



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

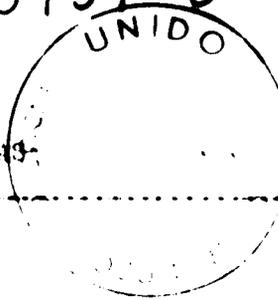
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

05757-S



RESERVADA  
UNION INTERNACIONAL DE  
INDUSTRIAS  
MAYO  
1953

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS  
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

INDUSTRIAS SAHARA OCCIDENTAL

SECRETARIA EXPOSICION PARA LAS INDUSTRIAS SAHARA OCCIDENTAL

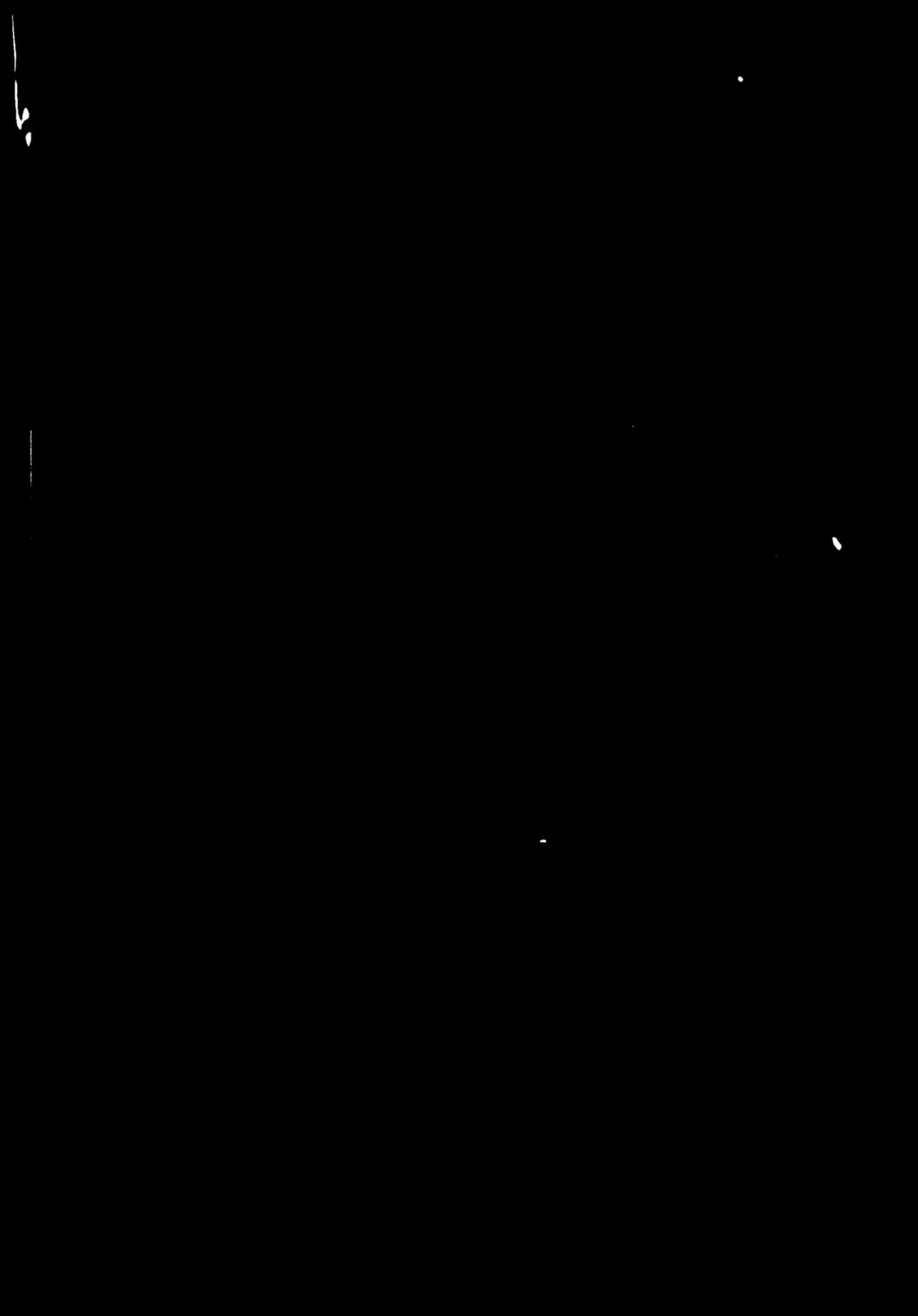
Industria de la Zona de Paz

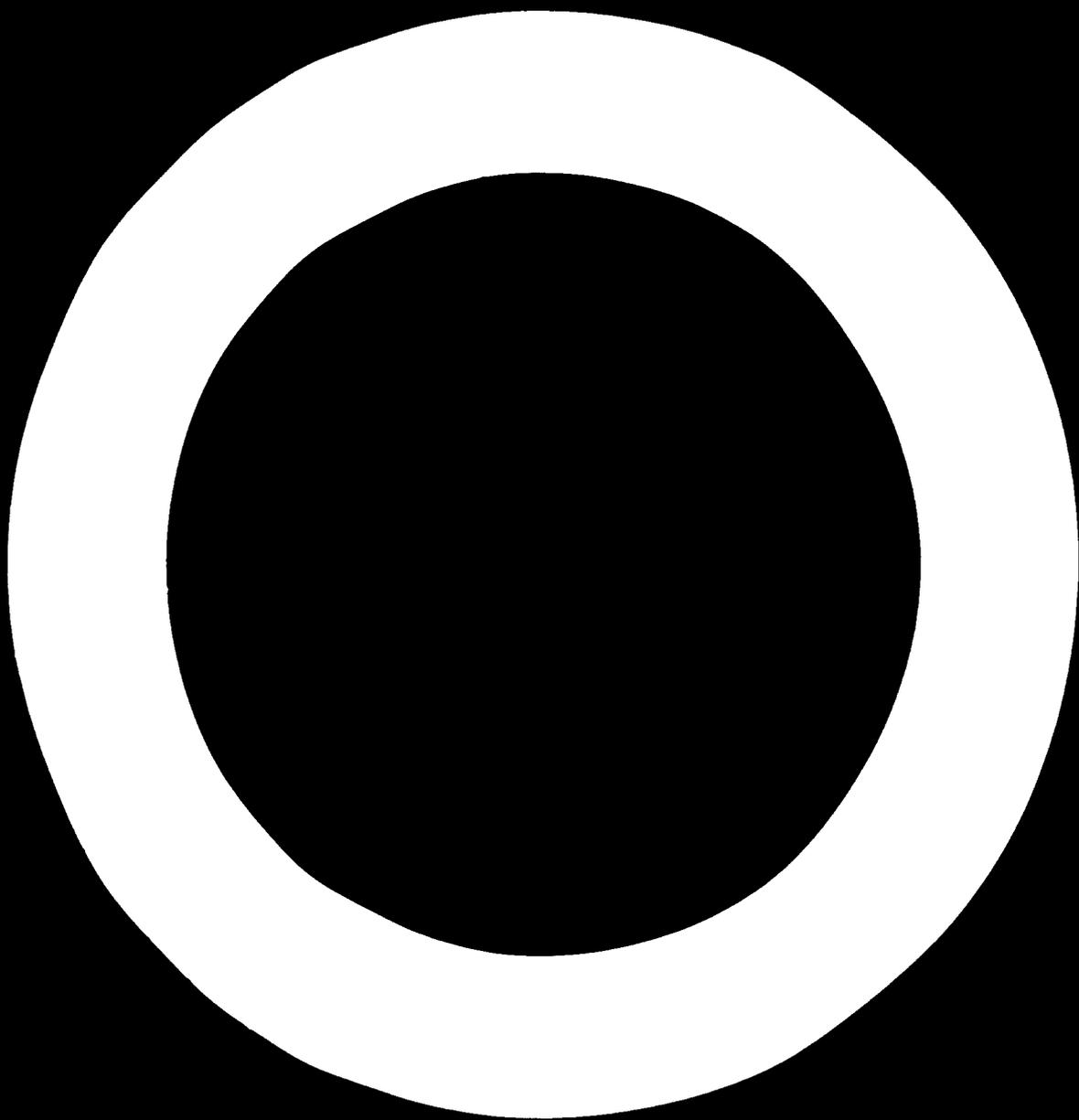
Industria de la Zona de Paz

1

Industria y S. de Paz

1/ Las opiniones que los autores expresan en este documento no reflejan necesariamente las de la Secretaría de la ONUDI. La presente versión española es traducción de un texto no revisado.





## EXPOSICIÓN

Por segundo año consecutivo, la Red Europea de Industrias de los Países Bajos organizó la Segunda Exposición para las Industrias de Subcontratación VAT '74, en Utrecht (Países Bajos) del 13 al 16 de mayo de 1974. Los resultados fueron satisfactorios logrados por el pabellón ONUDI/CBI en la feria - en cuanto al número de consultas recibidas por los participantes en el pabellón - motivaron a la ONUDI a organizar de nuevo con el CBI (Centro para la Promoción de las Importaciones de Países en Desarrollo) de Rotterdam, un proyecto conjunto para organizar un grupo selectivo de empresas y organizaciones de países en desarrollo para participar en la Feria y ayudarlos a sacar el mayor partido posible de esta actividad.

