



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/83
14 de febrero de 2007

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión del Comercio de Bienes y Servicios
y de los Productos Básicos
11º período de sesiones
Ginebra, 19 a 23 de marzo de 2007
Tema 4 del programa provisional

**ACCESO A LOS MERCADOS, ENTRADA EN EL MERCADO
Y COMPETITIVIDAD**

Nota de antecedentes de la secretaría de la UNCTAD*

* El presente documento se presentó en la fecha mencionada debido a demoras en su procesamiento.

Resumen

En esta nota se analizan algunos de los aspectos fundamentales de las tendencias arancelarias y el acceso a los mercados, con referencia en particular a los países en desarrollo. El análisis abarca las tendencias generales de las corrientes comerciales y de los resultados del comercio regional. El acceso a los mercados se examina mediante las tendencias de los aranceles entre regiones y la creciente importancia de las barreras no arancelarias (BNA). Se hace especial referencia a los acuerdos comerciales regionales (ACR) como una vía hacia la liberalización del comercio y el incremento del comercio Sur-Sur. En los últimos años los aranceles han disminuido en todo el mundo, aunque los países desarrollados aún aplican aranceles más altos a los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA) en comparación con los aranceles aplicados al comercio entre los países desarrollados, lo que afecta al acceso al mercado de sus interlocutores comerciales que son países en desarrollo o PMA. Además, aunque la protección de los países en desarrollo ha disminuido, sus niveles arancelarios aún son más elevados que los de los países desarrollados, lo que afecta a los países industrializados y también a otros países en desarrollo. Se han logrado distintos niveles de progreso mediante ACR Sur-Sur en cuanto a la liberalización arancelaria. Debido a la continua reducción de los aranceles, las BNA se han convertido en un problema para la liberalización del comercio. Estas medidas afectan a los países en desarrollo de diferentes maneras. Se creó un Grupo de Personalidades Eminentes en materia de BNA, que se reunió en julio de 2006, a lo que siguió el establecimiento de un equipo interinstitucional en materia de BNA.

La participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial también es objeto de examen. En particular, se hace referencia a los resultados prácticos que siguieron al segundo examen sectorial sobre el sector de la electrónica (octubre de 2005) en el que colaboraron la UNCTAD y Royal Phillips Electronics Corp. para estudiar las posibilidades de establecer una industria de bombillas de bajo consumo eléctrico en la región de África meridional (SADC), proyecto que está en curso.

ÍNDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. PANORAMA GENERAL DE LAS TENDENCIAS DE LAS CORRIENTES COMERCIALES EN 2006.....	1 - 2	5
A. Tendencias generales de las corrientes comerciales mundiales.....	1	5
B. Resultados del comercio regional.....	2	5
II. TENDENCIAS ARANCELARIAS Y CUESTIONES DE ACCESO A LOS MERCADOS.....	3 - 8	7
A. Principales tendencias arancelarias.....	3	7
B. Cuestiones de acceso a los mercados en las negociaciones de la Ronda de Doha.....	4 - 6	8
C. La liberalización arancelaria en el marco de los ACR Sur-Sur	7 - 8	8
III. BARRERAS NO ARANCELARIAS (BNA): PROGRESOS EN LA LABOR DEL GRUPO DE PERSONALIDADES EMINENTES EN MATERIA DE BNA.....	9 - 28	10
A. Efectos de las BNA para los países en desarrollo.....	9 - 11	10
B. Las BNA y los acuerdos comerciales regionales (ACR).....	12 - 13	11
C. Grupo de Personalidades Eminentes en materia de BNA.....	14 - 24	11
D. Equipo de Apoyo Multiinstitucional en materia de BNA.....	25 - 28	14
IV. FOMENTO DE UNA CAPACIDAD DE OFERTA COMPETITIVA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN LOS SECTORES NUEVOS Y DINÁMICOS DEL COMERCIO MUNDIAL.....	29 - 34	15
A. Tendencias de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos.....	29	15
B. Fomento de la capacidad de oferta en los sectores nuevos y dinámicos: la iniciativa UNCTAD-Philips sobre productos electrónicos en África meridional.....	30 - 34	16

ÍNDICE (*continuación*)

Página

Anexos

I. Cuadro: Los 25 grupos de productos más dinámicos del comercio mundial, en términos de crecimiento del valor de exportación, en 1995-2005, clasificados según el crecimiento del valor de exportación	18
II. Conferencia Regional sobre los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial	19

I. PANORAMA GENERAL DE LAS TENDENCIAS DE LAS CORRIENTES COMERCIALES EN 2006¹

A. Tendencias generales de las corrientes comerciales mundiales

1. Durante 2006, las corrientes comerciales mundiales crecieron rápidamente. Estos fueron algunos de los principales rasgos de las corrientes comerciales en ese año:

- El volumen de las exportaciones mundiales en 2006 creció conforme a una tasa estimada de más del 10%, mientras que en 2005 había sido del 7,4%, y el valor de las exportaciones mundiales aumentó aproximadamente un 16%.
- El crecimiento de las exportaciones mundiales es más del doble del crecimiento de la producción mundial, lo que indica una mayor profundización de la integración económica mundial.
- Un aspecto importante de la rápida expansión del comercio mundial de mercancías en 2006 es la continuación de un gran aumento de las corrientes comerciales de petróleo y productos distintos del petróleo, en cifras de valor, debido principalmente al aumento de los precios de esos productos.
- El fuerte crecimiento del comercio mundial se ha visto impulsado por una demanda de *importaciones* de base amplia en un gran número de economías. La demanda de importación de bienes de capital ha aumentado gracias a la recuperación de las inversiones empresariales en un gran número de economías.
- La demanda de productos primarios también ha seguido siendo firme en términos históricos, debido en particular a la continuación del rápido ritmo de la industrialización en China, la India y otros países en desarrollo emergentes.

