



**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)

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

08234-S

Distr. LIMITADA

UNIDO/IOD.200

7 junio 1978

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA  
EL DESARROLLO INDUSTRIAL

ESPAÑOL

Original: INGLÉS

REUNION PARA LA PROMOCION DE LAS INVERSIONES Y  
LA COOPERACION INDUSTRIAL EN DETERMINADAS  
INDUSTRIAS DE ELABORACION DE LA MADERA

Montreal (Canadá), 16-21 mayo 1977

Informe y medidas de seguimiento

Indice

<u>Capítulo</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION	3
I. ORGANIZACION DE LA REUNION	5
II. RESPUESTAS A LOS CUESTIONARIOS SOBRE LOS RESULTADOS DE LA REUNION	7
A. Respuestas de posibles inversionistas	7
B. Respuestas de los proponentes de países en desarrollo	17
III. EVALUACION Y OBSERVACIONES DE LA SECRETARIA	20
A. Evaluación	20
B. Observaciones de la Secretaría de la ONUDI	23

Anexos

I. Cuestionario (para participantes de países industrializados)	28
II. Cuestionario (para proponentes de países en desarrollo)	33
III. Organizaciones de los países desarrollados a las que se envió el cuestionario	37
IV. Pormenores de los proyectos presentados en la Reunión	39

## INTRODUCCION

1. Del 16 al 21 de mayo de 1977 se celebró en el Hotel Queen Elizabeth de Montreal (Canadá) una Reunión para la promoción de las inversiones y la cooperación industrial en determinadas industrias de elaboración de la madera. Esta Reunión fue patrocinada por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) en colaboración con el Organismo Canadiense de Desarrollo Internacional.

2. La Reunión tomó nota de que actualmente los países en desarrollo dotados de abundantes recursos forestales exportan su madera en gran parte en forma de troncos, lo que está sujeto a agudas fluctuaciones tanto de valor como de demanda dentro de las continuas modificaciones del mercado internacional de la madera. El desarrollo acelerado de las industrias de elaboración de la madera en dichos países aumentaría el valor de sus exportaciones y contribuiría a su estabilización. La industria de elaboración de la madera no es siempre una industria urbana de gran densidad de capital. A fin de reducir los costos de transporte, está situada a menudo en zonas rurales de gran riqueza forestal. Por este motivo, cabe esperar que el crecimiento de la industria de elaboración de la madera en los países en desarrollo ayude a colmar la brecha entre el sector rural de índole tradicional y el sector urbano de índole moderno, brecha que a menudo ocasiona problemas socioeconómicos en los países en desarrollo.

3. La ONUDI convocó esta Reunión a fin de acelerar la aplicación de proyectos concretos de elaboración de la madera en los países en desarrollo. La Reunión tenía dos principales objetivos: primero, fomentar la corriente de recursos complementarios, tales como capitales, equipo de planta y las correspondientes aptitudes de gestión y comercialización, desde los países de industrialización avanzada al sector de elaboración de la madera de los países en desarrollo; y segundo, ampliar la base para negociar respecto al costo y la forma de las transferencias de tecnología a nivel de proyectos concretos.

4. Habida cuenta de estos objetivos, se organizaron entrevistas personales y confidenciales de una hora entre proponentes individuales de los países en desarrollo y posibles colaboradores (consultores, proveedores de equipo, etc.), designados en este informe como inversionistas, procedentes de países de industrialización avanzada. Estas entrevistas confidenciales tenían por objeto dar oportunidad a ambas partes de la posibilidad de iniciar discusiones sobre el proyecto concreto del proponente, incluso su posible ejecución. Las propuestas de proyecto presentadas a la Secretaría fueron distribuidas, con anterioridad a la Reunión, entre los posibles inversionistas en forma de formularios de información sobre proyectos industriales. Las propuestas presentadas abarcaban proyectos relacionados con las 10 ramas siguientes de la industria de elaboración de la madera:

Explotación forestal  
Aserraderos  
Tableros a base de madera  
Componentes para la construcción  
Muebles  
Pulpa y papel  
Embalaje  
Utilización de desechos  
Materiales auxiliares  
Fabricación de maquinaria y equipo para la elaboración de la madera.

Los proyectos suponían tanto la construcción de nuevas plantas de elaboración de la madera como la ampliación y diversificación de las ya existentes.

5. La mayoría de las entrevistas individuales habían sido organizadas por la Secretaría con anterioridad a la Reunión, a solicitud de participantes de los países industrializados. La Secretaría comunicó con varias semanas de antelación a cada uno de los proponentes de proyectos y los posibles inversionistas sus respectivos programas de entrevistas.

6. La Reunión estaba destinada a satisfacer también varios objetivos secundarios: uno de ellos era permitir a los participantes de países industrializados, con interés especial en la industria de elaboración de la madera, conocer las tendencias más recientes en cuanto a oportunidades de inversión en este sector en el extranjero; otra era la de permitirles entrar en contacto con personalidades influyentes en este sector de los países en desarrollo para explorar futuras posibilidades industriales.

7. El contenido de este informe se basa sobre la información recibida de los participantes que contestaron a las preguntas de la Secretaría. Las cifras siguientes sirven para dar una idea de la labor efectuada durante la Reunión:

Proyectos concretos oficialmente aceptados para su promoción durante la Reunión	50
Proponentes de países en desarrollo	61 (24 países)
Participantes de países industrializados	125 (16 países)
Entrevistas individuales registradas oficialmente	720

En el informe se recogen asimismo las opiniones positivas y negativas de los participantes sobre los resultados de los proyectos presentados. Estas opiniones podrán servir a la Secretaría de la ONUDI para introducir mejoras en la organización de otras reuniones similares.

## I. ORGANIZACION DE LA REUNION

8. La preparación y organización de la Reunión consistió en lo siguiente:
  - a) Distribución en los países en desarrollo de cuestionarios sobre proyectos y notas descriptivas sobre la Reunión;
  - b) Distribución en los países desarrollados de formularios de información adicional y notas descriptivas sobre la Reunión;
  - c) Envío de especialistas en determinadas industrias de elaboración de la madera a los países en desarrollo que habían solicitado asistencia de la ONUDI para la preparación de sus proyectos;
  - d) Presentación por inversionistas interesados de países desarrollados de sus formularios de información adicional, debidamente llenados, con datos precisos sobre sus negocios, incluidas sus actividades anteriores en países en desarrollo, y sobre las ramas de la industria de elaboración de la madera en que solicitaban información sobre proyectos;
  - e) Presentación a la ONUDI por proponentes de países en desarrollo, mediante sus cuestionarios sobre proyectos industriales, debidamente llenados, de proyectos concretos de elaboración de la madera;
  - f) Distribución por la ONUDI de los proyectos entre posibles inversionistas para su examen y posible selección, de acuerdo con los intereses, expresados con anterioridad por los inversionistas, en las diversas ramas de la industria de elaboración de la madera;
  - g) Presentación por adelantado de las solicitudes de inscripción por los aspirantes a participar en la Reunión procedentes de países desarrollados, haciendo mención de los proyectos concretos de elaboración de la madera para los que soliciten entrevistas personales con los proponentes;
  - h) Envío de información anticipada por la ONUDI a todos los participantes, respecto a datos tales como identidad del interesado de contraparte y hora, fecha y lugar de las propuestas entrevistas personales de una hora de duración;
  - i) Entrevistas personales en salas individuales del hotel Queen Elizabeth de Montreal.
9. Casi todos los países, desarrollados y en desarrollo, miembros de la ONUDI fueron invitados por la Secretaría a participar en la Reunión, si lo deseaban.
10. En los países en desarrollo fueron notificados de la Reunión:
  - Los Ministerios con oficina de enlace con la ONUDI (en 108 países)
  - Los administradores de zonas forestales (en 106 países)
  - Las cámaras de comercio, asociaciones profesionales relacionadas con la madera y bancos de desarrollo (en 98 países: 326 entidades)
  - Las empresas madereras privadas (en 38 países: 768 entidades)
  - Los Representantes Residentes del PNUD (en 93 países o regiones)
  - Los Altos Asesores Industriales Extrasede de la ONUDI (17 personas).

11. En los países desarrollados fueron notificados:

Los Ministerios con oficina de enlace con la ONUDI (en 31 países)

Las cámaras de comercio, asociaciones profesionales relacionadas con la madera y empresas del sector público (en 29 países: 215 entidades)

Las empresas madereras privadas (en 18 países: 573 entidades)

Las agencias y los bancos de ayuda al desarrollo (en 25 países: 101 entidades).

12. Los países en desarrollo presentaron a la Secretaría de la ONUDI un total de 62 propuestas de elaboración de la madera; no pudieron asistir a la Reunión los proponentes de 12 de estos proyectos.

13. Unos cuantos participantes de países desarrollados llegaron a la Reunión sin haber observado cuidadosamente los procedimientos necesarios o sin haber indicado por adelantado los pormenores relativos a propuestas de proyectos con cuyos proponentes deseaban entrevistarse. Estos participantes se encontraron a su llegada con que muchos de los proponentes con los que deseaban entrevistarse tenían completa su agenda.

14. La mayoría de los proponentes e inversionistas apoyaron la idea de celebrar una futura reunión análoga a la de Montreal. La mayoría de los proponentes se mostraron favorables a celebrar la futura reunión en un país desarrollado, y la mayoría de los participantes se mostraron favorables a dejar un intervalo de dos años entre las dos reuniones.

15. El Organismo Canadiense de Desarrollo Internacional, entidad local organizadora de la Reunión, financió generosamente la totalidad de los costos locales de la Reunión de Montreal así como las visitas de funcionarios de la Secretaría de la ONUDI al Canadá para la preparación y organización de la Reunión.

## II. RESPUESTAS A LOS CUESTIONARIOS SOBRE LOS RESULTADOS DE LA REUNION

### A. Respuestas de posibles inversionistas

16. En noviembre de 1977, la Secretaría envió a los que habían asistido a la Reunión dos tipos de cuestionarios, uno destinado expresamente para posibles inversionistas de países industrializados (anexo I) y el otro para proponentes de países en desarrollo (anexo II). Ya que la Secretaría no está facultada para obligar a las partes a llenar estos formularios, se procuró evitar un cuestionario demasiado riguroso que suscitara un menor número de respuestas. Se adjuntaron cartas destinadas a obtener respuestas de índole más flexible y personal. En marzo de 1978 se enviaron nuevamente cartas a aquellos que aún no habían respondido a los cuestionarios. Pese a estos esfuerzos, no se obtuvo un nivel satisfactorio de respuestas, sobretudo de proponentes de países en desarrollo. Dada la escasez de medios de que se dispone, la Secretaría no pudo tomar medidas adicionales o suplementarias, tales como visitas personales, para obtener un mayor número de respuestas.