### 1) Preparativos para la Feria

La VAT '74 fue una exposición especializada, organizada en los Países Bajos para industrias de subcontratación, que ofreció a las empresas participantes de esta índole una oportunidad de dar a conocer sus capacidades de producción y servicios en las esferas de las industrias de transformación de metales, eléctrica, mecánica, de productos plásticos y de transformación de la madera. Unas 400 empresas, principalmente de los Países Bajos y del norte de Europa, estuvieron representadas en la Feria. El proyecto conjunto CBI/ONUDI abarcaba a 14 empresas y organizaciones que representaban a otras 13 empresas, y 3 organizaciones de promoción de las exportaciones y de las inversiones que participaban en calidad de observadores. Los países representados en el pabellón ONUDI/CBI fueron Jamaica, India, Malta, México, Pakistán, Túnez, Turquía, Zaire y una organización regional, el Programa Centroamericano para el Fomento de las Exportaciones. Se adjunta la lista de participantes. También estuvo representado el Centro de Comercio Internacional (CCI) UNCTAD/GATT, de Ginebra.

El CBI tomó a su cargo:

- el alquiler de 280 m<sup>2</sup> de terreno de exposición y la construcción de un pabellón moderno de diseño rectangular con una zona de conferencias en el centro y puestos o mostradores individuales para todas las empresas y organizaciones. A la ONUDI se le asignó una cabina de información a compartir con el CCI/UNCTAD/GATT;
- los gastos de alojamiento en hoteles y dietas para los participantes;
- la asistencia para el establecimiento de contactos con fabricantes holandeses. Concretamente, se enviaron 1.000 cartas circulares con anterioridad a la apertura de la VAT '74 para invitar a hombres de negocios a que visitaran el pabellón.
- la organización de un seminario preliminar que precedió a la apertura de la Feria;
- los servicios de secretaría y de interpretación durante la exposición.

