



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.28/5
25 de noviembre 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 en los sectores nuevos
y dinámicos del comercio mundial
Ginebra, 24 a 26 de octubre de 2005

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS EN LOS SECTORES
NUEVOS Y DINÁMICOS DEL COMERCIO MUNDIAL**

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 24 al 26 de octubre de 2005

ÍNDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I RESUMEN DEL PRESIDENTE	1 - 63	2
II. CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN.....	64 - 68	17
<i>Anexo:</i> Asistencia		19

Capítulo I

RESUMEN DEL PRESIDENTE

Introducción

1. El Consenso de São Paulo asignó a la UNCTAD el mandato de organizar exámenes sectoriales de los sectores dinámicos del comercio mundial (Consenso de São Paulo, párr. 95). La Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de Productos Básicos decidió, en su noveno período de sesiones, celebrado en marzo de 2005, organizar informes anuales, en el marco de Reuniones de Expertos, sobre el fomento de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial. Los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial y sus productos se clasifican en tres categorías generales de productos: a) los que han mostrado un crecimiento sistemáticamente fuerte y un aumento de su participación en el comercio mundial, en particular aquéllos que en los países en desarrollo ya habían logrado establecer cierta presencia en las exportaciones; b) los sectores y elementos que ya existen, pero que son nuevos en la lista de actividades de exportación de los países en desarrollo; y c) esferas del comercio totalmente nuevas en las que los países en desarrollo tienen posibles ventajas comparativas.
2. La primera Reunión de Expertos sobre los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial, celebrada del 7 al 9 de febrero de 2005, examinó 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 las cuestiones relativas a las políticas y medidas nacionales e internacionales destinadas a aumentar la participación de los países en desarrollo.
3. La segunda Reunión de Expertos se celebró en Ginebra del 24 al 26 de octubre de 2005 y en ella se examinaron las políticas y medidas nacionales e internacionales para fomentar la participación de los países en desarrollo en los siguientes sectores: a) la industria electrónica; b) el pescado y los productos pesqueros; y c) el acero y los productos especiales conexos. Se prestó especial atención a los países menos adelantados (PMA) y los países africanos. Participaron en la Reunión 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.
4. Los objetivos fundamentales de la Reunión fueron los siguientes:
 - Examinar las tendencias de los sectores objeto de análisis y la participación de los países en desarrollo en los mismos;
 - Aclarar los determinantes básicos de su participación en esos sectores;
 - Analizar las oportunidades que esos sectores ofrecen a los países en desarrollo para obtener del comercio internacional beneficios en materia de desarrollo;

- Centrarse en los imperativos de las políticas nacionales e internacionales para fomentar el aumento de una participación provechosa de los países en desarrollo en esos sectores;
- Examinar la manera en que las políticas deberían responder a factores tales como la capacidad de oferta, la productividad, la dotación tecnológica y la competitividad; la inversión nacional y extranjera; las condiciones de acceso y entrada a los mercados; la evolución de la demanda y las preferencias; y la división regional del trabajo;
- Determinar las funciones del sistema de comercio internacional, incluidas las negociaciones comerciales, así como las estructuras de los mercados mundiales y la cooperación para el desarrollo, asegurando el éxito de esas políticas.

5. El Excmo. Sr. Sidi Mohamed Ould Sidina, Ministro de Pesca y Economía Marina de Mauritania, formuló una declaración inaugural. Destacó que todos los países esperaban llegar a un acuerdo en el breve tiempo que quedaba antes de la Conferencia Ministerial de la OMC que se celebraría en Hong Kong (China), que fuera favorable para el comercio mundial como importante fuerza impulsora del desarrollo. No obstante, numerosos países en desarrollo no se beneficiaban plenamente de esta fuerza impulsora debido a su insuficiente capacidad de oferta. En su opinión, los sectores escogidos para la Reunión de Expertos eran pertinentes porque resultaban promisorios y podían contribuir eficazmente al progreso económico y social. La industria electrónica era un nuevo sector que había dado lugar a una sorprendente evolución en todas las esferas. La comunidad internacional debería adoptar una estrategia para ayudar a que los países menos dotados tuvieran acceso a este nuevo sector. Este debería ser uno de los resultados de la Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información que se celebraría en Túnez en noviembre de 2005.

6. El orador hizo notar asimismo que el sector pesquero era importante para la mayor parte de los países desarrollados y en desarrollo. El incremento de la demanda internacional de productos pesqueros significaba que la disponibilidad de recursos constituía una importante cuestión económica. Los obstáculos al desarrollo de este sector eran sobre todo la competencia por el acceso a los recursos entre los distintos agentes (pescadores artesanales, empresas industriales, empresas industriales extranjeras) y la sobreexplotación en la mayor parte de las pesquerías con fines de exportación, debido al acceso preferencial y la insuficiente gestión de los recursos, así como a factores tales como la falta de comprensión de la evolución de los mercados de consumidores, la necesidad de mayores inversiones públicas y privadas para desarrollar la acuicultura y asegurar el suministro, y la necesidad de una mejor integración en las economías nacionales mediante el fomento de la pesca artesanal y su acceso al crédito.

