



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

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



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

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

FAIR USE POLICY

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

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

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

19359-S

Distr. LIMITADA

IO.56(SPEC.)

27 de noviembre de 1991

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

ESPAÑOL

Original: INGLES

REUNION DEL GRUPO DE EXPERTOS SOBRE BOLSAS Y POLITICAS
DE SUBCONTRATACION INDUSTRIAL

Viena, 22 a 24 de mayo de 1991

Informe

INDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1-3	3
RECOMENDACIONES	4	4
<u>Capítulo</u>		
I. PRESENTACION A CARGO DE REPRESENTANTES DE LA ONUDI ..	5-9	8
II. BOLSAS DE SUBCONTRATACION Y COPARTICIPACION Y REDES INTERNACIONALES DE COOPERACION	10-41	9
A. Arreglos institucionales y financieros	10-15	9
B. Instrumentos normalizados y metodología	16-21	10
C. Aspectos técnicos estrechamente relacionados con la subcontratación industrial	22-29	11
D. Dificultades en la ejecución	30-32	12
E. Promoción y redes internacionales	33-41	13
III. ENTORNO CONDUCENTE AL DESARROLLO DE LA SUBCONTRATACION INDUSTRIAL	42-94	14
A. El papel del gobierno	42-52	14
B. La contribución del sector público	53-58	16
C. Políticas de integración nacional y concesión de licencias	59-73	18
D. Políticas de sustitución de las importaciones y promoción de las exportaciones	74-87	21
E. Modalidades de los acuerdos entre empresas	88-94	24
IV. PRESENTACIONES COMPLEMENTARIAS	95-111	25
A. Un estudio monográfico: el Perú	95-102	25
B. El programa y la experiencia de la Comisión de las Comunidades Europeas	103-106	26
C. El programa y la experiencia de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo .	107-109	27
D. La Red Internacional de Organizaciones de Subcontratación, Cooperación Industrial y Coparticipación	110-111	28
<u>Anexos</u>		
I. Programa del Grupo de Expertos		29
II. Lista de participantes		31

INTRODUCCION

1. La reunión del Grupo de Expertos sobre bolsas y políticas de subcontratación industrial se celebró del 22 al 24 de mayo de 1991 en el Centro Internacional de Viena. El propósito de la reunión del Grupo de Expertos consistió en examinar políticas, programas, mecanismos e instrumentos, tanto nuevos como ya existentes, en la esfera de la subcontratación industrial y formular recomendaciones a fin de ampliar y reforzar el mandato y las directrices de la ONUDI en la aplicación de su programa para la promoción de la subcontratación industrial. En el anexo I figura el programa de la reunión del Grupo de Expertos.

2. El Sr. M. Hamdy, Director de la División de Instituciones y Servicios Industriales, presidió el Grupo de Expertos; el Sr. A. de Crombrughe actuó de Moderador y el Sr. R. Bernardis ocupó el cargo de Relator. En el Grupo de Expertos participaron 14 expertos (véase el anexo II).

3. El Grupo de Expertos aprovechó la experiencia adquirida por a) un pequeño grupo representativo de expertos de alto nivel, familiarizados con enfoques y técnicas eficaces que se han aplicado con éxito, tanto en países desarrollados como en desarrollo, para ejecutar las políticas y los programas de subcontratación industrial; y b) gerentes de conocidas bolsas de subcontratación y coparticipación establecidas en países seleccionados gracias a la asistencia de la ONUDI. Los participantes presentaron documentos de posición y estudios monográficos seleccionados sobre los diversos temas.

RECOMENDACIONES

4. La reunión del Grupo de Expertos sobre bolsas y políticas de subcontratación industrial, celebrada en la tarde del viernes 24 de mayo de 1991, examinó y revisó los proyectos de recomendación. A continuación figuran las recomendaciones aprobadas.

Recomendación 1. La ONUDI debería establecer un comité asesor para su programa sobre la promoción de la subcontratación y coparticipación industriales encargado de proseguir la labor iniciada por la reunión del Grupo de Expertos sobre bolsas y políticas de subcontratación industrial e integrado por expertos de alto nivel y representantes de instituciones de contraparte reconocidas, incluidos los presidentes de los comités nacionales y los gerentes de las bolsas de subcontratación y coparticipación, así como de los países donantes que contribuyan a este programa.

Recomendación 2. La ONUDI debería conseguir financiación, independientemente de los proyectos especiales de asistencia técnica, ya sea con cargo a su presupuesto ordinario o en forma de un proyecto global financiado por países donantes, a fin de elaborar y desarrollar la metodología y los instrumentos relativos a sus programas, manuales, desarrollo de programas de informática y reuniones consultivas.

Recomendación 3. La ONUDI y los gobiernos deberían establecer bolsas de subcontratación y coparticipación como instituciones e instrumentos útiles para el desarrollo industrial, especialmente el desarrollo de la pequeña y mediana industria, así como para la sustitución de las importaciones, la promoción de las exportaciones, la transferencia de tecnología y la integración nacional.

Recomendación 4. La ONUDI y los gobiernos deberían promover la celebración de arreglos internacionales de subcontratación y coparticipación mediante la puesta en marcha de programas de cooperación industrial Norte-Sur y Sur-Sur y el establecimiento de redes nacionales, regionales e interregionales.

Recomendación 5. La ONUDI debería publicar un manual sobre la metodología, los procedimientos operacionales y la organización de las bolsas de subcontratación y coparticipación. De ser posible, deberían prepararse casetes audiovisuales en relación con el manual.

Recomendación 6. La ONUDI debería publicar un manual en que figure una lista de los instrumentos que ha diseñado o elaborado, incluidos los cuestionarios normalizados, nomenclaturas de la subcontratación industrial, organigramas, directrices sobre la formulación de acuerdos de subcontratación (y contratos modelo), una guía sobre la organización de ferias y una guía para usuarios sobre los programas informáticos de la ONUDI en materia de subcontratación.

Recomendación 7. La ONUDI debería adoptar medidas para la protección legal del Sistema informatizado de subcontratación (UNIDOSS) que ha desarrollado.

Recomendación 8. La ONUDI debería aumentar el número de expertos en subcontratación y coparticipación industriales y aclarar la función de sus principales asesores técnicos. La ONUDI también debería iniciar programas de capacitación avanzados para instructores, incluidos los expertos y gerentes de las bolsas de subcontratación y coparticipación industriales, en los planos nacional, regional e internacional.

Recomendación 9. La ONUDI, antes de poner en marcha un proyecto de asistencia técnica para el establecimiento de una bolsa de subcontratación y coparticipación, debería, en lo posible, llevar a cabo una fase de asistencia preparatoria a fin de examinar la viabilidad de crear dicha bolsa y proponer su estructura institucional.

Recomendación 10. La ONUDI sólo debería ejecutar un proyecto de asistencia técnica para la creación de una bolsa de subcontratación y participación si cuenta con el compromiso firme de representantes autorizados de los sectores público y privado.

Recomendación 11. La primera fase del proyecto debería incluir el establecimiento de un comité tripartita nacional, así como de una bolsa de subcontratación y coparticipación autónoma, de conformidad con los estatutos propuestos de la ONUDI.

Recomendación 12. Las instituciones de contraparte de los proyectos de asistencia técnica de la ONUDI deberían determinar las necesidades mínimas de personal para la bolsa de subcontratación y coparticipación, conforme a las atribuciones de la ONUDI.

Recomendación 13. La ONUDI debería, cuando sea posible, coordinar su programa sobre subcontratación y coparticipación industriales con su programa sobre control de calidad y normalización, y considerar la posibilidad de emprender proyectos relacionados con ambos programas.

Recomendación 14. La ONUDI debería contribuir a los esfuerzos encaminados a armonizar los sistemas nacionales de certificación de conformidad con las normas de la Organización Internacional de Normalización (ISO) en materia de garantía de calidad (ISO-9000) y establecer procedimientos de certificación que puedan aplicarse en los países en desarrollo y estén en consonancia con los que se aplican en las Comunidades Europeas y en otras zonas.

Recomendación 15. La ONUDI y los gobiernos, teniendo presente la creciente proporción que representa la subcontratación industrial en el comercio internacional, deberían prestar asistencia a fin de aumentar la competitividad y flexibilidad de las empresas de subcontratación, especialmente mejorando sus tecnologías y su calidad.

Recomendación 16. La ONUDI y los gobiernos, habida cuenta del papel y el aporte decisivos de las asociaciones profesionales, especialmente las representativas de la pequeña y mediana industria, deberían fomentar el establecimiento y fortalecimiento de dichas asociaciones y alentarlas a prestar servicios de apoyo a sus empresas afiliadas.

Recomendación 17. La ONUDI debería cooperar con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en investigaciones y estudios sobre la subcontratación internacional como componente del comercio internacional, sus barreras e incentivos, así como en la formulación de políticas tendientes a promover la subcontratación nacional e internacional y, de ser posible, en actividades concretas de asistencia técnica sobre el terreno.

Recomendación 18. La UNCTAD, en cooperación con la ONUDI, debería iniciar un estudio sobre el impacto de las políticas de liberalización y desregulación en la subcontratación industrial, en comparación con las políticas de fomento de la autosuficiencia mediante la sustitución de las importaciones, las políticas de integración nacional y concesión de licencias y de trato preferencial a las industrias locales, especialmente las industrias pequeñas y medianas.