B. Resultados del comercio regional

2. Con respecto al desglose regional de las corrientes comerciales:

- Los Estados Unidos siguen siendo el principal motor del comercio mundial y su demanda de importaciones representa aproximadamente el 13% del total mundial. En 2006, el valor total de las importaciones de bienes y servicios de los Estados Unidos aumentaron alrededor del 12% y llegaron a un nivel estimado de 2,2 billones de dólares.
- La demanda de importaciones en cifras de volumen en la mayor parte de los países en desarrollo y las economías en transición se aceleró en 2006, debido al crecimiento

¹ Se pueden consultar en la publicación conjunta UNCTAD-DAES "World Economic Situation and Prospects 2007" (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.07.II.C.2), capítulo II "International Trade".

económico sostenido de esas economías y también a la continuación de la mejora de la relación de intercambio en lo que respecta a un gran número de economías.

- Asia sigue encabezando el aumento de las exportaciones de los países en desarrollo. En Asia oriental, la mayor parte de las economías han mantenido el crecimiento de las exportaciones en términos de ingresos en una cifra que va del 10 al 20%, y en el caso de China esta cifra es superior al 20%. El aumento de las exportaciones en Asia meridional también ha sido fuerte, especialmente en los productos textiles y prendas de confección. El principal factor impulsor del aumento de las exportaciones de mercancías de la India -que alcanzaron una cifra aproximada al 20% en 2006- siguió siendo el de los productos de las industrias mecánicas, y los principales lugares estuvieron ocupados por las máquinas e instrumentos y los productos electrónicos.
- En América Latina y el Caribe, los ingresos de exportación aumentaron un 20% en 2006, impulsados en gran medida por un continuado incremento del valor unitario de las exportaciones o por el precio de los productos básicos, mientras que el volumen de las exportaciones aumentó aproximadamente el 8%. Chile y el Perú fueron los más beneficiados por los aumentos en valor de las exportaciones de metales comunes y minerales. De modo análogo, Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela se vieron favorecidos por el aumento de los precios del gas natural y del petróleo, respectivamente.
- Entre los países en desarrollo, el volumen de las exportaciones africanas siguió aumentando en 2006, aunque a un ritmo más lento que el registrado en 2005. Esta desaceleración refleja en gran medida la reducción o el lento crecimiento de la producción de petróleo en el Chad, Gabón, la Guinea Ecuatorial y Nigeria, y un débil crecimiento de las exportaciones de manufacturas en Sudáfrica. Desde una perspectiva general, se prevé que el crecimiento de las exportaciones reales seguirá siendo sólido en 2007, con un incremento de la producción de hidrocarburos en Argelia, Angola y Mauritania, el inicio de operaciones en nuevas minas en Ghana, Malí y Namibia, y la reanudación de las exportaciones de madera y de caucho de Liberia.
- La demanda interna en la Unión Europea se ha acelerado con respecto al año anterior, lo que refleja una recuperación del crecimiento mejor de lo esperado en Europa occidental. El aumento del volumen de las importaciones se aceleró hasta llegar casi al 10%, tras un continuado auge en los nuevos Estados miembros de la Unión Europea. En el Japón, las importaciones también han aumentado gradualmente, junto con la expansión de la demanda interna, pero el crecimiento se hizo algo más lento en el segundo semestre de 2006. Las importaciones de bienes de capital en el Japón han registrado una sólida tendencia al alza, lo que refleja una fuerte demanda de inversiones empresariales.

II. TENDENCIAS ARANCELARIAS Y CUESTIONES DE ACCESO A LOS MERCADOS

A. Principales tendencias arancelarias

3. Las tendencias arancelarias recientes prosiguieron en 2005, el año respecto del cual se dispone de los últimos datos arancelarios. Por lo tanto:
- a) Aunque las importaciones procedentes de los países en desarrollo siguen haciendo frente a aranceles más altos en los mercados de los países en desarrollo que los aplicados en los mercados de los países desarrollados, en los países en desarrollo la protección se ha reducido notablemente. En 1990, los países en desarrollo aplicaban un arancel efectivo medio (expresado en términos ponderados) del 24% sobre las importaciones de manufacturas de otros países en desarrollo. En 2004, esta cifra era de sólo el 8,94%. Se trata de una tendencia general del comercio entre los países en desarrollo. Las negociaciones sobre el SGPC pueden ayudar a reducir aún más los aranceles entre países en desarrollo, ampliando por consiguiente las corrientes comerciales Sur-Sur.
 - b) El nivel de protección de las mercancías de los países en desarrollo se enfrentó a aranceles ponderados medios más bajos en los mercados de los países desarrollados que en los de los países en desarrollo, aunque éstos y los PMA debieron hacer frente a aranceles más altos en los países desarrollados que los aplicados en el comercio entre los países desarrollados. Este "sesgo arancelario" del que son víctimas los países en desarrollo registró una tendencia decreciente en los últimos años. Los productos que se cuentan entre las 20 exportaciones principales de los países en desarrollo a los desarrollados en 2004 también se cuentan entre los que estaban relativamente menos protegidos en 1990. La principal excepción son los textiles y las prendas de vestir, así como el calzado.
 - c) Algunas de las importaciones más destacadas de los países desarrollados provenientes de los PMA siguieron estando sometidas a aranceles relativamente altos en 2004. Por ejemplo, para los 20 productos principales en el código de 4 dígitos del Sistema Armonizado en términos de valor de 2004, en los mercados de los países desarrollados 9 de ellos estaban sometidos a aranceles ponderados elevados, superiores al 7,5%, 6 de los cuales eran de 2 dígitos. En algunos casos, el arancel máximo llegaba al 90%. Los textiles y las prendas de vestir fueron las categorías de productos sometidas a aranceles elevados. En 2004, los aranceles sobre muchas de las importaciones más importantes de los países en desarrollo provenientes de los PMA eran aún relativamente altos.
 - d) La progresividad arancelaria sigue siendo para los países en desarrollo un motivo de preocupación que se debe tener en cuenta al evaluar las posibles ventajas que el comercio puede reportar al desarrollo. Esto se ve con especial claridad en el caso de las importaciones procedentes de PMA. Por ejemplo, en el caso del algodón y los textiles, los datos indican claramente que los aranceles de los países desarrollados aumentan con el nivel de elaboración de las importaciones de los países en desarrollo.