La aportación de la ONUDI al proyecto consistió en:

- La selección de empresas y organizaciones para que participaran en la exposición. Esta selección se hizo a través de los contactos y de la lista de industrias de subcontratación del Programa de Subcontratación Internacional (PSI). El CBI recibió de antemano la información detallada necesaria sobre las operaciones de manufactura de estas empresas y sobre las esferas de actividad de estas organizaciones, así como una descripción de las muestras que exhibirían. Esto le permitió preparar contactos con contratistas holandeses interesados;
- El pago de los costos de envío y retorno de las muestras y del material de exposición entre el país de origen y Utrecht, para minimizar los gastos de los participantes en livianas fuertes;
- Asistencia a los participantes, durante la exposición, en la organización y celebración de entrevistas y negociaciones comerciales, así como ayuda técnica, siempre que fuera necesaria, en la definición de los requisitos para las consultas de subcontratación recibidas.

El CCI de Ginebra, que participaba por vez primera, informó y asesoró a los participantes del pabellón ONUDI/CBI sobre mercados de exportación y técnicas de comercialización.

Los participantes sufragaron sus propios gastos de viaje y tuvieron que pagar al CBI una cuota de participación de 300 florines holandeses.

## 2) Seminario preparatorio y visitas a fábricas:

Para facilitar a los participantes información y orientación sobre cómo aprovechar mejor las oportunidades que ofrecía la exposición, se organizó una reunión preparatoria del 9 al 10 de mayo de 1974 que constaba de tres partes:

- La primera parte del seminario se destinó a cierto número de discursos de introducción que fueron pronunciados por el Sr. W.H. Rijpm, Director del CBI (Centro para la Promoción de las Importaciones de Países en Desarrollo), el Sr. Y. Mori, Jefe de la Sección de industrias mecánicas y ligeras del Centro de Comercio Internacional (CCI), el Sr. C. de Mars, Director de la BOTU (Fundación Neerlandesa de Contratación y Subcontratación) y, por último, por el Sr. S. Zampetti, Oficial encargado del Programa de Subcontratación Internacional de la Sección de Industrias de Exportación de la ONUDI. Estos discursos de introducción tuvieron por objeto facilitar información a los participantes sobre las funciones respectivas de las entidades organizadoras y el tipo de asistencia que éstas podrían facilitarles durante la exposición. Se formularon también sugerencias prácticas y recomendaciones sobre cómo ponerse en contacto con visitantes y posibles contratistas presentes en la feria y cómo satisfacer los requisitos técnicos y comerciales de las consultas de subcontratación que recibirían.
- La segunda parte consistió en una serie de grupos de trabajo formados por algunos especialistas holandeses y por representantes de empresas contratistas y subcontratistas de los Países Bajos. La finalidad de estos grupos de trabajo consistía en dar una oportunidad a los participantes de intercambiar opiniones sobre diversos aspectos prácticos y técnicos de la subcontratación, el tipo de requisitos que exigirían con toda probabilidad los contratistas holandeses y las condiciones de importación y de envío. Los participantes tuvieron también ocasión de iniciar conversaciones de índole práctica sobre acuerdos de cooperación y consultas de subcontratación con sus homólogos holandeses, entre los que figuraban representantes de la Philips, de la DAF y de la IEM de los Países Bajos.

- La parte final tuvo lugar al día siguiente, viernes 10 de mayo, que se dedicó a la visita de grandes industrias contratistas de los Países Bajos, de acuerdo con un programa convenido entre los propios participantes y sus homólogos holandeses. Cabe citar a este respecto las visitas organizadas a una planta de equipo electrónico y a una fábrica de automóviles.

### 3) Desarrollo de la Feria

Los expositores y participantes en el pabellón ONUDI/CBI dispusieron de un pabellón de construcción moderna, de 280 m<sup>2</sup> de superficie, situado en lugar céntrico. La mayoría de las empresas participantes disponían de una buena gama representativa de muestras de los productos de subcontratación que habían expuesto, las cuales permitían observar la calidad y la capacidad de su producción. Por estar la mayoría de los participantes familiarizados con las fábricas y productos que representaban y ser personas con buena formación técnica, les fue posible discutir en detalle y con competencia las consultas de los ingenieros y los posibles contratistas asistentes a la Feria. Esto tuvo particular importancia y causó una impresión favorable en los posibles contratistas ya que en diversas ocasiones los participantes pudieron discutir detalles, precios, plazos de entrega, etc., sin necesidad de consultar con sus oficinas, y aceptar pedidos directamente en el pabellón. Esta circunstancia no se dio en el caso de un país representado por funcionarios comerciales que carecían de la competencia técnica para tratar de los productos exhibidos, y por ello su éxito fue sensiblemente inferior pese a la asistencia constante que les fue facilitada por el personal del CBI y de la ONUDI.

En la exposición de este año, el CBI y la ONUDI alentaron a los participantes a que se mostrasen activos e hiciesen uso de su propia iniciativa para establecer contactos, recurriendo, naturalmente, en la medida que fuese necesario a los servicios del personal del CBI y de la ONUDI así como a otros servicios que tenían a su disposición en la VAT '74. Por ser muy dura la competencia en el mercado de subcontratación de la Europa Occidental y por no disponer los posibles contratistas que visitaron la Feria más que de tiempo limitado, la iniciativa de que dieron muestras los participantes más activos les fue de gran ayuda y provecho.

También se alentó a los participantes a que visitasen otros pabellones y la "Tecno Boers" o exposición de maquinaria técnica situada en las salas adyacentes, para entrar de este modo en contacto con otros competidores y posibles contratistas. La finalidad de esta última iniciativa era doble: a) incitarlos a observar la competencia, el nivel de la tecnología, de la calidad y del acabado, etc., y b) que consideraran otras oportunidades de subcontratación.

