



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.26/3
1º de marzo de 2005

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión del Comercio de Bienes y Servicios
y de los Productos Básicos
Reunión de Expertos sobre el aumento de la
participación de los países en desarrollo en
los sectores nuevos y dinámicos del comercio
mundial: Tendencias, problemas y políticas
Ginebra, 7 a 9 de febrero de 2005

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE EL AUMENTO DE
LA PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN LOS
SECTORES NUEVOS Y DINÁMICOS DEL COMERCIO MUNDIAL:
TENDENCIAS, PROBLEMAS Y POLÍTICAS**

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 7 al 9 de febrero de 2005

ÍNDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. RESUMEN DEL PRESIDENTE	1 - 88	2
II. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN.....	89 - 93	24
<i>Anexo: Asistencia</i>		25

Capítulo I

RESUMEN DEL PRESIDENTE

Introducción

1. La Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos, en su octavo período de sesiones (celebrado en 2004), decidió convocar por primera vez una reunión de expertos sobre el fomento de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial. Asimismo, en el Consenso de São Paulo se decidió que la UNCTAD debía llevar a cabo exámenes sectoriales de los sectores dinámicos del comercio mundial (Consenso de São Paulo, párr. 95), lo que constituiría un nuevo mandato para la organización.
2. La Reunión de Expertos sobre el aumento de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial: Tendencias, problemas y políticas, celebrada en Ginebra del 7 al 9 de febrero de 2005, realizó el primero de dichos exámenes. Asistieron un gran número de altos funcionarios de nivel ministerial y superior y expertos de las administraciones de países desarrollados y en desarrollo y países con economías en transición, representantes de empresas privadas y asociaciones de diferentes sectores de actividad, universitarios y representantes de organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales (ONG) lo que hizo de esta reunión un acontecimiento verdaderamente multisectorial y excepcional en el sistema de las Naciones Unidas.
3. Los objetivos fundamentales de la reunión fueron:
 - Identificar y clasificar los sectores nuevos y dinámicos más productivos mediante análisis sistemáticos;
 - Destacar las oportunidades de aumentar las ganancias del comercio en sectores nuevos y dinámicos y su contribución a la diversificación de la base económica y tecnológica de los países en desarrollo, así como de incrementar el valor añadido de las exportaciones y el crecimiento;
 - Examinar a fondo las cuestiones clave relativas a la capacidad de oferta, la competitividad y el acceso a los mercados y la matriz de entrada en los mercados;
 - Aclarar el apoyo que podía brindar la UNCTAD a estos procesos;
 - Dar prioridad a la cooperación internacional para el fomento de la capacidad;
 - Fomentar los vínculos con los objetivos de desarrollo del Milenio.
4. Los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial y sus productos quedaban comprendidos en tres grandes categorías: a) los que habían mostrado un crecimiento sistemáticamente fuerte y un aumento de su participación en el comercio mundial, en particular aquellos que en los países en desarrollo ya habían logrado establecer cierta presencia en las exportaciones; b) los sectores y elementos que ya existían, pero eran nuevos en la lista de actividades de exportación de los países en desarrollo; y c) aspectos del comercio totalmente nuevos en que los países en desarrollo tenían ventajas comparativas potenciales.

5. La Reunión de Expertos examinó las políticas y medidas nacionales e internacionales para fomentar la participación de los países en desarrollo en tres sectores: a) la contratación externa de servicios facilitada por las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC); b) los productos de energías renovables, en particular los biocombustibles; y c) los textiles y el vestido. Se prestó especial atención a los países menos adelantados (PMA) y africanos.

6. Se indicó que la participación en aumento de algunos países en desarrollo en los sectores dinámicos del comercio era a la vez motor y resultado de la cambiante geografía del comercio internacional, que se manifestaba en el notable crecimiento de la participación de los países en desarrollo en las corrientes del comercio mundial. De ahí que esos países representasen el 30% de las exportaciones de los 20 grupos de mercancías más dinámicos. Por otro lado, muchos países en desarrollo, en particular los PMA y africanos, en gran parte seguían especializándose en sectores que se contaban entre los menos dinámicos del mercado del comercio mundial. La incapacidad de esos países de hacer frente a las dificultades de los procesos económicos y comerciales mundiales en rápido cambio y de sacar partido de ellos, y el consiguiente giro en la división internacional del trabajo, eran motivo de constante preocupación.

7. Se estimó que los sectores dinámicos no podían ser la panacea que resolviese el problema de los condicionamientos a los que se enfrentaban los países en desarrollo, y que no todos los países podían participar en todos los sectores nuevos y dinámicos. No era cuestión de designar a un triunfador ni de alentar a los países en desarrollo a entrar en esos sectores únicamente por el hecho de participar en ellos. El objeto era señalar a los países en desarrollo, en particular los PMA y los países africanos, así como a sus asociados en el desarrollo, las oportunidades potenciales que presentaban estos sectores para una mayor diversificación y un aumento del valor añadido nacional de las exportaciones, lo que debería examinarse minuciosamente a la luz de las condiciones iniciales, los recursos nacionales y otros determinantes de la ventaja comparativa de cada país en relación con cada sector. A este respecto, merecieron particular atención las cuestiones interrelacionadas de la capacidad de oferta, la competitividad y el acceso a los mercados y la entrada en ellos.

8. Se señaló que, al explorar su potencial en los sectores nuevos y dinámicos, los países en desarrollo deberían prestar especial atención a la necesidad de evitar la trampa de un valor añadido bajo y en disminución como resultado de: a) la "ilusión de exportar" provocada por el alto contenido de productos importados en las exportaciones, a causa de lo cual los ingresos de exportación no reflejaban el verdadero valor añadido en el plano nacional; y b) la "falacia de composición" que se producía cuando demasiados países se apresuraban a entrar en los mismos sectores o productos, impulsando así a la baja la relación de intercambio y los ingresos de exportación, y negándose por lo tanto a sí mismos el logro del objetivo inicial de aumentar el valor añadido interno mediante la diversificación.

9. Se hizo hincapié en que la utilidad del examen sectorial dependía en última instancia de los beneficios prácticos que podría proporcionar a los países en desarrollo. Por lo tanto, en los hechos la labor realizada en este ámbito debía complementarse, entre otras cosas, por el apoyo al fomento de la capacidad a nivel nacional, subregional y regional. El éxito de las actividades de la UNCTAD dependería decisivamente de la participación de la comunidad de donantes. Se invitó a éstos a incluir esta cuestión en sus respectivos programas y proyectos de cooperación para el desarrollo, en particular los que fueran ejecutados por la UNCTAD.

10. Formularon declaraciones de fondo el Excmo. Sr. Albert Kan-Dapaah, Ministro de Comunicaciones y Tecnología de Ghana, y la Sra. Suani Teixeira Coelho, Vicesecretaria del Medio Ambiente del Estado de São Paulo (Brasil). Expertos y especialistas expresamente invitados expusieron sus opiniones sobre cada sector examinado. A continuación se sintetizan las observaciones y sugerencias realizadas.

I. Contratación externa de servicios facilitada por las TIC

11. Aunque no se tratase de un fenómeno nuevo, la contratación externa, es decir la práctica de subcontratar el trabajo no esencial a terceros a fin de reducir los costos y aumentar la eficiencia, se estaba convirtiendo cada vez más en un ámbito de interés para algunos países en desarrollo. El trabajo en este sector económico que movía miles de millones de dólares y, que se estimaba podría superar el billón de dólares en 2006, podría llevarse a cabo localmente, es decir en el país, o podría deslocalizarse a otro país como contratación externa mundial. Por lo general, los servicios deslocalizados iban desde los centros de contacto con los clientes, las operaciones de introducción de datos, el marketing telefónico y el soporte técnico básico, en la parte baja del espectro, pasaban por el procesamiento de transacciones financieras como la facturación de las tarjetas de crédito, las declaraciones de siniestros y el cobro de deudas, hasta servicios profesionales como la investigación y el desarrollo, los servicios de ingeniería y diseño arquitectónico, los análisis de inversiones y los diagnósticos médicos, en la parte alta del espectro.

12. El crecimiento del sector de la externalización de los servicios informatizados y de los procesos empresariales había sido incentivado por los rápidos avances de las TIC en la última década. Habían introducido un elemento de comerciabilidad en una amplia gama de servicios que hasta el presente dependían de la localización geográfica del consumidor. En consecuencia, un número cada vez mayor de organizaciones preferían concentrarse en sus actividades fundamentales y subcontratar una serie de servicios auxiliares a otras organizaciones que podían prestarlos con más eficacia y menor costo. Otras sacaban provecho de la caída de los precios de las comunicaciones telefónicas internacionales para establecer dependencias en los países en desarrollo, que tenían costos laborales inferiores o mayores reservas de trabajadores calificados, lo que daba lugar al fenómeno de la deslocalización de los servicios.

13. La India y Filipinas habían sido de los primeros países en desarrollo que accedieron al mercado de la deslocalización, pero varios más de todas las regiones en desarrollo y algunos países con economías en transición, habían seguido la corriente, en particular China, Malasia, Viet Nam, Bangladesh, Sudáfrica, Ghana, el Senegal, Kenya, Hungría, la República Checa, México, Jamaica y Barbados. Con políticas nacionales adecuadas y un acceso y condiciones de entrada favorables a los mercados externos, los países en desarrollo podrían beneficiarse en 2008 de nuevas ganancias anuales de 60.000 millones de dólares de los EE.UU., nada más que en tecnologías de la información y la comunicación, lo que haría de este sector un importante motor de crecimiento económico en varios países en desarrollo.