B. Cuestiones de acceso a los mercados en las negociaciones de la Ronda de Doha

4. Las esperanzas de reducciones arancelarias surgidas en la Ronda de Doha para los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo han seguido frustrándose como resultado de la falta de progresos en las negociaciones, que se suspendieron en julio de 2006. El acceso a los mercados de los productos agrícolas sigue siendo el pilar menos adelantado en las negociaciones, pese a varias propuestas formuladas por los participantes, especialmente en el período previo a la sexta Conferencia de la OMC y en esta última, que se celebró en Hong Kong.

5. A pesar de las intensas negociaciones y las numerosas propuestas presentadas, los participantes no pudieron establecer modalidades de negociación plenas para el acceso a los mercados de los productos no agrícolas (AMNA). Las cuestiones cruciales de las negociaciones sobre el AMNA giran en torno a la denominada fórmula suiza para las reducciones arancelarias, las flexibilidades para los países en desarrollo a fin de reflejar el principio de "no reciprocidad plena" y el tratamiento de las líneas arancelarias no consolidadas. Otros elementos son los aranceles no *ad valorem*, las BNA, los efectos de los recortes arancelarios en las preferencias no recíprocas en vigor (erosión de las preferencias), cuestiones sectoriales y flexibilidades especiales para los PMA y otros grupos de países en desarrollo.

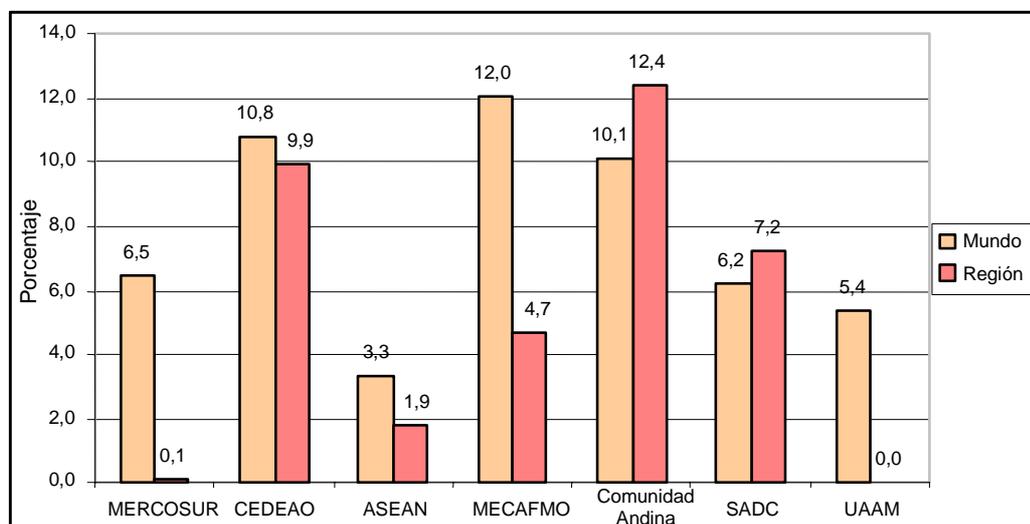
6. En la sexta Conferencia Ministerial se reconoció la importancia de promover los objetivos de desarrollo de la Ronda de Doha mediante un mayor acceso al mercado de los productos agrícolas y no agrícolas de los países en desarrollo. Con ese fin se decidió velar por que hubiese un nivel de ambición comparablemente elevado en el acceso a los mercados para la agricultura y el AMNA. Un importante reto al que deberán hacer frente los negociadores cuando se reanuden las negociaciones será alcanzar esa ambición de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de trato especial y diferenciado.

C. La liberalización arancelaria en el marco de los ACR Sur-Sur

7. En el último decenio se ha registrado una proliferación de acuerdos comerciales regionales (ACR) como vía hacia la liberalización comercial y la integración económica. A fines de 2006, el número total de esos acuerdos era de casi 200, incluidos los que se habían ultimado y/o estaban en vigor, los que eran objeto de negociaciones y los que se habían propuesto. En la actualidad, el comercio entre asociados en ACR representa casi el 45% del comercio mundial. Muchos de estos ACR se celebran entre países en desarrollo. Aunque la liberalización del comercio constituye uno de los objetivos principales de los ACR Sur-Sur, estos acuerdos han alcanzado diversos grados de éxito a este respecto.

Gráfico 1

Arancel medio total aplicado, ponderado según el valor de los intercambios, por algunos ACR a todo el mundo y a su región



Fuente: TRAINS de la UNCTAD.

8. El gráfico 1 muestra el arancel medio aplicado, ponderado según el valor de los intercambios, por siete ACR Sur-Sur a todo el mundo y a su región respectiva. No obstante, la falta de disponibilidad de datos arancelarios correspondientes a algunos podría subestimar el real alcance de la liberalización arancelaria realizada hasta la fecha. Al parecer, la UAAM y el MERCOSUR han logrado la liberalización total o casi total del comercio entre sus países miembros respectivos. La ASEAN y el MECAFMO han realizado progresos sustanciales a este respecto, aunque algunos de sus miembros siguen aplicando aranceles más elevados a sus asociados en ACR que el resto del mundo. Por ejemplo, esto sucede con la República Democrática Popular Lao en la ASEAN, lo que se debe en parte al hecho de que importa un pequeño número de productos de sus asociados regionales, que representaba el 14% del valor total de las importaciones en 2005, mientras que los aranceles inferiores se concentran en importaciones procedentes de otras regiones. También concede trato preferencial a las importaciones procedentes de China, que representan el 32% del total de sus importaciones. En la CEDEAO, Nigeria importa un número muy pequeño de productos de la región (el 8% del total de sus importaciones en 2005). En el caso de la Comunidad Andina y la SADC, el arancel medio aplicado a los países asociados es más elevado que el aplicado al resto del mundo. Es posible que, en el caso de la Comunidad Andina, sólo una décima parte de las importaciones de Bolivia proceden de la región, frente al 40% procedente de países del MERCOSUR en 2005. Por otra parte, las importaciones de Angola procedentes de la región de la SADC, sólo representan el 12% del total de sus importaciones en la región, mientras que los aranceles inferiores se concentran en las importaciones procedentes de otras regiones.