Recomendación 19. La ONUDI debería cooperar con la Comisión de las Comunidades Europeas (CCE) (especialmente en relación con su DG-XXIII, aunque también con las DG-I, DG-III y DG-VIII) en la esfera de la promoción de la subcontratación industrial, mediante lo siguiente:

a) Utilizando y difundiendo los instrumentos y métodos desarrollados por la Comunidad Europea, como las nomenclaturas y terminologías de la subcontratación, así como las directrices relativas a los contratos legales;

b) Alentando a las bolsas de subcontratación y coparticipación que reciban asistencia de la ONUDI a cooperar con la Red de Cooperación Comercial de la Comunidad Europea y participar en ferias de subcontratación europeas;

c) Examinando y, de ser posible, emprendiendo la financiación conjunta de los proyectos de asistencia técnica de la ONUDI, y recabando a este respecto la colaboración de instituciones financieras especiales, como los Coparticipes en Inversiones Internacionales de la Comunidad Europea.

Recomendación 20. La ONUDI debería cooperar estrechamente con la Red Internacional de Organizaciones de Subcontratación, Cooperación Industrial y Coparticipación (RIOST, que se conoce con la sigla francesa):

a) Realizando actividades conjuntas, como asistencia técnica, capacitación e investigaciones, y preparando directorios;

b) Recurriendo a sus fuentes de información sobre servicios de expertos, institutos de capacitación y publicaciones;

c) Alentando a las bolsas de subcontratación y coparticipación que reciban asistencia de la ONUDI a que se sumen a RIOST en condiciones preferenciales.

Recomendación 21. Las bolsas de subcontratación y coparticipación deberían ser cofinanciadas por los gobiernos, las asociaciones profesionales y las empresas industriales. Ciertos servicios prestados por las bolsas, como la inscripción en ferias internacionales y la participación en seminarios de capacitación, podrían financiarse por separado; sin embargo, las bolsas no deberían cobrar comisiones por los contratos asignados.

Recomendación 22. Las bolsas de subcontratación y coparticipación deberían alentar a los subcontratistas a observar las normas de calidad establecidas por las oficinas nacionales de normalización y los institutos de ensayo.

Recomendación 23. Las bolsas de subcontratación y coparticipación deberían, entre otras cosas, proporcionar a los subcontratistas servicios de consultoría técnica, capacitación, información y asesoramiento sobre mecanismos e incentivos financieros y cuestiones jurídicas.

Recomendación 24. Las bolsas de subcontratación y coparticipación, con la asistencia de la ONUDI, deberían promover la utilización, a nivel nacional, de códigos de conducta en materia de subcontratación y de directrices relativas a los contratos legales que entrañen relaciones de subcontratación, así como prestar asesoramiento e impartir seminarios de capacitación y sensibilización a las empresas de subcontratación.

Recomendación 25. Las bolsas de subcontratación y coparticipación deberían aconsejar a los subcontratistas que diversifiquen sus clientes en la medida de lo posible a fin de evitar una excesiva dependencia de un solo contratista.

Recomendación 26. Las bolsas de subcontratación y coparticipación deberían, con la asistencia de la ONUDI, iniciar una estrategia de promoción industrial que incluya el análisis de mercados, la participación en ferias internacionales de subcontratación y la organización de reuniones comerciales con gerentes de compras y compradores de grandes empresas.

Recomendación 27. Las bolsas de subcontratación y coparticipación deberían organizar ferias con la participación conjunta, en calidad de expositores, de subcontratistas, contratistas principales y otros copartícipes.

Recomendación 28. Los comités tripartitas nacionales sobre subcontratación deberían mantener una interacción permanente con sus gobiernos y proponer incentivos y medidas gubernamentales con miras a facilitar las operaciones de subcontratación en los planos nacional e internacional.

Recomendación 29. Los comités tripartitas nacionales sobre subcontratación deberían establecer un mecanismo para la prestación de asesoramiento jurídico a las partes contratantes, así como para la reconciliación y la solución de controversias entre éstas.

Recomendación 30. Los gobiernos, al aplicar las políticas de integración nacional y de sustitución de las importaciones, deberían proceder gradualmente y con flexibilidad, considerando cada caso en particular.

Recomendación 31. Los gobiernos, teniendo presentes sus objetivos de desarrollo, deberían aplicar políticas encaminadas a fomentar las inversiones extranjeras, así como la reubicación de instalaciones manufactureras del exterior y las empresas conjuntas.

Recomendación 32. Los gobiernos deberían aplicar políticas de liberalización del régimen de licencias y de descentralización y, a tal fin, convendría alentar a las empresas estatales a que establezcan arreglos de subcontratación con industrias pequeñas y medianas.

Recomendación 33. Los gobiernos deberían proporcionar alicientes a los subcontratistas locales, tales como incentivos fiscales, aranceles aduaneros especiales e impuestos indirectos, crédito a la exportación en condiciones de favor, garantías de crédito y financiación con carácter concesionario.

Recomendación 34. Los gobiernos deberían apoyar las operaciones de subcontratación aplicando reglamentaciones apropiadas a cada contexto nacional específico y abordando problemas concretos como, por ejemplo, las condiciones de crédito y de pago entre empresas.

Recomendación 35. Los gobiernos deberían robustecer las organizaciones nacionales, en cooperación con las bolsas de subcontratación y coparticipación, prestando asistencia a las empresas de subcontratación pequeñas y medianas en materia de calidad, ensayo, diseño, tecnología, comercialización, capacitación, financiación e investigación y desarrollo.

I. PRESENTACION A CARGO DE REPRESENTANTES DE LA ONUDI

5. En nombre de la ONUDI, el Presidente dio la bienvenida a los participantes en la reunión del Grupo de Expertos. Explicó que la División de Instituciones y Servicios Industriales había elaborado y aplicado con éxito un enfoque integrado, amplio y modular en relación con el desarrollo de las industrias pequeñas y medianas y del sector privado. Este enfoque consistía en la ejecución de programas innovadores relativos, entre otras cosas, a la cooperación entre empresas, la promoción de la subcontratación industrial, el crecimiento de la pequeña y mediana industria, el desarrollo del sector privado, el fomento de las capacidades empresariales y las estrategias de privatización. Esos programas se centraban en el empresario como agente principal del desarrollo, así como en su entorno, al que debía asimismo imprimirse un carácter empresarial. Gracias al éxito logrado, los programas fueron financiados principalmente por países donantes mediante contribuciones al Fondo para el Desarrollo Industrial de la ONUDI y se ampliaron a fin de abarcar países de Europa oriental, incluida la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, los cuales habían pedido a la ONUDI que les ayudara en sus esfuerzos por transformar sus economías de planificación centralizada en economías de mercado.

6. El programa de la ONUDI para la promoción de la subcontratación industrial constituía una forma de cooperación entre empresas basada en el reconocimiento de que la cooperación entre empresas de países desarrollados y en desarrollo, y entre las empresas de estos últimos, era un medio eficaz de lograr un desarrollo industrial rápido y debidamente estructurado. Se reconoció el indudable impacto de la subcontratación industrial en el desarrollo integrado del sector industrial de los países.

7. El programa de la ONUDI para la promoción de la subcontratación industrial consistía en un enfoque integrado que abarcaba dos dimensiones. A nivel nacional, la ONUDI prestaba asistencia a: a) los gobiernos en el establecimiento de marcos normativos e instrumentos coyunturales y de política para la promoción y el desarrollo de la subcontratación industrial; b) las instituciones o asociaciones industriales en el establecimiento y fortalecimiento de las bolsas de subcontratación y coparticipación a fin de prestar una amplia gama de servicios tanto a los contratistas principales como a los subcontratistas; y c) a las empresas industriales en la celebración de acuerdos de coparticipación en esferas como el desarrollo de productos, la fabricación, la gestión y el control de calidad, a fin de velar por la aplicación adecuada de los acuerdos de coparticipación.

8. En el plano internacional, el programa de la ONUDI se centraba en tres aspectos principales: a) el desarrollo de redes regionales o internacionales de bolsas de subcontratación y coparticipación; b) la promoción de acuerdos de subcontratación y coparticipación entre empresas/empresarios en los contextos Norte-Sur y Sur-Sur; y c) acuerdos de cooperación con ferias y redes de subcontratación e instituciones internacionales.

9. El Moderador presentó a los participantes y les pidió que contribuyeran al programa de la ONUDI para la promoción de la subcontratación industrial abordando, en sus exposiciones, algunos de los problemas conexos. En particular, se pidió a cada experto que formulara recomendaciones sobre a) las modificaciones del programa de la ONUDI que estimase necesarias; b) la conveniencia de ampliar o no dicho programa y el modo de hacerlo; c) formas de atraer clientes; y d) medios de movilizar apoyo financiero.

II. BOLSAS DE SUBCONTRATACION Y COPARTICIPACION Y REDES INTERNACIONALES DE COOPERACION

A. Arreglos institucionales y financieros

10. El Sr. Balañá inició su participación haciendo hincapié en que la subcontratación constituía no sólo una relación entre un contratista y un subcontratista, sino también un elemento estratégico de toda política industrial nacional. Por tanto, los programas para la promoción de la subcontratación deberían ser formulados conjuntamente por instituciones de los sectores privado y público, como cámaras de comercio e industria, asociaciones industriales, centros de promoción de las exportaciones, organizaciones de fomento de la pequeña industria, organismos de promoción de inversiones, bancos de desarrollo, entre otras, según el marco institucional de que se trate.

