

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

REUNION OFICIOSA SOBRE LA FINANCIACION DE LAS ACTIVIDADES
DE LAS EMPRESAS EN LOS PAISES EN DESARROLLO Y EL
FOMENTO DE SU PARTICIPACION EN EL COMERCIO MUNDIAL

Berlín, Alemania, 31 de octubre y 1° de noviembre de 1991

Organizaron el seminario juntamente la secretaría de la UNCTAD y la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional. Los participantes en la reunión aprobaron el proyecto de informe en el entendimiento de que el texto se revisaría ulteriormente a la luz de los comentarios que se hicieran. La presente versión definitiva del informe se distribuye entre las delegaciones en el marco de los encuentros oficiosos que se están celebrando como preparativos para el octavo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

El informe no tiene por objeto ofrecer una descripción detallada de las opiniones expresadas por los participantes y no refleja necesariamente las opiniones de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional ni las de la secretaría de la UNCTAD.

Introducción

1. En el marco de los preparativos para la VIII UNCTAD que ha puesto en marcha la secretaría de la UNCTAD, empresarios internacionales y altos funcionarios públicos de ciertos países participaron, a título personal, en una reunión oficiosa sobre la financiación de las actividades de las empresas en los países en desarrollo y el fomento de su participación en el comercio mundial, que tuvo lugar en Berlín los días 31 de octubre y 1° de noviembre de 1991. (Véase la lista de los participantes en el anexo II.) El propósito de la reunión oficiosa era llevar a cabo un cambio de impresiones con el sector de las empresas sobre cuestiones de interés para ese sector en el contexto de las tendencias y los problemas económicos internacionales actuales, sobre todo los que conciernen a los países en desarrollo. Organizaron la reunión la secretaría de la UNCTAD y la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional (DSE), que acogió y financió este evento.

2. La reunión oficiosa fue copresidida por el Sr. Yves Berthelot, Secretario General de la UNCTAD, y el Sr. Lutz Hoffmann, Presidente del Instituto Alemán de Estudios Económicos. Las discusiones versaron sobre tres grandes temas: la financiación de las empresas en los países en desarrollo; el fortalecimiento del sector del comercio exterior; y las relaciones entre la UNCTAD y el sector de las empresas. Se presentaron tres ponencias como material de base para los debates. La presente nota contiene un resumen de las principales cuestiones discutidas y de las conclusiones muy diversas alcanzadas durante el debate. La reunión permitió llegar a una amplia convergencia de criterios respecto de varias cuestiones importantes, aunque tampoco estaba previsto que se llegara a un consenso en todas las cuestiones debatidas. Sobre unas cuantas cuestiones los participantes mantuvieron opiniones y posiciones diferentes. No obstante, hubo un consenso total sobre la necesidad de apoyar y alentar al máximo la iniciativa empresarial en los países en desarrollo, y también sobre la conclusión de que la UNCTAD, como institución, tenía un papel importante que desempeñar en esa tarea.

I. La financiación de las empresas en los países en desarrollo

3. Las empresas son la espina dorsal del crecimiento económico y la formación de capital. En vista de los problemas de deuda exterior de muchos países en desarrollo, la financiación de las empresas es un elemento esencial para fomentar el desarrollo económico. En su actividad las empresas pueden apoyarse en la autofinanciación y en la financiación exterior. Hubo acuerdo general entre los participantes en que las grandes empresas, en conjunto, tenían pocas dificultades para obtener una financiación exterior suficiente. En cambio, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen, por varias razones, problemas para acceder a las fuentes de capital tanto nacionales como internacionales, lo que les obliga a depender en buena parte de la autofinanciación. Esto es cierto sobre todo para las empresas que operan en el sector informal.

4. Se dijo que el Estado tenía una función importante que desempeñar en el establecimiento del marco normativo general y en la creación de instituciones adecuadas para poder subvenir a las necesidades de financiación de las empresas en general y de las PYMES en particular. Esta intervención del Estado debía producirse tanto en el ámbito macroeconómico como en el microeconómico.

