



Asamblea General

Distr. general
14 de abril de 2003
Español
Original: inglés

Quincuagésimo séptimo período de sesiones

Temas 111 y 119 del programa

Examen de la eficiencia del funcionamiento administrativo y financiero de las Naciones Unidas

Dependencia Común de Inspección

Informe de la Dependencia Común de Inspección sobre las actividades generadoras de ingresos del sistema de las Naciones Unidas

Nota del Secretario General*

El Secretario General tiene el honor de transmitir, para que las estudie la Asamblea General, sus observaciones, así como las de la Junta de los jefes ejecutivos del sistema de las Naciones Unidas para la coordinación, sobre el informe de la Dependencia Común de Inspección titulado “Actividades generadoras de ingresos del sistema de las Naciones Unidas” (JIU/REP/2002/6).

* Esta nota se presentó tarde a los servicios de conferencias porque fue necesario obtener las observaciones de todos los miembros de la Junta de los jefes ejecutivos del sistema de las Naciones Unidas para la coordinación.



Resumen

En el informe de la Dependencia Común de Inspección titulado “Actividades generadoras de ingresos del sistema de las Naciones Unidas” (véase A/57/707) se examinan las actividades realizadas en el sistema que se consideran generadoras de ingresos, aunque en la mayoría de los casos la obtención de ingresos no sea el objetivo principal de dichas actividades (con algunas excepciones en el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual). Las organizaciones del sistema consideran que muchas de las actividades examinadas son fundamentales para la promoción de su misión. En el informe se destaca también que, si bien en las Naciones Unidas las actividades generadoras de ingresos se denominan “actividades comerciales”, ello no entraña que se lleven a cabo con la finalidad de obtener un beneficio en el sentido en que esto se entiende en el sector privado. En el informe se señala que con esas actividades se persiguen objetivos que no son comerciales ni tienen fines de lucro. Teniendo en cuenta esas aclaraciones, en el informe se examinan los resultados de la gestión de esas actividades generadoras de ingresos y comerciales y se hacen recomendaciones tanto para mejorar su capacidad de producir ingresos y su rentabilidad como para formular nuevas medidas que permitan generar ingresos.

Los miembros de la Junta de los jefes ejecutivos del sistema de las Naciones Unidas para la coordinación acogen con satisfacción el informe y la información que proporciona sobre las diversas actividades de todo el sistema que generan ingresos. Aprecian en particular el análisis que brinda el informe sobre cuestiones interrelacionadas, así como sobre las políticas y estrategias que aplican las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas para gestionar sus actividades generadoras de ingresos. Los miembros de la Junta consideran que el informe es oportuno y que las cuestiones fundamentales que en él se destacan servirán de catalizadores para mejorar el diálogo interinstitucional y definirán un marco para las deliberaciones futuras.

I. Introducción

1. En el informe de la Dependencia Común de Inspección (DCI) titulado “Actividades generadoras de ingresos del sistema de las Naciones Unidas” (véase A/57/707) se pasa revista a las políticas y prácticas relacionadas con algunas de las actividades de las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas que generan ingresos. El informe responde a inquietudes manifestadas por la Asamblea General cuando, en el párrafo 17 de la sección II de su resolución 52/220, de 22 de diciembre de 1997, invitó al Secretario General a proponer “medidas para mejorar la rentabilidad de las actividades comerciales de las Naciones Unidas, en particular la de la venta de publicaciones en Ginebra, y, en los casos pertinentes, a que determine nuevas medidas para generar ingresos”. El informe se elaboró atendiendo a una sugerencia hecha por la Oficina de Servicios de Supervisión Interna en el contexto de sus auditorías de gestión, y al interés manifestado por varias organizaciones del sistema de las Naciones Unidas por que esta cuestión se examinara a nivel de todo el sistema.

2. Las actividades generadoras de ingresos que se examinan en el informe de la DCI varían mucho en cuanto a su carácter y alcance, y van desde las que generan unos ingresos modestos, como la venta de artículos de recuerdo en varias organizaciones del sistema de las Naciones Unidas, hasta las que se consideran importantes generadoras de ingresos, como las operaciones de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) basadas en un sistema de pagos por servicios o la venta de tarjetas de felicitación en el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF). La mayoría de las actividades examinadas en el informe son parte integrante de los programas de trabajo de las organizaciones de que se trata, pero también presentan oportunidades para producir ingresos. En el informe se examinan también las actividades basadas en mandatos cuya finalidad es promover los objetivos institucionales de las organizaciones de que se trata y mejorar su imagen pública, como las de la Administración Postal de las Naciones Unidas y los servicios para visitantes, además de los servicios de la OMPI en materia de propiedad intelectual basados en el pago de cuotas.

