



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

Distr. general
9 de enero de 2020
Español
Original: inglés

Junta de Comercio y Desarrollo
Comisión de Comercio y Desarrollo
Reunión de Expertos sobre la Promoción del Valor
Añadido y la Mejora de la Capacidad Productiva
Nacional mediante la Potenciación de la Economía Local
Ginebra, 12 de diciembre de 2019

**Informe de la Reunión de Expertos sobre la
Promoción del Valor Añadido y la Mejora de
la Capacidad Productiva Nacional mediante
la Potenciación de la Economía Local**

Celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra, el 12 de diciembre de 2019



Índice

	<i>Página</i>
I. Resumen de la Presidencia	3
A. Sesión plenaria de apertura	3
B. Promoción del valor añadido y la mejora de la capacidad productiva nacional mediante la potenciación de la economía local.....	3
II. Cuestiones de organización	9
A. Elección de la Mesa	9
B. Aprobación del programa y organización de los trabajos	9
C. Aprobación del informe de la Reunión	9
Anexo	
Participantes	10

I. Resumen de la Presidencia

A. Sesión plenaria de apertura

1. La Jefa de la Subdivisión de Productos Básicos de la UNCTAD declaró abierta la Reunión de Expertos y formuló una declaración en nombre de la Directora de la División de Comercio y Productos Básicos de la UNCTAD, en la que destacó diversas vulnerabilidades, señalando que la pobreza conducía a la vulnerabilidad y aumentaba los riesgos, desde el punto de vista económico, social y ambiental. El sistema de comercio actual, las tensiones comerciales y el unilateralismo agravaban aún más las dificultades de los más vulnerables. Por consiguiente, los debates debían centrarse en medidas concretas que pudieran hacer del comercio un recurso para remediar las situaciones adversas derivadas de las vulnerabilidades. Un mayor crecimiento del comercio podría reducir la vulnerabilidad de un país a las perturbaciones externas, a condición de que se potenciara la capacidad económica de los agentes locales, a saber, los pequeños productores, las microempresas y las pequeñas empresas, las mujeres y los jóvenes, tanto en las comunidades urbanas como en las rurales. Los debates que los expertos iban a mantener sobre las buenas prácticas comerciales y los casos que habían dado lugar a un aumento del valor de los productos de exportación y al incremento de la capacidad productiva local, tendrían por objeto aclarar: las políticas y estrategias necesarias para garantizar una diversificación que añadiera valor a las exportaciones y potenciara a las comunidades locales; las formas de aprovechar las condiciones contemporáneas de acceso a los mercados, en particular, las medidas no arancelarias (MNA) y las normas voluntarias de sostenibilidad (NVS), para aumentar el valor añadido y la capacidad productiva local; la manera de asegurar la coherencia entre las políticas comerciales y otras políticas, como las sanitarias, ambientales y de seguridad, con el fin de promover el valor añadido y la capacidad productiva local; y la manera de hacer que la transparencia, la cooperación regional y la gobernanza con respecto a las MNA y las NVS contribuyeran directamente a la potenciación de la economía.

2. El Presidente, en su discurso de apertura, señaló que la Junta de Comercio y Desarrollo había aprobado esta Reunión de Expertos en 2014, dedicada al tema de la promoción del valor añadido, tal como habían solicitado los Estados miembros. Señaló que el Representante Permanente de Zimbabwe había llamado la atención sobre ese asunto en relación con la revitalización del mecanismo intergubernamental. Por último, subrayó que la cuestión de la puntualidad debía seguir siendo un importante indicador de logros.

B. Promoción del valor añadido y la mejora de la capacidad productiva nacional mediante la potenciación de la economía local

(Tema 3 del programa)

Enfoques de la generación de valor añadido y la mejora de la capacidad productiva

3. El moderador abrió el debate del primer panel exponiendo las cuestiones que se abordarían, a saber: la importancia de generar valor añadido en los países dependientes de los productos básicos, para que pudieran transformar sus economías y obtener un mayor beneficio del comercio; ejemplos de estrategias innovadoras para generar valor añadido y las políticas necesarias para apoyar dichas estrategias; y el papel del sector privado.