III. BARRERAS NO ARANCELARIAS (BNA): PROGRESOS EN LA LABOR DEL GRUPO DE PERSONALIDADES EMINENTES EN MATERIA DE BNA

A. Efectos de las BNA para los países en desarrollo

9. La continua reducción de los tipos arancelarios como resultado de ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales del GATT, junto con la liberalización regional, bilateral y unilateral, han aumentado la importancia relativa de las barreras no arancelarias (BNA), como instrumentos de protección y también de reglamentación del comercio. Hay una amplia variedad de BNA aplicadas por diferentes países que tienen efectos para un comercio mundial abierto y transparente en general, y para el comercio y los resultados y perspectivas de desarrollo de los países en desarrollo, en particular. No obstante, las investigaciones destinadas a realizar un análisis más completo, preciso y actualizado de las BNA y sus efectos presentan serias lagunas, ya que en la actualidad los conocimientos empíricos y conceptuales sobre esas barreras son más bien limitados y se ven obstaculizados por la falta de definiciones y metodologías comunes, la insuficiente cantidad y calidad de los datos, y los medios utilizados para la cuantificación.

10. A pesar de estas limitaciones de los datos sobre las BNA, la información existente demuestra que las medidas técnicas, como las normas técnicas y la evaluación de la conformidad, son cada vez más frecuentes y se han convertido en problemas apremiantes en el comercio internacional. Diez años después de la conclusión de la Ronda Uruguay, y con excepción de las BNA importantes y generalmente aplicadas, como las medidas antidumping y las medidas compensatorias, las pruebas y los requisitos de certificación exigidos por los Estados se han septuplicado². Aunque resulta difícil hacer una estimación exacta de los efectos que tiene en el comercio internacional el cumplimiento de los distintos reglamentos y normas técnicos extranjeros, es indudable que entraña costos elevados para los productores y exportadores. En general, esos gastos provienen de la traducción de las normas extranjeras, la contratación de expertos técnicos para explicar las normas de otros países y los ajustes de las instalaciones de producción a fin de respetar los requisitos. Además, es necesario demostrar que los productos exportados cumplen las reglamentaciones extranjeras.

11. Las principales BNA que son motivo de preocupación para los países en desarrollo pueden resumirse de la siguiente manera. Primero, en su acceso y entrada a los mercados de los países desarrollados, las medidas técnicas y de control de precios representan las principales inquietudes de los países en desarrollo. Segundo, en el comercio entre países en desarrollo figuran entre los obstáculos al comercio los procedimientos aduaneros y administrativos de entrada, las medidas paraarancelarias (por ejemplo, recargos sobre las importaciones y otros gravámenes) y demás medidas reglamentarias que afectan a la infraestructura, la protección de los derechos de propiedad intelectual y las instituciones. Tercero, los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo, como los productos de la pesca, los aparatos eléctricos, los productos farmacéuticos y los textiles, se ven más afectados por las BNA que otros sectores. En particular, el aumento de las medidas técnicas en los países desarrollados añade un costo adicional y cargas innecesarias al acceso de las empresas de los países en

² TRAINS de la UNCTAD.

desarrollo a los mercados internacionales. Esto ilustra las serias repercusiones de las BNA en los resultados y las perspectivas comerciales de los países en desarrollo, que requiere que se preste una mayor atención a las cuestiones técnicas y normativas fundamentales que derivan de esas barreras.

B. Las BNA y los acuerdos comerciales regionales (ACR)

12. Las barreras no arancelarias afectan negativamente al proceso de integración regional. Los productores de bienes comercializables pueden utilizar esas barreras para conseguir renta de monopolio mediante la segmentación de los mercados. Entre los principales acuerdos de integración regional, la Unión Europea ha hecho posiblemente los mayores progresos en la armonización de las normas técnicas, sanitarias y ambientales. En el marco del TLCAN, se adoptó un enfoque en varias etapas para tratar las BNA, aunque en el caso de los textiles y los automóviles se aplicaron normas de origen detalladas.

13. La información y el análisis de las BNA en el contexto de los ACR Sur-Sur son escasos, aunque esta cuestión se ha planteado con carácter destacado en la negociación de la liberalización comercial. Algunos ACR han adoptado medidas de colaboración para armonizar las normas y reglamentos técnicos. Por ejemplo, los miembros de la CARICOM han establecido la Organización Regional de la CARICOM sobre normas y calidad, con miras a establecer normas regionales sobre la producción y el comercio de mercancías. Otros acuerdos Sur-Sur están realizando esfuerzos análogos. Las BNA pueden restringir el comercio, mientras que el cumplimiento y los acuerdos sobre armonización (por ejemplo, normas comunes, reconocimiento mutuo, etc.) pueden facilitar el comercio. Los países desarrollados han avanzado más en materia de acuerdos de reconocimiento mutuo. Esto puede reducir el comercio de los países en desarrollo que no cumplen las normas. Si los ACR también ofrecieran la oportunidad de desarrollar estos acuerdos mediante el examen de las BNA, el comercio entre los países en desarrollo participantes se podría facilitar.

C. Grupo de Personalidades Eminentes en materia de BNA

14. En este contexto, el Secretario General de la UNCTAD creó el Grupo de Personalidades Eminentes en materia de BNA y le encomendó el siguiente mandato³: a) formular recomendaciones sobre las cuestiones de la definición, la clasificación y la cuantificación de las

³ Los miembros del Grupo de Personalidades Eminentes en materia de BNA son los siguientes: Excmo. Sr. Alan Kyerematen, Ministro de Comercio de Ghana; Sra. Anne O. Kruger, ex Subdirectora Gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI); Sr. Rufus H. Yerxa, Director General Adjunto de la Organización Mundial del Comercio (OMC); Sr. Dirk J. Bruinsma, Secretario General Adjunto de la UNCTAD; Sr. L. Alan Winters, Director del Grupo de Investigaciones sobre el Desarrollo del Banco Mundial; profesor Marcelo de Paiva Abreu, profesor de economía en la Universidad Católica Pontificia de Río de Janeiro; profesor Alan V. Deardorff, profesor de Economía y Política Pública en la Universidad de Michigan; Sr. Amit Mitra, Secretario General de la Federación de Cámaras de Comercio e Industria de la India; Sra. Lakshmi Puri, Directora de la División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios, y de los Productos Básicos (UNCTAD) y miembro a cargo de la secretaría del Grupo de Personalidades Eminentes.

