



Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/8
TD/B/COM.1/EM.2/3
9 de septiembre de 1997

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión del Comercio de Bienes y Servicios
y de los Productos Básicos
Segundo período de sesiones
Ginebra, 17 a 21 de noviembre de 1997

INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS EN DIVERSIFICACIÓN VERTICAL DEL
SECTOR DE ELABORACIÓN DE ALIMENTOS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 1º al 3 de septiembre de 1997

ÍNDICE

	<u>Página</u>
I. RECOMENDACIONES CONVENIDAS APROBADAS POR LA REUNIÓN DE EXPERTOS	2
II. RESUMEN POR EL PRESIDENTE DE LAS DELIBERACIONES DE LOS EXPERTOS	5
III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN	15
<u>Anexo:</u> Asistencia	17

I. RECOMENDACIONES CONVENIDAS APROBADAS POR LA REUNIÓN DE EXPERTOS

En su sesión de clausura, celebrada el 3 de septiembre de 1997, la Reunión de Expertos en diversificación vertical del sector de elaboración de alimentos de los países en desarrollo aprobó las siguientes recomendaciones convenidas en relación con el tema 3 de su programa.

1. La Reunión de Expertos examinó las oportunidades de comercialización, entre ellas las exportaciones, al alcance de los países en desarrollo y las limitaciones concretas con que se enfrentaban al diversificar la elaboración de alimentos con especial referencia a cuatro grandes sectores (los productos agrícolas, los pescados, la carne y las bebidas tropicales). Los participantes tenían, con todo, conciencia de que muchas de sus conclusiones eran de aplicación a la cuestión de la diversificación vertical por los países en desarrollo en todos los sectores.

2. Los participantes pusieron de relieve la importante función que tenían los poderes públicos en cuanto a la creación de un entorno favorable en el que pudieran florecer las empresas. Aun cuando era indispensable una política macroeconómica y microeconómica sólida y estable, se consideró que los elementos materiales más importantes eran las infraestructuras básicas en materia de transportes, energía y telecomunicaciones, completadas por mecanismos de estímulo de las inversiones en las industrias de elaboración, a fin de impulsar la concesión de créditos de exportación y la financiación comercial, garantizar el control de la calidad de los productos y acumular medios de gestión. Ahora bien, las operaciones prácticas exigían que las empresas articularan y comunicaran efectivamente sus necesidades fundamentales, tal vez en foros industriales. Los participantes recomendaron que se hiciera un uso más eficaz de las embajadas y de las misiones para reunir informaciones, establecer contactos en los países extranjeros y hacer llegar a la comunidad comercial las informaciones reunidas.

3. Teniendo en cuenta la importancia de las normas internacionales en el contexto del Acuerdo de la OMC sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y del Acuerdo de la OMC sobre obstáculos técnicos al comercio, se alentó a las administraciones públicas de los países en desarrollo a participar más activamente en la labor de la Comisión del Codex Alimentarius y de sus órganos auxiliares, así como en otros organismos internacionales con funciones normativas. A este respecto, la UNCTAD y otras organizaciones debían hacer un examen de los medios que facilitarían la participación efectiva de los países en desarrollo en dichos organismos. Además, los participantes subrayaron la necesidad de una mayor liberalización del comercio que impulsara la diversificación vertical del sector de elaboración de alimentos de los países en desarrollo.

4. Uno de los principales temas examinados fue la expansión del comercio de productos alimenticios elaborados, lo que podría dar a los países en desarrollo nuevas perspectivas de exportación, pero se reconoció que en el mercado interno había también demanda de productos alimenticios elaborados. Se recomendó que los países y las empresas estudiaran cuidadosamente las

ventajas relativas de producir con destino al mercado interno, a los mercados intra e interregional de importación de los países en desarrollo, al mercado de importación de la Comunidad de Estados Independientes y de la Europa oriental y a los importadores que formaban una clientela especializada en los países de la OCDE. Cada mercado se caracterizaba por rasgos concretos, por cuyo motivo el costo de entrada era totalmente distinto de un mercado a otro. La recomendación iba particularmente destinada a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que estuvieran estudiando la posibilidad de crear o expandir una producción verticalmente diversificada.

5. Se recomendó también que los poderes públicos estimularan al sector privado a prestar particular atención a las posibilidades de exportación abiertas tanto por la promoción activa del comercio de productos elaborados entre países del hemisferio Sur como por la cooperación técnica entre países en desarrollo, sobre todo en sectores relacionados con la presentación, la comercialización y la calidad de los productos.

6. Después de señalar que la comercialización podía ser una operación costosa, los participantes manifestaron que las empresas, en particular las PYMES de países en desarrollo, podían obtener beneficios gracias a la cooperación mutua, por ejemplo, mediante la utilización compartida de las informaciones y la respuesta conjunta a los pedidos de exportación cuantitativamente apreciables. Teniendo en cuenta las exigencias tecnológicas de algunas operaciones de elaboración, la necesidad de conseguir medios financieros y, en particular, los aspectos complejos de los canales de comercialización y distribución en los mercados de exportación más avanzados, los participantes subrayaron la utilidad de desenvolver actividades conjuntas con las empresas que operaban en dichos mercados, lo que sería un procedimiento adecuado y financieramente eficaz para suministrar productos de la calidad requerida y economizar espacio en los anaqueles. Análogamente, los participantes consideraron que las operaciones conjuntas con fabricantes que habían conseguido un amplio reconocimiento de sus marcas o que operaban con éxito eran un instrumento que podía utilizarse para atender a los costos extremadamente elevados inherentes a la creación y el mantenimiento del renombre comercial. Propusieron además, como medida de apoyo, la organización de ferias regionales de productos etiquetados, especialmente en las regiones en desarrollo, y la adopción de medidas destinadas a intensificar el conocimiento de las ferias existentes.