14. Entre las razones de las empresas para subcontratar servicios se contaban la disminución de costos; la mejora de la calidad de servicio; la prestación de servicios durante las 24 horas del día, todos los días de la semana; el acceso a una más amplia reserva de recursos; la potenciación de marcas en nuevos mercados, y la distribución de los riesgos operacionales. Entre las consideraciones clave al determinar los destinos de las deslocalizaciones cabía mencionar las

siguientes: a) la existencia de mano de obra calificada y motivada, con suficiente competencia en idiomas; b) la disponibilidad de infraestructura adecuada y de amplitud de la gama de horarios a precios competitivos; c) un marco jurídico adecuado que garantizase la seguridad de los datos y la protección de la propiedad intelectual; d) las perspectivas a largo plazo de hacer negocios en el país y en relación con la buena gestión, la seguridad y la sostenibilidad de las operaciones comerciales; y e) los requisitos relativos a la proporción entre la presencia local y extranjera.

15. Pese a las evidentes ventajas, tanto para las empresas del país de origen como de los países receptores, la deslocalización había hecho surgir preocupaciones y la oposición proteccionista de grupos de presión en los países desarrollados. Algunos estudios habían demostrado que las empresas que deslocalizaban ganaban más que los países receptores. Por ejemplo, cuando una empresa de los Estados Unidos había deslocalizado sus operaciones a la India, cada dólar deslocalizado había creado 1,45 dólares de valor económico, de los cuales la economía estadounidense había recibido 1,12 dólares y la India, 33 céntimos. No obstante, la deslocalización se solía considerar como una cuestión Norte-Sur, pese a que casi el 70% de este comercio se realizaba en el Norte. Los EE.UU. habían representado el 60% del mercado e importado principalmente del Canadá e Irlanda. Por otro lado, mal se podría atribuir la pérdida de empleos en los EE.UU. al reciente surgimiento de la India como polo importante de la deslocalización, puesto que ésta sólo representaba un 1% de las importaciones estadounidenses y el 2% de la categoría de servicios comerciales.

16. Desde la perspectiva empresarial, las empresas convencidas de las ventajas de la deslocalización habían hecho todo lo posible por mitigar sus efectos en los particulares y disipar los miedos respecto de la pérdida de empleos adoptando una estrategia de deslocalización más general que también suponía la redistribución, el apoyo a la colocación, subvenciones a la formación, etc. Estos modelos de aterrizaje suave habían obtenido el apoyo de los sindicatos y creado un clima más positivo.

La deslocalización y los intereses de los países en desarrollo

17. El aumento de la participación de los países en desarrollo y menos adelantados en este sector podía desempeñar un importante papel en la realización de varios de los objetivos de desarrollo del Milenio, en particular la creación de trabajo digno y productivo para los jóvenes; la promoción de la igualdad entre los sexos y la autonomía de la mujer; la disponibilidad de los beneficios de las nuevas tecnologías, especialmente las TIC; y la posibilidad de un crecimiento económico sostenible que no representen una carga para los recursos ambientales del país. El efecto multiplicador de los empleos creados en el sector de las TIC y de los procesos empresariales había tenido una repercusión rápida y demostrable en la mitigación de la pobreza de las zonas urbanas. Por ejemplo, varias empresas indias que habían empezado como proveedoras de actividades subcontratadas se habían asociado con grandes empresas internacionales, y algunas habían logrado separarse y establecer sus propias empresas, lo que suponía una importante fuente de empleo en el país y una mayor presencia de esas empresas en el extranjero. Sus servicios de calidad superior y su gestión de las actividades de subcontratación como proceso estratégico habían sido decisivos para obtener esos resultados.

18. Algunos países en desarrollo, en particular los países menos adelantados y los países de África, que estaban dispuestos a iniciarse en este comercio y extenderlo, habían tenido que hacer frente a varias limitaciones consustanciales, como: a) una infraestructura básica deficiente, en particular las telecomunicaciones, la electricidad y el transporte, y una capacidad insuficiente para modernizarla y desarrollarla; b) la falta de recursos humanos calificados a causa de un sistema educativo que no podía seguir el ritmo de la evolución tecnológica; c) la dificultad de penetrar los mercados donde los que llegaron primero habían establecido su presencia; y d) la dificultad de ganarse la confianza de las empresas que deslocalizaban servicios en los países, en especial en África, que se consideraban políticamente inestables.

19. Aunque algunos países en desarrollo ya estuviesen bien situados y hubiesen podido crear cierto valor de marca y captar mercados muy específicos para actividades deslocalizadas, había margen suficiente para que otros países en desarrollo entrasen en ellos con buenos resultados. En primer lugar, el mercado estaba en expansión; segundo, los adelantos de la tecnología habían permitido una mayor ampliación de las actividades que se podían subcontratar en el extranjero; tercero, las empresas buscaban diversificarse para distribuir el riesgo; cuarto, los países receptores podían lograr que se creasen mercados especializados; y quinto, algunos países en desarrollo que habían llegado primero estaban poniendo fin a determinados tipos de actividades deslocalizadas, lo que suponía una oportunidad para que otros entrasen.

La subcontratación de servicios a nivel mundial y el AGCS

20. Se entendía por subcontratación a nivel mundial el comercio de servicios por medio del denominado suministro transfronterizo de servicios, integrado en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) como Modo 1 (suministro de servicios). Los servicios informáticos y conexos se habían impuesto como sector particularmente importante para la subcontratación internacional en las actuales negociaciones del AGCS. Los países en desarrollo buscaban consolidar el régimen abierto existente en el comercio transfronterizo de servicios por medio de compromisos globales sobre el acceso a los mercados y el trato nacional en el marco del AGCS. Al mismo tiempo, el dinamismo del sector de las TIC y de los procesos empresariales y la inclusión en la cesta comercial de una gama cada vez mayor de servicios, así como el hecho de que la prestación de estos servicios con frecuencia estuviese a caballo entre varias categorías de servicios, había planteado dificultades a los países a la hora de ocuparse de la clasificación.

21. La deslocalización tenía importantes vinculaciones con otros modos de suministro de servicios del AGCS, lo que significaba que era imperioso que los responsables nacionales de las políticas y los negociadores comerciales del AGCS adoptasen un punto de vista global sobre esas vinculaciones. Entre los modos de prestación de servicios del AGCS, el Modo 4 (movimiento de personas físicas) presentaba un interés fundamental para los países en desarrollo. En particular, la deslocalización exigía que los trabajadores se desplazasen con el fin de obtener trabajo, negociar contratos, localizar averías, dar mantenimiento, etc. De este modo, para facilitar la deslocalización era necesario abordar los actuales obstáculos al comercio del Modo 4, en particular los procedimientos administrativos en relación con los visados, el reconocimiento de competencias y otras limitaciones como los requisitos de residencia, las pruebas de necesidades económicas, los requisitos de paridad de salarios y las contribuciones obligatorias a la seguridad social. Asegurar el avance en los ámbitos relacionados con la subcontratación de

servicios a nivel mundial tendría una importante repercusión en las ventajas en materia de prestaciones sociales que se esperaban de una mayor participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios.

Conclusiones y recomendaciones de política

22. Se señaló que la contratación externa por deslocalización era una situación en un todo positiva, tanto para las empresas que deslocalizaban como para las empresas y los países receptores. La mayoría de los países en desarrollo obtenían beneficios comerciales de las actividades subcontratadas y deslocalizadas. Asimismo, esos beneficios contribuían directamente a la realización de determinados objetivos de desarrollo del Milenio, sobre todo la reducción de la pobreza y la autonomía de la mujer. Varios países en desarrollo, en particular los PMA, pusieron de manifiesto su interés en captar parte del mercado de la contratación externa, pero al mismo tiempo mencionaron sus limitaciones en lo que se refería a recursos y capacidades.

23. Se propusieron los siguientes elementos para el éxito de una estrategia:

- *Fomentar y crear un entorno propicio* para la contratación externa de las actividades en el país. Debía prestarse especial atención al desarrollo de la infraestructura, a la existencia de personal calificado y disciplinado, a los regímenes fiscales, al marco jurídico y la estabilidad política.
- *Potenciar al máximo el papel de las alianzas del sector público y el privado.* Al Estado le cabía el papel clave de armonizar las reglas de juego y garantizar una infraestructura jurídica, estabilidad y previsibilidad adecuadas en colaboración con las asociaciones de los sectores de actividad.
- *Prestar apoyo normativo en esferas conexas.* Asimismo, se necesitaban políticas favorables en ámbitos como la educación, el desarrollo y transferencia de tecnologías, y los incentivos.
- *Apoyar la competitividad,* pasando del simple suministro de recursos humanos e infraestructuras a su gestión, haciendo esfuerzos constantes por ascender en la cadena de valor y explorando el potencial de deslocalización de nuevas actividades.
- *Descubrir nichos de mercado.* Este aspecto era especialmente importante para los recién llegados que podrían tener más dificultades para penetrar mercados en que los proveedores de servicio establecidos ya hubieran creado una fuerte presencia. La capacidad de determinar las propias ventajas competitivas en relación con otros interlocutores, como el idioma, la ética del trabajo, la solidez de la enseñanza de determinadas asignaturas pertinentes, la familiaridad con la mentalidad y la práctica de la empresa que subcontrata y la adaptabilidad eran decisivos para crearse un nicho propio.
- *Intensificar la cooperación Sur-Sur.* Los países en desarrollo que habían logrado éxitos en el terreno podrían compartir sus experiencias y mejores prácticas con otros países en desarrollo. A condición de disponer de mano de obra calificada y una

infraestructura de telecomunicaciones competitiva los resultados podrían reproducirse en terceros países en un período relativamente breve. En este sentido, se destacó la labor de la Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información, y en particular dos de sus proyectos, a saber el Centro Kofi Annan para la Comunicación y la Tecnología y la iniciativa para la conectividad por satélite de los países africanos.