3. En el informe de la DCI se señala que, aunque las actividades examinadas se consideran generadoras de ingresos, en la mayoría de los casos ello no entraña que éste sea su objetivo principal (con algunas excepciones, como en el caso de determinadas actividades del UNICEF y de la OMPI). Si bien el objetivo principal es obviamente promover la misión de las organizaciones de que se trata, en este proceso se presentan distintas oportunidades para generar ingresos como objetivo secundario. Además, aunque en las Naciones Unidas las actividades generadoras de ingresos se denominan “actividades comerciales”, ello no supone que las organizaciones en cuestión del sistema de las Naciones Unidas estén motivadas por la voluntad de obtener ganancias en el sentido en que esto se entiende en el sector privado. Por el contrario, las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas procuran objetivos no comerciales y sin fines de lucro. Teniendo en cuenta estas aclaraciones, en el informe se examinan los resultados de la gestión de esas actividades generadoras de ingresos y comerciales y se hacen recomendaciones tanto para mejorar su capacidad de producir ingresos y su rentabilidad como para formular nuevas medidas que permitan generar ingresos.

II. Observaciones generales

4. En general, los miembros de la Junta de los jefes ejecutivos del sistema de las Naciones Unidas para la coordinación acogen con satisfacción el informe y agradecen la amplia labor realizada por la DCI en su elaboración, especialmente teniendo en cuenta que se trata del primer informe de este tipo. Consideran que ofrece un panorama informativo y útil de los marcos normativos y las prácticas prevalecientes para las actividades generadoras de ingresos en las distintas organizaciones del sistema de las Naciones Unidas.

5. Los miembros de la Junta consideran que el informe es oportuno, habida cuenta de las iniciativas que se han emprendido en las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas con objeto de aprovechar posibles nuevas fuentes de ingresos para apoyar sus respectivos mandatos. Destacan especialmente la información y la recomendación relativas a la necesidad de gestionar las actuales actividades generadoras de ingresos de manera más eficiente y con una perspectiva más empresarial, incluso mejorando las estrategias y técnicas de comercialización y ampliando el ámbito geográfico de las redes de ventas, según convenga a las características y al mandato de las organizaciones en cuestión.

6. En general, los miembros de la Junta consideran que las distintas recomendaciones contenidas en el informe son pertinentes para mejorar las actividades generadoras de ingresos del sistema de las Naciones Unidas, aunque es evidente que en algunos casos se requeriría una mayor concreción y un acuerdo específico sobre los medios de ejecución antes de que las recomendaciones puedan considerarse.

7. En el informe se recomienda estudiar nuevas disposiciones de gestión para las actividades generadoras de ingresos a fin de aumentar la eficiencia y la eficacia de la gestión. Se propone también introducir los cambios correspondientes en los reglamentos y reglamentaciones financieros y administrativos de las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas. Los miembros de la Junta señalan que el Secretario General ya se ha ocupado de esas cuestiones en informes recientes (A/55/546 y A/57/398).

8. Algunos miembros de la Junta observan que el informe tiende a concentrarse más en la producción y la venta de publicaciones y productos conexos, incluso material de información pública y bases de datos electrónicas, que en la creación de nuevas actividades generadoras de ingresos que sirvan para apoyar los mandatos de las organizaciones.

9. Con respecto a las cuestiones que se plantean en el informe acerca de la venta de publicaciones, los miembros de la Junta presentan las siguientes observaciones:

- Utilizar el nivel de ventas de las publicaciones como indicador cuantitativo de la eficiencia de la gestión, así como establecer como criterio un objetivo en materia de ingresos, sólo sería pertinente en situaciones en que los compradores de las publicaciones fueran nacionales y/o instituciones de países de ingresos altos, instituciones académicas, etc. Obviamente, ésta no es la situación a la que se enfrentan muchas organizaciones del sistema, y aumentar los ingresos mediante la venta de publicaciones supondría tomar como objetivo grupos de clientes que, en su mayor parte, no corresponderían a los que se definen en sus mandatos básicos;

- Los objetivos primordiales son claramente la difusión de información y el fomento de una imagen positiva de las organizaciones de que se trata mediante la venta de publicaciones, mientras que la generación de ingresos se considera sólo un objetivo secundario;
- Existe una diferencia entre ciertas actividades concretas de publicación y de ventas cuyo propósito es obtener ingresos y otras en que no debe permitirse que el deseo de aumentar los ingresos prime sobre otros objetivos más importantes, como la amplia disponibilidad de las publicaciones en cuestión.

III. Observaciones sobre las recomendaciones

A. Recomendaciones a las Naciones Unidas

Recomendación 1

Nuevas disposiciones de gestión para las actividades generadoras de ingresos de las Naciones Unidas

a) De conformidad con su propuesta de separar la gestión de las actividades que producen ingresos de las actividades básicas de la Organización, el Secretario General debería considerar la posibilidad de agrupar las actividades que producen ingresos en una División de Actividades Comerciales, que sería administrada por un órgano interdepartamental, análogo a la Junta Consultiva Superior de Servicios al Público (ST/SGB/2231), y que tendría las responsabilidades siguientes:

