

## Treffen mit Wirtschaftsminister Domingo Cavallo (C)<sup>1</sup>

---

### 1. Allgemeine Themen

Einführend präsentiert und kommentiert (C) eine Diaschau, welche die umgreifenden politischen und wirtschaftlichen Veränderungen in Argentinien veranschaulichen sollen. Die Reformen brachten erstaunliche Resultate auf allen wirtschaftlichen Kerngrössen (Inflation, Aussen- und Inlandschuld, Budget etc.), welche in der Vergangenheit für wirtschaftliche und politische Instabilität sorgten. (C) stellt die verschiedenen Instrumente vor, welche mittelfristig eingesetzt werden sollen, um dauerhafte Resultate zu erreichen. Das Privatisierungsprogramm ist weit fortgeschritten, es soll voraussichtlich bis Mitte 1993 abgeschlossen werden. Heute sind die Gründe vielfältig, welche für Investitionen in Argentinien sprechen:

- politische Stabilität
- Bevölkerung steht voll und ganz hinter dem wirtschaftlichen Reformprogramm
- grosse natürliche Ressourcen und menschliches Potential
- umfassende Gleichbehandlung für Ausländer
- freier Kapitalverkehr
- keinerlei Preiskontrollen (Löhne, Zinsen)
- Inflation unter Kontrolle
- breites Privatisierungsprogramm offeriert zusätzliche interessante Investitionsmöglichkeiten.

In der Diskussion zeigt sich Botschafter Imboden (I) erstaunt, dass Argentinien trotz der weitgehenden Restrukturierung (noch) nicht in eine Rezession gefallen ist. Welche Hinweise erlauben es der argentinischen Regierung, auch die zukünftige Entwicklung optimistisch einzuschätzen, insbesondere da mit dem zu erwartenden Handelsbilanzdefizit von rund 1 Mia US\$ und Zahlungsbilanzdefizit von 4 Mia US\$ die Devisenreserven und Geldmenge automatisch reduziert werden? (C) erklärt die aktuelle Situation mit dem Konsum- und Produktionsboom, welcher nach so langer Zeit der Instabilität (automatisch) eingesetzt hat. Der Zufluss von ausländischem Kapital wird die monetäre Basis erhöhen. Überdies wird das Zahlungsbilanzdefizit überschätzt, da Zinszahlungen aus dem Ausland auch in dieser Kennzahl enthalten sind. Ein grosser Teil der Importe sind Kapitalgüter, welche die wirtschaftliche Erholung unterstützen. Das momentane Handelsdefizit ist deshalb (noch) nicht beunruhigend. Subventionen für "inward oriented companies" und "import inducing companies" sind drastisch reduziert worden. Es sollen Steuervergünstigungen für export- und investitionsorientierte Unternehmen geschaffen werden. Das Ziel ist eine ausgeglichene Handelsbilanz im nächsten Jahr. Auch das Konvertibilitätsgesetz trägt zur Stabilität bei, welche für wirtschaftliche Entscheidungen notwendig ist.

- 
1. Weitere Teilnehmer: Sekretär für Land-, Forstwirtschaft und Fischerei M. Regúnaga, Direktor des Generalsekretariats E. Villalba, Untersekretär für Privatisierungen J. Sánchez Arnau, Untersekretär für Aussenhandel C. Kesman, Aussenhandelssekretär A. Sigwald, Botschaftsrat der arg. Botschaft in der Schweiz M. Boffi



## 2. Bilaterale Anliegen

- Die Ratifizierung des **ISA** durch das argentinische Parlament wird schweizerischerseits begrüsst. Sollte nun auch noch ein **DBA** ausgehandelt werden, sind die Rahmenbedingungen für zukünftige schweizerische Investitionen geschaffen. (C) bestätigt die Bereitschaft Argentiniens, ein solches raschmöglichst auszuhandeln (die Verzögerungen sind mit der Revision des argentinischen Steuersystems zu erklären, welche ein integraler Teil der Wirtschaftsreformen sind und deshalb bis anhin erste Priorität genossen).
- (I) erläutert kurz die Tätigkeit der UNIDO Schweiz, welche bei der Zusammenarbeit vom KMU's unterstützend wirkt. ---> **MEMORANDUM zum Thema einer möglichen Zusammenarbeit zwischen der Schweiz und Argentinien auf privater Basis.** (C) begrüsst diese Initiative der Schweiz.
- Die Verhandlungen über das **5. bilaterale Umschuldungsabkommen** stehen kurz vor dem Ende. Bezüglich des einzigen offenen Themas - flexibler Zinssatz - hat die Schweiz leider keinerlei Flexibilität. (C) nimmt dies entgegen und wird diese Frage mit der zuständigen Person in der Zentralbank aufnehmen. Allfällige **Zahlungstermine** in bezug auf den Briefwechsel **Sulzer/CNEA** und die bilateralen **Umschuldungsabkommen No 3 und 4** können eingehalten werden.
- (I) äussert den Wunsch der schweizerischen ERG nach einer **staatlichen Garantie für den Rahmenkredit** von 100 Mio SFr. zwischen den Schweizer Banken und BICE (dies mangels genügender Kapitalisierung dieser Bank). (C) wird die Frage dem zuständigen Sekretär des Treasury zur Prüfung weiterleiten.
- Gemäss (C) sind die schweiz. Bedenken (---> **MEMORANDUM**) zum im argentinischen Kongress vorliegenden Patentgesetzprojekt unbegründet. Das Prinzip der internationalen Erschöpfung soll vermeiden, dass ein Patentinhaber die unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen auf nationalen Märkten zu seinen Gunsten ausnutzen kann. Ueberdies sieht das Gesetzesprojekt eine Limitierung des Prinzips auf Produkte aus Ländern mit ähnlichem Schutzniveau wie Argentinien vor. Seitens des Kongresses ist zur Zeit nur wenig zu erhoffen.
- Der Sekretär für Land- und Forstwirtschaft und Fischerei Regúnaga drängt auf rasche **Reformen des schweizerischen Importregime für Agrargüter**, welches den argentinischen Landwirtschaftsprodukten erlauben würde, auf dem schweizerischen Markt kompetitiv aufzutreten. imb verweist auf unsere diesbezüglichen Anstrengungen im Rahmen der Uruguay Runde (Tarifizierung).
- Abschliessend übergibt (I) ---> **MEMORANDA** zu den Themen **schweiz. Importförderung von argentinischen Gütern (inkl. MUBA), Probleme im Pharmabereich, Verkauf von konfiszierten Uhrenfälschungen durch die Zollbehörde, Carnet ATA und Technologietransfert im Umweltbereich.**

Beilage

Memoranda

Mé morandumCoopération industrielle et transfert de technologie

La Délégation économique Suisse en Argentine (23. - 27.10.1992) souhaite attirer l'attention des autorités et des milieux industriels argentins sur le programme de coopération ci-joint proposé par le Bureau de promotion des investissements (IPS) de l'ONUDI à Zurich en accord avec la Confédération suisse.

