



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th 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 for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



06601-S



Distr. LIMITADA

ID/WG.199/8

11 julio 1975

ESPAÑOL

Original: INGLÉS

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Revisado por
[Signature]

ADAPTACION Y DESARROLLO TECNOLOGICO DE PRODUCTOS
PARA LAS INDUSTRIAS DE EXPORTACION

Informe de la Tercera Reunión de Consulta

Tokio, 20-29 de noviembre de 1974

id. 75-6460

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards even though the best possible copy was used for preparing the master fiche

Indice

<u>Capitulo</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION	3
I. ORGANIZACION DE LA REUNION DE CONSULTA	5
Fase preparatoria	5
Programa de la Reunión	7
Participación	8
II. RESUMEN DE LAS ACTIVIDADES	9
Programa de orientación	9
Consultas bilaterales	13
Reuniones con funcionarios gubernamentales	14
Reunión con fabricantes de maquinaria de trabajado de la madera	14
III. EVALUACION DE LA REUNION	15
IV. REUNIONES FUTURAS	16
<u>Anexos</u>	
I. PROGRAMA DE LA REUNION	18
II. LISTA DE PARTICIPANTES	21
III. LISTA DE DOCUMENTOS	37

INTRODUCCION

El desarrollo de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo ha llegado a ser un aspecto importante de los programas de industrialización en los últimos años. La necesidad de asistencia en esta esfera ha ido en aumento a medida que los interesados se han dado cuenta de las complejidades básicas. Por esta razón, cada vez se están proporcionando más programas de asistencia bilateral y multilateral a los países en desarrollo para que amplíen sus exportaciones.

Un análisis de los motivos de que el volumen de exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo sea relativamente bajo, revela que la falta de conocimientos técnicos (know-how) en materia de normalización, control de calidad, mejoramiento de los productos, diseño, envasado y transporte de bienes exportables es causa, en gran parte, de que ciertos productos de los países en desarrollo no se acepten en los mercados de los países desarrollados. Otro factor es que los fabricantes de países en desarrollo carecen de suficientes conocimientos sobre las técnicas adoptadas en los mercados extranjeros en que han puesto la mira. Esta insuficiencia de información y comunicación que existe entre países desarrollados y países en desarrollo con respecto a los requisitos que han de cumplir la producción y los productos, como también en cuanto a los conductos de comercialización en los mercados extranjeros, puede superarse mediante un criterio equilibrado que abarque tanto el desarrollo de las exportaciones, en lo relativo a oferta/producción, como la producción de artículos de exportación, en lo relativo a demanda/comercio.

Para ayudar a colmar las lagunas existentes la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) ha formulado un programa de adaptación y desarrollo tecnológico de productos para las industrias de exportación, destinado a estimular la cooperación industrial internacional a nivel de empresa y robustecer y ampliar las industrias orientadas hacia la exportación en los países en desarrollo, en especial mejorando los productos existentes en esos países hasta que lleguen a satisfacer las exigencias de los mercados internacionales. Como uno de los medios de ejecutar este programa, la ONUDI ha organizado tres reuniones de consulta de ámbito interregional, con el apoyo financiero y administrativo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y de ciertas organizaciones copatrocinadoras. La primera reunión se celebró en Nueva York en octubre de 1972 y fue copatrocinada por el Instituto Mundial

de Comercio y la Agencia para el Desarrollo Internacional, de los Estados Unidos (USAID). La segunda se celebró en Bruselas en noviembre de 1973, siendo copatrocinadora la Administration Générale de la Coopération au Développement (AGCD), del Gobierno de Bélgica.

La Tercera Reunión de Consulta sobre Adaptación y Desarrollo Tecnológico de Productos para las Industrias de Exportación, a que se refiere este informe, fue organizado por la ONUDI y la Organización Japonesa de Comercio Exterior (JETRO). Se eligió al Japón como país invitante por considerarse como mercado meta, ubicado centralmente en la región del Pacífico. La Reunión se celebró en las oficinas centrales de JETRO en Tokio, del 20 al 29 de noviembre de 1974.

Los objetivos de la Tercera Reunión de Consulta fueron dos. El primer objetivo, inmediato, era dar a conocer las manufacturas de los países en desarrollo a representantes de los medios comerciales japoneses, a fin de determinar en qué aspectos no alcanzaban a cumplir los requisitos del mercado japonés desde un punto de vista técnico, y qué modificaciones podrían introducirseles a fin de que los cumplieran. Así, se podría determinar: a) si representantes de países desarrollados podían proporcionar asistencia para la adaptación de productos a nivel de empresa; b) si se requería asistencia técnica para dicha adaptación y podían solicitarla de la ONUDI gobiernos respectivos; y c) si los fabricantes mismos podían llevar a cabo sin asistencia externa las adaptaciones de menor importancia.

El segundo objetivo de la Reunión era llegar a acuerdos concretos entre fabricantes de países en desarrollo e industriales del Japón, mediante contactos e intercambio de información, sobre subcontratación internacional, licencias, empresas mixtas, transferencia de la producción o transplatación de la misma (es decir, el traslado de unidades de producción completas).

I. ORGANIZACION DE LA REUNION DE CONSULTA

Fase preparatoria

Se invitó a los gobiernos de países en desarrollo interesados en la Tercera Reunión de Consulta a designar hasta ocho candidatos pertenecientes a los dos sectores industriales que se habían seleccionado para la Reunión:

Artículos de deporte, excluidos los productos de cuero

Artículos de uso doméstico y de oficina

Para obtener el apoyo de las autoridades gubernamentales e interesar a los fabricantes en participar en la Reunión, se realizaron misiones preparatorias en los países en desarrollo siguientes:

América Latina

Bolivia
Brasil
Colombia
Costa Rica
Ecuador
Guatemala

Africa

Etiopía
Kenia
República Unida de Tanzania

Asia y el Pacífico

Filipinas
India
Indonesia
Malasia
Pakistán
Sri Lanka
Tailandia

Estas misiones, que realizaron funcionarios de la ONUDI, constituyeron un componente importante del proyecto, puesto que la experiencia de reuniones anteriores había mostrado que los gobiernos o los fabricantes participantes no siempre comprendían plenamente la finalidad, objetivos y concepto de tales reuniones. En realidad, se observaba una tendencia a considerarlas como ferias comerciales de exportación y no como consultas

entre los fabricantes de países en desarrollo y especialistas de países desarrollados, incluidos importadores, negociantes, técnicos, etc. Por lo tanto, proporcionar información a los participantes y seleccionar los productos que se habían de exhibir en la reunión era esencial para el éxito de la misma. Teniendo en cuenta estos puntos, las misiones incluyeron, entre otras actividades, entrevistas con personas pertenecientes a los tres grupos siguientes:

- a) Autoridades gubernamentales encargadas del desarrollo de las exportaciones;
- b) Representantes de federaciones de industrias, cámaras de comercio, organizaciones de desarrollo de las exportaciones, etc.);
- c) Fabricantes de los dos sectores industriales seleccionados para la Reunión,

Gracias a estas misiones se evidenció que existían dos obstáculos principales para los fabricantes, que participaban en las reuniones, especialmente para las empresas pequeñas y medianas: insuficiencia de medios financieros y problemas de idioma.

Los organizadores de la Reunión iban a sufragar los gastos de transporte de las muestras de los productos a Tokio, las dietas de los fabricantes que participaran en la Reunión y todos los gastos relacionados con dicha Reunión en Tokio, pero se esperaba que los participantes pagaran todos sus gastos de viaje aéreo de ida y vuelta a Tokio, así como todos los gastos que excedieran de las dietas. Un gran número de empresas pequeñas y medianas que estaban muy interesadas en participar en la Reunión, y para las cuales se consideraba que el programa era especialmente importante, no podían sufragar esos gastos y por lo tanto tenían que rehusar la invitación a participar. El segundo obstáculo, es decir, los problemas de idioma, afectaba principalmente a los fabricantes de América Latina, cuya lengua común era el español y cuyo conocimiento del inglés era insuficiente para satisfacer los requisitos de participación en la Reunión. El resultado fue una reducción del número de posibles participantes y la exclusión de un número considerable de empresas que habían expresado interés por participar.

Para resolver el problema financiero en reuniones futuras, una solución podría ser que las Naciones Unidas sufragaran la mitad del viaje aéreo además de las dietas. El problema de idioma se podría resolver proporcionando suficientes servicios de interpretación en las reuniones.