11. Sobre la base del éxito obtenido en varios países de América Latina, el orador sugirió que la forma más apropiada de iniciar un programa de subcontratación en los planos nacional y regional era mediante el establecimiento de un comité encargado de coordinar las operaciones de subcontratación en el que estuviesen conjunta y activamente representadas instituciones de los sectores privado y estatal. El comité de coordinación de la subcontratación debería elegir a un presidente y a un vicepresidente y designar a un secretario, cargo que con toda probabilidad recaería en el gerente de la bolsa nacional de subcontratación y coparticipación. A juicio del orador, la estructura jurídica más apropiada para el establecimiento de tales bolsas en los países en desarrollo era una forma de asociación o fundación sin fines de lucro.

12. El orador señaló que el personal mínimo necesario constaba de un gerente (un ingeniero o economista), uno o dos funcionarios técnicos (ingenieros) y un secretario, y tal vez un programador de informática durante el período que requiera el establecimiento de la base de datos informatizada para la bolsa. Hizo hincapié en la importancia de contratar personal calificado y altamente motivado a fin de asegurar el funcionamiento eficaz de la bolsa, así como de proporcionarle emolumentos equivalentes a los ofrecidos en el sector privado.

13. El orador estimaba que el costo total medio de funcionamiento de una bolsa ascendía anualmente a 50.000 dólares EE.UU. Las bolsas deberían ser cofinanciadas por gobiernos, asociaciones profesionales y empresas industriales mediante contribuciones en efectivo y en especie. La financiación de ciertos servicios prestados por las bolsas, como la inscripción en ferias internacionales y la participación en seminarios de capacitación, podía imputarse a las empresas afiliadas por separado. Sugirió que la promoción de actividades remunerativas debería ser obligatoria para ese tipo de institución una vez cumplidos dos años de funcionamiento.

14. El Sr. Balañá observó que los criterios para evaluar el rendimiento de una bolsa no debían medirse únicamente en términos del grado de adelanto de los programas informáticos y el equipo disponibles, el número de miembros oficiales, los catálogos y otras publicaciones de la bolsa, sino también en términos del número de intervenciones y del valor comercial estimado de las oportunidades de subcontratación promovidas por la bolsa, pues una bolsa era mucho más que un banco de datos o un centro de información.

15. El Sr. Souhaité señaló que los subcontratistas afiliados debían pagar una cuota de participación (prorrateada sobre la base de la cifra de negocios, el activo fijo o el número de empleados).

B. Instrumentos normalizados y metodología

16. El Sr. Cuny examinó los métodos y los instrumentos normalizados adoptados por la ONUDI en la promoción y ejecución de programas de subcontratación industrial en países en desarrollo y sugirió formas de facilitar su aplicación y aumentar su impacto, las cuales se incorporaron en las recomendaciones consignadas en la sección anterior.

17. El orador subrayó que la financiación de las bolsas de subcontratación y coparticipación debía ser tripartita: las instituciones públicas, dado el interés nacional por promover la subcontratación industrial; las asociaciones y colegios profesionales privados, en vista de los beneficios que este mecanismo proporcionaba a sus respectivos sectores industriales, y las propias empresas afiliadas a título individual, habida cuenta de las ventajas directas para su crecimiento económico.

18. El orador señaló que las formas de subcontratación industrial habían cambiado progresivamente desde la segunda guerra mundial. En un principio, la subcontratación se basaba en las capacidades de fabricación de piezas de repuesto y luego en la especialización de los procesos industriales, el equipo y los conocimientos técnicos. Más recientemente, se había basado en la capacidad de producción sin defectos ni demoras y con un nivel nulo de existencias e incluía un número creciente de arreglos de colaboración o coparticipación industrial más complejos y estables. Sin embargo, dado que todas esas modalidades seguían coexistiendo, el orador sugirió que la ONUDI tratara de promover y lograr el establecimiento de bolsas que estuviesen en condiciones de abarcarlas sin excepción. Tales bolsas también podían prestar otros servicios conexos o complementarios a las empresas afiliadas, tales como información y asesoramiento sobre maquinaria de segunda mano y materias primas.

19. El Sr. Cuny sugirió que el Sistema informatizado de subcontratación de la ONUDI (UNIDOSS) incluyera la selección de empresas, el seguimiento, el análisis de datos y los procedimientos de contaduría, y que gozara de protección jurídica.

20. El orador sugirió asimismo que la ONUDI preparara dos manuales (véanse las recomendaciones 5 y 6).

21. Subrayó que los servicios de expertos de la ONUDI eran el instrumento principal para el establecimiento de bolsas en los países en desarrollo. A ese respecto, instó enérgicamente a la ONUDI a que aumentara el número de expertos con que contaba en esa esfera especializada y les prestara capacitación u orientación de carácter avanzado y permanente sobre las metodologías aplicadas por la ONUDI. Hizo hincapié en la necesidad de aclarar la función y la responsabilidad de los Asesores Técnicos Principales de la ONUDI o de los expertos superiores sobre el terreno en relación con las autoridades gubernamentales, las instituciones de contraparte y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) con respecto a la consecución plena de los objetivos del proyecto, las obligaciones de la contraparte y los arreglos institucionales y financieros a nivel nacional. El orador señaló que la capacitación del personal de contraparte era decisiva para el funcionamiento adecuado de los proyectos de subcontratación en los países en desarrollo y que la ONUDI debía seguir organizando programas de capacitación avanzada para los gerentes y el personal técnico de las bolsas en los planos nacional, regional e internacional.

C. Aspectos técnicos estrechamente relacionados con la subcontratación industrial

22. El Sr. Schicchi presentó las prácticas "oportunas" y los sistemas de calidad total derivados de la experiencia del Japón, los cuales se aplicaban con creciente frecuencia en otros países industrializados, y se refirió a su impacto en las prácticas y relaciones de subcontratación. Observó que las principales consecuencias para los subcontratistas cuando proveían oportunamente a un comprador eran las siguientes:

a) El subcontratista adquiriría una responsabilidad mayor en cuanto a evitar cualquier problema relacionado con demoras en la entrega de los productos, mientras que los almacenes para las piezas y componentes suministrados se encontraban en la localidad del comprador;

b) El control de calidad de las piezas fabricadas por subcontrata dejaba de estar a cargo del comprador. Las piezas debían estar carentes de defectos y cabía al subcontratista certificar la calidad de su producción y ajustarse a un sistema de fabricación con una tasa nula de defectos;

c) Las comunicaciones entre los compradores y los subcontratistas debían ser eficientes e inmediatas, dado que las prácticas oportunas no permitían demoras en el ajuste del suministro a las fluctuaciones de los calendarios de producción de la planta compradora.

23. Como consecuencia de las consideraciones anteriores, en el Japón y otros países industrializados se tendía a reducir a uno solo el número de subcontratistas utilizados para el mismo grupo de componentes o subconjuntos (llamados subcontratistas "de primera fila"). Evidentemente, ello se debía a la necesidad de establecer una relación de coparticipación sólida y estable que permitiese la reducción de existencias y la flexibilidad de producción, características típicas de las prácticas oportunas.

24. Como resultado general de las prácticas oportunas y del mantenimiento de una tasa nula de existencias, la responsabilidad global pasaba cada vez más de los contratistas principales a los subcontratistas, mientras que los primeros seguían imponiendo a los segundos sus contratos normalizados y sus condiciones legales, incluidas condiciones de pago que se extendían hasta seis meses después de la entrega.

25. El orador señaló que en los países industrializados los criterios para seleccionar a los subcontratistas eran, en orden de prioridad, los siguientes: calidad, flexibilidad de producción y costo.

26. En lo referente a la calidad, para asegurar la calidad satisfactoria de los componentes fabricados por subcontrata y mantenerla al mismo nivel durante todo el periodo de suministro, era necesaria una estrecha cooperación entre el contratista principal y los subcontratistas. En el caso de muchos productos de fabricación compleja, el trabajo en equipo comenzaba en la etapa del diseño, la ingeniería y la fabricación de un prototipo, lo que establecía una relación de coparticipación y no una simple relación entre comprador y vendedor.

27. Los nuevos métodos de gestión de la producción habían transformado las prácticas y relaciones de subcontratación en los países en desarrollo, donde el aumento de la calidad de los productos fabricados por subcontrata había pasado a ser una preocupación importante. El orador instó enérgicamente a la ONUDI a que intensificara sus programas encaminados a mejorar la calidad de los productos fabricados por subcontrata en industrias pequeñas y medianas de países en desarrollo antes de considerar la posibilidad de promover las exportaciones de esos países.

28. A su juicio, las bolsas no sólo debían prestar servicios de consultoría y capacitación técnicas a sus empresas afiliadas; eran, además, las instituciones más apropiadas para alentar a los subcontratistas a ceñirse a las normas y a la calidad establecidas por las oficinas nacionales de normalización y los institutos de ensayo. Además, el orador estimaba que las bolsas debían brindar servicios de consultoría técnica, capacitación, información y asesoramiento a los subcontratistas en materia de planes financieros, incentivos fiscales y cuestiones jurídicas.

29. En conclusión, observó que estaba plenamente de acuerdo con la necesidad de contar con el compromiso de todas las partes interesadas en el establecimiento de una bolsa antes de poner en marcha un proyecto de asistencia técnica y prestar capacitación avanzada.