17. Se enviaron cuestionarios a 84 entidades (anexo III) cuyos representantes participaron en la Reunión. Se recibieron respuestas, ya sea en forma de cuestionarios llenados o de cartas, de 59 entidades. Las respuestas se agruparon como sigue:

<u>Grupo A</u>	<u>Número de respuestas</u>
El inversionista pudo encontrar un proyecto prometedor en la Reunión y las negociaciones proseguían con el proponente	15
<u>Grupo B</u>	
El inversionista pudo encontrar un proyecto que parecía prometedor e inició negociaciones con el proponente, pero éstas se han interrumpido	10
<u>Grupo C</u>	
El inversionista no encontró ningún proyecto prometedor	20
<u>Grupo D</u>	
El inversionista no asistió a la Reunión con la finalidad de encontrar un proyecto en que poder colaborar	$\frac{16}{61}$ <sup>1/</sup>

---

<sup>1/</sup> Esta cifra difiere del número de organizaciones que enviaron sus respuestas (59), porque dos respuestas abarcaban más de un grupo.

18. Las respuestas de los inversionistas contenían mayor información, pero la Secretaría ha procurado dejar a salvo su índole confidencial en la presentación.

Grupo A

19. Los 15 inversionistas que figuran en este grupo encontraron 15 proyectos prometedores, indicados a continuación, y estaban cooperando con los proponentes en diversas fases del desarrollo del proyecto:

WOOD/76/001/LIR	WOOD/76/022/TUR	WOOD/76/049/IVC
WOOD/76/007/ARG	WOOD/76/025/PAR	WOOD/76/057/SIL
WOOD/76/012/INS	WOOD/76/029/CMR	WOOD/76/058/GHA
WOOD/76/014/GHA	WOOD/76/041/MLW	WOOD/76/060/GHA
WOOD/76/015/THA	WOOD/76/042/PAP	WOOD/76/061/INS

20. Aunque el número de proyectos coincide con el de inversionistas, esto no significa que cada inversionista intervenga en un único proyecto. Algunos inversionistas encontraron más de un proyecto prometedor y en algunos proyectos intervenía más de un inversionista. En el anexo IV pueden verse algunos pormenores adicionales sobre estos proyectos.

21. En una fase tan temprana, es posible que muchos inversionistas no quisieran dar a conocer su interés o los avances efectuados en determinados proyectos. Por lo tanto, a continuación se presentan sin orden determinado los informes de los 15 participantes sobre la situación en que se encontraban los 15 proyectos, sin indicar el número del proyecto y el nombre del inversionista interesado.

Nº 1. Estaba preparando, junto con otros dos inversionistas, un estudio de viabilidad sobre el proyecto que debía estar listo para el 15 de abril de 1978. Según fueran los resultados, estos inversionistas proseguirían o no su colaboración con el proponente con respecto a participación en el capital social, suministro de instalaciones bajo crédito, contrato "llave en mano", gestión y comercialización.

Nº 2. Informó a la Secretaría que un interesado de otro país, representado en la Reunión por el inversionista, estaba ocupándose de este proyecto. La Secretaría se puso en contacto con ese interesado, pero no obtuvo respuesta.

Nº 3. Estaba negociando sobre el suministro de equipo para el proyecto.

Nº 4. Estaba preparando un estudio de viabilidad sobre el proyecto que debía estar listo para el 15 de marzo de 1978.

Nº 5. Estaba suministrando equipo bajo crédito así como tecnología de fabricación.

Nº 6. Estaba preparando un estudio de viabilidad sobre el proyecto, en régimen de subcontratación con un tercero, que debía estar listo para marzo de 1978.

Nº 7. Estaba suministrando equipo para el proyecto.

- Nº 8. Estaba negociando el suministro de tecnología de fabricación y equipo para cuatro proyectos.
- Nº 9. Estaba preparando un estudio de viabilidad sobre el proyecto que debía estar listo para diciembre de 1978. Según fueran los resultados, el inversionista podría tomar una participación en el capital social, suministrar equipo bajo crédito, y ayudar en la gestión y comercialización.
- Nº 10. Estaba negociando acuerdos sobre explotación forestal, derechos de tala y tenencia de tierras.
- Nº 11. Estaba ensayando la idoneidad de la materia prima para obtener el producto deseado.
- Nº 12. Estaba negociando, junto con otro inversionista, las condiciones de preparación de un estudio de viabilidad sobre el proyecto. Según fueran los resultados, el inversionista suministraría equipo.
- Nº 13. Estaba negociando sobre la preparación de un estudio de viabilidad para el proyecto.
- Nº 14. Estaba preparando un estudio de viabilidad sobre el proyecto que debía estar listo para marzo de 1980.
- Nº 15. Teniendo ya completado el estudio de viabilidad sobre el proyecto, el inversionista buscaba, en colaboración con el proponente, fuentes financieras para el proyecto.

Grupo B

22. Los 10 inversionistas incluidos en este grupo habían encontrado prometedores los 18 proyectos (anexo IV) indicados a continuación y prosiguieron sus contactos con los proponentes, pero habían interrumpido más adelante las negociaciones por diversas razones:

WOOD/76/001/LIR <sup>2/</sup>	WOOD/76/020/IRA	WOOD/76/036/GHA
WOOD/76/007/ARG <sup>2/</sup>	WOOD/76/022/TUR <sup>2/</sup>	WOOD/76/039/PAR
WOOD/76/012/INS <sup>2/</sup>	WOOD/76/023/TUR	WOOD/76/041/MLW <sup>2/</sup>
WOOD/76/015/THA <sup>2/</sup>	WOOD/76/028/BZE	WOOD/76/042/PAP <sup>2/</sup>
WOOD/76/017/NIR	WOOD/76/029/CMR <sup>2/</sup>	WOOD/76/049/IVC <sup>2/</sup>
WOOD/76/018/ZAI	WOOD/76/033/ZAM	WOOD/76/054/SIL

23. Las razones aducidas -algunas de las cuales abarcan más de un proyecto- para la interrupción de las negociaciones preliminares eran las más de las veces de índole delicada. Por lo tanto, la Secretaría decidió no revelarlas individualmente para cada proyecto, sino presentarlas al azar como sigue:

La correspondencia del inversionista no obtuvo respuesta del proponente

El proponente carecía del respaldo financiero necesario

Razones de índole política y falta de viviendas para el personal extranjero

---

<sup>2/</sup> También indicado en el Grupo A con relación con otros inversionistas.

El proponente parecía haber perdido interés

No fue posible reunir recursos financieros para el estudio de viabilidad

El plazo otorgado por el proponente para los estudios técnicos y la presentación de licitaciones era de unas seis semanas; el inversionista no pudo cumplir este plazo ya que necesitaba unos tres meses para el proyecto

El inversionista no proporcionó los datos adicionales pedidos por el proponente

No fue posible obtener créditos para la exportación de maquinaria al país del proponente

En las negociaciones preliminares con el proponente, el inversionista comprobó que las condiciones para la participación en el capital social y las obligaciones de comercialización eran tan severas, que decidió interrumpir la negociación detallada hasta que el proyecto estuviese más avanzado.

Las propuestas concretas del inversionista para formar una empresa mixta no recibieron respuesta del proponente.

Grupo C

24. Las razones dadas por este grupo de inversionistas (20) para explicar que no hubieran encontrado proyectos prometedores, fueron las siguientes:

Número de respuestas

El inversionista había seleccionado con anterioridad a la Reunión proyectos aparentemente prometedores. Sin embargo, en el curso de la entrevista con el proponente aparecieron factores negativos tales como dudas sobre la competencia de los proponentes o un suministro inadecuado de materias primas	9
La mayoría de los proponentes entrevistados deseaban encontrar inversionistas con capital para invertir en sus proyectos. Esto no entraba en el programa de los inversionistas	3
Ninguno de los proponentes entrevistados facilitó la información adicional sobre sus proyectos que era decisiva para la selección de proyectos prometedores	2
Ninguno de los proponentes entrevistados se mostró dispuesto a facilitar los fondos necesarios para efectuar un estudio de viabilidad tecnoeconómica adecuado	1
La mayoría de los proyectos eran demasiado pequeños para la capacidad del equipo disponible	1
Todos los proponentes entrevistados buscaban participantes en el capital social, mientras que se necesitaba un estudio de previabilidad para poder interesar a posibles participantes en el capital	2

Número de respuestas

Aunque varios proponentes manifestaron un interés aparente durante la Reunión, y se hicieron varios intentos de mantener correspondencia con ellos, no se obtuvo respuesta	1
Un proyecto que interesaba al inversionista no estaba ya disponible por haberse comprometido anteriormente el proponente	2
Serías dificultades de branza de pagos en el país del proponente	1
Existían proyectos de inversión más en firme y de mayor interés que los presentados durante la Reunión	1
El inversionista ofreció maquinaria de elaboración de la madera en venta a proyectos que indicaron su necesidad de ella	$\frac{1}{24}$ <sup>3/</sup>

Grupo D

25. Como se indicó, asistieron a la Reunión 16 inversionistas que no buscaban proyectos. Aunque su participación no tuvo repercusiones sobre el objetivo inmediato de la Reunión, a juzgar por las finalidades que expresaron, indicadas a continuación, podrían contribuir a la larga al objetivo último de la Reunión, a saber, el desarrollo de la industria de elaboración de la madera en países en desarrollo.

Número de respuestas

Prestar apoyo a un cliente que participaba en la Reunión	4
Informarse sobre las tendencias más recientes de las inversiones en la industria de elaboración de la madera en el extranjero	11
Ponerse en contacto con personalidades de los países en desarrollo que participaban en la Reunión	11
Familiarizarse con las reuniones que organiza la ONUDI para la promoción de inversiones	14
Dar a conocer los servicios y los productos de la empresa del inversionista en los países en desarrollo	10
Adquirir comprensión del funcionamiento de los programas de financiación organizados por los dos organismos de ayuda al país del inversionista en favor de proyectos en los países en desarrollo	$\frac{1}{51}$ <sup>4/</sup>

<sup>3/</sup> Esta cifra no corresponde al número de inversionistas porque las respuestas abarcaron más de una pregunta.

(16) <sup>4/</sup> Esta cifra no corresponde al número de participantes en este grupo porque algunos participantes se refirieron a más de una finalidad.

Observaciones de los inversionistas sobre la Reunión

26. La parte general del cuestionario fue concebida con una doble finalidad. En primer lugar, se trataba de conocer la postura del inversionista, a raíz de su experiencia en la Reunión de Montreal, ante la posible celebración de una reunión similar en el futuro. En segundo lugar, se trataba de obtener que los participantes expresasen su opinión franca sobre diversos aspectos de la Reunión.

27. De un total de 59 participantes procedentes de países industrializados, 48 respondieron a la pregunta sobre la posible celebración de una reunión similar indicando la periodicidad deseable.