Después de designarse los fabricantes participantes, una misión asesora visitó los siguientes países de Asia y el Pacífico: Filipinas, India, Indonesia, Irak, Irán, Malasia, Pakistán, Sri Lanka y Tailandia. Esta misión fue realizada por un funcionario de la ONUDI, a quien prestaron asistencia en algunos países dos expertos interregionales contratados por JETRO. El objeto principal de esta misión fue seleccionar muestras de los productos a base de los criterios siguientes:

- a) Los productos seleccionados debían ser exportables al mercado meta así como a otros mercados;
- b) Debía ser posible adaptar o mejorar los productos de exportación que no fueran tradicionales, o sus procesos de producción, a fin de que satisficieran los requisitos de los mercados internacionales;
- c) El fabricante debía estar interesado en establecer una producción continua ajustada a la política de desarrollo industrial de su país;
- d) El fabricante debía poder ofrecer un suministro constante y respetar las fechas de entrega convenidas.

No fue necesario enviar una misión asesora a Colombia y Costa Rica, que también habían designado candidatos, por cuanto las organizaciones homólogas de dichos países habían participado en reuniones anteriores y habían consentido en encargarse de los preparativos necesarios y de seleccionar las muestras de los fabricantes, de acuerdo con las instrucciones recibidas durante la misión preparatoria.

Los preparativos por parte de la organización homóloga japonesa, encargada de informar a los medios comerciales japoneses sobre la finalidad de la Reunión, incluyeron, entre otras cosas, el envío de más de 2.000 invitaciones directamente a fabricantes, empresas comerciales e instituciones, así como a cinco de las principales asociaciones comerciales del Japón a fin de que éstas las transmitieran a sus miembros. Asimismo, JETRO realizó varias reuniones preparatorias con empresas, asociaciones y organizaciones comerciales de ámbito nacional. Además de estas actividades, se organizaron conferencias de prensa y se imprimieron comunicados de prensa (en japonés) para la difusión de información en la Tercera Reunión de Consulta.

Programa de la Reunión

El programa de la Reunión se dividió en dos partes:

20-22 de noviembre
de 1975:

Programa de orientación, con exposiciones de funcionarios de la ONUDI y de JETRO, conferencias de expertos japoneses y discusiones sobre problemas relacionados con la adaptación y desarrollo tecnológico de productos

25-29 de noviembre
de 1975

Reuniones bilaterales individuales entre fabricantes japoneses y participantes procedentes de países en desarrollo, basadas en las muestras de productos exhibidas, a fin de establecer contactos, determinar las adaptaciones concretas que podría requerir cada producto, y debatir las posibilidades generales de cooperación industrial internacional

El programa detallado figura en el anexo I.

Participación

Asistieron a la Reunión 39 fabricantes y 9 representantes gubernamentales de los siguientes países en desarrollo: Colombia, Costa Rica, Filipinas, India, Indonesia, Nepal, Pakistán, Sri Lanka y Tailandia. Por parte de los medios comerciales japoneses, 133 fabricantes se inscribieron oficialmente como participantes en la Reunión. Asistieron asimismo 27 observadores de gobiernos, misiones diplomáticas acreditadas en Tokio y organismos de las Naciones Unidas. La lista completa de participantes y observadores figura en el anexo II.

II. RESUMEN DE LAS ACTIVIDADES

En el curso de la Reunión se recibió la noticia de la muerte del ex Secretario General de las Naciones Unidas, U Thant. Los representantes gubernamentales y los funcionarios de la ONUDI observaron un minuto de silencio en memoria suya durante la sesión del 26 de noviembre.

Programa de orientación

El programa de orientación, de dos días y medio de duración, incluyó la presentación de documentos sobre diversas cuestiones importantes relativas al desarrollo de las exportaciones, y un viaje de estudio.

Resumen de los documentos presentados

De las siete monografías preparadas para la Reunión (véase el anexo III; Lista de Documentos), seis fueron presentados por sus autores (véase anexo I, Programa); cinco de éstas se resumen a continuación.

Normas sobre control de calidad para los productos industriales en el Japón

El autor señalaba que la revolución técnica había originado la introducción de una serie de materiales y componentes nuevos y el público mostraba gran interés en que estos nuevos productos fueran seguros y duraderos. Por consiguiente, el control de calidad de los materiales industriales utilizados actualmente en el Japón suponía un conjunto de normas complejas y de amplio ámbito. Básicamente, se consideraba preferible que cada empresa tuviera sus propios procedimientos de control de calidad, pero desde el punto de vista del consumidor estas medidas no siempre eran suficientes, pues habían ocurrido diversos accidentes. Por lo tanto, el Gobierno del Japón deseaba evitar dichos accidentes y garantizar la seguridad, y al mismo tiempo producir y vender productos de diseño y calidad superiores, por lo que se estaba compilando un manual práctico y preparando las leyes necesarias para regular la calidad, estableciendo normas obligatorias. Además, el Gobierno aconsejaba a las asociaciones industriales que adoptaran voluntariamente medidas de control de calidad. Se había determinado y aceptado generalmente el conjunto de normas industriales japonesas (Japanese Industrial Standards (JIS)) promoviéndose la normalización industrial, con lo que había mejorado

la calidad de los productos industriales, al aumentar la eficiencia de la producción, simplificarse las transacciones y fomentarse la equidad en las mismas, y racionalizarse el consumo. En la actualidad, JIS marcaba normas establecidas para 7.377 artículos. Dos organismos gubernamentales y unas treinta organizaciones privadas estaban encargadas de las inspecciones y ensayos necesarios para proteger al consumidor y realizar los diversos programas de control de calidad.

Desarrollo del diseño y de la comercialización

Respecto al desarrollo del diseño y de la comercialización, se indicó que durante el decenio de 1950 se había dado mucha importancia en el Japón a los diseños que serían bien recibidos en los mercados americanos y europeos. Sin embargo, últimamente se había hecho evidente que, a fin de que los artículos fueran aceptables en los mercados extranjeros, también tendrían que ser aceptados en el Japón. A este respecto, era importante señalar que el diseño comprendía tres requisitos básicos de los bienes de consumo duraderos, es decir, estructura, función y aspecto (estilo, color y modelo). El diseñador tenía el deber de armonizar estos requisitos, a veces opuestos entre sí. Por lo tanto, para lograr que los productos de países en desarrollo se convirtieran en mercancías en la fase de distribución y ganaran la aceptación de los consumidores japoneses, se necesitaba realizar investigaciones con respecto a los estilos, colores y modelos. Se añadió que en Japón faltaban un estilo de interiores como se encontraba en Europa y los Estados Unidos de América. Por lo tanto, era imposible indicar qué diseño era el mejor; sin embargo, los requisitos básicos del diseño eran color, intimidad, estabilidad y elegancia.

Características del mercado japonés

Desde el punto de vista de las grandes tiendas, parecía que los consumidores japoneses habían considerado durante mucho tiempo que los artículos importados eran en cierto modo superiores a productos similares fabricados localmente, pero recientemente se había observado una tendencia a aceptar los bienes de consumo producidos en el país. Había varias categorías, tales como alimentos, vestuario y artículos domésticos, en que los productos de países en desarrollo podrían ajustarse a las características del consumo en el Japón, o incluso modificarlas considerablemente. Productos en los que se empleasen

materiales locales pero que resultasen adecuados a las costumbres de los consumidores japoneses, podrían a la larga exportarse en grandes volúmenes. Aunque durante muchos años el Japón había importado bienes de consumo duraderos y no duraderos principalmente de Europa y los Estados Unidos, uno de los fenómenos notables de los últimos años era que países vecinos del Japón se estaban convirtiendo en los principales proveedores de bienes de consumo, tanto en cuanto al volumen como al valor. Las cifras relativas a los artículos importados por las grandes tiendas mostraban que más de la mitad del total de los bienes importados, según el valor, se vendían en Tokio y Osaka, y la cifra correspondiente a las seis ciudades principales del Japón, incluidas Tokio y Osaka, sobrepasaba el 80%. Esto significaba que las importaciones no habían alcanzado realmente a las zonas rurales del Japón y que en éstas no existían prácticamente canales para promover las ventas de artículos importados. Mientras que los pueblos y pequeñas ciudades rurales habían conservado así el antiguo sistema de vida, las costumbres de los habitantes de las urbes en cuanto al consumo de estaban occidentalizando claramente, tendencia que probablemente continuaría, aunque podía suponerse que los cambios económicos recientes disminuirían quizá el ritmo de este movimiento histórico.