Le mandat et les activités du Bureau IPS de l'ONUDI, financé par une contribution spéciale de Gouvernement suisse, sont décrits dans un document également annexé.

Annexes mentionnées

MemorandumCooperación industrial y transferencia de tecnología

La delegación económica Suiza en Argentina (23 - 27.10.1992) lleva al conocimiento de las autoridades y de los círculos industriales argentinos el programa de cooperación adjunto, propuesto por el Servicio de Inversiones (IPS) de ONUDI en Zurich en acuerdo con la Confederación Suiza.

El mandato y las actividades del Servicio IPS de ONUDI, financiado por una contribución especial del Gobierno Suizo, se derollan en un documento que también se agrega.

Adjuntos mencionados

## INVESTMENT PROMOTION SERVICE

TEL.: 01 - 221 23 20  
FAX: 01 - 211 41 80LÖWENSTRASSE 1  
8001 ZÜRICH (SWITZERLAND)

TELEX: 814 456 UNIT CH

## Propuesta de Colaboración

(Arg)

## Base conceptual

La Industria Suiza es conocida en el exterior por sus compañías multinacionales grandes. Ellas están presentes en los principales mercados desde ya hace muchos años. Sin embargo, hay que notar, que sólo comprende el 12 % del empleo industrial en Suiza.

La mayor parte del volumen de producción y exportación industrial de Suiza proviene de las empresas medianas y pequeñas, que contienen un vasto contenido y potencial tecnológico no solamente de alta tecnología, pero además y muy importante, de nivel mediano que provee la espina dorsal para cualquier actividad industrial. Este know-how está conformado de procesos, utilización múltiple de equipo adaptado a funcionar a nivel de escalas económicas variables y de experiencia empresarial de sus profesionales.

La restructuración de los mercados mundiales también exige de las empresas medianas y pequeñas que se orienten hacia los nuevos patrones de producción. El punto de vista tradicional de exportación evoluciona hacia la necesidad de participar en el desarrollo de nuevos mercados a través de la transferencia de tecnología hacia nuevos sitios de producción y en la participación activa en tales nuevas empresas. El estímulo para una fuerte activación de conocimiento, intercambio de información e interacción entre las medianas y pequeñas empresas de Suiza y las empresas en los nuevos mercados debe estar dentro del interés mutuo de los gobiernos. Esta es precisamente la base para el desarrollo de una cooperación fructífera a nivel industrial a largo plazo.

La existencia de un amplio sector de eficientes empresas medianas y pequeñas es una garantía para un desarrollo sano de la industria en Argentina. La obtención a nivel empresarial de tecnología adaptada a los requerimientos del mercado nacional y de exportación regional y extraregional es vital. En este sentido, es claramente positivo que se obtenga en estos países productos de cada vez mayor valor agregado, con mayor plusvalía en los mercados internacionales, con una mayor diversificación tanto de productos como de mercados.

Se estima, en este sentido, que una cooperación estrecha entre empresas argentinas con compañías manufactureras medianas/pequeñas suizas puede ser de utilidad mutua.

## Propuesta

El Gobierno de Suiza quisiera explorar el interés de las contrapartes de Argentina en el siguiente programa y, en caso positivo, diseñar el mecanismo adecuado:

- 2 -

**Objetivo:** Fomento de acuerdos de co-operación industrial entre empresas argentinas con compañías suizas medianas y pequeñas en áreas industriales que son de interés para las economías respectivas.

La cooperación puede cubrir la transferencia de tecnología, en forma de procesos y asistencia profesional en los procesos y productos industriales, así como asistencia en la apertura, consolidación y operación de sus mercados, nacionales, regionales y extraregionales.

La meta es la formación de empresas nuevas o de dar soporte a aquellas con planes de expansión.

Los proyectos en Argentina, además de estar orientados a un mayor valor agregado de sus productos para cubrir su respectivo mercado nacional, podrían ser desarrollados hacia el mercado regional y extraregional reforzando así la posición industrial del país.

**Procedimiento:** Se propondría proceder en diferentes etapas, a saber:

1. Junto con la respectiva contraparte argentina se identifican los subsectores industriales y los parámetros de las necesidades así como los requerimientos de proyectos.  
Se procede a designar un equipo de trabajo compuesto por expertos de Argentina y de Suiza.
2. Los expertos procederían a identificar posibles proyectos concretos. Se seleccionarían los proyectos en Argentina a base de su mérito empresarial, potencial de encontrar socio en Suiza y real posibilidad de pronta realización.
3. Contacto de los empresarios argentinos con las compañías suizas. Esta etapa puede pensarse en dos formas, dependiendo del sector, el número de proyectos etc.:
  - a) Organización de encuentros individuales en Argentina o en Suiza;
  - b) Viajes empresariales (en grupo) y sectoriales a Argentina resp. a Suiza
4. Follow-up:  
El seguimiento estrecho de los contactos y negociaciones es una condición imperativa para que los proyectos lleguen a implementarse.  
La forma de ejecución sería tema de discusión.
5. Financiamiento  
El Gobierno de Suiza puede financiar, a través de una facilidad establecida en ONUDI Zürich, parte de los estudios de preinversión de proyectos encaminados a través de tal programa. Este financiamiento se da en forma de un crédito sin intereses que se repaga después de un máximo de tres años. Sin embargo, si el proyecto no llega a implementarse tampoco se exige el repago del crédito.

## 6. Contrapartes en Suiza

En la ejecución del Programa el Gobierno de Suiza contaría con la cooperación de las siguientes entidades:

- OSEC (Oficina Suiza de Expansion Comercial), Zürich/Lausanne, una entidad semiprivada con más de 2.000 miembros, compañías suizas activas en el comercio exterior. Es la institución principal de Suiza para el fomento de relaciones comerciales entre compañías suizas y extranjeras. En tal calidad asistirá en la identificación y realización de oportunidades comerciales entre Argentina y Suiza y otros países europeos. Contribuirá a la identificación de proyectos con su experiencia profesional en los diferentes mercados del mundo así como con su amplio sistema informativo sobre productos, tecnologías y mercados.
- Cámara de Comercio Latinoamericana en Suiza y Cámara de Comercio Argentina en Suiza. Estas entidades formadas de empresas suizas activas en America Latina y Argentina en particular, asistirá en la activación de contactos entre empresas argentinas y empresas suizas a través de sus actividades y co-operación con sus organizaciones homologas en Buenos Aires.
- ONUDI, Servicio de Inversiones, Zürich, una Oficina financiada por el Gobierno suizo, especializada en el fomento e implementación de empresas conjuntas (joint ventures) entre compañías de mercados nuevos y Suizas. ONUDI dispone de la capacidad profesional e informativa para dar asistencia al empresariado en la formulación e implementación de proyectos.

