de un CADE es apoyar a la industria nacional dentro de un contexto de libre competencia, seriedad y confianza en la capacidad propia.**

#### **Ventaja para los socios demandantes de bienes y servicios**

- \* **Apoyo a la gestión de adquisiciones, principalmente en proyectos de inversión mediante la articulación permanente con la oferta.**
- \* **Fortalecimiento de la capacidad de negociación con proveedores.**
- \* **La cobertura multisectorial del CADE permite difundir intersectorialmente, innovaciones en procesos específicos, que pueden transferirse o adaptarse.**
- \* **Fortalecimiento de los vínculos con empresas proveedoras, mediante la confección de programas de visitas a sus plantas.**
- \* **El conocimiento de los proveedores y la confianza ganada del mercado, permite al CADE mediar en la resolución de problemas de entrega o fallas, evitando posibles lucros cesantes.**
- \* **Disponer de una oferta selectiva de bienes de capital de origen regional a medida que se conforme la Red de CADES latinoamericana.**

**En resumen el éxito del CADE reside en su sencillez operativa, su carácter asociativo y autosustentado, su elevado beneficio en relación a su costo y la confiabilidad y excelencia de la información que maneja.**

### 5.3 ¿ Cómo acceder a sus servicios ?

Para acceder a los servicios normales que ofrece un CADE la empresa interesada deberá asociarse<sup>9</sup> al mismo. Las condiciones de asociación varían para cada país, aunque todas contemplan el pago de una cuota. Los ingresos generados por este concepto, sumados a aquellos correspondientes al cobro por trabajos específicos solicitados por los mismos socios o terceros, permiten al CADE desarrollar sus actividades de manera autofinanciada e independiente.

En Chile, los socios de la CBC reciben mensualmente un informe exclusivo con antecedentes de aquellos proyectos de inversión de mayor interés o actividad del momento (en general dos a cuatro) que contiene datos sobre: encargados del proyecto, montos de inversión, financiamiento, programa básico del proyecto y detalles de las principales obras y equipos contemplados. Además, y aparte de los informativos especiales elaborados cada cierto tiempo, trimestralmente la Corporación de Bienes de Capital distribuye entre sus asociados los antecedentes de la oferta nacional de bienes y servicios para proyectos industriales, la cual es periódicamente revisada y ampliada. El socio puede, en todo momento y sin restricción alguna, acceder directamente a las bases de datos de la Corporación o solicitar (por teléfono o fax) mayores antecedentes.

## 6. CADES EN OPERACION

### 6.1 CADE BRASIL

**Dirección:** Avenida Nove de Julho 5229 - 9º Andar. CEP 01407, San Pablo, SP, Brasil.  
Teléfonos: (55-11) 8532400/8836788, Fax: (55-11) 8816129.

En Brasil, el CADE fue instalado en la Asociación Brasileña para el Desarrollo de las Industrias de Base (ABDIB).

ABDIB representa a un importante sector de proveedores de equipos y servicios de ingeniería del Brasil, lo cual hace que esté en estrecho contacto con: organismos gubernamentales de planificación, empresas demandantes de bienes de capital y servicios, organismos financieros y de inversión (con sede fuera y dentro del Brasil) y autoridades nacionales. Paralelamente presta, entre otros servicios, aquellos de información sobre perspectivas de mercado, legislación y medidas de política económica. La asociación posee además una oficina en Washington - Estados Unidos destinada a recabar información para su centro de articulación.

Hasta febrero de 1993, el CADE Brasil ha levantado y desagregado 99 proyectos de inversión correspondientes a los rubros de: generación de energía eléctrica, metalurgia, minería, papel y celulosa, explotación petrolera, química, saneamiento básico, siderurgia y transporte. El monto de los proyectos incorporados a las bases de datos alcanza a los US\$ 21.000 millones y a la fecha el Centro ya ha publicado dos informes sobre proyectos de inversión en Brasil.

---

9

En Chile, los socios deben fabricar sus productos en el país, utilizar recursos nacionales en la prestación de los servicios que ofrecen y, en ambos casos, exhibir solvencia, seriedad y capacidad.

## 6.2 CADE CHILE

**Dirección:** Silvina Hurtado 1844, Casilla 220-9. Santiago de Chile.  
Teléfonos: (56-2) 2049349/2048682, Fax: (56-2) 2049350.