	<u>Número de respuestas</u>
Dispuestos a asistir	40
No dispuestos a asistir	<u>8</u>
	48

28. De los 40 participantes que expresaron su deseo de asistir a futuras reuniones, 38 indicaron la periodicidad como sigue:

	<u>Número de respuestas</u>
Cada dos años	18
Cada tres años	14
Cada cuatro años	<u>6</u>
	38

29. Cuarenta participantes formularon observaciones sobre diversos aspectos de la Reunión. Este tipo de observaciones, tanto positivas como negativas, pueden ser de gran utilidad a la Secretaría en la tarea de introducir mejoras en la organización de futuras reuniones. Se ha decidido, para no restarles valor ni falsear su significado, transcribirlas verbalmente (con un mínimo de retoque editorial) a continuación. Las observaciones de la Secretaría aparecen entre corchetes [ ]. Cada observación va seguida por una o varias de las letras A, B, C y D, y por una de tres palabras (dispuesto, no dispuesto o indeciso), cuyo significado en este contexto se da a continuación:

- A El inversionista encontró en la Reunión un proyecto prometedor y proseguían las negociaciones con el proponente
  - B El inversionista había interrumpido las negociaciones sobre un proyecto que le había parecido prometedor
  - C El inversionista no pudo encontrar un proyecto prometedor
  - D El inversionista no asistió a la Reunión con la finalidad de encontrar un proyecto para su colaboración
- Dispuesto El inversionista se mostró dispuesto a asistir a una reunión similar en el futuro

No dispuesto El inversionista se mostró no dispuesto a asistir a una reunión tal en el futuro

Indeciso El inversionista no expresó su parecer sobre si asistiría o no a una reunión tal

La secuencia numérica en la que aparecen las observaciones individuales de los inversionistas no corresponde a los números del párrafo 21:

Nº 1. Se suspendieron demasiadas entrevistas personales con poca antelación. (A - dispuesto)

Nº 2. Los proyectos resultaban a menudo demasiado grandes, complicados y ambiciosos. (D - dispuesto)

Nº 3. Muchos proyectos se encontraban en fases preliminares y muchos proponentes no demostraron tener una preparación o un conocimiento adecuado de la industria. Algunos proyectos se presentaron incluso sin un estudio preliminar o de viabilidad. Los interesados de países en desarrollo deberían presentarse a las conversaciones con estudios preliminares sobre los aspectos tecnológicos y la viabilidad de sus proyectos. (D - no dispuesto)

Nº 4. Escasez de datos para poder adoptar decisiones en materia de inversión por falta de asistencia en la preparación de proyectos. No basta con que los proponentes llenen algunos cuestionarios como les parezca. Deberían presentarse menos proyectos pero mejor preparados. La mayoría de los proyectos estaban subrepresentados en relación a su importancia. (D - dispuesto)

Nº 5. Los datos sobre proyectos no eran detallados; bastaban a los colaboradores interesados como punto de partida para hacer un estudio más a fondo del proyecto y para iniciar estudios de viabilidad. Las facilidades dadas durante la Reunión para la labor de negociación fueron muy eficientes; convendría, quizá, dejar en futuras reuniones dos horas libres por la tarde para celebrar negociaciones fuera del programa oficial. En suma, fue una Reunión excelente, con buenas posibilidades de llegar a resultados prácticos. (D - dispuesto)

Nº 6. La mayoría de los proyectos no estaban maduros para la adopción de decisiones de inversión y requerían estudios de viabilidad iniciales o actualizados. (D - dispuesto)

Nº 7. Los trabajos preparatorios no habían perfilado lo bastante los proyectos para poderlos examinar con provecho. (D - dispuesto)

Nº 8. Demasiados pocos de los países en desarrollo participantes habían efectuado estudios de viabilidad lo bastante profundos para atraer a inversionistas adecuados. (D - dispuesto)

Nº 9. No se formularon con la debida claridad las necesidades y calendarios precisos para el desarrollo de los proyectos, por lo que predominaba una atmósfera de indeterminación. No había en la Reunión muchas personas facultadas para decidir. (D - dispuesto)

Nº 10. Los proyectos o eran demasiado vagos o no estaban aún maduros para ser presentados. (D - dispuesto)

Nº 11. Se observaba una falta de realismo en muchos casos con respecto a programas de producción, mercados y materias primas, así como desconocimiento de los requisitos de financiación. Varios proponentes no se presentaron. Muchos proponentes no se daban bien cuenta de lo que se necesita para formular un proyecto. Convendría hacer una selección previa más eficaz de los proyectos para que sólo se presenten proyectos viables y sensatos. (B - dispuesto)

- Nº 12. Los representantes de países en desarrollo vinieron en busca de socios financieros. Muchos proyectos habían sido objeto de muy poca investigación. (B - dispuesto)
- Nº 13. Casi todos los proyectos necesitaban financiación, que era muy difícil de encontrar. (B - dispuesto)
- Nº 14. Todos los proyectos necesitaban financiación de otros países, lo cual es un proceso muy lento para una empresa manufacturera pequeña. La Reunión estuvo muy bien organizada, y sugeriría que la próxima se celebre en Vancouver o en Toronto. (B - dispuesto)
- Nº 15. Muchos proyectos daban la impresión de no haberse estudiado lo bastante su practicabilidad, su viabilidad o su calendario. Con dos excepciones, todas las personas con las que me entrevisté parecían estar disfrutando de un viaje gratis, sin ningún objetivo serio. Es una lástima, ya que las personas de la Secretaría y otras hicieron un notable esfuerzo de organización. Los esfuerzos rara vez se agradecen. A decir verdad, me horrorizó el desperdicio de tiempo y dinero. Mi sugerencia es que se excluya de estas reuniones a la gente poco seria. Además, debería mantenerse algún registro de resultados sobre los asistentes para evitar que hagan perder el tiempo a los demás en proposiciones frívolas que puede que ellos no tengan ninguna intención de llevar a la práctica. (B - dispuesto) [Por lo que se sabe, todos los proponentes de países en desarrollo asistieron por cuenta propia o de sus empleadores, sin ninguna asistencia financiera del organizador.]
- Nº 16. Para realizar la mayoría de los proyectos que se presentan será preciso que el colaborador esté dispuesto a ocuparse de prácticamente todo, incluida la propia gestión. Desde nuestra perspectiva, para la venta de nuestras plantas y de nuestro equipo de elaboración de la madera quisiéramos que la ONUDI efectuase una selección de los proponentes sobre la base de unas calificaciones previas, relativas a finalidad, grado de realismo y cierta medida de "independencia". Agradecemos, sin embargo, la oportunidad deparada por la Reunión para obtener información de países que nos eran desconocidos. (B - dispuesto)
- Nº 17. Los proponentes tenían dificultades financieras. (A - dispuesto)
- Nº 18. Preparación superficial de las propuestas de proyecto y falta de conocimiento respecto a concesiones madereras y posibilidades de elaboración. (A - dispuesto)
- Nº 19. Una falta increíble de preparación sobre todos los aspectos de los proyectos presentados. (A - dispuesto)
- Nº 20. Algunos de los proponentes no se presentaron con propuestas bastante definidas. Muchos proponentes asistieron a la Reunión con la idea de encontrar socios y dinero para sus proyectos, que en la mayoría de los casos estaban todavía en una fase embrionaria. (A - dispuesto)
- Nº 21. Los mercados que los proponentes tenían previstos carecían de toda base real y eran en muchos casos fruto de su imaginación. Creo que tanto la ONUDI como el Organismo Canadiense de Desarrollo Internacional hicieron un trabajo meritorio y que cualquier futura reunión podría muy bien seguir el modelo de ésta. (A - dispuesto)
- Nº 22. Proyectos interesantes se presentaban a menudo insuficientemente estudiados. Su realización requerirá varios años. (A - dispuesto)
- Nº 23. La falta de información detallada y/o pormenores de proyectos no guardaban relación con las conversaciones con participantes de países desarrollados. (C- disp .o)

Nº 24. En los proyectos se observaba: a) una falta de datos básicos sobre la disponibilidad de materias primas forestales; b) una tendencia a sobrevalorar las reservas forestales; c) la falta de conocimientos sobre el mercado mundial del producto. Convendría que expertos de la ONUDI examinasen todos los proyectos antes de su presentación, para comprobar la validez de los datos. Además, deberían ser presentados por representantes con la experiencia adecuada. (A - dispuesto)

Nº 25. Los proyectos presentados eran ciertamente interesantes. (A - dispuesto)

Nº 26. Estábamos interesados en unos 20 proyectos. Obtuvimos finalmente sendas entrevistas con cuatro proponentes. Ninguno se presentó a la entrevista. Dos de ellos se excusaron después por escrito. Nuestra participación quedó limitada a contactos sociales y ocasionales. [En su formulario de inscripción, el inversionista no indicó los números de los proyectos para los que deseaba tener entrevistas con los proponentes. Cuando intentó concertar entrevistas, a su llegada a la Reunión, la mayoría de los proponentes con los que deseaba entrevistarse tenían ya su agenda completa y los restantes no pudieron, quizá, confirmar sus compromisos debido a la poca antelación con la que les fueron comunicados por la Secretaría.] Nuestra impresión fue que los participantes de los países desarrollados asistían a la Reunión con la esperanza de que les fuesen presentados proyectos de desarrollo ya ultimados y plenamente financiados. Sugerimos un enfoque más práctico por parte de los países en busca de desarrollo. (C - dispuesto)

Nº 27. Nos gustaría poder ofrecer nuestra cepilladora a cualquiera que necesite este tipo de máquina-herramienta para el trabajo de la madera. Sin embargo, nos parece que una reunión para la promoción de las inversiones es prematura para su venta. (C - dispuesto)

Nº 28. El error estuvo en intentar poner el carro delante de los bueyes. Al discutir los proyectos lo que el cliente buscaba era financiación fácil. Para las futuras reuniones deberá asegurarse por adelantado la viabilidad financiera de los proponentes o clientes. La mayoría de las entrevistas se iniciaron con peticiones de recursos financieros, que este participante no estaba facultado para discutir. La conferencia funcionó con gran eficacia, pero demasiados países del tercer mundo la consideraron como un foro para negociar la financiación de sus ambiciosos proyectos. (C - dispuesto)

Nº 29. Los proyectos estaban deficientemente preparados, sin que se hubiese efectuado o se tuviese previsto efectuar ningún estudio de viabilidad o previa-  
bilidad apropiado. Se sugiere para futuras reuniones que: a) se utilicen consultores para ayudar a los proponentes en la preparación de sus proyectos para la reunión; y b) que se permita a los consultores, a los proveedores de maquinaria y a las entidades financieras explicar sus servicios a los proponentes durante la reunión. (C - no dispuesto)

Nº 30. La mayoría de los proponentes no facilitaron suficiente información sobre todos los aspectos del proyecto, es decir, suministro de materias primas, disponibilidad e insuficiencias de conocimientos técnicos, mano de obra disponible, viabilidad financiera y mercados previstos. (C - dispuesto)

Nº 31. Los proyectos no ofrecían suficiente capacidad de venta para los productos del participante. Era dudosa la capacidad de los proponentes para comercializar los productos propuestos. La mayoría de los proponentes con los que el inversionista deseaba entrevistarse tenían ya su agenda completa y resultó difícil ponerse brevemente en contacto con ellos para averiguar sus posibles intereses. Se sugiere contar en futuras reuniones con un mostrador que permita a las partes interesadas presentar material informativo de sus servicios o productos, y ofrecer manera de que los proponentes y colaboradores interesados puedan reunirse a discutir sus necesidades. (C - indeciso)