- i) Organización y administración de operaciones mundiales de promoción y venta para las actividades de divulgación de la Organización que producen ingresos;
- ii) Diseño y aplicación del marco de personal y administrativo adecuado que responda a la índole especial de las operaciones que se ejecutan con delegación especial de autoridad;
- iii) Mejoramiento de los resultados financieros de las actividades sobre la base, entre otras cosas, de planes estratégicos y operaciones comerciales que contengan objetivos en materia de ingresos;
- iv) Negociación y gestión de contratos con entidades externas;
- v) Fomento de la cooperación y coordinación entre los departamentos de la Secretaría, fondos y programas, y con los organismos especializados interesados, para la promoción comercial de las actividades de divulgación que producen ingresos, y ejecución de otras funciones que pudieran agregarse o definirse.

b) El Secretario General debería considerar la posibilidad de recomendar a la Asamblea General que revisara las disposiciones pertinentes del Reglamento Financiero y Reglamentación Financiera Detallada de las Naciones Unidas a fin de adaptarlas a las nuevas disposiciones de gestión que se proponen y a los objetivos de política enunciados en la recomendación 6 *infra*, relativa a las actividades que producen ingresos, con inclusión, en particular, de la

necesidad de reinvertir las ganancias en beneficio de las dependencias que producen ingresos (párrs. 68 a 72).

10. Al tiempo que observan que la recomendación 1 se dirige a las Naciones Unidas, algunos miembros de la Junta expresan la opinión de que podría haber una incongruencia inherente en la combinación de una actividad comercial orientada a la obtención de beneficios con los objetivos de las organizaciones sin fines de lucro de todo el sistema de las Naciones Unidas. Por consiguiente, se recomienda actuar con prudencia a la hora de iniciar un proceso en el cual las actividades no relacionadas con la generación de ingresos puedan ser desplazadas gradualmente por las exigencias comerciales.

11. Por lo que respecta a las Naciones Unidas, esta recomendación es acorde con los citados informes del Secretario General sobre esta cuestión. Como se indica en el párrafo 4 del documento A/55/546, en un estudio independiente de las actividades comerciales realizado por una empresa privada de consultores se determinó, entre otras cosas, que “las actividades comerciales deberían gestionarse separadamente de las demás actividades básicas de la Secretaría”. A raíz de su examen del informe, la Asamblea General, en el párrafo 4 de su resolución 56/238, pidió al Secretario General que formulara “propuestas para agilizar y simplificar la estructura administrativa y de gestión” que serviría de base a esas actividades y, en el párrafo 5, que le presentara para su examen en su quincuagésimo séptimo período de sesiones un informe sobre éste y otros elementos de la resolución.

12. Habida cuenta de los estudios pendientes sobre la Administración Postal de las Naciones Unidas, así como de la publicación inminente del presente informe de la DCI, el Secretario General presentó un informe provisional a la Asamblea General (A/57/398). Sin embargo, el Secretario General ha esbozado propuestas para definir las actividades comerciales cuyo objetivo principal es difundir información y agrupar todas las actividades generadoras de ingresos en una misma estructura administrativa que tenga como finalidad la promoción exterior. El Secretario General también ha manifestado su intención de reactivar la Junta Consultiva Superior de Servicios al Público. En vista del amplio apoyo que recibió esta recomendación, en principio, se espera que sea explorada en el marco del examen amplio del Secretario General que se prevé presentar a la Asamblea General en su quincuagésimo octavo período de sesiones.

Recomendación 2**Aumento del acceso del público y de la visibilidad**

El Secretario General debería examinar la posibilidad de reubicar las librerías y centros de regalos de las Naciones Unidas en Nueva York y Ginebra para lograr que fueran visibles y accesibles al público en general, al personal y a los delegados a las conferencias, a fin de mejorar las perspectivas de incrementar los ingresos de esas operaciones en el contexto de las medidas más estrictas de seguridad que limitan el acceso del público a los locales de la Organización (párrs. 73 a 76).

13. En las Naciones Unidas hay un acuerdo general con la recomendación de trasladar la librería y otras actividades de venta al público a una zona más accesible y visible. La cuestión es parte integrante del proyecto sobre el programa de visitas y actualmente se está estudiando junto con otras cuestiones conexas, que incluyen consideraciones relativas a restricciones por motivos de seguridad. También habría

que tener en cuenta que una proporción importante de las ventas de la librería son generadas efectivamente por funcionarios, delegados y personas que asisten a conferencias. La recomendación es particularmente pertinente para Ginebra, donde el público tiene menos contacto con las zonas de ventas a causa de las medidas de seguridad más estrictas.

Recomendación 3 **Ampliación del ámbito geográfico**

Con miras a aumentar la rentabilidad de las actividades que producen ingresos y la imagen pública de las Naciones Unidas en todo el mundo, el Secretario General debería hacer lo siguiente:

a) Considerar la posibilidad de hacer un análisis de la relación costo-beneficio de ampliar, posiblemente a título experimental, el ámbito geográfico de algunas actividades, tales como librerías, centros de regalos y ventas de sellos a filatelistas, para situarlas en más lugares de destino en los países desarrollados y en desarrollo, especialmente en los que ya hay una presencia del sistema de las Naciones Unidas, como los centros de información de las Naciones Unidas, cuyo mandato y dotación de personal podrían fortalecerse para este fin, empezando con arreglos selectivos y a título de prueba;

b) Estudiar la posibilidad de aplicar en Ginebra y Viena elementos de tecnología de la información y otros elementos adecuados de su elección para mejorar la experiencia de los visitantes en las sedes, con la participación de otras organizaciones del sistema y de los gobiernos o ciudades anfitriones;

c) En el caso concreto de Ginebra y en cooperación con otras organizaciones con sede en Ginebra interesadas, explorar, en relación con los fines que anteceden, la oportunidad que ofrece el proyecto de transformación y modernización del Palacio de las Naciones en Ginebra que estudian actualmente las autoridades suizas (párrs. 77 a 79).