D. Dificultades en la ejecución

30. El Sr. Montes examinó las dificultades enfrentadas en la ejecución, que se relacionaban con las obligaciones de las contrapartes, la dotación de personal y la financiación de una bolsa de subcontratación y coparticipación. Gracias a su experiencia de trabajo en Colombia y en otros países de América Latina, podía identificar las dificultades comunes que se planteaban en el funcionamiento de las bolsas como consecuencia de la inadecuada capacitación del personal y de la falta de recursos financieros.

31. Hizo hincapié en la necesidad de prestar una capacitación amplia a los gerentes y al personal técnico de las bolsas de subcontratación y coparticipación, así como a los instructores y expertos, en materia de: a) los aspectos operacionales de las bolsas, incluidas las cuestiones técnicas estrechamente relacionadas con la subcontratación, como la calidad, el ensayo y el diseño; y b) los aspectos relativos a la promoción de la subcontratación internacional. Se estimaba que la capacitación era uno de los principales elementos para el funcionamiento eficaz de las bolsas y debía fomentarse mediante la organización de seminarios, la publicación de manuales, las visitas de estudio, la participación en ferias internacionales, la organización de reuniones comerciales con los contratistas principales y gerentes de compras de grandes empresas, los estudios de comercialización sobre oportunidades de subcontratación, etc. Con una capacitación apropiada y planes de sueldos e incentivos para el personal de las bolsas se garantizarían la eficiencia y continuidad de las operaciones, así como la debida transferencia de conocimientos técnicos.

32. El orador señaló que la falta de apoyo financiero siempre había sido una de las principales limitaciones para el desarrollo de las bolsas en América Latina. No obstante, se reconocía cada vez más el papel que podían desempeñar esas instituciones con miras a facilitar los principales esfuerzos de reestructuración que se realizaban en la región y era posible movilizar, en los sectores público y privado, los recursos financieros necesarios si se proporcionaban servicios de calidad a la comunidad empresarial. La capacidad de responder eficazmente a las necesidades de los subcontratistas y de los contratistas principales ofreciéndoles una gama completa de información y servicios de asesoramiento, con un personal competente motivado, era el factor decisivo para atraer contribuciones financieras destinadas a las actividades de las bolsas con una perspectiva a largo plazo.

E. Promoción y redes internacionales

33. El Sr. Germano comenzó su presentación examinando tres clases de redes de subcontratación a nivel institucional. La primera, tal como se utilizaba, por ejemplo, en el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, consistía en el establecimiento de relaciones informales entre organizaciones profesionales, que incluían principalmente un intercambio de información y contactos sobre la base de las guías utilizadas.

34. El segundo tipo, tal como se observaba en los países mediterráneos, se caracterizaba por la existencia de redes estructuradas para la promoción de la subcontratación nacional e internacional, las cuales funcionaban en el contexto de cámaras de comercio e industria, asociaciones industriales y otras organizaciones profesionales.

35. En la tercera clase de red, utilizada en el Japón, los contratistas principales tenían su propia red de subcontratistas seleccionados, los cuales trabajaban casi exclusivamente para ellos.

36. La posibilidad de promover las redes de subcontratación en los planos nacional, internacional e interregional dependía en gran medida de la estructura institucional de un determinado país o región. Se requerían esfuerzos especiales para reunir información sobre los organismos de subcontratación de países industrializados y países en desarrollo, así como para establecer vinculaciones y cooperación entre ellos.

37. El orador subrayo la importancia de instrumentos de promoción concretos, como la participación en ferias internacionales de subcontratación y la organización de misiones comerciales con los gerentes de compras en determinados países a cuyos mercados se desease acceder, los cuales debían desarrollarse a fin de facilitar la creación de redes de subcontratación industrial.

38. A su juicio, la organización de ferias especializadas con la participación conjunta, en calidad de expositores, de subcontratistas, contratistas principales y otros coparticipes, era la forma más apropiada y eficaz.

39. Varios participantes convinieron en que la ONUDI debía fomentar la participación colectiva de los países en desarrollo en ferias de subcontratación especializadas y en la organización de reuniones comerciales con los gerentes de compras y los compradores de grandes empresas de países seleccionados. Asimismo, sugirieron que la ONUDI continuara promoviendo y apoyando el establecimiento de redes de bolsas de subcontratación y coparticipación en los planos nacional, regional e internacional. El Sr. Rodríguez mencionó como ejemplo la experiencia de la Bolsa de Lima, que había participado en muchas ocasiones en la Feria de Hannover, en Alemania. Gracias a ello, se habían celebrado acuerdos de subcontratación con subcontratistas peruanos, lo que demostraba que las industrias pequeñas y medianas del Perú estaban en condiciones de exportar a Europa.

40. Abundando sobre el mismo tema de las redes de promoción internacional, el Sr. Holtz examinó el entorno generalmente favorable en los planos político y económico, así como las tendencias hacia las economías de mercado, la liberalización, la internacionalización, los mecanismos de negociación con y entre los gobiernos, los cuales habían facilitado los esfuerzos de promoción.

41. El orador sugirió que, en vista de la función y contribución capitales de las asociaciones profesionales, especialmente las representativas de las industrias pequeñas y medianas, al promover los acuerdos de cooperación industrial a nivel nacional e internacional, la ONUDI y los gobiernos debían fomentar el establecimiento y fortalecimiento de tales asociaciones y alentarlas a prestar servicios de apoyo a sus empresas afiliadas y a establecer redes entre éstas.

III. ENTORNO CONDUCENTE AL DESARROLLO DE LA SUBCONTRATACION INDUSTRIAL

A. El papel del gobierno

42. En primer lugar, el Sr. Altersohn presentó las experiencias de los Estados Unidos de América, y a continuación las del Japón y Francia, con respecto a la promoción y creación de entornos propicios al desarrollo de las prácticas y relaciones de subcontratación industrial.

43. El orador describió las medidas adoptadas por el organismo de los Estados Unidos encargado de velar por la pequeña empresa (United States Small Business Administration, SBA) para promover las adquisiciones y la contratación pública, por el gobierno federal, en favor de las empresas pequeñas y

medianas, dentro del marco general de su política antimonopolio. En 1987 se promulgó una nueva ley a fin de facilitar una mayor integración entre los contratistas principales y los subcontratistas nacionales. Con arreglo a dicha ley, los contratistas principales debían hacer todo lo posible por asignar contratos de subcontratación a empresas pequeñas.

44. En la práctica, todos los contratos de compra por un valor superior a 10.000 dólares EE.UU. contenían una disposición que preveía la subcontratación a pequeñas empresas. En cuanto a los contratos por valor de más de 500.000 dólares, el contratista principal debía presentar un plan detallado de los arreglos de subcontratación previstos. Dicho plan debía examinarse junto con el representante del Centro de adquisiciones de la SBA y, una vez aprobado, adjuntarse al contrato y cumplirse plenamente, pues de lo contrario el contrato podía ser declarado nulo y podía aplicarse una multa.

45. La SBA también contaba con representantes de mercados comerciales, los cuales se encargaban, a nivel nacional, de prestar asistencia a los pequeños subcontratistas en la búsqueda de oportunidades comerciales con contratistas principales y ayudar a estos últimos a cumplir las disposiciones de la ley.

46. Los resultados obtenidos mediante ese sistema han sido verdaderamente notables. En 1987, las compras y la contratación pública realizadas por el Gobierno federal ascendieron a 197.300 millones de dólares y, de esa suma, el valor estimado de los pedidos de compra cursados a pequeños subcontratistas, especialmente en los sectores de la defensa y la energía, fue de 35.400 millones de dólares.

47. En el Japón, la Oficina de Fomento de la Pequeña y Mediana Empresa, que es un órgano especializado del Ministerio de Comercio e Industria, se encarga de coordinar las actividades de subcontratación en tres esferas principales.

48. En primer lugar, 30 inspectores de la Oficina, en relación con la Comisión sobre prácticas comerciales leales, supervisaron la aplicación de la ley de 1956 que prohibía toda mora en el pago a los subcontratistas, así como otras prácticas injustas o unilaterales. En segundo lugar, la Oficina, en el marco de una ley promulgada en 1970, facilitó el desarrollo y la modernización de los subcontratistas pequeños y medianos. No obstante, cabe señalar que en la aplicación de la segunda ley, la Asociación para la Promoción de los Subcontratistas desempeñó un papel fundamental. Esa Asociación contaba con 100.000 miembros y actuó como bolsa de subcontratación con sucursales en toda la península del Japón. La ley de 1970 preveía asimismo normas y códigos de conducta relativos a la subcontratación. En tercer lugar, la Oficina promovió y reglamentó las adquisiciones y la contratación pública en relación con las empresas pequeñas y medianas, de conformidad con una ley de 1966.

49. El Sr. Altersohn señaló algunas características concretas del sistema francés. Describió la ley de 1975, que definía claramente la relación de subcontratación y protegía a los subcontratistas, en particular con respecto a problemas de pago. Se refirió asimismo a los esfuerzos especiales desplegados por el Gobierno de Francia a fin de promover una red nacional de bolsas de subcontratación y coparticipación. En 1975 se habían establecido 15 bolsas regionales, principalmente en el marco de cámaras de comercio e industria, con una considerable aportación financiera del Estado. El orador mencionó además

otras instituciones, como el Institut pour la Sous-Traitance et l'Assistance Technique (INSTAT)* y el Centre National de la Sous-Traitance (CENAST)**.