7. El orador reconoció asimismo que había algunas cuestiones relativas a la lentitud del desarrollo del sector siderúrgico en los países en desarrollo. El aumento de la demanda y el hecho de que numerosos países en desarrollo producían mineral de hierro debería alentar a esos países a dar un paso más, dedicándose a la elaboración de acero. Esto inevitablemente supondría una transferencia de tecnología y el fortalecimiento de la capacidad mediante la asistencia a los países en desarrollo.

8. Formularon exposiciones especiales el Sr. Gye-hyun Kwon, Vicepresidente del Departamento de Relaciones Públicas Mundiales, Samsung Electronics, y el Dr. Arthur Weyns, Vicepresidente de Consumer Electronics Global Affairs, Philips.
9. Además de los expertos designados por los Estados miembros, expresaron sus opiniones sobre cada uno de los sectores examinados algunos especialistas invitados en representación de otras organizaciones internacionales, el sector privado y universitarios.
10. A continuación se sintetizan las observaciones y sugerencias formuladas en la Reunión de Expertos.

I. Sector de la industria electrónica

A. Cadenas de suministro globalizadas en el sector de la industria electrónica: tendencias y determinantes

11. Se observó que el mercado mundial de aparatos electrónicos de consumo, tanto actual como futuro, era un proceso sumamente dinámico. Por ejemplo, se preveía que crecería al menos un 2 % anual, pasando de 328.000 millones de euros en 2005 a 350.000 millones en 2008. La mayor tasa de crecimiento provendría de los productos electrónicos digitales (por ejemplo, los mercados de audio y de video, y los componentes digitales de los productos electrónicos de consumo tradicionales), mientras que el mercado de productos electrónicos de consumo analógicos podría prácticamente desaparecer para el año 2008. La digitalización supuso cambios fundamentales en este sector, tales como el breve ciclo de vida de los productos (entre tres y cinco años, o incluso menos), una mayor mundialización del mercado, una amplia diferenciación de los productos, y la reducción de las barreras de entrada debido a la globalización y a las asociaciones entre los principales agentes. Además, el poder de mercado se había desplazado de los fabricantes tradicionales de productos electrónicos de consumo a los definidores de normas, los suministradores de servicios y contenidos y los proveedores. La "economía del conocimiento" estaba conduciendo a la eliminación progresiva de las zonas seguras tradicionales y había creado numerosas nuevas oportunidades para nuevas empresas llegadas al mercado, incluidas las de países en desarrollo, en la cadena de valor del sector de la industria electrónica.
12. Se observó que una importante nueva tendencia en el sector de la industria electrónica era la división del trabajo, que pasaba de la era de la "fábrica mundial de productos electrónicos" a la de "deslocalización de la innovación". Esto último se podía describir en función de las tendencias y determinantes expuestos a continuación:
 - Los potentes factores impulsores de la "deslocalización de la innovación" son: i) el rendimiento de las inversiones; ii) la búsqueda de personal de I + D y capacidad de innovación con menor costo; iii) la proximidad de grandes mercados basados en el sector manufacturero mundializado; y iv) medidas de política (por ejemplo, incentivos fiscales y financieros, menor reglamentación, desarrollo de las infraestructuras, elevación del nivel educativo y normas claras y transparentes).
 - La creciente movilidad geográfica y organizativa de la innovación. La integración de Asia en redes de innovación mundiales ofrece nuevas oportunidades y al mismo tiempo plantea problemas para el progreso industrial de la región.

- Están apareciendo muchos nuevos lugares para las innovaciones, e incluso las agrupaciones menos desarrolladas pueden ser fuentes de innovación.
- Es menester que las empresas creen redes de innovación mundiales para coordinar la cadena de valor de innovaciones desintegrada y dispersa.
- Las redes mundiales de innovación se "injertan" en las redes mundiales de producción ya existentes.
- Aunque se necesitan nuevas estrategias y políticas, hay escasa investigación sobre las causas básicas y las perspectivas del fenómeno de "deslocalización de la innovación".

13. El representante de una importante empresa mundial de productos electrónicos de un país en desarrollo de Asia dijo que el éxito de su empresa, que se había conseguido en un período relativamente breve, se había debido a tres elementos fundamentales: una sólida filosofía de gestión, la innovación como factor de motivación y el pensar en el futuro para desarrollar la tecnología más avanzada. La empresa también había adoptado, como parte de su programa de reforma de la gestión, el sistema de "innovación de 3P": la innovación en materia de procesos, de personal y de productos. La innovación de los procesos se centraba en el mejoramiento de la gestión de la cadena de suministro. La innovación en materia de personal consistía en la descentralización, la capacitación del personal de nivel inferior, procedimientos más sencillos para la adopción de decisiones, un sistema de remuneración sólidamente basado en el mérito, una organización orientada a los procesos y una cultura digital de las empresas. En lo tocante a la innovación en materia de productos, las principales actividades se dirigían a impulsar la competitividad de los productos y a transformar la cartera de productos a fin de incluir artículos orientados hacia el futuro.