- Nº 32. Los mayores tropiezos para este participante era que los proyectos no tenían estudios de viabilidad adecuados y no estaban encuadrados en un plan general de desarrollo de la industria forestal a escala nacional. No fue posible ponerse en contacto con el BIRF y la FAO por no estar representados. [Ambas organizaciones enviaron representantes, como puede verse en la Lista de Participantes de la Reunión, publicada como documento aparte.] La celebración de esta reunión había sido una buena idea que merecía repetirse. En las sesiones plenarias no se discutieron bastante las perspectivas mundiales para el desarrollo de industrias forestales. (C - dispuesto)
- Nº 33. Los obstáculos eran la falta de capacidad financiera, y a menudo técnica, de los proponentes. (C - no dispuesto)
- Nº 34. El respaldo financiero de los proyectos era muy débil y los proponentes buscaban principalmente colaboradores para sus proyectos. (C - dispuesto)
- Nº 35. Debería dejarse una tarde libre durante la Reunión para que los proponentes pudiesen visitar a los consultores a fin de obtener asesoramiento gratuito sobre la manera de establecer una planta para la elaboración de la madera. La Reunión estuvo muy bien organizada. (C - dispuesto)
- Nº 36. En cierto sentido pudimos entrevistarnos con el tipo de proponentes que esperábamos encontrar, pero tropezamos con la reducida escala de la mayoría de los proyectos. La Reunión de Montreal fue agradable y bien organizada. (C - dispuesto)
- Nº 37. Un inconveniente fue la preparación insuficiente de la mayoría de los proyectos en lo relativo a producción, comercialización y financiación. (C - dispuesto)
- Nº 38. Ninguno de los representantes de proyecto con los que me entrevisté pudo facilitarme la información necesaria para obtener apoyo financiero de los bancos. Sin embargo, no estaban interesados en que un consultor o una empresa de consultoría independiente efectuase el necesario estudio de viabilidad tecnoeconómica del proyecto. Ninguno de los representantes con los que me entrevisté estaba autorizado para discutir sobre el indispensable estudio de viabilidad tecnoeconómica o asignar los fondos necesarios. En mi opinión, la Reunión de Montreal no tuvo éxito, porque los consultores y los representantes de proyecto tenían intereses y objetivos diferentes y contrapuestos. Los representantes de proyecto estaban interesados sobre todo en obtener recursos financieros y no en hacer efectuar estudios de viabilidad por consultores imparciales, mientras que la mayoría de los consultores opinaban que esos estudios eran indispensables a fin de obtener financiación para esos proyectos. Tuve la impresión de que, en la mayoría de los casos, los proyectos presentados en Montreal habían sido ya rechazados por los bancos después de compararlos con otros de la misma región. Personalmente, me siento muy decepcionado por la Reunión organizada en Montreal por la ONUDI. (C - no dispuesto)
- Nº 39. La mayoría de los proyectos eran vagos y no se basaban en las posibilidades financieras reales de los países respectivos. La mayoría de los proponentes no podían contestar preguntas detalladas sobre datos técnicos fundamentales, etc. o sobre la tecnología considerada como básica. Lo mismo sucedía con preguntas sobre aspectos comerciales. Algunos de los proponentes prometieron enviar documentación adicional al participante, que éste no recibió nunca. (C - dispuesto)
- Nº 40. Casi ninguno de los proyectos era realmente importante. Ninguno ofrecía el alcance y la oportunidad a largo plazo que se requieren para una cooperación o asociación duradera. Uno o dos de los proponentes no acudieron a las entrevistas. La finalidad de este inversionista es participar sobre una base continua en el desarrollo de recursos madereros existentes o posibles para ampliar su base de recursos a escala internacional. Debe haber beneficios equitativos y a largo plazo para el país huésped y el socio extranjero. Esto no lo aceptan plenamente la mayoría de los países en desarrollo. Parecen creer que el socio extranjero les debe un favor. (C - dispuesto)

B. Respuestas de los proponentes de países en desarrollo

30. Se enviaron cuestionarios a 43 proponentes patrocinadores de 50 proyectos; respondieron 20 proponentes patrocinadores de 25 proyectos. Las respuestas correspondientes cada una a un proyecto, se agruparon como sigue:

<u>Grupo A</u>	<u>Número de proyectos</u>
El proponente encontró un colaborador extranjero adecuado en la Reunión de Montreal, o fuera de la Reunión gracias a la información facilitada por la ONUDI. El proyecto estaba en vías de promoción con el colaborador	5
<u>Grupo B</u>	
El proponente encontró un colaborador extranjero apropiado a través de sus propios contactos comerciales, con independencia de la Reunión; el proyecto estaba en vías de promoción por el colaborador	2
<u>Grupo C</u>	
El proponente encontró un colaborador extranjero en la Reunión con el que entró en negociaciones; sin embargo, estas negociaciones se habían interrumpido	2
<u>Grupo D</u>	
El proponente no pudo encontrar ningún colaborador extranjero	10
<u>Grupo E</u>	
La respuesta del proponente fue incompleta	$\frac{6}{25}$

Grupo A

31. Los proponentes de países en desarrollo incluidos en este grupo pudieron encontrar colaboradores extranjeros apropiados para la promoción de los cinco proyectos (anexo IV) indicados a continuación, mediante la Reunión y la amplia red de contactos anticipados de ésta.

WOOD/76/003/ZAI<sup>5/</sup>  
WOOD/76/033/ZAM<sup>5/</sup>

WOOD/76/036/GHA<sup>5/</sup>  
WOOD/76/047/HON<sup>5/</sup>

WOOD/76/058/GHA

<sup>5/</sup> Estos proyectos no figuran entre los del Grupo A del capítulo I identificados por participantes procedentes de países industrializados.

Grupo B

32. Los proponentes de este grupo encontraron inversionistas apropiados para los dos proyectos siguientes (anexo IV) de manera independiente a través de sus propios contactos comerciales. Ambos proyectos pueden considerarse como satisfactorios dados los avances efectuados:

WOOD/76/023/TUR

WOOD/76/028/BZE

Grupo C

33. Los proponentes patrocinadores de los dos proyectos siguientes (anexo IV) encontraron, durante la Reunión, colaboradores extranjeros apropiados con los que iniciaron y luego interrumpieron negociaciones:

WOOD/76/027/ARG

WOOD/76/055/INS

Las negociaciones se interrumpieron porque los proponentes no tenían más noticias de los colaboradores con los que se entrevistaron en la Reunión hasta la fecha en que llenaron el cuestionario.

Grupo D

34. Los proponentes de los 10 proyectos (anexo IV) que figuran a continuación no pudieron encontrar un colaborador extranjero apropiado.

WOOD/76/012/INS<sup>6/</sup>  
WOOD/76/021/MAL<sup>6/</sup>  
WOOD/76/022/TUR<sup>6/</sup>  
WOOD/76/041/MLW<sup>6/</sup>

WOOD/76/044/HON  
WOOD/76/045/HON  
WOOD/76/046/HON

WOOD/76/051/MAL  
WOOD/76/052/MAL  
WOOD/76/056/MAL

Observaciones de los proponentes sobre la Reunión

35. Tal como se hizo para los participantes de los países industrializados (capítulo II), se procuró también determinar la actitud básica de los proponentes hacia este tipo de reunión de promoción de la inversión sectorial, con miras a evaluar los posibles beneficios de tales reuniones. Se les preguntó a los proponentes si estaban dispuestos a participar en otra reunión similar a la Reunión de Montreal; sus respuestas fueron como sigue:

	<u>Número de proponentes</u>
Dispuestos a asistir a una reunión similar	17
No dispuestos a asistir a una reunión similar	0
No respondieron	<u>3</u>
	20

<sup>6/</sup> Los colaboradores interesados en estos proyectos habían informado a la Secretaría que las negociaciones proseguían. Por eso, estos proyectos figuran entre los del grupo A del capítulo II. Sin embargo, puesto que las respuestas de los proponentes son de fecha posterior a las de los colaboradores, se ha considerado que las negociaciones están interrumpidas.

36. Se les preguntó asimismo a los proponentes si convendría que tal reunión se celebrase en un país en desarrollo o en un país industrializado. Sus respuestas fueron como sigue:

	<u>Número de proponentes</u>
Tal reunión resultaría más útil si se celebrara en un país industrializado, muy avanzado en la industria de elaboración de la madera.	11
Tal reunión resultaría más útil si se celebrara en un país en desarrollo.	4
No respondieron	<u>5</u>
	20

### III. EVALUACION Y OBSERVACIONES DE LA SECRETARIA

#### A. Evaluación

##### Agrupación definitiva de los proyectos

37. La agrupación definitiva de todos los proyectos fue la siguiente:

Grupo A (16 proyectos para los que se encontraron posibles inversionistas en la Reunión de Montreal)

WOOD/76/001/LIR	WOOD/76/029/CMR	WOOD/76/049/IVC
WOOD/76/003/ZAI	WOOD/76/033/ZAM	WOOD/76/057/SIL
WOOD/76/007/ARG	WOOD/76/036/GHA	WOOD/76/058/GHA
WOOD/76/014/GHA	WOOD/76/042/PAP	WOOD/76/060/GHA
WOOD/76/015/THA	WOOD/76/047/HON	WOOD/76/061/INS
WOOD/76/025/PAR		

a) Desglose por países en desarrollo:<sup>7/</sup> Argentina (1); Costa de Marfil (1); Ghana (4); Honduras (1); Indonesia (1); Liberia (1); Papua Nueva Guinea (1); Paraguay (1); República Unida del Camerún (1); Sierra Leona (1); Tailandia (1); Zaire (1); Zambia (1). Total: 13 países.

b) Cifras globales de la capacidad productiva anual que se piensa instalar y de la inversión de capital prevista:<sup>7/</sup>

Madera en trozas: 518.500 m<sup>3</sup> (6)  
Madera aserrada y durmientes: 465.000 m<sup>3</sup> (7)  
Madera terciada y chapas: 173.000 m<sup>3</sup> (8)  
Tableros de partículas: 150.000 m<sup>3</sup> (5)  
Muebles: 200.000 unidades y 600 m<sup>3</sup> (2)  
Elementos para la construcción: 2.940.000, incluidos marcos para puertas y ventanas (2)  
Papel: 30.000 toneladas (1)  
Inversión de capital:<sup>8/</sup> \$167.000.000 (11).

Estas cifras corresponden a las estimaciones originales de los proponentes y, por lo tanto, no deben considerarse como cifras definitivas obtenidas en la Reunión de Montreal. Podrían sufrir importantes modificaciones antes que los proyectos lleguen a la fase final de planificación.

c) Países industrializados participantes: Para evitar que se identifique a ninguno de los inversionistas que intervienen actualmente en el desarrollo de proyectos, no se dará tampoco el nombre de sus países. Proceden tanto de países con economía de planificación centralizada como de países con economía de mercado.

Grupo B (2 proyectos para los que se encontraron inversionistas fuera de la Reunión)

WOOD/76/023/TUR

WOOD/76/028/BZE

<sup>7/</sup> El número de proyectos aparece entre paréntesis.

<sup>8/</sup> El término "dólares" y el signo correspondiente (\$) se refieren a dólares de los EE.UU., salvo que se indique otra cosa.