Situación actual de la industria del mueble en el Japón

En el Japón la demanda de muebles aumentaba rápidamente, siendo la tasa de crecimiento anual superior al 10%. Sin embargo, en comparación con el valor total de la producción de muebles las importaciones seguían siendo modestas y no llegaban más que a un 1% aproximadamente. La razón podría ser que, hasta 1971, las importaciones consistían principalmente en muebles de alta calidad, para fines especiales, procedentes sobre todo de Europa y los Estados Unidos, mientras que no había prácticamente importación en masa de muebles de calidad media para uso general. No obstante, recientemente se había iniciado una evolución importante en los métodos de importación y en las características de los artículos, como resultado de lo cual la tasa anual de aumento de las importaciones alcanzaba alrededor del 40%. La evolución más interesante se caracterizaba por desplazamiento de las fuentes de suministro desde los países occidentales hacia los del Asia sudoriental; y los fabricantes japoneses habían empezado a importar artículos semimanufacturados y piezas para su elaboración y montaje en el Japón. A causa del aumento creciente de los costos de producción en el país, los fabricantes japoneses habían descubierto que también era rentable hacer fabricar en los países del

Asia sudoriental artículos acabados de acuerdo con sus necesidades y condiciones. Como se esperaba que continuara la cooperación de los fabricantes de muebles con los países del Asia sudoriental, se creía que los muebles procedentes de esta región ejercerían un efecto considerable sobre el mercado de muebles del Japón.

Las tendencias de los consumidores japoneses en
cuanto a artículos domésticos

Con respecto a la situación del mercado de artículos domésticos en el Japón, se señaló que estos productos eran tradicionalmente artículos japoneses de exportación. Por lo tanto, con excepción de unos cuantos artículos de alta calidad, en el mercado japonés solamente se vendían artículos fabricados en el país. Sin embargo, en los últimos años la situación había cambiado y se había producido una evolución hacia importaciones directas o programas de desarrollo tecnológico e importación. Generalmente, cuando se importaban artículos de ultramar, se importaban como productos semiacabados y a continuación los fabricantes japoneses los perfeccionaban y convertían en productos acabados. Se adoptó este sistema porque, con frecuencia, los artículos importados no eran de calidad suficiente para satisfacer los gustos de los consumidores japoneses. Por lo tanto, el objetivo era ayudar a las empresas extranjeras a desarrollarse hasta el punto de que pudieran producir artículos acabados en forma satisfactoria, enviándoles expertos y técnicos que hubieran trabajado en el Japón en la producción de artículos del mismo tipo. El paso de artículos domésticos producidos en el país a artículos importados, se debía a una evolución de la producción. Los cambios que habían ocurrido en el Japón podrían ocurrir probablemente en otros sitios, como Hong Kong y la República de Corea, que habían disfrutado de una situación destacada en cuanto a la exportación de artículos caseros al Japón.

Viaje de estudio

Como parte del programa de orientación se organizó un viaje de estudio para visitar el Instituto de Inspección de Manufacturas Industriales y el Parque Industrial de Isehara.

El Instituto de Inspección de Manufacturas Industriales, que se encuentra bajo la supervisión del Ministerio de Industria y Comercio Internacional, es muy conocido como una de las organizaciones de más prestigio en la esfera de ensayo y verificación de productos en el Japón. Se someten a ensayos tanto los productos destinados a la

exportación como los productos para el consumo del país; los ensayos se realizan en la fábrica o en el Instituto. Además del trabajo directo de inspección, el Sistema de Inspección de Artículos de Exportación garantiza la calidad de ciertos productos de este tipo. En el viaje de estudio los participantes fueron informados de los objetivos del Instituto y tuvieron ocasión de observar cierto número de ensayos prácticos realizados con fines de demostración.

El Parque Industrial de Isahaya, que se estableció en 1972, comprende una superficie de 638.000 m² y está ubicado a unos 50 km del centro de Tokio. Su finalidad es controlar la expansión poco coordinada de las actividades manufactureras hacia los suburbios de la zona metropolitana de Tokio, fomentar la eficacia de la utilización de la tierra y contribuir a que el desarrollo de la industrialización tome una dirección que beneficie a la región. Especialmente por esta última razón se han establecido criterios para las industrias que se permiten en el Parque. Entre éstas se encuentran principalmente industrias ligeras en las ramas de productos eléctricos, electrónicos, productos de metal, elaboración de la madera, muebles y equipo de transporte. A mediados de 1974, se encontraban en funcionamiento 51 fábricas, en las que trabajaban aproximadamente 2.000 personas. El Parque es muy conocido por su planificación y servicios modernos, en los que se han tomado en cuenta los procedimientos más modernos para crear y hacer funcionar una línea de producción eficaz. Después de una visita de presentación a las oficinas del Parque, los participantes visitaron dos fábricas, la de papel Fukuoka y la de muebles Arima Seisakusho.

Consultas bilaterales

Durante los cuatro días y medio reservados para las consultas bilaterales, los fabricantes procedentes de países en desarrollo tuvieron ocasión de conversar con fabricantes, importadores, expertos y técnicos japoneses sobre problemas de su interés. Las conversaciones se facilitaron con la exhibición de muestras de dichos fabricantes en la sala de exposición de la sede de JETRO. De esta manera los hombres de negocios japoneses pudieron formarse idea de las capacidades de producción de las empresas de países en desarrollo, lo que fue una forma eficaz de establecer un primer contacto que podría convertirse en futuras relaciones comerciales. En el capítulo III se ofrece una evaluación de los contactos establecidos durante estas consultas bilaterales.

Reuniones con funcionarios gubernamentales

Las reuniones entre funcionarios gubernamentales y funcionarios de la Secretaría de la ONUDI tuvieron tanto carácter multilateral como bilateral. Estas reuniones ofrecieron una oportunidad para debatir diversas cuestiones relacionadas con el programa de adaptación de productos, y tomar nota de diversas peticiones de representantes gubernamentales con respecto a una posible asistencia técnica de parte de la ONUDI. Con ayuda de funcionarios de la ONUDI se redactaron diversos borradores de hojas de datos sobre proyectos. Las solicitudes abarcaban asistencia técnica en las esferas de diseño, perfeccionamiento de los sistemas de inspección de la calidad de los productos de exportación, envasado de los artículos de exportación y control de calidad de las exportaciones. En el capítulo III se presenta un resumen de dichas solicitudes.

Reunión con fabricantes de maquinaria de trabajado de la madera

Se organizó una reunión especial, que no estaba en un principio programada, invitando a fabricantes japoneses de maquinaria de trabajo de la madera a debatir algunos problemas de interés, especialmente la posibilidad de cooperar con fabricantes de muebles de madera y artículos domésticos en los países en desarrollo. En el anexo I se indican las empresas participantes.

III. EVALUACION DE LA REUNION

La organización y celebración de la Reunión se vieron afectadas por diversas circunstancias. El reciente deterioro de la situación económica mundial, la inestabilidad monetaria internacional y las acusadas tendencias inflacionistas, la incierta situación de la mano de obra y otros factores impredecibles que influyeron en la situación económica general del Japón: todo ello motivó, al parecer, en los medios comerciales japoneses cierta actitud de renuencia con respecto a la Reunión.

Los participantes de países en desarrollo habrían visto con agrado una mayor cooperación de parte de los fabricantes japoneses, pero reconocieron los esfuerzos de los organizadores en pro del establecimiento de contactos con los medios comerciales, y, gracias a la ayuda de la ONUDI y de JETRO, un número considerable de dichos participantes inició contactos con posibles cooperadores de empresas japonesas. Como consecuencia de ello, varios participantes han obtenido de sus contrapartes japoneses el asesoramiento necesario sobre mejoras y adaptación de sus productos, y han expresado su satisfacción por los resultados conseguidos. Según los informes y la información disponibles, los participantes han podido negociar cinco acuerdos de cooperación industrial, cuatro arreglos de subcontratación y un acuerdo de empresa mixta. Además, durante la Reunión se formularon pedidos por valor de 155.940 dólares de los EE.UU.; al parecer, los contrapartes japoneses estimaron que en estos casos, y a título de ensayo, los productos de los países en desarrollo podrían introducirse sin adaptación alguna en el mercado japonés.

Sobre la base de las insuficiencias identificadas en la Reunión, los representantes de gobiernos solicitaron la siguiente asistencia técnica con respecto a la adaptación de productos destinados a la exportación:

(Dólares de los EE.UU.)

Tratamiento de artículos textiles para hacerlos ininflamables	12.500
Tratamiento hidrófugo de balones de fútbol	3.000
Establecimiento de un centro para la inspección de artículos antes de ser expedidos	62.000
Mejora de productos de cerámica	36.000
Desarrollo de artículos deportivos de cuero para exportación	27.000
Desarrollo de productos de acero inoxidable para exportación	27.000
Diseño y acabado de muebles de madera y de poliéster para exportación	18.000
Total	185.500

Los participantes de países en desarrollo confiaron en que estas solicitudes serían debidamente aprobadas por el PNUD y por la ONUDI, a fin de que la asistencia solicitada pudiese proporcionarse a la mayor brevedad posible.