14. Por otra parte, el representante de una importante empresa transnacional (ETN) europea establecida desde hacía mucho tiempo en este sector señaló que su empresa procuraba reinventar el sector de aparatos electrónicos de consumo mediante: i) la desverticalización; ii) la comercialización del valor integrado, y iii) la creación de un ecosistema digital. En lo tocante a la desverticalización, la empresa estaba acelerando la desagregación y la subcontratación de funciones, así como el desmantelamiento de las actividades complementarias, conservando y fortaleciendo al mismo tiempo sus actividades básicas (por ejemplo, la creación de propiedad intelectual, la mercadotecnia comercial y la gestión del nombre comercial). También había adoptado un modelo operativo basado en el intercambio y la asociación. Con respecto a la comercialización del valor integrado, la empresa procuraba simplificar la vida de los consumidores y aportar valor mediante el ofrecimiento de paquetes y soluciones complejos. Por ejemplo, fomentaba las asociaciones verticales con importantes proveedores y operadores, así como la integración de las cadenas de suministro. También eran fundamentales las compras en línea y la comercialización "del principio al final". La creación de un ecosistema digital se proponía forjar una nueva era de un mundo conectado de forma inalámbrica. Por ejemplo, la televisión ya no era un aparato electrónico aislado destinado a la recreación, sino una pantalla digital que podía ofrecer a los consumidores otros servicios, tales como la telemedicina. En este contexto, las entidades reglamentarias deberían apoyar la eliminación de las complejidades, los límites, las restricciones y los reglamentos anticuados. Concretamente, se necesitaban normas armonizadas en materia de radiodifusión y una gestión de derechos digitales eficaz.

15. Se explicaron las experiencias de varios países asiáticos en la creación de cadenas de suministro mundiales en el sector de la industria electrónica. Por ejemplo, los principales factores impulsores de la inversión del sector de la industria electrónica japonesa en Asia fueron: i) la presión de los costes sobre las cadenas de suministro; ii) exigencias de un control de calidad de alto nivel, y iii) una gran presión de la competencia en esferas innovadoras. Se prestó especial atención a los nuevos tipos de presión a los que las empresas japonesas estaban haciendo frente en la cadena de suministro mundial en relación con el mercado de la Unión Europea. Una de estas presiones era el efecto de los reglamentos ambientales de la Unión Europea, tales como el sistema REACH, sobre las cadenas de suministro mundiales. Estos reglamentos afectaban considerablemente al diseño de los productos y a las cadenas de producción en los países asiáticos, convirtiéndose de hecho en normas de alcance mundial. Otras nuevas presiones provenían del proceso de responsabilidad social de las empresas. Se esperaba que las empresas, sin dejar de obtener beneficios, aplicaran un programa mundial encaminado a reducir las diferencias económicas entre los países y establecer un equilibrio entre los precios y las exigencias sociales (por ejemplo, en lo relativo a las preocupaciones ambientales y en materia de empleo).

B. Aumento de la participación de los países en desarrollo en el sector de la industria electrónica: políticas y experiencias nacionales y regionales

16. Varios participantes subrayaron las perspectivas y experiencias nacionales y regionales. Se observó que los países del Asia oriental, como el Japón, la República de Corea y cada vez más China, habían sido importantes actores en el sector de la industria electrónica durante decenios. De las experiencias de esos países se desprendía un ejemplo de éxito común. Todos ellos habían recorrido una transición desde actividades de bajo costo (por ejemplo, la manufactura y el montaje de productos) hasta los componentes, materiales y equipo de valor añadido. Se prestó especial atención al nuevo papel de China en el sector mundial de la industria electrónica. Por ejemplo, se había convertido en el mayor productor mundial de computadoras, teléfonos móviles, grabadores, reproductores de discos compactos de video, calculadoras, refrigeradores y aparatos de aire acondicionado. China estaba mejorando su posición en materia de: i) producción de manufacturas de diseño originales para establecer marcas de fábrica; ii) desarrollo de su propio sistema de redes inalámbricas, y iii) fabricación de componentes de aeronaves con contenido electrónico para importantes productores, tales como Airbus y Boeing. Se preveía que esta tendencia tendría importantes efectos sobre los cambios estructurales del sector de la industria electrónica mundial en el futuro próximo.

17. Se destacó que el éxito de China se debía a: i) incentivos fiscales favorables; ii) gastos de capital inferiores; iii) menores costos de mano de obra; iv) flexibilidad en la producción; v) el valor de grandes mercados internos, y vi) una sólida ética de trabajo e importantes ventajas en educación científica y de ingeniería, tanto en lo relativo a la cantidad como a la calidad. No obstante, también se observaron varios puntos débiles, tales como: i) escasez de energía y de agua; ii) bajo nivel de eficacia jurídica y de observancia en lo relativo a la legislación sobre propiedad intelectual, y iii) falta de transparencia en las políticas y reglamentos a nivel provincial.