Grupo C (10 proyectos cuyas negociaciones preliminares quedaron interrumpidas)

WOOD/76/012/INS	WOOD/76/022/TUR	WOOD/76/041/MLW
WOOD/76/017/MIR	WOOD/76/027/ARG	WOOD/76/054/SIL
WOOD/76/018/ZAI	WOOD/76/039/PAR	WOOD/76/055/INS
WOOD/76/020/IRA		

Grupo D (7 proyectos para los que no se encontraron colaboradores)

WOOD/76/021/MAL	WOOD/76/046/HON	WOOD/76/052/MAL
WOOD/76/044/HON	WOOD/76/051/MAL	WOOD/76/056/MAL
WOOD/76/045/HON		

Grupo E (15 proyectos respecto de los que ni los proponentes ni los inversionistas respondieron a la encuesta)

WOOD/76/002/SWA	WOOD/76/026/ARG	WOOD/76/048/IVC
WOOD/76/004/ZAI	WOOD/76/030/PRC	WOOD/76/050/IVC
WOOD/76/006/ARG	WOOD/76/031/PRC	WOOD/76/053/PER
WOOD/76/010/ARG	WOOD/76/037/PAR	WOOD/76/059/CAE
WOOD/76/024/PAR	WOOD/76/043/PAP	WOOD/76/062/MEX

Beneficios posibles de la Reunión

38. En lo que respecta al grupo A, de los formularios de información sobre proyectos industriales presentados a la ONUDI antes de la Reunión se desprende que 5 proponentes se habían puesto en contacto previamente con posibles colaboradores extranjeros y 11 proponentes no lo habían hecho.

39. Los 5 proponentes parecían estar en condiciones de encontrar, en cierta medida, posibles inversionistas por sí solos. Sin embargo, en vez de atenerse a éstos, se comprometieron con otros más adecuados durante la Reunión. Cabe por ello presumir que los amplios contactos establecidos por la ONUDI con anterioridad a la Reunión tuvieron un alcance mayor que los intentos individuales de los proponentes y les proporcionaron una posición negociadora más fuerte al facilitarles una selección más amplia de posibles inversionistas.

40. En lo que respecta a los 11 proponentes, el beneficio que obtuvieron de la Reunión parece también evidente, puesto que presentaron sus proyectos por primera vez durante la Reunión y pudieron encontrar rápidamente posibles inversionistas adecuados. Esto significa que los proyectos patrocinados por esos 11 proponentes fueron dados a conocer también por primera vez por la ONUDI a posibles inversionistas, muchos de los cuales parece ser que tenían sus propias redes internacionales para recoger información comercial. Así pues, la Reunión misma y los contactos entablados con anterioridad por la ONUDI entre países en desarrollo y países industrializados resultaron útiles, con independencia de la amplitud de los contactos comerciales internacionales tanto de los proponentes como de los posibles inversionistas.

41. Además de evaluar la utilidad de la Reunión de Montreal como servicio de información, cabe evaluarla también sobre la base de las actitudes manifestadas en las respuestas tanto de los inversionistas como de los proponentes. A continuación se examina la información proporcionada en los párrafos 27 y 35.

42. A continuación puede verse el desglose de las respuestas de los 59 inversionistas y 20 proponentes que contestaron al cuestionario, a la pregunta de si convenía o no celebrar otra reunión como la de Montreal:

	<u>Número de respuestas</u>	<u>Porcentaje</u>
Dispuestos a asistir	57	72
No dispuestos a asistir (ningún proponente se mostró contrario)	8	10
No respondieron	$\frac{14}{79}$	$\frac{18}{100}$

43. De lo que resulta que una mayoría de los participantes tanto de países industrializados como de países en desarrollo reconocieron los beneficios reportados por la Reunión de Montreal. Es significativo que ningún proponente de país en desarrollo haya dado una respuesta negativa.

44. Sin embargo, una evaluación más crítica excluiría tanto a los que tuvieron éxito en la promoción de su proyecto como a los que carecían inicialmente de interés por encontrar un proyecto (39 respuestas), ya que cabría esperar que se mostrasen favorables a la celebración de una reunión similar, por no tener nada que perder. Las restantes 40 respuestas incluyen a los que no encontraron un colaborador o un proyecto adecuado y a los que tuvieron que interrumpir sus negociaciones preliminares sobre proyectos. Estos participantes tuvieron, por eso, una reacción negativa al objetivo principal de la Reunión que era la promoción de proyectos concretos. A continuación se da un desglose de estas respuestas críticas:

	<u>Número de respuestas</u>	<u>Porcentaje</u>
Dispuestos a asistir a una reunión similar	27	67,5
No dispuestos a asistir a una reunión similar	3	7,5
No respondieron	$\frac{10}{40}$	$\frac{25,0}{100}$

45. No pudo obtenerse de los cuestionarios ninguna explicación clara de estas cifras. Estos participantes, tanto de países en desarrollo como de países industrializados, asistieron a la Reunión de Montreal por cuenta propia y no consiguieron satisfacer su interés principal. Sin embargo, la gran mayoría de ellos reconocieron la utilidad de la Reunión. Es evidente que obtuvieron otros beneficios de su asistencia que les compensaron de no haber logrado su meta principal. Una de estas compensaciones puede haber sido la gran oportunidad que ofrece una reunión de promoción de la inversión sectorial, a la que asisten personas de todo el mundo especialmente interesadas en un mismo sector, de entablar un diálogo con personas de la misma profesión de otros países. Esto puede llevar más adelante a la promoción de proyectos o dar lugar a una futura colaboración comercial. Estos resultados pueden considerarse como parte integrante de esa cooperación industrial entre países en desarrollo y países industrializados que constituía también una de las metas de la Reunión.

#### B. Observaciones de la Secretaría de la ONUDI

46. La Reunión ofreció oportunidad para la identificación y posible ejecución de no menos de 16 proyectos concretos de elaboración de la madera, presentados por 13 países en desarrollo. No existe ningún criterio universal para evaluar el éxito de este tipo de reunión. Además, puesto que el período de gestación de un proyecto concreto de elaboración de la madera suele durar varios años, hasta que se llega a la fase de ejecución, no cabe esperar, en una fase tan temprana, informes detallados sobre la marcha de los proyectos. Esto tendrá que quedar para un segundo o incluso para un tercer informe sobre medidas de seguimiento.

47. Aunque la gran mayoría de los inversionistas y de los proponentes se mostraron de acuerdo sobre la utilidad de la Reunión, señalaron igualmente cierto número de deficiencias. Puesto que la Reunión era la primera de esta especie organizada por la ONUDI en la esfera de la industria de elaboración de la madera, algunas de esas deficiencias obedecían a la propia inexperiencia de los participantes en ceñirse a los procedimientos necesarios para el buen funcionamiento de una reunión bastante más complicada que una de tipo plenario.

48. La Reunión era, además, de índole competitiva y con fines comerciales, en que los más competitivos se llevaron la demanda, y los otros perdieron. Pese a las críticas formuladas contra propuestas de proyecto y contra proponentes, los 16 proyectos en marcha demuestran este principio comercial.

49. Sin embargo, muchas observaciones de los participantes, tanto de países en desarrollo como de países industrializados, serán útiles para todos los interesados en perfeccionar futuras reuniones similares.

Preparación inadecuada de las propuestas de proyecto

50. Desde sus comienzos, el programa de promoción de inversiones de la ONUDI se ha estado ocupando de proyectos industriales sobre todo en fase temprana de planificación, por lo general sin estudios de viabilidad. La ONUDI no discute, por principio, la utilidad de los estudios de viabilidad preparados por los proponentes y presentados conjuntamente con sus proyectos, pero a los organizadores de reuniones de promoción de inversiones les preocupa lo siguiente:

- a) Los recursos de personal actualmente disponibles en muchos países en desarrollo puede que no permitan a los proponentes preparar por sí solos estudios de viabilidad adecuados;
- b) No es probable que un inversionista serio se comprometa sobre la base de un estudio de viabilidad efectuado, por muy completo que parezca;
- c) Un proyecto industrial concreto formulado exclusivamente por su proponente es muy probable que sea revisado a fondo, o por completo, a la luz del parecer de un colaborador extranjero serio;
- d) En su función de promotor correcto entre proponentes individuales y posibles colaboradores extranjeros, la ONUDI no podía rechazar un proyecto por su presentación inadecuada, puesto que ese arbitrario rechazo podía privar a las partes de una oportunidad comercial;
- e) Debe formar parte integrante de una colaboración prevista el que un posible colaborador extranjero ayude a un proponente a planificar un proyecto realista, en vez de limitarse a buscar provecho de un proyecto ya existente.

51. En estas circunstancias, a la Secretaría no le quedaba más que tratar de obtener de los proponentes la mayor información posible sobre los proyectos, al mismo tiempo que aceptaba casi sin discriminación todos los proyectos comprendidos en alguna de las ramas de elaboración de la madera.

52. Para obtener la mayor información posible sobre los proyectos, la ONUDI contrató y envió, a solicitud de los respectivos Gobiernos, cinco expertos en elaboración de la madera a ocho países en desarrollo: El Salvador, Granada, Imperio Centrafricano, Malawi, Paraguay, República Unida del Camerún, Turquía y Zambia - por un período total de seis meses/hombre. Como señalaron anteriormente algunos participantes, la Secretaría reconoció la urgente necesidad de reforzar la asistencia a los países en desarrollo previa a las reuniones, no sólo para aumentar el grado de información sobre proyectos, sino también para mejorar la utilidad de esa información, agudizando así el interés de los posibles colaboradores extranjeros.

Competencia técnica de los proponentes

53. En el cuestionario sobre proyectos, los proponentes de 45 de los 50 proyectos examinados en la Reunión, contestaron como sigue a la pregunta sobre el tipo de colaboración deseada:

	<u>Número de proyectos</u>	<u>Porcentaje de los 45 proyectos</u>
Participación en el capital social	33	73
Préstamo de capital, incluido crédito de proveedor	34	76
Suministro de equipo y maquinaria	39	87
Contrato "llave en mano"	19	42
Tecnología de elaboración	26	58
Gestión (sobre todo técnica)	29	64
Comercialización (principalmente de exportación)	23	51

54. Un proyecto de elaboración de a madera, desde su planificación inicial hasta llegar al buen funcionamiento de la planta ya acabada, requiere, entre otras cosas, desplegar una gran habilidad de coordinación para armonizar eficazmente los diversos insumos. Debido a la situación actual de muchos países en desarrollo, los proponentes carecían a menudo de las aptitudes necesarias para un buen coordinador de proyecto. En otras palabras, aunque posibles inversionistas se acercasen a un proponente cada uno en su propia capacidad profesional, de consultor, proveedor de equipo, contratista, licenciante, técnico de gestión, agente de comercialización o prestamista, el proponente no tenía manera de tratar separadamente con ellos para elaborar un plan armónico de desarrollo de su proyecto. Por no haber tenido bastante en cuenta esta situación en la Reunión de Montreal, algunos inversionistas y proponentes experimentaron cierta decepción.