7. Los participantes subrayaron que conocer al cliente era uno de los criterios comerciales más importantes si se quería penetrar en un mercado. A este respecto, pusieron de relieve, sin embargo, graves insuficiencias en la cantidad disponible de informaciones comercialmente útiles, en el conocimiento especializado de los mercados y en el asesoramiento al alcance de los posibles operadores en los diversos mercados de exportación. Para corregir este defecto, recomendaron que se prestara atención tanto a la necesidad de colmar estas insuficiencias, sobre todo en materia de estadísticas industriales y criterios comerciales, como a la necesidad de coordinar el suministro y el flujo de las informaciones suministradas por las organizaciones internacionales, así como por diversas entidades, entre ellas los organismos de promoción de las importaciones. Subrayaron la importancia de crear medios que permitieran utilizar estas informaciones con eficacia y

recomendaron que se desplegaran esfuerzos sostenidos con esta finalidad, por ejemplo, mediante cursos de formación. A este respecto, señalaron que en algunos casos se pasaba de una actividad basada en transacciones a una actividad basada en relaciones de comercialización y pusieron de relieve la importancia de los contactos periódicos entre las empresas de los países desarrollados y las de los países en desarrollo, y recomendaron que la comunidad internacional impulsara el mantenimiento fácil y efectivo de dichos contactos. Además, los participantes subrayaron que estos contactos podían ayudar también a las empresas a hallar asociados adecuados en los países desarrollados y a organizar la formación práctica de personal de empresas de países en desarrollo en el seno de empresas de países desarrollados.

8. Los participantes reconocieron que en el sector de la elaboración de alimentos las normas en materia de embalaje, etiquetado y seguridad alimentaria eran de especial importancia en cierto número de mercados de exportación, especialmente en los países de la OCDE. Diversos organismos, entre ellos la OMC por conducto de los acuerdos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y sobre los obstáculos técnicos al comercio, habían dictado normas reguladoras de estas materias. Sin embargo, el gran número de disposiciones y normas internas hacían sobremanera difícil que empresas de países en desarrollo se adhirieran a los mismos y ello podía tener un efecto negativo sobre sus exportaciones. Por consiguiente, los participantes recomendaron que se prestara especial atención al reconocimiento mutuo de las prescripciones en materia de embalaje.

9. Los participantes pusieron de relieve la necesidad de conseguir una mayor asistencia financiera y técnica de diversas procedencias, entre ellas las instituciones de crédito a la exportación, así como de los organismos de promoción de las importaciones en los países desarrollados, para realizar proyectos viables de promoción de las exportaciones de los países en desarrollo, y exhortaron a las administraciones públicas y a las empresas a utilizar al máximo las fuentes de asistencia existentes. Reconocieron, sin embargo, que las informaciones sobre esas fuentes estaban dispersas y no se habían difundido adecuadamente entre los posibles destinatarios; subrayaron la necesidad de conseguir una mejor coordinación e integración de la asistencia e instaron a los donantes a redoblar sus esfuerzos para resolver estos problemas. Además, recomendaron que una parte de la ayuda oficial para el desarrollo (AOD) se destinara a la prestación de servicios de apoyo infraestructural al sector de la elaboración. La organización de cursos de formación, en particular para la capacitación de personal docente, se consideró como un importante elemento de estos servicios, al igual que la asistencia prestada para llevar a la práctica el principio del análisis de riesgos en puntos críticos de control (HACCP).

10. La Reunión de Expertos celebró que la secretaría de la UNCTAD hubiera tenido la iniciativa de organizar la participación en sus deliberaciones de un número considerable de personalidades de la comunidad comercial y exhortó a la UNCTAD a seguir invitando a representantes del sector privado en sus diálogos futuros para facilitar así los contactos y promover las relaciones mutuas entre hombres de negocios.

II. RESUMEN POR EL PRESIDENTE DE LAS DELIBERACIONES DE LOS EXPERTOS

La función del sector empresarial y las estrategias
de las empresas

1. La Reunión de Expertos hizo notar que el crecimiento del comercio internacional había sido considerable, casi un 7% al año en los diez años anteriores, proporción no muy inferior a la del comercio de productos manufacturados. Uno de los segmentos de crecimiento más rápido era el de las frutas, legumbres y hortalizas, que en conjunto ocupaban dentro del comercio internacional una parte mayor que la de los cereales. En segundo lugar, se había registrado un aumento de la parte correspondiente a los productos de gran valor en detrimento de los productos más corrientes. En tercer lugar, los países en desarrollo no habían mantenido su participación relativa en el comercio internacional de alimentos; esa participación se había reducido de más de un 40% a mediados del decenio de 1960 a menos de un 30% en la actualidad. En cuarto lugar, no obstante haberse reducido la importancia de los obstáculos comerciales, las disposiciones reguladoras del comercio eran cada vez más rigurosas, por ejemplo en cuanto a factores sanitarios y calidad, y por ello era muy difícil que los países en desarrollo pudieran seguir siendo competitivos. Los mercados ofrecían posibilidades que los países en desarrollo podían aprovechar, pero en muchos casos era difícil explotarlas a causa de diversos factores entorpecedores, entre ellos la falta de medios de almacenamiento, de infraestructura de elaboración y de redes comerciales. Los factores comunes para actuar con éxito en la diversificación de los productos alimenticios elaborados eran los siguientes: algunas empresas habían penetrado bien preparadas en nuevos mercados; estas empresas estaban bien financiadas y dirigidas; trataban de ofrecer los productos orientados hacia el consumidor que el mercado deseaba recibir, en vez de tratar de colocar un producto que tuvieran en exceso; basaban sus relaciones en objetivos a largo plazo. El elemento fundamental de una sana estrategia a largo plazo orientada hacia la exportación era una política comercial basada en intensas relaciones con los agricultores, en la atención prestada a la calidad y en una activa política de promoción del mercado.