BNA; b) definir elementos de las actividades de recopilación y difusión de datos sobre las BNA y establecer un programa de trabajo sustantivo referente a tales actividades, dando especial prioridad a las cuestiones y los problemas que afectan a los países en desarrollo; c) impartir orientación sobre la manera de seguir mejorando la base de datos TRAINS; d) examinar las actividades de fomento de la capacidad y cooperación técnica sobre BNA llevadas a cabo para los países en desarrollo y formular recomendaciones al respecto; e) asesorar sobre las políticas de colaboración y coordinación interinstitucionales para actividades relacionadas con las BNA; f) fomentar la cooperación con la comunidad de donantes; y g) formular recomendaciones globales sobre las actividades complementarias de la labor del Grupo de Personalidades Eminentes.

15. El Grupo celebró su primera reunión el 12 de julio de 2006 en Ginebra, y examinó la naturaleza y el alcance de su labor, así como cuestiones de organización. Con respecto a las cuestiones de fondo, se subrayaron las siguientes cuestiones:

a) Enfoques con respecto a la definición, clasificación, cuantificación y recopilación de datos

16. Se llevó a cabo un examen preliminar de TRAINS, prestando especial atención a sus lagunas y las mejoras que se necesitan. Se señaló que la recopilación más exhaustiva de información públicamente accesible sobre las BNA es la base de datos del Sistema de Análisis e Información Comercial (TRAITS), accesible mediante la Solución Comercial Integrada Mundial (WITS), programa informático elaborado por la UNCTAD y el Banco Mundial. No obstante, TRAINS dista mucho de ser una base de datos completa y está sumamente limitada por la falta de disponibilidad de datos no arancelarios actualizados.

17. Se ha sugerido la utilización de TRAINS como punto de partida para crear una base de datos más exhaustiva sobre las BNA. En tal caso, sería necesario mantener un nivel de ambición razonable y, por tanto, centrarse en los campos que se pudieran abordar con mayor facilidad. En última instancia, la base de datos debe ofrecer seguridad en su esfera.

18. En cuanto a las definiciones, los datos sobre las BNA deben establecer una distinción entre las medidas en frontera y las medidas internas. También se debe tener en cuenta la aplicación o no de normas internacionales. En lo tocante a la cobertura y la clasificación, los participantes consideraron que las mercancías (manufacturas y agricultura) deberían estar incluidas en la base de datos, mientras que los servicios se tendrían en cuenta más adelante. Se debería prestar una especial atención a las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC). No obstante, se deberían mantener algunas cuestiones ya incluidas en TRAINS, como las medidas financieras. Se debería prestar atención a la inclusión de entradas adicionales, y a ese fin se deberían examinar las entradas pertinentes incluidas en otras bases de datos existentes en materia de BNA. Sin embargo, debería haber algún criterio mínimo para limitar la cobertura a límites razonables.

19. Se planteó la cuestión de la cuantificación. La cuantificación parecía conveniente desde el punto de vista de la indicación de un orden de magnitud. Sin embargo, la obtención de cifras podría resultar difícil y quizá supondría un juicio de valor, lo que mermaría la credibilidad de la base de datos. La cuantificación se podría considerar como una función de análisis y no como parte de la base de datos. Una posibilidad era realizar una cuantificación selectiva en la segunda

fase, esto es, después de la recopilación y presentación de los datos. Con ese fin, la base de datos debería contener documentación suficiente para facilitar la cuantificación. La base de datos también debería contener referencias a estimaciones cuantitativas disponibles. Se destacó que los datos sobre BNA que se incluyeran en la base de datos TRAINS mejorada se deberían poder cotejar con otros datos, tales como los relativos a la producción y el consumo.

20. Hubo debates generales sobre cuestiones y problemas fundamentales relativos a la recopilación de datos sobre BNA a nivel nacional. La recopilación de estos datos era una tarea sumamente difícil. Una manera eficiente de abordar estas cuestiones era recopilar información de una variedad de fuentes tan amplia como fuera posible. La utilización de tecnología de la información podría mejorar la disponibilidad de datos. No obstante, la verificación de los datos era importante. Además, los datos relativos a las BNA deberían reflejar la perspectiva de los importadores y también la de los exportadores. Se subrayó a este respecto la necesidad de fortalecer la capacidad de los países en desarrollo.

b) Probables usos y usuarios finales

21. La base de datos debería permitir que distintos usuarios la emplearan con propósitos diferentes. Los datos se deberían utilizar con fines de supervisión multilateral; investigación; asesoramiento sobre políticas; ayuda a los exportadores; y determinación de cuestiones para la adopción de políticas, establecimiento de normas o futuras negociaciones comerciales. Se identificaron tres grupos relacionados de usos finales: a) negociaciones comerciales; b) investigación y análisis; y c) fomento de la capacidad en los países en desarrollo.

c) Equipo de apoyo interinstitucional

22. Se acordó establecer un Equipo de Apoyo Multiinstitucional para proporcionar material técnico en apoyo de la labor sustantiva del Grupo de Personalidades Eminentes en materia de BNA⁴. El equipo estaría integrado por expertos procedentes de organizaciones internacionales clave que se ocupan de las cuestiones relativas a las BNA y tendría el mandato siguiente: formular recomendaciones en materia de definición, clasificación, metodologías y cuantificación de las BNA; examinar los medios de fortalecer la base de datos TRAINS a fin de hacerla más exhaustiva y mejorar su disponibilidad pública; formular recomendaciones sobre la colaboración interinstitucional en materia de BNA; y preparar proyectos de estrategias y medidas interinstitucionales para fortalecer la capacidad de los países en desarrollo a fin de abordar las BNA y recopilar datos sobre ellas. La frecuencia de las futuras reuniones del Grupo se decidiría en función de las necesidades.

d) Financiación de la labor del Grupo de Personalidades Eminentes en materia de BNA y del Equipo de Apoyo

23. Se sugirió que se preparase un proyecto de cooperación técnica para apoyar la labor del Grupo y del Equipo de Apoyo. Los dos coordinadores del Equipo de Apoyo prepararían el proyecto para su examen por el Secretario General de la UNCTAD.