Cierto número de participantes pidieron también asistencia técnica de la ONUDI y del CBI para la selección de maquinaria y accesorios adicionales que los pudiesen ayudar a mejorar su equipo y a incrementar o mejorar su producción de acuerdo con las consultas

de subcontratación que habfan recibido. Se prometieron o recibieron varios presupuestos para maquinaria y equipo nuevos, y en dos casos se aceptaron pedidos de subcontratación sobre la base de una capacidad prevista pero aún por instalar.

#### Campaña telefónica

Además de las invitaciones por correo, de los carteles publicitarios en la Feria, del anuncio publicado en la revista del CBI, etc., se inició, directamente desde el pabellón de la Feria, una campaña telefónica. Esta consistió en telefonar a cierto número de posibles contratistas de los Países Bajos cuyas necesidades de productos coincidían con las líneas de productos de los participantes, y a invitarlos a que visitasen el pabellón. Esta campaña se llevó a cabo durante la última parte de la Feria y reportó algunos resultados muy buenos. Se alentó también a los participantes a que seleccionasen e indicasen por sí mismos los posibles contratistas con los que se debía establecer contacto.

#### 4) Resultados

La exposición VAT '74 fue sumamente provechosa para la mayoría de los participantes en el proyecto ONUDI/CBI. El número de consultas efectuadas y de contactos establecidos durante la exposición fue muy elevado (véase la lista confidencial adjunta). La gran mayoría de los visitantes procedían de los propios Países Bajos aunque hubo un número considerable de visitantes extranjeros procedentes de otras partes de Europa, de Inglaterra y de países mediterráneos. Los participantes no sólo establecieron contactos útiles con contratistas holandeses sino que también consiguieron estimular posibles consultas de subcontratación y actividades de cooperación entre ellos mismos en el propio pabellón y con representantes de empresas internacionales.

La calidad, ejecución y acabado de muchos de los productos exhibidos por nuestros participantes satisfacían perfectamente los criterios internacionales más estrictos, siendo muy elogiados por los visitantes. Los visitantes se llevaron una impresión favorable de la capacidad y eficacia con la que nuestros participantes preparaban allí mismo un presupuesto o entraban en negociaciones sobre ritmos de producción o calidad del acabado.

#### Componentes de vehículos automotores

Entre las consultas más positivas de subcontratación que se formularon en la Feria para la industria de vehículos automotores figuraron las siguientes: radiadores para automóviles, tractores y maquinaria agrícola, mangueras de caucho y sintéticas, cables y alambres, cerraduras y accesorios.

### Grandes piezas fundidas

Se recibieron varias consultas respecto de la subcontratación de grandes piezas fundidas que habían de mecanizarse totalmente antes de su envío. El suministro y la disponibilidad de materias primas constituyeron asimismo una consideración importante y se solicitaron piezas fundidas y moldes de arrabio, acero, latón y aleaciones de bronce, y aluminio. También se solicitaron piezas forjadas por estampación por caída.

### Material electrónico

En lo que respecta al material electrónico hubo una amplia gama de consultas respecto de la subcontratación de componentes tales como resistores, capacitores y componentes bobinados, así como de componentes de ferrita y piezas especiales para aparatos de televisión. Hubo también consultas respecto de la subcontratación de instrumentos electrónicos en grandes series, que habían de ser fabricados y montados de acuerdo con las especificaciones de los contratistas.

### Accesorios

La calidad de los accesorios sanitarios y de fontanería exhibidos suscitó asimismo muchas consultas respecto de la subcontratación de ciertos tipos de accesorios de cuarto de baño. Nuestros subcontratistas tuvieron también mucho éxito en la atención de consultas de subcontratación sobre artículos de ferretería y se formularon pedidos de cerraduras, candados, picaportes y herrajes de puerta.

### Productos de caucho y sintéticos

Estos productos tuvieron gran éxito, probablemente a causa de la escasez de materias primas y de los interesantes precios y plazos de entrega de las piezas especiales de esta índole ofrecidas por los subcontratistas. La gama de productos de caucho y sintéticos solicitados incluía arandelas, juntas, mangueras y hasta colchones neumáticos.

### Transformación de la madera

En esta esfera hemos recibido cierto número de consultas respecto de piezas para sillas de madera, culatas de madera para armas de caza, componentes de mobiliario, etc. También se ha solicitado mobiliario y equipo de oficina y de hospital de acero.

### Consultas de particular interés

Se facilitaron presupuestos para artículos de madera en series de mil a diez mil unidades. Se han recibido consultas respecto de mil unidades de instrumentos electrónicos, mil a cinco mil unidades de pies de madera para lámparas, mil sillas, y productos de polistileno por un importe equivalente al medio millón de dólares anuales. También se

han recibido consultas sobre la subcontratación de 300 sirenas, 400 radiadores especiales al año, y para calentadores solares de agua, habiéndose encargado al respecto una muestra fabricada conforme a determinadas especificaciones. También se han formulado consultas para la subcontratación de altavoces en cantidades de entre 30 a 50 mil unidades, y de embarcaciones de recreo, tanto de plástico como de madera.

#### Pedidos en firme

Se han formulado pedidos de 100.000 cerraduras, 20.000 colchones neumáticos, y 500 y 1.000 unidades, respectivamente, de dos tipos distintos de piezas de fundición para maquinaria, así como de una muestra de un calentador solar de agua.

Estos fueron los resultados tangibles obtenidos al final de la Feria, pero se había prometido un gran número de consultas de subcontratación por contratistas que desearían formularlas de modo oficial especificando cantidades y detalles. Este suele ser lo normal cuando se trata de pedidos que no pueden confirmarse sin disponer de dibujos o planos. También hubo cierto número de casos en los que nuestros participantes no tuvieron tiempo de examinar con todo detalle las consultas recibidas, por lo que han prometido enviar presupuestos por escrito más adelante.

