



**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.

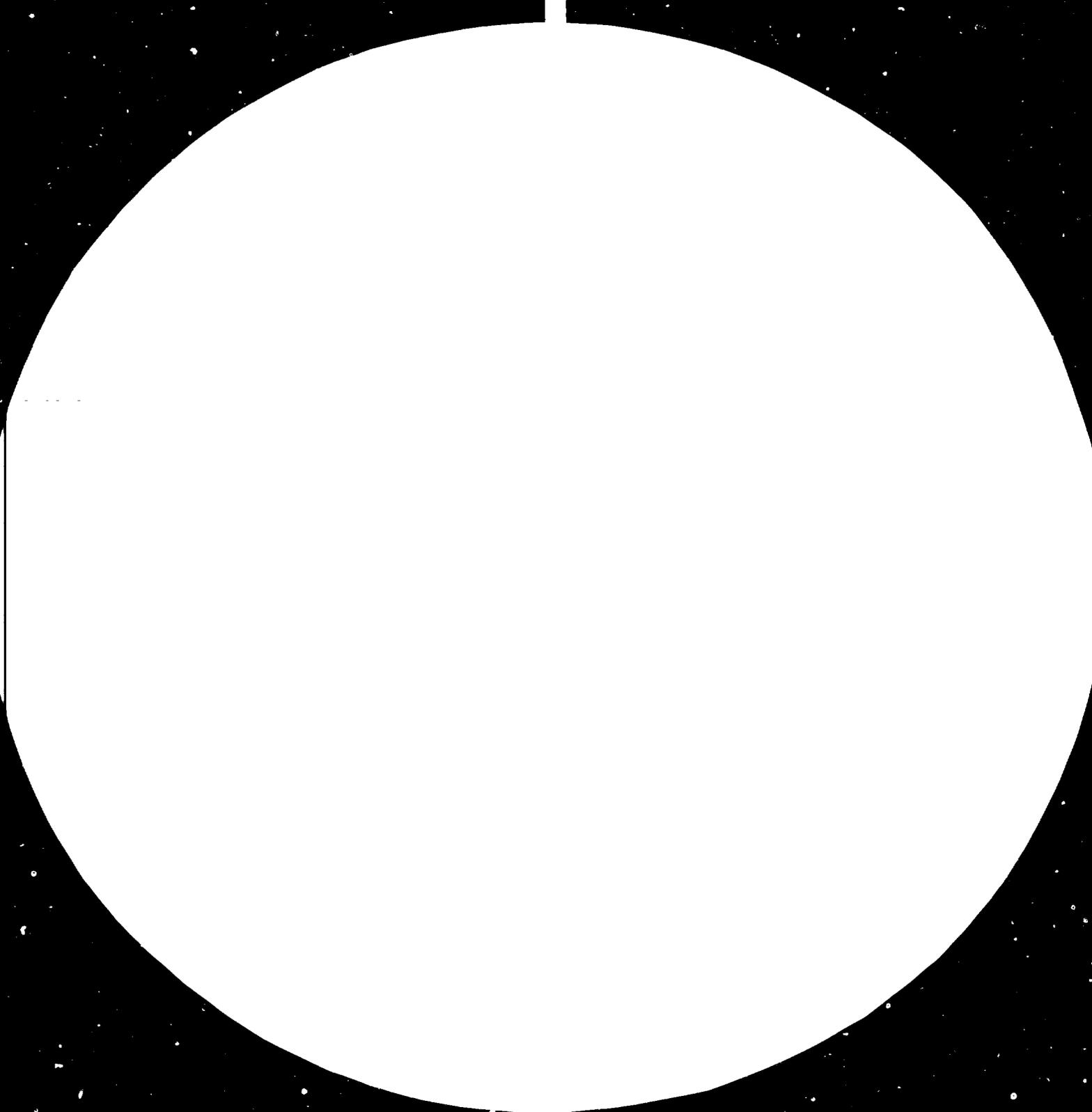
## FAIR USE POLICY

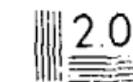
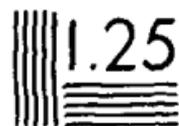
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## 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)





28

1.0

1.1

1.25

1.4

1.6

1.8

2.0

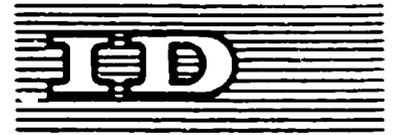
2.2

2.5

Resolution Test Chart



10501-S



Distr. LIMITADA

ID/WG.337/9/Rev.1

22 junio 1981

ESPAÑOL

Original: INGLES

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Segunda Reunión del Grupo Especial de  
Expertos UNCTAD/ONUDI sobre los  
aspectos comerciales y paraco-  
merciales de los acuerdos de  
colaboración industrial

Viena (Austria), 1 - 12 junio 1981

INFORME



Carta de fecha 12 de junio de 1981 dirigida por el Presidente del  
Grupo Especial de Expertos UNCTAD/ONUDI sobre los aspectos  
comerciales y paracomerciales de los acuerdos  
de colaboración industrial

En nombre del Grupo Especial de Expertos UNCTAD/ONUDI sobre los aspectos comerciales y paracomerciales de los acuerdos de colaboración industrial, tengo el honor de transmitir por la presente el informe de la segunda reunión del Grupo, que se celebró en cumplimiento de las decisiones adoptadas por la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD en su 20<sup>o</sup> período de sesiones, celebrado en marzo de 1980, y por la Junta de Desarrollo Industrial de la ONUDI en su 14<sup>o</sup> período de sesiones, celebrado en mayo de 1980.

El Grupo se reunió en el Centro de Congresos de la Hofburg, Viena, del 1<sup>o</sup> al 12 de junio de 1981. A petición del Grupo, el Sr. M. Trifunović desempeñó las funciones de Presidente y los Sres. R. Roberts y W. Wilczynski actuaron como Vicepresidentes.

En conformidad con las decisiones mencionadas de la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD y de la Junta de Desarrollo Industrial de la ONUDI, el Grupo continuó considerando las cuestiones relacionadas con los aspectos comerciales y paracomerciales de los acuerdos de colaboración industrial a la luz de los resultados de los estudios que le presentaron las secretarías de la UNCTAD y de la ONUDI, así como de documentación proporcionada por el Centro de Empresas Transnacionales, de las Naciones Unidas, y la Comisión Económica para Europa (CEPE), y teniendo en cuenta las opiniones expresadas en el 20<sup>o</sup> período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD en el noveno período de sesiones el Comité de Manufacturas de la UNCTAD.

El Grupo examinó toda la gama de cuestiones en los acuerdos entre empresas, incluidos los celebrados en el marco de acuerdos intergubernamentales. Consideró también la función de los gobiernos, incluidos los acuerdos-marco intergubernamentales, a la luz de la experiencia pertinente en la promoción y facilitación del comercio y la cooperación industrial en sus diversas formas. Además, el Grupo examinó la necesidad de crear una fuente de experiencia en los países en desarrollo y de mejorar el intercambio de información y material en esta esfera.

Las opiniones del Grupo respecto de los problemas y cuestiones que examinó en su segunda reunión, incluidas las sugerencias sobre cuestiones específicas, se reflejan en los capítulos I y II de este informe.

Las conclusiones y recomendaciones convenidas del Grupo figuran en el epígrafe "Conclusiones y recomendaciones" (párrafos 13 a 18). A este respecto, deseo poner de relieve especialmente los párrafos 15 y 16 relativos a la futura acción que el Grupo considera importante para promover y facilitar la cooperación comercial e industrial tanto a nivel de empresas como de gobiernos.

En conformidad con las recomendaciones del Grupo, deseo pedirle quiera tener a bien transmitir este informe a la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD y a la Junta de Desarrollo Industrial de la ONUDI, para su examen en los próximos períodos ordinarios de sesiones de estos órganos.