55. Un proponente manifestó en la sesión de clausura de la Reunión que se había entrevistado únicamente con gente interesada en ofrecer servicios de consultoría o en suministrar determinados bienes de equipo. (Esta afirmación no era del todo correcta, en lo relativo a su propio proyecto. Este proyecto fue seleccionado durante la Reunión por un consultor que ayudó al proponente a obtener un paquete de insumos externos necesarios, entre ellos suministro de equipo y financiación. Actualmente este proyecto es el más adelantado entre los 16 proyectos en marcha.) A su vez, algunos proveedores de equipo se quejaron, en sus respuestas a la encuesta de la Secretaría, de que muchos proyectos no estaban aún maduros para negociar sus ventas de equipo, y que los proponentes

no habían buscado financiación; mientras que algunos consultores se quejaron de haber sido descartados por ciertos proponentes, aunque sus proyectos requerían estudios de viabilidad, etc.

56. Aparte de estas opiniones, de las cifras que aparecen el párrafo 54 se desprende que para la gran mayoría de los proyectos se buscaba participación en el capital social, acuerdos crediticios, suministros de equipo, tecnología y conocimientos de gestión y asistencia para la comercialización. Para 19 proyectos se deseaban acuerdos "llave en mano". Además, la mayoría de los proyectos requerían estudios de viabilidad. Sin embargo, los proponentes con frecuencia no estaban en condiciones de coordinar debidamente estos insumos necesarios, ni destinar dinero germinal para estudios de viabilidad. Este problema podría ser resuelto por los posibles inversionistas o con la asistencia técnica de la ONUDI.

57. En futuras reuniones análogas puede que se pida al posible inversionista o grupo de inversionistas que colaboren con un paquete de ayuda que comprenda desde los servicios de consultoría iniciales hasta la gestión y la comercialización. A este fin, habrían de hacer esfuerzos para aliviar la carga del proponente como coordinador del proyecto. Sin embargo, la calificación más importante del consultor será su imparcialidad respecto a otros proveedores de insumos para proyectos, sobre todo respecto a los proveedores de determinados bienes de equipo. El enfoque del paquete de ayuda podría estar en contraposición con esto. La cuestión de si el inversionista ha de actuar como uno de los miembros del "paquete" o imparcialmente, tendría que dejarse a su discreción o al deseo del proponente con quien trate.

58. En el contexto de sus programas de asistencia técnica, la ONUDI podría asignar un experto para ayudar al proponente en la coordinación de su proyecto. Sin embargo, como procedimiento establecido, es preciso que el proponente dirija tal solicitud a la ONUDI a través de su Gobierno y del Representante Residente del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en su país. Otra posibilidad sería la de financiar esta asistencia a través de un fondo fiduciario.

Asistencia financiera para cubrir el costo de los estudios de viabilidad

59. Como sucedió en la Reunión de Montreal, puede plantearse un caso en que el proponente y el posible inversionista convengan en determinar primero la viabilidad del proyecto del proponente mediante un estudio de viabilidad que ejecutará el inversionista. Juntos podrían solicitar asistencia financiera de

la ONUDI. En este caso, el proponente debe dirigir su solicitud oficial a la ONUDI a través de su Gobierno y del Representante Residente del PNUD en su país, pudiendo señalar en ella, con el consentimiento de su Gobierno, su preferencia por el inversionista como encargado de efectuar el estudio. Esta preferencia la podría respetar la ONUDI, a menos que ésta tuviera reservas sobre el inversionista en cuanto a la competitividad de su oferta, sus calificaciones técnicas o su imparcialidad respecto a las fuentes de suministro de equipo.

Anexo I

CONFIDENCIAL

REUNION PARA LA PROMOCION DE LAS INVERSIONES Y LA COOPERACION  
INDUSTRIAL EN DETERMINADAS INDUSTRIAS DE  
ELABORACION DE LA MADERA  
Montreal, 2 - 6 mayo 1977

CUESTIONARIO

Nombre de su organización: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Su nombre: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Título o cargo: \_\_\_\_\_

Dirección postal: \_\_\_\_\_

Sírvase indicar qué puntos son aplicables en su caso y llenar los blancos correspondientes; sírvase contestar también las preguntas de carácter general:

En la Reunión de Montreal,

- A) Vd. pudo encontrar un proyecto prometedor sobre el que actualmente prosigue las negociaciones con el proponente. En tal caso, sírvase contestar las preguntas del Grupo A.
- B) Vd. pudo encontrar un proyecto aparentemente prometedor e inició negociaciones preliminares con el proponente, pero éstas se han interrumpido. En tal caso, sírvase contestar las preguntas del Grupo B.
- C) Vd. no pudo encontrar ningún proyecto prometedor. En tal caso, sírvase contestar las preguntas del Grupo C.
- D) Vd. no asistió a la Reunión de Montreal con el objeto fundamental de encontrar un proyecto en que poder colaborar. En tal caso, sírvase contestar las preguntas del Grupo D.

---

Se ruega devolver a: Sr. Sadao Shirakawa  
Oficial Superior de Desarrollo Industrial  
Oficina del Programa Cooperativo de Inversiones  
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial  
P.O. Box 707  
A-1011 Viena  
Austria

Grupo A

Sírvase indicar qué puntos son aplicables en su caso y llenar los blancos correspondientes (si está negociando respecto a más de un proyecto, utilice un formulario separado para cada proyecto):

a) Si el proyecto en negociación figuraba en la "Lista definitiva de proyectos" de la Reunión, sírvase indicar el número del proyecto:

\_\_\_\_\_

b) Si el proyecto bajo negociación no figuraba en la "Lista definitiva de proyectos", sírvase indicar:

Título breve del proyecto: \_\_\_\_\_

Nombre/dirección del proponente: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Vd. está negociando actualmente con el proponente sobre:

La preparación de un estudio de viabilidad. En tal caso, sírvase indicar la fecha en que se espera tener terminado el estudio:

\_\_\_\_\_

Otro(s) tema(s) distinto(s) del estudio de viabilidad ya preparado. En tal caso, sírvase proporcionar los datos siguientes:

a) Tema(s) actualmente bajo negociación (sírvase indicar los pertinentes):

Participación en el capital social       Préstamos/créditos de proveedores

Suministro de equipo       Contrato "llave en mano"

Tecnología de elaboración       Gestión       Comercialización

Otros, sírvase especificar: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

b) Nombre de la entidad que preparó el estudio de viabilidad:

\_\_\_\_\_

c) Capacidad anual de producción, costo total del proyecto y localización sugerida en el estudio de viabilidad:

<u>Producto</u>	<u>Capacidad anual</u>	<u>Unidad</u>
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Costo total del proyecto: \_\_\_\_\_

Localización: \_\_\_\_\_



Grupo C

Sírvase indicar el motivo que sirva para explicar por qué Vd. no pudo encontrar un proyecto prometedora:

- Los proponentes con los que se entrevistó no proporcionaron la información adicional que era indispensable para seleccionar un proyecto prometedora como objeto de ulteriores medidas de seguimiento.
- Usted seleccionó, antes de la Reunión, proyectos aparentemente prometedora. Sin embargo, al entrevistarse con los proponentes descubrió factores negativos tales como: dudas sobre la competencia técnica del proponente o suministro insuficiente de materias primas.
- Un proyecto que le interesaba no estaba ya disponible por haberse comprometido anteriormente el proponente. En tal caso, sírvase indicar el número del proyecto: \_\_\_\_\_
- Otros motivos, sírvase especificar brevemente: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Grupo D

Sírvase indicar el motivo por el que asistió a la Reunión:

- Prestar apoyo a un cliente que participaba en la Reunión;
- Informarse sobre las tendencias más recientes de las inversiones en el extranjero en la industria de elaboración de la madera;
- Conocer a personalidades de países en desarrollo que participaban en la Reunión;
- Enterarse de las reuniones que organiza la ONUDI para la promoción de inversiones;
- Dar a conocer los servicios o productos de su empresa en países en desarrollo;
- Otros motivos, sírvase especificar brevemente: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Preguntas de carácter general  
(para ser contestadas por todos los participantes)

- 1) ¿Cuál es su opinión básica respecto a las insuficiencias de los proyectos presentados por los países en desarrollo a la Reunión?

---

---

---

---

- 2) ¿Encontró al tipo de proponentes que esperaba encontrar?

Sí

No

En caso negativo, explique brevemente por qué:

---

---

---

---

- 3) Si la ONUDI organizara en el futuro otra reunión análoga a la de Montreal para la promoción de inversiones en la industria de la elaboración de la madera, ¿estaría usted dispuesto a asistir a esa Reunión?

Sí

No

En caso afirmativo, ¿cada cuánto tiempo deberían efectuarse tales reuniones?

cada 2 años

cada 3 años

cada 4 años

- 4) Para dar la mayor publicidad posible a una futura reunión de promoción de las inversiones en la industria de elaboración de la madera, sírvase indicar a quién debería dirigirse la ONUDI en su país.

Nombre: \_\_\_\_\_

Título o cargo oficial: \_\_\_\_\_

Nombre de la organización: \_\_\_\_\_

Dirección postal: \_\_\_\_\_

- 5) Sírvase formular cualesquiera otras observaciones que desee sobre la Reunión de Montreal así como sugerencias para futuras reuniones similares.

Anexo II  
CONFIDENCIAL

REUNION PARA LA PROMOCION DE LAS INVERSIONES Y LA COOPERACION INDUSTRIAL  
EN DETERMINADAS INDUSTRIAS DE ELABORACION DE LA MADERA

Montreal, 2-6 mayo 1977

CUESTIONARIO

Su proyecto N° \_\_\_\_\_ Título: \_\_\_\_\_

Nombre de su organización: \_\_\_\_\_

Su nombre: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Dirección postal: \_\_\_\_\_

Sírvase indicar qué puntos son aplicables en su caso y contestar las preguntas del grupo correspondiente; sírvase contestar también las preguntas de carácter general:

- A) Usted pudo identificar, en la Reunión de Montreal, un colaborador extranjero adecuado con el que está actualmente promoviendo su proyecto. Si así fuera, sírvase contestar las preguntas del Grupo A.
- A') Usted pudo identificar un colaborador extranjero adecuado para su proyecto pero no en la Reunión:
- i) El colaborador se puso en contacto con Vd. gracias a la difusión dada a su proyecto por la ONUDI con miras a la Reunión de Montreal. Si así fuera, sírvase contestar las preguntas del Grupo A.
- ii) Usted identificó al colaborador a través de sus propios contactos comerciales, con absoluta independencia de la Reunión de Montreal. Si así fuera, sírvase contestar únicamente las preguntas de carácter general.
- B) Usted encontró, en la Reunión de Montreal, un colaborador extranjero adecuado, el cual convino en participar en la promoción de su proyecto pero después no lo hizo. Si así fuera, sírvase contestar las preguntas del Grupo B.
- C) En la Reunión de Montreal, Vd. no identificó ningún colaborador extranjero para su proyecto. Si así fuera, sírvase contestar las preguntas del Grupo C.