IV. REUNIONES FUTURAS

Los participantes de países en desarrollo estuvieron de acuerdo en que las reuniones de consulta deberían continuarse en su forma actual sobre una base interregional, y convinieron en las siguientes recomendaciones para el futuro:

- a) Debe prestarse la debida atención a los grupos de productos seleccionados para la reunión, para que respondan a una apreciación realista de cuáles industrias de los países en desarrollo poseen las mejores posibilidades de desarrollo orientado hacia la exportación, por ejemplo, industrias de gran intensidad de mano de obra, industrias basadas en materias primas nacionales, industrias con suficiente capacidad de oferta y considerable valor agregado que permita mejorar los ingresos netos de divisas del país en desarrollo, e industrias que cuentan con posibles accesos al mercado del país huésped,
- b) En consecuencia, la selección del país huésped debe ser lo más compatible posible con las posibilidades de adaptación del producto y con la asistencia que los países participantes necesitan para alcanzar sus objetivos;
- c) Debe concederse especial atención a informar debidamente sobre los objetivos de la reunión a los industriales, mayoristas y distribuidores del país huésped;
- d) Sería más aconsejable enviar muestras de productos al país huésped con bastante anticipación (unos dos meses) a la reunión, a fin de que los expertos puedan examinarlos y señalar después en la reunión las adaptaciones y mejoras que requieren los productos presentados como muestras, lo que permitiría enfocar el problema de una manera más realista. Este método sería de utilidad a un mayor número de participantes;
- e) Desde un punto de vista práctico, las conferencias deben limitarse a grupos de trabajo más pequeños, divididos según productos. En las conferencias de planificación, en las visitas a fábricas y en los contactos que se celebren debe concederse la misma importancia a todas las ramas industriales;
- f) Los contactos que hayan de realizarse con los industriales del país huésped deben planearse con antelación, y a ser posible revestirán la forma de entrevistas concertadas de antemano, debiendo estimularse a los industriales a ayudar en lo posible a los participantes de los países en desarrollo;
- g) Las visitas a las fábricas deben organizarse de modo que los participantes puedan permanecer el tiempo suficiente para obtener asesoramiento práctico en ellas;
- h) A fin de evitar dificultades administrativas innecesarias a los fabricantes de países en desarrollo que participen en la reunión, la información sobre la documentación necesaria para cumplir con los requisitos y normas de importación del país huésped debe suministrárseles con bastante anticipación;
- i) La cuantía actual de las asignaciones y dietas supone una considerable carga financiera para los fabricantes que participen en la reunión; podría conseguirse una participación más eficaz, sobre todo por lo que respecta a empresas pequeñas y medianas, si se arbitraran fondos para sufragar lo siguiente:

Una asignación para gastos de viaje

Una asignación, por concepto de exceso de equipaje (10 kg),
para funcionarios públicos

Un aumento de las dietas

- j) A ser posible, a los fabricantes que participen sólo deberá exigirseles
suficiencia en uno de los idiomas oficiales de las Naciones Unidas.

Anexo I

**PROGRAMA DE LA TERCERA REUNION DE CONSULTA SOBRE ADAPTACION Y DESARROLLO
TECNOLOGICO DE PRODUCTOS PARA LAS INDUSTRIAS DE EXPORTACION
Tokio: 20-29 noviembre 1974**

Miércoles 20 de noviembre de 1974

10.00 horas

Sesión de apertura

Palabras preliminares

Sr. K. Goldschwend, Oficial de Desarrollo Industrial, ONUDI

Mensaje del Director Ejecutivo de la ONUDI
Presentado por el Sr. W.H. Tanaka, Jefe Interino de la Sección de Industrias de Exportación, ONUDI

Discurso de bienvenida

Sr. J. Nishimura, Presidente de JETRO

Discurso de apertura

Sr. T. Kishida, Director General de la Oficina de Administración y Comercio Internacional, Ministerio de Industria y Comercio Internacional

Declaración en nombre de los países en desarrollo participantes

Sr. I.G. Salcedo, Director de la Junta de Inversiones (Filipinas)

Visita a la exposición de muestras de los fabricantes de países en desarrollo que participan en la Reunión

14.00 horas

Presentación y discusión de memorias

Programas de la ONUDI sobre desarrollo de industrias orientadas hacia la exportación

Sr. W.H. Tanaka, Jefe Interino de la Sección de Industrias de Exportación, ONUDI

Normas japonesas de control de calidad de productos industriales

Sr. H. Kurasawa, Director del Departamento de Coordinación General, MITI, Instituto de Inspección de Manufacturas Industriales

Recepción

Jueves 21 de noviembre de 1974

9.00 horas

Reunión de funcionarios públicos

10.00 horas

Presentación y discusión de memorias

Características del mercado japonés, el punto de vista de las grandes tiendas

Sr. Komatsu, Gerente de Enlace Internacional, Takashimaya Co., Ltd.

14.00 horas

Presentación y discusión de memorias

Desarrollo del diseño y de la comercialización

Sr. Y. Kurusu, Secretario General de la Organización Japonesa para la Promoción del Diseño Industrial

Condiciones actuales de la industria japonesa del mueble

Sr. M. Miyoshi, Presidente de Miyoshi Mokko Co. Ltd. (elaboración de maderas)

Viernes 22 de noviembre de 1974

10.00 horas

Presentación y discusión de memorias

Tendencias del consumo japonés en diversos artículos domésticos y problemas que plantea su distribución

Sr. Hattori, Director Gerente del Departamento de Productos de Ultramar, Daiichi Co. Ltd.

13.00 horas

Visitas de estudio

a) Instituto de Inspección de Manufacturas Industriales, Ministerio de Industria y Comercio Internacional

b) Parque Industrial de Isehara:
Fábrica de papel Fukuoka
Fábrica de muebles Arima Seisakusho

Lunes, 25 de noviembre de 1974

9.00 horas

Reunión de funcionarios públicos

10.00-12.00 horas }
14.00-17.00 horas }

Reuniones para consultas bilaterales

Reuniones individuales de funcionarios públicos con funcionarios de la ONUDI

Martes 26 de noviembre de 1974

10.00-12.00 horas)
14.00-17.00 horas }

Reuniones para consultas bilaterales
Reuniones individuales de funcionarios públicos
con funcionarios de la ONUDI

Miércoles 27 de noviembre de 1974

10.00-12.00 horas)
14.00-17.00 horas }

Reuniones para consultas bilaterales
Reuniones individuales de funcionarios públicos
con funcionarios de la ONUDI

Jueves 28 de noviembre de 1974

9.00 horas
10.00-12.00 horas)
14.00-17.00 horas }

Reunión de funcionarios públicos
Reuniones para consultas bilaterales
Reuniones individuales de funcionarios públicos
con funcionarios de la ONUDI

Viernes 29 de noviembre de 1974

9.00 horas
10.00 horas
11.00 horas

Reunión de funcionarios públicos
Reuniones para consultas bilaterales

Sesión de clausura

Declaración recapitulativa

Sr. Goldschwend, Oficial de Desarrollo Industrial
ONUFI

Declaración en nombre de los países en desarrollo
participantes

Sr. M.L. Quirce, Subdirector del Centro para la
Promoción de las Exportaciones y las Inversiones,
Costa Rica

Observaciones finales

W.H. Tanaka, Jefe Interino de la Sección de
Industrias de Exportación, ONUFI

Discurso de clausura en nombre del Presidente de JETRO
Sr. T. Nagahashi, Vicepresidente de JETRO

Recepción

Anexo II

LISTA DE PARTICIPANTES

Participantes de los nueve países en desarrollo

Participantes oficiales

Colombia	H. Ospina Director de la Cámara de Comercio, Bogotá
Costa Rica	L. L. Quirce Subdirector del Centro para la Promoción de las Exportaciones San José
Filipinas	L. G. Salcedo Director, Board of Investments Ortigas Building, Paig, Rizal
India	S. P. Chaudhry Deputy Merchandising Executive Trade Development Authority Nueva Delhi
Indonesia	G. Bain National Institute for Export Development GTC Building, 24-26 Kranat Raya Yakarta
Nepal	H. P. Kaushik Deputy Director, Trade Promotion Centre Katmandú
Pakistán	A. Hayat Deputy Secretary, Ministry of Commerce Islamabad
Sri Lanka	P. Murugasu Director, Ministry of Industries and Scientific Affairs, Colombo
Tailandia	Ch. Maliswan Department of Commercial Relations Ministry of Commerce, Bangkok

Industriales participantes

Colombia

F. Adolphs
Frans Adolphs y Cia. Ltda. (muebles)
Av. 13 N° 79-72, Bogotá

C. Cárcebo
Arte Dnix (artículos domésticos)
Av. 13 Autopista Norte N° 138-99
Bogotá

J. Glaciel Castro
Casabell y Cia. (artículos domésticos)
Av. 13 N° 79-56, Bogotá

A. Corredor González
Confecciones H. C. (ropa de caza)
Car. 13 N° 13-38, Bogotá

Costa Rica

R. López
Falcon Sociedad Anónima (artículos domésticos)
Apartado 5139, San José

M. Rudelmann
Fábrica de Muebles Maderit SA
Apartado 2199, San José

Filipinas

P.S. Bautista
Wood Aggregate Manufacturers Inc. (muebles)
104 Calmito Road, Caloocan City

D.O. Dy Buncio
Design Products MFG (artículos de deporte)
625 Calderon Street, Mandaluyong, Rizal

Chan Kiong Y. See
Chan C. Bros. Inc. (artículos domésticos y equipo
de oficina) 572 Tolentino St., Pasay City

L.B. Fugoso
Fugoso Enterprises (artículos de deporte)
97 Samson Road, Caloocan City

A. Borja
Forma Furniture Inc. (muebles)
7876 Makati Ave., Makati, Rizal

M. Padiernos
Pacific Woodworks Int. (muebles)
Ortigas Avenue, Cainta, Rizal

Philippines (cont.)