20.10.92

INVESTMENT PROMOTION SERVICE

TEL.: 01 - 221 23 20  
FAX: 01 - 211 41 80

LÖWENSTRASSE 1  
8001 ZÜRICH (SWITZERLAND)

TELEX: 814 456 UNIT CH

ONUDI Servicio de Promoción de Inversiones ha sido establecido en 1978 a base de un convenio entre el Gobierno Suizo y ONUDI con sede en Viena (Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial). Está financiado por una contribución especial del Gobierno Suizo a ONUDI. La Oficina de Zürich forma parte de una red de 10 Oficinas similares de ONUDI en diferentes países del mundo.

- Mandato:** Identificación y movilización de empresas conjuntas (joint-ventures) en el sector industrial entre compañías suizas y de otros países europeos, por un lado, y empresas de países en desarrollo, por el otro. En el año 1990 le ha sido extendido el mandato para abarcar además los países de Europa Oriental. El impacto de las operaciones de ONUDI Zürich se mide según el número y la calidad de los proyectos implementados.
- Tipo de Joint-ventures:** Proyectos industriales nuevos o de expansión, que buscan participación activa y relacionada con el buen éxito comercial, de socios suizos o europeos a través de transferencia de know-how, asistencia en el comercio exterior o financiamiento. No cae dentro las actividades de ONUDI IPS el fomento de la exportación de bienes de compañías suizas.
- Servicios de ONUDI IPS ZH:**
- Asistencia a los empresarios en la estructuración y formulación de proyectos.
  - Identificación de socios potenciales en Suiza y otros países europeos. Iniciación de contactos individuales
  - Asistencia en las negociaciones y consejo profesional hasta la firma de contratos.
  - Según los deseos de los patrocinadores asistencia hasta la implementación del proyecto.
- Fuentes de proyectos:** ONUDI IPS ZH opera a nivel empresarial y por lo tanto sólo promueve proyectos que están respaldados por empresarios. Recibe las propuestas de:
- Empresas industriales e instituciones de financiamiento industrial de países en desarrollo y de Europa Oriental respectivamente;
  - Empresas europeas con deseos de entrar en mercado externos;
  - Instituciones Multilaterales activas en el campo de la industrialización.
- Parametros para los proyectos:**
- Los proyectos deben ser factibles comercialmente, y válidos en términos socio-económicos.
  - El patrocinador debe tener las calificaciones necesarias para llevar a cabo el proyecto.
  - Se da preferencia a proyectos en el segmento de la mediana industria. Se fomenta la pequeña industria en



la medida como se puede justificar su costo de asistencia en términos comerciales.

- Los servicios de ONUDI son gratuitos, pero se espera del patrocinador que asuma, con su previo consentimiento, los costos directos relacionados con la promoción de su proyecto.

Instrumentos: - ONUDI IPS ZH dispone de capacidad profesional en el campo de transferencia de tecnología, financiamiento de proyectos y aspectos contractuales.

- Tiene acceso a bancos de datos y otros fuentes de información en el área industrial y comercio exterior.
- Cuenta con el respaldo profesional, administrativo e informativo de la sede de ONUDI en Viena.
- Está en permanente contacto y cuenta con el soporte de la empresa privada suiza y sus instituciones.
- Dispone de una Facilidad Financiera otorgada por parte del Gobierno de Suiza para cofinanciar estudios de pre-inversión de empresas conjuntas en países en desarrollo y Europa Oriental respectivamente, donde se propone una participación activa de un socio suizo.

Resultados: Hasta ahora ONUDI IPS ZH ha sido instrumental en la implementación de más de 100 joint-ventures a nivel de mediana y pequeña empresa dentro de un espectro amplio:

- Procesamiento de productos agropecuarios y su exportación.
- Subcontratación en el campo metal-mecánico.
- Procesamiento de productos mineros y su exportación.
- Transferencia de tecnología en el sector de industria de precisión.
- Procesamiento de maderas hacia la industria de mueble y materiales de construcción.
- En varios casos se colaboró en la transferencia de unidades de producción existentes desde Europa a sitios de menor costo de mano de obra (campo alimenticio, maderero, metal-mecánico).

14.10.92

## INVESTMENT PROMOTION SERVICE

TEL.: 01 - 221 23 20  
FAX: 01 - 211 41 80LÖWENSTRASSE 1  
8001 ZÜRICH (SWITZERLAND)

TELEX: 814 456 UNIT CH

 V o r s c h l a g   f ü r   Z u s a m m e n a r b e i t   a u f   d e m  
 G e b i e t   I n d u s t r i e -   u n d   E x p o r t
 

---

 Grundsätzliche Ueberlegungen
 

---

Die schweizerische Industrie ist hauptsächlich durch ihre multinationalen Unternehmen bekannt. Sie sind praktisch in allen Märkten der Welt präsent und dies seit vielen Jahren. Trotzdem muss beachtet werden, dass sie nur 12 % der industriellen Beschäftigung der Schweiz ausmacht. Der grössere Teil des industriellen Produktions- und Exportvolumens wird von mittleren und kleineren Firmen erbracht, welche über ein breites Technologiepotential bis zum Niveau der High-Tech verfügen. Sie sind das eigentliche industrielle Rückgrat der Schweiz. Oft ist die Produktion mittlerer und kleinerer Firmen durch multiple Verwendung der Anlagen gekennzeichnet, was ein flexibles Agieren je nach Anforderungen des Marktes erlaubt und optimal die Kapazität des Fachpersonals ausnützt.

Die gegenwärtige Restrukturierung der Weltmärkte erheischt auch von den mittleren und kleineren Unternehmen ein Anpassen an die neuen Rahmenbedingungen. Der traditionelle Gesichtspunkt des Exportes entwickelt sich zusehends in Richtung Mitwirken beim Aufbau neuer Märkte via Technologietransfer und Partizipation in Unternehmen. Die Schaffung von Anreizen zur Förderung des Informationsaustausches und Markttransparenz für mittlere und kleinere Unternehmen liegt im gegenseitigen Interesse der betreffenden Regierungen. Dies stellt die Basis für eine fruchtbare und langfristige industrielle Zusammenarbeit dar.

Die Existenz einer breiten Schicht effizienter mittlerer und kleiner Unternehmen garantiert ein gesundes industrielles Wachstum in Arg/Chile. Der Erhalt von unternehmerischem Know-How und auf die lokalen Bedürfnisse, inkl. Exporten regional und extraregional, Produkte von stets höherem Value-Added für den nationalen Markt, aber auch für den Export zu produzieren.