En nombre de los miembros del Grupo, deseo expresar nuestro reconocimiento por la oportunidad que se nos brindó de examinar muchos de los importantes problemas y cuestiones, particularmente desde el punto de vista de los objetivos y las preocupaciones de los países en desarrollo en sus esfuerzos por promover el desarrollo industrial y ampliar y diversificar su comercio. La cooperación comercial e industrial, ya sea a nivel de empresas o de gobiernos, comprende una reciprocidad de intereses y beneficios para todas las partes interesadas, y la solución de esos problemas y cuestiones en esta esfera debe considerarse en este marco.

Abrigamos la esperanza de que las recomendaciones del Grupo sean objeto de particular consideración por la UNCTAD y la ONUDI.

Firmado: Miljko Trifunović

INDICE

<u>Capítulo</u>	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1 - 12	6
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	13 - 18	10
I. CARACTERISTICAS DE LOS ACUERDOS ENTRE EMPRESAS, INCLUIDOS LOS CONCERTADOS EN EL MARCO DE ACUERDOS INTERGUBERNAMENTALES	19 - 63	12
A. Algunas cuestiones importantes relativas a los acuerdos entre empresas	24 - 53	13
1. Garantías	25 - 29	14
2. Capacitación	30 - 33	15
3. Suministro de materias primas y de servicios públicos	34 - 37	16
4. Comercialización de los productos resultantes	38 - 40	18
5. Tecnología	41 - 44	19
6. Reparación, mantenimiento y repuestos	45 - 46	21
7. Financiación	47 - 48	21
8. Fijación de precios	49 - 50	22
9. Solución de controversias, incluido el arbitraje	51 - 53	23
B. Importancia de la experiencia Este-Oeste en materia de cooperación industrial y comercial	54 - 60	23
C. Arreglos multilaterales para promover la cooperación industrial	61	25
D. Función de la asistencia técnica	62 - 63	26
II. CORRIENTES Y CONDUCTOS DE INFORMACION SOBRE COOPERACION COMERCIAL E INDUSTRIAL	64 - 65	26
Anexos		
I. Programa		28
II. Lista de participantes		29
III. Lista de documentos		31

## INTRODUCCION

1. El Grupo Especial de Expertos UNCTAD/ONUUDI sobre los aspectos comerciales y paracomerciales de los acuerdos de colaboración industrial celebró su segunda reunión en Viena del 1<sup>o</sup> al 12 de junio de 1981, en cumplimiento de las decisiones adoptadas por la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD en su 20<sup>o</sup> período de sesiones, en marzo de 1980, y por la Junta de Desarrollo Industrial de la ONUUDI en su 14<sup>o</sup> período de sesiones, celebrado en mayo de 1980.

2. El mandato del Grupo Especial era el siguiente:

Examinar, en cumplimiento de los objetivos enunciados en los párrafos 8 y 9 de la sección II.D de la resolución 96 (IV) de la Conferencia, de 31 de mayo de 1976, los aspectos comerciales y paracomerciales de la colaboración industrial que serían beneficiosos para los países en desarrollo en relación con la cooperación internacional para la industrialización de esos países. 1/ Los expertos analizarán las prácticas utilizadas en los acuerdos entre empresas en cuanto se refieran a los aspectos comerciales y paracomerciales de la cooperación internacional para la industrialización de los países en desarrollo. 2/ También examinarán la función de las actividades estatales para apoyar tales acuerdos, en particular la posible función de los acuerdos intergubernamentales y otros acuerdos-marco para fomentar la colaboración industrial a nivel bilateral, trilateral o multilateral. En sus deliberaciones, los expertos tendrán en cuenta las consultas sectoriales que se celebren en la ONUUDI y a las que se alude en el párrafo 10 de la sección II.D de la resolución 96 (IV) de la Conferencia.

3. Los miembros del Grupo, que actuaron a título personal, fueron los siguientes (véase también el anexo II): Sr. K. Abdallah-Khodja, Sr. J. Crody, Sr. B. Högberg, Sr. I. Klaric, Sr. J. Matus, Sr. A. Navas Sierra, Sr. A. Oluwunmi,

---

1/ Los párrafos 8 y 9 de dicha resolución disponen lo siguiente: "Dada la estrecha relación existente entre el desarrollo industrial y el comercio, se precisa una cooperación concertada entre la UNCTAD y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial en la ejecución de las diversas medidas en sus respectivas esferas de competencia, teniendo presentes la función central de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial en materia de desarrollo y cooperación industriales y la de la UNCTAD en materia de comercio y desarrollo, en el sistema de las Naciones Unidas"; y "La UNCTAD y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial deberían cooperar plenamente, cada una en su esfera de competencia, en la promoción de las medidas descritas en el párrafo 5 de la sección B de la parte II". La sección B de la parte II versa sobre cooperación internacional para el desarrollo industrial y la reestructuración y el comercio.

2/ La Comisión Permanente de la ONUUDI aprobó el establecimiento y organización del Grupo en el entendimiento de que el Grupo Especial de Expertos analizaría los acuerdos de todo tipo.

Sr. V. Ordóñez, Sr. Y. Piscoulov, Sr. R. Roberts, Sr. M. Trifunović,  
Sr. L. Ujházy, Sra. U. Vohra, Sr. W. Wilczynski, Sr. Wu Jiaying,  
Sr. H. Yamaoka.

4. A petición del Grupo, el Sr. M. Trifunović desempeñó las funciones de Presidente, y los Sres. R. Roberts y W. Wilczynski actuaron como Vicepresidentes.
5. El Grupo aprobó un programa, que figura como anexo I del presente informe.
6. En el anexo II del presente informe figura la lista de los participantes en la reunión del Grupo.
7. El Grupo tuvo ante sí diversos documentos preparados por las secretarías de la UNCTAD y de la ONUDI, así como por el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales y la secretaría de la CEPE. En el anexo III del presente informe figura una lista de estos documentos.
8. Los representantes del Director Ejecutivo de la ONUDI y del Secretario General de la UNCTAD esbozaron en líneas generales los asuntos sometidos a la consideración del Grupo, concentrándose en cuestiones específicas que el Grupo podría abordar en su segunda, y probablemente última, reunión. Ambos recordaron las importantes decisiones adoptadas en el sistema de las Naciones Unidas, entre ellas la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo recientemente aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas. En la Estrategia se reconoció que la aceleración del ritmo de la producción en los países en desarrollo exigiría una expansión y una diversificación rápidas de su comercio internacional. Para los países en desarrollo en general, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios deberían incrementarse a tasas anuales no inferiores al 7,5% y al 8%, respectivamente. Además, la producción manufacturera de los países en desarrollo en su conjunto debería incrementarse en una tasa anual media del 9%, con objeto de que en el decenio pudieran aportar una importante contribución al aumento de la parte correspondiente a los países en desarrollo en la producción manufacturera mundial, así como sentar las bases para alcanzar la meta del 25% de la producción mundial para el año 2000 establecida en la Declaración y Plan de Acción de Lima. En la Estrategia también se prevé que la industrialización debería apuntar a satisfacer, en forma integrada, las necesidades generales de desarrollo de las economías nacionales de los países en desarrollo, y que

la actividad manufacturera debería estar encaminada no sólo a satisfacer la demanda interna y la necesidad de empleo cada vez mayores, sino también a aumentar la parte correspondiente a los países en desarrollo en las exportaciones mundiales de productos manufacturados.