2. Se examinó detenidamente el proceso de identificación de las oportunidades comerciales existentes en el sector de la elaboración de alimentos. Los mercados estaban en continua evolución, a causa de factores diversos, entre ellos la transformación de la estructura de los mercados y las fluctuaciones monetarias. Convenía utilizar las redes de comercialización como instrumentos de información y era necesario preparar cuidadosamente las estrategias de comercialización. La diversificación de la actividad de elaboración se debía considerar como una modalidad de respuesta a las informaciones procedentes de la red de comercialización. Los estudios generales de mercado, basados en investigaciones teóricas, darían una primera idea que podría ser excelente, pero era indispensable realizar investigaciones sobre el terreno. Además, se consideró importante que las empresas conocieran a fondo los mercados en los que deseaban realizar sus ventas y abandonaran una "comercialización de transacción" para adoptar una

"comercialización de relación": en otras palabras, convenía que procuraran crear relaciones comerciales de larga duración. Se hizo notar que las empresas debían proponerse actuar con una mentalidad de servicio globales, entre ellos las investigaciones sobre los productos y los mercados, los servicios de comercialización y distribución, la tecnología de elaboración, el transporte y almacenamiento y el embalaje.

3. El comercio entre países del hemisferio Sur y la cooperación interregional eran merecedores de mayor atención. A este respecto, era sobre todo necesario estimular el intercambio de informaciones sobre oportunidades para el comercio de los países del hemisferio meridional. Además, existían posibilidades considerables de cooperación técnica entre países en desarrollo dentro del sector de elaboración de alimentos. En el plano regional, los países en desarrollo podían obtener servicios de asesoramiento sobre el control de la calidad de los productos pesqueros solicitándolo a diversos organismos (financiados conjuntamente por la FAO y el Fondo Común para los Productos Básicos), entre ellos Infopêche (África), Infofish (Asia), Infosamac (Asia occidental) e Infopesca (América Latina). Los servicios ofrecidos iban desde la prestación de asistencia para la puesta en práctica de medidas legislativas y la prestación de servicios de inspección hasta la ampliación y capacitación para las industrias de la pesca, así como para las pesquerías artesanales. Como observación más general, se señaló que la FAO había modificado recientemente sus módulos de formación para el análisis de riesgos en puntos críticos de control (HACCP) y que la Unión Europea había pedido a los países que le enviaban exportaciones que presentaran solicitudes de asistencia a fin de mejorar sus medios y ponerlos a la altura de las exigencias del principio HACCP. Además, en el Acuerdo de la OMC sobre medidas sanitarias y fitosanitarias se disponía que, en el caso de que los países exportadores necesitaran inversiones para ajustarse a las normas, los países importadores miembros debían estudiar la posibilidad de prestar asistencia.

4. Se consideró que planteaba un problema, especialmente para las pequeñas empresas, la posibilidad de disponer de informaciones. A pesar de la revolución ocurrida en esta esfera, sucedía con frecuencia que las fuentes de información sobre los mercados no eran objeto de suficiente publicidad y era a menudo difícil tener acceso a informaciones sobre los mercados de productos especializados, en parte a causa de la tecnología necesaria o del costo que ello implicaba. Por ello, la Reunión de Expertos sugirió que se estudiara la posibilidad de establecer mejores mecanismos para difundir informaciones sobre los mercados. Brindaba un ejemplo alentador la industria pesquera, en la que se habían realizado progresos en África, en parte como consecuencia de la formación y del acceso a informaciones sobre los precios. Se sugirió que la UNCTAD y el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, en colaboración con los organismos europeos existentes de promoción comercial, entre ellos el Fórum y las cámaras de comercio, así como otros foros, intensificaran sus actividades encaminadas a suministrar informaciones al día sobre los mercados de los productos básicos y alimentos elaborados. Además, era importante mejorar el acceso de los exportadores de los países en desarrollo a las informaciones sobre las normas reguladoras de las oportunidades de mercado, el embalaje, el etiquetado, la higiene y seguridad y el medio ambiente.

5. Se reconoció la importancia de establecer relaciones duraderas con los clientes y los asociados en empresas mixtas. A juicio de la comunidad comercial, era necesario suministrar informaciones tanto sobre las oportunidades de mercado como sobre los criterios idóneos para identificar a los asociados más convenientes para formar empresas mixtas. En algunos casos, era difícil que un país en desarrollo encontrara o pudiera evaluar a los posibles asociados para la creación de una empresa mixta. Además, el grado de éxito de las empresas mixtas estaba lejos de ser excelente, a causa de la falta de confianza entre los socios y a causa de los objetivos divergentes. Sin embargo, estas empresas se consideraban como el medio más eficaz para conseguir acceso a la tecnología y al conocimiento de los mercados y para establecer relaciones duraderas. Por lo demás, podían limitar las opciones de exportación del asociado nacional en la empresa mixta. En algunos países, se habían utilizado con éxito sistemas de prefinanciación en el contexto de empresas mixtas. Además, las empresas mixtas eran, entre otras cosas, uno de los mejores medios para suministrar formación directa a los socios de los países en desarrollo y, en particular, para la realización de prácticas en el país importador a fin de adquirir conocimientos sobre los sistemas y procedimientos. Era necesario establecer relaciones de trabajo basadas en la confianza, sin centrar exclusivamente la atención en el aprovisionamiento de los mercados a corto plazo. La promoción de contactos entre empresas de países en desarrollo y empresas de países desarrollados se consideraba indispensable para sentar las bases de estas relaciones. A este respecto, era particularmente importante evitar la marginación de algunos países, particularmente en África, que de momento carecían de la mayoría de los factores que más atraían a las compañías de los países desarrollados. Por último, se propuso que la secretaría de la UNCTAD realizara un análisis a fondo y estudios monográficos de las empresas mixtas y de los contratos fructuosos o malogrados entre empresas transnacionales y sus asociados en el sector de elaboración de los alimentos de los países en desarrollo con objeto de evaluar las repercusiones económicas y sociales y los efectos de la cooperación.