M.L. Makalintal
Republic Furniture Mfg. Co. Inc. (REFURMA) (muebles)
1102 Pasong Tamo, Makati, Rizal

R.A. Rosario
Ros-Alva Manufacturing (muebles)
1075 S. Rodriguez Sr. Ave., Quezon City

M. Galves Jr.
Woodflex Marketing Inc. (muebles)
2555 Taft Ave., Pasay City

India

D.P. Chawla
Ashoka India International (artículos de deporte)
Shri. Bhagat Singh Market, Nueva Delhi - 110001

V. Nath
Nath Brothers Exim Int. Ltd. (artículos para el hogar),
50/2-3 Hanuman Road, Nueva Delhi

S. Sengupta
Standard Supply Company (enseres domésticos)
115 A Lenin Sarani, Calcuta - 700013

R. Singh
Regee and Company (artículos de deporte)
7 Dogran Street, Patiala

A. Kapur
Kapur Fabrics (artículos domésticos)
House of Furnishings
D-29, Defence Colony, Nueva Delhi - 110024

Indonesia

A. Dasuki
P.T. Melex Plastics Ltd. (artículos domésticos)
DJL. Pandangan Utara 89-91, Yakarta

D. Kanal
C.V. Kanal (muebles)
JL. Melawai V/21, P.O. Box 5 KBT, Yakarta

Nepal

T.B. Sakya
Managing Director
Shikhar Kala Private Ltd. (equipo de oficina)
Katmandú

J.L. Tamrakar
Managing Director
Nepalese Crafts Private Ltd. (equipo de oficina)
Patan Industrial Estate, Patán

S.D. Manandher
Managing Director
Satpadma Jyote (artículos de deporte), Katmandú

Pakistan

A. Iqbal (artículos de deporte)
Centre de Commerce, Khadim Ali Road, Sialkot

M.A. Sheikh
Peak Industries Ltd. (artículos de deporte) Sialkot

A. Khawaja
Grays of Cambridge (Pak) Ltd. (artículos de deporte)
S. I. T., Sialkot

A. Rahim
Okey Sports Corp. Ltd. (artículos de deporte)
Abbot Road, Sialkot

R. Kausar
Star Light Stainless Ind. (artículos domésticos)
P.O. Box 56, Gujranwala

A. Qureshi
Hope and Steel (artículos domésticos)
Sialkot

Sri Lanka

T. Ratnasabapathy
Ceylon Ceramics Corp. (artículos domésticos)
Piliyandala

S. Weerasekera
Don Carolis and Sons Ltd. (muebles)
P.O. Box 48, Colombo

D.B. Methasinghe
Electro Plastics Ltd. (artículos domésticos)
945, Kotte Road, Melikada, Rajagiriya

M.F. Wijenayake
Walker Sons and Co. Ltd. (artículos domésticos)
P.O. Box, 166, Colombo

D. White
Richard Pieris and Co. Ltd. (artículos domésticos
de caucho) P.O. Box 144, Colombo 2

Tailandia

V. Jans
Hawai Furniture and Construction Co. Ltd. (muebles)
426-430 Phayathai Road, Bangkok

N. Vongsriwathanakul
Deccan Co. Ltd. (artículos domésticos)
420/5-6 Siam Square Area 1 Rama 1 Road, Bangkok

Somsong Samanthai
Profile (Thailand) Co. Ltd. (muebles) Bangkok

Industriales japoneses participantes

AIHARA Tatsuo
Director
3-28, Kanda Ogawa-cho
Chiyoda-ku, Tokio

ANASAKA
Wagner Shokai Inc.
18, Kuramae 1-chome
Taito-ku, Tokio

ANDO Hiromichi
Import Manager
Takashimaya Co. Ltd.
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokio

ARAKAWA Eiji
President
Salunato Co. Ltd.
Eishin Building
16-9, Mita Otsuka 2-chome
Toshima-ku, Tokio

ARAKI Minoru
President
Shinyo Jitsugyo Co. Ltd.
1-10, Shiba-Daimon 2-chome
Minato-ku, Tokio

GOTO Masahiko
Assistant General Manager
Sales Planning Division
Kei Department Store
1-4, Nishi Shinjuku 1-chome
Shinjuku-ku, Tokio

GUNJI Toshimaro
President
Harumi Trading Co. Ltd.
2-23, Meguro 1-chome
Meguro-ku, Tokio

HAMAGUCHI Hideo
Isetan Co. Ltd.
14-1, Shinjuku 3-chome
Shinjuku-ku, Tokio

AZUMIYAMA Yukiteru
Japan Department Stores Association
Yanagiya Building
1-10, Nihonbashi 2-chome
Chuo-ku, Tokio

DAHLKE Peter
Ols Inc. (Public Relations)
11-3, Nishi-oi 4-chome
Shinagawa-ku, Tokio

DODO Chimata
Dodo Shokai
Kami Izumimachi 6-23
Ibareki-shi, Osaka

ENHARA Emi
Atelier W
Aoyama Mikukaen 11
Jingumae 4-7-13, Shibuya-ku, Tokio

GAZAWA Hisei
Import Division
Daiyu Tsusho Co. Ltd., Myodo Building
2-2, Hatchobori 4-chome
Chuo-ku, Tokio

ICHIHARA Masahi
Merchandise Co-ordinator
Empire Products Corp.
16-11, Tamagawa 1-chome
Ota-ku, Tokio

IKEDA Kiroku
Director and Manager, Sales Division
Howa Trading Co. Ltd.
6-21, Kudan Minami 4-chome
Chiyoda-ku, Tokio

IKEDA Kiyonori
MITI
3-1, Kasumigaseki 1-chome
Chiyoda-ku, Tokio

YARADA Yoshiyuki
Assistant Manager of International
Division, Nagata and Co. Ltd.
16-3, Kito-Otsuka 3-chome
Toshima-ku, Tokio

HAYASHI Kimihiro
President, Hayashi Bussan Co. Ltd.
12-11, Setagaya 2-chome
Setagaya-ku, Tokio

HIDA Yoshio
Consultant
Human Technology System
21-3 Minami Karasuyama 4-chome
Setagaya-ku, Tokio

HONDA Chikafumi
President, Hayashi Bussan Co. Ltd.
22-17, Nishi Gotanda 7-chome
Shinagawa-ku, Tokio

HOSAKA Misomu
Counsellor, Tono Trading Co. Ltd.
Sekino Building
4-1, Nishishinbashi 2-chome
Minato-ku, Tokio

IWA Hideo
Chief, Planning Division
Yestel N. K.
2-15, Higashi Azabu
Minato-ku, Tokio

JETU Gukow
Section Manager, The Daiei Inc.
Nakatsu Hondoro 1-2
Osaka

KAIHOKO Hirofumi
Tachikera N. K.
11-7, Matsugatani 1-chome
Taito-ku, Tokio

KAGAMI Hiromi
Aioicho 2, Akasaka
Minato-ku, Tokio

IKEDA Shoji
Merchandising Department
C. Kondo and Co. Ltd.
3-4, Mandakajicho 3-chome
Chiyoda-ku, Tokio

ISHII Hajime
Tenmaya, 8-2-1, Ginza
Iburo-ku, Tokio

ISHIZUKA Kikuji
Merchandising Department
C. Kondo and Co. Ltd.
3-4, Mandakajicho 3-chome
Chiyoda-ku, Tokio