9. Subrayaron que las cuestiones identificadas en el informe conjunto por las secretarías de la UNCTAD y de la ONUDI podrían examinarse a la luz de dos consideraciones importantes: en primer lugar, la posición de negociación relativamente débil de los países en desarrollo; y, en segundo lugar, el hecho de que los proyectos industriales complejos entrañaban importantes desembolsos financieros y diversos compromisos durante largos períodos de tiempo. A menudo, las empresas públicas constituían elementos integrantes de planes y estrategias nacionales de desarrollo, y, por tanto, los acuerdos y contratos de colaboración industrial eran, en los países en desarrollo, importantes instrumentos de política de los poderes públicos. Era esencial, pues, examinar las cuestiones y problemas que obstaculizaban la cooperación industrial y la expansión del comercio, y ello en el contexto del desarrollo nacional y del Nuevo Orden Económico Internacional.

10. Los representantes de la ONUDI y de la UNCTAD destacaron la necesidad de medidas adicionales, especialmente en el plano internacional, para promover y facilitar la colaboración comercial e industrial tanto en el plano gubernamental como en el de la empresa. A este respecto, subrayaron la necesidad de adoptar provisionalmente medidas prácticas para mejorar las corrientes y los conductos de información, así como la necesidad de asistencia técnica para promover el desarrollo de la colaboración comercial e industrial, particularmente en el plano de la empresa.

11. Con respecto a la adopción de medidas futuras, especialmente en el plano internacional, para promover y facilitar la colaboración comercial e industrial, los representantes de la ONUDI y de la UNCTAD señalaron la necesidad de considerar la posibilidad de formular principios y pautas equitativos multilateralmente acordados referentes a los acuerdos de colaboración comercial e industrial entre empresas, así como sobre la necesidad de identificar los medios por los que los gobiernos podrían estimular y promover tales acuerdos y coadyuvar al logro de una reciprocidad de intereses entre las partes interesadas.

12. Los representantes de la ONUDI y de la UNCTAD presentaron los diversos documentos preparados por ambas secretarías, y en colaboración con el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales y la CEPE, para facilitar la labor del Grupo en sus deliberaciones. Los citados representantes expresaron su profundo reconocimiento a dicho Centro y a la CEPE por su valiosa contribución a la preparación de los documentos y a la labor del Grupo.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

13. El Grupo indicó que los arreglos entre empresas eran un elemento cada vez más importante y dinámico de la cooperación industrial y del comercio entre países en desarrollo y países desarrollados. El Grupo reconoció la necesidad de incluir en los arreglos de colaboración industrial entre empresas disposiciones concretas que ayudaran a los países en desarrollo a concertar acuerdos contractuales destinados a fomentar el comercio internacional. El Grupo reconoció también que era menester acumular en los países en desarrollo los conocimientos que les permitirían concertar acuerdos útiles de colaboración industrial entre empresas. El Grupo llegó a la conclusión de que el éxito de los arreglos de colaboración industrial exigía fundamentalmente que los acuerdos incluyeran disposiciones apropiadas sobre garantías de funcionamiento, capacitación, suministro de materias primas y servicios, comercialización, inclusive disposiciones de retrocompra cuando fuera conveniente, suministro de repuestos, disposiciones sobre mantenimiento y reparación, suministro de tecnología, financiación, establecimiento de mecanismos de precios y solución de controversias, incluido el arbitraje.

14. Si bien los arreglos entre empresas dependen en primer lugar de la iniciativa de los empresarios de los países interesados, los gobiernos pueden desempeñar una función importante al facilitar y promover la concertación de acuerdos de colaboración industrial que permitan incrementar el comercio. Los acuerdos entre los gobiernos pueden fomentar la cooperación a largo plazo y contribuir a la industrialización y a la diversificación del comercio de los países en desarrollo. A este respecto, el Grupo señaló las diversas funciones que los acuerdos intergubernamentales existentes y otros acuerdos marco multilaterales desempeñan en el fomento y la facilitación de la cooperación comercial e industrial.

15. El Grupo recomienda que las secretarías de la UNCTAD y de la ONUDI sigan examinando las diversas cuestiones relativas a los aspectos comerciales y paracomerciales de los arreglos de colaboración industrial, incluidos los que se mencionan en el párrafo 34 del informe sobre su primera reunión, teniendo en cuenta los estudios y la documentación existentes en otras organizaciones internacionales, en particular el Centro sobre

Empresas Transnacionales, la CIPE y otras comisiones económicas regionales. Es necesario reforzar el programa plurianual de asistencia técnica sobre colaboración comercial e industrial teniendo en cuenta las actividades esbozadas en el párrafo 62 del presente informe. El Grupo recomienda también que se utilicen plenamente los mecanismos existentes para el intercambio de información sobre colaboración comercial e industrial.

16. El Grupo consideró que, en vista de la estrecha relación recíproca entre el desarrollo industrial y el comercio, la UNCTAD y la ONUDI deberían continuar y reforzar su cooperación en sus respectivas esferas de actividad a fin de fomentar la cooperación internacional en favor del desarrollo industrial y el comercio, en particular en los países en desarrollo.

17. Dada la complejidad de los problemas expuestos en su segunda reunión, el Grupo recomienda que se continúen examinando los problemas y las cuestiones que entrañan los acuerdos de colaboración industrial, tanto en el plano de la empresa como en el intergubernamental, teniendo en cuenta las consultas sectoriales de la ONUDI, y con este propósito el Grupo Especial debe continuar su labor.

18. El Grupo pide al Secretario General de la UNCTAD y al Director Ejecutivo de la ONUDI que transmitan el presente informe sobre la segunda reunión del Grupo Especial a la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD y a la Junta de Desarrollo Industrial de la ONUDI, para que lo examinen en sus próximos períodos ordinarios de sesiones, teniendo especialmente en cuenta las presentes conclusiones y recomendaciones.

## 1. CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS ENTRE EMPRESAS, INCLUIDOS LOS CONCERTADOS EN EL MARCO DE ACUERDOS INTERGUBERNAMENTALES

19. El Grupo reafirmó que era preciso estimular y reforzar aún más la cooperación industrial y el comercio entre países desarrollados y países en desarrollo para facilitar la industrialización y el desarrollo económico sano de los países en desarrollo y también para mejorar las perspectivas de las relaciones económicas internacionales. Muchos expertos recordaron los objetivos fijados en la Declaración y Plan de Acción de Lima, así como en la resolución 96 (IV) de la UNCTAD y en la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, que ellos consideraban que deberían tenerse en cuenta al examinar las cuestiones y problemas inherentes a esta esfera. La Estrategia Internacional del Desarrollo recientemente aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas reconoció que la aceleración del ritmo de la producción en los países en desarrollo exigiría una expansión y una diversificación rápidas de su comercio internacional. Para los países en desarrollo en general, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios deberían incrementarse a tasas anuales no inferiores al 7,5% y al 8%, respectivamente. Otros expertos señalaron que cierto número de Gobiernos habían registrado reservas a la Declaración y Plan de Acción de Lima.

20. El Grupo tomó nota de que los acuerdos entre empresas, incluidos los concertados en el marco de acuerdos intergubernamentales, se estaban convirtiendo cada vez más en un elemento importante y dinámico del comercio y de la cooperación industrial entre países desarrollados y países en desarrollo. Los acuerdos de cooperación no sólo se estaban multiplicando sino que su índole se hacía más compleja y su alcance más amplio que en el pasado. Las tendencias de la cooperación así concertada se estaban alejando de las formas tradicionales hacia formas de cobertura más amplia de los procesos industriales que, no limitándose tan sólo a la entrega de equipo, abarcaban también la organización del proceso de producción y la comercialización. Muchos expertos señalaron que las empresas o gobiernos de los países en desarrollo seguían siendo la parte más débil en el proceso de negociación de esos acuerdos. Otros expertos sostuvieron que la posición de negociación de algunos países en desarrollo era en muchos aspectos más fuerte que las empresas de países desarrollados, sobre todo las pequeñas y medianas. Existía una reciprocidad de beneficios e intereses entre las partes que intervenían en el comercio y en la cooperación industrial.