- *Buscar y utilizar activamente el apoyo de todos los donantes, incluidas las organizaciones no gubernamentales.*

24. Teniendo presente el enorme potencial que representaba el mercado de la subcontratación en el extranjero para muchos países en desarrollo, la Reunión de Expertos propuso las siguientes medidas que se podían aplicar cuando fuere conveniente:

- *La UNCTAD debería complementar su labor analítica e intergubernamental con las actividades de fomento de la capacidad y considerar la posibilidad de organizar un programa de seminarios y talleres (seminarios itinerantes) en determinados países, que permitirían:*
 - Determinar y evaluar las capacidades de los países en cuanto a recursos disponibles, competencias e infraestructura (condiciones reales);
 - Iniciar estudios de diagnóstico sobre los sectores y ámbitos en que los países necesiten ayuda (determinación de necesidades);
 - Ofrecer orientación técnica sobre la mejor manera de desarrollar la capacidad de los países;
 - Determinar los condicionantes en mercados clave de deslocalización en el extranjero;
 - Empezar una labor de movilización para mantener abiertos los mercados de deslocalización en el extranjero.
- *Los países en desarrollo interesados deberían trabajar activamente por descubrir y obtener fuentes de financiación a fin de crear la infraestructura esencial necesaria para deslocalizar la subcontratación, en particular la formación especializada. La financiación externa era especialmente importante para establecer la infraestructura básica, en particular mediante piezas y conjuntos completos de tecnología, cuyo suministro por el sector privado podría no ser comercialmente viable ni atractivo. Se necesitaría una combinación innovadora de apoyo de los donantes y de alianzas entre los sectores público y privado.*
- *Debería prestarse especial atención a la situación crítica de los PMA, en particular su necesidad extrema de apoyo para crear la infraestructura fundamental como base de la diversificación y para favorecer su competitividad.*

- *Deberían explotarse adecuadamente los actuales marcos de cooperación y coordinación entre los organismos internacionales.* Por ejemplo, el Marco Integrado podría ser una forma de canalizar la ayuda relacionada con el comercio. Varios organismos especializados de las Naciones Unidas tenían proyectos relacionados con el desarrollo de las TIC y un criterio integrado podría hacer aún más eficaces esos proyectos.
- *En las actuales negociaciones del AGCS deberían abordarse las cuestiones relacionadas con un mejor acceso a los mercados y la reducción de obstáculos a la subcontratación de servicios a nivel mundial, en particular asegurando la apertura del acceso a los mercados para el suministro transfronterizo de servicios en ámbitos de especial importancia para sustentar el crecimiento de la contratación externa a nivel mundial; encontrando formas de allanar las dificultades de la clasificación, concretamente las actividades relacionadas con la informática; y avanzando en cuestiones relativas a la liberalización del Modo 4 del AGCS al resolver los problemas administrativos y de visado y otras cuestiones normativas, como, por ejemplo, el reconocimiento, para velar por la liberalización efectiva del comercio de servicios en relación con la subcontratación a nivel mundial.*

II. Las fuentes de energía renovables, incluidos los biocombustibles

a) Energías renovables

25. El alza y la inestabilidad de los precios de la energía, el aumento vertiginoso de la demanda y las importaciones en algunas grandes economías, así como las consideraciones de carácter ecológico eran los principales factores que impulsaban el desarrollo, la inversión, la producción y el comercio en el ámbito de las energías renovables. Algunas estimaciones preveían un incremento espectacular de las energías renovables, hasta alcanzar el 9% del suministro total de energía primaria en 2030. Aunque las energías renovables se consideraban cada vez más como un bien de interés social, no se preveía que sustituyeran las fuentes de energía no renovable. Los países en desarrollo deberían abordar este asunto desde el punto de vista de los imperativos económicos y ecológicos y de la necesidad de diversificar su cartera energética.

26. El valor del comercio de bienes de energía renovable seguía siendo relativamente bajo: según las estimaciones de la OCDE, se situaba entre 4.000 y 5.000 millones de dólares¹. Los países desarrollados dominaban el sector de las exportaciones de alta tecnología. No obstante, en el sector de las bajas tecnologías de biocombustibles, los países en desarrollo eran grandes exportadores. Los análisis previos de la UNCTAD habían demostrado que en cuanto a equipo y tecnologías de las energías renovables, el comercio de los países en desarrollo estaba equilibrado. Éstos habían incluso hecho algunas inversiones en el extranjero. En 2003 las inversiones mundiales en energía renovable, excluida la energía hidroeléctrica, se elevaban a 50.000 millones de dólares.

27. Las energías renovables ofrecían a los países en desarrollo, incluidos los PMA y los países de África, la oportunidad de reducir la dependencia de los combustibles fósiles. También tenían la posibilidad de aumentar las exportaciones de biocombustibles obtenidos de la agricultura,

¹ La falta de especificidad del Sistema Armonizado y el problema del doble uso impedían dar una estimación precisa.

como el etanol y los aceites vegetales, lo que aumentaba los ingresos de las exportaciones agrícolas. Varios países en desarrollo, como el Brasil, China, la India, Malasia y Sudáfrica tenían grandes mercados internos y un apreciable potencial de exportaciones de energías renovables. También eran grandes exportadores México, Tailandia, Filipinas, Indonesia y el Uruguay.

28. Un mercado de energías renovables más fuerte podría tener importantes repercusiones, tanto para los países desarrollados como en desarrollo. En efecto, los países y regiones de América del Sur, Europa y Asia se habían fijado nuevos objetivos de aumentar su uso. Aunque en los países desarrollados el móvil principal del fomento de la energía renovable era la protección del medio ambiente, en particular el papel que esta energía podía desempeñar en el cumplimiento de los objetivos de reducción de los gases de efecto invernadero, en los países en desarrollo el factor principal era la escasez de energía. Independientemente de los motivos básicos, cabían pocas dudas de que las energías renovables representaban opciones doblemente favorables, ya que permitían el desarrollo y el crecimiento, en especial en las zonas rurales alejadas.

29. Las energías renovables también desempeñaban un papel cada vez más importante en algunos países que eran tradicionalmente grandes productores de energía. Por ejemplo, la Federación de Rusia se proponía triplicar su potencia hidroeléctrica para 2010. El objetivo actual de aumentar la totalidad de las energías renovables del 6 al 10% todos los años hasta el 2010, era prudente y la Federación de Rusia confiaba en superar esa cifra. Se consideraba que la bioenergía era una cuestión clave. Se estaba examinando la cuestión de la asignación de fondos suficientes del presupuesto federal y de seguir avanzando en las normas de tecnología.

30. La competitividad de las energías renovables dependía de tres factores: a) la disponibilidad de recursos renovables, cuya distribución en el mundo era notablemente desigual; b) el estado de desarrollo de la tecnología, ya que cada tecnología presentaba su propia situación de competitividad; y c) las opciones normales, principalmente los combustibles fósiles y la energía nuclear y en particular su costo, y si esos costos normales estaban subvencionados. La posición adoptada por el Organismo Internacional de Energía era de promover las tecnologías de las energías renovables sin pronunciarse por una en particular, a fin de que evolucionasen según su contribución al rendimiento económico, ambiental y de seguridad del sector de la energía, las tres condiciones críticas que deberían mejorarse simultáneamente en la ruta que conduce a la sostenibilidad.

31. Hasta el momento las políticas de puesta en marcha de las energías renovables habían dependido de las políticas nacionales, que frenaban los nuevos avances. En consecuencia, las tecnologías de las energías renovables, en particular las de segunda generación (eólica, solar y la nueva bioenergía) solían concentrarse en unos pocos países². Por ejemplo, en lo que respectaba a la energía eólica, el 85% de la producción mundial total se repartía entre cinco países: Alemania, España, Estados Unidos, Dinamarca e India, y el 86% de los sistemas fotovoltaicos entre tres países: Japón, Estados Unidos y Alemania. Esta situación demostraba la existencia de una dificultad y una barrera que se podían evitar internacionalizando la estrategia de puesta en

² Las tecnologías de energías renovables de primera generación eran los biocombustibles, la energía hídrica y geotérmica.

marcha, especialmente teniendo en cuenta que los países mencionados estaban llegando a un punto de saturación en tierra firme y algunos comenzaban a trasladar sus instalaciones frente a la costa.

32. La liberalización del sector de la energía también exigía nuevas formas de poner nuevas tecnologías en circulación. Era imprescindible salir de la trampa que suponía contar únicamente con un puñado de países que compartían la carga de poner en marcha la tecnología. Para ello habría que evitar que se creasen industrias de miles de millones de dólares en que las inversiones dependiesen más de los altos aranceles, las subvenciones y los contratos públicos preferentes que de las ventajas de reducir los costos de producción, los recursos naturales y los conocimientos técnicos especializados de alta calidad. También habría que ampliar el número de países que colaboraban entre sí para que compartiesen el costo de las políticas de puesta en marcha.