Wir sind der Auffassung, dass eine enge Zusammenhang zwischen argentinischen Unternehmen und mittleren und kleineren Firmen der Schweiz von gegenseitigem Nutzen sein kann.

 Vorschlag
 

---

Die Schweizerische Regierung möchte das Interesse der Gesprächspartner in Arg/Chil in Bezug auf den folgenden Zusammenarbeitsvorschlag ergründen:

Ziel: Förderung von industriellen Zusammenarbeitsverträgen zwischen arg/chil Unternehmen und schweizerischen Mittel und Kleinbetrieben welche für beide Volkswirtschaften von Nutzen sind.

- 2 -

Die Zusammenarbeit kann sich auf das Gebiet des Technologietransfers, Produktionsprozessen oder fachtechnische Unterstützung im Bereich industrieller Produktion erstrecken, wie auch auf den Beistand in der Entwicklung von Märkten, sei dies auf nationaler, regionaler oder extraregionaler Ebene.

Das Ziel ist die Schaffung neuer Unternehmen oder Unterstützung bei Expansion existenter Firmen. Dementsprechend können sich die Projekte in Arg/Chil auf Vorhaben beziehen, welche einen höheren Added-Value bezwecken oder auch auf eine Ausbreitung der Märkte in nationaler oder internationaler Hinsicht, beziehen. Es geht um die Stärkung der lokalen industriellen Basis.

Vorgehen: Es wird vorgeschlagen in verschiedenen Etappen vorzugehen:

1. Zusammen mit dem arg/chil Gesprächspartner sollen industrielle Subsektoren ausgemacht werden. Ebenso sollen die Leitlinien der Bedürfnisse und Anforderungen an die Projekte ausgearbeitet werden.  
Es wird vorgeschlagen, hiefür eine Arbeitsgruppe von Fachleuten in Arg/Chil und der Schweiz zu ernennen.
2. Die Fachleute würden in der Folge auch konkrete Projekte identifizieren. Die Auswahl der Projekte würde in erster Linie aufgrund der unternehmerischen Kraft, die hinter dem Projekt steckt, und der Möglichkeit entsprechende Partner in der Schweiz zu finden, geschehen, um so eine rasche Realisierung konkreter Resultate zu erzielen.
3. Kontaktherstellung zwischen arg/chil Unternehmen und potentiellen Schweizer-Firmen. Dies könnte auf zwei Arten geschehen:
  - a) Organisation von individuellen Treffen in Arg/Chil oder in der Schweiz
  - b) Unternehmerreisen (individuell oder in Gruppen) nach Arg/Chil oder resp. in die Schweiz.
4. Follow-up  
Ein intensives Follow-up der etablierten Kontakte und der Verhandlungen ist unabdingbar, damit die Projekte zur Realisation gelangen. Die konkrete Form soll Gegenstand der Diskussion sein.
5. Finanzierung  
Die schweizerische Regierung kann, via einer hiefür in UNIDO Zürich geschaffenen Finanzfazilität, Teile von Vorinvestitionsstudien finanzieren. Die Finanzierung wird an die Projektpartner in Form eines zinslosen Darlehens mit maximaler Laufdauer von 3 Jahren vergeben. Kommt das Projekt jedoch nicht zustande, kann auf eine Rückzahlung des Kredites verzichtet werden.

- 3 -

## 6. Mitwirkende Organisationen in der Schweiz.

Bei der Durchführung des Vorschlages würden schweizerischerseits folgende Institutionen mitwirken:

- OSEC, Lausanne/Zürich  
Dies ist eine gemischtwirtschaftliche Institution mit mehr als 2000 Unternehmen als Mitglieder, welche im Aussenhandel engagiert sind. OSEC ist die wichtigste schweizerische Institution zur Förderung des Aussenhandels. OSEC würde bei der Identifizierung von Exportmöglichkeiten nach der Schweiz und andern europäischen Ländern Unterstützung leisten. Fachtechnischer Beitrag würde auch durch das breite Informationsnetz über Produkte, Technologien und Märkte geleistet.
- Lateinamerikanische Handelskammer in der Schweiz (Argentinische Handelskammer in der Schweiz). Diese Institutionen umfassen schweizerische Firmen die in Lateinamerika (Arg) tätig sind. Sie werden mittels ihrer Aktivitäten und Zusammenarbeit mit ihren örtlichen Schwester-Institutionen bei der Kontaktabbauung und Pflege mitwirken.
- UNIDO IPS Zürich, ein Büro der UNIDO, welches durch die schweiz. Regierung finanziert wird. Es widmet sich der Förderung und Realisierung von industriellen Joint-Ventures zwischen Unternehmen der Schweiz und andern europäischen Ländern und Firmen in neuen Märkten. Es verfügt über die Fachleute und das notwendige Instrumentarium zur Unterstützung von Unternehmern bei der Durchführung von Joint-Ventures.

Chile: Unterstützungsprogramm zur Wiederansiedlung von ehemaligen Flüchtlingen als Kleinunternehmer

Durch Unterstützung von UNIDO Zürich wurde ein Programm in Angriff genommen, welches bezweckt, Chilenen, die gewillt sind, nach Chile zurückzukehren, bei der Formulierung, dem Aufbau und der Durchführung von Kleinunternehmen in Chile behilflich zu sein. Diese Chilenen haben sich während ihrem Aufenthalt in der Schweiz meist wertvolles berufliches Wissen angeeignet und verfügen ebenfalls über Ersparnisse. Via UNIDO Zürich wird ihnen Unterstützung bei der Projektplanung in Chile geboten, haben sie doch selbst oft den eigenen beruflichen Kontakt mit ihrem Land verloren. Diese Unterstützung ist wichtig, da eine erneute Emigration wegen Misserfolg des Projektes verhindert werden kann.

In diesem Vorhaben kann auch mit der Unterstützung der FUNDES gerechnet werden, einer schweizerischen Stiftung der Privatwirtschaft, welche sich der Förderung von Kleinindustrien annimmt. Sie wird mittels ihres Büros in Chile bei der Ausarbeitung von Machbarkeitsstudien etc. mitwirken.

Im übrigen kommen auch die üblichen Instrumente der UNIDO Zürich im Gebiet der Projektunterstützung zur Anwendung.