18. En cambio, los resultados del sector de la industria electrónica en el África subsahariana eran bastante limitados. En Sudáfrica existían, sin embargo, varias empresas locales importantes. El país también tenía vínculos estratégicos con ETN y desempeñaba un importante

papel como modelo regional. Sus resultados eran apoyados por factores básicos de competitividad mundial, tales como redes e infraestructuras sólidas, costos de energía más baratos en comparación con los países desarrollados y un sector bancario y financiero moderno e innovador con vínculos mundiales, estabilidad económica y una tasa de crecimiento considerable. No obstante, también se podían observar deficiencias, por ejemplo sus bajos niveles de innovación, la falta de inversión suficiente en I + D y la distancia con respecto a los principales mercados.

19. Algunos expertos de países africanos expresaron preocupaciones acerca de la falta de presencia de exportadores africanos en el comercio de productos electrónicos. A este respecto, se preguntó si los casos de resultados satisfactorios de Asia se podrían reproducir en África. Se expresaron varias opiniones sobre esta cuestión. Se observó que el breve ciclo de vida de los productos y la desverticalización del sector crearía mejores oportunidades para que los países africanos y los PMA participaran en el comercio y la cadena de valor y de producción del sector de la industria electrónica. Además, se señaló que era importante que esos países adoptaran un enfoque gradual para la elaboración de políticas, en función de su nivel de desarrollo. Se indicó que la responsabilidad social de las empresas podía convertirse en una posible fuerza impulsora para que las ETN fomentaran la cooperación con países africanos.

20. En cuanto a los PMA, se insistió en que se debían realizar esfuerzos considerables para mejorar la educación de todos los ciudadanos como primer paso necesario porque los recursos humanos eran el determinante fundamental para las empresas en el sector de la industria electrónica. Dada la falta de escala de las economías de los PMA en general, se recomendó categóricamente el fomento de la cooperación regional. Además, se señaló que la rapidez de las innovaciones y de la adaptación tecnológica era decisiva para el éxito en el sector de la industria electrónica.

21. Un participante de un país árabe subrayó la importancia fundamental de un acceso abierto a los mercados para un pequeño país que produjera aparatos electrónicos y eléctricos. Por otra parte, para mejorar la competitividad y la capacidad de mercado, se debería aplicar una política estratégica que incluyera medidas tales como el establecimiento de empresas de comercio de importación y exportación, centros de diseño industrial, sistemas de seguro de las exportaciones, empresas de consultoría en materia de comercialización y sólidas marcas de fábrica o de comercio.

22. Los participantes reconocieron que la iniciativa privada revestía especial importancia para la innovación en el sector de la industria electrónica. No obstante, esto se debía complementar mediante incentivos e instrumentos de política compatibles con la innovación, elaborados y puestos en práctica por los gobiernos. Además, se reconoció ampliamente que incumbía a los gobiernos la principal responsabilidad de garantizar un nivel de educación adecuado para todos los ciudadanos.

C. Cuestiones de acceso a los mercados

23. Reconociendo que los aranceles desempeñaban un papel cada vez menor en el sector de la industria electrónica debido a la liberalización del comercio a nivel multilateral y regional, los participantes se centraron principalmente en las barreras no arancelarias que afectaban a este sector, especialmente los obstáculos técnicos, tales como los reglamentos técnicos, las normas y

los sistemas de evaluación de la conformidad. Se destacó que los exportadores de países en desarrollo tenían que hacer frente a crecientes exigencias ambientales en el sector de la industria electrónica en la Unión Europea, el Japón, Suiza, los Estados Unidos y el Canadá.

24. Se reconoció que, aunque las cantidades cada vez mayores de desechos de productos electrónicos y eléctricos, y los problemas ambientales y sanitarios conexos, constituían una preocupación en los países desarrollados, las respuestas normativas habían sido diferentes. Se podían observar diferencias en la elección entre reglamentaciones gubernamentales, políticas de adquisiciones e iniciativas del sector privado para alcanzar objetivos legítimos. Además, los productos abarcados, la elección de instrumentos normativos y la severidad de las medidas variaban ampliamente en los diferentes países. En consecuencia, los países en desarrollo tenían que hacer frente a un incremento de los costos para ajustarse a estas nuevas exigencias. Se hizo referencia a este respecto a un estudio comparativo del proceso de ajuste nacional de China, Tailandia, Malasia y Filipinas.

II. La pesca y los productos pesqueros

25. Los participantes observaron que este sector se podía caracterizar por los hechos siguientes:

- El sector pesquero incluye la pesca industrial, costera, comercial, artesanal, ornamental y de subsistencia, así como la acuicultura.
- Aproximadamente 1.000 millones de personas, muchas de ellas en países en desarrollo, con inclusión de PMA, dependen de la pesca como principal fuente de proteínas.
- Aproximadamente 35 millones de personas dependen del sector pesquero y la acuicultura como fuente de ingresos.
- El comercio pesquero mundial representó un valor de 63.000 millones de dólares de los EE.UU. en 2003, y se estima que llegará a 68.000 millones de dólares en 2004.
- En algunos casos, el valor añadido por el trasbordo, la manipulación y la elaboración puede competir con el valor de la pesca capturada en cuanto a su importancia económica.
- El Japón, la Unión Europea y los Estados Unidos importan el 75 % del pescado y productos de pescado del comercio internacional.
- La sobrepesca y el agotamiento de las poblaciones de peces amenazan la sostenibilidad del sector pesquero.
- La gestión sostenible de las pesquerías es esencial para la reducción de la pobreza.