33. Los países en desarrollo ofrecían dos bazas muy considerables en cuanto a la competitividad de las energías renovables: regiones con gran abundancia de recursos renovables y, en muchos casos, menores costos de producción de equipo y componentes. En conjunto, estos dos factores ponían de manifiesto un notable margen para la cooperación entre los países en desarrollo y los desarrollados. Esta sería cada vez más importante, puesto que las tecnologías de energías renovables más perfeccionadas -la hidroeléctrica, la combustión de biomasa y la geotérmica- estaban llegando al punto previo a la saturación en los países desarrollados.

34. El comercio y la política comercial desempeñarían un papel cada vez más importante en una estrategia internacional de las energías renovables. Actualmente parecían existir en el mercado las subpartidas de seis dígitos del Sistema Armonizado para los principales tipos de tecnología de las energías renovables. En el caso de las tecnologías para las que todavía no había surgido un mercado comercial apreciable, por ejemplo los sistemas y componentes de energía geotérmica, las centrales térmicas solares a gran escala y la energía de las olas o conversión de la energía térmica de los océanos, las perspectivas de crear subpartidas exclusivas estaban limitadas por el umbral exigido por la Organización Mundial de Aduanas.

35. La experiencia de la India, que había adoptado la estrategia internacional de las energías renovables, podría resultar útil para otros países en desarrollo. Ofrecía mano de obra calificada para producir bienes de calidad, una reducción de los costos de producción del 10 al 15% y costos laborales y gastos generales de producción relativamente bajos. Dos empresas que se especializaban en energía eólica, dos en energía fotovoltaica solar y una en energía térmica solar habían hecho de la India un centro de exportaciones. No obstante, había problemas: el alto costo que suponía la transferencia de tecnología, el mayor coeficiente de capital de explotación y los gastos de transporte más elevados, el no reconocimiento de las normas de ensayo de la India, el elevado costo del desarrollo de los mercados extranjeros y la falta de un valor de marca nacional.

36. Marruecos y otros países del Mediterráneo habían decidido iniciar una acción concertada sobre las energías renovables a nivel regional en el marco del Proyecto de financiación de las energías renovables en la región del Mediterráneo (MEDREP). Esta iniciativa regional comprendía la liberalización del comercio de las energías renovables.

37. En momentos en que el comercio de las energías renovables empezaba a prosperar, convenía determinar las condiciones de acceso a los mercados y los obstáculos propios de la política comercial y el sistema internacional de comercio. Los derechos de aduana de más de 100 países presentaban una gran disparidad, ya que oscilaban entre el 0 y el 40%, y en algún caso llegaban al 100%, siendo los aranceles situados entre el 20 y el 40% los que planteaban el problema de más difícil solución. El proteccionismo del comercio no era la mejor forma de obtener los beneficios que producía la participación en el crecimiento de la energía renovable. Era mucho mejor promover acuerdos para fabricar sistemas o componentes que fuesen parte de la infraestructura de la energía renovable en el mercado. Por otro lado, no debería pasarse por alto la importancia de los altos aranceles para atraer la inversión extranjera directa y la tecnología.

38. Las negociaciones sobre los bienes ambientales realizadas en virtud del mandato derivado del apartado iii) del párrafo 31 de la Declaración Ministerial de Doha podían, en el mejor de los casos, llevar a la reducción o eliminación de los aranceles sobre determinados tipos de bienes que se utilizaban para mejorar la eficacia ecológica, o que incorporaban otros bienes con esa característica. Podría considerarse que las tecnologías de las energías renovables pertenecían a ese grupo y en efecto, varias de ellas estaban ya incluidas en las propuestas de negociación. En este contexto, se expresó la opinión de que los productos acabados no deberían incluirse en la lista positiva de reducción o eliminación de los aranceles: en cambio, debería intentarse desglosar las diversas categorías de equipo en componentes específicos. También debería tenerse en cuenta la maquinaria de alta tecnología para la producción de bienes de energía renovable, aunque se pudiese plantear el problema del doble uso. Las negociaciones deberían adoptar una perspectiva ecuaníme de las medidas tanto arancelarias como no arancelarias y también seguir destacando la cuestión de la transferencia de tecnología.

39. Las medidas no arancelarias que afectaban a los bienes y servicios que eran *insumos* de la producción, distribución, transmisión y venta de energía eléctrica solían *derivarse* del marco normativo de la electricidad misma, aunque lo que interesase fuese el comercio de *insumos*, y la propia electricidad no fuere objeto de comercio transfronterizo como "producto básico". Por ejemplo, si el marco normativo de la electricidad exigiese que un determinado porcentaje de la electricidad que llegaba a la red debía provenir de la energía renovable, y estableciese que sólo se admitirían determinadas fuentes o métodos de producción, se verían afectadas las oportunidades de competitividad de esos bienes (tecnologías, equipo y carburantes) y de los servicios que intervenían en la producción, distribución, etc., de las energías renovables.

40. Con la desmonopolización de la electricidad y la distribución de funciones, como la producción, la explotación de la red, la transmisión y el comercio minorista, así como la creación de instrumentos financieros como los contratos de opciones y futuros de energía, la estructura de todo el mercado comenzaba a cambiar, lo que complicaba el análisis en el marco del derecho de la OMC. Por lo tanto, era importante examinar si las políticas oficiales de *promoción* de la energía renovable podían tratarse como medidas no arancelarias y, en ese caso, hasta qué punto. Otra cuestión era si podría utilizarse la legislación de la OMC para impugnar o regular políticas (obstáculos normativos) que *desfavoreciesen* a la energía renovable y en tal caso, en qué medida.

41. Las reglamentaciones técnicas podían constituir obstáculos a las exportaciones de energías renovables de los países en desarrollo, cuestión que era preciso abordar. Algunas reglamentaciones técnicas que creaban obstáculos al comercio de la energía renovable o las

tecnologías renovables eran necesarias por motivos legítimos. Por ejemplo, las limitaciones al emplazamiento de turbinas eólicas podría muy bien ser resultado de preocupaciones legítimas sobre el peligro para la fauna silvestre, especialmente las aves. Otras reglamentaciones podían formularse, intencional o inadvertidamente, en función del predominio tradicional de los carburantes fósiles o la producción nuclear y la preponderancia de los representantes de esos sectores en el proceso de reglamentación y normativo. Podía haber casos en que, desde el punto de vista reglamentario, el trato de los biocombustibles o las sustancias que los componían se basase en el postulado de que se comerciaban como desechos o para utilizarlos en funciones distintas de la producción de energía renovable, lo que los convertía en sustancias más peligrosas.

42. La inversión en investigación y desarrollo en materia de fuentes de energía renovable, principalmente por los países desarrollados, estaba dando resultados, ya que estaban disminuyendo los costos de la tecnología. Era importante velar por que los países en desarrollo pudieran beneficiarse de la disminución de esta situación. Al mismo tiempo, estas subvenciones mostraban el papel de la política industrial y la importancia para los países en desarrollo de que existiesen reglas de juego uniformes. La mayoría de los países en desarrollo no disponía de recursos suficientes para financiar la investigación y el desarrollo. La disponibilidad de recursos externos y la utilización de incentivos económicos y los instrumentos de política comercial podrían ayudar a cubrir el déficit de recursos.

43. Las subvenciones para el petróleo, el gas de hulla y la energía nuclear se calificaban a menudo de obstáculos importantes a la energía renovable. Muchas de estas subvenciones podrían quedar comprendidas en la categoría de "recurriribles", dependiendo de sus características exactas, que habría que analizar en el marco del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC. En un sentido general, cabría preguntarse si los procedimientos contenciosos de la OMC serían una opción realista para recusar esas subvenciones: los gobiernos podrían mostrarse reacios a aplicar argumentos jurídicos que dieran como resultado una recusación de sus propios programas de apoyo.

44. Otros factores complicaban la participación de los países en desarrollo en los mercados de las energías renovables: la complejidad e imprecisión del contexto normativo, las tecnologías de eficacia no demostrada para las necesidades regionales (por ejemplo, un equipo demasiado grande o complejo), las deficiencias de infraestructura, las necesidades de inversión concentradas al inicio del período, la muy limitada disponibilidad de préstamos a largo plazo (más de siete años), las limitadas oportunidades de financiación transfronteriza (por ejemplo, por la pérdida de incentivos fiscales), la carga relativamente fuerte, especialmente para los pequeños proyectos, que representaban los requisitos de diligencia debida y supervisión, y los inconvenientes del proceso de licitación que a veces podían crear obstáculos no arancelarios al comercio.

45. Sería más promisorio celebrar negociaciones en la OMC para que los miembros se pusieran de acuerdo en limitar y reducir las subvenciones del sector de la energía que fuesen poco favorables al medio ambiente. Las negociaciones deberían también determinar un conjunto de subvenciones del "compartimento verde" para las energías renovables, que los miembros se pusieran de acuerdo en no impugnar, gracias a un consenso sobre sus efectos ambientales positivos. Una cuestión más general y mucho más especulativa sería establecer si esas negociaciones podrían vincularse al cumplimiento de los compromisos contraídos en virtud de los acuerdos ambientales multilaterales.

46. Los regímenes internacionales también podían plantear problemas para las fuentes de energía renovable al imponer cargas administrativas o prohibir, o limitar, el uso o el transporte de algunos de sus elementos. Por ejemplo, ¿cómo afectaban los acuerdos internacionales sobre la agricultura al crecimiento de la agricultura energética y la bioenergía en general? Otra cuestión era hasta qué punto los regímenes reglamentarios y legislativos consideraban que los metales eran sustancias distintas de los productos químicos sintéticos y que, por lo tanto, no debían considerarse "toxinas persistentes, bioacumulativas". La forma de clasificar los metales era importante, ya que determinaría el peso de las cargas administrativas que los regímenes internacionales imponían a los fabricantes de energía fotovoltaica y a las empresas que fabricaban biomasa, con la posibilidad de que el biocombustible se calificase de desecho peligroso.