21. El Grupo señaló además que subsistían todavía muchos problemas y cuestiones en materia de cooperación comercial e industrial, sobre todo a nivel de empresas. También observó que los países en desarrollo consideraban esa cooperación como un medio importante para que los países en desarrollo pudiesen acelerar su desarrollo industrial así como la expansión y diversificación de su comercio, sobre todo de manufacturas y semimanufacturas.

22. El Grupo tomó nota de que la cooperación comercial e industrial a nivel de empresas entre países desarrollados con economía de mercado y países en desarrollo dependía principalmente de la iniciativa de las empresas privadas de los países interesados. Algunos expertos señalaron entre países en desarrollo y países con economía de planificación centralizada, los acuerdos marco intergubernamentales fomentaban y estimulaban a las empresas.

23. En lo que respecta a la función de los Gobiernos en el fomento y la facilitación de la concertación de acuerdos de colaboración comercial e industrial, muchos expertos consideraban que los poderes públicos tenían una función importante que desempeñar a este respecto. Algunos expertos también consideraron que los Gobiernos podían cumplir la función de estimular los acuerdos en las primeras etapas de búsqueda e identificación de copartícipes adecuados, así como en las etapas más avanzadas de la finalización de los acuerdos. Algunos expertos señalaron que los acuerdos marco intergubernamentales eran útiles en vista de que proporcionaban directrices claras para las partes interesadas, estimulando así la cooperación a largo plazo. Además, tales acuerdos marco permitían examinar la ejecución de los acuerdos, contratos y controversias. Estos acuerdos proporcionaban un foro para resolver los problemas que se planteaban en la ejecución o aplicación de algunos acuerdos de colaboración industrial. Otros expertos reiteraron la opinión expresada en el primer informe de que, en lo que a sus gobiernos atañía, esta función consistía en estimular y facilitar el proceso de desarrollo y no en dirigirlo y controlarlo.

A. Algunas cuestiones importantes relativas a los acuerdos entre empresas

24. El Grupo examinó con cierto detalle la gama de temas y las cuestiones y problemas conexos referentes a los acuerdos contractuales entre empresas de países en desarrollo y de países desarrollados con economía de mercado, como también los cubiertos por acuerdos intergubernamentales. Entre ellos figuraban los siguientes: garantías, capacitación, suministro de materias primas,

comercialización de los productos resultantes, tecnología, mantenimiento, reparación y repuestos de equipo, mecanismos de fijación de precios, financiación y solución de controversias, incluido el arbitraje. En los debates sobre estas esferas se tuvo presente de modo particular el capítulo II del informe conjunto UNCTAD/CNUDI ID/WG.337/6. El Grupo convino en que éstos eran algunos de los asuntos que podían considerarse, según fuera necesario, en la negociación de acuerdos contractuales. 1/

### 1. Garantías

25. El Grupo consideró que las soluciones apropiadas respecto de las garantías en los acuerdos contractuales, concertados en el plano de la empresa, tenían suma importancia y muchas veces eran decisivas para el éxito de tales acuerdos. Al examinar la experiencia al respecto, el Grupo observó que algunos de los problemas más frecuentes que se habían planteado en esta esfera se referían, entre otras cosas, a la índole de la garantía, la determinación tanto de responsabilidades y daños y perjuicios y las sanciones.

26. En lo referente a las garantías de cumplimiento o funcionamiento, el Grupo observó que en algunos contratos el período de garantía que tradicionalmente terminaba en el momento de la entrega o de la terminación de la planta había sido extendido en un año o dos para que incluyera el período de fabricación efectiva del producto o productos a fin de lograr que no sólo se alcanzase el nivel de rendimiento previsto sino también que el producto estuviese de acuerdo con el nivel de calidad previsto o convenido. También se observó que algunos contratos especificaban un nivel de rendimiento mínimo aceptable y que en muchos casos se incluían las diferentes etapas del proceso de establecimiento de una planta. El problema de las garantías era difícil, particularmente en casos de plantas en que una o más partes del equipo o componentes se producían bajo contrata en el país huésped. En estos casos, los contratistas extranjeros se mostraban reticentes o tenían dificultades para incluir en las garantías deficiencias de ejecución que se debieran a defectos de partes o componentes de la planta fabricados localmente o a la calidad de las materias primas locales utilizadas para fabricar el producto o productos finales. Es más, era difícil determinar la causa de la deficiencia.

---

1/ A juicio de un experto, las palabras "según fuera necesario" debían sustituirse por las palabras "cuando fuera necesario".

27. Otro problema complejo planteado por cierto número de expertos era el de determinar los daños y perjuicios y la sanción o indemnización de los mismos. Algunos expertos sugirieron que consultores o expertos externos, que no estuviesen relacionados de ninguna manera con el proveedor de equipo o el copartícipe extranjero, vigilaran la ejecución de todas las etapas del establecimiento y de las pruebas de funcionamiento de la planta y durante un período ulterior razonable; esto podría resultar útil para garantizar el funcionamiento de la planta o el proceso de producción. Otros expertos opinaron que ello entrañaba dificultades obvias, ya que era poco probable que los expertos externos estuviesen plenamente familiarizados con el funcionamiento de la planta. A este respecto, se mencionó la posibilidad de que la empresa del país huésped y el contratista o copartícipe extranjero compartieran los riesgos.

28. El Grupo consideró que algunos de los problemas atribuidos a las garantías de funcionamiento podían subsanarse en la etapa de la negociación garantizando la disponibilidad de capacitación adecuada en materia de negociación y si el dueño/comprador da seguridades de que durante el período de garantía la planta estará a cargo de personal adecuadamente capacitado. A este respecto, se observó que algunos contratistas extranjeros, especialmente las empresas de mayor envergadura, habían establecido sus propios servicios de capacitación para así facilitar el logro de los niveles de rendimiento especificados o convenidos.

29. El Grupo consideró que la cuestión de las garantías de funcionamiento competía principalmente a las partes interesadas en la fase de negociación, las cuales tendrían que resolverla estableciendo condiciones mutuamente aceptables. En esta esfera correspondía al gobierno desempeñar, si acaso, una función tan sólo marginal.

## 2. Capacitación

30. El Grupo consideró que la capacitación industrial en todos los planos era un elemento decisivo para la cooperación industrial, teniendo en cuenta los objetivos de industrialización a largo plazo de los países en desarrollo. También observó que, en general, los contratos entre empresas contenían tan sólo disposiciones insuficientes al respecto, con el resultado de que se planteaban muchos problemas prácticos durante la ejecución del contrato y de que las aptitudes que adquiría el comprador eran generalmente de carácter parcial y fragmentario.

31. El Grupo recalcó que los contratos debían ser claros tanto en cuanto a los objetivos de capacitación como a los tipos, niveles, selección de becarios, costos y oportunidad. En particularidad, se hizo hincapié en la necesidad de incluir disposiciones concretas sobre la verificación de si los becarios estaban o no en condiciones de cumplir las tareas estipuladas en el contrato. Se señaló el valor de un programa de capacitación a largo plazo bien concebido, conjuntamente con la necesidad de adiestrar técnicos y capacitadores en particular.

32. Para superar estos problemas, el Grupo estimó que las funciones respectivas de los gobiernos y de las empresas podían tener carácter complementario. Las empresas disponían de una capacidad limitada para impartir formación, y se centraban generalmente en el nivel de mano de obra calificada para el funcionamiento y mantenimiento de la planta y el equipo. Algunos expertos opinaron que la función que correspondía a los Gobiernos sería de importancia respecto de la capacitación de un tipo más general, pero sobre todo en los niveles superiores con el fin de complementar la capacitación proporcionada por las empresas.