A. Acuerdos de pesca

26. Existen tres tipos de acuerdo de pesca. El primero consiste en acuerdos financieros con arreglo a los cuales se conceden cuotas de pesca a los buques de pesca extranjeros dentro de las zonas económicas exclusivas de 200 millas de los países en desarrollo a cambio de ingresos generados por la expedición de licencias. Este tipo predomina en los países de la costa occidental de África. El segundo tipo es un acuerdo de segunda generación, como el utilizado en la Argentina, donde se procura la creación de empresas conjuntas. El tercer tipo consiste en asociaciones que integran el comercio pesquero y el desarrollo. El caso de las Comoras ilustra este tipo de acuerdo.

27. Aunque había entre los expertos una coincidencia general en el sentido de que los acuerdos de pesca aportaban a los países en desarrollo divisas muy necesarias, se señaló que estos acuerdos presentaban problemas intrínsecos que se debían abordar. Entre estos problemas figuraban la falta de equidad y justicia entre las partes interesadas (los buques de pesca extranjeros, los gobiernos, la industria y la sociedad civil); la coherencia de los acuerdos de pesca con las políticas nacionales de desarrollo; y la falta de mecanismos de supervisión y evaluación en los países en desarrollo, en especial los PMA, que ha dado lugar al agotamiento de las poblaciones de peces y a preocupaciones en materia de seguridad alimentaria, así como a posibles conflictos entre las partes interesadas dentro del sector, por ejemplo entre las pesquerías artesanales y las industriales. Se consideró que los acuerdos de pesca no causaban por sí mismos los problemas, pero que era necesario que fuesen más eficaces y se gestionasen mejor. Los expertos de varios países que aplicaban acuerdos de pesca solicitaron que se llevaran a cabo estudios exhaustivos para determinar su verdadero valor, especialmente para los países receptores.

28. Los expertos convinieron en que los acuerdos de pesca debían ajustarse a un código de conducta que definiera claramente su alcance e incluyera obligaciones para ambas partes. Los propietarios de los recursos deberían tener un plan nacional de ordenación para cada pesquería, en el que se indicara la parte de recursos disponibles para cada actividad (pesca artesanal, industrias nacionales, industrias extranjeras). Sin ese plan, los acuerdos podrían dar lugar al agotamiento externo de los recursos y a consecuencias socioeconómicas negativas. También revestía importancia el contenido técnico de los acuerdos, por ejemplo el tamaño de las redes, el tamaño mínimo de las capturas y la reglamentación de los pabellones de conveniencia. Por último, la supervisión de la aplicación de los acuerdos debería corresponder a ambas partes.

B. Acceso a los mercados

29. Se reconoció que el comercio internacional de pescado y productos de pescado no estaba abarcado por el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. Todos los importantes países productores de pescado eran Miembros de la OMC, con excepción de la Federación de Rusia y Viet Nam, que estaban negociando su adhesión. Las exportaciones de pescado eran tratadas como productos industriales y gozaban de tipos arancelarios bajos. A pesar de esto, el carácter dinámico y en constante evolución de las barreras no arancelarias, las exigencias sanitarias y fitosanitarias y las normas aplicadas en distintos niveles -las empresas, los gobiernos nacionales y los de nivel regional e internacional- planteaban graves problemas para los países en desarrollo, y especialmente para los PMA en materia de entrada a los mercados. Incluso para los países que gozaban de acuerdos de comercio preferencial, como los que eran parte en el

Convenio de Cotonú, concertado entre la Unión Europea y los países ACP, esas normas estrictas reducían el valor de las preferencias comerciales.

30. Se consideró que, aunque los Acuerdos sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) tenían la finalidad de proteger a los consumidores, no deberían proteger a los mercados de importación ante la competencia. Se debería utilizar para la formulación de las normas el análisis de riesgos, todavía incipiente en el sector pesquero.

31. Se sugirió que el funcionamiento de los Acuerdos MSF y OTC, en cuanto a las normas y los requisitos de calidad, se debían basar en tres principios. El primero de ellos era el *principio de soberanía*, que protegía el derecho de los países a adoptar normas. El *principio de transparencia* exigía que los socios comerciales fueran transparentes en cuanto a la divulgación de información relativa a las normas y los requisitos de calidad utilizados en la clasificación, prueba y elaboración de los productos. El *principio de equivalencia* significaba que los socios comerciales reconocían que el mismo resultado se podía conseguir mediante la aplicación de normas diferentes.