ISOMATA S.
Marketing Division
Marusho Industrial Co. Ltd.
11-2, 4-chome Ginza
Chuo-ku, Tokio

IWANO Keijichiro
Manager of Advertising
Japan Department Stores Association
Yanagiya Building
1-10, Nihonbashi 2-chome
Chuo-ku, Tokio

IWASHITA Yoshiichiro
Assistant Manager of Foreign Trade
Division, Kosuga and Co. Ltd.
15-4, Higashi Nukoubashi 2-chome
Chuo-ku, Tokio

KAWABURA Takafumi
Tokyo Heeki N. K.
21, Kabutocho 2-chome
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokio

KAWAI Satom
Hikuni Shoko Company Ltd.
Sotokanda 1-11-5
Chiyoda-ku, Tokio

U. D. KIMY
820, 1-18-30, Wakatehara
Kohoko-ku, Yokohama

KANEHI Hiromitsu
Strong and Co. (Far East) Ltd.
204, Yamashita-cho
Naka-ku, Yokohama

KANEHARA Junichi
Assistant Manager of Foreign
Department, Mitsukoshi Ltd.
7-4, Kuromachi Nihonbashi 1-chome
Chuo-ku, Tokio

KASHIWAGI Tadao
Merchandise Department
Santoku Co. Ltd.
31, Nishi-okubo
Shintoku-ku, Tokio

KATO Mitsuo
Sales Department
Fuji International Corporation
Chugin Kapuseru B-606
16-10, Ginza 8-chome
Chuo-ku, Tokio

KANADA Yuhei
Director, Asia/Africa
Industrial DP (I) PTY
1-8-14, Tamagawa
Setagaya, Tokio

KAWAGUCHI T.
Chief of Business Development
Department, Okura Trading Co. Ltd.
3-6, Ginza 2-chome
Chuo-ku, Tokio

KONDOH Shojo
Taiyo Seisakusho K. K.
Shinkobe, Ima Isemachi
Ichinomiya shi, Miye ken, Tokio

KOSUGA Ichiro
Chairman, Japan Export Furniture
Manufacturers' Association
25-2-chome, Hamamatsusho
Minato-ku, Tokio

KIMURA Michio
Foreign Trade Department
Shionogi and Co. Ltd.
4, Honcho 3-chome
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokio

KIMURA Kazuo
Secretary General
Nihon Industrial Designer Kyokai
Annex Sekai Booki Center Building
4-1, Hamametsucho 2-chome
Minato-ku, Tokio

KIMURA Takatoshi
Tokyo Export Department
The Toshio Co. Ltd., NYK Building
3-2, Marunouchi 2-chome
Chiyoda-ku, Tokio

KISO Tuguo
Manager, Merchandise Development
Department, Isetan Co. Ltd.
14-1, Shinjuku 3-chome
Shinjuku-ku, Tokio

KOYUO Misashi
President, Sun-Aru K. K.
Asahi Building
29-19, Shiba 5-chome
Minato-ku, Tokio

KOMAKI Hiroyuki
Section 2, East-West Trade Promotion
Department, Nissho-Iwai Co. Ltd.
Nissho-Iwai Building
4-5, Masaka 2-chome
Minato-ku, Tokio

MATSUBARA Masakuni
Hanwa Co. Ltd. Tokyo
New Hanwa Building
13-10, Tsukiji 1-chome
Chuo-ku, Tokio

MATSUDA H.
Matsuda Trading Co. Ltd.
P.O. Box 385, Tokio

WOLFF Aki
Tokyo Sporting Goods Selling
Co-operative Society
Tokyo Kabankaikan
15-3, Kuramae 4-chome
Taito-ku, Tokio

KUMAGAI Masoshi
President, Bears Incorporation
3-22, Kanda Ogawa-cho
Chiyoda-ku, Tokio

KURIDO Yoshihisa
Managing Director
The All Japan Sporting Goods
Selling Association
Tokyo Sporting Goods Selling
Co-operative Society
Tokyo Kabankaikan
15-3, Kuramae 4-chome
Taito-ku, Tokio

MADRIGAL Roberto
Manager, Trade Division
Nishino Electric Co.
2-4-5 Shiba Daimon Minato-ku
Tokio

MARUYAMA Takuzo
President
Keihin Netto Hanbai K. K.
17-7, Togoshi 5-chome
Shingawa-ku, Tokio

MASTENAGA Manakazu
Chira Seisakusho K. K.
Kabuto Building, 2-42, Kabutocho
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokio

MASUDA Kazuo
Sokyo Sekkai
7-4, Kasumigasaki 3-chome
Chiyoda-ku, Tokio

MURAI Shigeaki
Foreign Trade Division
Kosuga and Co. Ltd.
Kosuga Building
15-4, Higashi Nihonbashi 2-chome
Chuo-ku, Tokio

MAISUKABA Yoshihiko
Adviser, Kawasaki Heavy Industries Ltd.
4-1, Mamamatsucho 2-chome
Minato-ku, Tokio

MATSUOKA Shoji
Chief, Sales Section
Toho Tsusho Co. Ltd.
Korin-Kaikan 4th fl.
3, Shiba-Sakaecho
Minato-ku, Tokio

MIKI Fujio
Manager, Daiyu Tsusho Co. Ltd.
Kyodo Building
4-2-2 Hatchobori
Chuo-ku, Tokio

MIYAKE Isao
Marketing Manager
Okamura Mfg. Co. Ltd.
2-13-2 Nagata-Cho
Chiyoda-ku, Tokio

MIYAZAKI Shigeo
Managing Director, Foreign Trade
Department, Irumagawa Rubber Co. Ltd.
J.T.B. Building
1, Marunouchi 1-chome
Chiyoda-ku, Tokio

MORI Mikio
Tenryu Mokuzai K. K.
Tenryu Factory
Miyamoto 350, Tenyo-machi
Bandagun, Shizuoka-ken, Tokio

MORIMOTO Hideaki
International Business Division
Iwasaki Electric Co. Ltd.
Seio Building
1-28, Shiba 2-chome
Minato-ku, Tokio

NOZAKI Tonosuke
President, Nozaki Wood Working Co. Ltd.
1-12 Senju Miyamotocho
Adachi-ku, Tokio

NAKAJIMA Sumio
Tokyo Export Department
The Tosho Co. Ltd.
NYK Building
3-2, Marunouchi 2-chome
Chiyoda-ku, Tokio

Nakanishi Toshinori
Leo K. H.
2-7, Kaishikawa 5-chome
Bunkyo-ku, Tokio

NAKANO Kiyoshi
President, Toyo Chemical Kikoh K. K.
18-12, Roppongi 3-chome
Minato-ku, Tokio

NII Izumi
Managing Director
Fujiset Trading Co. Ltd.
11, Yoyogiri 2-chome
Shibuya-ku, Tokio

NISHIMURA Akio
Professor, Nagoya Gakuin University
Department of Economics
Aichi-ken 1350 Kami-Shinano-machi
Sato

NORISUKI Katsuji
President, Norisuki Shoten
4-15, Matsuki Machi
Shizuoka-shi, Tokio

NORO Hidekazu
Japan International Trade Agency
28 Kanda, Higashi-Konya-cho
Chiyoda-ku, Tokio

NOROSHI K.
Korean Trade Center
Yukakucho Building
5 Yukaku-cho
1-chome, Chiyoda-ku, Tokio

OGAMA Nobuyoshi
Kogeisha Co.
188 Yamashita-cho
Naka-ku, Yokohama

OHKUBO Matsuo
Development Department
Marusho Industrial Co. Ltd.
11-2, Ginza 4-chome
Chuo-ku, Tokio

OHSAWA Masaru
Daily Industrial News
1-8-10 Kudan-Kita
Chiyoda-ku, Tokio

OHYA Takahisa
Shoda Iron Works Co. Ltd.
27-2, Higashi Nihonbashi 2-chome
Chuo-ku, Tokio

OKADA George
Manager, Overseas Division
Eida Kogyo Co. Ltd.
15-14, Higashi Nippori 4-chome
Arakawa-ku, Tokio

OKUBO Manahiro
Arex Chemical Inc.
22-2, Yoyohi, 1-chome
Shibuya-ku, Tokio

OKUMURA Eiji
Manager, Osaka Booki Kaisha Ltd.
5-5, Uchi-Kanda 2-chome
Chiyoda-ku, Tokio

ONISHI Toshio
Assistant to the General Manager of
Asia and Oceania Department
Corporate Planning Division
Mitsui and Co. Ltd.
2-9, Wishi Shinbashi 1-chome
Minato-ku, Tokio

ONODA Sotoku
Assistant Manager, Foreign
Affairs Section
Keio Department Store
1-4, Nishi Shinjuku 1-chome
Shinjuku-ku, Tokio