14. La recomendación 3, en lo que se refiere a los centros de información de las Naciones Unidas, debería revisarse a la luz del examen en curso de la labor de dichos centros y teniendo debidamente en cuenta los recursos que se necesitarían para que se dedicaran a actividades generadoras de ingresos. Los centros de información promueven las ventas de publicaciones y sellos de las Naciones Unidas mediante sus boletines, comunicados de prensa, exposiciones y ferias de libros. No obstante, dado que las ventas directas exigen personal administrativo adicional y conllevan responsabilidades financieras, los centros de información en general, y en particular los que no funcionan de manera autónoma, carecen de capacidad para llevar a cabo actividades comerciales directas, como agentes de venta para las organizaciones que producen las publicaciones. Sin embargo, dicho esto, tal vez sería posible mejorar la coordinación de los centros de información como puntos de contacto en el campo de la venta de productos, con conocimiento de que toda participación directa en el proceso de obtención de ingresos por determinados centros exigiría recursos adicionales.

15. También sería útil fortalecer los vínculos con las asociaciones pro Naciones Unidas de distintos países a fin de que tuvieran más flexibilidad para dedicarse a actividades generadoras de ingresos. A este respecto puede considerarse como un modelo el papel de los comités nacionales pro UNICEF. Por su parte, las actividades

generadoras de ingresos tanto en Ginebra como en Viena podrían beneficiarse de una mayor coordinación entre las diferentes organizaciones del sistema de las Naciones Unidas. Idealmente, el proyecto sobre el programa de visitas a las Naciones Unidas ofrecerá un modelo útil que podría seguirse conjuntamente con iniciativas análogas, como la de las autoridades suizas en relación con el mejoramiento de las instalaciones para visitantes en Ginebra.

16. En el contexto de todo el sistema, mientras que los miembros de la Junta convienen en que mejorar las actividades generadoras de ingresos para aumentar la rentabilidad y al mismo tiempo promover la imagen de las organizaciones del sistema es racional desde el punto de vista comercial, expresan preocupación por la posibilidad de que esto cree entre el público la impresión equivocada de que las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas están más interesadas en comercializar sus actividades que en concentrarse en su misión básica. Por consiguiente, instan a que se actúe con la atención y la precaución debidas sobre la forma en que esa recomendación se estudiará, se promoverá y se aplicará.

Recomendación 4

Posibilidades de contratación externa

En el contexto de la resolución 55/232 de la Asamblea General, de 23 de diciembre de 2000, relativa a las prácticas de contratación externa, el Secretario General debería lograr que, para recurrir a la contratación externa en actividades que producen ingresos, se tomara en cuenta lo siguiente:

a) El objetivo concreto y la índole especial de cada actividad y la pericia técnica con que se cuente en la Organización para formular y supervisar eficazmente contratos de beneficio mutuo por entidades del sector privado;

b) La posibilidad de conceder contratos externos en cada operación a escala mundial o dentro de determinados ámbitos geográficos;

c) Las ventajas o desventajas de otorgar derechos exclusivos a los contratistas según la índole de la actividad;

d) La posibilidad de conceder contratos externos experimentales de dos años basados en metas de ingresos netos y en otras formas pertinentes de medir el rendimiento (párrs. 85 a 88).

17. En relación con la recomendación 4, se expresó la opinión de que en las Naciones Unidas la pericia existente a nivel interno suele ser mayor que la disponible en el exterior, especialmente cuando el objetivo principal es promover las Naciones Unidas. Las actividades de promoción de ventas y las visitas deben considerarse una parte integrante y una extensión de la labor general de las Naciones Unidas, en la medida en que constituyen una experiencia educativa y una promoción de la Organización entre los visitantes.

18. Algunos miembros de la Junta señalan que esta recomendación debe seguir examinándose a la luz de las conclusiones y recomendaciones del próximo informe de la DCI sobre el examen de auditoría de gestión de la contratación externa en las Naciones Unidas y en los fondos y programas de las Naciones Unidas.

Recomendación 5**Administración Postal de las Naciones Unidas (APNU)**

a) El Secretario General debería obtener de la Asamblea General la autoridad necesaria para examinar los actuales acuerdos sobre la APNU entre la Organización y los países anfitriones a fin de determinar si sigue siendo válida la forma que se usa actualmente de distribución de los gastos y los ingresos de las operaciones de la APNU entre las Naciones Unidas y las administraciones postales de los países anfitriones; en ese examen se deberían tener plenamente en cuenta los beneficios financieros, económicos y de otro tipo que los países anfitriones derivan de la ubicación de organizaciones del sistema de las Naciones Unidas en sus territorios;

b) El Secretario General también debería iniciar consultas con las autoridades competentes de la Unión Postal Universal (UPU) con miras a fortalecer las relaciones comerciales de la APNU con las administraciones postales nacionales (párrs. 89 a 93).