⁴ Se decidió que Khalil Rahman (UNCTAD) y Bernard Hoekman (Banco Mundial) actuaran conjuntamente como coordinadores del Equipo de Apoyo.

24. En última instancia, el fortalecimiento de la base de datos TRAINS exigirá una gran cantidad de recursos. Para sufragar los gastos pertinentes, sería necesario hacer un llamamiento a los donantes. Los miembros del Grupo de Personalidades Eminentes en materia de BNA podrían emplear sus buenos oficios en tareas de promoción ante la comunidad de donantes. Se mencionó la posibilidad de utilizar el programa "Ayuda para el comercio" para la recopilación de datos comerciales en general y de datos sobre las BNA en particular. A este respecto, se destacó la importancia de establecer contactos con el Equipo de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio.

D. Equipo de Apoyo Multiinstitucional en materia de BNA

25. A invitación del Secretario General de la UNCTAD, los siguientes organismos acordaron participar en el Equipo de Apoyo Multiinstitucional (EAMI): la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación; el Fondo Monetario Internacional; el Centro de Comercio Internacional (UNCTAD/OMC); la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos; la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial; el Banco Mundial; y la Organización Mundial del Comercio.

26. La primera reunión del EAMI se convocó en la sede del Banco Mundial el 12 de octubre de 2006. Los principales puntos de debate fueron los siguientes:

- *Definición de las BNA.* La opinión general de todos los participantes fue que la definición debía ser tan amplia como fuera posible, abarcando todas las medidas de política comercial que pudieran afectar al comercio, sin considerar *a priori* si la medida se había impuesto con el propósito específico de limitar las importaciones o proteger el bienestar de los consumidores.
- *Clasificación de las BNA.* El Sistema de Codificación de la UNCTAD ofrecería una base para elaborar una nueva clasificación de las BNA, añadiendo otras medidas o suprimiendo las medidas redundantes, según fuera necesario.
- *Recopilación de datos sobre BNA.* La UNCTAD presentó la idea de recopilar datos, tanto de los exportadores como de los importadores, por medio de Internet. La información de los exportadores (quejas de los exportadores) se compararía con la información oficial de los países (importadores) que imponen la medida, y si fuera posible a nivel de producto. Como este enfoque supondría la inversión de importantes recursos humanos, de desarrollo de programas informáticos y de mantenimiento de equipo, se sugirió que se propusiera un proyecto experimental relativo a unos pocos países y que se solicitara la financiación pertinente. El Banco Mundial sugirió que podría recabar financiación para ese proyecto. También se sugirió obtener información ya recopilada por otros organismos, tales como el FMI (sobre todo información sobre medidas financieras a nivel de los países), la OCDE (resultados de encuestas) y también de algunos organismos gubernamentales, como la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, que acordó facilitar toda la información contenida en su base de datos sobre BNA.
- *Cuantificación.* Se acordó que los datos se recopilasen de modo tal que facilitarían la cuantificación de las BNA para un análisis ulterior. El actual formato de la base de

datos TRAINS sobre BNA se ampliaría tanto como fuese preciso a fin de incluir la información adicional necesaria para la labor de cuantificación llevada a cabo por los investigadores.

27. La reunión acordó diversas medidas de seguimiento: la distribución de un cuestionario a los miembros del EAMI sobre la definición y clasificación de las BNA, la información que se debía recopilar y validar y las aportaciones de cada organismo (tarea a cargo de la UNCTAD); un estudio de las bases de datos sobre BNA existentes en el FMI, la OCDE, la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos y la Comisión Europea; la formulación de una propuesta de proyecto experimental sobre recopilación y difusión de datos (tarea a cargo de la UNCTAD); y la continuación de los preparativos para la próxima reunión del EAMI.

28. Los tres logros principales de la reunión fueron los siguientes: a) puso en marcha satisfactoriamente el Equipo de Apoyo Multiinstitucional (EAMI) con el activo compromiso de los participantes, lo que resulta de buen augurio para la labor del Grupo de Personalidades Eminentes; b) aclaró una serie de complejas cuestiones que van desde la definición hasta la recopilación de datos en materia de BNA; y c) se reconocieron las bases de datos existentes y se acordó tomar como base TRAINS de la UNCTAD. La próxima reunión del EAMI será acogida por la FAO, en Roma, en la primavera de 2007.

IV. FOMENTO DE UNA CAPACIDAD DE OFERTA COMPETITIVA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN LOS SECTORES NUEVOS Y DINÁMICOS DEL COMERCIO MUNDIAL

A. Tendencias de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos

29. Los países en desarrollo desempeñan un papel cada vez más importante en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial. En el cuadro 1 (anexo 1) se indican los 25 grupos de productos más dinámicos en el comercio mundial, en función del crecimiento del valor de exportación en el período 1995-2005. Siguen ocupando un lugar predominante en la lista los minerales y metales, los productos químicos y farmacéuticos, los vehículos de transporte y sus piezas de repuesto, los productos eléctricos y los textiles y el vestido. Los países en desarrollo han aumentado considerablemente su participación en muchos de estos sectores. En algunas categorías dinámicas del sector textil, representan casi las dos terceras partes de las exportaciones mundiales. Su participación en las exportaciones de combustibles minerales, equipos y piezas de máquinas eléctricas, productos químicos orgánicos, minerales, vehículos y material rodante ferroviario representaron al menos la mitad del total de las exportaciones mundiales de esos productos. En algunas categorías, como los artículos de óptica, algunos metales comunes, combustibles minerales y algunos vehículos de transporte, su valor de exportación total se incrementó un 300% o más en el período 1995-2005.