5. En el ámbito microeconómico, la política del Estado debería tener por finalidad estimular la creación de toda una serie de intermediarios financieros que atendiesen las necesidades de los distintos tipos de empresas. En general, todos esos intermediarios, fueran de capital público o privado, debían guiarse por el criterio del beneficio y ser gestionados con eficiencia. La política del Estado en este terreno debía ser tal que los precios de los servicios financieros en el mercado interior reflejasen la escasez real de capital, con objeto de impedir que la fuga de capitales privase al país de recursos financieros y desalentara la oferta de ahorro interior.
6. En general a las PYMES les es imposible obtener capital exterior, incluso aunque estén dispuestas a pagar la tasa de interés del mercado, porque no pueden normalmente ofrecer garantía alguna. Las sociedades de capital riesgo podrían constituir una fuente importante de financiación para las PYMES. En consecuencia, el Estado debía ofrecer incentivos a esas sociedades, por ejemplo instituyendo para ellas un régimen fiscal adecuado. Los bancos de desarrollo pueden resultar muy útiles como instrumento para canalizar la ayuda pública exterior hacia el sector privado local, en particular a las PYMES. Estos bancos debían estar administrados por personal debidamente formado y dirigidos según el principio de la libre competencia, y debían responder de su gestión ante sus accionistas. Los accionistas de los bancos de desarrollo podían ser instituciones públicas tanto nacionales como extranjeras.
7. La política del Estado con respecto a la financiación de las empresas debía ser transparente, estable y segura. El marco normativo debía ser tal que desalentara las prácticas impropias o las intervenciones arbitrarias y permitiera ejercer un adecuado control sobre ellas. También debían respetarse las reglas establecidas de confidencialidad.
8. No basta con crear un entorno que favorezca la constitución de un sistema eficiente de intermediarios financieros. Tan importante como esto es formar a las personas que dirigirán ese sistema. El Estado debía crear las condiciones necesarias para organizar sistemas de formación capaces de ofrecer una vasta gama de calificaciones gerenciales y técnicas. Debía alentarse a los gobiernos de los países desarrollados a que apoyaran esas actividades.
9. Las empresas sólo pueden conseguir una autofinanciación adecuada si se les permite obtener y acumular unos beneficios suficientes. Ahora bien, las empresas tampoco deberían hacer beneficios excesivos a expensas de la eficiencia. La mejor garantía de que estos beneficios se obtendrán de forma eficiente es crear y mantener un entorno en el que reine la libre competencia. La función del Estado es fijar el marco normativo general adecuado, el cual incluye la legislación antimonopolios. El Estado debía en general abstenerse de realizar intervenciones en el mercado que falsearan la libre competencia y de exigir impuestos excesivos y discriminatorios.
10. El buen gobierno en el plano macroeconómico requiere ante todo una política fiscal adecuada. Si el gobierno de un país no controla el déficit fiscal, tampoco podrá mantener la estabilidad monetaria. La inflación falsea los precios, hace que los tipos de interés sean altos y crea inestabilidad en los tipos de cambio. Los tipos de interés altos en los mercados financieros interiores empuja a endeudarse en el extranjero, mientras que un tipo de cambio bajo hace que suban los costos para las empresas nacionales.

11. Una política fiscal adecuada, una estabilidad monetaria y unos mercados de capitales que funcionen son elementos importantes para equilibrar la inversión y el ahorro interiores, con lo cual habrá menos necesidad de endeudarse en el extranjero. Para obtener divisas, todo país debería fortalecer su sector exportador en vez de endeudarse fuertemente en los mercados financieros extranjeros.

12. La inestabilidad macroeconómica también frustra los esfuerzos por atraer la inversión extranjera directa. Para muchos países en desarrollo, esta inversión es importante no sólo como fuente de capital sino también para tener acceso a la tecnología y a los mercados de exportación.

13. Dada la fuerte competencia que existe en los mercados mundiales de capitales, los países en desarrollo debían instituir un régimen liberal para la inversión extranjera directa. Si un país es capaz de equilibrar su comercio exterior y las corrientes voluntarias de capital, no necesita poner restricciones a la repatriación de las utilidades por los inversores extranjeros.

14. Una serie de cambios recientes en el campo de las relaciones internacionales han suscitado una cierta preocupación por la insuficiente cantidad de capital que llega a los países en desarrollo. En relación con esto, se consideró que había que procurar que las corrientes internacionales de capital no se desviarán de los países en desarrollo.

II. El fortalecimiento del sector del comercio exterior

15. Muchos países en desarrollo son ahora conscientes de la necesidad de ser competitivos en los mercados internacionales. Esto, además de mejorar la eficiencia, también permite obtener economías de escala en vista de la necesidad de abastecer no sólo el mercado interior sino también los mercados de exportación.

16. La transición de una economía protegida a una economía abierta puede resultar un proceso penoso, con un aumento pasajero del desempleo y otros problemas sociales. Sin embargo, se consideró que cuanto más tiempo se aplazase la transición hacia un régimen de libre comercio, más difícil resultaría el problema del ajuste.