4. El primer panelista, Jefe de la Sección de Investigación sobre Productos Básicos de la División de Comercio y Productos Básicos de la UNCTAD, detalló dos estrategias de diversificación que podían utilizar los países dependientes de los productos básicos. La diversificación vertical entrañaba el aumento del valor añadido y el ascenso en las cadenas de valor de los productos básicos existentes, según mostraban los ejemplos de Omán y la Arabia Saudita, donde se habían aprovechado los yacimientos de petróleo crudo para desarrollar productos petrolíferos refinados e industrias de alto consumo energético. La diversificación horizontal, por su parte, suponía el desarrollo de nuevas cadenas de valor, industrias y productos, como lo ilustra el desarrollo de productos básicos no tradicionales en Colombia y la diversificación hacia la manufactura y los servicios que había tenido lugar en Costa Rica. Para lograr la diversificación vertical u horizontal, el panelista aconsejó que los países emprendieran una evaluación estratégica de las oportunidades de mercado, que debía ir acompañada de análisis, por ejemplo, de los riesgos, las ventajas comparativas y competitivas y las condiciones y los recursos del país. Mediante esas

evaluaciones, los países podían elaborar una estrategia clara y coherente y adoptar un enfoque paciente y a largo plazo para su aplicación.

5. El segundo panelista, Director de la Asociación de Agentes del Valor Añadido del Algodón de Zimbabwe, expuso los esfuerzos que se estaban realizando en su país para mejorar la cadena de valor desde el algodón hasta las prendas de vestir, que alguna vez fue una industria importante. En ese sentido, el Gobierno había adoptado la Estrategia del Algodón al Vestido (2014-2019), que comprendía medidas complementarias de política e inversión, incluida la creación de la Asociación de Agentes de Valor Añadido del Algodón de Zimbabwe, para lograr mejoras, por ejemplo, en la producción y el rendimiento del algodón; la utilización de la capacidad de desmotado; el procesamiento local de la fibra de algodón; el número de empleos para labores de procesamiento; y la exportación de textiles y prendas de vestir. A pesar de algunos progresos, Zimbabwe no había alcanzado los objetivos de la estrategia para 2019, salvo por un aumento del número de cultivadores de algodón, que había pasado de 250.000 a 350.000. Entre las enseñanzas extraídas de la experiencia de Zimbabwe, el panelista destacó la importancia de que el Estado desempeñara un papel determinante en la coordinación de las partes interesadas, la armonización de los incentivos con los objetivos y la creación de un entorno reglamentario y empresarial fiable. Con respecto al algodón, subrayó la necesidad de apoyar la participación de los agricultores en el procesamiento generador de valor añadido, por ejemplo a través de cooperativas, como la mejor manera de asegurar que los agricultores pudieran obtener un mayor rendimiento de los cultivos y de alentarlos a aumentar el cultivo de algodón.

6. La tercera panelista, Directora Ejecutiva de Hansun Agriculture (Etiopía), presentó la experiencia de su empresa, que desarrolló una cadena de suministro en Etiopía para una marca de café de alta calidad exportada a China. Inicialmente, la empresa había creado la marca de alta calidad, y luego había trabajado con los productores y exportadores de Etiopía para cumplir con las especificaciones y los volúmenes de café requeridos. Al comienzo, la empresa actuaba principalmente como comerciante, ya que a los inversores extranjeros se les prohibía ser propietarios de empresas en muchos de los nodos de la cadena de valor del café en Etiopía. A medida que la marca se había ido consolidando y había empezado a ganar una prima de precio en el mercado chino, la empresa pudo pagar a los agricultores de Etiopía hasta un 300 % más por las cerezas de café que cumplían las normas establecidas para la marca. La empresa también había invertido en formas de asociación innovadoras con procesadores, empaquetadores y exportadores. Sin asumir ninguna participación en la propiedad, había proporcionado a los principales proveedores nuevas instalaciones, maquinaria y capacitación, contribuyendo así a aumentar el volumen, la calidad y la continuidad del suministro. Una vez establecida una cadena de suministro fiable, la empresa había procedido a invertir en una nueva planta de torrefacción y molienda en Etiopía, que debía comenzar a funcionar en 2020, ya que esa actividad sí estaba abierta a la inversión extranjera. Basándose en la experiencia de la empresa, la panelista aconsejó que los empresarios que desearan comercializar café u otros productos agrícolas con valor añadido comenzaran por establecer una marca atractiva con normas coherentes en cuanto al producto antes de abordar las etapas de modernización de la producción e integración en las cadenas de suministro.