**B. Fomento de la capacidad de oferta en los sectores nuevos y dinámicos:
la iniciativa UNCTAD-Philips sobre productos electrónicos
en África meridional**

30. Sin embargo, no todos los países han podido participar adecuadamente en los sectores dinámicos del comercio mundial. Por ejemplo, una importante conclusión a la que se llegó en el segundo examen sectorial de los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial en 2005, que analizó el sector de los productos eléctricos y electrónicos, fue que el continente africano tenía una participación ínfima en comparación con otras regiones en desarrollo, en lo tocante a la producción y el comercio de uno de los sectores comerciales más dinámicos (véase el cuadro 1, SA código 85). Tras ese examen sectorial, la UNCTAD y Royal Philips Electronics Corp., una de las principales empresas mundiales, decidieron colaborar para explorar las posibilidades iniciales y los requisitos previos de la creación de una industria de bombillas de bajo consumo de energía en la región de África meridional (SADC).

31. Este proyecto experimental se debe considerar como una medida complementaria práctica del examen intergubernamental del sector de productos eléctricos y electrónicos llevado a cabo en la Reunión de Expertos sobre los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial, en octubre de 2005. Los días 19 y 20 de julio de 2006, la UNCTAD, en colaboración con Philips y el PNUD, acogió una conferencia regional celebrada en Pretoria para examinar los medios de iniciar la inversión y la producción de bombillas de bajo consumo de energía en la región de la SADC (véase el resultado de la conferencia en el anexo II). Por las mismas razones, la UNCTAD y Philips llevaron a cabo también misiones de asesoramiento a Lesotho, Mozambique y Sudáfrica. Con posterioridad a esas actividades, Philips formuló sus observaciones, haciendo hincapié en los requisitos previos necesarios para lograr que el proyecto fuese viable.

32. En el momento de preparación del presente informe, se estaban celebrando consultas con países de la SADC sobre consideraciones normativas fundamentales relativas al proyecto. Según la información facilitada por Philips, el tamaño mínimo del mercado es el factor más importante para la viabilidad del proyecto. Las cuestiones fundamentales que se deben abordar se refieren a un arancel aduanero común para la región de la SADC en relación con las bombillas fluorescentes compactas; normas de origen, y normas técnicas. El éxito de esta iniciativa depende básicamente de la resolución de estas cuestiones.

33. Los objetivos de este proyecto son: i) fortalecer la cooperación entre los miembros de la SADC mediante la creación de una capacidad de oferta competitiva de bombillas de bajo consumo de energía; ii) fomentar una política de ahorro de energía en la región de la SADC para hacer frente al reto que supone el aumento de los costos de la energía y para lograr una seguridad energética fiable⁵; y iii) mejorar la sostenibilidad ambiental mediante la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero.

⁵ Las bombillas de bajo consumo de energía permiten ahorrar el 80% del consumo de energía, en comparación con las bombillas ineficientes en cuanto al consumo de energía. Si el promedio del consumo de energía se reduce en 60 W por bombilla, la sustitución total de 140 millones de este tipo de bombillas (mercado estimado en la región de la SADC) permitirá ahorrar más de 8.000 MW, cifra que corresponde a numerosas centrales eléctricas de tamaño medio.

34. Los principales beneficios previstos para los países de la SADC son: i) la promoción del desarrollo sostenible y del ahorro de energía para apoyar la aplicación de estrategias nacionales y regionales en materia de energía; ii) la recuperación del sector de productos eléctricos y electrónicos en la región, con posibles expectativas de exportación a otras regiones y a países desarrollados; iii) creación adicional de empleo; y iv) transferencia de tecnologías modernas.

Anexo I

Cuadro

Los 25 grupos de productos más dinámicos del comercio mundial, en términos de crecimiento del valor de exportación, en 1995-2005, clasificados según el crecimiento del valor de exportación

Sector de productos (capítulo del SA)		Exportaciones mundiales (millones de dólares)			Exportaciones de países en desarrollo mundiales (millones de dólares)			
Código SA	Descripción	Valor de exportaciones en 1995	Valor de exportaciones en 2005	Tasa de crecimiento (en porcentaje)	Valor de exportaciones en 1995	Valor de exportaciones en 2005	Tasa de crecimiento (en porcentaje)	Proporción de exportaciones mundiales en 2005 (en porcentaje)
27	Combustibles minerales, aceites y productos de su destilación, etc.	247.599	1.068.055	331,37	129.529	530.498	309,56	49,67
30	Productos farmacéuticos	57.508	246.621	328,84	3.579	11.702	226,93	4,74
26	Minerales, escorias y cenizas	20.990	64.509	207,34	11.180	36.872	229,81	57,16
75	Níquel y sus manufacturas	5.942	18.072	204,15	808	2.540	214,39	14,05
81	Los demás metales comunes, "cermets" y sus manufacturas	4.125	11.595	181,07	822	3.409	314,93	29,40
63	Los demás artículos textiles confeccionados/ conjuntos/prendería/etc.	13.357	32.263	141,54	6.543	21.455	227,90	66,50
33	Aceites esenciales y resinoides/prods. prep. de perf./cosmética	23.937	57.804	141,48	2.419	7.758	220,71	13,42
90	Aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión, etc.	133.690	322.631	141,33	15.080	84.911	463,06	26,32
86	Vehículos y material para vías y sus partes, etc.	9.795	23.187	136,73	2.821	7.750	174,69	33,42
29	Productos químicos orgánicos	115.143	262.560	128,03	17.886	65.400	265,65	24,91
97	Productos de arte, decoración y antigüedades	6.411	14.437	125,18	261	1.044	300,01	7,23
72	Hierro y acero	121.422	273.203	125,00	27.079	77.338	185,60	28,31
85	Máquinas y aparatos eléctricos y sus partes/aparatos de grabación, etc.	629.004	1.390.896	121,13	202.783	681.162	235,91	48,97
94	Muebles/artículos de cama y similares, etc.	55.105	120.139	118,02	10.416	41.614	299,53	34,64
73	Artículos de hierro o acero	77.299	167.533	116,73	14.130	49.561	250,75	29,58
39	Materias plásticas y sus manufacturas	152.867	330.252	116,04	30.363	96.415	217,54	29,19
83	Manufacturas diversas de metales comunes	17.478	37.151	112,56	3.208	11.611	261,98	31,25
71	Perlas finas/cultivadas, piedras y metales preciosos, monedas, etc.	84.392	176.046	108,61	24.216	64.262	165,37	36,50
19	Prep. a base de cereales, harina, almidón/leche/pastelería	14.104	29.144	106,64	1.940	4.805	147,76	16,49
80	Estaño y sus manufacturas	1.658	3.410	105,68	1.278	2.790	118,40	81,83
87	Vehículos automóviles, sus partes y accesorios	437.009	898.358	105,57	35.945	143.589	299,47	15,98
60	Tejidos de punto	9.541	19.563	105,04	4.812	12.605	161,97	64,43
34	Jabones, agentes de superf. org., prep. para lavar, etc.	14.555	29.577	103,20	2.137	5.307	148,39	17,94
43	Peletería y sus confecciones; peletería artificial o facticia	3.812	7.739	103,03	1.160	4.328	273,13	55,92
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	55.171	111.055	101,29	30.897	73.840	138,99	66,49