50. El orador describió las actividades emprendidas por la Comisión Técnica Nacional de Subcontratación. Esa Comisión, establecida en 1976, estaba integrada por representantes del Gobierno, asociaciones profesionales y ocupacionales, contratistas principales y subcontratistas. Se ocupaba de un número de cuestiones sumamente diversas, como el entorno jurídico propicio a la subcontratación, el apoyo institucional para facilitar las operaciones de subcontratación, los aspectos de los seguros y la exportación relacionados con la subcontratación, los contratos modelo y las investigaciones concretas sobre formas de mejorar la ley de 1975, incluidos los convenios sobre estabilidad. Además, la Comisión emprendió investigaciones sobre la aplicación de nuevas tecnologías en el contexto de las actividades de subcontratación y promovió la preparación de una guía para los subcontratistas orientados hacia la exportación y el establecimiento de dos oficinas de promoción en el extranjero a fin de prestar asistencia a los subcontratistas franceses con operaciones en Alemania y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

51. El orador señaló que otros países europeos también habían evitado la adopción de medidas legislativas excesivas en favor de los subcontratistas, dado que, en general, la legislación industrial en Europa sancionaba las prácticas monopólicas y, en consecuencia, limitaba los posibles abusos por parte de las empresas de contratación principal.

52. A la luz de su análisis de las experiencias y esfuerzos de los Estados Unidos, el Japón y Francia con miras a crear un entorno conducente al desarrollo de la subcontratación industrial, el orador estimaba que el Estado debía limitar su papel a alentar, reglamentar y coordinar los esfuerzos encaminados a fomentar la subcontratación y abstenerse de sustituir las prácticas y relaciones de subcontratación o intervenir directamente en ellas. El Estado debía asimismo fomentar la contratación pública, aunque sin imponer límites mínimos a las empresas pequeñas y medianas, las cuales habían constituido siempre la parte más dinámica y flexible del sector privado.

B. La contribución del sector público

53. El Sr. Mathur presentó la contribución del sector público de la India a la promoción de la subcontratación industrial y al establecimiento de bolsas de subcontratación y coparticipación. En la India, esas bolsas formaban parte de un departamento gubernamental que se encargaba de su funcionamiento junto con el Ministerio de Industria, bajo la autoridad de un Comisionado para el Fomento de la Pequeña Industria. Ese departamento también tenía a su cargo diversas instituciones e instalaciones como los institutos de servicios para la pequeña industria y los centros regionales de ensayo.

* Instituto de Subcontratación y Asistencia Técnica.

** Centro Nacional de Subcontratación.

54. Además, el orador describió las actividades de la Corporación nacional de la pequeña industria (National Small Industries Corporation, NSIC), que prestaba apoyo complementario a las industrias pequeñas mediante tres programas principales: el programa de arrendamiento con opción a compra, el programa de comercialización y el programa de elaboración de prototipos y centros de capacitación. En particular, el programa de comercialización de la NSIC tenía por objeto a) velar por que los pequeños fabricantes cobren un precio justo mediante el fortalecimiento de sus capacidades de negociación; b) garantizar la normalización y el control de calidad en determinados sectores de la industria; y c) facilitar la publicidad y la proyección de una imagen de producto/marca.

55. Estos objetivos se lograron gracias a una modalidad de inscripción que permitía a las entidades de fabricación participantes inscribirse en el marco de un solo programa. Posteriormente, la NSIC creó consorcios apropiados y presentó ofertas en nombre de los consorcios en relación con pedidos importantes. Para facilitar la ejecución de ese programa, la NSIC estableció varios centros para el desarrollo de mercados y también prestó asistencia en materia de exportación a las pequeñas empresas.

56. A juicio del Sr. Mathur, las bolsas de subcontratación y coparticipación del sector público desempeñaban una función primordial que solía ser pasada por alto o indebidamente reflejada. Esa función era la de proporcionar información sobre los efectos de las políticas fiscal e industrial del Gobierno, por conducto de los comités nacionales de bolsas. En la India, la identificación de las iniciativas de política encaminadas a corregir los desequilibrios estructurales y económicos era una función que no se había abordado en forma adecuada. Las bolsas de subcontratación y coparticipación debían celebrar consultas periódicas con el Gobierno y continuar sugiriendo modificaciones de las operaciones y normas relativas a los préstamos concedidos por bancos e instituciones financieras a fin de optimizar su funcionamiento. Otras esferas decisivas en que las bolsas de subcontratación y coparticipación debían establecer una interacción con el Gobierno eran la política de importación y exportación, la metodología y cuantificación de eventuales subsidios gubernamentales, la política fiscal oficial y la legislación laboral.

57. El desarrollo de asociaciones industriales fuertes y bien organizadas era otro aspecto clave de las actividades que debían emprender las bolsas del sector público. Si bien los integrantes de dichas asociaciones pertenecerían en su totalidad al sector privado, la bolsa estatal funcionaría como centro de intercambio y retroalimentación de información respecto de la política gubernamental.

58. En conclusión, el orador sugirió que la ONUDI se abstuviera de recomendar a los gobiernos que intensificaran su participación directa en las operaciones de subcontratación industrial, o de promulgar un número excesivo de leyes al respecto, y eludiera las cuestiones políticamente delicadas como la privatización. Sugirió, en cambio, que sus recomendaciones relativas a las contribuciones gubernamentales se adaptasen a la situación particular de cada país, se centrasen en temas concretos y se formularan sobre la base de cada caso específico. El orador sugirió además que los países consideraran la posibilidad de establecer instituciones nacionales encargadas de prestar asesoramiento técnico, servicios y apoyo a los subcontratistas y de ampliar

las funciones de las bolsas de subcontratación y coparticipación para que se ocuparan también de la promoción de la credibilidad, calidad y estabilidad de las pequeñas industrias en la esfera de la subcontratación, así como de la negociación de precios razonables y la disponibilidad de materias primas.

C. Políticas de integración nacional y concesión de licencias

59. En su presentación, el Sr. Bhaskarudu planteó algunas cuestiones que eran motivo de preocupación y que convenía abordar para que las políticas y estrategias de subcontratación fueran verdaderamente eficaces.

60. La primera de esas cuestiones era el marco de política necesario para apoyar el desarrollo de la subcontratación y la oferta a nivel nacional. En la India, el Gobierno formulaba políticas claramente orientadas a alentar el crecimiento, el desarrollo y la viabilidad de las plantas pequeñas y secundarias. Este estímulo se proporcionaba por medio de impuestos indirectos con tipo diferencial, apoyo infraestructural especial, trato financiero preferencial, reserva de ciertos artículos para su fabricación exclusiva por el sector en pequeña escala, etc. Esta política había contribuido indudablemente al desarrollo de la India, así como al de un gran número de plantas industriales.

61. La segunda cuestión se refería a la fijación de tasas o niveles óptimos de integración nacional, o lo que se denominaba "indigenización". Evidentemente, eso dependería -sin contar las necesidades de política del Gobierno- de las capacidades técnicas, de gestión y de organización de los subcontratistas y de la infraestructura económica existente. En la India, muchas de las empresas contratantes o plantas matrices proporcionaban a los subcontratistas una amplia gama de materias primas, así como apoyo técnico y financiero, a fin de lograr altos niveles de indigenización y rendimiento. La sinceridad de los esfuerzos que desplegaba una empresa contratante o concedente de licencias para ayudar al subcontratista o al concesionario a absorber la tecnología determinaban en gran medida la tasa de indigenización. Cada país tendría que encontrar su propio nivel adecuado de apoyo e indigenización según la capacidad general de los subcontratistas. Todo programa de localización debería negociarse sobre la base de cada caso concreto y llevarse a cabo gradualmente en el marco de un plan anual.

62. La tercera cuestión se relacionaba con la investigación y el desarrollo y la innovación tecnológica entre los subcontratistas. Cabía aceptar que muy a menudo los subcontratistas funcionaban con un bajo nivel de cifras de negocios que no justificaba una inversión importante en la investigación y desarrollo y en la innovación tecnológica. A juicio del orador, los contratistas principales o las plantas matrices tendrían que asumir la responsabilidad primordial de asegurar la competitividad tecnológica de las plantas abastecedoras. Además, sería conveniente que la ONUDI emprendiera programas de asistencia a ese nivel.

63. La cuarta cuestión guardaba relación con las políticas gubernamentales de liberalización del régimen de concesión de licencias. El orador citó el ejemplo de la industria de componentes de automóviles de la India, en la cual se liberalizó dicho régimen a fin de alentar la participación de nuevas empresas en ese sector y satisfacer efectivamente las necesidades de los

fabricantes de vehículos. Por ejemplo, podía citarse la experiencia de Maruti Udyog Ltd., que mostraba que la política oficial de la India de liberalizar el régimen de la concesión de licencias en el sector de los componentes de automóviles había permitido a esa empresa utilizar eficazmente las nuevas plantas establecidas con objeto de apoyar el proyecto. El propósito principal de la liberalización de dicho régimen era crear rápidamente nuevas capacidades para producir artículos de consumo en masa en cantidades superiores. Ello redundó en un gran número de nuevas colaboraciones externas. En el sector automotriz por sí solo, el número de colaboraciones externas aumentó de 90 a 418 entre 1984 y 1989.

64. A ese respecto, el orador sugirió que los gobiernos promulgaran legislación sobre estructuras arancelarias apropiadas o incentivos a la importación de bienes de capital y materias primas no disponibles en el país. Señaló que en cualquier país, las medidas de liberalización respecto de la política industrial tendrían que ajustarse a las prioridades nacionales. Al mismo tiempo, la liberalización debía considerarse un proceso dinámico y, sobre la base de un creciente grado de madurez, podían adoptarse medidas de liberalización más audaces.