7. Durante el debate interactivo, algunos delegados y representantes de grupos regionales subrayaron la importancia de las estrategias de generación de valor añadido y diversificación en los países africanos que dependían de los productos básicos. Un delegado destacó el hecho de que la Zona de Libre Comercio Continental Africana iba a ofrecer nuevas oportunidades de mercado para los productos y las industrias. En relación con la pregunta de un delegado sobre si los países debían dar prioridad a las estrategias de diversificación vertical u horizontal, el primer panelista señaló que las condiciones específicas de cada país influirían en el conjunto de estrategias más adecuado pero que, en general, las estrategias que daban buenos resultados solían incluir la diversificación horizontal, ya que esta tenía mayores efectos de reducción de riesgos a nivel nacional. Otro delegado citó el papel determinante del Estado en las exitosas estrategias de industrialización impulsadas por las exportaciones que se habían aplicado en China y las economías de Asia Sudoriental. A este respecto, el segundo panelista alentó a los Gobiernos a que adoptaran un papel claro y firme en la elaboración de estrategias de diversificación y a que fueran pacientes y mantuvieran su compromiso mientras se ponían en práctica.

Las condiciones de acceso a los mercados y los costos comerciales a los que deben adaptarse los nuevos productos

8. El moderador presentó el segundo panel señalando la importancia de las MNA y los posibles costos comerciales que estas medidas y las normas relativas a los productos podían imponer a las pequeñas y medianas empresas de los países de ingreso bajo. Entre las cuestiones que orientarían el

debate sobre la manera de abordar los problemas que planteaban las MNA a los países de ingreso bajo figuraban las cuestiones de cómo podían las MNA promover la modernización de la capacidad productiva con el fin de acceder a mercados lucrativos; cómo la transparencia podría ayudar a conseguirlo; y cómo los países podrían beneficiarse de la racionalización de las MNA.

9. El primer panelista, un antiguo jefe de estadística y jefe de proyectos de la Organización Mundial del Comercio, subrayó que las MNA podían generar costos adicionales en los países en desarrollo, en particular si el comercio tenía lugar dentro de las cadenas de valor mundiales. Sin embargo, las MNA eran indispensables, ya que los riesgos derivados del comercio internacional solo podían reducirse si se contaba con normas bien establecidas. Abordar correctamente las MNA brindaba la oportunidad de generar mayor valor añadido. El panelista señaló que en las cadenas de valor mundiales, las medidas sanitarias y fitosanitarias, los obstáculos técnicos al comercio y las normas basadas en las normas internacionales solían ser más favorables para el comercio que las normas nacionales. Por ejemplo, en las cadenas de valor de la industria automotriz, las normas podían ayudar a coordinar las diversas etapas de las cadenas de valor mundiales si eran reconocidas internacionalmente, pero podían ser problemáticas en caso de ser específicas de un país. El panelista recomendó varias opciones para los países en desarrollo, con miras a lograr un mejor acceso a los mercados lucrativos, a saber: la transparencia y la estandarización de las normas oficiales a nivel multilateral; la adopción unilateral de normas públicas y privadas de mayor nivel de exigencia; y el reconocimiento mutuo de normas públicas y privadas de alto y bajo nivel.