32. Se propuso que en la aplicación de las medidas MSF se utilizara un enfoque de cadena de suministro. Así, la prevención debería comenzar en la fuente, lo que significaba que los productores y los elaboradores eran responsables de la inocuidad y la calidad del pescado y debían utilizar sistemas preventivos, tales como el Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control, buenas prácticas de higiene o buenas prácticas de acuicultura. Las autoridades encargadas del control, que podían ser nacionales o bien de los países importadores, deberían supervisar la aplicación de esos sistemas.

33. Se observó que muchos países, en particular los países más grandes, tenían sus propios sistemas de inspección y control. Aunque la Comisión del Codex Alimentarius era aceptada como órgano internacional de establecimiento de normas cuando no existía otro órgano competente, de todos modos los países importadores podían aplicar al pescado normas diferentes. Como consecuencia de ello, en muchos casos a los países en desarrollo les resultaba difícil cumplir las normas complejas y diferentes y necesitaban asistencia técnica en esta materia.

34. Los expertos convinieron en que se requería cierta flexibilidad en la aplicación, a fin de ayudar a las pesquerías artesanales y los de pequeña escala, que no tenían los recursos ni la capacidad técnica para cumplir plenamente las normas. En esta situación, era menester alguna forma de trato especial y diferenciado, especialmente para los PMA.

35. Se hizo hincapié en que algunas nuevas iniciativas basadas en el mercado, tanto obligatorias como voluntarias, por ejemplo el ecoetiquetado, el etiquetado comercial, la rastreabilidad, la certificación y las pesquerías orgánicas, no sólo daban seguridades sobre la calidad del producto a los consumidores, sino que también ofrecían transparencia y responsabilidad en toda la cadena de suministro mundial. La rastreabilidad fomentaba la confianza de los consumidores, reducía los costos y mejoraba la inocuidad y la calidad de los productos desde el mar o el río hasta la mesa. Se observó que, desde enero de 2005, la Unión Europea exigía la rastreabilidad para todas las importaciones de pescado y productos de pescado.

36. Se reconoció que los sistemas de certificación voluntaria, tales como el Sistema de Certificación Marítima, podían añadir valor al comercio pesquero, aumentar las oportunidades de acceso a los mercados y prestar apoyo a la ordenación sostenible de la pesca de todos los tipos de pesquerías, con inclusión de la acuicultura y las especies de "peces raros" en lagos de agua dulce. No obstante, el costo de la certificación y las deficiencias en materia de competencia técnica y de recursos, en particular los servicios de financiación y de auditoría, podía impedir que muchos productores de pescado, especialmente las pesquerías artesanales y en pequeña escala de países en desarrollo, particularmente los PMA, se beneficiaran de esos sistemas. Se subrayó que los requisitos de los sistemas de certificación no debían funcionar como barreras a la entrada en el mercado del comercio de pescado.

C. Acuicultura

37. Se observó que se preveía un firme aumento de la demanda de pescado proveniente de la acuicultura al menos hasta 2020, con un incremento del precio de aproximadamente el 1,5% anual. La acuicultura podía entonces suministrar el 60 % del consumo humano, frente al 30 % de la actualidad. Las consecuencias de esto eran múltiples, en particular la necesaria utilización de piensos de base vegetal para la acuicultura. En la actualidad, la producción de 1 kg de salmón requería 5 kg de peces en libertad como alimento.

38. Se mencionó que la acuicultura industrial podía tener efectos negativos para los pescadores artesanales. Por ejemplo, Chile, que era el segundo productor mundial de salmón proveniente de la acuicultura, había experimentado un rápido agotamiento de las poblaciones de peces en libertad, que se utilizaban para alimentar a los salmones. Los expertos pensaban que la acuicultura se debía llevar a cabo únicamente con especies autóctonas a fin de limitar la degradación ambiental.

39. También se reconoció que la acuicultura en pequeña escala era un instrumento de desarrollo. Por ejemplo, en Bangladesh ayudaba a reducir la pobreza y a aumentar el empleo y la seguridad alimentaria, así como los ingresos rurales. En ese país, la relación entre los ingresos y el costo de la acuicultura realizada en estanques¹ era casi el 33 % superior al de un sistema de cultivo doble que combinara la acuicultura y el cultivo de arroz.

D. Financiación

40. Muchos expertos de países en desarrollo, incluidos los PMA, indicaron que la insuficiencia del acceso a la financiación y el crédito rural otorgados por las instituciones financieras tradicionales era un importante obstáculo al desarrollo satisfactorio de la pesca en esos países. No obstante, había ejemplos de resultados exitosos de los "servicios bancarios al alcance de los pobres". El caso del Banco Nacional de Agricultura y Desarrollo Rural (NABARD) de la India era uno de ellos. Había comenzado con 500 "grupos de autoayuda" y tenía ahora 1,6 millones de grupos (que abarcaban a 24,2 millones de familias) solventes. Era similar al Grameen Bank de Bangladesh, con la diferencia de que el NABARD prestaba a grupos, mientras que el Grameen Bank lo hacía a particulares, y sus grupos de autoayuda tenían una tasa de reembolso oportuna de los préstamos del 95%, y una pérdida del 2%. Esta tasa de recuperación sumamente elevada y la

¹ Los estanques son cuencas terrestres situadas bajo el agua.

baja tasa de impagos se debían a la presión del grupo, que actuaba como garantía de la devolución de los préstamos. Una gran parte del éxito se atribuía a las mujeres, que representaban el 90 % de los clientes. El plan se había beneficiado de la capacitación permanente y la tutoría de los clientes por parte del Gobierno, el NABARD y los bancos tradicionales. Como resultado de este éxito, casi todos los bancos de la India concedían créditos a los grupos de autoayuda.