65. La quinta cuestión se refería a la calidad y la fiabilidad. La indigenización no aseguraba automáticamente niveles de calidad y competitividad internacionalmente aceptables. Para mantener altos niveles de calidad y rendimiento era indispensable establecer una relación de coparticipación entre la planta matriz y los subcontratistas. La exportación de automóviles suponía la observancia de estrictas normas y exigencias de certificación internacionales. Los subcontratistas debían esforzarse continuamente por mejorar la calidad, lo que les aseguraría la aceptación en los mercados internacionales. La tecnología no podía transferirse únicamente por medio de programas informáticos, maquinaria y equipo. La planta local tal vez tendría que adoptar no sólo la tecnología, sino también la filosofía de gestión y la ética de la empresa matriz o asociada.

66. La sexta cuestión estribaba en el papel que cabía a la inversión extranjera en el fomento de la subcontratación. Un ejemplo reciente de subcontratación cuyo extraordinario éxito se debió a la inversión externa era el de Texas Instruments, que había establecido en la India, con expertos en informática indios, una planta especializada en el desarrollo de programas informáticos para la fabricación de productos que serían utilizados por la empresa matriz en los Estados Unidos. A ese respecto, el orador sugirió que se alentaran las inversiones extranjeras y los acuerdos internacionales de coparticipación (concesión de licencias, subcontratación, comercialización, tecnología).

67. Su propia empresa, Maruti Udyod Ltd. -que era una empresa conjunta establecida por el concesionario, Suzuki Motor Company of Japan, y el Gobierno de la India- era otro caso en que la cooperación con un inversionista extranjero en forma de coparticipación había estimulado y robustecido considerablemente las capacidades locales de subcontratación. Tras siete años de operaciones, los subcontratistas indios suministraban localmente un 90% de las piezas y componentes. De 400 subcontratistas y proveedores locales, 200 eran plantas pequeñas y un 50% hacía suministros exclusivamente a Maruti.

68. Abundando sobre el mismo tema, el Sr. Dhemaied examinó la reciente evolución de las políticas económicas relacionadas con la subcontratación internacional. El rápido desarrollo de la subcontratación internacional durante el decenio de 1960, cuyo objetivo consistió en aumentar el volumen de producción y reducir los costos operacionales, no tuvo como resultado una transferencia adecuada de los beneficios obtenidos a las empresas de subcontratación de los países en desarrollo. En consecuencia, esos países habían adoptado políticas industriales basadas en la sustitución de las importaciones y la integración nacional o la localización.

69. Los principales instrumentos de las políticas de sustitución de importaciones eran los siguientes:

a) Protección aduanera a las nuevas industrias nacionales frente a la competencia extranjera;

b) Incentivos para alentar a los inversionistas extranjeros a establecer plantas manufactureras en el país;

c) Participación estatal en el capital social de grandes plantas manufactureras juntamente con empresarios privados extranjeros o locales.

70. Para que los beneficios de las nuevas cadenas de producción establecidas en el país por los inversionistas extranjeros se hicieran extensivos a la industria manufacturera local -lo que redundaría en la creación de empleo, la transferencia de tecnología extranjera, la afluencia de divisas y, en general, el fomento de la integración y el desarrollo económicos del país- esos países aplicaron políticas nacionales de integración o localización. Dichas políticas consistían en la fijación de tasas (porcentajes en términos de valor, volumen o peso) respecto de las piezas y componentes de productos finales que habrían de fabricarse localmente en las plantas abastecedoras. Esas tasas de integración o localización se fijaban en el contexto de negociaciones bilaterales o de disposiciones legales. Progresivamente se imponían a los copartícipes extranjeros porcentajes cada vez mayores de componentes fabricados localmente para su ulterior incorporación en los productos finales conforme a determinados planes o calendarios, de modo que poco a poco se iban sustituyendo los componentes importados por componentes locales.

71. Sin embargo, las políticas de sustitución de importaciones mediante la localización no obtuvieron los resultados esperados. A este respecto, los países se dividían en tres categorías: a) los que con el tiempo lograron el 100% de integración local; b) aquellos en que el proceso de integración se limitó deliberadamente debido al elevado costo de la fabricación local; y c) aquellos en que el proceso de integración se vio limitado por factores técnicos (nivel de calidad) o económicos (tamaño del mercado).

72. Por consiguiente, a partir del decenio de 1970, esa estrategia de industrialización se complementó frecuentemente con una política de promoción de las exportaciones. En ese contexto, se exigía a los copartícipes extranjeros que compensaran las divisas invertidas por el Estado en una empresa conjunta mediante la concertación de arreglos de retrocompra en el sector de las exportaciones; la adquisición local de productos industriales o materias primas y exportaciones en los mercados extranjeros; y la inversión en

una planta de fabricación local (relacionada o no con la empresa conjunta principal) orientada a la exportación. Así pues, este sistema tenía por objeto compensar la pérdida de divisas obteniendo una cantidad equivalente de ingresos mediante las exportaciones.

73. En conclusión, el Sr. Dhemaied sugirió que las Naciones Unidas estudiaran y recomendaran una estrategia industrial equilibrada para los países en desarrollo, pues mientras algunas organizaciones internacionales alentaban las políticas de liberalización, otras fomentaban las políticas de autosuficiencia nacional.

D. Políticas de sustitución de las importaciones
y promoción de las exportaciones

74. El Sr. Supper presentó diversos instrumentos e incentivos de promoción de las exportaciones que habían repercutido positivamente en la subcontratación internacional en algunos países en desarrollo.

75. El orador señaló que en los países en desarrollo la promoción de la subcontratación había sido tradicionalmente uno de los elementos primordiales de las políticas destinadas a sustituir las importaciones por la producción interna y a ampliar las exportaciones. Las consideraciones relativas a las divisas constituían uno de los principales motivos de preocupación, ya se tratase del ahorro de divisas o de un aumento de los ingresos de exportación. Un segundo factor importante era la creación de empleo. La mayor parte de las operaciones de subcontratación consistían en arreglos de subcontratación internos, casi siempre entre empresas de montaje de vehículos, aparatos eléctricos, máquinas, instrumentos u otros productos metálicos, y proveedores de piezas y componentes. La subcontratación internacional se realizaba en gran medida en sectores relacionados con el manejo o la elaboración de materiales, como prendas de vestir y textiles para la reexportación en su forma acabada, aunque las industrias que fabricaban componentes para copartícipes extranjeros habían aumentado rápidamente en el último decenio. En materia de política, hasta entonces se había hecho hincapié principalmente en los instrumentos tradicionales del comercio exterior centrados en la protección y la promoción de las exportaciones.

76. El orador señaló que los principales instrumentos de política comercial utilizados tradicionalmente para estimular la producción interna a fin de reemplazar las importaciones incluían enérgicas medidas de protección por medio de aranceles, licencias de importación o prohibiciones y controles cambiarios. Diversas reglamentaciones industriales tenían efectos análogos para la promoción de las importaciones, en particular las normas nacionales sobre contenidos antes mencionadas.

77. En años recientes se habían observado importantes cambios en las políticas comerciales y en los regímenes de importación de muchos países en desarrollo. Se hacía menos hincapié en las estrategias de sustitución de las importaciones en favor de las políticas de desarrollo orientadas hacia la exportación y se dependía más del mecanismo del mercado. Los programas amplios de ajuste estructural abarcaban la liberalización de las restricciones cuantitativas, las reformas arancelarias y la adopción de tipos de cambio orientados hacia el mercado. Además, varios países habían comenzado a aplicar políticas de desregulación industrial, privatización y considerable liberalización de la inversión extranjera.

78. Para muchas industrias de subcontratación orientadas hacia la sustitución de importaciones, esos cambios suponían el fin de los elevados niveles de protección de que gozaron durante mucho tiempo. Las importaciones se enfrentaban a una creciente competencia extranjera, junto con el libre acceso al establecimiento de nuevas empresas en los mercados internos. Por tanto, en muchos casos, los proveedores nacionales de componentes o de servicios de fabricación se veían cada vez más presionados a reducir los costos, racionalizar su producción y mejorar la calidad. La mayoría de los países en desarrollo habían adoptado un nuevo enfoque de política que favorecía la promoción de las exportaciones. Inicialmente, varios países del Asia sudoriental habían logrado un éxito considerable en la aplicación de una enérgica política de fomento de las exportaciones como estrategia para estimular el desarrollo industrial. Las reformas más recientes de la política comercial llevadas a cabo en otros países en desarrollo en el marco de los programas de ajuste estructural suponían un cambio de las estructuras intensivas, que pasaban de la producción para los mercados internos a la producción para la exportación: tenían por objeto neutralizar el sesgo, negativo para las exportaciones, resultante de las políticas de sustitución de importaciones.

79. La subcontratación internacional había sido un elemento importante para el logro de un rápido crecimiento de las exportaciones. En efecto, la subcontratación constituía una proporción importante del total de las exportaciones de países como Malasia, Marruecos, Mauricio, México, Túnez, Turquía, Yugoslavia y algunos Estados de Centroamérica y el Caribe, en los que podía alcanzar entre un 20% y un 25% del total de importaciones, o incluso más. Las operaciones de subcontratación también habían constituido un valioso complemento de las exportaciones en otros países en desarrollo.

80. La subcontratación orientada hacia la exportación se desarrolló inicialmente en forma de operaciones sencillas con gran densidad de mano de obra: la motivación del subcontratista extranjero consistía principalmente en aprovechar el bajo costo de la mano de obra en los países en desarrollo. Las economías locales se habían beneficiado gracias a un aumento del empleo, así como de los ingresos en divisas.