19. Cabe suponer que la recomendación 5 se basa en la idea de que tal vez la APNU esté subvencionando inconscientemente al Servicio Postal de los Estados Unidos proporcionándole gratuitamente espacio de oficinas y pagando los servicios de correo a las tarifas vigentes. Si se examina mejor el Acuerdo Postal entre las Naciones Unidas y el país anfitrión se observará que el suministro de locales se acordó a cambio de los servicios que prestaría el Servicio Postal de los Estados Unidos en virtud de la sección 6 del Acuerdo. Si bien ciertamente existe la posibilidad de revisar las condiciones del Acuerdo de forma que éste permita obtener una mayor rentabilidad, también es, posible que los costos para el Servicio Postal de los Estados Unidos superen los ingresos que éste obtiene del establecimiento de una estafeta de correos en las Naciones Unidas. Teniendo en cuenta la difícil situación del Servicio Postal de los Estados Unidos, y ciertamente de la mayoría de administraciones de correos de todo el mundo, es probable que toda modificación de las condiciones del Acuerdo en el momento actual produzca resultados perjudiciales para las Naciones Unidas. Además, sería difícil cuantificar el factor de conveniencia para el personal y las delegaciones que representa tener esas instalaciones en las sedes. Por estos motivos, tal vez no sea prudente solicitar una revisión del Acuerdo existente.

20. La sugerencia que figura en el informe al efecto de que la APNU fortalezca sus relaciones con la UPU y sus países miembros es efectivamente positiva. En realidad, la APNU ha participado en la mayoría de reuniones de la Asociación Mundial para el Desarrollo de la Filatelia, establecida por la UPU. Esta relación se seguirá explorando y ampliando. Sin embargo, cabe señalar que la ausencia de reciprocidad es un elemento clave en la designación de la APNU como “entidad postal”. Cada administración nacional de correos recibe y entrega el correo de las demás; esto solía hacerse basándose en el principio de la reciprocidad equivalente, y más recientemente, cuando ese sistema demostró ser poco equitativo, sobre la base de “gastos terminales”. Por consiguiente, no puede esperarse que la asociación de la APNU con la UPU se produzca en las mismas condiciones vigentes para las otras autoridades postales nacionales.

B. Recomendaciones a todas las organizaciones

Recomendación 6 Objetivos de política

El órgano legislativo competente de cada organización debería fortalecer aún más, dentro de un marco normativo coherente, las actuales directrices que rigen las actividades que producen ingresos, teniendo en cuenta, entre otros, los objetivos siguientes:

a) Promover los mandatos legislativos y la imagen pública de la organización en el mundo y aumentar al máximo los ingresos según proceda, para su asignación por los Estados miembros, a discreción de éstos;

b) Lograr la sostenibilidad financiera a largo plazo de las actividades mediante la inversión de un porcentaje adecuado de sus utilidades en las dependencias orgánicas directamente interesadas (para dar apoyo a sus mayores necesidades de tecnología de la información, nuevas actividades de investigación y desarrollo, producción y reproducción, y actividades de promoción comercial y ventas); para tal fin, deberían establecerse, en los casos en que no existieran en la actualidad, mecanismos de autofinanciación, tales como fondos rotatorios especiales, y debería concederse a los servicios del caso cierto grado de flexibilidad para movilizar sus propios recursos, en especie o en efectivo, de fuentes públicas o privadas, para satisfacer sus necesidades de capital inicial, capital de operaciones o reserva operacional, de conformidad con los reglamentos financieros de cada organización;

c) Alentar la creatividad de las organizaciones y la medición de su rendimiento sobre la base de los resultados financieros obtenidos;

d) Aprovechar los beneficios financieros de los derechos de protección de la propiedad intelectual;

e) Fortalecer las ventajas comparativas de cada organización;

f) Atenerse a normas éticas coherentes con los valores del sistema de las Naciones Unidas y con el marco ético de cada organización para cooperar con la comunidad empresarial internacional (párrs. 56 a 61).

21. En general, la recomendación 6 es aceptable. Los miembros de la Junta observan que en el caso de las publicaciones, la calidad y la puntualidad son esenciales para obtener los máximos efectos de divulgación e ingresos. La política de gestión de los ingresos debería tener en cuenta este requisito ofreciendo apoyo e incentivos para mejorar las publicaciones, las cuales se cuentan entre las principales actividades que producen ingresos en las Naciones Unidas y algunas otras organizaciones del sistema. En las Naciones Unidas la experiencia ha demostrado que cuando los departamentos han dispuesto de ingresos para reinvertirlos en el mejoramiento de sus productos y servicios se ha logrado una mayor calidad y un mayor apoyo de los usuarios. Además, habría que considerar aplicar un mayor grado de flexibilidad de manera que las operaciones que producen ingresos puedan aceptar donaciones en efectivo o en especie de Estados Miembros interesados y del sector privado.