#### Conclusiones

La VAT '74 ha constituido un gran éxito en todos los sentidos imaginables pese a no haber supuesto más que una carga financiera relativamente ligera para la Organización. El nivel de consultas serias de subcontratación fue muy elevado, y se recibieron numerosos pedidos en firme durante la Feria. Los participantes de los países en desarrollo quedaron muy satisfechos de los resultados alcanzados y expresaron su agradecimiento y satisfacción tanto al CBI como a la ONUDI.

Son varios los factores clave que han motivado este éxito y ostimamos que debe tomarse buena nota de ellos para cualquier proyecto similar:

- a) La selección de la Feria. Es evidente que la índole altamente especializada y técnica de la VAT '74, puso a nuestros participantes en contacto con un grupo muy seleccionado de visitantes interesados y de posibles contratistas. Resulta evidente que, así como las ferias de tipo general suelen dispersar mucho la atención, en cambio una feria especializada en subcontratación, como ha sido la VAT '74, suele atraer grupos muy selectos e interesantes de visitantes con propósitos comerciales.
- b) La actividad desplegada por el organismo local patrocinador. La asistencia de una organización como el CBI es sumamente importante para la ONUDI en lo que respecta a la preparación del pabellón, al establecimiento de contactos con fabricantes y hombres de negocios locales y a la asistencia que se pueda prestar a los participantes en cuanto a técnicos, intérpretes y secretarios.

- c) La buena selección de las empresas y organizaciones participantes, que en este proyecto estuvo basada en información detallada sobre sus capacidades de producción, conforme a la lista de posibles empresas subcontratistas de países en desarrollo del Programa de Subcontratación Internacional. Los participantes se han de seleccionar de entre las empresas capaces de producir componentes que respondan a los altos niveles de calidad exigidos y con capacidad no utilizada disponible para atender a las consultas de subcontratación que puedan recibirse durante la feria.
- d) La asistencia a la feria de directores **gerentes** y técnicos y la presentación de muestras interesantes permiten a los participantes discutir con competencia las propuestas y consultas comerciales que puedan recibir durante la feria, e impresionan muy favorablemente a los visitantes, incitándoles a formular propuestas comerciales detalladas. De hecho, los resultados fueron sensiblemente inferiores en aquellos casos en los que las empresas estuvieron representadas por agregados comerciales nacionales que no estaban plenamente al tanto de los requisitos técnicos y de producción.

La ONUDI, teniendo presentes las anteriores observaciones, está poniendo en práctica actualmente un programa de participación en ferias especializadas que forma parte del Programa de Subcontratación Internacional, y se propone organizar otros dos o tres programas similares, sobre todo en países europeos, pero también, a ser posible, en los Estados Unidos y en el Japón, con tal de que el país en el que se vaya a celebrar la feria ofrezca el apoyo necesario para ello.

Participaciones en el Comercio Exterior de la India

A) Empresas y Organizaciones Representadas

PAIS (No)	NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA	REPRESENTANTE	MATERIAS COMERCIALIZADAS
INDIA 2	Silverana Electronics Private Ltd. 12-13, K. S. Road Madras	Mr. S. S. S. S. Director de Empresa	Componentes electrónicos y piezas de ferrita y de cerámica
INDIA 3	Marine Engineering Private Ltd. Mumbai 412-110	Sr. R. P. Propietario de Maritime	Controles electrónicos, paneles y mecanismos de mando eléctrico, piezas fundidas férreas y no férreas, circuitos impresos.
INDIA 4	Bhilai Engineering Corporation Private Ltd. P.O. Box 31 Bhilai-470001	Sr. S. N. K. S. S. Director	Fundición siderúrgica, taller mecánico, equipo contra incendios, remol- ques, equipo de trans- porte interno, piezas fundidas férreas y no férreas.
INDIA 5	Swastik Rubber Products Ltd. Kirkee, Poona-3	Sr. Kerur Asesor Técnico	Productos de caucho, guantes de uso doméstico y quirúrgicos, colchones neumáticos, etc.
INDIA 6	Tiger Locks Ltd. Indian Implements Unit Marris Road Aligarh	Sr. Kumar Director	Cerraduras, herrajes, tiradores y manijas de puerta, accesorios de latón y de acero y sanitarios.
INDIA 7	Electronic Measurements 1210-V Block, Rajajinagar Bangalore-56001	Sr. Madhav P. Kamath Director Gerente	Sistemas electrónicos de detección y control, sistemas de vigilancia continua de la humedad, controles automáticos de alimentadores de tabaco, otros aparatos electrón- icos.
MALTA 9	Malta Radiators Ltd. Radiator House Notabile Rd. Zebbug	Sr. G. H. Touw Director de Comercialización	Radiadores y armaduras de radiador.