6. La Reunión de Expertos llegó a la conclusión de que la falta de acceso a medios financieros entorpecía en muchos casos la diversificación vertical en el sector de la elaboración de alimentos. Facilitar el acceso a medios adecuados de crédito y financiación podía ser una tarea de las administraciones públicas o de los organismos de asistencia técnica, en colaboración con los organismos internacionales competentes en materia de financiación. Se pidió a la secretaría de la UNCTAD que proporcionara una lista de los instrumentos financieros y de los mecanismos institucionales que guardaran relación con las exportaciones de alimentos elaborados. Se hizo referencia a las experiencias positivas realizadas en países que habían establecido organismos polivalentes como instrumento para promover la inversión extranjera.

7. Se consideró que la creación de denominaciones distintivas era una opción viable para las grandes compañías de algunos países en desarrollo, pero se consideró que para la mayoría de las empresas pequeñas y medianas era

excesivo el costo de crear denominaciones distintivas. Las condiciones materiales del mercado (por ejemplo, los costos de transporte y comunicación) limitaban también las posibilidades de creación de una denominación distintiva. La asociación con empresas de arraigo podía atenuar el problema de imagen con que se enfrentaban las empresas de los países en desarrollo, por ejemplo mediante la utilización, en virtud de acuerdos de franquicia, de denominaciones distintivas conocidas. Las ferias de productos etiquetados, en las que los exportadores presentan ofertas de suministros ajustados a las especificaciones de la empresa conocida, eran otra opción posible; a este respecto, la Reunión de Expertos propuso que se organizaran ferias regionales de productos etiquetados como medida de apoyo. Se consideró indispensable utilizar los mejores conocimientos especializados disponibles a fin de situar los productos correctamente para la penetración de los mercados extranjeros. Teniendo en cuenta que era siempre difícil competir con empresas internacionales bien establecidas, también podía tener interés orientar las actividades hacia mercados concretos. Los compradores podían proporcionar un apoyo valioso a este respecto. Otro método interesante era la promoción de la imagen positiva de un país, indicando el nombre del país en el producto de exportación. Este método podría ser beneficioso en particular para las empresas pequeñas y medianas.

8. Se hizo notar que, si bien muchas de las grandes empresas podían entrar en el mercado mundial, ello era más difícil para la mayoría de las empresas pequeñas y medianas. Muchas de ellas son empresas familiares, que tropiezan con dificultades para adoptar una mentalidad empresarial. Se hizo observar que el éxito en los mercados internos era en muchos casos un requisito previo para actuar con competitividad en los mercados regionales y, más adelante, en los mercados internacionales. Ahora bien, la competitividad internacional no se podía evaluar teniendo exclusivamente en cuenta el éxito interno en mercados protegidos. Era posible afirmar que una estrategia gradual de penetración de los mercados extranjeros, a partir de los mercados internos y pasando luego a los mercados regionales caracterizados por rasgos socioculturales análogos, podía ser una opción viable. A este respecto, se pusieron de relieve las oportunidades existentes, por ejemplo, en las economías en rápido proceso de desarrollo del Asia oriental y sudoriental y en América Latina, así como en el mercado africano emergente, en particular para la carne y las aves de corral. Con una estrategia gradual cabría estudiar también la posibilidad de actuar en mercados menos complejos, por ejemplo en la Europa oriental, donde el proceso de transición había alumbrado nuevas oportunidades, antes de operar en los mercados más exigentes de los países intensamente industrializados. Para investigar las oportunidades existentes en el mercado mundial, los exportadores deberían tomar en consideración medidas tales como la organización de departamentos propios de exportación, utilizando a fondo el apoyo prestado por los organismos de promoción de las exportaciones y concentrando su actividad en las exportaciones de productos semiacabados, para conseguir que sus empresas estuvieran adecuadamente equipadas para explotar las oportunidades de exportación en los mercados internacionales de alimentos.

9. Se consideró que la intervención de los poderes públicos para corregir el mal funcionamiento de los mercados merecía un examen más detenido. La existencia de oportunidades de mercado de las que el sector privado no podía beneficiarse indicaba que el mal funcionamiento era un hecho. Parecía que la función principal de los poderes públicos a este respecto era poner en práctica políticas estables que crearan confianza entre los empresarios privados y suministrar la infraestructura necesaria, con inclusión de un marco jurídico y reglamentario que estimulara no sólo las actividades y la expansión del comercio, sino también la creación de empresas mixtas. Se hizo notar que este marco de orden general debía ser determinado en estrecha coordinación entre los poderes públicos y el sector privado. Además, era necesario eliminar la distancia entre el agricultor de muchos países en desarrollo y el mercado consumidor mediante el suministro de la infraestructura y la pericia necesarias. Tanto los poderes públicos como el sector privado tenían responsabilidades a este respecto. Por último, se hizo notar que en muchos países en desarrollo no existía o era insuficiente la legislación en materia de alimentos y que se carecía de personal capacitado para aplicar las prácticas de una buena gestión y ejercer el control.