10. El segundo panelista, profesor emérito de la Universidad de Ginebra, puso de relieve los dos retos principales que planteaba el aumento de las MNA, a saber, el acceso a los mercados ricos y el desarrollo de cadenas de valor regionales entre los países en desarrollo, así como la forma de abordar eficazmente las preocupaciones ambientales en los acuerdos y la reglamentación del comercio. Señaló que la participación efectiva en los mercados mundiales seguía siendo un gran problema en los países de ingreso bajo, ya que estos carecían de la capacidad para cumplir las normas técnicas y de calidad y los procedimientos administrativos. Indicó que la cooperación regional en materia de reglamentación y el fortalecimiento de los compromisos relativos al Acuerdo sobre Facilitación del Comercio eran importantes para hacer frente al reto del acceso a los mercados y el desarrollo de las cadenas de valor regionales. Además, subrayó que los únicos datos disponibles sobre las MNA eran los que había recopilado la UNCTAD, y que era importante seguir reuniendo datos y mejorando la disponibilidad de los mismos. En cuanto a la consideración de los problemas relacionados con el medio ambiente y el cambio climático que afectaban al comercio, todavía no se habían hecho progresos, ya que las barreras no arancelarias al comercio de servicios no figuraban en la agenda de la Organización Mundial del Comercio. Aunque era difícil identificar y clasificar los bienes relacionados con la conservación y la gestión del medio ambiente, el panelista subrayó que en la Organización Mundial de Aduanas se debería tratar de redefinir esos bienes, lo que ayudaría a los procesos de negociación, en particular con respecto a los productos agrícolas y los servicios ambientales.

11. El tercer panelista, Jefe Adjunto de la División de Facilitación del Comercio del Departamento de Importación y Exportación del Ministerio de Industria y Comercio de la República Democrática Popular Lao, describió los esfuerzos emprendidos para racionalizar las MNA. Un programa sobre las MNA ejecutado entre 2013 y 2018 había recibido el apoyo de múltiples asociados para el desarrollo, y en una nueva fase, titulada "Proyecto sobre competitividad y comercio", abarcaría el período 2019-2022. Los esfuerzos también habían incluido el establecimiento de un mecanismo de coordinación nacional; la racionalización de la reglamentación conexas directamente mediante órdenes del Primer Ministro; la utilización de la clasificación internacional de las MNA de la UNCTAD para identificar y clasificar las MNA; y la realización de reformas normativas y de procedimiento. El panelista declaró que, gracias a esos esfuerzos y a los mecanismos establecidos, el indicador de comercio transfronterizo de la República Democrática Popular Lao en el índice de facilidad para hacer negocios del Banco Mundial había mejorado significativamente en 2019. Por último, el panelista señaló que las buenas prácticas en materia de reglamentación eran importantes e indicó que la República Democrática Popular Lao deseaba seguir colaborando con la UNCTAD en la esfera de las MNA.

12. La cuarta panelista, asistente del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Burundi, describió el entorno económico y político actual y afirmó que, para mejorar las condiciones de acceso a los mercados, Burundi había aprobado el Plan de Desarrollo 2018-2027 y se había comprometido a reducir el hambre y la pobreza y a aumentar la producción agrícola atendiendo a las necesidades del mercado local y participando en el comercio internacional mediante las exportaciones. Destacó que Burundi requería un aumento de la transparencia del comercio internacional, en particular respecto a las

MNA de carácter técnico, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, y que era esencial mejorar las políticas y la armonización de las MNA a nivel regional para lograr una mayor producción agrícola. Para hacer frente a esos desafíos, Burundi necesitaba recibir más apoyo técnico y de fomento de la capacidad, a fin de comprender mejor las complejas características técnicas de las MNA.