47. La asistencia oficial para el desarrollo cuyo objetivo fuesen las tecnologías positivas para el clima podía desempeñar un papel de catalizador del interés por las fuentes renovables de energía de los países en desarrollo gracias a un aumento del comercio, las inversiones y la transferencia de tecnología. Ejemplo de ello era Alemania, con su inversión de 100 millones de euros al año en la cooperación bilateral con los países en desarrollo y las economías en transición para las fuentes renovables. En la Conferencia Internacional sobre fuentes de energía renovables, celebrada en 2004, se anunció una nueva línea de créditos y préstamos por 500 millones de euros en un período de cinco años destinada a incrementar la eficacia de la energía y las fuentes renovables. Estos fondos tenían por objeto desempeñar un papel de catalizador en el aumento de la corriente de inversión privada en el sector y abarcaban un abanico de países, como China, la India, la República Democrática Popular Lao, Viet Nam, Ghana, Malí, la República Unida de Tanzania, Marruecos, la Argentina, el Brasil, Nicaragua, Georgia y Serbia y Montenegro.

Recomendaciones

48. En lo que respecta al papel de la UNCTAD en este ámbito, la Reunión de Expertos propuso que se examinasen los siguientes grandes componentes de su labor en la esfera del comercio, el medio ambiente y el desarrollo:

- a) Asistir a los miembros que son países en desarrollo a determinar los obstáculos arancelarios y no arancelarios que afectasen al comercio de los bienes y equipo de energías renovables, y a posicionar los bienes, servicios y tecnologías de energías renovables en las negociaciones en virtud del mandato derivado del apartado iii) del párrafo 31 de la Declaración Ministerial de Doha;
- b) Continuar el análisis de las repercusiones de los regímenes comerciales y ambientales en los mercados de la energía renovable, con mención especial de los obstáculos técnicos al comercio, las subvenciones y la contratación pública;
- c) Examinar los diversos criterios de formulación de una estrategia internacional de la energía renovable, haciendo mención especial de los modelos empresariales y las prácticas de incentivos que hubiesen demostrado ser decisivos para que los países en desarrollo estableciesen alianzas, a fin de crear nuevos mercados para las fuentes renovables de energía; y

- d) Mantener y fortalecer la coordinación con las organizaciones internacionales pertinentes.

b) Biocombustibles

49. A diferencia de muchos productos de la energía renovable que exigían complejos procesos industriales, tecnología e inversiones, la producción de biocombustibles estaba enclavada en el sector primario y utilizaba tecnologías locales que se transferían fácilmente a los más pobres.

50. Se señaló que las plantas utilizadas para los biocombustibles ya se cultivaban en todos los países. La tecnología de la producción agrícola era bien conocida. Las materias primas del biocombustible eran, por un lado, el azúcar de la caña de azúcar o de la remolacha, las papas, el maíz, el trigo, el sorgo y los desechos de otras plantas, y por el otro, el aceite de todos los tipos de semillas oleaginosas (comestibles o no). Las tecnologías de producción de los biocombustibles variaban desde las más sencillas, como el filtrado del aceite con filtros de café, hasta los procesos industriales avanzados para producir etanol, biodiesel o éter etilotert-butílico (ETBE), un carburante mezclado con gasolina. Los biocombustibles se podían utilizar fácilmente como fuente de carburante para vehículos, calderas o grupos electrógenos. En comparación con los carburantes fósiles presentaban ventajas indiscutibles en cuanto a su relación energética (la energía total consumida para producir una unidad de energía) y las repercusiones ambientales (una quinta parte de las emisiones de gases de efecto invernadero y una notable disminución de las emisiones de otros contaminantes). No obstante, los costos de producción solían ser demasiado altos para competir con los carburantes fósiles. Una forma de reducir las diferencias de costos consistía en comercializar los productos derivados de la producción de biocombustibles. Por lo general para desarrollar la producción y promover el consumo se necesitaban políticas de promoción como los incentivos fiscales a los biocombustibles. Este era especialmente el caso del etanol, más que de los aceites vegetales.

51. El comercio internacional de biocombustibles se limitaba en su mayor parte al etanol que era, con diferencia, el más ampliamente utilizado (93,5% de todos los biocombustibles producidos). No obstante, el mayor potencial de crecimiento correspondía a los aceites vegetales. Se trataba de un comercio concentrado, cuyos principales participantes eran las empresas transnacionales y los grandes países en desarrollo. Las perspectivas del comercio de los biocombustibles también estaban limitadas por dos factores: primero, el consumo de energía crecía de forma exponencial con la población, en tanto que las materias primas crecían de manera lineal; y segundo, la tierra cultivable disponible era un factor restrictivo (por ejemplo, para sustituir todo el carburante fósil consumido en Francia en 2003 se requeriría una superficie que duplicaba la del país, sin dejar espacio alguno para la producción de alimentos). No obstante, la experiencia del Brasil demostraba claramente que valía la pena lanzarse a producir biocombustibles y que los países en desarrollo podían calcular fácilmente hasta dónde podían llegar, en función de su consumo de petróleo y de sus reservas de materias primas.

52. Se señaló que el Brasil tenía una experiencia de 25 años con el bioetanol, producido principalmente a partir de la caña de azúcar. Actualmente era, con diferencia, el mayor productor y usuario de dicho combustible. La utilización de biocombustibles había tenido ventajas ecológicas y sociales y había disminuido la dependencia de los carburantes importados (este había sido el motivo inicial para lanzar el programa). Se consideraba que el comercio internacional ofrecía oportunidades, bien con otros países en desarrollo o con los desarrollados.

No obstante, había importantes obstáculos al comercio internacional: las subvenciones a la producción agrícola, los aranceles elevados, las barreras a la entrada (las recomendaciones de los fabricantes de automóviles para las mezclas de biocombustible variaban de un país a otro, ya que en el Brasil el contenido de etanol no estaba limitado, mientras que en los países europeos estaba excluido). Además, una gran parte de los presupuestos de investigación en el plano internacional se orientaban al desarrollo de "carburantes fósiles no contaminantes". En cuanto a las negociaciones de la OMC, la liberalización del comercio de biocombustibles en el contexto de los bienes y servicios ambientales debería verse facilitada por la falta de motivos técnicos o ecológicos para limitar su uso. La entrada en vigor del Protocolo de Kyoto obligaría a los países industrializados participantes a reducir sus emisiones de carbono, lo que constituiría un incentivo patente para aumentar el consumo de biocombustibles. Además, el Mecanismo para un Desarrollo Limpio ofrecía a las partes la oportunidad de financiar proyectos que tuviesen por efecto reducir las emisiones de carbono, por las cuales a su vez recibían créditos.

53. Aunque las principales oportunidades se limitaban a los países con suficiente materia prima, los biocombustibles ofrecían a los países en desarrollo la posibilidad de reducir sus importaciones de petróleo. Para muchos países el acceso a fuentes de energía locales era más importante, ya que constituía una oportunidad de llevar a cabo una estrategia de energía distribuida, especialmente mediante la utilización de aceites vegetales. En la agricultura, los biocombustibles ofrecían a los agricultores la posibilidad de diversificar las fuentes de ingresos y beneficiarse de todas las ventajas de la diversificación. El comercio local o regional de biocombustibles podía desarrollarse rápidamente porque ya existían cadenas de comercialización, en particular para los aceites vegetales. La tecnología de los biocombustibles era fácil de transferir y difundir porque, sobre todo en el caso de los aceites vegetales, no se precisaban los complejos procesos industriales que se utilizaban en la producción de otros tipos de energía renovable (por ejemplo, turbinas eólicas, paneles fotovoltaicos o solares).

54. Se convino en que los biocombustibles eran decididamente beneficiosos para el desarrollo rural y podían contribuir de manera importante al logro de los objetivos de desarrollo del Milenio, en particular la reducción de la pobreza. Las comunidades locales que cultivaban semillas oleaginosas y producían sus propios biocombustibles para alimentar los grupos electrógenos podían acceder a la energía de forma independiente, lo que mejoraba la calidad de vida. Además, las zonas deforestadas podían recuperarse y reforestarse para el cultivo de biocombustibles, con lo que se limitaba el uso de la leña, que entrañaba peligros para la salud. El empleo rural podía aumentar significativamente, como en el caso del Brasil, donde la producción de etanol había creado 700.000 empleos directos y 3,5 millones de empleos indirectos, principalmente en la producción de caña de azúcar.

Conclusiones y recomendaciones de política

55. Se señaló la necesidad de realizar análisis más cuantitativos, teniendo en cuenta posibles factores restrictivos como los recursos hídricos y la interacción con la agricultura para el cultivo de alimentos en lo referente a la disponibilidad de tierra cultivable. Se destacó la necesidad de que los PMA pudiesen acceder a la tecnología apropiada y se propuso que la UNCTAD idease nuevos mecanismos de transferencia de tecnología, comercialización y financiación innovadora, análogos al Mecanismo para un Desarrollo Limpio. Asimismo, se subrayó que se debía crear un clima favorable a las iniciativas del sector privado en el sector de los biocombustibles en los países en desarrollo y que debía definirse el papel del Estado en la formulación de políticas

adecuadas de promoción de la producción, la utilización y el comercio local de biocombustibles. Además, se indicó que el comercio de biocombustibles planteaba varias cuestiones de interés para las negociaciones actuales de la OMC.