17. El proceso de liberalización debía efectuarse adoptando una serie de medidas según una secuencia bien concebida. Ese proceso debía ir acompañado de una política decidida de los poderes públicos encaminada a proporcionar y mantener la infraestructura institucional y física necesaria para que los productores nacionales pudieran reaccionar positivamente a los incentivos que creaba la liberalización.

18. En una economía abierta los productores nacionales pueden competir con éxito con los proveedores extranjeros tanto en los mercados de exportación como en el mercado interior. En consecuencia, la creación de un régimen de libre comercio estimula a la vez el crecimiento de las exportaciones y la sustitución de importaciones. La dicotomía entre estos dos conceptos se desdibuja.

19. El éxito de las últimas medidas de liberalización adoptadas en una serie de países en desarrollo lo prueba el rápido aumento de las exportaciones. Sin embargo, las restricciones que se ponen en los países desarrollados para acceder a sus mercados frustran los efectos de las medidas de liberalización en varios países.

20. Las negociaciones comerciales multilaterales que se llevan a cabo en la Ronda Uruguay son de suma importancia para el potencial de comercio exterior de los países en desarrollo. El aumento reciente de la protección no arancelaria, en particular de las medidas de la zona gris aplicadas por los países desarrollados, constituía una grave amenaza para los intentos de los países en desarrollo por incrementar sus exportaciones. Si la Ronda Uruguay fracasara por la incapacidad de los países desarrollados para superar las presiones proteccionistas entre ellos mismos, esos países perderán credibilidad para postular la adopción de políticas liberales de comercio exterior en los países en desarrollo.

21. La creación de un sistema de libre comercio no depende forzosamente de un modelo particular de gobierno democrático. Lo que importa es que la iniciativa empresarial pueda desarrollarse libremente sin que el Estado le ponga trabas excesivas, y sobre todo que se respeten los derechos humanos para que las iniciativas individuales no sean miradas en modo alguno con sospecha. Esto supone también que los poderes públicos deben respetar estrictamente los derechos humanos. El crecimiento económico impulsado por un espíritu de empresa floreciente facilita la respuesta positiva de los poderes públicos a las nuevas demandas democráticas.

22. Cada vez se es más consciente de que la competitividad internacional puede beneficiarse de las medidas destinadas a proteger el medio ambiente. La degradación del medio ambiente es perjudicial para los recursos internos y puede provocar a la larga un aumento de los costos de producción interiores.

23. El comercio de servicios tiene cada vez más importancia tanto para los países desarrollados como para los países en desarrollo. Estos últimos pueden llegar a ser competitivos respecto tanto de los servicios que requieren pocas calificaciones profesionales como de los que exigen unas calificaciones altas. Un ejemplo de los segundos es la constitución reciente en algunos países, como la India, de centros de informática orientada a la exportación. Por lo tanto, es de gran importancia que las negociaciones sobre los servicios de la Ronda Uruguay abarquen toda la gama de servicios objeto de comercio internacional.

24. El comercio exterior requiere, como el interior, que reine la libre competencia. En los países desarrollados, así como en el seno de la Comunidad Económica Europea, la tarea de defender la libre competencia incumbe a las autoridades de represión de los monopolios, las cuales actúan en el marco de una normativa legal adecuada. Las reglas básicas de la competencia en los mercados internacionales están recogidas en el Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas, aprobado por unanimidad en 1980 por la Asamblea General de las Naciones Unidas. En la reunión se dijo que era necesario aplicar y fortalecer todavía más esas reglas internacionales para garantizar el funcionamiento de un sistema comercial internacional en el que impere la libre competencia.

III. La UNCTAD y el sector de las empresas*

25. Los participantes se mostraron en general interesados en la propuesta de establecer lazos más estrechos entre la UNCTAD y los medios empresariales y la aceptaron. Sobre este tema concreto los empresarios que asistieron a la reunión hicieron la declaración siguiente:

- "a) Por primera vez la UNCTAD ha tomado una iniciativa seria para fortalecer sus relaciones con el sector de las empresas. Los empresarios apoyan plenamente este cambio y aprecian que esté a punto de acabar el período de relaciones distantes y pasivas que mantenía la UNCTAD con el sector de las empresas.
- b) Los empresarios necesitan entender mejor los acontecimientos a largo plazo que vayan produciéndose como resultado de los fundamentales cambios que se han producido recientemente en las relaciones internacionales. La UNCTAD debería colaborar a realizar este objetivo.
- c) A corto plazo la UNCTAD podría ayudar a movilizar las redes y organizaciones empresariales regionales ya mejorar los vínculos y las actividades conjuntas con organizaciones y redes análogas de otras regiones, tanto en el Sur como en el Norte.
- d) El Secretario General de la UNCTAD debería ampliar y potenciar las relaciones con el sector de las empresas, y para ello debería empezar a convocar reuniones según las bases siguientes:
 - i) creación de un consejo empresarial que asesoraría al Secretario General;
 - ii) creación de un comité de asesoramiento que aconsejaría a la Junta de Comercio y Desarrollo sobre las cuestiones de fondo y a la secretaría sobre la cooperación técnica;
 - iii) estrechamiento de los lazos y las alianzas con las redes empresariales existentes.