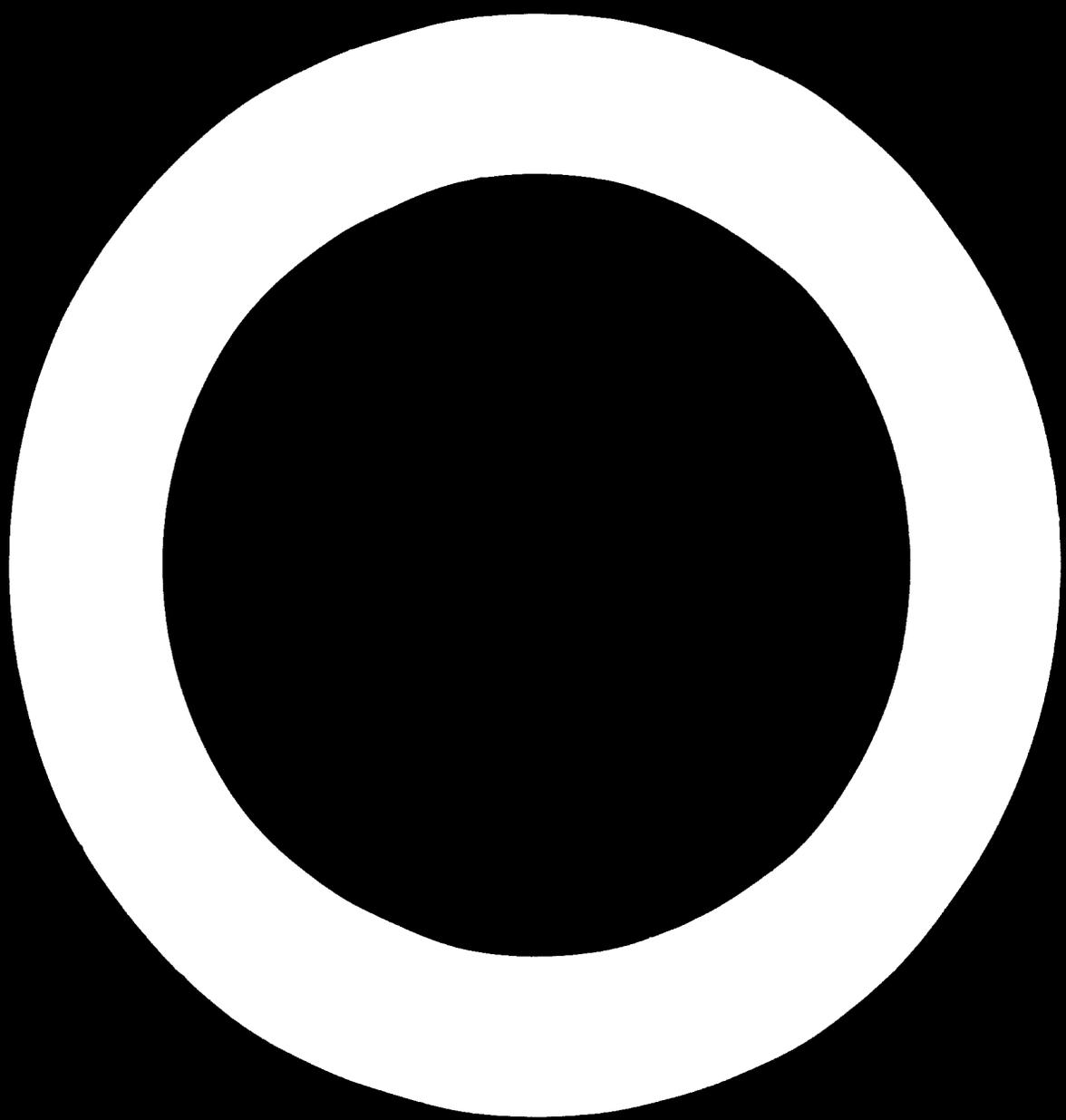
PAIS (Nº)	NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA	REPRESENTADA POR	ESFERA DE ACTIVIDADES
MALTA 10	<u>BIM Int.Ltd.</u> Industrial Estate Marsa	Sr. J. Runza Director Gerente	Productos de la industria mecánica ligera, invernade- ros, calentadores solares de agua, mobiliario metálico, radiadores.
MEXICO 11	<u>I.M.C.E.</u> (Instituto Mexicano de Comercio Exterior Ave Louise 327 1050 Bruselas	Sr. Sternberg Asesor Comercial Adjunto	
MEXICO 11	<u>I.M.C.E.</u> Insurgentes 1443 México, D.F.	Sr. Carlos Casa	
MEXICO 11	<u>Troquelador Magicalors SA</u> Calle Reilla 5807 Chihuahua, Chih.	Representado por IMCE	Carburadores de gas a baja presión, piezas fundidas de aluminio.
MEXICO 11	<u>Iglesias</u> 5 de Mayo 1271 Svr. Cd. Juárez, Chih.	Representada por IMCE	Talla de madera a mano.
MEXICO 11	<u>Industria Nacional Electrónica</u> Calle Diez sur 11 México 18 D.F.	Representada por IMCE	Componentes electrónicos.
MEXICO 11	<u>Arquinadera Industrial SA</u> Lago Iseo N.26 México 17 D.F.	Sr. Angel P. Curto Director de Exportaciones	Artículos de madera, piezas de mobiliario, culatas de armas de fuego, patas de muebles torneadas.
PAKISTAN 14	<u>Board of Industrial Management (BIM)</u> Karachi	Sr. A.S. Pirzada Sr. Ateequillah	
PAKISTAN 14	<u>Pakistan Engineering Co. - Lahore</u>	Representada por BIM	Productos electromecánicos, productos metálicos prima- rios y secundarios.
PAKISTAN 14	<u>Republic Motors Corp.</u> Karachi	Representada por BIM	Componentes de vehículos automotores.
PAKISTAN 14	<u>Metropolitan Steel Corp. - Karachi</u>	Representada por BIM	Fundición del acero, produc- tos metálicos.