13. En el debate interactivo, un delegado puso de relieve el dilema que suponía para muchos países en desarrollo decidir qué normas, internacionales (es decir, las de la Organización Internacional de Normalización o la International Electrotechnical Commission) o regionales (como las de la Unión Europea), debían adoptar para beneficiarse de las cadenas de valor mundiales; y expresó preocupación por que, con frecuencia, los países en desarrollo no participaban en los procesos de adopción de decisiones relativas a la elaboración de normas regionales. Otro delegado estuvo de acuerdo con ese punto y con la observación del primer panelista, de que las normas y reglas ofrecían oportunidades a los países en desarrollo para mejorar la calidad de los productos, pero que debían estudiarse las repercusiones de las normas en las economías de escala con respecto a otros aspectos de la economía. El primer panelista observó a este respecto que los Gobiernos podían establecer normas mínimas negociadas por conducto de la Organización Mundial del Comercio o de órganos internacionales de normalización y permitir que el sector privado decidiera qué normas adoptar. En este contexto, el tercer panelista señaló que, en lugar de elaborar normas nacionales, el Gobierno de la República Democrática Popular Lao había apoyado al sector privado para que este adoptara normas internacionales a fin de beneficiarse de las cadenas de valor mundiales. Algunos delegados reiteraron la importancia de abordar las preocupaciones ambientales en los acuerdos y la reglamentación del comercio, como señaló el segundo panelista. Por último, un delegado presentó el ejemplo de Zimbabue, donde los desastres naturales habían conducido a la inseguridad alimentaria y a otros efectos indirectos negativos, y afirmó que, si los productos nacionales hubiesen estado más diversificados a lo largo de las cadenas de valor mundiales, esos acontecimientos habrían tenido repercusiones menos importantes.

Aprovechar las normas voluntarias de sostenibilidad para aumentar el valor añadido y la capacidad productiva nacional

14. El moderador abrió los debates del tercer panel destacando la importancia que tenían a nivel mundial las normas voluntarias de sostenibilidad (NVS), consideradas un instrumento esencial para competir en los mercados, dada la forma en que estos y las cadenas de valor estaban estructurados. Destacó asimismo la necesidad de que la UNCTAD abordara la cuestión de las NVS para ayudar a los pequeños productores y agricultores, entre otros, de los países en desarrollo.

15. El primer panelista, Embajador y Representante Permanente de Vanuatu ante la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra, expuso la experiencia de Vanuatu en el aprovechamiento de las NVS, en particular de la certificación orgánica, para generar valor añadido en el sector del coco, un sector importante de la economía en el que participaba el 60 % de la población. Describió dos problemas que se planteaban en ese sector: la baja calidad de la producción de copra y la ausencia de normas específicas para los productos derivados del coco en Vanuatu. En cuanto a las medidas adoptadas para superarlos, destacó la labor llevada a cabo conjuntamente con la UNCTAD para aprovechar la certificación orgánica de la copra, que había aumentado el valor añadido en el sector del coco. Entre los desafíos que se planteaban para aplicar la certificación a otros productos, el panelista señaló la dificultad que representaba cambiar la mentalidad de las personas del sector, que habían trabajado únicamente con la copra durante muchos años. Esa dificultad se había superado fomentando la participación de más mujeres y jóvenes, ya que estos tenían una mentalidad más abierta con respecto a esos cambios. En lo referente a las enseñanzas extraídas de la experiencia de Vanuatu, el panelista subrayó que los países deberían aprender de las experiencias de los demás. Además, para hacer frente a los costos que entrañaba la adopción de normas, aconsejó que los países pudieran recibir asistencia de organizaciones no gubernamentales sobre el terreno y colaborar con microempresas y pequeñas y medianas empresas en el establecimiento de normas a nivel local. Por último, subrayó la importancia de la estabilidad de las políticas, a fin de lograr el éxito en el proceso de creación de valor añadido.