OSAMA Kenji
Assistant Manager, Import
Department, Central Merchandising
Office, Matsuzakaya Co. Ltd.
10-1, Ginza 6-chome
Chuo-ku, Tokio

OSATO Akio
Tokyo Undo Yoru, Kouri Shogyo
Kuodo Bunkai, Tokyo Kaban
Building
15-3, Nume 4-chome
Taito-ku, Tokio

SAITO Atsuki
Office Manager, Japan Export
Furniture Manufacturers' Association
25-2 chome, Namamatsucho
Minato-ku, Tokio

SAITO Hiroshi
9-1, Chiyabashi 1-chome
Minato-ku, Tokio

SAITO Misao
Manager, Hosuga Co. Ltd.
2-15-4 Higashinikoubashi
Chuo-ku, Tokio

SAITO Koichi
President, Sanwa Commerce Corporation
Kita Heights Room 501
232 Yamashita-cho
Naka-ku, Yokohama

SAITO Ryoji
General Manager, Vestel K. K.
60, Tomoecho, Shiba Nishikubo
Minato-ku, Tokio

SAITOH Shigoo
Hippon Tailku
10-1, Nishi Shinbashi 1-chome
Minato-ku, Tokio

SAKAI Chikara
Matsuzakaya Co. Ltd.
10-1, Ginza 6-chome
Chuo-ku, Tokio

SAKAMOTO Suematsu
Executive Director
The Japan Woodworking Machinery
Association
5-8, Shiba Koen 3-chome
Minato-ku, Tokio

SAMURA Shingo
Japan Valve Manufacturers' Association
Kikai Shinko Building
5-8, Shiba Koen 3-chome
Minato-ku, Tokio

SALIN Darry
Chief Officer Trade and Investment
Division, Myodo-JETRO Building
2, Ibasaka Aoi-cho
Minato-ku, Tokio

SANMOMIYA Shoji
Associated Lumber and Trading Co. Ltd.
Murukawa Building
2, Nuremachi 2-chome, Nihonbashi
Chuo-ku, Tokio

SATO Hiroshi
Manager of Foreign Division
Matsuzakaya Co. Ltd.
10-1, Ginza 6-chome
Chuo-ku, Tokio

SEIKO Mikio
General Manager, Sales Department
Keio Department Store
1-4, Nishi Shinjuku 1-chome
Shinjuku-ku, Tokio

SHIBATA Katsuro
Foreign Trade Division
Kosuga and Co. Ltd.
Kosuga Building
15-4, Hihashi Nihonbashi 2-chome
Chuo-ku, Tokio

SHIMAZAKI Ichiro
Widko Trading Co. Ltd.
13-6, Uchi Kanda 2-chome
Chiyoda-ku, Tokio

SHIITZU Takao
T. Chatani and Co. Ltd.
1-9, Nishi Asakusa 1-chome
Taito-ku, Tokio

SHIRAIISHI Kazuhito
Branch Manager
Heian Iron Works Ltd.
30-8, Taito 1-chome
Taito-ku, Tokio

SHOICHI Mizoguchi
President, Kotobukiya Moldco Co. Ltd.
1-35 Yamada, Higashimaochi
Higashi-ku, Nagoya

SHUHEI Nosaka
Mitsui and Co. Ltd.
Electrical Machinery Department
Minato-ku, Tokio

SUDO Kazuo
Sumie Orimono K. K.
23-1, Nishi Shinbashi 3-chome
Minato-ku, Tokio

SUZUKI Ryoithi
President, Shizuoka Giken Sanki
Co. Ltd.
26-19, Toro 4-chome
Shizuoka, Shizuoka-ken, Tokio

SUZUKI Shoel
Sales Department
Nippon Tour Operation
Kyodo Building
18-7, Higashi Ueno 2-chome
Taito-ku, Tokio

SUZUKI Shogo
Design Director
Industrial Design Department
Isetan Co. Ltd.
1-14, Shinjuku 3-chome
Shinjuku-ku, Tokio

SUZUKI Toshio A.
Industrial Programme Officer
Asian Productivity Organization
Ioyama Dai-ichi Mansions
4-14, Akasaka 8-chome
Minato-ku, Tokio

SUZUKI T.
Foreign Trade Department
Tokyo Department Store Co. Ltd.
2401, Dogenzaka 2-chome
Shibuya-ku, Tokio

SUZUKI Z.
Foreign Trade Department
Irumagawa Rubber Co. Ltd.
J.T.B. Building
6-4, Marunouchi 1-chome
Chiyoda-ku, Tokio

TAKAGI Hiroshi
Chief of Section
Kyokuyo Company Ltd.
3-11 Kawaramachi
Higashi-ku, Osaka-shi, Osaka

TAKASHIMA T. Jr.
Manager, Overseas Department
Nisteni Fashioner Co. Ltd.
15-6, Sodo Kanda 1-chome
Chiyoda-ku, Tokio

TAKEDA Shin
Taihei Seisakusho K. K.
Kabuto Building, Kabotocho 2-42
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokio

TAKEUCHI Tatenori
President, Marunouchi Co. Inc.
Naigai Building, Room 353
2-2, Marunouchi 2-chome
Chiyoda-ku, Tokio

TAKUJI Kenichi
Generep Co. Ltd.
Tenkyu Building, 4th floor
6-14, Kasumigasaki 3-chome
Chiyoda-ku, Tokio

TAKAOKI Masami
Professor, Asian University
5-24 Musashino-Shi, Tokio

TAKAKI Atsusi
Manager, Marunouchi Co. Inc.
Maigai Building, Room No 353
2-2, Marunouchi 2-chome
Chiyoda-ku, Tokio

TANAKA Etsuko
Salunato Co. Ltd.
Bishin Building
16-9, Kita Otsuka 2-chome
Toshima-ku, Tokio

TANI Koji
Overseas Operations, Trade Division
The Nainaru Inc.
Shinmakiicho Building
8-13, Yaesu 1-chome
Chuo-ku, Tokio

TANIJERI Shozo
Chugoku Nihai Soisakusho Co. Ltd.
Irai Building
25-7, Shiba 5-chome
Minato-ku, Tokio

TERK Alexander N.
Managing Director
R. H. Macy and Co. Inc.
Daiwa Bank Senba Building, Tokio

TORISAKI Hoko I.
Adviser, Nippon Gijutsu Booki Co. Ltd.
Kasumigasaki Building, 32 floor
2-5, Kasumigasaki 3-chome
Chiyoda-ku, Tokio

TUCK Mark K.
Vice President, Far Eastern Operations
U.S. Industries, Inc.
Koyasu Building
14-7, Roppongi 7-chome
Minato-ku, Tokio

YARABI Shunji
Assistant Export Manager
Kikumawa Iron Works Inc.
Ominotomachi 85
Ise-shi, Miye-ken, Tokio

YAMAMOTO Yoshio
Hiyoshido Insatsu K. K.
7-17, Chuo 4-chome
Nakano-ku, Tokio

YAMASHITA Hideo
Kyoto News Service
2, Koicho, Masaka
Minato-ku, Tokio

YAMASIRA
Yanagiba Bijo Kaisha
1-8, Nisuji 2-chome
Taito-ku, Tokio

YANO Yuki
Sales Department
Tokyo Creative K. K.
Nihonbashi Sego Bldg.
201, Kobuncho 1-2-15
Nihonbashi, Chuo-ku, Tokio

YOSHIDA Koji
Suzie Orimono K. K. Tokyo Branch
23-1, Nishi Shinjashi 3-chome
Minato-ku, Tokio

YOSHIMI Kazufusa
Nikko Dooko Kaisha Ltd.
Gijyokai Bldg.
15-9, Uchikanda 2-chome
Chiyoda-ku, Tokio

YOSHIOKA Hideki
President, Senko Patent Research Inc.
Akaishi Kensetsu Bldg.
2-46, Kanda Jinbocho
Chiyoda-ku, Tokio

Lista de fabricantes de maquinaria para trabajar la madera

Heian Iron Works, Hamamatsu.
Iida Industries Co. Ltd., Komaki.
Mitsukawa Manufacturing Co. Ltd., Mie Prefecture.
Maruchu Iron Works, Shizuoka.
Shoda Iron Works Co. Ltd., Hamamatsu.
Taihei Manufacturing Co. Ltd., Osaka.
Taiyo Manufacturing Co. Ltd., Osaka.