22.10.92

## Memorandum

### Protection of intellectual property rights

The Swiss Economic Delegation to Argentina (23-27 October 1992) wishes to draw the attention of the Argentine authorities on the great importance Switzerland attaches to the protection of intellectual property rights. Enhanced protection in international and national laws is an essential prerequisite for investment and transfer of technology. In that regard, the inclusion of a new draft patent law in the modernisation program of the Republic of Argentina is most welcome. The new draft patent law initially submitted to Congress in October 1991 represents a major improvement with regard to the present situation, providing a term of protection of 20 years and including pharmaceuticals. Switzerland would like to express the hope that - with the support from the Government of the Republic of Argentina - the law will be passed as soon as possible. Swift adoption and implementation of the law would send a decisive signal to investing companies abroad as well as in Argentina.

However, the draft patent law apparently still contains clauses which give rise to concerns:

- without modifications, Art. 37 (c) would permit importation of pharmaceuticals and other products into Argentina without the consent of the patent holder. Third party vendors with no involvement in the research and development of the patented product should not be allowed to exploit the differences in patent protection and other regulations around the world. Only the patent holder, responsible for product safety and quality, can guarantee and ensure their authenticity and quality. Allowing parallel importation will be detrimental to the industry in Argentina, be it local or foreign.
- Art. 44 stipulates that the patent owner has the obligation to work the patented invention in Argentina or in a country member of a free trade zone. However, in the ongoing Uruguay Round negotiations in GATT, it is understood that importation - when satisfying the needs of the national markets - equals working. Moreover, such a requirement may be used to support the argument that a free trade area party's patent is exhausted once that party places an invention on the market of a country member of the said area. Given the inadequate patent protection and unstable currency situation of some countries in the area concerned, the Argentinean Industry's position could also be endangered.
- Art. 45 recognises importation as exploitation of the patent. However, it makes an unnecessary reference to import prices since the "abuse" of a dominant market position" is already covered in Art. 47. The issue of pricing should not be mentioned in a patent law.

M e m o r a n d u mPromotion des exportations argentines vers la Suisse

La délégation économique suisse en Argentine (23. - 27.10.1992) souhaite attirer l'attention des autorités argentines sur le système généralisé de préférences tarifaires suisse bénéficiant aux exportations argentines. Ce système, appliqué sans aucune restriction quantitative, couvrait, en 1991, 62% des exportations totales de l'Argentine vers la Suisse. Son taux d'utilisation s'est élevé à 60% pour la même année.

Les exportateurs argentins peuvent compter sur le soutien des autorités suisses et de l'Office suisse d'expansion commerciale (OSEC), en particulier de son Service de promotion des importations. L'appui accordé par ce service est décrit dans la documentation jointe, intitulée "Como exportar a Suiza".

L'annexe contient également une analyse succincte identifiant un premier groupe de produits argentins avec un potentiel d'exportation intéressant pour le marché suisse.

Les places de foires suisses, notamment la Foire de Bâle (MUBA) et le Comptoir suisse de Lausanne offrent une excellente plate-forme pour la présentation et la promotion de biens et services. En particulier, la MUBA réitère son invitation à l'Argentine à participer en qualité d'exposant à la manifestation de 1993 (12 au 21 mars). Dans le cadre de cette foire, une "Journée de partenaires commerciaux" offrira l'occasion aux pays participants de présenter des exposés à caractère économique et politique ainsi que la possibilité de contacts avec de nombreuses personnalités du monde des affaires. Par ailleurs, un nouveau concept permet à la MUBA d'offrir à l'Argentine, pour la foire de 1994 (4 au 13 mars), une participation à des conditions préférentielles. Pour de plus amples informations et détails, la partie argentine est invitée à se mettre en contact dans les meilleurs délais avec la Foire de Bâle par l'entremise de son Ambassade en Suisse.

Annexes mentionnés



## Argentinische Konsumgüterexporte in die Schweiz und deren Entwicklungsperspektiven

Die argentinischen Konsumgüterexporte haben in den letzten Jahren auf dem respektablem Niveau von ca. 80 Mio. sFr stagniert. Dabei wurden die argentinischen Exporteure z.T. mit extremen Marktzusammenbrüchen (Pelzbekleidung) oder -flauten (Lederbekleidung) in der Schweiz konfrontiert.

Die Einfuhr der traditionellen Agrarprodukte (Fleisch, Getreide usw.) sind in der Schweiz reglementiert; ein Exportzuwachs kann nur teilweise von den argentinischen Exporteuren beeinflusst werden. Die anderen in Argentinien produzierten Konsumgüter wie Schuhe, Bekleidung, alkoholfreie Getränke, Kunsthandwerk, Bijouterie sind auf dem Schweizer Markt einer ausserordentlichen starken internationalen Konkurrenz ausgesetzt, so dass ein Anbieter auf dem argentinischen Preisniveau nur mit extremer Nischenpolitik zum Erfolg kommen kann.

Importe in die Schweiz von Produktgruppen mit einem grossen Exportpotential haben sich zwischen 1988 und 1991 wie folgt entwickelt (Mio. sFr):

Tarif-Nr.	Warenbezeichnung	1988 Mio. sFr	1991 Mio. sFr.
0409	Honig	0,3	0,5
0805	Zitrusfrüchte	0,7	2,8
0902	Tee	0,1	0,9
2204	Wein	0,6	1,1
4104	Leder	2,3	2,2
4203	Lederbekleidung	0,2	0,4

### 1. Früchte/Gemüse/andere Nahrungsmittel

Nutzung der Lücken im sog. "Dreiphasensystem" (jeweils meist kurz vor den Ernteterminen in der nördlichen Hemisphäre). Förderung des Exportes verarbeiteter Lebensmittelprodukte, allerdings sind die Importe tiefgekühlter Gemüse z.B. ebenfalls nur begrenzt möglich.

Beim Angebot küchenfertiger Produkte ist der Rezeptierung und der geschmacklichen Besonderheiten des kontinentaleuropäischen Markts besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Die Hauptmarktrends im Foodbereich in der Schweiz gehen Richtung "leichte Küche" und oekologisch produzierte

Produkte, wobei die Produktauszeichnung dieser Art von Produkten in der Schweiz weiterhin ungelöst ist.

## 2. Honig

Der schweizerische Gesamtmarkt entwickelt sich positiv. Neu sind immer differenziertere Produktpositionierungen, auch im Billigpreissegment. Ausserordentlich starke Konkurrenten auf dem internationalen Honigmarkt sind die mittelamerikanischen Länder und China. Die lückenlose Logistik in der Honigbeschaffung ist für die Importeure ein entscheidender Qualitätsfaktor. Für argentinischen Honig besteht eine Absatzchance im Topqualitätsbereich. Eine Chance, wenn geschmackliche Alternativen zu den bestehenden Produkten geboten werden können.