En Chile las actividades del CADE son realizadas por la Corporación de Desarrollo Tecnológico de Bienes de Capital (CBC). Sobre la misma se ha hecho referencia en el Capítulo 4.

## 6.3 CADE PARAGUAY

**Dirección:** Choferes del Chaco 588. Asunción, Paraguay. Teléfono: (595-21) 661468,  
Fax: (595-21) 661468.

El Centro cuenta con el respaldo de la Cámara Paraguaya de la Industria de Bienes de Capital (CAPABIC) y está instalado en la sede del Centro de Industriales Metalúrgicos.

Este CADE es el único que opera de manera conjunta con una Bolsa de Subcontratación, emprendimiento que cuenta con el respaldo de la ONUDI. Este hecho es interesante ya que ambas actividades son complementarias, razón por la cual su operación conjunta permite un mejor servicio y el ahorro de importantes recursos.

El Centro fue puesto en operaciones en noviembre de 1992, encontrándose a la fecha en fase de captación de asociados y recolección de información.

## 6.4 CADE PERU

**Dirección:** Los Laureles 365. San Isidro, Lima, Perú.  
Teléfonos: (51-14) 408700/419010, Fax: (51-14) 407702.

Las funciones asignadas al CADE, en Perú denominado Sistema de Difusión de Proyectos de Inversión o DPI, están a cargo del Centro de Desarrollo Industrial (CDI), organismo autónomo sin fines de lucro. El CDI forma parte de la estructura de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y se encuentra muy bien posicionada frente a los empresarios por los servicios que brinda.

Entre las principales actividades que desarrolla el CDI están aquellas relacionadas con el perfeccionamiento profesional, la transferencia tecnológica, el mejoramiento de la calidad y la publicación del Directorio Industrial del Perú.

A la fecha, el Sistema DPI ha identificado y verificado 60 proyectos de inversión por un monto total superior a los US\$ 3.500 millones pertenecientes a los sectores minería, electricidad y comunicaciones.

## 6.5 CADE VENEZUELA

**Dirección:** Calle Veracruz, Edif. Torreón - 5º Piso, Urb. Las Mercedes. Caracas 1060, Venezuela. Teléfono: (58-02) 920767, Fax: (58-02) 922791.

El Consejo Nacional para el Desarrollo de la Industria de Bienes de Capital (CONDIBIECA) es la institución que acogió en su seno al CADE VENEZUELA.

CONDIBIECA es una instancia de concertación entre fabricantes y demandantes de bienes de capital y presta servicios de: asesoramiento en definición y administración de políticas industriales del sector, evaluación y análisis de la oferta y la demanda de bienes de capital, asesoramiento técnico organizativo y metodológico para el fortalecimiento de la industria de bienes de capital y entrenamiento de personal.

El CADE Venezuela se encuentra actualmente gestionando el financiamiento para sus operaciones.

## 7. RED REGIONAL DE CADES

Una vez consolidada la operación de los CADES, el siguiente paso es la evaluación de las condiciones para su conexión en red.

### Los Objetivos

La operación en red estará orientada a alcanzar los siguientes objetivos:

- a) **Mayor participación de la industria latinoamericana en el mercado regional.** Posibilitar un mayor aprovechamiento de la demanda y a la vez garantizar una mejor adecuación a ésta por parte de las empresas fabricantes.
- b) **Promoción de la oferta regional.** Informar permanentemente a los demandantes locales, como también a inversionistas extranjeros, sobre las alternativas de oferta existentes en la región que puedan presentar condiciones técnicas o económicas más interesantes.
- c) **Complementación productiva.** Estimular el surgimiento de emprendimientos de complementación productiva entre fabricantes de un país con otros de la región, que teniendo capacidad de oferta y cumpliendo los requisitos de calificación puedan competir ventajosamente junto con los primeros en concursos o licitaciones nacionales e internacionales.
- d) **Desarrollo de redes de información regional.** Contribuir a la formación, a nivel regional, de redes de proveedores para las empresas latinoamericanas demandantes de bienes de capital y servicio; con todas las ventajas de costos y plazos de entrega, servicio de mantención y desarrollo especializado que ello representa.

- e) **Interconexión con otras redes de información internacional.** Por medio del núcleo, generar contactos y promover acuerdos de cooperación y comunicación con centros de promoción de inversiones y bancos de datos en Europa, América del Norte y Asia.