56. Históricamente el desarrollo de los métodos de producción de los biocombustibles había sido fomentado, en parte, por la necesidad de encontrar nuevas salidas para la producción de excedentes agrícolas. Aunque había dado lugar a un rápido desarrollo tecnológico, en la actualidad era importante situar esa producción en una nueva perspectiva. Los imperativos ambientales y, lo más importante, la perspectiva del cambio climático mundial, obligaban a realizar el pleno potencial de los biocombustibles. A este fin, era preciso utilizar la fuerza dinámica del comercio internacional para facilitar los mercados crecientes y los incentivos necesarios.

57. Se recomendó que la UNCTAD prestara atención prioritaria al trabajo sobre los biocombustibles como parte de su labor sobre los productos básicos, el biocomercio y el cambio climático, incluida una mayor investigación y labor de análisis, la cooperación técnica y la creación de consenso. La atención debería centrarse en las nuevas oportunidades de comercio e inversión para los países en desarrollo, las repercusiones en la reducción de la pobreza, los condicionamientos que impone al suministro una producción en aumento, la utilización de los biocombustibles y su comercio y la promoción de nuevos mecanismos de inversión, análogos al Mecanismo para un Desarrollo Limpio. En este contexto, la UNCTAD debería evaluar la competitividad comercial de los países en desarrollo en el uso y comercio crecientes de biocombustibles a nivel mundial, así como las cuestiones relacionadas con el acceso a los mercados de las economías industrializadas y la entrada en ellos de las importaciones de biocombustibles.

III. Los textiles y el vestido

58. Se afirmó que la industria textil y del vestido ya estaba bien desarrollada, pero seguiría manteniendo su dinamismo impulsado por la demanda, los cambios demográficos, la elevación del nivel de vida y las nuevas oportunidades para la innovación, la diversificación y el desarrollo de productos específicos. Éste era el sector en el que los países en desarrollo tenían ventajas comparativas y que contribuía notablemente a reducir la pobreza y a crear empleo, así como al desarrollo económico y de las competencias en esos países.

59. En las últimas dos décadas, los textiles y el vestido habían ocupado el segundo lugar entre los productos más dinámicos del comercio en todo el mundo. En 2003 el comercio mundial de textiles y ropa había alcanzado un total de 390.000 millones dólares de los EE.UU. El sector era extremadamente importante para los países en desarrollo que abastecían alrededor de un 50% del mercado mundial de textiles, y más del 60% del mercado de la confección. Desde 1980, las exportaciones de ropa de los países en desarrollo se habían multiplicado por siete y las exportaciones de textiles por cinco, en tanto que los correspondientes factores para los países desarrollados habían sido de tres y dos, respectivamente.

60. Los principales importadores de textiles y vestido eran los Estados Unidos de América y la Unión Europea (UE) que, en 2003, habían representado el 22 y el 36%, respectivamente (incluido el comercio dentro de la UE) de las importaciones mundiales. China, la India, el Pakistán, Indonesia y Tailandia eran los países en desarrollo que se situaban entre los

primeros 20 exportadores mundiales de textiles mientras que, en materia de exportación de ropa, China, la India, Bangladesh, Tailandia y el Pakistán estaban entre los 20 países más importantes. Asimismo, contrariamente a la idea de que los países en desarrollo dominaban el comercio textil, los Estados Unidos y varios países de la Unión Europea, comenzando por Italia, Alemania, Francia y Bélgica y otros, seguían desempeñando un papel destacado en el comercio de los textiles y el vestido.

61. En el clima que reinaba tras la eliminación gradual de todas las restricciones contingentarias sobre el comercio de textiles y el vestido en el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, la competencia se intensificaría y los exportadores de esos sectores serían objeto de fuertes presiones para bajar los precios. No obstante, al mismo tiempo, las condiciones posteriores al Acuerdo ofrecían a los exportadores la oportunidad de liberarse de los mercados cautivos por los contingentes donde la competencia era intensa y los márgenes de beneficio solían ser reducidos, y de diversificarse y fabricar productos dinámicos distintos de los productos textiles y de confección por su valor añadido y márgenes de beneficio mayores. Así pues, en las condiciones de competencia posteriores al Acuerdo, la determinación de los productos dinámicos y la diversificación adquiriría aún más importancia para los países en desarrollo que exportaban textiles y prendas de vestir.

Los productos dinámicos en el contexto del comercio de textiles y vestido

62. La opinión general era que los productos dinámicos del sector textil y del vestido variarían de un país a otro y de un mercado a otro y que los parámetros de definición de los productos dinámicos serían la demanda, el acceso a los mercados y los márgenes de beneficio.

La eliminación de las restricciones contingentarias habían convertido a todas las líneas de productos de algodón y de fibras sintéticas en potencialmente dinámicas. La determinación de un producto dinámico sería una cuestión de estrategias empresariales y nacionales de concepción de productos con un nicho de mercado por medio de la diversificación y especialización de la cadena de valor de la producción. Eran especialmente importantes las perspectivas de los productos de fibras sintéticas, ya que la demanda superaba a la oferta en unas 250.000 t anuales.

63. Los productos textiles y del vestido que habían tenido altas tasas de utilización de los contingentes durante el período de restricciones contingentarias del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, por ejemplo las prendas de vestir de algodón y fibras sintéticas serían productos dinámicos para los países con fuertes restricciones. Además, las pequeñas y medianas empresas invertían en líneas de productos tradicionales a fin de seguir la tendencia de optar por la situación que más les conviniese, según la cual los fabricantes compraban insumos como el hilo, la tela y los accesorios a los proveedores que ofrecían los mejores precios, en lugar de fabricarlos ellos mismos. Posteriormente, estas empresas se habían diversificado cada vez más y fabricaban productos especializados como accesorios textiles, forros, textiles étnicos y telas especiales, a fin de captar el nicho de mercado surgido en el marco del sistema de optar por la situación más conveniente.

64. La demanda y la rentabilidad de textiles técnicos usados en una amplia gama de sectores, como la medicina, el medio ambiente, la agricultura, la construcción, el transporte y el deporte, iba en aumento. La mayoría de los fabricantes de textiles de los países en desarrollo ya estaban adquiriendo rápidamente conocimientos especializados en textiles técnicos. Las previsiones de la industria indicaban que el volumen del mercado mundial de estos textiles aumentaría en

un 3,5% anual y en 2010 alcanzaría un valor de 126.000 millones de dólares. También aumentaba la demanda de productos con acabado antimicrobiano. Ejemplo de esos productos eran las camisetas y pantalones de algodón con ese tratamiento. La demanda de textiles étnicos se incrementaba tanto en los mercados del Norte como en los del Sur, donde los principales proveedores eran la India, China, Camboya y Turquía. China era uno de los mercados potencialmente más dinámicos para los productos con un nicho en el mercado, esperándose una enorme demanda de hilo de algodón, textiles técnicos e hilados industriales y napas tramadas para neumáticos.

65. Se afirmó que en las condiciones de competencia posteriores al Acuerdo, en que no había un mercado protegido por contingentes, los productos dinámicos ofrecían un gran potencial para que los países en desarrollo se diversificasen y fabricasen productos con mayor valor añadido, con el fin de diferenciar sus productos de los de sus competidores y generar mayores márgenes de beneficio. Para los PMA y los pequeños países que pudieran verse afectados por la competencia en la etapa posterior al Acuerdo, los productos dinámicos podrían ofrecer nuevas posibilidades de exportación, ya que no exigían necesariamente grandes inversiones, a la vez que existía la oportunidad de aumentar el valor añadido y crear mercados específicos.

Los factores de competitividad de los productos dinámicos

66. Los factores de éxito eran la productividad, la calidad, la creatividad, la innovación, la velocidad, la fiabilidad, la capacidad de responder a las exigencias sociales, ambientales y de seguridad, el acceso a los mercados y un entorno nacional propicio. Asimismo, para alcanzar la competitividad sería preciso mejorar la eficiencia de la gestión de toda la cadena de suministro. Además, si deseaban determinar los productos específicos que ofrecían oportunidades y aumentar el valor añadido, las empresas debían entender la cadena de valor de la producción de los textiles y el vestido. Los obstáculos arancelarios y no arancelarios eran de la mayor importancia para el acceso a los mercados, pero las subvenciones y las tasas de cambio también lo afectaban.

67. La proximidad del mercado, que podía tener como resultado un tiempo de despacho menor, era un factor importante de éxito, en particular para los productos estacionales, de moda y de rotación rápida. Por ejemplo, los proveedores de México, cuyas expediciones a los Estados Unidos solían tardar unos 2 días, gozaban de una considerable ventaja frente a los proveedores de Asia, cuyo plazo de entrega era de unos 28 días.

68. El acceso preferencial a los mercados de los principales países importadores en el marco de los acuerdos comerciales regionales podía, en determinadas condiciones, suponer una ventaja considerable para los exportadores de los países receptores de preferencias, dados los aranceles relativamente altos que se aplicaban a los textiles y el vestido.

Dificultades y limitaciones: lo que debían hacer las empresas

69. Se estimó que las empresas textiles y del vestido debían adoptar estrategias comerciales de diversificación y especialización inteligentes, a fin de contrarrestar las previsibles guerras de precios en las líneas de productos comunes de algodón y fibras sintéticas. Este elemento era de particular importancia para las empresas que se verían gravemente afectadas por el clima de la competencia con posterioridad al Acuerdo. La principal ventaja que reportaba a las empresas el

explotar el mercado de los productos dinámicos era que la diversificación o la especialización en esos productos no exigía necesariamente enormes inversiones.