81. Más recientemente, la subcontratación internacional de piezas y componentes había pasado a ser cada vez más importante, pues la presión que ejercía la competencia extranjera obligaba a las empresas multinacionales a abandonar su antigua tendencia a mantener todo el proceso de producción dentro de una misma empresa. La mayor parte de las relaciones de subcontratación se establecían con productores de países en desarrollo.

82. Varios instrumentos parecían haber influido positivamente en la subcontratación internacional en ciertos países en desarrollo, a saber: a) las reglamentaciones aduaneras especiales adoptadas por importantes países desarrollados (como los Estados Unidos y los países de la Comunidad Económica Europea) con respecto a los productos elaborados en el exterior; b) la negociación de límites de importación especiales para la subcontratación de prendas de vestir y textiles en el marco de arreglos preferenciales; c) las zonas de elaboración para la exportación; d) las reglamentaciones aduaneras de los países en desarrollo (como la admisión provisional de insumos importados antes de la reexportación); e) la financiación comercial; f) los incentivos industriales a empresas concretas; y g) los tipos de cambio orientados hacia el mercado.

83. Como ocurría con las políticas de importación, la liberalización y desregulación de las economías eliminarían muchas medidas y subsidios relacionados específicamente con la política de exportación o reducirían su impacto. Inversamente, los alicientes de carácter general, funcional y macroeconómico cobraban cada vez más importancia. Sin embargo, la cuestión seguía siendo la de saber si el sector privado, por sí solo, sería capaz de mantener el ritmo ascendente de las exportaciones y satisfacer las expectativas de lograr una mayor integración vertical, pasar de la subcontratación a la producción, y fortalecer sus capacidades tecnológicas. Con el cambio de estrategia, la necesidad de orientar las políticas gubernamentales hacia las propias empresas había pasado a ser tan importante para el aumento de la competitividad interna como para el fomento de la competitividad de las exportaciones.

84. En particular, se plantearon las siguientes dudas en el contexto de la subcontratación: si los productores de componentes de los países en desarrollo estaban en condiciones de adoptar esos cambios de política y reorientar la producción de los mercados internos hacia la exportación; si la liberalización de las barreras a la importación y de las políticas de integración nacional podían reducir el componente de producción local de las empresas multinacionales; si la liberalización de la inversión extranjera podía hacer que se dejaran de lado las empresas locales y se establecieran nuevas empresas extranjeras pertenecientes a una red de subcontratación de una sola empresa multinacional.

85. La subcontratación internacional dependía de la desregulación y liberalización, por los gobiernos de los países industrializados, de las restricciones impuestas a las importaciones y a la inversión, y de la creación, por los gobiernos de los países en desarrollo, de incentivos a fin de aumentar su capacidad de atraer inversiones extranjeras, así como de la disponibilidad local de sistemas modernos y fiables de transporte y telecomunicaciones.

86. Los gobiernos podían fortalecer las capacidades de subcontratación de las empresas nacionales mediante la prestación de asistencia y asesoramiento para mejorar su calidad y el control de la calidad, la ejecución de programas de apoyo especiales en favor de las empresas pequeñas y medianas, la promoción de arreglos de coparticipación con empresas extranjeras, el establecimiento de bolsas de subcontratación y coparticipación u otros sistemas de información sobre las capacidades nacionales de subcontratación, la creación de patrimonios industriales e iniciativas apoyadas por el gobierno (financiación, incentivos fiscales y capacitación), y un mayor grado de normalización.

87. Las organizaciones internacionales, como la ONUDI y la UNCTAD, podían ayudar a los países en desarrollo en sus esfuerzos por a) crear condiciones generales apropiadas para la subcontratación nacional e internacional; b) promover los arreglos de coparticipación mediante la prestación de servicios de información y contactos (bolsas de subcontratación y coparticipación); y c) prestar asistencia técnica a las empresas de subcontratación pequeñas y medianas en materia de control de la calidad, normalización y asesoramiento tecnológico y empresarial.

E. Modalidades de los acuerdos entre empresas

88. El Sr. Souhaité examinó las modalidades legales de los acuerdos entre empresas.

89. Los acuerdos de cooperación entre empresas complementarias podían ser horizontales (como empresas conjuntas, acuerdos de cooperación, consorcios temporales de empresas y acuerdos de producción conjunta) o verticales (subcontratos). Los acuerdos de subcontratación eran muy distintos a los acuerdos de cooperación horizontal, conforme a los cuales cada una de las partes contratantes gozaba de igualdad de condiciones y formaba parte del mismo mercado; por lo general, las partes actuaban en común y solidariamente, aunque se mantenían separadas y autónomas desde el punto de vista jurídico.

90. En la subcontratación industrial, las relaciones entre las empresas de contratación principal y las empresas de subcontratación eran verticales y jerárquicas. La subcontratación era un acuerdo en virtud del cual una empresa, la empresa contratante principal, confiaba a otra, la empresa subcontratista, el cometido de producir para la primera, conforme a determinadas especificaciones, una parte del proceso de producción, respecto de la cual asumía la responsabilidad ante el cliente final. El subcontratista llevaba a cabo las instrucciones del contratista principal para producir un elemento concreto de un determinado producto ensamblado. Ello suponía alguna forma de dependencia económica que hacía necesario definir claramente los derechos y obligaciones de cada parte mediante un contrato o, al menos, mediante una referencia a un código de conducta sobre subcontratación.

91. La subcontratación abrió el camino a las formas horizontales de cooperación industrial, como la coparticipación industrial, en la que el subcontratista dejaba de ser un subordinado al que se asignaba una tarea y pasaba a ser un copartícipe pleno. La cooperación suponía la autonomía (en materia de conocimientos técnicos, equipo, financiación, etc.), prerrogativa que no solían tener las empresas pequeñas y medianas, al menos inicialmente.

92. El Sr. Souhaité sugirió que la ONUDI ayudase a los gobiernos a formular legislación de carácter no obligatorio y un marco jurídico que permitieran definir claramente y fomentar las operaciones de subcontratación, así como a promover una relación más equilibrada y estable entre las partes, como la coparticipación, en vez de una mera relación de subcontratación en sentido estrecho.

93. Sugirió asimismo que las bolsas de subcontratación y coparticipación y sus comités nacionales, con la asistencia de la ONUDI, desempeñaran una función decisiva en la difusión de esos códigos de conducta y directrices en materia de subcontratación, así como en la prestación de capacitación u orientación con un enfoque realista y de asesoramiento jurídico a los subcontratistas con respecto a las consecuencias jurídicas y las restricciones aplicables a los subcontratos.

94. El Sr. Altersohn sugirió que se recurriera a las asociaciones profesionales para la solución de controversias, la promoción del uso de contratos en general, la publicación de directrices sobre las cláusulas legales de los subcontratos y el fomento del desarrollo general de la coparticipación.

IV. PRESENTACIONES COMPLEMENTARIAS

A. Un estudio monográfico: el Perú

95. El Sr. Rodríguez describió la experiencia del Perú en relación con el establecimiento de una bolsa de subcontratación y coparticipación.

96. La bolsa nacional de subcontratación y coparticipación se estableció en Lima en diciembre de 1982 e inició sus operaciones primero en el sector de la industria metalúrgica con la asistencia de la ONUDI y luego, gradualmente, en los sectores de los plásticos, el caucho, los textiles, la madera, la electricidad y la electrónica, hasta abarcar prácticamente todo el sistema industrial del Perú. El orador señaló que la Bolsa de Lima era un centro de servicios sin fines de lucro en el que participaban organizaciones de los sectores público y privado. Las industrias grandes, pequeñas y medianas estaban ampliamente representadas en la Bolsa por la Federación Nacional de Industrias y la Asociación de Industrias Pequeñas y Medianas, junto con el Banco de Desarrollo Industrial del Perú y el Instituto Nacional de Comercio Exterior.

97. La Bolsa de Lima tenía un Consejo de Dirección integrado por representantes de alto nivel de las instituciones nacionales que patrocinaban la Bolsa y gerentes de empresas afiliadas. El personal de la Bolsa de Lima consistía un gerente general, un director técnico, dos oficiales de información y un secretario.

98. La Bolsa funcionaba principalmente en Lima, donde tenían sede la mayoría de las industrias nacionales, aunque también prestaba servicios a las otras dos bolsas existentes en el país, la de Trujillo en la zona norte y la de Arequipa en el sur del Perú, además de asegurar la coordinación con éstas.

99. Tras seis años de funcionamiento, se habían visitado más de 2.000 empresas contratistas y subcontratistas, la mitad de las cuales se habían consignado en el registro de la Bolsa de Lima utilizando la metodología y los instrumentos normalizados de la ONUDI. Hasta 1989, la Bolsa de Lima había comunicado más de 1.600 intervenciones resultantes en contratos, de los cuales unos 1.300 eran contratos nacionales por valor de aproximadamente 70 millones de dólares EE.UU. y otros 300 eran contratos internacionales, cuyo monto ascendía a unos 30 millones de dólares.