## 3. Wein

Der schweizerische Gesamtkonsum ist seit ein paar Jahren rückläufig, bleibt jedoch auf hohem Niveau. Bei Rotwein in Fässern ist die Einfuhrregelung so geändert worden, dass eine weitere positive Entwicklung kaum mehr behindert wird. Rotweinimport in Flaschen ist wie der gesamte Weissweinimport vorderhand noch stark belastet beim Import in die Schweiz.

Die ehemals traditionellen Importprovinzen aus Nordafrika sind marginal geworden und hauptsächlich durch Spanien, usw. abgelöst worden. Roseweine liegen im Trend. Ausserdem haben die kalifornischen Weine einen wichtigen Platz auf den Weinregalen in der Schweiz erhalten.

Südamerikanische Weine sind erst im kleinen Kreis von Weinkennern bekannt. Auf kleinem Niveau ist die Entwicklung für allererste Qualitäten in den letzten Jahren sehr positiv - allerdings nicht so stürmisch wie in den skandinavischen Ländern (wo das Weintrinken erst neu zu einem Markt geworden ist und die südamerikanischen Weine bereits eine Rolle in diesem Wachstumsmarkt spielen können). Wir beurteilen die weitere Entwicklung für südamerikanische Weine positiv, wenn weiterhin koordinierte Exportanstrengungen unternommen werden.

## 4. Kunsth Handwerk, Bijouterie

Der Gesamtmarkt entwickelt sich positiv, allerdings ist das Angebot aus allen Kontinenten immer grösser, vielfältiger und unübersichtlicher. Die Billigproduktlinien werden aus Niedrigstlohnländern in die Schweiz importiert. Für argentinische Ware besteht die Chance des Nischengeschäfts in spezialisierten Materialien oder im oberen Qualitätsfeld.



## 5. Leder- und Pelzbekleidung

Der Markt für Lederbekleidung in der Schweiz unterliegt starken zyklischen Schwankungen. Seit einiger Zeit stagniert das Geschäft, die Verkaufsstellen sind übervoll mit Ware. Die Importeure in der Schweiz brauchen etwas Geduld bis sich der Markttrend wieder positiv entwickeln wird. Allerdings ist gerade dieser Sektor stark von der Stimmung in der gesamten Wirtschaft abhängig, die für die nächste Zeit noch kaum positive Anzeichen zeigt.

Die Hauptkonkurrenten argentinischer Anbieter kommen aus Südkorea wo die Entwicklung der Löhne anderer Fabrikanten wieder langsam eine Chance am Markt geben kann. Allerdings sind südasiatische und nordafrikanische Länder im mittleren und unteren Preissegment sehr stark mit der Entwicklung ihrer Exporte.

Pelzbekleidung hat in der Schweiz und teilweise auch in anderen europäischen Ländern einen Zusammenhang mit Tierschutzkampagnen in der Öffentlichkeit einen eigentlichen Marktzusammenbruch hinter sich; eine Markterholung ist fraglich.

Sollte sich der Markt für Lederbekleidung erholen, können aus Südamerika Produkte der oberen Verarbeitung und Qualitätsklasse eine Chance haben. Nachdem alle Detailhändler versuchen, ihre Lagerhaltung zu minimieren, haben vor allem auch Lieferanten eine Chance, die in der Logistik in den schnellen Nachlieferungen stark sind.

## Memorandum

### La Promoción de las Exportaciones a Suiza

La Delegación Económica Suiza en Argentina (23 - 27.10.1992) lleva al conocimiento de las Autoridades Argentinas las oportunidades que ofrece el sistema general de preferencias arancelarias de Suiza que beneficia a las exportaciones argentinas. Este sistema aplicado sin ninguna restricción cuantitativa cubría en 1991 el 62% de las exportaciones argentinas a Suiza. Su tasa de utilización alcanzaba el 60% en el mismo año.

Los exportadores argentinos pueden recurrir al apoyo de las Autoridades Suizas y de la Oficina Suiza de Expansión Comercial (OSEC), en particular a su servicio de promoción de las importaciones.

El apoyo otorgado por este servicio está detallado en la documentación adjunta titulada "Cómo exportar a Suiza". El anexo contiene igualmente un análisis identificando un primer grupo de productos argentinos con un potencial de exportación interesante para el mercado suizo.

Los lugares de exposiciones en Suiza, en particular la Feria de Basilea (MUBA) y el Comptoir suisse de Lausanne, ofrecen una excelente plataforma para la presentación y la promoción de bienes y servicios. La MUBA, en particular, reitera su invitación a la Argentina para participar en calidad de expositor en 1993 (12 al 21 de marzo). Durante esta exposición una "Jornada de contactos comerciales" ofrecerá la oportunidad a los países participantes de exponer sus puntos de vista de carácter económico y político, así como la posibilidad de establecer vínculos con personalidades del mundo de los negocios.

Por lo demás, recientes disposiciones permiten a la MUBA ofrecer a la Argentina para la Feria de 1994 (4 al 13 de marzo) una participación en condiciones preferenciales. Para más información, la Argentina está invitada a ponerse en contacto a la brevedad con la Feria de Basilea por intermedio de su Embajada en Suiza.



## Exportación en Suiza de bienes de consumo argentinos y sus perspectivas de evolución

En los últimos años, las exportaciones de bienes de consumo argentinos han quedado estancadas en el respetable nivel de unos 80 millones de francos. Los exportadores argentinos se vieron confrontados, en parte, con extremos desmoronamientos (pieles) o estancamientos (ropa de cuero) del mercado en Suiza.

En Suiza, la importación de productos agrícolas tradicionales (carne, cereales, etc.) está reglamentada. Sólo en parte, los exportadores argentinos pueden influenciar un incremento de la importación. Los otros bienes de consumo producidos en la Argentina como, por ejemplo, calzado, ropa, bebidas alcohólicas, artesanías, bijouterie, deben hacer frente en el mercado suizo a una competencia internacional extremadamente fuerte. Por tal motivo, un productor con el nivel de precios argentino sólo puede lograr éxito en sus ventas de exportación aplicando una "política de nichos" extrema.

Las importaciones en Suiza de grupos de productos con un gran potencial de exportación evolucionaron de la siguiente forma entre 1988 y 1991 (en millones de frs.s.):

No tarifario	Denominación	1988 mio. frs.s.	1991 mio. frs.s.
0409	miel	0,3	0,5
0805	citricos	0,7	2,8
0902	té	0,1	0,9
2204	vinos	0,6	1,1
4104	cuero	2,3	2,2
4203	ropa de cuero	0,2	0,4

### 1. Frutas/verduras/otros alimentos

Aprovechamiento de la escasez de oferta que se produce en el llamado "sistema de tres fases" (generalmente poco antes de las fechas de cosecha en el hemisferio norte, véase anexo). Fomento de la exportación de productos alimenticios elaborados, aunque, por ejemplo, las importaciones de verduras congeladas sólo son posibles en forma limitada.