Todas estas iniciativas nuevas deberían llevarse adelante de forma continua."

26. Los altos funcionarios públicos que participaron, a título personal, en la reunión manifestaron que apoyaban plenamente las ideas propugnadas por los empresarios para estrechar las relaciones con la UNCTAD, y pidieron a la secretaría que se ocupara de dar continuidad a este asunto.

* El debate sobre este tema se basó en una ponencia titulada "UNCTAD and the enterprise sector" presentada por el Sr. Béat-Alexander Jenny (véase más adelante el anexo I).

Anexo I

LA UNCTAD Y EL SECTOR DE LAS EMPRESAS

EXAMEN Y PROPUESTA

28 de octubre de 1991

INDICE

	<u>Página</u>
I. ANTECEDENTES	8
II. RELACIONES EXISTENTES	8
III. RELACIONES EXTERIORES DE OTRAS ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES	10
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	11

El presente documento es un resumen de un estudio preparado por el Sr. Béat-Alexander Jenny, por solicitud de la secretaría de la UNCTAD, para la Reunión Oficiosa sobre la Financiación de las Actividades de las Empresas en los Países en Desarrollo y el Fomento de su Participación en el Comercio Mundial celebrada en Berlín, Alemania, los días 31 de octubre y 1° de noviembre de 1991. Las opiniones expresadas en el texto son las del autor y no necesariamente las de la secretaría de la UNCTAD.

I. ANTECEDENTES

1. El presente informe tiene un doble objetivo: 1) examinar las distintas formas de relación y diálogo que había establecido la UNCTAD en el pasado con las empresas, tanto públicas como privadas, y 2) proponer métodos para reforzar estas relaciones y, cuando sea necesario, hacerlas más útiles y orientarlas mejor a la luz de los cambios rápidos e importantes que están acaeciendo en las relaciones económicas internacionales y en el sector del desarrollo.

2. La participación del sector de las empresas en la labor de la UNCTAD no es nueva. Sin embargo, lo que ha cambiado durante los últimos años es que muchos países miembros reconocen que es cada vez más importante entender que el sector de las empresas es un sector clave en diversos fenómenos nuevos tales como el proceso de globalización y el proceso de liberalización, incluido el papel en transición del Estado en muchos países, especialmente en los países en desarrollo.

3. El presente informe expone el tema de la UNCTAD y el sector de las empresas en tres fases:

- i) estudio y evaluación de las relaciones actuales de la UNCTAD con el sector de las empresas;
- ii) diversos ejemplos de la forma en que las organizaciones internacionales dirigen sus relaciones con el sector de las empresas;
- iii) conclusiones y recomendaciones acerca de la forma en que la UNCTAD podría estructurar, desarrollar y reforzar sus relaciones con el sector de las empresas, tanto en los países en desarrollo como en los industrializados.

II. RELACIONES EXISTENTES

4. Desde que se celebró la UNCTAD I han existido contactos y relaciones con el sector de las empresas o con empresas particulares y, en el caso de algunos mercados de productos básicos, ya existían grupos de estudio sobre distintos protagonistas del mercado antes de que existiera la UNCTAD. Actualmente, las relaciones con las empresas son muy diversas y están diseminadas por muchos programas y divisiones de la UNCTAD y se mantienen en las formas y sectores siguientes.

Foros oficiales de negociación de la UNCTAD

5. Es habitual que los representantes y los promotores de las empresas participen como miembros de sus delegaciones nacionales en las reuniones y negociaciones oficiales de la UNCTAD. El interés del mundo mercantil por la UNCTAD es especialmente señalado en lo que respecta a los productos básicos (en particular minerales y metales), el transporte marítimo, la transferencia de tecnología, las prácticas comerciales restrictivas, el SGP y el comercio invisible y la financiación. Es posible que el interés y la participación por parte de las empresas haya aumentado durante los últimos años en determinados

campos específicos y técnicos; sin embargo, las empresas de los países occidentales industrializados que participan en las reuniones de la UNCTAD suelen ser mucho más numerosas que las de los países en desarrollo. La participación de las empresas de los países industrializados es predominante siempre que entren en juego intereses comerciales directos y determinadas evoluciones del mercado. Los debates más amplios y de carácter más general de los órganos de la UNCTAD no cuentan con gran participación de las empresas.