III. El acero y los productos especiales conexos

41. Los expertos observaron que la industria siderúrgica mundial gozaba de un período de auge, con precios muy altos para todos los productos de acero y, por tanto, de beneficios sin precedentes, a pesar del elevado precio de los insumos. El aumento de los costos estaba limitado por adelantos tecnológicos que permitían el aumento de la productividad. El incremento del consumo mundial de productos de acero acabados se veía impulsado por el crecimiento de la demanda en Asia, especialmente en China, y, en menor medida, la India. Aunque el consumo de acero se había reducido en Europa occidental y los Estados Unidos, el crecimiento de la demanda en China -un 4,5% anual en los últimos 20 años- había modificado el panorama de la industria siderúrgica mundial. Se preveía que este crecimiento continuaría entre el corto y el mediano plazo.

42. Los expertos consideraron que la producción de acero no era necesariamente una vía posible o deseable de integración hacia adelante para todo país que tuviera depósitos de mineral de hierro. Cuando había una clara indicación de ventajas comparativas y competitivas -disponibilidad de capital, mano de obra capacitada, infraestructura, transporte, servicios, comercialización- la integración hacia adelante mediante la producción de acero para la exportación podría aportar el estímulo económico para el "despegue" del crecimiento económico. Si, por otra parte, estos requisitos previos no existían -y esto sucedía en la mayor parte de los países en desarrollo- era improbable que los esfuerzos encaminados a abrirse camino en los mercados de acero internacionales tuvieran éxito. Los requisitos para tener éxito en la producción de acero en los mercados nacionales eran menos estrictos, pero el tamaño limitado de muchos mercados de países en desarrollo a menudo constituiría un obstáculo.

43. Los expertos convinieron en que los países en desarrollo dedicados al comercio de acero, por ejemplo el Brasil, China, Egipto, la India, Indonesia, Tailandia, Malasia y Viet Nam, hacían frente a distorsiones del mercado debidas a las barreras que impedían el acceso a los mercados, y a medidas comerciales, en particular subvenciones, medidas antidumping, crestas arancelarias y progresividad arancelaria. Esas distorsiones enviaban señales erróneas, tanto a los productores como a los consumidores. Por ejemplo, en el caso de las exportaciones procedentes de la Federación de Rusia, los procedimientos antidumping se habían convertido en una grave distorsión y un obstáculo a las exportaciones de acero.

44. Los expertos insistieron en que la racionalización de las subvenciones no uniformarían las reglas de juego si persistían otras defensas comerciales. Por ejemplo, en los Estados Unidos las medidas de defensa del comercio (o de protección de emergencia) representaban hasta el 70 % de la tasa efectiva de protección del acero. En el caso de los países en desarrollo, las barreras de acceso a los mercados, sumadas a los altos costos del transporte (que podían representar hasta el 30 % del total del valor descargado) no sólo reducían los márgenes, sino que también limitaban el desarrollo de la industria.

IV. Conclusiones y recomendaciones

A. Generalidades

45. Los participantes observaron que el aumento de la participación de numerosos países en desarrollo en sectores dinámicos del comercio actuaba como un factor impulsor y también era el resultado de la cambiante geografía del comercio internacional, caracterizada por el notable crecimiento de la participación de los países en desarrollo en las corrientes comerciales mundiales. Así, esos países representaban el 30 % de las exportaciones de los 20 grupos de mercancías más dinámicos. Por otra parte, muchos países en desarrollo, especialmente PMA y países africanos, seguían especializándose en gran medida en sectores que formaban parte de los mercados menos dinámicos del comercio mundial. La incapacidad de esos países para gestionar los problemas y aprovechar los beneficios del comercio mundial y los procesos económicos en rápida evolución, y los consiguientes cambios en la división internacional del trabajo, eran un motivo de constante preocupación.

46. Los participantes reconocieron que los sectores dinámicos no podían ser una panacea para resolver las limitaciones a que hacían frente los países en desarrollo, y que no todos los países podrían participar en todos los sectores nuevos y dinámicos. No se trataba de "elegir ganadores" o alentar a los países en desarrollo a participar en esos sectores sólo por el hecho de participar. La finalidad era señalar a la atención de los países en desarrollo, incluidos los PMA y los países africanos, y de sus asociados en el desarrollo, las posibles oportunidades que presentaban esos sectores para una mayor diversificación y el aumento del valor añadido nacional derivado de esas exportaciones, lo que se debería examinar detenidamente teniendo en cuenta las condiciones iniciales, la dotación de factores y otros determinantes de las ventajas comparativas 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.