10. La Reunión de Expertos señaló que las prácticas de distribución causaban también problemas de entrada en el mercado a exportadores de países en desarrollo, en particular la práctica de algunas redes de grandes almacenes consistente en exigir una tasa de catalogación e imponer otras condiciones antes de conceder espacio en los anaqueles a nuevos productos. Sin embargo, se hizo notar que estas tasas eran negociables y que a este respecto los exportadores podían beneficiarse de asesoramiento especializado.

11. Se consideró que la capacidad de suministro planteaba un problema. Si bien los obstáculos entorpecedores del acceso a los mercados se habían reducido considerablemente y muchos países de la OCDE tenían interés en importar productos de abastecedores no tradicionales, muchos países en desarrollo no estaban en condiciones de cumplir con las normas vigentes en los mercados de la OCDE. Independientemente de las normas de producción, el embalaje y el etiquetado se regían en muchos casos por disposiciones complejas. Las prescripciones en materia de etiquetado contenían a menudo exigencias rigurosas de publicidad y muchos países importadores limitaban el empleo de determinados materiales de embalaje por consideraciones ambientales. Si bien podía afirmarse que esta norma no constituía todavía un obstáculo importante a las exportaciones de países en desarrollo, pues las importaciones de productos embalados procedentes de estos países seguían siendo pequeñas, las disposiciones en materia de embalaje tenían un importante efecto disuasivo, en particular porque estas disposiciones, tanto en sus aspectos ambientales como de otro orden, diferían de un país importador a otro. Por ello, los exportadores tenían que utilizar diferentes materiales de embalaje según los países importadores o según las empresas importadoras, lo que daba lugar a gastos elevados. Además, muchos productos originarios de países en desarrollo no conseguían atraer a los clientes a causa de la presentación mediocre del producto. En relación con la cuestión concreta del ecoetiquetado, se hizo notar que hasta el momento todos los

sistemas eran voluntarios. Se expresó la esperanza de que, habiéndose reconocido que todos los países tenían el derecho de establecer sus normas propias al respecto, las normas serían aceptadas mutuamente. Por último, se hizo notar que en muchos casos era difícil que los países en desarrollo, a causa de lo limitado de sus recursos, participaran efectivamente en las deliberaciones de las organizaciones encargadas de establecer las normas internacionales. Por ello, se consideraba que las reuniones de expertos organizadas por la UNCTAD eran un foro importante para dar a conocer los obstáculos con que se enfrentaba la comunidad comercial, especialmente en los países menos adelantados que tropezaban con dificultades para intensificar sus exportaciones. Además, se consideró necesario estudiar los métodos que permitirían dar una mayor participación a los países en desarrollo en las negociaciones sobre fijación de normas.

12. Se hizo hincapié en la función crucial que la innovación podía desempeñar. La adopción de procesos de producción que correspondieran a las características climáticas y de otro orden de los países en desarrollo podía aumentar la competitividad y favorecer la diversificación. Se hizo observar que la privatización había acrecentado la productividad e impulsado la innovación, en relación tanto con la tecnología como con los métodos de comercialización, por ejemplo, en la explotación de los mercados internos. Dentro de esta tónica se hizo referencia a las perspectivas que podían ofrecer las clientelas especializadas, en lugar de competir en sectores del mercado de los alimentos en los que las grandes empresas internacionales disfrutaban de una presencia fuertemente consolidada. Uno de los ejemplos citados fue el de los alimentos biológicos y de régimen, donde existían oportunidades considerables para los productos con un gran valor añadido. Se señaló que la Unión Europea y los Estados Unidos habían elaborado directrices para la producción de alimentos biológicos y que la Federación Internacional de los Movimientos de Agricultura Biológica había publicado un código de prácticas.

Función de los poderes públicos y de las organizaciones internacionales

13. Un ambiente macroeconómico adecuado era indispensable para la eficaz diversificación vertical de la industria de elaboración de alimentos. De él formaban parte la infraestructura comercial básica (electricidad, agua, telecomunicaciones, medios de transporte, etc.), así como un marco legislativo y reglamentario que estimulara la inversión. La actitud y función de los poderes públicos era muy importante, pero para definir estos factores adecuadamente los poderes públicos debían relacionarse activamente con la comunidad comercial.

14. La eficaz intervención de los poderes públicos dependía de las condiciones existentes en cada país. En principio, los poderes públicos debían "facilitar sin participar", en el sentido de proporcionar infraestructura y otros servicios básicos. Sin embargo, en la práctica, la debilidad del sector privado en algunos países podía exigir una intervención más activa por parte de la administración pública. Entre las funciones que los poderes públicos podían ejercer figuraban la realización de

investigaciones y desarrollo, el suministro y la difusión de informaciones de comercialización, la prestación de servicios comunes de apoyo (control de la calidad y comercialización), el suministro de medios financieros y la formación. La promoción de las exportaciones podía ser útil en muchos países, pero la atención debía centrarse en la prestación de servicios a las empresas pequeñas y medianas.

15. En los mercados competitivos del mundo actual, las empresas debían rivalizar en la prestación de un conjunto de servicios, y no meramente en relación con los costos. Para dar a las empresas de los países en desarrollo las posibilidades de hacerlo, se consideraba necesario una actividad importante de creación de capacidad. Para ello se necesitaba asistencia tanto de las administraciones nacionales como de la comunidad internacional.