22. Por lo que se refiere al apartado d) de la recomendación 6 *supra* (así como en relación con la recomendación 11 *infra*), algunos miembros de la Junta indican que la posibilidad de generar ingresos gracias a la explotación de los derechos de

propiedad intelectual pertenecientes a una organización debería ser sólo un objetivo secundario; el objetivo principal sería velar por que los productos y servicios resultantes de los derechos de propiedad intelectual estuvieran generalmente disponibles a precios asequibles, especialmente para el sector privado de los países en desarrollo.

Recomendación 7

Aumento de los ingresos procedentes de las publicaciones

Los jefes ejecutivos de las organizaciones, si no lo están haciendo ya, deberían tratar de incrementar los ingresos procedentes de las publicaciones aumentando el presupuesto y la dotación de personal de sus programas de publicaciones para aumentar su visibilidad, teniendo también en cuenta las prácticas contables de probada eficacia mencionadas en el presente informe, e introduciendo, entre otras, las siguientes medidas:

a) **Obtención de un equilibrio más razonable, que podrá determinar cada organización, entre la distribución gratuita (con inclusión del libre acceso en Internet) y la venta de las publicaciones;**

b) **Expansión del ámbito geográfico de las operaciones de comercialización y venta;**

c) **Mayor promoción del uso de derechos de autor en relación con las traducciones y la reproducción de publicaciones locales de bajo costo, especialmente en los países en desarrollo;**

d) **Celebración, más frecuentemente y en diferentes lugares de destino, de reuniones oficiosas entre organismos de los jefes de los programas de publicaciones en el contexto de la Feria del Libro anual de Frankfurt; los programas de esas reuniones deberían concentrarse en el uso de prácticas de eficacia probada para las actividades de publicación y comercialización con inclusión de las cuestiones de costos y pago de derechos en las actividades de publicación conjunta;**

e) **De conformidad con lo esbozado en el presente informe, establecimiento de servicios comunes de imprenta, donde proceda, especialmente con miras a combinar los recursos limitados a fin de mejorar la capacidad y la tecnología de las plantas impresoras para llevar a cabo tareas de imprenta especiales o de alta calidad que en la actualidad generalmente se dan a imprentas comerciales externas (párr. 103).**

23. En general, la recomendación 7 es aceptable en los casos en que las iniciativas sugeridas puedan atenderse sin necesidad de recursos adicionales. Sin embargo, algunos miembros de la Junta señalan que, puesto que es probable que se creen gastos adicionales con cada una de las iniciativas sugeridas, será necesario examinar primero, antes de considerar la posibilidad de aplicar la recomendación, si los ingresos adicionales previstos podrían compensar esos gastos adicionales.

24. Las propuestas de las Naciones Unidas en relación con el mejoramiento de las publicaciones se han formulado en el informe del Secretario General titulado "Fortalecimiento de las Naciones Unidas: un programa para profundizar el cambio" (A/57/387 y Corr.1). En el párrafo 81 de dicho informe se apoya la conversión en servicios en línea y el establecimiento de "un plan de suscripción con diversas categorías, que permite cobrar por el acceso según la capacidad de pago del usuario y el

lugar en que éste se encuentre”. Mientras se determina la viabilidad de este enfoque, será necesario revisar las políticas actuales sobre difusión, incluidas las que rigen la distribución gratuita frente a la venta y la concesión de licencias para los materiales publicados.

25. Sin embargo, se destaca que hay que abordar con realismo el potencial de las Naciones Unidas para generar ingresos gracias a las publicaciones. Por ejemplo, no es realista comparar las operaciones de publicación de las Naciones Unidas con las de la Organización Marítima Internacional o las de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, dado que éstas tienen mandatos muy especializados y participan intensamente en la formulación de reglamentaciones internacionales en sus respectivas esferas de actividad. Además, sus actividades tienen un impacto más directo en importantes sectores económicos mundiales. Por estos motivos, ambas organizaciones tienen un mercado cautivo para sus publicaciones, que es además un mercado que no carece de recursos financieros. Por el contrario, una importante proporción del mercado para las publicaciones de las Naciones Unidas está en campos que suelen estar dominados por entidades sin fines de lucro y se caracterizan por una intensa competencia por unos recursos escasos. Análogamente, muchas publicaciones de las Naciones Unidas no están orientadas a grandes mercados sino que se producen para cumplir mandatos legislativos concretos y, por lo tanto, no se espera que generen un enorme volumen de ingresos.

26. Los miembros de la Junta observan la necesidad de mejorar la coordinación interinstitucional en relación con las políticas de publicaciones y las actividades de difusión, como se menciona en los apartados e) y f) del párrafo 103 del informe. En los sectores económico y social, las Naciones Unidas están aplicando activamente medios prácticos para lograr una mayor especificidad y coherencia, y para reducir las superposiciones mediante el Comité Ejecutivo de Asuntos Económicos y Sociales.