16. La segunda panelista, profesora auxiliar del Instituto Superior de Estudios Internacionales y de Desarrollo de Ginebra, basándose en investigaciones realizadas en la India, puso de relieve los retos y oportunidades que entrañaba la certificación orgánica para los pequeños agricultores. Se había registrado un crecimiento significativo de las ventas de productos agrícolas orgánicos, que casi se habían triplicado entre 2001 y 2017. Destacó el contraste entre la forma en que se organizaban la demanda y la producción mundiales y, a ese respecto, abordó las oportunidades que se ofrecían a los pequeños agricultores de los países en desarrollo de producir para los mercados mundiales de productos orgánicos. Además, la

panelista destacó que las normas establecían un marco común para la definición de la agricultura orgánica, facilitaban y permitían el comercio entre regiones, ofrecían fuentes de ingresos nuevas o adicionales y ayudaban a proteger a los consumidores. Sin embargo, las barreras a la entrada de los agricultores pequeños o con menos recursos en el Norte Global y el Sur Global eran una de las principales dificultades con respecto a las normas orgánicas, junto con la demanda adicional de recursos y mano de obra que podía exacerbar la desigualdad, todo ello aunado al hecho de que las normas daban prioridad a los insumos técnicos sobre los procesos agroecológicos.

17. El tercer panelista, consultor de la Comunidad Andina, relató su experiencia de colaboración con los productores con el fin de que estos adaptaran sus productos al mercado de la Unión Europea. En los cuatro países miembros de la Comunidad Andina se habían organizado talleres destinados a los productores y exportadores del sector agroalimentario, que habían permitido a los participantes ampliar sus conocimientos y su comprensión de las NVS. En cuanto a la forma en que las NVS podían ayudar a los países a beneficiarse del mercado verde, el panelista afirmó que esas normas tenían el potencial de abrir nuevos mercados, favoreciendo el crecimiento comercial y económico y abordando al mismo tiempo la protección del medio ambiente y el desarrollo social inclusivo. Destacó que las NVS no eran una garantía de éxito sino un medio esencial para alcanzarlo, e hizo hincapié en la existencia de una importante oportunidad para el comercio entre la Comunidad Andina y la Unión Europea, dada la gran demanda de productos orgánicos en los países de esta última, que solía ser mayor que la oferta. Sin embargo, los productores de la Comunidad Andina a menudo tenían dificultades con respecto a las NVS porque no cumplían normas creíbles, el cumplimiento era costoso, existía el riesgo de que los pequeños productores quedaran excluidos y había un número excesivo de normas no armonizadas. El panelista señaló que la falta de certificaciones reconocidas en los países miembros de la Comunidad Andina y la distribución injusta de la generación de valor en la cadena de valor eran algunos de los principales obstáculos al crecimiento de las exportaciones de la Comunidad Andina a la Unión Europea. Subrayó la necesidad de utilizar las NVS para contribuir mejor al crecimiento dinámico de las exportaciones de los países en desarrollo, así como la necesidad de que los Gobiernos prestaran apoyo adoptando políticas para hacer frente a las dificultades. En cuanto a las políticas que podrían adoptarse, destacó la necesidad de intensificar el diálogo entre múltiples interesados, mejorar la transparencia en el ámbito de las NVS, estrechar los lazos internacionales para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible, organizar programas de capacitación para los productores, buscar maneras de contribuir a sufragar los costos de la adopción de las NVS, promover una distribución más justa a lo largo de las cadenas de valor y asignar responsabilidades concretas a instituciones específicas para abordar las NVS.

18. El cuarto panelista, gerente de productos de Intertek Agri World (Suiza), presentó tres ejemplos de los esfuerzos realizados para mejorar la calidad y las normas. Destacó el papel de la agencia para el fomento de la inversión del Líbano, que había sido creada en 1994 con el fin de aumentar las inversiones extranjeras en el país. Hizo hincapié en la importancia de la certificación poniendo de relieve el considerable aumento de las exportaciones registrado en 2013, después de que la agencia pusiera en marcha un programa específico que incluía iniciativas de capacitación para proporcionar certificados de calidad a las unidades de envasado o empaquetado y para mejorar esos procedimientos. En Sri Lanka, la marca de té de Ceilán no había sido protegida inicialmente y varios países habían producido té bajo la misma marca. El panelista resaltó una vez más la importancia de la certificación demostrando cómo esta y el registro de una marca específica habían resuelto ese problema, y subrayó los continuos esfuerzos realizados por la Junta del Té de Sri Lanka, gracias a los cuales la marca Té de Ceilán estaba ya registrada en más de 94 países. Por último, el panelista señaló que, aunque el Perú era uno de los mayores exportadores de harina de pescado y aceite de pescado, hasta 1994 solo había exportado otros pocos productos alimenticios marinos. Intertek había invertido de forma sustancial en la industria y ahora realizaba el 95 % del total de los análisis necesarios para la exportación de conchas de abanico y proporcionaba, entre otras cosas, certificación a los clientes sobre el análisis de riesgos y puntos de control crítico y sobre los organismos modificados genéticamente. El panelista subrayó que la mejora del rendimiento de los laboratorios había impulsado considerablemente el crecimiento de las exportaciones.