16. Muchos servicios de apoyo estaban siendo prestados por diversas organizaciones nacionales o internacionales, entre ellos servicios genéricos de comercialización y promoción, asesoramiento y capacitación, embalaje y diseño especializados, suministro de información y apoyo para la creación de marcas propias. La Reunión de Expertos consideró que convenía desplegar esfuerzos para mejorar la coordinación y evitar la duplicación entre las organizaciones, así como para señalarlos a la atención de los posibles usuarios. El sector de las empresas debía beneficiarse a fondo de las actividades de cooperación técnica. Asimismo, las embajadas y otras oficinas de representación de los países en desarrollo podían tener una función más importante para la difusión de informaciones relacionadas con el comercio y ser utilizadas más sistemáticamente dentro de la red de información de las organizaciones nacionales e internacionales para la promoción del comercio.

17. El control de la calidad y las normas sanitarias e higiénicas eran un elemento fundamental para la buena marcha de las industrias de elaboración de alimentos. Además de los instrumentos internacionales (entre ellos el Codex Alimentarius), los países industrializados aplicaban directrices internas (por ejemplo, las de la Administración de Productos Alimenticios y Farmacéuticos de los Estados Unidos) en las esferas de la seguridad, la salubridad, los aspectos ambientales, el embalaje, la sanidad animal y el etiquetado de los alimentos importados. En consecuencia, las directrices internas eran mucho más rigurosas que las internacionales y eran distintas de un país a otro. La obligación de ejercer la "diligencia debida" correspondía al productor o al exportador. El sistema HACCP era una respuesta al hecho de que los países productores tenían la responsabilidad de garantizar un control adecuado de la calidad en toda la cadena alimentaria y era una exigencia que estaba principalmente en vigor en los mercados de los Estados Unidos y el Canadá y en los mercados europeos. El sistema estaba integrado por un análisis de los riesgos biológicos, químicos y físicos, la identificación de los puntos críticos, la fijación de los límites permisibles, procedimientos de vigilancia y comprobación y medidas de rectificación. Se había utilizado inicialmente en el sector de las pesquerías, pero estos métodos se aplicaban actualmente a otros muchos sectores de los alimentos.

18. Existían diferentes modalidades para garantizar que los países en desarrollo cumplieran con las exigencias en materia de control de la calidad y normas sanitarias e higiénicas. A juicio de los expertos, el apoyo de los poderes públicos, las organizaciones no lucrativas y las organizaciones internacionales había sido un factor crucial para el desarrollo de las industrias de elaboración de alimentos en los países interesados. Había ejemplos de ello en la intervención crucial de la administración pública en el lanzamiento del sistema HACCP. Ello había tenido como consecuencia grandes éxitos con las exportaciones de pescados y mariscos. La gama de los servicios prestados por la administración pública podía ir desde las investigaciones de elaboración (con inclusión de la conservación de especies y la biotecnología), pasando por la formación en medidas de mejora de la calidad (técnicas de manipulación, técnicas de control de la calidad y control del nivel de contaminantes) hasta la inspección, la vigilancia y los servicios de verificación y certificación. Análogamente, las organizaciones no lucrativas de investigación industrial, administradas conjuntamente por grupos de empresas interesadas, podían organizar cursos de formación en higiene de la seguridad alimentaria y en control de la calidad o dar capacitación en materia de HACCP. En esta esfera, tanto las iniciativas de carácter público como las de carácter privado podían dar impulso a útiles actividades de cooperación técnica entre países en desarrollo.

19. Los ejemplos de Ghana, Cuba y Tailandia podían citarse como ilustración de los avances en materia de especialización conseguidos gracias al intenso empeño y apoyo del sector público. Por ejemplo, en Tailandia el impulso por mejorar el control de la calidad en el sector de las pesquerías había tenido su origen en los grandes mercados de importación, entre ellos el Japón, que habían determinado la orientación inicial del sistema tailandés de inspección. Posteriormente, Tailandia, con el apoyo de la FAO, hizo extensivo el sistema HACCP a los productos de las pesquerías y en la actualidad estaba ampliando su alcance para aplicarlo a otros sectores de los alimentos. Actualmente estaba preparando la concertación de acuerdos de equivalencia con algunos países importadores (se había concertado ya un acuerdo con el Canadá y era inminente la conclusión de acuerdos con los Estados Unidos, Australia y la Unión Europea). En estos acuerdos se estipulaba la reciprocidad en los sistemas de inspección del pescado, lo que reducía considerablemente los costos. Después de haber adquirido una pericia considerable en esta esfera, Tailandia prestaba actualmente ayuda a otros países en desarrollo (por ejemplo, al Viet Nam) para mejorar sus sistemas de control de la calidad. Se consideraba de particular interés determinar de qué modo el apoyo público podía favorecer el desenvolvimiento de un eficaz sector de exportación.

20. Para cumplir con las exigencias de los mercados de exportación se podía recurrir también a las empresas comerciales con la finalidad de establecer sistemas de control de la calidad o crear medios de verificación y certificación del producto por terceros. Por ejemplo, algunas empresas especializadas prestaban servicios independientes, adaptados concretamente a las exportaciones agroindustriales, que abarcaban toda la cadena de suministros de alimentos y organizaban cursos de formación para que los países en desarrollo pudieran obtener los técnicos necesarios en el país.