Investigación

6. En esta categoría de relaciones, los miembros del personal de la UNCTAD establecen por iniciativa personal contactos con empresas cuando se necesitan datos sobre mercados e información estructural para comprender un determinado tema en el que las empresas desempeñen una función importante.

Cooperación técnica

7. Los programas de cooperación técnica de la UNCTAD se basan en los contactos directos, las reuniones y las actividades de capacitación con las empresas. La importancia de las empresas en los países en desarrollo como tema de estudios y como objetivo de los servicios de capacitación y asesoramiento está aumentando rápidamente.

Diálogo sobre políticas y colaboración para el desarrollo con las empresas

8. En la esfera de los productos básicos han existido tradicionalmente vínculos y relaciones con el sector de las empresas, tanto por parte de los productores como de los consumidores, desde los comienzos de la UNCTAD. La intensidad de esas relaciones varía según quienes sean los principales protagonistas de los mercados y la forma en que estén organizados los mercados.

9. La industria demuestra un gran interés y trata de establecer relaciones con la UNCTAD cuando ésta cuenta de hecho con la experiencia necesaria y ha demostrado su utilidad para los productores y consumidores indistintamente. La industria es una de las fuerzas que impulsa la tendencia a establecer grupos de trabajo sobre distintos productos básicos.

10. Es absolutamente vital que se establezca y mantenga una red fuerte de contactos y relaciones con las empresas en los mercados de productos básicos que son el interés primordial de la UNCTAD si esta quiere mantener actualizada y reforzada su experiencia.

11. En el Programa sobre comercio internacional existen contactos directos con el sector de las empresas y se los está estableciendo en las esferas de la colaboración industrial, la tecnología, los servicios y el programa del SGP. Son estas las esferas en las que se siente con mayor fuerza la necesidad de ampliar e intensificar las relaciones con las empresas a fin de que la labor avance y sea pertinente. También es necesario atraer al sector de las empresas, incluidas las ETN, a discusiones sobre cuestiones de política más amplias tales como el futuro del sistema de comercio internacional.

12. En el Programa sobre colaboración industrial, centrado en el desarrollo de las empresas conjuntas para la exportación, se están discutiendo o se van a discutir con el sector de las empresas cuestiones tales como la necesidad de nuevos tipos de financiación, las actividades bancarias y la división de los riesgos, y otros temas como los cambios en el comercio de elaboración y la manufactura de piezas por contrata.

13. En otras esferas tales como los seguros, el transporte y la comunicación, la tecnología, el SGP y en el programa sobre facilitación del comercio (FALPRO) se han intensificado en los últimos años, si bien no se han desarrollado sistemáticamente, las relaciones con el sector de las empresas en general y con las empresas nacionales interesadas.

14. La División de Transporte Marítimo de la UNCTAD ha trabajado durante muchos años con éxito con los protagonistas principales del sector del transporte marítimo para obtener asesoramiento industrial (que puede ser distinto a las posiciones de los gobiernos) y discutir cuestiones de interés para todos ellos. Hay relaciones bien establecidas con el sector de las empresas en los niveles oficial, oficioso y técnico de la labor a realizar. Los programas de capacitación para la gestión TRAINMAR, JOBMAR, IPP y ACIS también cuentan con vínculos oficiales con el sector de las empresas.

III. RELACIONES EXTERIORES DE OTRAS ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES

15. El ejemplo clásico es la OIT, en la cual las relaciones con los principales agentes -gobiernos, empleadores, trabajadores- forman parte de la estructura interna de la organización desde que ésta fuera creada, en 1919. Esta estructura tripartita es una característica única entre las organizaciones intergubernamentales.

16. Los críticos de esta amplia estructura tripartita de carácter oficial sostienen que resulta muy onerosa y que tiende a conducir a "soluciones mínimas". Sin embargo, el establecimiento de normas mínimas relativas a la calidad de las condiciones de trabajo sigue siendo una de las funciones primordiales de la OIT y es difícil imaginar cómo podrían fijarse e imponerse dichas normas sin una cooperación oficial entre los gobiernos y los asociados sociales.

17. Una forma adaptada del planteamiento tripartito se encuentra también en la estructura original de la Comisión de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, órgano integrado por 48 Estados miembros que se ha reunido anualmente desde 1975. La Comisión y la secretaría, el Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, se benefician directamente con la cooperación de un grupo de expertos asesores constituido oficialmente, que presta ayuda a la Comisión en sus deliberaciones y negociaciones y asesora a la secretaría en la orientación del programa de trabajo y la investigación.