70. Otros aspectos a los que debían responder las empresas textiles y del vestido para mantener la competitividad eran la utilización correcta de las normas técnicas, sociales y ambientales y de unas líneas de producción eficientes y flexibles y la capacitación de los trabajadores y los administradores de nivel medio y superior. El perfeccionamiento de la tecnología en las etapas del desmotado, la supervisión de la producción, el hilado, el tejido, el teñido y la confección era un aspecto clave para responder a esos retos. La disponibilidad de recursos económicos era fundamental para que las empresas mantuvieran su competitividad.

71. Los exportadores de textiles y vestido debían tratar de trabajar en colaboración con los compradores para establecer pautas basadas en las normas internacionales y elaborar normas locales nacionales. Esta colaboración se podría lograr mediante el desarrollo conjunto de productos, compartiendo la gestión y la logística de la producción. Asimismo, los fabricantes textiles de los países industrializados se esforzaban por introducir innovaciones en sus productos y buscaban asociados, que podrían venir de los países en desarrollo, a fin de subsanar las deficiencias que ponía de manifiesto el aumento de la competitividad.

72. Las empresas estaban obligadas a respetar normas relacionadas con las condiciones sociales y ambientales. Incluso una práctica supuestamente voluntaria como el ecoetiquetado se está convirtiendo en un requisito en los hechos. Las iniciativas para imponer normas de cumplimiento más estrictas, como la Worldwide Responsible Apparel Production (Producción responsable de ropa en el mundo), la Apparel Industry Initiative (Iniciativa de la industria del vestido) y la Clean Clothes Campaign (Campaña de ropa no contaminante), eran tendencias en alza. El criterio óptimo para tratar de las normas de cumplimiento sería incorporarlas en los programas nacionales, en lugar de tratarlas como normas importadas del comprador. También se esperaba que la preferencia del mercado por los productos ecoetiquetados obligase a los fabricantes y productores a rediseñar sus productos, conjuntos y procesos a fin de que fueran ecológicamente más aceptables.

73. Las empresas se esforzaban por integrar la transparencia a nivel de consejo de dirección, lo que daría lugar a cambios en cuanto a quiénes ocupaban puestos en el consejo, la forma en que los consejeros trataban de las cuestiones sociales y ambientales y la manera en que el propio consejo se administraba y asumía sus responsabilidades ante los inversores y otros interesados. No obstante, las empresas experimentaban dificultades para respetar las normas de cumplimiento, puesto que se imponían unilateralmente, sin tener en cuenta las especificidades locales y regionales. En cuanto al aspecto ambiental, la UNCTAD venía trabajando en el ámbito de las medidas ambientales que afectaban a los textiles y el vestido y, en cuanto a las condiciones sociales, la Organización Internacional del Trabajo había iniciado proyectos experimentales en varios países en desarrollo.

74. Tras los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, el cumplimiento de las normas de seguridad, en virtud de la Asociación Aduanera y Comercial contra el Terrorismo, se había convertido en otra dificultad para los exportadores de textiles y vestido de los países en desarrollo, ya que suponía procedimientos prolongados y complicados, así como costos elevados.

Estrategias a nivel nacional

75. Teniendo en cuenta la estructura especial de los textiles y el vestido creada por el sistema de contingentes, algunos ajustes en ese sector eran inevitables. No obstante, se expresó optimismo en cuanto a que, incluso para los pequeños países que podrían verse afectados por la eliminación de los contingentes, había requisitos básicos de competitividad y que si disponían de suficientes recursos económicos para perfeccionar las tecnologías y capacitar a los trabajadores, por ejemplo mediante préstamos a tipos preferenciales, las empresas podrían seguir siendo competitivas.

76. A fin de apoyar los esfuerzos de las empresas por mantener la competitividad, podría ser necesario reformar la legislación laboral nacional para aumentar la flexibilidad del empleo cumpliendo a la vez las normas laborales internacionales.

77. Era necesario reformar las reglamentaciones que afectaban a la competitividad de los productos dinámicos. A este respecto, era de particular importancia la reglamentación en materia de energía, telecomunicaciones, transporte, electricidad y trato preferencial para productos específicos a costa de los probables productos dinámicos.

78. Era preciso acatar la legislación sobre los derechos de propiedad intelectual para proteger la expresión artística tradicional y promover los mercados especializados. También revestía importancia para atraer la inversión extranjera y el interés de los compradores.

79. Otras medidas nacionales necesarias eran las inversiones en infraestructura de apoyo a una logística comercial eficaz, la construcción de puertos secos, la creación de zonas de tratamiento de las exportaciones, la concesión de incentivos económicos (subvenciones, préstamos o desgravaciones fiscales) para mejorar la competitividad, eliminar los estrangulamientos a que daban lugar los retrasos del transporte marítimo y el despacho de aduanas, y la abolición de los derechos a la exportación y otros tributos. Era fundamental que las empresas se movilizaran activamente para sensibilizar a los gobiernos sobre las necesidades del sector.

80. La certificación de las normas laborales por los gobiernos de los principales países importadores, como por ejemplo, era el caso de Sri Lanka, respecto de las normas laborales del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la UE, reforzaba el poder de negociación de los exportadores de textiles y ropa frente a los importadores que imponían sus propios códigos de conducta. Asimismo, los países en desarrollo podrían nutrirse de la experiencia del Japón en el ajuste de su industria textil.

Estrategias a nivel internacional

81. Se plantearon varias cuestiones relativas a la normativa comercial plurilateral y multilateral. El comercio de los textiles y el vestido seguía siendo objeto de aranceles notablemente más elevados que el de otros productos industriales y este hecho, por lo tanto, constituía un fuerte obstáculo a las exportaciones de textiles y ropa. Las normas de origen preferenciales sobre los textiles y el vestido eran discriminatorias respecto de los exportadores de productos de países que no participaban en los acuerdos comerciales regionales. Los países que tenían acuerdos comerciales regionales con la UE y los Estados Unidos debían utilizar insumos de ambas partes para beneficiarse del acceso preferente a sus mercados, salvo que utilizaran

insumos de la propia región. También las normas de origen restrictivas constituían una grave limitación para la búsqueda de las condiciones más convenientes.

82. Los países que se verían gravemente afectados por la eliminación de los contingentes necesitaban una gran asistencia técnica y económica de los donantes bilaterales y multilaterales para aumentar su capacidad de suministro y crear eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás en sus industrias textiles y de la confección. Debían tenerse en cuenta los problemas especiales a los que hacían frente los PMA, en particular los que carecían de litoral, al ayudarles a ajustarse a las condiciones posteriores al Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido. En esos países se planteaba el problema concreto de la falta de otros sectores que pudieran absorber a los trabajadores desplazados. La comunidad internacional y los donantes bilaterales debían prestar la asistencia necesaria por medio de los mecanismos existentes, como el Mecanismo de Integración Comercial del Fondo Monetario Internacional y las nuevas iniciativas como el fondo de ajuste comercial propuesto recientemente por la UE. Asimismo, para ampliar el acceso libre de derechos de todos los PMA a los textiles y el vestido, era de capital importancia brindarles ayuda en el contexto posterior al Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.

83. Los países en desarrollo que tenían derecho a un acceso en régimen preferencial a los mercados de los principales países importadores a menudo no podían aprovechar a fondo el sistema a causa de las normas de origen preferenciales restrictivas. Era preciso adoptar normas de origen flexibles para que estos países se beneficiasen de un acceso preferencial a los mercados y promover la cooperación Sur-Sur. En esta perspectiva revestía particular importancia la aplicación de la "norma de simple transformación", la interpretación de la transformación y la acumulación en los niveles subregional, regional e interregional. Los países en desarrollo expresaron la esperanza de que el nuevo Sistema Generalizado de Preferencias de la UE adoptase normas de origen de fácil aplicación.

84. Para que en la fase posterior al Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido se desarrollaran empresas textiles y de confección competitivas debía evitarse la implantación de nuevas medidas proteccionistas. Asimismo, en las actuales negociaciones de la OMC sobre la facilitación del comercio, era preciso obtener disposiciones adecuadas de asistencia técnica y económica a fin de mejorar la logística comercial de los países en desarrollo.

85. En lo que respecta a los requisitos ambientales, los gobiernos, la comunidad internacional y las organizaciones no gubernamentales debían velar por que no se impusieran por motivos proteccionistas y por establecer unos requisitos equilibrados que tuvieran en cuenta la diversidad cultural y las especificidades locales de los países en desarrollo.

86. La concentración del mercado de los textiles y el vestido en los principales países importadores convertía a los minoristas en un sector muy poderoso que formulaba demandas antieconómicas a los exportadores textiles y de vestido de los países en desarrollo. Por lo tanto, era necesario estudiar los problemas a los que se enfrentaban los exportadores en este ámbito y hallar la forma de resolverlos.

87. La cooperación Sur-Sur podría desempeñar un papel importante en el incremento del comercio de productos dinámicos, así como en el perfeccionamiento de la tecnología, como se veía en el caso del acuerdo de operaciones conjuntas entre China y la India. Era preciso poner a

disposición de los fabricantes de textiles y vestido de los países en desarrollo un servicio de asesoramiento a nivel internacional sobre las últimas innovaciones tecnológicas.