33. Algunos participantes estimaron que, para facilitar la complementariedad entre las funciones de los Gobiernos y de las empresas, podría ser útil mejorar la organización y coordinación de los proveedores de capacitación existentes en los países desarrollados mediante el establecimiento de puntos focales; éstos podrían prestar asistencia, por ejemplo, en la selección de los servicios de capacitación más apropiados en aquellos países. Algunos expertos opinaron que los gobiernos tenían una función especial que desempeñar en el establecimiento de tales puntos focales, particularmente en aquellos casos en que el país desarrollado y el país en desarrollo hubieran concertado acuerdos intergubernamentales. La ONUDI seguía examinando este asunto dentro del marco de los preparativos emprendidos para su Consulta Global sobre la Capacitación de la Mano de Obra Industrial. Algunos expertos consideraron, asimismo, que también a las organizaciones de las Naciones Unidas cabía una importante función en el campo general de la capacitación.

### 3. Suministro de materias primas y de servicios públicos

34. El Grupo señaló que, al promover y facilitar la colaboración comercial e industrial, los gobiernos de los países en desarrollo tenían por objetivo utilizar las materias primas o los recursos autóctonos en la elaboración o fabricación de bienes, sobre todo para la exportación. Esta política era

un medio importante para aumentar los ingresos, la producción y el empleo, así como para poner a estos países en condiciones de incrementar sus escasos recursos de divisas, que tan necesarios les eran para sus importaciones de bienes para el desarrollo. Por ello, en la mayoría de las disposiciones sobre colaboración comercial e industrial se preveía el aprovechamiento máximo de los insumos o recursos internos.

35. Algunos expertos señalaron que en muchos contratos o acuerdos se especificaba que determinado porcentaje de los insumos destinados a la planta o a la producción debía proceder del país del proveedor o asociado extranjero, o de terceros países. Se señaló que en algunos países en desarrollo, la proporción de insumos internos, incluida la participación en el capital social, se fijaba mediante normas gubernamentales. Por ejemplo, la proporción autorizada para empresas de alta tecnología u orientadas hacia la exportación solía ser muy superior a la autorizada para empresas destinadas principalmente a abastecer el mercado interno. Algunos expertos recordaron que en muchos países en desarrollo la legislación imponía un aumento progresivo de los insumos internos en el producto final, así como la fabricación local de componentes, repuestos o accesorios. Algunos expertos recordaron que en muchos países en desarrollo era posible aumentar progresivamente la proporción de insumos internos hasta un nivel de alrededor de un 60% del valor del producto final; al traspasar este nivel surgían muchas dificultades, sobre todo con respecto a los insumos que requerían el empleo de tecnología o de materiales especializados que el país huésped pudiera no estar en condiciones de aportar en el momento considerado. Otros expertos indicaron que en algunos países era posible aumentar los insumos internos hasta el 95%. Algunos expertos advirtieron que si bien las inversiones y otras políticas económicas debería determinarlas el país interesado, esas políticas restrictivas podían tener un efecto perjudicial sobre las inversiones extranjeras directas y un efecto de freno respecto de la colaboración industrial.

36. Cierta número de expertos señalaron la experiencia de algunos países en los que el asociado extranjero se mostraba reacio a una mayor utilización de insumos internos así como a la fabricación local de componentes. El Grupo reconoció que el tema de la fijación de precios era muy complejo y que no se disponía de información suficiente para examinar este problema más a fondo. Algunos expertos expresaron que un posible enfoque práctico de este problema,

sobre todo para casos en los que se observasen fluctuaciones importantes de los precios de los insumos de materias primas, consistía en incorporar cláusulas a los contratos o acuerdos (sin necesidad de renegociación) que exigiesen a las partes interesadas que comunicasen periódicamente los mecanismos utilizados o las prácticas seguidas para la fijación de precios. Otros expertos expresaron muchas dudas respecto a si la introducción de esos cambios después de la firma del contrato era equitativa.

37. El Grupo señaló asimismo que era frecuente que en los contratos o acuerdos no figurasen cláusulas sobre el suministro de servicios públicos, es decir, energía, agua, evacuación de desechos, etc., atendiendo particularmente a las necesidades a largo plazo de las empresas. Estas omisiones habían planteado problemas prácticos que habían afectado al buen funcionamiento de las empresas.

#### 4. Comercialización de los productos resultantes

38. El Grupo observó que algunos contratos o acuerdos, entre ellos los concertados en el marco de acuerdos intergubernamentales, contenían disposiciones en las que se preveía la comercialización en el país del copartícipe extranjero de los productos resultantes, como, por ejemplo, los acuerdos de retrocompra o de comercio recíproco. Tales disposiciones eran particularmente importantes en el caso de las entidades o empresas orientadas hacia la exportación, pues proporcionaban mercados al producto o a los productos resultantes. Otros expertos opinaron que la comercialización no era necesariamente responsabilidad del copartícipe extranjero. La experiencia a este respecto en la cooperación industrial Este-Oeste era útil. En este sentido, se mencionó la necesidad del control de calidad y la importancia del perfeccionamiento o adaptación de la tecnología.

39. Algunos miembros del Grupo señalaron también que muchos de los productos eran competitivos en los mercados mundiales y enfrentaban diversos tipos de restricciones o de políticas comerciales, entre ellas medidas arancelarias y no arancelarias, esfera ésta que sólo era competencia de los Gobiernos. Otros miembros del Grupo opinaron que tales restricciones y políticas podrían estar justificadas para mantener la base industrial de los países interesados. A este respecto, algunos expertos pusieron de relieve problemas muy importantes en la esfera del comercio como el proteccionismo en sus diversas formas, que impedía el acceso de bienes producidos en virtud de acuerdos de colaboración

industrial sobre la base de la ventaja comparativa a los mercados de los países que aplicasen medidas proteccionistas. Los expertos no pudieron ponerse de acuerdo sobre si la consideración de estas cuestiones correspondía o no al Grupo.

40. Algunos expertos señalaron que los productos resultantes de contratos celebrados entre empresas de países en desarrollo y países desarrollados con economía de mercado a menudo no concedían tratamiento especial. El tratamiento especial sólo podía ser concedido por los gobiernos. Algunos expertos señalaron que tales proyectos eran objeto de medidas de salvaguardia y de otras formas de restricciones, sobre todo cuando el producto había penetrado con éxito en los mercados de los países desarrollados en cuestión. Además, los expertos consideraron que muchas de esas restricciones, incluidas las nuevas restricciones que habían ido surgiendo, se estaban aplicando al margen de las normas internacionalmente convenidas. Otros expertos expresaron que tales restricciones cabían en el marco de las normas internacionalmente convenidas y que se utilizaban con moderación. Algunos expertos también señalaron que algunos países otorgantes de preferencias ejercían, en sus respectivos esquemas de preferencias generalizadas, diversas formas de discriminación entre países en desarrollo, invalidando con ello los objetivos acordados del SGP. Algunos expertos opinaron que para poder promover y facilitar la colaboración comercial e industrial era esencial dar alguna seguridad razonable de acceso al mercado a los productos de tal colaboración. Además, algunos expertos consideraron que los países desarrollados involucrados deberían adoptar medidas apropiadas para abordar los problemas de reajuste y permitir con ello un mayor acceso a los productos en que los países en desarrollo tuvieran ventajas comparativas. Otros expertos señalaron que los países desarrollados se habían comprometido a realizar ajustes en sus economías y ya habían adoptado programas apropiados de asistencia para el ajuste.

##### 5. Tecnología

41. El Grupo reconoció la función de la tecnología en el desarrollo industrial y económico, y particularmente en el de los países en desarrollo. También reconoció la necesidad de facilitar una transferencia adecuada de tecnología y el desarrollo de tecnología para fortalecer las capacidades tecnológicas de los países en desarrollo. A este respecto, el Grupo insistió sobre la importancia

de mejorar las corrientes y la calidad de la información tecnológica, incluida la información sobre tecnologías alternativas y sobre la selección de tecnologías apropiadas que correspondiesen a las necesidades concretas de los países en desarrollo. A este respecto, el Grupo tomó nota de la labor de la UNCTAD sobre un proyecto de código internacional de conducta para la transferencia de tecnología, que se encontraba ya en fase bastante avanzada de elaboración.