18. El Programa de empresas industriales de la ONUDI organiza también periódicamente consultas entre los diversos sectores. En las consultas de la ONUDI, que se han concebido sobre todo como una serie de actividades de

promoción industrial, participan los gobiernos, las empresas industriales, los organismos de financiación, las instituciones de investigación y los sindicatos a fin de intercambiar informaciones y puntos de vista sobre las perspectivas de una determinada rama industrial. Se ofrece la posibilidad de iniciar contactos privados con posibles asociados en empresas conjuntas, con proveedores de equipo y con la comunidad financiera. Además, la ONUDI mantiene oficinas permanentes en ocho centros industriales de todo el mundo (Colonia, París, Seúl, Tokio, Viena, Varsovia, Wáshington y Zurich).

19. Las relaciones y la cooperación con el sector de las empresas se han organizado de manera original en el proceso preparatorio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (PNUMA), la "Conferencia en la Cumbre de la Tierra" que se celebrará en Río de Janeiro, Brasil, en junio de 1992. El Secretario General de la Conferencia nombró a un industrial suizo, el Sr. Stephan Schmidheini, como su principal asesor en materia de comercio e industria. El Sr. Schmidheini respondió estableciendo el Consejo Empresarial del Desarrollo Sostenible, órgano integrado por 48 personalidades empresariales del más alto nivel (14 de los países en desarrollo) quienes aceptaron desempeñar un papel dirigente en la asistencia prestada a las comunidades del comercio y la industria a fin de que comprendan mejor el concepto del desarrollo sostenible y se adapten a él.

20. Fuera del sistema de las Naciones Unidas, el ejemplo más interesante de una estrategia de relaciones exteriores completa que, con algunas excepciones, funciona eficazmente, es la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) que es la organización intergubernamental de las economías de mercado desarrolladas. Las relaciones con el sector empresarial se mantienen en la OCDE a tres niveles.

- un sistema de relaciones oficiales y oficiosas de la organización y su Consejo con los representantes tanto de los sindicatos como de las comunidades del comercio y la industria -es decir, los "asociados sociales";
- una amplia red de relaciones empresariales vinculada con la dependencia de asesoramiento en cuestiones interdisciplinarias del Secretario General;
- un sistema de contactos empresariales a nivel técnico y sectorial, mantenido por los diversos directorios de la OCDE.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

21. Las relaciones con el sector empresarial, tanto en el Norte como en el Sur, se hallan actualmente muy dispersas en todas las actividades de la UNCTAD y son administradas en su mayoría sobre una base ad hoc. En general, en las relaciones existentes no se recurre lo suficiente a las posibles contribuciones que las empresas y los dirigentes del sector empresarial podrían hacer a la UNCTAD. Las necesidades de desarrollo empresarial nacional e internacional de los países en desarrollo, que son muy diversas y cada vez mayores, exigen un diálogo con las empresas centrado a nivel de las políticas.

22. A fin de atraer el interés del sector empresarial por los trabajos de la UNCTAD y de aprovechar a fondo una relación mutuamente ventajosa, es importante que la secretaría de la UNCTAD lleve a cabo un esfuerzo concertado i) para explicar su misión y sus programas a los principales agentes del sector empresarial, ii) para escuchar las preocupaciones del sector empresarial en relación con el comercio, la tecnología y el desarrollo, y iii) para determinar las esferas de colaboración en las que puede empezarse a trabajar provechosamente.

23. Existe una verdadera preocupación en cuanto al desequilibrio entre los países desarrollados y los países en desarrollo en lo que se refiere a la participación de sus empresas en las actividades de la UNCTAD. Si bien lo usual es que, por lo general, las empresas del Norte se hallen relacionadas con la UNCTAD en determinadas esferas, el sector empresarial del Sur tiende a estar ausente, por lo menos en lo que respecta a las actividades realizadas en la sede.

24. A fin de fomentar el futuro diálogo con las empresas, es importante cultivar la atención de los actuales dirigentes empresariales (no de quienes han sido dirigentes en el pasado) del Norte y en particular, de los dirigentes empresariales del Sur (que tengan credibilidad como empresarios así como influencia sobre sus gobiernos), para interesarlos en la misión de la UNCTAD y en lo que puede ser su futuro papel en la gestión económica internacional. También tiene primordial importancia la selección de temas para el diálogo, tanto en términos del calendario intergubernamental como de las prioridades en el marco del sector empresarial.