Observadores

Gobierno japonés

Koji Yoshitsugu
Director, General Affairs Department
Japan Overseas Development Corporation
1 Shiba-Nishikubo Shiroyama-Cho
Minato-ku, Tokio

KOSUGI Kazumaro
M I T I
1-3-1 Kasumigaseki 1-chome
Chiyoda-ku, Tokio

KOMINE Shuji
Director, Business Department
Japan Overseas Development Corporation
22 Mori Building, 1 Shiba Nishikubo Shiroyamacho
Minato-ku, Tokio

SANO T.
Chief, Aircrafts Manufacturing Section
M I T I
1-3-1 Kasumigaseki
Chiyoda-ku, Tokio

SANO Masataka
Deputy Director, Technical Cooperation Division
M I T I
1-3-1 Kasumigaseki
Chiyoda-ku, Tokio

TEJIMA Shuji
Technical Cooperation Division
M I T I
1-3-1 Kasumigaseki
Chiyoda-ku, Tokio

Misiones diplomáticas

Austria **REIFFER, Kurt**
Agregado Comercial en el Japón
13-3, 3-chome, Nishiazabu
Minato-ku, Tokio

Bolivia **YOSHIDA, Armando**
Embajador
Nami Saki 1-15-2
Shinagawa-ku, Tokio

Colombia **MARAVITO, Jorge T.**
Agregado Comercial
Embajada de Colombia
15-2 Minami Toyama 1-chome
Minato-ku, Tokio

Costa Rica **SOLANO, Argüello Jorge**
Encargado de Negocios
Embajada de Costa Rica
14 Namikawa Cho, Azabu
Minato-ku, Tokio

Filipinas **LEDESMA, Rubén M.**
Agregado Comercial interino
c/o Philippine House
Embajada de Filipinas, Tokio

Indonesia **RIAN, Singolan**
Agregado Comercial
Embajada de Indonesia
2-9, 5-chome, Hirashi Gotanda
Shinagawa-ku, Tokio

Sri Lanka **JAYASENTE, Douglas**
Primer Secretario (Comercio)
Embajada de Sri Lanka, Tokio

URSS **LEZAKOV, Igor V.**
Jefe del Departamento Comercial
Misión Comercial
6-9, Takanawa 4-chome
Minato-ku, Tokio

Naciones Unidas

MORI Yasusuke
Head, Section for Metal, Engineering and Light Industries
Market Development Service
Centro de Comercio Internacional (UNCTAD/GATT)
Palais des Nations, Ginebra (Suiza)

AKEMURA Keishi
Senior Trade Promotion Adviser
Integrated Assistance Programme for Sri Lanka
ITC/UNCTAD/GATT
c/o Embajada de Sri Lanka
1-14-1 Akasaka, Minato-ku, Tokio

UNO Hisashi
Oficial de Información
Centro de Información de las Naciones Unidas
Room 450 New Ohtomachi Building
Chiyoda-ku, Tokio

Países en desarrollo

ALLERS Peter H.R.
Sumimoto Scientific Institute
35/7 Horton Place
Colombo 7, Sri Lanka

EMRANED M. Ransooni
Market Research Expert
Export Promotion Centre of Iran
Teherán, Irán

DIGHI Shrinivas S.
Design Officer, Indian Institute of Packaging
4/2, P.T.D.C. Estate, Andheri
Bombay - 93, India

GUMMILAKI Ratamanthri
Handicraft Designer, Department of Small Industries
Colombo, Sri Lanka

IDRIS
Designer, Design Centre
Bangladesh Cottage Industries Corporation
Dacca, Bangladesh

MEHLED S.M.
Technical Officer, Export Promotion Bureau
122-24, Moyhat c/a
Dacca 2, Bangladesh

RAM Paras
Trade Information Officer
Trade Development Authority
16 Parliament Street
Nueva Delhi 110001, India

SAYURJI Hussain Ali
Director, Export Promotion Department
Ministry of Commerce, Afghanistan

SHYAM Narayan Prasad
Manager, Khadya Udyog Puri (Ltd.)
Nepaul, Nepal

ZOHBI Percedoun
Export Promotion of Iran
17 Kheradmand Avenue
Tehran, Iran

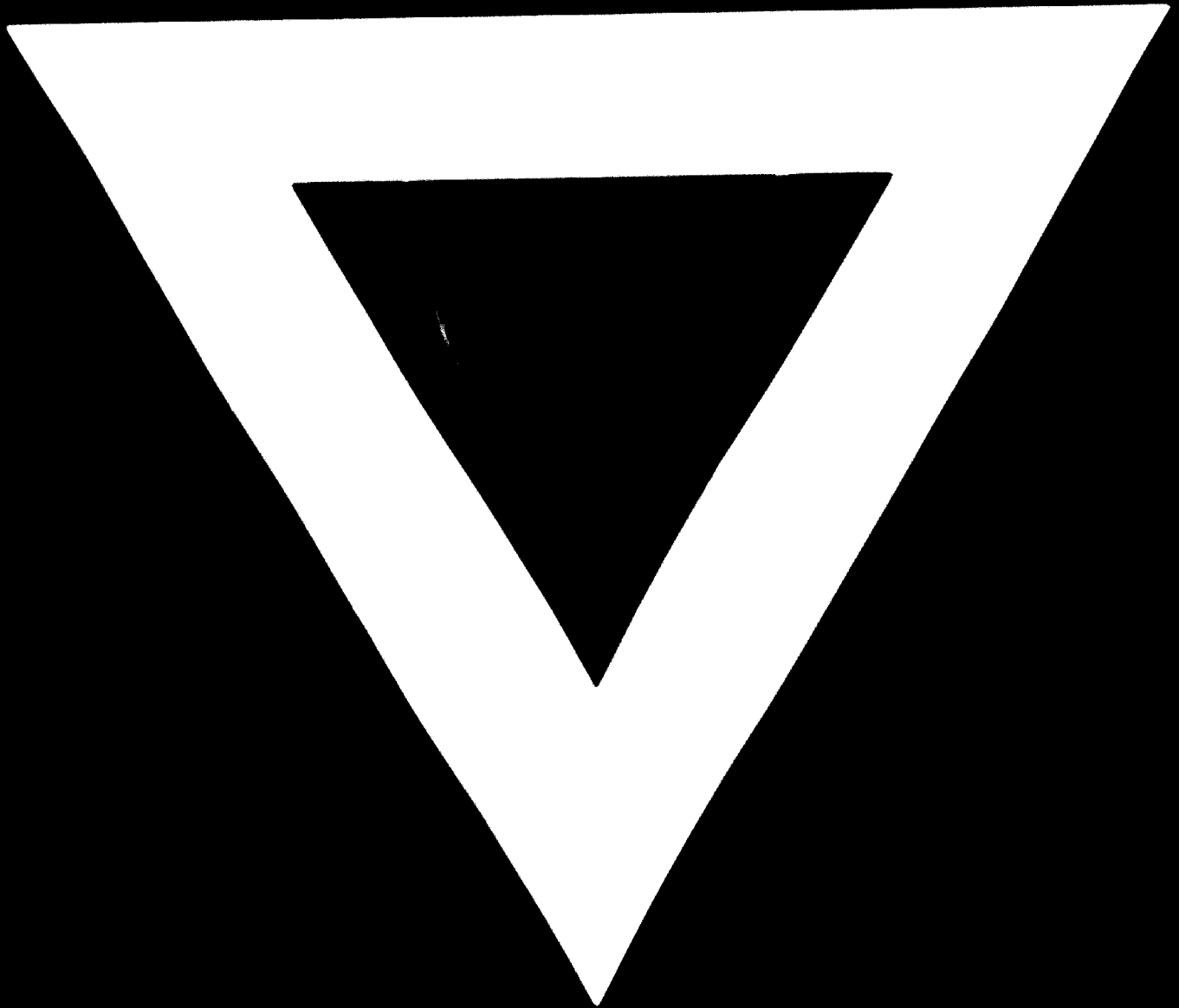
Anexo III

LISTA DE DOCUMENTOS^{a/}

- ID/WG.199/1 Design and marketing development
Y. Kurusu, Japón
- ID/WG.199/2/Rev.1 Quality control regulations regarding industrial
products in Japan
H. Kurasawa, Japón
- ID/WG.199/3 UNIDO's programmes on development of export-oriented
industries
Secretaría de la ONUDI
- ID/WG.199/4 The role of UNIDO in international industrial
co-operation with particular emphasis on the
development of export-oriented industries
Secretaría de la ONUDI
- ID/WG.199/5 Characteristics of the Japanese market
K. Komatsu, Japón
- ID/WG.199/6 Present conditions in the Japanese furniture industry
H. Miyoshi, Japón
- ID/WG.199/7 Japanese consumption inclinations towards miscellaneous
household goods and problems of distribution
H. Hattori, Japón

^{a/} Se dispone de un número limitado de ejemplares de los citados documentos,
que pueden obtenerse solicitándolos de la ONUDI.





76.01.15