42. El Grupo consideró que las cláusulas sobre tecnología eran uno de los elementos principales de los contratos y acuerdos de cooperación industrial y del comercio vinculado a esa cooperación. Esas cláusulas regulaban la transferencia de los conocimientos necesarios para la fabricación de un producto, la aplicación de un proceso o la prestación de un servicio, inclusive el funcionamiento de la planta y del equipo, y los proyectos de entrega llave en mano.

43. Algunos expertos señalaron que en los acuerdos de empresa a empresa era importante incluir también cláusulas sobre la adaptación o mejora de la tecnología para adecuarla a las condiciones locales, así como sobre los pagos por la tecnología adquirida. Entre los problemas que se habían planteado, particularmente para las empresas de países en desarrollo, figuraban las disposiciones por la que la tecnología suministrada se circunscribía a la disponible en el momento de negociarse el contrato. Las nuevas tecnologías desarrolladas posteriormente se suministraban sobre la base de nuevos contratos y a un costo elevado. Otros expertos subrayaron que las condiciones comerciales en las que se basaba el contrato a menudo se aplicaban a la tecnología existente, y dado que la tecnología mejorada inevitablemente entrañaba costos mayores para su productor, quizá fuera apropiado pedir al receptor un pago adicional. El resultado de ello era que el proceso de producción se basaba más en las tecnologías antiguas que en las nuevas, que eran más idóneas, restando así capacidad a la empresa para adaptarse al mercado del producto resultantes.

44. Algunos expertos señalaron que algunos gobiernos desempeñaban una función en ciertas esferas, entre las que figuraba la relativa a las condiciones de la transferencia de tecnología, es decir, en lo tocante a definir los derechos y obligaciones de las partes contratantes.

## 6. Reparación, mantenimiento y repuestos

45. El Grupo consideró que los problemas relacionados con la reparación y el mantenimiento del equipo y el suministro de repuestos estaban estrechamente vinculados con el tema del arbitraje, ya que los aspectos no resueltos de estos problemas solían ser el principal punto de desacuerdo.

46. Aunque había ciertas medidas que los compradores podían adoptar para verificar la reputación técnica y la solvencia financiera de sus proveedores -tales como recurrir a agencias de información financiera, ingenieros consultores, etc.,- era posible obtener un margen de protección importante mediante contratos bien redactados. Se reconoció asimismo que las consecuencias de algunos acontecimientos, como las quiebras, podían ser muy considerables para los compradores que hubiesen concertado acuerdos a largo plazo con empresas que se declarasen en quiebra.

## 7. Financiación

47. El Grupo reconoció la importancia vital de la financiación en los contratos relacionados con la cooperación industrial. Sin embargo, en lo tocante a los mecanismos o modalidades concretos de financiación, algunos expertos subrayaron la importancia de vincular la financiación con acuerdos de retrocompra en los contratos o acuerdos de colaboración industrial. Algunos consideraron que esta vinculación pudiera impedir la cooperación industrial, pues era muy probable que los proveedores de bienes de capital o el copartícipe extranjero careciesen de experiencia suficiente o de los recursos o servicios necesarios para tomar productos de retrocompra. Sin embargo, cierto número de expertos recalcaron que los acuerdos de retrocompra y de compras compensatorias ofrecían diversas ventajas. Entre estas ventajas cabía señalar la de que en este tipo de acuerdos se aseguraba a las partes que la calidad y el precio del producto satisfacerían las especificaciones convenidas, obligando así al copartícipe a asignar alta prioridad a esos resultados. Además, muchos países en desarrollo tropezaban con dificultades en materia de divisas y necesitaban de canales de distribución o mercados para los productos resultantes de la colaboración industrial. Se señaló que los problemas relativos a la cantidad, calidad y precio de los productos de retrocompra habían ocasionado a menudo dificultades en esa esfera.

48. El Grupo convino en que algunos gobiernos, tanto de países desarrollados como en desarrollo, intervenían en los aspectos financieros de algunos acuerdos y contratos de cooperación industrial, por lo menos en cuanto al establecimiento de una clara infraestructura de inversiones y políticas de cooperación industrial. Esta intervención dimanaba de la importancia atribuida a cuestiones tales como los tipos de interés y los seguros de créditos para la exportación. A este respecto, algunos expertos indicaron que quizá convendría realizar un estudio de las directrices de cooperación para las inversiones industriales existentes en legislaciones de países que habían dado cuerpo a estas directrices para información de otros países que no dispusieran de ellas.

### 8. Fijación de precios

49. Hubo acuerdo general en que la fijación de precios era un asunto comercial, de interés directo para las partes en un acuerdo de empresa a empresa. Algunos expertos opinaron que los gobiernos tenían una función importante que desempeñar en el establecimiento de directrices nacionales para regir los acuerdos de empresa a empresa. El Grupo reconoció que la información en esta esfera era importante, no sólo en lo tocante a las políticas y mecanismos de funcionamiento de la infraestructura financiera sino también en forma de datos más directos sobre los precios de los productos y del equipo. Algunos expertos destacaron que los compradores debían saber por qué producto estaban pagando. Reconocieron que la desagregación del paquete de tecnología objeto del proceso de transferencia de tecnología podría ser conveniente en el caso de algunos países en desarrollo.

50. Algunos expertos opinaron que debían indizarse los precios de las materias primas, los salarios y demás insumos, y se señaló que pudiera ser conveniente prever en el sistema no sólo los aumentos de precio sino también los descensos. Se indicó además que las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas pudieran tener una función que desempeñar en materia de vigilancia de los precios de los bienes de capital, pero se reconoció que esa labor de vigilancia pudiera resultar compleja. Se reconoció también que pudiera ser importante recurrir al mecanismo competitivo de las licitaciones para comparar los precios de los diversos proveedores de equipo.

9. Solución de controversias, incluido el arbitraje

51. Algunos expertos señalaron que había procedimientos relativos a la solución de controversias mediante el arbitraje internacional. Indicaron que en algunos países las legislaciones nacionales eran la única ley reconocida como aplicable a la solución de controversias. Otros expertos señalaron que otros países reconocían el derecho de las partes contratantes a elegir la ley y el foro aplicable a sus controversias.

52. Algunos expertos señalaron que una forma de evitar controversias era vigilar estrechamente el proceso de ejecución de cada proyecto. Los arreglos contractuales debían contener disposiciones relativas a los procedimientos para solucionar controversias. A este respecto, algunos expertos señalaron que era preciso examinar en qué forma se podrían mejorar los arreglos para la solución de controversias a fin de hacerlos más rápidos y menos costosos.

53. Algunos expertos señalaron que los procedimientos de arbitraje eran largos y costosos. Indicaron que estos procedimientos afectaban adversamente y perjudicaban a la cooperación industrial y que debía recurrirse a ellos sólo como último recurso para la solución de controversias. Inicialmente, debían investigarse otros procedimientos de carácter oficioso, tales como la conciliación. Otros expertos opinaron que los procedimientos internacionales para la solución de controversias y el arbitraje habían sido formulados cuidadosamente para garantizar la solución justa y equitativa de controversias.

B. Importancia de la experiencia Este-Oeste en materia de cooperación industrial y comercial

54. El Grupo tuvo ante sí diversos preparados por la CEPE sobre este tema, incluido un informe en el que se resumía brevemente la experiencia Este-Oeste en esta esfera titulado "El desarrollo de la cooperación industrial Este-Oeste" (ID/WG.337/1).