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas.

Anexo II

CONFERENCIA REGIONAL SOBRE LOS SECTORES NUEVOS Y DINÁMICOS DEL COMERCIO MUNDIAL

¿PUEDEN LOS PAÍSES DE ÁFRICA MERIDIONAL OCUPAR UN LUGAR EN EL SECTOR DE PRODUCTOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS?

Pretoria, 19 y 20 de julio de 2006

Conclusiones y recomendaciones⁶

La UNCTAD, el PNUD y Philips acogieron conjuntamente la conferencia regional celebrada en Pretoria (Sudáfrica) los días 19 y 20 de julio de 2006, que giró alrededor de las posibilidades y perspectivas de 11 países de África meridional⁷ con respecto a la producción, el comercio y las inversiones en el sector de productos eléctricos y electrónicos, que es uno de los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial. Los participantes saludaron el acontecimiento como un enfoque innovador para abordar la cuestión del fomento de una capacidad de oferta competitiva y la diversificación de las economías africanas de manera integrada, con la participación de todos los interesados directos.

La Conferencia: a) examinó los factores que afectan a la producción, la inversión y el comercio en el sector; b) consideró los papeles respectivos de los gobiernos y del sector privado en el mejoramiento de la capacidad de oferta, la IED y las condiciones de apoyo al mercado en la región, particularmente en el sector de los productos eléctricos y en el contexto de una competitividad dinámica; c) estudió la posibilidad de establecer en la región una industria de fabricación de bombillas de bajo consumo de energía; y d) examinó los regímenes comerciales regionales y los acuerdos comerciales, así como las estrategias de apoyo al uso eficiente de la energía a nivel regional, prestando especial atención a sus efectos para fomentar una capacidad de producción y exportación eficaz en el sector.

Los participantes reconocieron que el fomento de asociaciones transnacionales de los sectores público y privado para establecer o mejorar una capacidad de oferta competitiva y eficaz en función de los costos en el sector de productos eléctricos y electrónicos revestía una vital importancia. También se destacó el hecho de que esas asociaciones se debían considerar como empresas a largo plazo, dirigidas a hacer posible que los países de África meridional intervengan en la producción y cadenas de valor mundiales en el sector de productos eléctricos y electrónicos, comenzando con productos relativamente sencillos pero tecnológicamente avanzados, tales como las bombillas de bajo consumo de energía. En cuanto a las oportunidades de inversión iniciales, se mencionaron como requisitos previos los siguientes factores: i) un entorno de inversiones estable y previsible; ii) condiciones de mercado regional favorables y armonizadas (como un mercado único integrado de los países de África meridional);

⁶ Aprobadas en la reunión de clausura (20 de julio de 2006).

⁷ Botswana, Lesotho, Mauricio, Malawi, Mozambique, Namibia, República Unida de Tanzania, Sudáfrica, Swazilandia, Zambia y Zimbabwe.

iii) una infraestructura de transportes fiable; iv) redes de distribución fiables y eficientes; v) una infraestructura de telecomunicaciones y energía segura y competitiva en función de los costos; vi) una fuerza de trabajo productiva de calidad adecuada; vii) la proximidad de proveedores de insumos y de servicios conexos básicos a nivel nacional y regional; y viii) un acceso seguro y previsible al mercado regional integrado.

Se exhortó a los gobiernos de la región a estudiar las siguientes medidas: i) prestar especial atención a la aplicación de condiciones comunes de acceso al mercado de la SADC (en particular la eliminación de aranceles y la reducción de barreras no arancelarias dentro del mercado integrado de la SADC); ii) aplicar incentivos fiscales y de otra índole para atraer inversiones efectivas para la producción y el comercio de bombillas de bajo consumo de energía; iii) promover un entorno reglamentario previsible y transparente, en particular estrategias de ahorro de energía; y iv) mejorar y modernizar la infraestructura en la región.

Los participantes celebraron el hecho de que Philips, como medida complementaria inmediata, iniciaría estudios de viabilidad específicos sobre el establecimiento de instalaciones de producción (como plantas de montaje) para la fabricación de bombillas de bajo consumo de energía en países de África meridional. Los participantes compartieron la opinión de que esto podría mejorar considerablemente las oportunidades de la región de África meridional de participar en el sector de productos eléctricos y electrónicos, contribuyendo simultáneamente a la seguridad energética, el desarrollo sostenible y el logro de los objetivos de desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas.

Los participantes pidieron a la UNCTAD que siguiera prestando especial atención a las necesidades de los países africanos en sus exámenes anuales sectoriales de los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial. También acogieron con satisfacción la colaboración entre la UNCTAD y el PNUD sobre actividades operacionales concretas en esta esfera, en particular la promoción de asociaciones entre el sector público y el privado, e instaron a la comunidad donante a que prestara un generoso apoyo a esas actividades.