En la oferta de productos listos para cocinar, es necesario prestar gran atención a las recetas y los gustos particularmente propios de los consumidores en los mercados de Europa continental. Los gustos en el mercado suizo en el sector de

alimentos tienden actualmente hacia la "cocina liviana" y alimentos producidos con métodos ecológicos, aunque la calificación de este tipo de productos todavía no se ha solucionado en Suiza.

## 2. Miel

El mercado global suizo está evolucionando en forma positiva. Como novedad se están produciendo posicionamientos más diferenciados de productos, también en el sector de bajos precios. Competidores muy fuertes en el mercado de la miel internacional son los países centroamericanos y China. Un factor de calidad decisivo para los importadores es una logística perfecta en la obtención de la miel. Para la miel argentina las posibilidades de venta se sitúan en el sector de mieles de primerísima calidad. Esto constituye una posibilidad si se logran ofrecer alternativas de sabor a los productos ofrecidos actualmente.

## 3. Vinos

Desde hace algunos años, el consumo global de vinos en Suiza está en baja, manteniéndose no obstante ello en un nivel alto. La reglamentación de importación para vino tinto en cubas ha sido modificada en forma tal que ya nada impide una evolución positiva de las importaciones. La importación de vino tinto en botellas, al igual que todas las importaciones de vino blanco, siguen sometidas a grandes cargas en Suiza.

Los vinos de origen norafricano que eran un producto de importación tradicional hace algunos años son, actualmente, marginales y fueron reemplazados por otros vinos, provenientes principalmente de España, etc. Los vinos rosados están de moda. Por otra parte, los vinos de California han logrado ocupar un lugar importante en las vinerías suizas.

Los vinos sudamericanos sólo son conocidos por un reducido círculo de conocedores de vinos. En forma reducida, la evolución para vinos de excelente calidad fue muy positiva en los últimos años - aunque no tan espectacular como en los países escandinavos (donde la costumbre de beber vino es nueva en el mercado y donde los vinos sudamericanos pudieron desempeñar un papel importante en este crecimiento). Estimamos como positiva la evolución futura para los vinos sudamericanos si se siguen realizando esfuerzos coordinados para fomentar la exportación.

## 4. Artesanías/Bijouterie

El mercado global está evolucionando en forma positiva, aunque la oferta de todos los continentes es cada vez más grande, diversificada y falta de transparencia. Los productos más baratos son importados en Suiza desde países con los más bajos niveles salariales. Para productos argentinos existe la posibilidad del negocio de nicho con materiales especiales o para productos con alto nivel de calidad.

## 5. Ropa de cuero y piel

En Suiza el mercado de ropa de cuero está sometido a fuertes fluctuaciones cíclicas. Desde hace algún tiempo, estamos en presencia de un estancamiento. Las tiendas tienen exceso de mercadería. Los importadores en Suiza deben tener un poco de paciencia y esperar hasta que la tendencia del mercado vuelva a ser positiva. Sin embargo, precisamente este sector depende fuertemente de la situación general de la economía que no ofrece perspectivas positivas para el futuro inmediato.

El principal competidor para los productos argentinos es Corea del Sur, donde la evolución de los salarios de otros fabricantes puede, lentamente, ofrecer una posibilidad en el mercado. Es necesario decir, sin embargo, que los países del sur de Asia y el norte de Africa son muy fuertes en exportaciones de productos correspondientes al nivel de precios medio y bajo.

En el mercado de pieles, tanto en Suiza como, en parte también, en otros países, se ha producido un verdadero desmoronamiento debido a las campañas públicas de protección de animales. No es segura una recuperación de dicho mercado.

En caso de que se produjera una recuperación del mercado de ropa de piel, podrían tener buenas oportunidades de venta productos sudamericanos de excelente elaboración y calidad. Dado que los minoristas tratan de minimizar sus existencias, resultan buenas posibilidades para aquellos proveedores en condiciones de garantizar entregas rápidas.

## Anexo

### Sistema en tres fases

Para reglamentar la importación de las frutas y hortalizas frescas que se producen en el país y están sometidas a la obligación del permiso (las uvas de mesa y los melocotones, aunque se producen en Suiza, no están sujetos a este régimen), se aplica el sistema denominado "de tres fases" :

- en la primera fase, que comprende el período durante el cual no existe producción autóctona de un producto determinado, se autoriza la importación sin restricciones cuantitativas;
- en la segunda fase, que comprende el período durante el cual ya hay producción autóctona en el mercado pero no en cantidad suficiente para garantizar su abastecimiento, las importaciones sólo pueden autorizarse con carácter de complemento para garantizar el pleno abastecimiento del mercado en lo que se refiere al producto de que se trate;
- en la tercera fase, que comprende el período durante el cual la producción autóctona garantiza el abastecimiento completo del mercado en un producto, se prohíben las importaciones.

El paso de una fase a otra se comunica a las representaciones diplomáticas por medio de cuadros sinópticos.

## Memorandum

### Pharmaceutical industry

The Swiss Economic Delegation to Argentina (23-27 October 1992) would like to point out the following points that are of concern to the Swiss industry:

1. In the field of intellectual property rights, reference is made to the Memorandum already submitted on the occasion of this Mission.
2. In the beginning of 1992, Decree 150/92 and the Regulatory Resolutions MEyOSP MSAS 470 and 268/92 introduced the obligation for physicians to indicate the generic designation of the active substances when prescribing a medicine, whereas the mention of the trademark and/or manufacturer is not compulsory. In cases where a physician extends a prescription with the generic designation only, the decision of selecting the appropriate product is left to the pharmacist. This new norm is apparently to the immediate economic benefit of the patient. In reality it allows the pharmacist to sell the product which will grant him the highest benefit, disregarding life saving and quality considerations. It also disregards the fact that generic brand copies are not equivalent to the therapeutic properties of trade mark products. In health matters, price cannot be traded for lower quality. Decree 150/92 should be amended to requiring physicians to mention the generic designation as well as the trade mark and the manufacturer's house mark. It should be enforced only once the new patent law has been approved, giving protection to the rightful owner of the invention.
3. Furthermore, Decree 150/92 allows free import of medicine. Research and development based pharmaceutical industries are now faced with the disloyal competition of generics imported from practically all parts of the world. Considering these world-wide supply sources, official Quality Control activity in Argentina should be developed and implemented rapidly, starting with the local pharmaceutical activity at all private or official levels. It should be strictly monitored in order to ensure a maximum quality and guarantee the needed high level of public health. The establishment of an efficient Quality Control system should also be taken into account in view of the forthcoming implementation of the MERCOSUR, which allows the opening of borders and markets to medicines of proven quality only.