88. La UNCTAD podría desempeñar un importante papel al ayudar a los gobiernos de los países en desarrollo a implantar medidas de política destinadas a fortalecer la participación de sus países en la fabricación de productos textiles y del vestido y crear un clima internacional propicio para que dichos países alcanzasen este objetivo. La UNCTAD podría brindar ayuda concretamente en los siguientes aspectos:

- a) Señalar productos dinámicos, así como el motor del dinamismo, y ayudar a los países en desarrollo a participar en el comercio de los productos dinámicos;
- b) Supervisar la situación de las pautas comerciales, las tendencias del mercado y los efectos en el empleo en la fase posterior al Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido;
- c) Proseguir el análisis de la eficacia de los acuerdos preferenciales no recíprocos, en particular respecto de la utilización de las preferencias comerciales y las normas de origen;
- d) Supervisar la elaboración de acuerdos comerciales regionales y analizar sus repercusiones, en particular las relativas a las normas de origen, en el comercio de los textiles y el vestido;
- e) Promover la cooperación Sur-Sur, en actividades como el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC) para aumentar la participación de los países en desarrollo en el comercio de productos dinámicos;
- f) Supervisar la evolución de las condiciones laborales y analizar sus repercusiones en la industria textil y del vestido de los países en desarrollo;
- g) Determinar qué sectores textiles y del vestido de los países en desarrollo eran competitivos y brindarles ayuda para compensar un "riesgo de país" subjetivo;
- h) Vigilar el sector para detectar indicios de proteccionismo;
- i) Examinar la cuestión de la concentración de los mercados en los principales mercados y analizar las repercusiones para los exportadores de los países en desarrollo;
- j) Proponer un programa consecuente de apoyo al ajuste del comercio y solicitar el apoyo de los donantes para mejorar la capacidad de oferta; y
- k) Examinar los éxitos obtenidos en materia de captación de inversión extranjera directa en el sector de los textiles y el vestido de los PMA, en particular por los productores de algodón de África, y aumento del valor añadido, y brindar asesoramiento a los países que desearan formular medidas de política para atraer la inversión extranjera directa que podría beneficiarse de acuerdos preferenciales, como la Ley estadounidense para el fomento del crecimiento y las oportunidades de África (AGOA) y la iniciativa Todo menos armas.

Capítulo II

CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Convocación de la Reunión de Expertos

89. La Reunión de Expertos sobre el Aumento de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial: Tendencias, problemas y políticas, se celebró en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 7 al 9 de febrero de 2005.

B. Elección de la Mesa (Tema 1 del programa)

90. En su sesión de apertura la Reunión de Expertos eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Excmo. Sr. Hardeep Puri (India)

Vicepresidente-Relator: Sr. Patrick Pickard (Canadá)

C. Aprobación del programa y organización de los trabajos (Tema 2 del programa)

91. En la misma sesión la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional distribuido en el documento TD/B/COM.1/EM.26/1. El programa de la Reunión fue, pues, el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos.
3. Promoción de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial.
4. Aprobación del informe de la Reunión.

D. Documentación

92. Para su examen del tema sustantivo del programa la Reunión de Expertos dispuso de una nota de la secretaría de la UNCTAD titulada "Aumento de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial: Tendencias, problemas y políticas" (TD/B/COM.1/EM.26/2).

E. Aprobación del informe de la Reunión (Tema 4 del programa)

93. En su sesión de clausura la Reunión de Expertos autorizó al Relator a preparar el informe final de la Reunión.

Anexo

ASISTENCIA *

1. Asistieron a la Reunión expertos de los siguientes Estados miembros de la UNCTAD:

Angola	Japón
Arabia Saudita	Madagascar
Argentina	Malawi
Bangladesh	Marruecos
Belarús	México
Benin	Nepal
Canadá	Nigeria
China	Polonia
Dinamarca	Qatar
Estados Unidos de América	República Unida de Tanzania
Federación de Rusia	Samoa
Filipinas	Sri Lanka
Francia	Sudán
Gabón	Suiza
Ghana	Tailandia
Hungría	Venezuela
India	Viet Nam
Irán (República Islámica del)	Yemen
Iraq	Zambia

2. Estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones intergubernamentales:

Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico
Unión Africana
Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir

3. Estuvo representado en la Reunión el siguiente organismo de las Naciones Unidas:

Comisión Económica para Europa

4. Estuvieron representados en la Reunión los siguientes organismos especializados de las Naciones Unidas:

Organización Internacional del Trabajo
Fondo Monetario Internacional
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

* La lista de participantes figura en el documento TD/B/COM.1/EM.26/INF.1.

5. Asistieron a la Reunión las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

Federación Internacional de Mujeres de Negocios y Profesionales (BPW International)
Focus on the Global South
Federación Sindical Mundial

6. Intervinieron en la Reunión los siguientes oradores³:

Lunes, 7 de febrero

Sr. Albert Kan-Dapaah, Ministro de Comunicaciones y Tecnología de Ghana

Sra. Suani Teixeira Coelho, Vicesecretaria del Medio Ambiente del Estado de São Paulo (Brasil)

Contratación externa de servicios facilitados por la TI

Sr. Navdeep Suri, Ministerio de Relaciones Exteriores de la India

Sr. Malte Godbersen, World Economic Forum, Ginebra

Sr. Rajeev Sawhney, HCL Technologies, Londres

Sr. Nigel Fretwell, Barclays, Londres

Sr. Daden Venkatasawmy, Junta de Inversiones, Mauricio

Martes, 8 de febrero

Sra. Elisabeth Tankeu, Comisionada de Comercio de la Unión Africana

Energía renovable: el comercio como factor

Sr. Rick Sellers, Organismo Internacional de Energía, París

Sr. Mohammed Berdai, Centre de Développement des Energies Renouvelables, Marruecos

Las fuentes de energía renovable en el sistema comercial internacional

Sr. Robert Howse, Renewable Energy International Law Project

Sr. Chintan Shah, Suzlon Energy Limited, India

³ Los nombres figuran en orden cronológico de intervención.

Promoción de las oportunidades de comercio y desarrollo de las fuentes de energía renovable

Sr. Christoph Hoischen, International Financial Consulting Ltd.

Sra. Leslie Parker, Renewable Energy International Law Project

Sr. Michail Solovjev, Ministerio de Energía de la Federación de Rusia

Biocombustibles

Sr. Jean-Claude Scholle, Universidad de Pau, Francia

Sr. Eric Gerelle, CTO IBEX, Suiza

Sr. Daniel Ugarte, University of Tennessee, Estados Unidos

Sra. Suani Teixeira Coelho, Vicesecretaria del Medio Ambiente del Estado de São Paulo (Brasil)

Sr. José Manuel Tay Oroxom, ex Ministro, Ministerio de Energía y Minas, Guatemala

Sr. Eric Herger, Biodiesel Factory, Suiza

Miércoles, 9 de febrero

Los textiles y el vestido

Sra. Huma Fakhar, Fakhar Law International & Market Access Promotion NTW Asia, Pakistán

Sr. Alfredo Milián, Central American and Caribbean Textiles and Apparel Council, El Salvador

Sr. Olivier Renaud Cua, Groupement des entreprises franchises et partenaires, Antananarivo, (Madagascar)

Sr. T. S. Vishwanath, Confederation of Indian Industries, Ginebra

Sr. Patrick Conway, University of North Carolina, Estados Unidos

Excmo. Sr. Toufiq Ali, Embajador, Misión Permanente de Bangladesh, Ginebra

Excmo. Sr. Gyan Chandra Acharya, Embajador, Misión Permanente de Nepal, Ginebra

Sra. Indira Malwatte, Directora, Gestión de productos, Export Development Board, Colombo

Sr. Kiichiro Fukasaku, OCDE, París

Sr. Munir Ahmed, Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir

Sr. Matthias Knappe, Centro de Comercio Internacional, Ginebra

Sr. Jean-Paul Sajhau, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra

7. Asistieron a la Reunión los siguientes invitados⁴:

Sr. Hussein Abaza, Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Ginebra

Sr. Mohamed Azouagh, Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Ginebra

Sra. Nathalie Bernasconi, Centre for International Environmental Law, Ginebra

Sr. Lino Gallo, Ecoplan SRL, Uruguay

Sr. Stefan Gsänger, Asociación Mundial de Energía Eólica

Sra. Susan Hainsworth, Organización Mundial del Comercio, Ginebra

Sr. Rob Hawthorn, Barclays, Londres

Sra. Andrea Hoyos, Lausana (Suiza)

Sra. Meg Jones, Constructive Connections

Sr. Enga Luye, Belair technologie, Suiza

Sra. Marcelo Mascheroni, CEO, Ecoplan SRL, Uruguay

Sra. Doaa Abdel Motaal, Organización Mundial del Comercio, Ginebra

Sra. Samantha Ölz, Especialista en energía, IT Power Ltd., Reino Unido

Sr. Manish Popli, Consultor de gestión, IBM Switzerland, Ginebra

Sra. Malena Sell, International Centre for Trade and Sustainable Development, Ginebra

Sra. Linda Siegele, Investigadora, Renewable Energy International Law Project

Sr. Benjamin Simmons, Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Ginebra

Sra. María Socorro Z. Manguiat, Environmental Law Centre, Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza y sus Recursos, Ginebra

Sr. Rian von Staden, Asociación Internacional de Energía Solar

Sr. Ronald Steenblik, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, París

Sr. Richard Taylor, International Hydropower Association

⁴ Los nombres figuran en orden alfabético.