PAIS (Nº)	NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA	REPRESENTADA POR	ESFERA DE ACTIVIDADES
TUNEZ 15	<u>Sofomeca</u> Route de Sousse Km.5, Mégrine Riadi, Túnez	Sr. A. Hadda Director	Productos metálicos, fundiciones férreas y no férreas.
TUNEZ 16	<u>Fonderies Réunies</u> Route de Sousse Km.5, Mégrine Riadi, Túnez	Sr. I. Chabbi Director General	Productos metálicos, fundiciones férreas y no férreas, botes de poliéster.
TUNEZ 17	<u>Skanes Meubles</u> Monastir Route de Sousse	Sr. A. Khalfallah Adjunto de la Presidencia de la Junta	Componentes de madera y mobiliario.
TUNEZ 18	<u>Centro Nacional de Estudios Industriales (CNEI)</u> B.P. 11111	Sr. K. Khalfallah	
TUNEZ 18	<u>Sotager</u> Túnez	Representada por el CNEI	Componentes electrónicos.
TUNEZ 19	<u>Compagnie tunisienne d'Electronique</u> "El Athir", Túnez	Representada por el CNEI	Componentes electrónicos, memorias.
TURQUIA 20	<u>Aydinlatma</u> Gereçleri, Ankara Sanayi ve Ticaret Koll.Sti Anafartalar Cad.San Sok	Sr. K. Baturalp Director General y Propietario	Transformación de metales.
TURQUIA 21	<u>Gümak Makina Parçaları</u> İmalat Sanayii Koll Sti Sanayi, çarsisi, Fatih Cad.1 Kirikkale	Sr. Güven Ozkan Director	Transformación de metales y componentes de vehículos automotores.
TURQUIA 22	<u>Cámara de Comercio de Estambul (CCE)</u> P.O. Box 377 Estambul	Sr. T. Shehmen Miembro de la Junta de Administración Sr. I. Aksoy Director del Departamento de Industria Sr. N. Kovaci Director de Grupo	

PAIS (Nº)	NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA	REPRESENTADA POR	ESPECIA DE ACTIVIDADES
TURQUIA 22	Ulvi Aytanç Estambul	Representada por la CCE	Transformación de metales, plásticos.
TURQUIA 22	Pimas Estambul	Representada por la CCE	Componentes de madera.
TURQUIA 22	Pankurt Sanayi Estambul	Representada por la CCE	Ruedas de automóvil, trans- formación de metales.
TURQUIA 22	<u>Erka Balata ve</u> <u>Otomotiv San.</u> Estambul	Representada por la CCE	Componentes de plástico y metal para vehículos automotores.

B. Observadores (sin muestras)

CENTRO AMERICA 19	<u>Programa</u> <u>Centroamericano para</u> <u>el Fomento de las</u> <u>Exportaciones (PROMECA)</u> 4ª Avenida 10-03 Zona 14 Guatemala	Sr. L. Ferris Director	Representando también a una empresa de componentes electrónicos.
JAMAICA 8	<u>Jamaica National</u> <u>Export Corporation</u> 8 Waterloo Road Kingston 10	Sr. B.G. Lewis Director de Comercialización	Prendas de vestir, mobilia- rio, artículos electrónicos.
ZAIRE 23	<u>Bureau National de</u> <u>Promotion des</u> <u>Investissements</u> B.P. 12279 Kinshasa	Sr. Mideso	