### **Organización**

Los nodos de la red serán los CADES operativos y el núcleo estará instalado en las oficinas de la Secretaría General de ALABIC en Santiago de Chile. Esta, con el apoyo del Proyecto Conjunto CEPAL/PNUD/ALABIC han procedido a iniciar el intercambio de información, en su primera fase, desde enero de 1993. Actualmente se está preparando el primer informe regional, que estará a disposición de los asociados de los CADES y de ALABIC.

En esta etapa, la red operará de manera más centralizada en el núcleo debido a que los CADES se encuentran en proceso de fortalecimiento y desarrollo. A futuro, una vez que la red se haya consolidado, el núcleo actuará como coordinador y elemento aglutinador de la misma, fomentando un sistema ágil, eficiente y privilegiando la comunicación directa entre los nodos.

**ANEXO 1****Asociación Latinoamericana de Industrias de Bienes de Capital (ALABIC)**

**Dirección:** Victoria Subercaseaux 121, 4° Piso - Of. 401. Casilla 13810. Santiago de Chile. Teléfono: (56-2) 6333645, Fax: (56-2) 6330728.

ALABIC es una entidad privada, con personería jurídica y sin fines de lucro, que agrupa a empresas fabricantes de bienes de capital de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay y Venezuela.

Entre los objetivos de la Asociación se destacan:

- \* Contribuir al mayor uso de la capacidad de producción de las empresas del sector.
- \* Mejorar el conocimiento de la oferta regional de maquinaria y equipo en América Latina y terceros mercados.
- \* Servir de nexo entre sus miembros para resolver problemas técnicos o emprender trabajos en conjunto.
- \* Mantener contactos periódicos con las entidades financieras internacionales.
- \* Establecer vínculos de trabajo destinados a aumentar la eficiencia y evitar duplicaciones con entidades amigas de la región y desde luego con las entidades gremiales nacionales.

Teniendo en cuenta estos antecedentes, el carácter regional de la Asociación, su representatividad y el esfuerzo realizado como parte del Proyecto Conjunto CEPAL/PNUD/ALABIC, resulta conveniente y justificado que ella oficie de núcleo de la futura Red Regional de CADES.

**ANEXO 2****El Proyecto Conjunto CEPAL/PNUD/ALABIC**

Este proyecto busca diseñar mecanismos que ayuden al fortalecimiento del sector bienes de capital de la región. Uno de estos mecanismos son los Centros de Articulación con la Demanda.

Con financiamiento del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), este proyecto cuya ejecución comenzó en julio de 1991 y que se encuentra a cargo de la Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL) y ALABIC, persigue básicamente dos macro-objetivos:

1. Mejorar el conocimiento recíproco e impulsar una mayor articulación entre los diferentes agentes que interactúan en el sector: empresas fabricantes, compradoras, inversionistas, intermediarios financieros, firmas de ingeniería y servicios.
2. Elaborar y promover propuestas de incremento de la competitividad de la oferta regional en los aspectos de gestión financiera, tecnológica, de comercialización y de calidad.

Formalmente, los resultados que el Proyecto espera alcanzar en relación a los Centros son:

- i. Promover e impulsar en los países adscritos al proyecto, básicamente los miembros de ALADI, el establecimiento de un CADE. Apoyar su puesta en marcha, su desarrollo estratégico y su orientación hacia una operación autofinanciada a mediano plazo.
- ii. Establecer las bases y conformar, durante una primera fase, el núcleo coordinador de operación interactiva de una red, a nivel regional, de los CADES establecidos.
- iii. Generar contactos entre el centro coordinador de la Red de CADES y organismos extra-regionales proveedores de información relativa a proyectos de inversión y demanda por bienes de capital en América del Norte, Europa y Asia. Establecer procedimientos permanentes de captación de tal información.

**El aporte del Proyecto CEPAL/PNUD/ALABIC**

Para la puesta en marcha de estos Centros, el proyecto brinda asistencia técnica a las entidades que en cada país sustentarán un CADE, proveyendo sistemáticamente apoyo en tareas tales como: definición de la misión de desarrollo y filosofía organizacional; asesoría y entrenamiento en procedimientos operativos y de control, instalación del paquete computacional desarrollado especialmente para estos efectos; y entrega de elementos de planificación estratégica de apoyo a la definición de prioridades y evaluación del desarrollo de un CADE.