Se ruega devolver a: Sr. Sadao Shirakawa  
Oficial Superior de Desarrollo Industrial  
Oficina del Programa Cooperativo de Inversiones  
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial  
P.O. Box 707, A-1011 Viena  
Austria

a más tardar el 31 de enero de 1978.

Grupo A

Sírvase indicar el nombre de la empresa colaboradora: \_\_\_\_\_

Usted está celebrando negociaciones con el colaborador acerca de:

La preparación de un estudio de viabilidad. Si así fuera, ¿está dispuesto el colaborador a realizar el estudio de viabilidad?

Sí. Entonces, ¿quién costeará el estudio?

Usted mismo       El colaborador

No. Entonces, ¿ha encargado usted a alguna otra empresa especializada la preparación del estudio de viabilidad?

Sí       No

En caso afirmativo, sírvase indicar el nombre de la empresa encargada de realizar el estudio de viabilidad: \_\_\_\_\_

¿Para cuándo está prevista la terminación del estudio de viabilidad?:

\_\_\_\_\_ (mes)

\_\_\_\_\_ (año)

Otros asuntos distintos del estudio de viabilidad, el cual ya se ha preparado. Si así fuera, sírvase dar la siguiente información.

a) Asuntos que se están negociando en la actualidad (sírvase marcar los recuadros que corresponda):

- Participación en el capital social       Préstamo/crédito del proveedor
- Suministro de equipo       Contrato "llave en mano"
- "Know-how" sobre elaboración       Gestión       Comercialización
- Otros, sírvase indicarlos: \_\_\_\_\_

b) Nombre de la persona o entidad que preparó el estudio de viabilidad: \_\_\_\_\_

c) Capacidad anual de producción, costos totales del proyecto y ubicación propuestos en el estudio de viabilidad:

<u>Producto</u>	<u>Capacidad anual</u>	<u>Unidad</u>
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Costos totales del proyecto: \_\_\_\_\_

Ubicación: \_\_\_\_\_

Grupo B

Sírvase indicar el nombre de la posible empresa extranjera colaboradora:

---

¿Se han mantenido los contactos con el colaborador después de la Reunión de Montreal?

Sí

No

En caso afirmativo, ¿qué medidas ha adoptado el colaborador?

Intercambio de correspondencia

Visita a su país

Preparación de:  un estudio preliminar o

un estudio de viabilidad

Otras, sírvase indicarlas: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

Sírvase explicar la razón por la que se interrumpieron los contactos después de la Reunión de Montreal: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

Grupo C

¿Solicita usted nuevamente asistencia de la ONUDI para la identificación de colaboradores?

Sí

No

¿Dispone de información técnica adicional en apoyo de su proyecto?

Sí

No

En caso afirmativo, sírvase enviar la información a la ONUDI.

Preguntas de carácter general  
(que se deben contestar en todos los casos)

- 1) ¿Recibió Vd. asistencia exterior para preparar su proyecto y rellenar el formulario de especificación de proyectos industriales antes de la Reunión de Montreal?

Sí  No

En caso afirmativo, ¿quién prestó la asistencia?

- Personal de la corporación nacional de desarrollo
- Empresa local de consultoría en ingeniería
- Experto de la ONUDI, el PNUD o la FAO. En este caso, sírvase indicar su nombre: \_\_\_\_\_
- Otros, sírvase precisar: \_\_\_\_\_

- 2) Suponiendo que en el futuro tuviera usted otro proyecto relativo a la elaboración de la madera, ¿estaría dispuesto a participar en una reunión de promoción de inversiones análoga a la Reunión de Montreal?

Sí  No

En caso afirmativo, sírvase marcar el recuadro pertinente:

- Esa reunión sería más útil si se celebrara en uno de los países industrializados que cuentan con una industria de elaboración de la madera muy avanzada.
- Esa reunión sería más útil si se celebrara en uno de los países en desarrollo.

- 3) A fin de conseguir el máximo de publicidad para las futuras reuniones de promoción de inversiones en la esfera de la elaboración de la madera, tenga la amabilidad de sugerir con quién debería ponerse en contacto la ONUDI en su país.

Nombre: \_\_\_\_\_

Título oficial: \_\_\_\_\_

Nombre de la organización: \_\_\_\_\_

Dirección postal: \_\_\_\_\_

- 4) Sírvase formular cualquier otra observación que considere conveniente sobre la Reunión de Montreal o sugerencias para futuras reuniones del mismo tipo.

Anexo III

ORGANIZACIONES DE LOS PAISES DESARROLLADOS  
A LAS QUE SE ENVIO EL CUESTIONARIO

Austria

Steyr-Daimler-Puch  
Voest-Alpine AG  
Zuckermann Industrieanlagen

Bélgica

S.A. Verkor

Canadá

Hawker Siddeley Canada Ltd.  
Multiply Development Corporation Ltd.  
Frederick E. Palmer and Associates  
Norman Springate and Associates  
International Ltd.  
Paul H. Jones and Associates Ltd.  
Consolidated Bathurst Ltd.  
Hawes and Wight  
Strapp Consultants Ltd.  
MacMillan Bloedel Ltd.  
Ministry of Economic Development  
Government of British Columbia  
Canadian Pacific Investments Ltd.  
Simpson, Ross Ltd.  
H.A. Simons (International) Ltd.  
Alan Moss and Associates Ltd.  
Dominion Bridge Company Ltd.  
Gauthier, Poulin, Thériault Ltd.  
Sandwell and Company Ltd.  
SNC-RUST Ltd.  
Reed Ltd.  
Hallmark Engineering Ltd.  
Forano Ltd.  
Indfor Equipment Ltd.  
Stadler Hurter Ltd.  
Bombardier Ltd.  
Brunette Machine Works Ltd.  
Canadian Morbark Ltd.  
BC-Mill-Mach.-Mfg. Ltd.  
TECSULT International  
Caribbean Investments Ltd.  
Export Development Corporation

Checoslovaquia

FINCOM Ltd.  
LIGNA Foreign Trade Corporation

España

Vilarrasa S.A.

Estados Unidos de América

Ex-Cell-O Corporation  
Forest Industry Associates Inc.  
Carthage Machine International  
Corporation  
International Finance Corporation  
Gunter Geiger Systems Ltd.  
Washington Iron Works  
Eaton International  
Morrison-Knudsen  
J.E. Serrine Co.  
The East Asiatic Co., Inc.  
Borden International  
Brown and Root Inc.  
Dravo Corporation

Finlandia

Ministry of Foreign Affairs  
Lahden Rautateollisuus Oy  
Thomesto Oy  
METEX Corporation  
Jaakko Pyry and Associates Ltd.

Francia

Woodbridge Timber Techniques S.A.R.L.  
Chambon Engineering

India

The National Industrial Development  
Corporation Ltd. of India

Italia

ACIMALL  
Banca Nazionale del Lavoro

Japón

Ishikawajima-Harima Heavy Industries  
Co., Ltd.  
C. Itoh and Co., Ltd.  
Daishowa Engineering

Noruega

FOR INDECO

Polonia

POLIMEX CEKOP  
PAGED

Reino Unido de Gran Bretaña  
e Irlanda del Norte

Stockwell Timber Drying Consultants  
Ltd.  
Sidney Cabbage (Kilns) Ltd.  
Integrated Forest Products Consultants  
UAC International Ltd.  
P.R. Sandwell and Co. (UK) Ltd.

República Federal de Alemania

Heilborn GmbH  
Gesellschaft für Industrie-  
Projektplanung mbH  
Gebr. Canali KG  
Bison Werke - Bahre and Greten GmbH  
Karl H. Kehr  
Robert Hildebrand Maschinen-Anlagen  
G. Siempelkamp and Co. Maschinen fabrik

Suecia

Kaehrs Maskiner AB  
Jonsereds AB  
AB Karlstads Mekaniska Werkstad  
Maskin AB Broederna Lindwvist  
Kockums Industries AB  
Swedforest Consulting AB

Anexo IV

FORMENORES DE LOS PROYECTOS PRESENTADOS EN LA REUNION

Número del proyecto	Proyecto	Capacidad anual	Inversión total (en millones de dólares)	Proponente	Contribución extranjera deseada (véanse las notas al pie del cuadro)
WOOD/76/001/LIR	Complejo integrado de elaboración de la madera	Trozos: 75.000 m <sup>3</sup> Madera aserrada: 25.000 m <sup>3</sup> Tableros de astillas: 6.000 m <sup>3</sup> Chapa ornamental: 2,2 millones de m <sup>2</sup> Puertas: 15.000 piezas Molduras: 4.000 m <sup>3</sup>	6,0	Liberian Development Corporation (Liberia)	*
WOOD/76/002/SWA	Aserradero y producción de astillas	Madera aserrada: 19.500 m <sup>3</sup> Astillas: 10.400 toneladas	1,6	National Industrial Development Corporation (Swazilandia)	1,2,3
WOOD/76/003/ZAI	Trozos, madera aserrada, durmientes y madera terciada (modernización)	Trozos: 72.000 m <sup>3</sup> Madera aserrada: 20.000 m <sup>3</sup> Durmientes: 9.600 m <sup>3</sup> Madera terciada: 3.600 m <sup>3</sup>	23,0	EXFORKA (Zaire)	*
WOOD/76/004/ZAI	Trozos, madera aserrada; madera terciada y chapas	Trozos: 70.000 m <sup>3</sup> Madera aserrada: 25.000 m <sup>3</sup> Madera terciada: 7.000 m <sup>3</sup> Chapas: 3.000 m <sup>3</sup>	Por determinar	Oficina del Plan, Oficina del Presidente, Zaire	Negociable
WOOD/76/006/ARG	Pulpa de madera	165.000 toneladas	Por determinar	Instituto Forestal Nacional (Argentina)	1,2,3,5,6,7
WOOD/76/007/ARG	Pulpa de madera	Por determinar	Por determinar	Compañía Naviera Pérez Compac (Argentina)	

Número del proyecto	Título	Capacidad anual	Inversión total (en millones de dólares)	Proponente	Contribución extranjera deseada (véanse las notas al pie del cuadro)
WOOD/76/010/ARG	Pulpa de madera	100.000 toneladas	Por determinar	Véase el proyecto No. WOOD/76/006/ARG	1,2,3,5,6
WOOD/76/012/INS	Pulpa kraft blanqueada	165.000 toneladas	Por determinar	P.T. Atlas Helau (Indonesia)	2,5,6,7
WOOD/76/014/GHA	Elementos para la construcción, muebles y cola	Puertas lisas: 720.000 unidades Bastidores de puertas y ventanas: 1.500.000 unidades Mobiliario: 200.000 unidades Cola: 50.000 toneladas	Por determinar	Ghana Timber Marketing Board (Ghana)	*
WOOD/76/015/THA	Explotación forestal y seis aserraderos (ampliación)	Madera aserrada: 6.550 m <sup>3</sup>	0,165	Piphat Forestry Co. Ltd. (Tailandia)	*
WOOD/76/017/NIR	Chapas y madera terciada	Por determinar	Por determinar	Tes Flush Door Factory (Nigeria)	1
WOOD/76/018/ZAI	Explotación forestal, aserradero, madera terciada y chapa	Trozos: 180.000 m <sup>3</sup> Madera aserrada: 50.000 m <sup>3</sup> Madera terciada: 25.000 m <sup>3</sup> Chapas: 5,6 millones de m <sup>2</sup>	Por determinar	FORESCOM (Zaire)	3
WOOD/76/020/TAN	Elementos para la construcción	Por determinar	Por determinar	Ministerio de Industria y de Minas (Irán)	1,3
WOOD/76/021/MAL	Aserradero, muebles y elementos para la construcción	Madera aserrada: 10.000 toneladas Muebles: flexible Elementos para la construcción: flexible	Por determinar	Sabah Economic Development Corporation (Malasia)	6,7