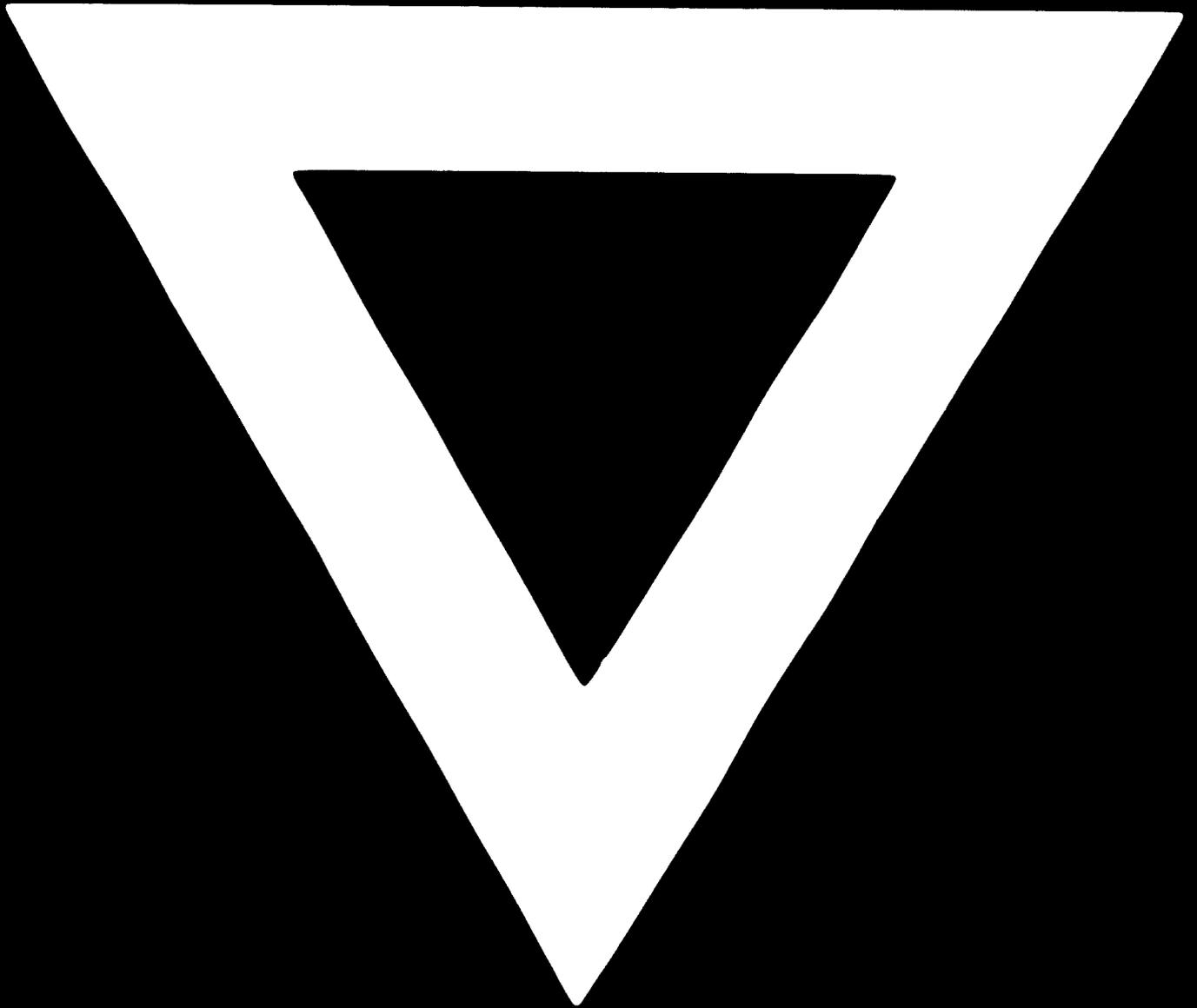


País	Nº de l empresa	Consultas	Consultas de subcontratación respecto de
<b>13 Mayo (cont.)</b>			
Túnez			Piezas de fundición.
Centroamérica			General.
Turquía			Piezas automotrices, piezas mecánicas.
Turquía			Piezas automotrices, radiadores, serpentines, carburadores, etc. de aguas locales. Piezas de madera, articulaciones para freno automotrices, etc.
<b>14 MAYO</b>			
India			General.
India			Piezas de fundición, piezas de hierro, etc. efluviales, etc. (orden por tras pasar contratos de subcontratación de suministros de piezas de hierro, siendo fundido de la RFA a la India si el precio es competitivo). <sup>(*)</sup>
India			Ingeniería, proyectos, grandes cantidades (materia prima importante). <sup>(*)</sup>
India			Cerraduras, etc.
India			Desarrollo de subcontratación para fabricar, reparar instrumentos electrónicos conforme a pedidos.
Malta			Fuertes de suministros. <sup>(*)</sup>
Malta	10		Cilindros, volantes, etc. para buques.
México	11		
México	11		Máquinas y bases de madera para bombas, etc. trabajo de madera.
Túnez	12		Piezas de acero fundido de 10 kg (100 unidades/ mes). <sup>(*)</sup>
Túnez	16		Subvenciones de recreo.
Túnez	17	2	Presupuesto para 1.000 a 10.000 unidades de artículos de madera.
Turquía	21		Piezas de vehículos automotores.
Turquía	22	2	Piezas de vehículos automotores, baterías para el transporte de aguas cloacales. <sup>(*)</sup>
<b>15 MAYO</b>			
India	2	2	Componentes electrónicos (1.000 unidades)
India	3	1	Cilindros, ruedas, piezas de fundición, ruedas de silla.

País	Nº de empresas	Consultas	Resultados de las consultas de los países de
<b>19 mayo (cont.)</b>			
India	1	1	Equipos de transmisión de energía eléctrica (sección de 110 KV, 132 KV y 220 KV).
India			Equipos de transmisión de energía eléctrica.
India			Equipos de transmisión de energía eléctrica (sección de 110 KV y 132 KV).
India			Equipos de transmisión de energía eléctrica (sección de 110 KV y 132 KV).
Malta			Equipos.
México			Equipos de transmisión de energía eléctrica (sección de 110 KV y 132 KV).
México			Equipos de transmisión.
Pakistán			Equipos de transmisión de energía eléctrica (sección de 110 KV y 132 KV).
Túnez	15		Equipos de transmisión de energía eléctrica (sección de 110 KV y 132 KV).
Túnez	17		Equipos de transmisión de energía eléctrica (sección de 110 KV y 132 KV).
Túnez	21		Equipos de transmisión de energía eléctrica (sección de 110 KV y 132 KV).
Túnez	22		Equipos de transmisión de energía eléctrica (sección de 110 KV y 132 KV).
General ONUDI			Consultas generales sobre los procedimientos de licitación de los equipos de producción, transmisión y distribución de energía eléctrica de subtransmisión.
<b>19 junio</b>			
India	2		Material de ferrita para antenas eléctricas de sirenas, etcétera.
India	3		Cables de transmisión de energía eléctrica para pantallas de 110 KV de altura, paneles de control y equipo eléctrico.
India	4		Planes de financiación subcontratos siderúrgicos.
India	5	4	Mangueras (puntos de sujeción).
India	6	2	100.000 cerraduras.
India	7	2	Presupuestos de sirenas y teléfonos, por 100 unidades.
Malta	3	2	Radiadores (consultas por 100 unidades anuales de tipo específico).

País	Cant.	Unidad	Descripción de los artículos
México	1		Materiales para el motor (100,000 unidades) para el motor de la nave espacial, especificaciones para el motor de la nave espacial.
Países			Componentes de material electrónico para el motor.
México			Materiales para el motor de la nave espacial (100,000 unidades) para el motor de la nave espacial, especificaciones para el motor de la nave espacial.
Países			Componentes de material electrónico y partes para el motor de la nave espacial, especificaciones para el motor de la nave espacial.
India			Componentes de material electrónico.
India			Componentes de material electrónico.
India			Componentes de material electrónico.
India			Componentes de material electrónico.
India			Componentes de material electrónico.
México			Componentes de material electrónico.
México			Componentes de material electrónico.
Países			Componentes de material electrónico para motores y reactores, partes y pequeñas embarcaciones. Fabricante pudiera formular pedidos para la subcontratación de piezas fundidas de aleaciones con base de cobalto.
Países			Diversas piezas de vehículos automotores.
Países			Herramientas de corte, mobiliario de madera, ruedas.
Países			5,000 sillas.





**76. 04. 27**