21. Se hizo una observación conexas para subrayar la necesidad de que los países en desarrollo pusieran en vigor en el mercado interno las mismas normas de calidad, seguridad e higiene que se aplicaban en los mercados de exportación. Aunque esta actividad pudiera considerarse como un costo, de hecho las normas eran beneficiosas pues permitían conseguir economías en los costos sanitarios.

22. A pesar de los esfuerzos desplegados por diversas organizaciones, entre ellas la OMC, la FAO y la ONUDI, en la esfera del control de la calidad y las normas sanitarias e higiénicas, se reconoció que las empresas pequeñas y medianas de los países en desarrollo seguían tropezando con ingentes dificultades para tener acceso a la información. Así, una visión errónea del establecimiento de los sistemas de inspección podía entorpecer gravemente las actividades de diversificación. Los Estados Unidos se habían negado a aceptar las importaciones de pescado procedentes de la India, Bangladesh y Madagascar, porque no se ajustaban a sus exigencias sanitarias; este caso era una excelente ilustración de lo costoso e inadecuado que podía ser una evaluación. Además, se señaló que las decisiones de grandes empresas en materia de calidad podían tener una repercusión efectiva sobre futuras oportunidades de comercialización. Por ejemplo, una gran empresa de alimentos congelados había concertado un acuerdo sobre el Consejo de Ordenación Marina con el Fondo Mundial para la Naturaleza en virtud del cual, en el año 2004, sólo compraría pescado capturado según métodos que garantizaran la conservación del medio ambiente.

Consecuencias de la Ronda Uruguay para la diversificación vertical

23. La Reunión de Expertos examinó hasta qué punto los resultados de la Ronda Uruguay facilitaban el comercio de los países en desarrollo y en qué medida los gobiernos quedaban más limitados en la elección de su política de diversificación. Se consideró que la Ronda Uruguay había establecido normas para el comercio multilateral que crearían una mayor transparencia y garantizarían condiciones más estables y previsibles en el comercio mundial, lo que sería beneficioso para las inversiones a largo plazo. Algunos expertos señalaron que, si bien los países en desarrollo habían tomado iniciativas para poner en práctica el Acuerdo de la Ronda Uruguay y habían reducido considerablemente sus subvenciones a los productores de alimentos, algunos países desarrollados seguían dando subvenciones. Se reconoció que las subvenciones a la exportación de productos agrícolas concedidas por algunos países continuaban siendo elevadas y habían tenido como resultado que las exportaciones de algunos países en desarrollo no pudieran competir en mercados próximos; en algunos países los derechos aduaneros seguían siendo prohibitivos, y los compromisos en materia de reducciones arancelarias dejaban mucha flexibilidad a los países importadores en cuanto a su aplicación, lo que reducía sus efectos. Por otra parte, se reconoció también que el sistema internacional de comercio se basaba actualmente en la protección exclusivamente arancelaria y que se estaban reduciendo tanto las subvenciones a la exportación como los derechos de importación. En relación con las políticas de diversificación, los expertos tomaron nota del hecho de

que existían exenciones en favor de los países en desarrollo de conformidad con el Acuerdo sobre la agricultura de la Ronda Uruguay. Estas exenciones autorizaban la adopción de medidas de apoyo interno, por ejemplo, en forma de subvenciones destinadas a reducir los costos de comercialización (relacionados con el mejoramiento de la infraestructura, los métodos de elevación de la calidad, etc.).

24. Los nuevos reglamentos sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias habían tenido efectos notables en el sector de los alimentos. Aunque ello parecía crear nuevos obstáculos al comercio, se afirmó que en realidad el resultado principal era la imposición de cierta disciplina y una mayor transparencia en relación con la aplicación de dichas medidas. Los países en desarrollo tenían a su alcance asistencia técnica para los asuntos relacionados con las medidas sanitarias y fitosanitarias, pero se hizo observar que los posibles beneficiarios desconocían la posibilidad de recibir tal asistencia. Se hizo observar también que, en virtud de las medidas sanitarias y fitosanitarias, las normas nacionales debían tener una base científica. Se tenía hasta el momento poca experiencia acerca de la aplicación de esta exigencia en la práctica, pero en el único caso decidido hasta ahora por el equipo de la OMC encargado de dirimir la controversia, se había rechazado la base científica aducida en favor de la medida comercial concreta que se había adoptado.

25. Se hizo observar que podían surgir obstáculos considerables a las exportaciones como resultado de medidas adoptadas, no por gobiernos, sino por organizaciones no gubernamentales (ONG), en particular por las que persiguen objetivos ambientales. Se hizo referencia a la cría de camarones en países tropicales como ejemplo de una actividad industrial que había sido objeto de una campaña por parte de algunas organizaciones no gubernamentales, según las cuales esta actividad contribuía a la destrucción de los sistemas ecológicos litorales, en particular los bosques de mangles, y tenía como resultado el desplazamiento de comunidades locales. Esta campaña había causado un perjuicio considerable a la cría industrial de camarones, sobre todo porque no existía ninguna posibilidad de recurso y era difícil que los productores y las administraciones de los países productores pudieran dar a conocer sus denegaciones de los argumentos de las organizaciones no gubernamentales y los esfuerzos que estaban desplegando para atenuar o eliminar los efectos negativos de índole ambiental o social. A este respecto, se mencionó que la FAO estaba proyectando emprender un proyecto regional en el Asia meridional en el que se trataría de reunir informaciones sobre los diversos efectos y de preparar una evaluación sin perjuicio. Con carácter más general, se indicó que las comunidades comerciales perjudicadas por las campañas negativas debían colaborar no sólo con las administraciones públicas, sino también con las mismas organizaciones no gubernamentales, a fin de resolver los problemas.

III. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Convocatoria de la Reunión de Expertos

1. De conformidad con las conclusiones convenidas aprobadas por la Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos en la sesión de clausura de su primer período de sesiones, celebrada el 21 de febrero de 1997 ^{1/}, la Reunión de Expertos en diversificación vertical del sector de elaboración de alimentos de los países en desarrollo tuvo lugar en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 1º al 3 de septiembre de 1997. La Reunión fue inaugurada el 1º de septiembre por el Sr. Rubens Ricupero, Secretario General de la UNCTAD.

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

2. En su sesión de apertura, la Reunión de Expertos eligió su Mesa, que quedó constituida como sigue:

Presidente: Sr. J. S. Haakma (Países Bajos)

Vicepresidenta-Relatora: Sra. C. Williams (Dominica)

C. Aprobación del programa

3. En la misma sesión, la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional distribuido como documento TD/B/COM.1/EM.2/1. Por consiguiente, el programa de la Reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa.
3. Oportunidades de diversificación vertical del sector de elaboración de alimentos de los países en desarrollo
4. Aprobación del informe.

D. Documentación

4. Para su examen del tema sustantivo del programa (tema 3), la Reunión de Expertos tuvo a su disposición un informe de la secretaría de la UNCTAD titulado "Oportunidades de diversificación vertical del sector de elaboración de alimentos de los países en desarrollo" (TD/B/COM.1/EM.2/2).

^{1/} Véase el informe de la Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos sobre su primer período de sesiones (párrafo 5 a) del anexo I del documento TD/B/44/5-TD/B/COM.1/6).

E. Aprobación del informe

5. En su sesión de clausura, celebrada el 3 de septiembre de 1997, la Reunión de Expertos autorizó a la Relatora a preparar, bajo la autoridad del Presidente, el informe definitivo sobre la Reunión que comprendería las recomendaciones convenidas aprobadas por la Reunión de Expertos (véase la sección I) y el resumen por el Presidente de las deliberaciones de los expertos (véase la sección II).

Anexo

ASISTENCIA*

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

Albania	Kirguistán
Alemania	Luxemburgo
Argentina	Madagascar
Bangladesh	Malasia
Belarús	Mauricio
Bélgica	México
Benin	Nicaragua
Bolivia	Nigeria
Botswana	Noruega
Brasil	Países Bajos
Camerún	Pakistán
Chile	Paraguay
China	Perú
Colombia	Polonia
Côte d'Ivoire	Qatar
Cuba	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte
Dominica	República Árabe Siria
Ecuador	República Checa
Egipto	República Unida de Tanzania
España	Rumania
Etiopía	Sri Lanka
Federación de Rusia	Sudáfrica
Filipinas	Sudán
Finlandia	Suiza
Georgia	Swazilandia
Ghana	Tailandia
Honduras	Trinidad y Tabago
Hungría	Turquía
India	Uruguay
Indonesia	Venezuela
Irán (República Islámica del)	Viet Nam
Iraq	Yemen
Italia	Zambia
Jamaica	Zimbabwe
Japón	
Kenya	

2. Estuvo representado en la Reunión el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC.

* Véase la lista de los participantes en el documento TD/B/COM.1/EM.2/INF.1.

3. Estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones especializadas y organizaciones conexas:

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Banco Mundial

También estuvo representada en la Reunión la Organización Mundial del Comercio.

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

Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico

Organización Árabe del Trabajo

Fondo Común para los Productos Básicos

Organización de la Conferencia Islámica

5. Estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres

Federación Mundial de Asociaciones Pro Naciones Unidas

Ponentes

Sr. John Giles, Director de División, Produce Studies Inc. (Reino Unido)

Sr. Don Mitchell, Economista principal, Banco Mundial

Sr. Herbert Oberhänsli, Ayudante del Presidente y Jefe de Relaciones Económicas e Internacionales, Nestlé, S.A. (Suiza)

Sr. Steve Pattinson, Director de Ventas y Comercialización, Rainbow Farms (Pty.) Ltd. (Sudáfrica)

Sr. Ian Crawford, profesor de Comercialización, Universidad de Cranfield (Reino Unido)

Sr. Khoo Khee Ming, Director de Desarrollo Comercial, Sime Darby Plantations (Malasia)

Sr. P. K. Awua, Director Gerente, Ghana Cocoa Processing Co. (Ghana)

- Sr. Neil Robson, Asesor principal en embalaje, Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC
- Sr. Graham Lute, Director de Comunicaciones, Nestlé, S.A. (Suiza)
- Sr. Fernando Casij, Representante en Europa y Director de la Oficina de Bruselas, Asociación de Productores Colombianos de Café (Colombia)
- Sra. Cornelia Williams, administradora encargada de la Eastern Caribbean States Export Development Agency (OECS/ECSEDA)
- Sr. Lionel Colby, Asesor en asuntos del sector de la carne (Reino Unido)
- Sr. Marc Hochuli, Vicepresidente, Servicios de Productos de Consumo, Société Générale de Surveillance (Suiza)
- Sra. Sirilak Suwanrangsi, Jefa del Centro de Inspección del Pescado, Departamento de Pesquerías (Tailandia)
- Sr. Amadou Tall, Director, INFOPÊCHE África
- Sr. Andras Sebok, Director adjunto del Instituto de Desarrollo y Calidad de la Industria de los Alimentos Extranjeros, Hungría
- Sr. Christopher Carson, consejero, Organización Mundial del Comercio
- Sra. Majda Petschen, oficial de asuntos económicos, Organización Mundial del Comercio.