25. Las cuestiones que pueden interesar a los dirigentes empresariales y llevarlos a establecer un diálogo fecundo con la UNCTAD y a proporcionarle asesoramiento de expertos son probablemente aquellas que más interesan a la comunidad empresarial internacional, entre las cuales:

- la globalización y regionalización de la actividad económica;
- los efectos económicos de los países recientemente industrializados;
- las consecuencias de la tecnología de información y telecomunicaciones sobre el desarrollo de empresas y el comercio;
- las principales reformas estructurales y reglamentarias: la transición a la economía de mercado en los países de Europa oriental y los países en desarrollo;
- la desregulación financiera y las corrientes de capital, con especial atención en la inversión extranjera directa;
- las políticas, la tecnología y la adopción de decisiones económicas en relación con el medio ambiente;
- el cambiante sistema internacional de comercio.

26. Varias cuestiones de especial interés para la UNCTAD pueden estar relacionadas con algunos de estos temas, tales como la tendencia a la autorregulación, las tendencias de la cooperación para el desarrollo industrial vinculadas al comercio, el papel cambiante que desempeñan los Estados como agentes económicos y reguladores en muchos países en desarrollo, el mejoramiento de la actuación de la UNCTAD en la promoción del comercio y la cooperación económica, el fortalecimiento de su mecanismo de negociación y el establecimiento de prioridades y orientaciones para los programas.

27. El desarrollo de relaciones más intensas y ventajosas con el sector empresarial entraña que la secretaría de la UNCTAD establezca una política de relaciones empresariales, fije sus objetivos y reorganice los recursos asignados a la ejecución. Se sugiere que en las futuras relaciones con el sector empresarial, el interés mutuo y la cooperación provechosa se desarrollen en particular en torno a las siguientes finalidades de política:

- el fortalecimiento de la capacidad de planteamiento estratégico y de planificación en la UNCTAD, y el desarrollo de un mejor conocimiento de la misión que le ha sido asignada;
- la utilización óptima del asesoramiento empresarial en determinadas cuestiones políticas y técnicas, y en la elaboración de programas de trabajo;
- la movilización de las empresas a los efectos de las políticas y programas de cooperación técnica;
- la posibilidad de que el personal de la UNCTAD mejore su competencia y el interés de su labor estableciendo redes de trabajo con las empresas;
- el establecimiento de vínculos y alianzas con otras organizaciones a fin de establecer una mejor interacción en el sector empresarial.

La nueva iniciación de las relaciones empresariales de la UNCTAD debe comenzar en 1992 y ponerse en ejecución en cinco fases.

a) Consejo Empresarial sobre Estrategia del Secretario General

28. El Secretario General de la UNCTAD debe constituir un grupo oficioso de alto nivel, los "Colaboradores del sector empresarial", integrado por directores de las principales empresas, que tengan influencia en sus gobiernos, a fin de que le presten asesoramiento acerca de los problemas y preocupaciones de carácter estratégico a que hacen frente los dirigentes del comercio internacional y de la gestión económica internacional.

b) Comité para prestar asesoramiento a la Junta de Comercio y Desarrollo sobre cuestiones sustantivas y a la secretaría sobre cooperación técnica

29. En 1965 se estableció un Comité Asesor de la Junta y de la Comisión de Productos Básicos que existió hasta mediados del decenio de 1970. Entre sus miembros figuraban distinguidos expertos en materia de comercio y desarrollo, así como negociadores experimentados que tenían interés en trabajar con

la UNCTAD. Sin embargo el Comité Asesor dejó de existir porque no se le encomendaban tareas importantes. Cabe estudiar la posibilidad de volver a establecer dicho Comité Asesor en esta época, en que se presentan al mundo problemas más graves y complejos en un ambiente en rápido cambio que resulta cada vez más impredecible.

30. Aprovechando la valiosa experiencia del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (Asesores Expertos) y de la OCDE (consultas BIAC/TUAC), el nuevo Comité Asesor podría estar basado en la colaboración de muchas partes y se podría consultar a sus grupos constitutivos (por ejemplo empresas, universitarios, sindicatos, otros) ya sea por separado o conjuntamente, según fuera conveniente.

31. La cooperación técnica es la esfera en la cual puede ser más fácil movilizar a las empresas y a las asociaciones de empresas en los países en desarrollo. La demanda de asistencia técnica del sector empresarial de los países en desarrollo está aumentando y volviéndose cada vez más diversa y refinada. A fin de asignar la debida importancia a esta evolución, y de apreciarla con mayor claridad, debe invitarse al Comité Asesor a que preste especial atención a las políticas y programas de cooperación técnica, por ejemplo mediante un grupo de trabajo u otro órgano apropiado en el cual puedan intercambiar puntos de vista las empresas de países desarrollados y de países en desarrollo.