Recomendación 8 **Productos de información pública**

A fin de generalizar las políticas y prácticas que ya se aplican en algunas organizaciones, los jefes ejecutivos deberían determinar, de entre el material de información pública de sus respectivas organizaciones, cuáles son los productos que tienen valor comercializable, especialmente producciones audiovisuales, que podrían perfeccionarse con el doble objetivo de promoción y producción de ingresos, sin perjuicio de la distribución gratuita del resto del material de información pública (párrs. 104 a 106).

27. Si bien están de acuerdo en principio en que pueden obtenerse ingresos de los materiales de información pública, los miembros de la Junta señalan que, antes de elaborar esos productos, debería haber una decisión clara acerca de la forma en que se difundirán. Así podrá evitarse el conflicto entre la distribución gratuita y la venta y podrá evaluarse adecuadamente la eficacia del producto.

Recomendación 9 **Bases electrónicas de datos y productos conexos**

a) Las organizaciones deberían emular las prácticas de eficacia probada de las Naciones Unidas y de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) para la comercialización en línea de sus bases de datos, y también

podrían considerar, según procediera, la fórmula que aplica la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) de acceso público gratuito limitado y acceso pago ilimitado a las bases electrónicas de datos.

b) Análogamente, las organizaciones en la medida de lo posible, deberían adoptar el modelo computadorizado para análisis de viabilidad y presentación de informes (COMFAR) de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) para el desarrollo y la comercialización de programas informáticos que promuevan sus respectivos mandatos y a su vez generen ingresos (párrs. 107 a 112).

28. El objetivo fundamental de la recomendación 9 es aceptable en general. Sin embargo, esta recomendación estará supeditada a que cada organización del sistema determine la medida en que las prácticas recomendadas, la facilitación del acceso a bases de datos electrónicas y el modelo computadorizado mencionados en la recomendación son claramente pertinentes para la índole de sus propias operaciones y acordes con los objetivos de las actividades de desarrollo de sus bases de datos electrónicas.

Recomendación 10

Adquisición por conducto de terceras partes

a) Los jefes ejecutivos de las organizaciones, en los casos necesarios, deberían introducir y aplicar medidas destinadas a fortalecer y mantener sus respectivas ventajas comparativas en la adquisición internacional de bienes y servicios de conformidad con los lineamientos esbozados en el presente informe.

b) A fin de dar apoyo financiero, aunque fuera parcial, al objetivo de la recomendación 10 a) *supra*, las organizaciones deberían estudiar la conveniencia de cobrar derechos de licitación o de registro a las entidades del sector privado que se presenten a licitaciones relacionadas con adquisiciones y con la adjudicación de contratos externos de las organizaciones (párrs. 113 a 115).

29. Los miembros de la Junta adoptan la posición de que la aplicación de la recomendación 10 podría desalentar la participación de proveedores de países en desarrollo y países con economías en transición en oportunidades de contratación de servicios en el sistema de las Naciones Unidas, lo cual en realidad es contrario al mandato de la Asamblea General de adoptar nuevas medidas para incrementar las oportunidades de prestación de servicios de los proveedores de esos países.

Recomendación 11

Investigación y desarrollo en ciencia y tecnología

La Junta de los jefes ejecutivos del sistema de las Naciones Unidas para la coordinación debería establecer un grupo de tareas ad hoc, con participación de la OMPI, para formular una política común sobre patentes de ciencia y tecnología basada en la resolución WHA35.14 de la Asamblea Mundial de la Salud, de 12 de mayo de 1982, relativa a la política sobre patentes, con miras a alentar a las organizaciones a seguir fortaleciendo sus actividades de investigación y desarrollo en ciencia y tecnología en apoyo de objetivos mundiales de desarrollo social y económico, y utilizar de forma más general y sistemática, que lo que se ha hecho hasta la fecha, los derechos de patente adquiridos a fin de producir ingresos y otros beneficios para seguir financiando actividades de investigación

y desarrollo. Esto podría exigir la creación de programas centralizados y auto-financiados en algunas organizaciones (párrs. 117 a 121).

30. Como se ha señalado en el párrafo 22 *supra*, algunos miembros de la Junta consideran que generar ingresos gracias a la explotación de los derechos de propiedad intelectual pertenecientes a organizaciones del sistema de las Naciones Unidas debería ocupar un lugar secundario en relación con la necesidad de velar por que los productos y servicios resultantes de los derechos de propiedad intelectual estuvieran generalmente disponibles a precios asequibles, especialmente para el sector privado de los países en desarrollo.

31. La necesidad de una política a nivel de todo el sistema en materia de ciencia y tecnología respecto de las patentes de que sean propietarias las organizaciones del sistema debe evaluarse averiguando si la labor de investigación y desarrollo en el sistema de las Naciones Unidas produce resultados que puedan ser patentados, y de si existe o no un mercado potencial para esos resultados, de forma que la generación de ingresos se convierta en una consideración pertinente. Actualmente esta necesidad no es evidente a nivel de todo el sistema. Además, con respecto a los ingresos que pueden obtenerse de las patentes, esta cuestión debe evaluarse en el contexto de si sería acorde con la misión de las organizaciones de que se trata, y serviría para promover dicha misión, teniendo en cuenta que, en principio, esas misiones tienen por definición un carácter no comercial y sin fines de lucro.