55. El representante de la Comisión Económica para Europa señaló la evolución y el rápido crecimiento de la cooperación industrial Este-Oeste, que en ese momento era principalmente de dos tipos: proyectos en el sector de las materias primas, en los que la tecnología y el equipo suministrados por el copartícipe occidental se financiaban por lo general mediante la entrega

de los productos resultantes; y proyectos relativos a bienes manufacturados, particularmente maquinaria industrial, materiales semi-acabados tales como productos metalúrgicos y químicos, y, en menor medida, bienes de consumo.

56. Señaló también de que entre las muchas formas de cooperación industrial utilizadas en el comercio Este-Oeste, la licencia basada en el pago con los productos resultantes fue la más utilizada y preferida hasta que fue superada por la coproducción o la especialización en la producción, en virtud de la cual cada una de las partes se especializaba en la fabricación de componentes específicos que luego se intercambiaban para el montaje del producto completo por cada copartícipe, los cuales vendían luego el producto final en el sector del mercado que se les había asignado. Agregó que la cooperación basada en la subcontratación registró un rápido crecimiento durante el primer período, es decir, de 1956 a 1970. Posteriormente, las empresas de coproducción aumentaron en número, así como también las empresas mixtas de comercialización, con sede en países occidentales. La forma tripartita de cooperación industrial experimentó una rápida expansión en los últimos años y puede ser considerada como una nueva evolución de las primeras formas bilaterales de cooperación.

57. En cuanto a la función de los acuerdos intergubernamentales y las medidas conexas, algunos expertos observaron que tales acuerdos habían cumplido una función muy útil en la cooperación industrial Este-Oeste. Por ejemplo, las comisiones mixtas de funcionarios gubernamentales y de empresas habían podido, en virtud de las disposiciones de esos acuerdos, intervenir en apoyo de proyectos individuales para acelerar la acción de los órganos gubernamentales, además de prestar asistencia a las empresas interesadas en los países copartícipes para encontrar socios adecuados e identificar sectores y productos industriales para la cooperación.

58. Algunos expertos señalaron que muchos aspectos de la cooperación comercial e industrial Este-Oeste podían ser pertinentes respecto de acuerdos de cooperación similares entre empresas de países en desarrollo y desarrollados, incluso a nivel intergubernamental. A este respecto, se puso de relieve la red de acuerdos de cooperación industrial y comercial que los países socialistas habían establecido con muchos países en desarrollo. No obstante, otros expertos señalaron que si bien la experiencia Este-Oeste proporcionaba una guía útil para la cooperación con países en desarrollo, quizá no fuera

conveniente o posible extrapolar a estos países todas las prácticas aplicadas en la cooperación industrial y comercial Este-Oeste en vista de las diferencias que existían entre estos países, por ejemplo, en cuanto a la dotación de recursos naturales, la idoneidad de la infraestructura y, en general, los niveles de desarrollo industrial y económico.

59. Algunos expertos consideraron que sería extremadamente útil que las secretarías de la UNCTAD y la ONUDI evaluaran plenamente la experiencia y los resultados obtenidos de los programas, proyectos y acuerdos de cooperación industrial entre países en desarrollo y países desarrollados.

60. Un cierto número de expertos señaló la función que podía cumplir el proceso de integración económica regional y subregional para facilitar y estimular los acuerdos y programas de cooperación industrial, tanto en mayor escala como para períodos de tiempo más largos. Algunos expertos opinaron que era preciso dar un alcance global a los beneficios de las agrupaciones económicas regionales y subregionales.

#### C. Arreglos multilaterales para promover la cooperación industrial

61. El representante de los Estados de Africa, el Caribe y el Pacífico describió la experiencia obtenida con los acuerdos celebrados en el marco de la Convención de Lomé para promover la cooperación a nivel de empresas. La Convención proporcionaba un marco multilateral en el cual se podían organizar la producción y la comercialización sobre una base a largo plazo. Este marco proporcionaba un foro para el diálogo, en donde se expresaban y armonizaban opiniones divergentes, que era distinto de las negociaciones entre empresas sobre una base bilateral. Permitía también establecer contactos con miras al desarrollo económico sobre una base más amplia y teniendo debidamente en cuenta la necesidad de fomentar los intereses de todos los participantes mediante un acuerdo claro respecto de las obligaciones y responsabilidades de las partes interesadas. Describió también la red de arreglos institucionales establecida en virtud de la Convención de Lomé, especialmente el Centro de Desarrollo Industrial, el Banco Europeo de Desarrollo y el Banco Europeo de Inversiones, que se ocupaba, entre otras cosas, de la realización de estudios de viabilidad, la reunión y difusión de información, la organización de contactos entre posibles copartícipes, el suministro de asistencia financiera, técnica y de otro tipo, y, en general, de crear un clima de

confianza y comprensión para fomentar y promover los acuerdos de colaboración industrial en beneficio mutuo, especialmente de empresas medianas y pequeñas que de otra forma no podrían participar en esas actividades

#### D. Función de la asistencia técnica

62. El Grupo reconoció la importancia fundamental de la asistencia técnica, en particular para los gobiernos y las empresas de los países en desarrollo. Tal asistencia sería particularmente útil respecto de la preparación de estudios de previabilidad y viabilidad; los contactos, las negociaciones o las consultas relativas a los acuerdos de colaboración comercial e industrial; y la organización de cursos prácticos o seminarios como mecanismo para el examen de los problemas a nivel técnico, el intercambio de información y experiencia actualizadas, y la organización de contactos entre posibles copartícipes en acuerdos de colaboración.

63. Algunos expertos consideraron que las secretarías de la UNCTAD y de la ONUDI debían reforzar la asistencia técnica en materia de cooperación comercial e industrial con el apoyo de otros órganos del sistema de las Naciones Unidas, incluido el Centro sobre Empresas Transnacionales y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), teniendo en cuenta las actividades esbozadas precedentemente. Algunos expertos también opinaron que la Secretaría de las Naciones Unidas no debía negociar directamente contratos específicos.

## II. CORRIENTES Y CONDUCTOS DE INFORMACION SOBRE COOPERACION COMERCIAL E INDUSTRIAL

64. El Grupo reconoció que era esencial disponer de información detallada, precisa y actualizada para fomentar y facilitar la colaboración comercial e industrial tanto en el plano de la empresa como en el de los gobiernos. El Grupo, tomando nota de la información y del material de que se dispone actualmente en el sistema de las Naciones Unidas y el que procede de otras fuentes, reconoció que era necesario contar con un sistema general para recoger, elaborar, analizar y organizar dicha información y material y transmitirlos a los gobiernos y a otros posibles usuarios, incluidas las empresas privadas, en relación con la cooperación comercial e industrial. Sin embargo, observó también que el establecimiento de dicho sistema exigía recursos que superan la capacidad de cualquier organización del sistema de las Naciones Unidas.

65. El Grupo tomó nota de que en la actualidad se está procediendo a una revisión de los servicios de información del sistema de las Naciones Unidas. Por consiguiente, consideró que deberían establecerse acuerdos cooperativos utilizando las fuentes de información existentes, lo que permitiría abordar entretanto de manera práctica estos problemas. Estos arreglos podrían elaborarse y desarrollarse de conformidad con las necesidades y la experiencia de los gobiernos y de las empresas privadas en esta esfera.