32. Podría alentarse a las empresas a que participaran cada vez más en la cooperación técnica y prestaran asistencia en la reunión de fondos, la movilización de conocimientos y el lanzamiento de nuevas ideas. También sería posible invitar al Comité a que examinase periódicamente el programa de cooperación técnica.

c) Establecimiento de vínculos y gestión de las redes

33. Los acontecimientos orientados a las empresas de interés para la UNCTAD y sus miembros deben ser organizados o coauspiciados conjuntamente con organizaciones tales como el Foro Económico Mundial o el Foro Mundial de la Industria; la Cámara de Comercio Internacional, las organizaciones internacionales de empleadores y la BIAC de la OCDE, cuando exista una coincidencia de intereses en torno a un determinado tema.

34. En diversos puntos de los programas de la UNCTAD existen contactos personales con los empresarios así como pequeñas redes relacionadas sobre todo con la investigación. Tales relaciones, por ser altamente personalizadas, son frágiles y pueden desaparecer con la transferencia o la partida de un miembro del personal. Se recomienda que esos contactos y redes sean objeto de una gestión más sistemática.

35. También se debe establecer una base de información en que figuren todas las personas encargadas de los contactos exteriores en las empresas, sus conocimientos y su interés por la UNCTAD y cooperación con ella. Esta base de información puede crear los vínculos entre la UNCTAD y los canales externos de comunicaciones para proceder a un intercambio de información, y noticias sobre las tendencias del mercado y la evolución prevista, y puede mejorar de manera general la capacidad de establecer redes que posee el personal de la UNCTAD.

Annex II

LIST OF PARTICIPANTS

1. Members of UNCTAD VIII delegations

CHINA

LI Enheng
Counsellor
Permanent Mission of
the People's Republic of China
Geneva/Switzerland

COLOMBIA

Juan Manuel CANO
Counsellor
Permanent Mission of Colombia
Geneva/Switzerland

JAMAICA

Lloyd M. H. BARNETT
Ambassador
Permanent Mission of Jamaica
Geneva/Switzerland

UNITED REPUBLIC OF
TANZANIA

M. J. KISIRI
Counsellor
Permanent Mission of
the United Republic of Tanzania
Geneva/Switzerland

2. Entrepreneurs from developing countries

BRAZIL

Paulo Manoel PROTASIO
President
Associacao Comercial
do Rio de Janeiro
Rio de Janeiro/Brazil

CAMEROON

Raymond ARREY
Director General
Primpak
Yaounde/Cameroun

INDONESIA

Iman TAUFIK
Chairman
P.T. Gananusa Utama
Jakarta/Indonesia

MEXICO

Juan Carlos VELASQUEZ Rivas
Director General
Eximcomer S. A.
Mexico D.F./Mexico

ZIMBABWE

Ariston CHAMBATI
Chairman and Chief Executive
T.A. Holding
Harare/Zimbabwe

3. Entrepreneurs from OECD countries

GERMANY

Dr. Andreas ZIMMERMANN
Director General
Siemens AG
Munich/Germany

SPAIN

José Maria ALDEANUEVA
Estudios y Proyectos
Eléctricos S.A.
Madrid/Spain

4. Representatives of German ministries and institutions

FEDERAL FOREIGN OFFICE

Dr. Martin HECKER
Head of Division
Bonn/Germany

FEDERAL MINISTRY OF ECONOMICS

Dr. Dietrich KURTH
Head of Division
Bonn/Germany

GERMAN FINANCE COMPANY FOR
INVESTMENTS IN DEVELOPING
COUNTRIES

Dr. Ortrun FROHLING
Head of Division
Cologne/Germany

5. International Organizations

UNCTAD

Yves BERTHELOT
Deputy Secretary-General
Geneva/Switzerland

UNCTAD

Horst HABENICHT
Principal Adviser
Executive Direction and Management
Geneva/Switzerland

UNCTAD

Pedro ROFFE
Officer-in-Charge
Geneva/Switzerland

UNCTAD

Béat-Alexander JENNY
Consultant
Geneva/Switzerland

6. Moderator

Prof. Dr. Lutz HOFFMANN
President
German Institute for
Economic Research
Berlin/Germany

7. Rapporteur

Herald TRABOLD-NUBLER
Research Fellow
German Institute of
Economic Research
Berlin/Germany

LIST OF DSE - STAFF

Toni Ihlau

Head of Department
"Economic and Social Policy"

Dr. Gudrun Eussner

Programme Officer
"Economic and Social Policy"

Christine Schultze

Programme Assistant
"Economic and Social Policy"

Barbara von Seidlitz

Head of Conference Secretariat

Gustavo Jaramillo

Conference Secretariat

Mabel Ebert

Seminar Assistant