Recomendación 12

Formación de carácter sustantivo y conferencias públicas

a) **Los jefes ejecutivos de las organizaciones deberían considerar la posibilidad de ampliar o establecer programas de formación de carácter sustantivo y conferencias públicas para el sector no estatal sobre la base del pago de honorarios con miras a promover el diálogo en materia normativa y de tecnología y otras formas de interacción con la sociedad civil.**

b) **También deberían estudiarse los beneficios posibles, incluidos los monetarios, de los cursos pagos que algunas organizaciones pudieran ofrecer en Internet o en otros medios sobre temas relacionados con sus respectivas competencias, en asociación o no con instituciones educacionales que otorguen créditos académicos (párrs. 121 a 123).**

32. La recomendación 12 es aceptable en general, aunque también se aplica en este caso la observación formulada por los miembros de la Junta en relación con la recomendación 3 *supra*, y se recomienda actuar con la prudencia y la atención debidas sobre la forma en que esta recomendación se estudiará, se promoverá y se aplicará. En el caso de las Naciones Unidas, por ejemplo, los programas de conferencias, talleres y seminarios organizados por el Departamento de Información Pública se consideran principalmente un medio de difundir información acerca de la labor de las Naciones Unidas y de promover el debate, el estudio y la capacitación, en ámbitos de interés prioritario para las Naciones Unidas, entre representantes de la sociedad civil, incluidos los grupos académicos, las organizaciones no gubernamentales y otros. También constituyen valiosas fuentes de información para el sistema de las Naciones Unidas. El Departamento de Información Pública procura activamente alentar este tipo de promoción exterior y ha determinado que imponer una cuota por la participación en esos programas tendría el efecto de reducir la demanda y de limitar su capacidad de influir en sectores claves del público a los que se intenta

llegar, aparte de crear una distinción entre los distintos grupos sobre la base de su capacidad de pago. A la larga, ninguno de esos efectos redundaría en interés de las Naciones Unidas.

Recomendación 13

Fortalecimiento de la función de comercialización

Los jefes ejecutivos deberían lograr que las funciones de comercialización y venta de las actividades que producen ingresos en sus respectivas organizaciones se reforzaran con las siguientes medidas:

a) Estudios periódicos de mercado, particularmente en el campo de las publicaciones, apropiados a cada actividad;

b) Excepción hecha de los descuentos concedidos en los países en desarrollo, la fijación de precios para las actividades debería incluir un margen de utilidades y el costo que ha de considerarse debería incluir los gastos directos y generales de la dependencia de que se trate, con sujeción a c) *infra*;

c) Los pagos de suscripción de las bases de datos en línea debería basarse en un método de fijación de precios que tuviera en cuenta su carácter por lo general exclusivo, la posible demanda y los niveles de ingresos de los sectores de usuarios; deberían armonizarse las políticas de descuentos para grupos de usuarios favorecidos, y las cuotas de suscripción deberían establecer diferencias entre los usuarios que son instituciones y los particulares;

d) Deberían seguirse fortaleciendo las estrategias y los mecanismos de cooperación para los servicios de distribución y venta, especialmente respecto de publicaciones y artículos de regalo, con inclusión de la venta mutua de los productos de otras organizaciones a título voluntario, así como extender las redes de distribución y venta en los países en desarrollo. Para tal fin habría que aprovechar plenamente la existencia de las oficinas exteriores del sistema de las Naciones Unidas (párrs. 124 a 127).

33. Los miembros de la Junta señalan que la mayoría de las publicaciones de las organizaciones del sistema, por no decir todas, se producen atendiendo a mandatos legislativos concretos y no para satisfacer las necesidades de determinados grupos objetivo de la sociedad civil. Mientras que los resultados de la investigación periódica de mercados pueden ser útiles para descubrir necesidades y demandas de publicaciones más precisas, el sistema de las Naciones Unidas tal vez no tenga la flexibilidad necesaria para reaccionar cabalmente a las conclusiones de esos estudios y poder optimizar sus actividades de publicación, especialmente si se considera que también habrá que tener en cuenta los mandatos intergubernamentales y la función de promoción exterior.

34. Mientras que la recomendación relativa a la fijación de precios puede ser válida desde el punto de vista de la comercialización, los miembros de la Junta observan que la fijación de precios basada en la inclusión de un margen de utilidades depende de que se cuente con información precisa sobre los costos, que no siempre existe para todos los productos. En el caso de los productos de las bases de datos de las Naciones Unidas, por ejemplo, se ha aplicado un método de fijación de precios basado en el valor, en la medida de lo posible, teniendo en cuenta las actitudes prevalecientes internamente y la situación del mercado.

35. Las organizaciones del sistema de las Naciones Unidas cooperan estrechamente en la venta de publicaciones, aprovechando que entre las distintas organizaciones del sistema hay mercados superpuestos para sus respectivas publicaciones. Efectivamente, esa cooperación ya existe en forma de exposiciones cooperativas de libros que las Naciones Unidas se han propuesto organizar en las principales conferencias internacionales y ferias comerciales.