Anexo I

PROGRAMA

1. Aprobación del programa y organización de los trabajos
2. Examen de las características de los acuerdos entre empresas, inclusive los concertados dentro del marco de acuerdos intergubernamentales
  - a) prácticas de cooperación comercial e industrial, inclusive las que ocurren fuera del ámbito de acuerdos intergubernamentales;
  - b) índole, amplitud y repercusiones de los acuerdos de retrocompra concertados dentro del marco de los acuerdos de cooperación comercial e industrial para la promoción de la cooperación industrial;
  - c) identificación de disposiciones que pudieran ser de ayuda para los países en desarrollo, inclusive formas nuevas e innovadoras de cooperación
3. Examen de la información disponible relativa al tema 2 supra y de maneras de mejorar las corrientes y conductos existentes de esa información, inclusive la información que pasa a estar disponible.
4. Conclusiones y recomendaciones
5. Aprobación del informe

Anexo II

LISTA DE PARTICIPANTES

Expertos

Kemal Abdallah-Khodja, Consultor, Ex-Secretario de Estado para Asuntos de Planificación, Argelia

Arnold J. Crodgy, Economista Financiero, Oficina de Asuntos de Inversión, Departamento de Estado, Estados Unidos de América

Bengt I. Högberg, Profesor Adjunto (Universidad de Gothenburg), Nybrokajen 7, Estocolmo (Suecia)

Ivan Klaric, Administrador Principal, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas (Bélgica)

Javier Matus, Asesor del Presidente de México, México

Alberto Navas Sierra, Instituto Asociado de Investigaciones y Estudios Latinoamericanos, Universidad de Cambridge, Inglaterra; Colombia

Albert O. Oluwunmi, Director de Política y Planificación Industrial, Ministerio Federal de Industrias, Lagos (Nigeria)

A. Victor Ordoñez, Alto Asesor Ministerial, Ministerio de Comercio, Manila (Filipinas)

J. Piscoulov, Jefe Adjunto del Departamento de Comercio con Países Occidentales, Ministerio de Comercio Exterior, Moscú (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas)

Robert Roberts, Grupo de Tecnología Internacional, Departamento de Comercio, Reino Unido

Miljko Trifunović, Director Adjunto de Proyectos, Instituto de Comercio Exterior, Belgrado (Yugoslavia)

László Ujházy, Alto Consultor de Negocios, Intercooperation Ltd. para la Promoción del Comercio, Budapest (Hungría)

Usha Vohra, Secretario Adjunto del Ministerio de Comercio, Gobierno de la India, Nueva Delhi (India)

Waclaw Wilczynski, Profesor de Economía, Academia de Ciencias Económicas, Poznan (Polonia)

Jiaying Wu, Becario de investigaciones, Instituto Internacional de Investigaciones Comerciales, Ministerio de Comercio Exterior, Beijing (China)

Haruo Yamaoka, Profesor del Colegio Internacional de Economía, Kawagoe (Japón)

Observadores

Secretaría de las Naciones Unidas

Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales

S.C. Tang, Oficial de Asuntos de las Empresas Transnacionales

Organizaciones intergubernamentales

Estados de Africa, el Caribe y el Pacífico

Anthony P. Gonzáles, Experto en Cooperación Industrial

Comisión Económica para Europa (CEPE)

J.R. Mikton, Oficial de Asuntos Económicos

Secretaría de la reunión

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

R. Figueredo, Director de la División de Manufacturas

H. Stordel, Director Adjunto de la División de Manufacturas

A. Maglaque, Jefe de la Subdivisión de Tratamiento Preferencial y Expansión del Comercio, División de Manufacturas

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

A. Hacini, Jefe de la Subdivisión de Negociaciones, División de Coordinación de Políticas

A. de Faria, Oficial de Desarrollo Industrial, Subdivisión de Negociaciones, División de Coordinación de Políticas

V. Richardson, Oficial Superior de Desarrollo Industrial, Subdivisión de Negociaciones, División de Coordinación de Políticas

E. Seneviratne, Asesor Técnico Especial, Subdivisión de Negociaciones, División de Coordinación de Políticas

Anexo III

LISTA DE DOCUMENTOS

- Sistema de Consultas. Informe del Grupo Especial de Expertos UNCTAD/ONUDI sobre los aspectos comerciales y paracomerciales de los acuerdos de colaboración industrial, ID/B/234 y Add.1, publicado también bajo la signatura TD/B/774 y Add.1 ID/B/234
- Extractos del Informe de la Comisión de Manufacturas sobre su noveno período de sesiones (adjunto a la carta de invitación) TD/B/822 -  
TD/B/C.2/207
- The development of east/west industrial co-operation. Nota de la Secretaría de la Comisión Económica para Europa (CEPE); (febrero de 1981) ID/WG.337/1
- Flows and channels of information on trade and trade-related aspects or industrial collaboration arrangements. Nota de la Secretaría de la UNCTAD; (abril de 1981) ID/WG.337/2
- Major features and trends in contracts and agreements in the international petroleum industry. Preparado por el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales; (febrero de 1981) ID/WG.337/3
- Major features and trends in mining agreements. Preparado por el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales: (febrero de 1981) ID/WG.337/4
- Features and issues in turnkey contracts in developing countries, part I; preparado por el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales; (febrero de 1981) ID/WG.337/5
- Cuestiones que deberá examinar la segunda reunión del Grupo Especial de Expertos UNCTAD/ONUDI sobre los aspectos comerciales y paracomerciales de los acuerdos de colaboración industrial. Informe conjunto de las Secretarías de la UNCTAD y la ONUDI; (abril de 1981) ID/WG.337/6
- Management contracts in developing countries: An analysis of their substantive provisions. Preparado por el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales; (abril de 1981) ID/WG.337/7
- Features and issues in turnkey contracts in developing countries, part II; preparado por el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales; (abril de 1981) ID/WG.337/8

The UNIDO System of Consultations as an instrument for industrial re-deployment and development; (julio de 1980)	UNIDO/EX.122
Sistema de Consultas. Informe del Director Ejecutivo; (marzo de 1981)	ID/B/257
Survey of six corporations and nine industrial associations on their present and/or future relationships with developing countries in promoting north-south industrial co-operation. Informe preparado por C.F. Knepell, consultor de la ONUDI; (mayo de 1981)	
Three decades of the United Nations Economic Commission for Europe	E/ECE/962
East-west industrial co-operation	ECE/TRADE/13
Some means to improve the financing of east-west statistical outline of recent trends in industrial co-operation (Nota de la Secretaría)	TRADE/R.373/Add.5
The role of small and medium-sized enterprises in intra-regional trade (Nota de la Secretaría)	TRADE/R.383/Add.1
Counter-trade practices in the ECE region (Nota de la Secretaría)	TRADE/R.385
East-west co-operation in the automotive sector and counter-trade arrangements (Nota de la Secretaría)	TRADE/R.385/Add.1
Institutional arrangements at the national level for counter-trade in selected Western countries	TRADE/R.385/Add.3
Promotion of trade through industrial co-operation; Statistical outline of recent trends in industrial co-operation (Nota de la Secretaría)	TRADE/R.392
Review of recent trends, policies and problems in intra-regional trade (Nota de la Secretaría)	TRADE/R.401
Promotion of trade through industrial co-operation; Statistical survey of recent trends in industrial operation (Nota de la Secretaría)	TRADE/R.407
A quantitative survey of the development of east-west industrial co-operation (Nota de la Secretaría)	TRADE/R.408
East-west industrial co-operation and technology transfer in the chemicals industry (Nota de la Secretaría)	TRADE/R.409
Counter-trade practices in the chemicals industry: The experience of selected western chemicals/producers and plant contractors in east-west trade (Nota de la Secretaría)	TRADE/R.410

East-west industrial co-operation in the automotive sector; A review of the experience of western partners (Nota de la Secretaría)

TRADE/R.417

Promotion of trade through industrial co-operation; Proposed establishment of an ECE information centre on industrial co-operation (Nota de la Secretaría)

TRADE/R.418

Recent development in industrial co-operation: Co-operation in third markets (Nota de la Secretaría)

TRADE/AC.14/R.1

Joint venture legislation in Eastern Europe and Yugoslavia: A survey of recent developments, 1977-1979 (Nota de la Secretaría)

TRADE/AC.14/R.2

La reestructuración de la industria en el mundo. Nuevas dimensiones de la cooperación comercial

TD/219

Acuerdos de colaboración industrial

TD/B/C.2/179