Número del proyecto	Título	Capacidad anual	Inversión total (en millones de dólares)	Proponente	Contribución extranjera deseada (véanse las notas al pie del cuadro)
WOOD/76/022/TUR	Explotación forestal y tableros de partículas	Tableros de partículas: 67.500 m <sup>3</sup>	Por determinar	Ministerio de Silvicultura (Turquía)	2,3,4,5,6
WOOD/76/023/TUR	Dos fábricas de muebles	Muebles para el hogar: 92.000 unidades Mobiliario escolar: 102.000 unidades	7,0	Véase proyecto No. WOOD/76/002/TUR	2,3,4,5,6
WOOD/76/024/PAR	Explotación forestal, papel de periódico y aserradero	Papel de periódico: 100.000 toneladas Madera aserrada: 50.000 m <sup>3</sup>	161,0	La Industrial Paraguaya S.A. (Paraguay)	1,2,3,5,7
WOOD/76/025/PAR	Papel de bambú	Papel: 30.000 toneladas	47,0	Celulosa Nipo Paraguaya S.A. (Paraguay)	*
WOOD/76/026/ARG	Explotación forestal y producción de celulosa	Celulosa de fibra larga: 200.000 toneladas	Por determinar	Confieras Misionera (Argentina)	1,3,5
WOOD/76/027/CHI	Explotación forestal, madera aserrada, durmientes, tableros de astillas y molduras	Madera aserrada: 5 millones de pies tablares Durmientes: 15 millones de pies tablares Tableros de astillas: 4.500 toneladas Molduras: 0,5 millones de pies tablares	2,3	Forestal y Madera Alonso, S.A. (Chile)	1,2,3,5,6
WOOD/76/028/BZE	Explotación forestal, aserradero, paneles y elementos para la construcción	Por determinar	Por determinar	Development Finance Corporation (Belize)	1,2,3,4,5,6,7

Número del proyecto	Título	Capacidad anual	Inversión total (en millones de dólares)	Proponente	Contribución extranjera deseada (véanse las notas al pie del cuadro)
WOOD/76/029/CMR	Explotación forestal, aserradero y chapas	Trozos: 60.000 m <sup>3</sup> Madera aserrada: 14.000 m <sup>3</sup> Chapas: 25.000 m <sup>3</sup>	20,3	Ministerio de Desarrollo Industrial y Comercial (República Unida del Camerún)	*
WOOD/76/030/PRC	Explotación forestal y complejo de elaboración de la madera	Trozos: 120.000 m <sup>3</sup> Madera aserrada: 21.000 m <sup>3</sup> Chapa desenrollada: 22.500 m <sup>3</sup> Chapa rebanada: 2.500 m <sup>3</sup>	9,8	Ministerio de Economía Rural (República Popular del Congo)	1
WOOD/76/031/MAG	Explotación forestal y pulpa química	Pulpa química: 100.000 toneladas	Por determinar	Ministerio de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (Madagascar)	1,3,7
WOOD/76/033/ZAM	Aserradero, paneles y elementos para la construcción	Madera aserrada: 327.943 m <sup>3</sup> Tableros delgados: 44.250 m <sup>3</sup> Montantes de puertas: 144.000 juegos Bastidores de ventana: 576.000 unidades	21,3	Departamento de Silvicultura, Gobierno de Zambia (Zambia)	*
WOOD/76/036/CHA	Chapa ornamental	Chapa ornamental: 3.560 m <sup>3</sup>		Banco Nacional de Inversiones (Ghana)	*
WOOD/76/037/FAR	Componentes de mobiliario y entarimados	Componentes de mobiliario: 3.000 m <sup>3</sup> Elementos de entarimado: 240 m <sup>2</sup>	1,9	Tacurupyta S.A. (Paraguay)	1,2,3,5,6,7
WOOD/76/039/PAR	Centro de aprovechamiento de la madera	Madera aserrada: 5.000 m <sup>3</sup> Elementos para la construcción: 2.500 m <sup>3</sup> Otros elementos: 2.500 m <sup>3</sup>	2,7	Servicio Forestal Nacional (Paraguay)	2,3,5,6,7

Número del proyecto	Título	Capacidad anual	Inversión total (en millones de dólares)	Proponente	Contribución extranjera deseada (véanse las notas al pie del cuadro)
WOOD/76/041/MLM	Madera aserrada, elementos para la construcción, paneles y cajas de embalaje	Madera estufada: 720.000 pies <sup>3</sup> Puertas lisas: 2.000 unidades Montantes de puerta: 12.000 unidades Cajas de embalaje: 160.000 unidades Tablero de fibras: 241.500 piezas	9,4	Zomba Wood Processing Plant (Malawi)	2,3,4,5,6
WOOD/76/042/PAP	Explotación forestal de la isla Manus	Trozos: 200.000 m <sup>3</sup>	0,6	National Investment and Development Authority (Papua Nueva Guinea)	*
WOOD/76/043/PAP	Explotación y elaboración de troncos para aserrar y madera para pulpa	Por determinar	Por determinar	Office of Forests, Dept. of Primary Industry (Papua Nueva Guinea)	1,2,3,5,6,7
WOOD/76/044/HON	Extracción de resina a partir de tocones	Pez de Castilla: 17.000 toneladas Subproductos: 3.500 toneladas	6,2	Corporación Hondureña de Desarrollo Forestal (COHDEFOR, Honduras)	1,2,3,4,5,6,7
WOOD/76/045/HON	Astillas de pino	Astillas: 75.000 toneladas secas	5,6	Véase WOOD/76/044/HON	1,2,3,4,5,6,7
WOOD/76/046/HON	Papel de periódico	Papel de periódico: 20.000 toneladas	Por determinar	Véase WOOD/76/044/HON	1,2,3,4,5,6,7
WOOD/76/047/HON	Tableros duros	Tableros duros: 25.000 toneladas	18,5	Véase WOOD/76/044/HON	1,2,3,4,5,6,7
WOOD/76/048/IVC	Durmientes	Durmientes: 50.000 m <sup>3</sup>		Ministerio de Recursos Forestales y Agua (Costa de Marfil)	1,2,3,6,7

Número del proyecto	Título	Capacidad anual	Inversión total (en millones de dólares)	Proponente	Contribución extranjera deseada (véanse las notas al pie del cuadro)
WOOD/76/049/IVC	Madera aserrada, chapas y madera terciada	Madera aserrada: 25.000 m <sup>3</sup> de troncos Chapa desenrollada: 40.000 m <sup>3</sup> de troncos Chapa en hojas: 10.000 m <sup>3</sup> de troncos Madera terciada: 18.000 m <sup>3</sup> de troncos		Véase WOOD/76/048/IVC	1,2,3,6,7
WOOD/76/050/IVC	Planta de ebanistería	Ventanas: 130.000 piezas	Por deter- minar	Oficina de Desarrollo Industrial (Costa de Marfil)	1,2,3,4,6,7
WOOD/76/051/MAL	Explotación de madera residual	Por determinar	Por deter- minar	Pahang Tenggara Development Authority (Malasia)	1
WOOD/76/052/MAL	Complejo maderero integrado	Por determinar	Por deter- minar	Federal Industrial Development Authority (Malasia)	1
WOOD/76/053/PER	Pulpa termomecánica	Pulpa: 22.000 toneladas (1ª fase) 45.000 toneladas (2ª fase)	14,0	Industrias del Perú (Perú)	2,3,6
WOOD/76/054/SIL	Complejo maderero integrado	Trozos: 2,1 millones de pies cúbicos Madera aserrada: 1,5 millones de pies cúbicos Molduras: 85.000 pies <sup>3</sup> Muebles sólidos: por valor de 791.000 \$ EE.UU. Muebles desmontables: por valor de 446.000 \$ EE.UU. Chapa rebanada: 2.375 millones de pies <sup>2</sup>	1,6	Sierra Leone Forest Industries Corporation (Sierra Leona)	1,2,3,4,5,6

Número del proyecto	Título	Capacidad anual	Inversión total (en millones de dólares)	Proponente	Contribución extranjera deseada (véanse las notas al pie del cuadro)
		Madera terciada: 600.000 láminas Puertas: 30.000 unidades Postes de transmisión: 10.000 piezas			
WOOD/76/055/INS	Aserradero y madera terciada	Madera aserrada: 36.000 m <sup>3</sup> Madera terciada: 2 millones de láminas		P.T. Tunggal Yudi Swamill Plywood (Indonesia)	2,3,5
WOOD/76/056/PAR	Planta molduradora	240.000 metros lineales	0,4	Maderas Tropicales S.R.L. (Paraguay)	2
WOOD/76/057/SIL	Aserradero, chapa, madera terciada, tableros de particulas	Madera aserrada: 23.520 m <sup>3</sup> Chapa: 5.880 m <sup>3</sup> Madera terciada: 4.998 m <sup>3</sup> Tableros de particulas: 5.880 m <sup>3</sup>	Por determinar	Ministerio de Hacienda, Desarrollo y Planificación Económica (Sierra Leona)	* 4 1
WOOD/76/058/GHA	Chapas, madera terciada y muebles	Chapa ornamental: 800 m <sup>3</sup> Madera terciada: 2.400 m <sup>3</sup> Muebles: 600 m <sup>3</sup>	Por determinar	National Investment Bank (Ghana)	*
WOOD/76/059/GAE	Planta de tableros de particulas	Por determinar	3,5	Société Lorombois (Imperio Centroatricano)	2,3,5,6,7
WOOD/76/060/GHA	Complejo maderero integrado	Trozos: 25.000 m <sup>3</sup> Madera aserrada: 25.000 m <sup>3</sup> Madera moldurada: 20.000 m <sup>3</sup> Chapa: 10.000 m <sup>3</sup> Madera terciada: 38.000 m <sup>3</sup>	11,0	Ghana Social Security Bank (Ghana)	*

Número del Proyecto	Título	Capacidad anual	Inversión total (en millones de dólares)	Proponente	Contribución extranjera deseada (véanse las notas al pie del cuadro)
WOOD/76/061/INS	Complejo maderero integrado	Por determinar	Por determinar	Sabang Free Port and Free Trade Zone (Indonesia)	*

- Nota:**
- 1 = Participación en el capital social
  - 2 = Préstamos/ créditos del proveedor
  - 3 = Suministro de maquinaria/equipo
  - 4 = Contrato "llave en mano"
  - 5 = Tecnología de elaboración
  - 6 = Gestión
  - 7 = Comercialización
  - \* = Proyecto del Grupo A

**G-7**



**79.11.12**