Memorandum

Protection de la propriété intellectuelle: Destruction de contre-façons de modèles

---

Sur le plan international, des mesures efficaces ont été prises contre la réalisation et la diffusion d'articles contrefaçonnés. L'Argentine adopte dans ce domaine une politique conforme à ces règles.

Dans des cas précis, la Douane argentine a vendu aux enchères publiques des marchandises contrefaites, qu'elle a sequestrées. Cela pose un problème sérieux dans la lutte des contrefaçons car cette marchandise réapparaît ainsi sur le marché. Le connaisseur potentiel peut évoquer sa bonne foi en se référant à l'origine de son achat.

Il est donc vivement souhaité que la Douane argentine procède à la destruction de la marchandise sequestrée.



Memorandum

Protección de la propiedad intelectual:  
destrucción de modelos falsificados

---

A nivel internacional, se han tomado medidas eficientes para luchar contra la producción y la venta de artículos falsificados. La Argentina adopta y aplica en esta materia una política conforme a su legislación. En varias oportunidades, la Aduana argentina remató mercadería falsificada, que había previamente confiscado. Esto plantea un problema serio en la lucha contra las falsificaciones, dado que esta mercadería reaparece en el mercado. Y el consumidor potencial puede evocar su buena fe refiriéndose al origen de su compra.

Sería altamente deseable que la Aduana argentina proceda a la destrucción de la mercadería confiscada.

Memorandum

Simplification des formalités d'entrée et de sortie de l'Argentine des échantillons de produits: Carnets A.T.A

---

La Convention A.T.A. ("Admission temporaire - temporary admission") est une convention douanière qui instaure l'usage d'un document, le carnet A.T.A., assorti d'une garantie et susceptible d'être utilisé en lieu et place des documents nationaux lors de l'admission temporaire de marchandise. Le carnet A.T.A. est un passavant et un acquit-à-caution international exemptant l'assujetti de la garantie de redevances d'entrée lors du franchissement de la frontière. 45 pays ont signé la Convention A.T.A. à ce jour.

Dans les relations de la Suisse avec l'Argentine une taxe de 3% calculée sur la valeur des échantillons, non récupérable, est perçue par la douane. Une garantie bancaire est en outre exigée ainsi que l'engagement sur place d'un agent de douane (despachante). La résultante de cette situation est une augmentation des frais et une perte de temps non négligeable.

Vue l'évolution favorable dans la libéralisation des échanges, il est vivement souhaité que l'Argentine adhère à la Convention A.T.A.

Memorandum

Simplificación de los trámites para la importación y exportación de muestras: Carnets A.T.A.

-----

La Convención A.T.A. (Admission temporaire - temporary admission") es una convención aduanera que establece la utilización de un documento, el carnet A.T.A., para ser utilizado en la importación temporaria de mercadería, en lugar de la documentation nacional de importación. El carnet A.T.A. es un tríptico internacional que libera al interesado del pago de derechos aduaneros.

Hasta el día de la fecha, 45 países han firmado la Convención A.T.A.

En las relaciones entre Suiza y Argentina una tasa de 3% calculada sobre el valor de las muestras, no reembolsable, es percibida por la aduana. Además se exige una garantía bancaria como también la contratación de un despachante de aduana. De esta situación resulta un incremento de los costos y una considerable pérdida de tiempo.

Debido a la evolución favorable en la liberalización del comercio internacional, sería altamente deseable que Argentina adhiera a la Convención A.T.A.

## M e m o r a n d u m

### Umweltschutz und der Beitrag der Schweizer Industrie

Die Schweizer Wirtschaftsdelegation in Argentinien (23. - 27.10.1992) hat mit Zufriedenheit festgestellt, dass in Argentinien vermehrt den Belangen der Umwelt Rechnung getragen wird und entsprechende Anstrengungen gemacht werden.

Die Umweltproblematik hat sich in letzter Zeit wesentlich geändert. Man ist sich heute bewusst, dass viele Umweltprobleme globaler Natur sind (Rio 92). Man weiss aber auch, dass in vielen Fällen kein Widerspruch zwischen Oekologie und Oekonomie existiert.

Die Schweiz hat schon relativ früh direkte Umweltprobleme eingeführt. Dies hat zu diversen Entwicklungen geführt.

Deswegen besitzt die Schweiz heute eine langjährige Erfahrung, "Know-how" und Technologie.

Speziell zu erwähnen sind:

- Abwasseraufbereitung
- Trinkwasseraufbereitung
- Müllentsorgungssysteme inkl. Sondermüll
- Abgasreinigungsanlagen
- Altkehrichtdeponien
- Umweltmessungen und Prüfungen

In der Behandlung der Probleme geht die Schweizer Industrie davon aus, dass grundsätzlich der beste Umweltschutz die Verhinderung oder Reduktion der Schadstoffe ist. Auch in der Rezyklierung von Schadstoffen hat die Schweizerindustrie modernste und erprobte Technologien und Konzepte anzubieten.

Die Schweizer Industrie ist bereit in Partnerschaft mit der Argentinischen Industrie entsprechende Konzepte zu erarbeiten und ihr Know-How zu diesen Zwecken einzubringen.

Memorandum

La Protección del Medio Ambiente y el Aporte de la Industria Suiza

-----

La Delegación Económica Suiza en Argentina (23 - 27.10.1992) ha pedido observar con beneplácito la creciente preocupación de la Argentina por las cuestiones relativas a la Protección Ambiental y los esfuerzos que tienen lugar al respecto.

La problemática de la Protección del Medio Ambiente se ha visto modificada esencialmente en los últimos tiempos. Se tiene hoy plena conciencia que muchos problemas ambientales son de naturaleza global ("Earth Summit", Rio 1992). Al mismo tiempo se reconoce que en muchos casos no existe una real contradicción entre Ecología y Economía.

Suiza introdujo desde hace ya relativamente mucho tiempo estrictas normas de protección ambiental, lo que condujo a diversos desarrollos. Por tal motivo Suiza posee actualmente larga experiencia, "know-how" y tecnologías en la materia.

Cabe mencionar en particular:

- tratamiento de afluentes
- potabilización del agua
- disposición de residuos, incluidos desechos especiales
- sistemas de limpieza de gases de escape
- saneamiento de viejos depósitos
- mediciones y ensayos de las condiciones del ambiente

En el tratamiento de tales problemas la Industria Suiza parte de la premisa que básicamente el mejor modo de proteger el Medio Ambiente radica en evitar o reducir la formación de sustancias nocivas. También en el reciclado de tales elementos se dispone de tecnologías y conceptos muy modernos y probados.

La Industria Suiza está dispuesta a cooperar en asociación con la Industria Argentina en la elaboración de conceptos en tal sentido y aportar su know-how con ese propósito.