100. Uno de los valiosos servicios que prestaba por la Bolsa de Lima era la organización de las ferias "Subcontrata" en Lima, así como la participación colectiva en ferias especializadas en el extranjero. Inspirándose en la feria MIDEST* de Francia, que el Sr. Rodríguez había visitado en el contexto de un programa de la ONUDI en 1987, la Bolsa de Lima emprendió la organización anual de una feria nacional de subcontratación en Lima, la cual tuvo mucho éxito en términos de la participación y del número de acuerdos de subcontratación suscritos. En 1990, la Bolsa organizó la primera exposición "Subcontrata" para la región andina. Cuarenta empresas industriales de Bolivia, Colombia, el Ecuador y Venezuela participaron en ese acontecimiento junto con empresas

* Marché international de la sous-traitance.

peruanas. En 1991, la Bolsa organizaría la primera feria de subcontratación a nivel regional, "Subcontrata Latinoamericana", con la participación prevista de 13 países latinoamericanos.

101. Además, la Bolsa de Lima organizó, con la asistencia de la Comisión de las Comunidades Europeas, la participación de empresas de subcontratación peruanas en la Feria Industrial de Hannover en 1990 y 1991, lo que dio lugar a acuerdos de subcontratación entre empresas peruanas y europeas. A partir de 1991, el Perú y otros países andinos participarían regularmente en las ferias MIDEST y de Hannover con el apoyo financiero de la CCE.

102. En conclusión, el orador declaró que la promoción de sistemas y prácticas de subcontratación en el Perú había contribuido notablemente a la integración industrial de las empresas pequeñas y medianas y de las grandes industrias a nivel nacional, así como al mejoramiento sustantivo de las capacidades de especialización flexible y de exportación.

B. El programa y la experiencia de la Comisión de las Comunidades Europeas

103. El Sr. Morosi presentó el programa para el desarrollo de la subcontratación elaborado por la CCE, el cual fue el tema de una resolución de la Comunidad Europea en septiembre de 1989.

104. El programa tenía tres objetivos principales:

a) Crear un entorno conducente al desarrollo de la subcontratación, incluidos estudios sobre las condiciones y prácticas de pago, la responsabilidad de los subcontratistas y la legislación en materia de contratación pública, así como sobre las relaciones y condiciones laborales de la subcontratación entre empresas de distintos Estados miembros de la Comunidad, de conformidad con el principio de libertad de prestación de servicios por las empresas de subcontratación;

b) Mejorar las comunicaciones entre los contratistas principales y los subcontratistas. Se habían elaborado y publicado ocho terminologías sectoriales multilingües sobre subcontratación, así como una guía práctica sobre los aspectos jurídicos de las relaciones de subcontratación industrial en el marco de la Comunidad. También se había realizado una investigación preliminar detallada sobre formas de mejorar el suministro de información sobre oportunidades de subcontratación en la Comunidad;

c) Promover las potencialidades de subcontratación internacional de la Comunidad y mejorar su imagen entre los inversionistas de países no miembros. Tras una misión de indagación en materia de subcontratación realizada en el Japón en noviembre de 1988, se celebró una conferencia en Bruselas en junio de 1990 sobre las oportunidades de contratos ofrecidas por inversionistas japoneses en Europa.

105. Inicialmente, en 1973, la subcontratación industrial, como actividad económica principal entre los países de la CEE, estaba a cargo de la Oficina de Aproximación de las Empresas, que se integró en el Equipo de Tareas sobre la pequeña y mediana industria en 1986 y se incorporó en la nueva Dirección General XXIII sobre políticas empresariales en 1989. Además de la DG-XXIII,

la DG-VIII, encargada de la cooperación para el desarrollo, estaba aplicando amplios programas de asistencia técnica en países de Africa, el Caribe y el Pacífico, mientras que la DG-III (asuntos industriales) y la DG-I (relaciones externas) ejecutaban conjuntamente proyectos de asistencia técnica en otras regiones.

106. El orador mencionó asimismo otros programas relacionados con el desarrollo de la pequeña y mediana industria, como la Red de Cooperación Comercial, Europartenariat y los Copartícipes en Inversiones Internacionales de la Comunidad Europea. La Red de Cooperación Comercial, que había recibido más de 30.000 solicitudes de información, se estaba sometiendo a una evaluación conjunta.

C. El programa y la experiencia de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

107. El Sr. Supper presentó un programa de estudio realizado conjuntamente por la UNCTAD y el Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales en el que se haría hincapié en dos categorías de colaboración industrial orientada hacia la exportación: las empresas conjuntas orientadas hacia la exportación y la subcontratación internacional.

108. Los objetivos de este programa de estudio eran los siguientes:

a) Identificar las condiciones que favorecían la promoción de los arreglos de colaboración industrial orientados hacia la exportación;

b) Evaluar la eficacia de las políticas gubernamentales de promoción de las exportaciones y el impacto de tales arreglos en el desarrollo (por ejemplo, la distribución de las responsabilidades en las empresas conjuntas, la intensificación de las vinculaciones y de la integración vertical, y la asistencia al desarrollo de las empresas locales);

c) Evaluar la contribución de las empresas extranjeras y de los gobiernos a la cooperación internacional;

d) Determinar las tendencias futuras y el alcance de los arreglos de colaboración industrial en los países interesados.

109. Unos cinco estudios monográficos deberían realizarse en Chile, Marruecos, Mauricio, Tailandia y Yugoslavia, dado que durante el decenio de 1980 todos esos países habían logrado atraer empresas conjuntas y arreglos de subcontratación orientados hacia la exportación. Los estudios monográficos de países se prepararon con una metodología y estructura comunes y más adelante se llevaría a cabo un estudio de síntesis sobre las principales conclusiones de política. Dicho estudio tendría por objeto identificar otras posibilidades de fortalecimiento de la colaboración industrial internacional en beneficio de los países en desarrollo y sacar algunas conclusiones de aplicación general con respecto a la eficiencia de determinados instrumentos. Una vez finalizado el estudio, se convocaría una reunión de expertos a fin de evaluar los resultados y examinar propuestas de política.

D. La Red Internacional de Organizaciones de Subcontratación,
Cooperación Industrial y Coparticipación

110. El Sr. Germano describió las actividades de la Red Internacional de Organizaciones de Subcontratación, Cooperación Industrial y Coparticipación (cuya sigla francesa es RIOST). RIOST es una asociación internacional de organizaciones (públicas, privadas y mixtas) y de expertos particulares interesados en la promoción, el desarrollo o el estudio de la subcontratación. El propósito general de RIOST es promover y establecer relaciones entre organizaciones y empresas de subcontratación con operaciones en Europa.

111. RIOST proporciona servicios de información (lista de organizaciones, calendario de actividades, estudios, directorios, guías, lista de expertos y bancos de datos) y servicios de capacitación (organización de cursos prácticos y seminarios técnicos) y realiza investigaciones y estudios sobre cuestiones técnicas relacionadas con la subcontratación. En cuanto a actividades de capacitación concretas, RIOST tiene previsto establecer un programa destinado a prestar capacitación a gerentes de subcontratación procedentes de países orientales.

Anexo I

PROGRAMA DEL GRUPO DE EXPERTOS

22 de mayo de 1991

Sesión de apertura

Esfera temática I Bolsas de subcontratación y coparticipación y redes internacionales de cooperación

Tema I.1 Arreglos institucionales y financieros, por A. Balañá

Tema I.2 Instrumentos normalizados y metodología, por C. Cuny

Debate general

Tema I.3 Aspectos técnicos estrechamente relacionados con la subcontratación industrial, por N. Schicchi

Tema I.4 Dificultades en la ejecución, por J. Montes

Tema I.5 Promoción y redes internacionales, por J. Germano y R. Holtz

Debate general

23 de mayo de 1991

Esfera temática II Entorno conducente al desarrollo de la subcontratación industrial

Tema II.1 El papel del gobierno (entornos jurídico y económico), por C. Altersohn

Tema II.2 La contribución del sector público, por V.K. Mathur

Tema II.3 Políticas de integración nacional y concesión de licencias, por R. Bhaskarudu y F. Dhemaied

Debate general

Tema II.4 Políticas de sustitución de las importaciones y promoción de las exportaciones, por E. Supper

Tema II.5 Modalidades de los acuerdos entre empresas (subordinación, asociación, afiliaciones, etc.), por M. Souhaité

Debate general

24 de mayo de 1991

Presentaciones complementarias:

Estudio monográfico sobre el Perú (M. Rodríguez)
Programa y experiencia de la CEE (L. Morosi)
Programa y experiencia de la UNCTAD (E. Supper)
Programa y experiencia de RIOST (J. Germano)

Formulación de las recomendaciones por los grupos de trabajo

Aprobación de las recomendaciones finales

Anexo II

LISTA DE PARTICIPANTES

<u>Nombre</u>	<u>Título</u>
C. Altersohn	Inspector General, Ministerio de Industria de Francia
A. Balañá	Consultor de la ONUDI
R. Bhaskarudu	Director, Maruti Udyod Ltd., India
C. Cuny	Consultor de la ONUDI
F. Dhemaied	Director, Bolsa de Subcontratación Nacional de Túnez
J. Germano	Red Internacional de Organizaciones de Subcontratación, Cooperación Industrial y Coparticipación (RIOST)
R. Holtz	Presidente de la Federación de Industrias Pequeñas y Medianas (IFSMI)
V.K. Mathur	Presidente, International Airports Authority, India
J. Montes	Consultor de la ONUDI
L. Morosi	Consultor de la ONUDI
M. Rodríguez	Presidente de la Bolsa de Subcontratación de Lima
N. Schicchi	Consultor de la ONUDI
M. Souhaité	Consultor de la ONUDI
E. Supper	Jefe, TEICS/ITP, UNCTAD