19. La Jefa de la Sección de Políticas Comerciales Mundiales y Regionales de la División de Comercio y Productos Básicos de la UNCTAD compartió las conclusiones de un reciente manual basado en encuestas en el que se había analizado la situación de los países respecto a las certificaciones de las NVS y destacó que a más del 70 % de los productores que ya habían obtenido la certificación o habían manifestado su interés en ella les motivaba el objetivo de fijar precios más altos, aunque los pequeños productores seguían siendo agentes sin influencia en los precios, debido a los desequilibrios del poder de mercado en las cadenas de valor. A fin de obtener mayores beneficios de las NVS, era necesario considerar esas situaciones en la cadena de valor.

20. Un delegado pidió que la UNCTAD continuara celebrando reuniones de expertos sobre los asuntos tratados en la Reunión.

Observaciones finales

21. El Presidente declaró que la Reunión de Expertos había tenido por objeto analizar medidas concretas para promover la generación de valor añadido y la mejora de la capacidad productiva nacional, ya que de esa forma los países dependientes de los productos básicos y otras economías vulnerables podían aumentar los beneficios sostenibles derivados de su participación en el comercio mundial. Era fundamental potenciar la economía local, habida cuenta de que, en un mundo con diversas vulnerabilidades, la pobreza conducía a la vulnerabilidad y aumentaba los riesgos, desde el punto de vista económico, social y ambiental. El comercio podía reducir la vulnerabilidad de un país a las perturbaciones externas, a condición de que se lograra generar mayor valor añadido y mejorar la capacidad productiva de los agentes locales. Para hacer frente a las dificultades, los expertos habían examinado casos concretos de diversificación horizontal, vertical y cualitativa que habían ayudado a los agentes locales a generar mayor valor añadido y a mejorar la capacidad productiva.

22. En la segunda sesión, los participantes habían examinado la forma en que el acceso y las condiciones de entrada a los mercados influían en las oportunidades de los países de generar valor añadido y mejorar la capacidad productiva nacional. Las MNA y las NVS eran más importantes —casi tres veces más importantes que los aranceles— a la hora de determinar los costos comerciales y, por tanto, repercutían directamente en la capacidad de los países para aumentar el valor añadido. Los requisitos técnicos, como los sanitarios y de seguridad, afectaban de manera desproporcionada a la competitividad de los países en desarrollo y de los pequeños y medianos productores y empresas. La transparencia de las MNA, es decir, un mejor acceso a los datos y la información sobre las medidas reglamentarias de los asociados comerciales, reducía considerablemente los costos comerciales y contribuía a la mejora de la capacidad productiva al aclarar los métodos de producción y las competencias necesarios para cumplir las normas sanitarias y de seguridad, entre otras cosas. En ese contexto, los delegados y expertos habían expresado su reconocimiento por el liderazgo que estaba ejerciendo la UNCTAD para mejorar la transparencia en el comercio. Otra medida concreta era la cooperación en materia de reglamentación entre los asociados comerciales. Dicha cooperación en los planos multilateral y regional podría reducir los costos relacionados con las MNA en un 30 % a un 40 % sin menoscabar los objetivos de las medidas no relacionados con el comercio.

23. En la tercera sesión, los participantes habían observado que el nivel de la demanda mundial de productos sostenibles, ecológicos o éticos por parte de los consumidores representaba una oportunidad real y tangible para la diversificación horizontal o cualitativa. Las NVS eran importantes para la generación de valor y la mejora de la capacidad productiva de los pequeños agricultores. Además, eran un concepto en rápida evolución con el potencial de promover una economía que abarcara los tres pilares de la sostenibilidad: el económico, el social y el ambiental. Más importante aún, las NVS eran uno de los principales factores determinantes de la comerciabilidad de un producto en el mercado internacional. Sin embargo, el historial de aplicación de las NVS parecía favorecer a los productores que ya tenían una capacidad productiva mucho mayor a la de los productores más pequeños y vulnerables. Los agentes más pequeños no podían sufragar los costos y abordar las complejidades de las NVS o la certificación de la producción orgánica. Dentro de una cadena de valor, las ganancias derivadas de las NVS tendían a concentrarse en los agentes del final de la cadena, como las marcas y los minoristas, mientras que en los pequeños productores locales recaía una parte desproporcionada de los costos asociados a la producción sostenible u orgánica. En ese contexto, los participantes habían convenido en que la UNCTAD debía seguir proporcionando asistencia técnica y para la investigación y sirviendo de foro para los debates intergubernamentales.

24. El Presidente agradeció a todos los participantes sus aportaciones sustantivas y sus ideas innovadoras. Las deliberaciones y conclusiones contribuirían de forma sustancial a los preparativos del 15º período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. El Presidente concluyó la Reunión expresando su gratitud al Sr. Bonapas Onguglo, el difunto Jefe de la Subdivisión de Análisis del Comercio de la División de Comercio Internacional y Productos Básicos de la UNCTAD, cuya pasión inquebrantable por hacer que el comercio contribuyera al empoderamiento económico de la población de los países en desarrollo había congregado a los participantes en la Reunión de Expertos.

II. Cuestiones de organización

A. Elección de la Mesa

(Tema 1 del programa)

25. En su sesión plenaria de apertura, la Reunión de Expertos eligió Presidente al Sr. Mike P. T. Chigiji (Zimbabwe) y Vicepresidenta-Relatora a la Sra. Batsuuri Zoltuya (Mongolia).

B. Aprobación del programa y organización de los trabajos

(Tema 2 del programa)

26. También en su sesión plenaria de apertura, la Reunión de Expertos aprobó el siguiente programa provisional (TD/B/C.I/EM.10/1/Rev.1):

1. Elección de la Mesa;
2. Aprobación del programa y organización de los trabajos;
3. Promoción del valor añadido y la mejora de la capacidad productiva nacional mediante la potenciación de la economía local;
4. Aprobación del informe de la Reunión.

C. Aprobación del informe de la Reunión

(Tema 4 del programa)

27. En su sesión plenaria de clausura, la Reunión de Expertos autorizó a la Relatora a que, bajo la autoridad del Presidente, finalizara el informe tras la conclusión del período de sesiones.

Anexo

Participantes*

1. Asistieron al período de sesiones representantes de los siguientes Estados miembros de la Conferencia:

Bangladesh	Marruecos
Burundi	Irán (República Islámica del)
Colombia	Panamá
Congo	República Árabe Siria
Egipto	República Democrática Popular Lao
España	Sudán
Estado de Palestina	Zimbabwe

2. Estuvieron representadas en el período de sesiones las siguientes organizaciones intergubernamentales:

Comisión Económica Euroasiática

3. Estuvieron representados en el período de sesiones los siguientes organismos especializados:

Organización Mundial del Comercio

4. Estuvieron representadas en el período de sesiones las siguientes organizaciones no gubernamentales:

Categoría general

International Network for Standardization of Higher Education Degrees

Village Suisse ONG

* En esta lista figuran los participantes inscritos. La lista de participantes completa figura en el documento [TD/B/C.I/EM.10/INF.1](#).