47. Se señaló que, al examinar 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.

48. Los participantes hicieron hincapié en que la utilidad del examen sectorial dependía en última instancia de los beneficios prácticos que podía proporcionar a los países en desarrollo. Por lo tanto, la labor realizada en este ámbito debía complementarse eficazmente, entre otras cosas, mediante 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. Además, se expresó que se debía resolver con carácter urgente la cuestión de la

financiación de la participación de expertos procedentes de países en desarrollo y países con economías en transición en las Reuniones de Expertos de la UNCTAD.

B. Sectores específicos

i) Sector de la industria electrónica

49. Los participantes reconocieron que algunos de los obstáculos más graves para una estrategia satisfactoria de un país en desarrollo en el sector de la industria electrónica eran el subdesarrollo de los recursos humanos y el bajo nivel de educación; la falta de competitividad y/o de ventajas comparativas, en particular de economías de escala; y los bajos niveles de desarrollo en general y de infraestructura de apoyo en particular. Incumbía a los gobiernos la responsabilidad principal de aplicar políticas de apoyo al empleo, de educación y capacitación, y de ajuste; también era menester que los gobiernos y el sector privado trabajaran en estrecha cooperación.

50. Por otra parte, los participantes reconocieron que se debía aprovechar plenamente la oportunidad que ofrecía la responsabilidad social de las empresas como posible factor impulsor para canalizar la inversión de las ETN en el sector de la industria electrónica de los países en desarrollo, especialmente los PMA. Los gobiernos donantes podían prestar ayuda facilitando este proceso.

51. Los participantes hicieron hincapié en que el aumento de las barreras no arancelarias, como los obstáculos técnicos basados en consideraciones ambientales y sanitarias, en el sector de la industria electrónica, era una cuestión que preocupaba cada vez más a los países en desarrollo y exigía la atención de la UNCTAD y otras organizaciones internacionales pertinentes en lo relativo al aumento de la asistencia técnica para la adopción de medidas de ajuste y de fomento de la capacidad.

52. A este respecto, el nuevo Grupo Consultivo sobre las Exigencias Ambientales y el Acceso a los Mercados para los Países en Desarrollo podía desempeñar una función de utilidad. Se pidió a la secretaría de la UNCTAD que preparase un estudio analítico especial sobre el fomento de la participación de los PMA en el sector de la industria electrónica.

ii) La pesca y los productos pesqueros

53. Los participantes convinieron en que el pescado y los productos de la pesca desempeñaban una función importante en el proceso de desarrollo porque estaban estrechamente relacionados con diversos factores clave que afectaban a los medios de vida y al desarrollo, en particular la seguridad alimentaria, la subsistencia de las comunidades de pesca artesanal y la generación de ingresos en divisas.

54. Sin embargo, se reconoció que los obstáculos a la entrada y el acceso a los mercados, como las prescripciones sanitarias y otras exigencias de calidad, cada vez más estrictas y problemáticas desde el punto de vista tecnológico, limitaban las oportunidades de exportación de los países en desarrollo. La asistencia técnica internacional, por ejemplo en la esfera de la capacitación y la instalación de la infraestructura necesaria a lo largo de la cadena de suministro, no satisfacía las necesidades de esos países.

55. Los participantes observaron con preocupación que la situación actual de las poblaciones mundiales de peces resultaba alarmante. En general se convino que el 75 % de esas poblaciones estaban agotadas o completamente explotadas. La demanda seguía aumentando mientras que las capturas parecían haber llegado a un máximo. La continuación de las tendencias actuales podría tener consecuencias desastrosas, especialmente para los países en desarrollo. Por lo tanto, la sostenibilidad era una cuestión fundamental y era menester prestar asistencia a los países en desarrollo para elaborar y aplicar de planes y estrategias de pesca sostenible. Esas estrategias se podrían organizar en torno a cuatro pilares: acuerdos de pesca, un mejor acceso a los mercados internacionales, el desarrollo de la acuicultura y un mejor acceso a la financiación.

56. Se subrayó que, para asegurar la continuidad de las actividades pesqueras, era necesario aplicar una estrategia mundial de preservación de los recursos que abarcara las pesquerías artesanales y también las operaciones industriales, locales e internacionales. Era necesario prestar asistencia para la elaboración y aplicación de planes nacionales de ordenación del sector pesquero. Esos planes deberían incluir condiciones que se incorporarían a los acuerdos de pesca. Un código de conducta para estos últimos facilitaría su negociación y protegería tanto los recursos como los medios de vida locales.

57. Los participantes destacaron que la acuicultura en pequeña escala había demostrado su potencial para mejorar el desarrollo y contribuir a la reducción de la pobreza. La acuicultura en gran escala era una buena opción para satisfacer la demanda de peces en libertad y para eliminar la presión de estas poblaciones. No obstante, el desarrollo de la acuicultura se debería integrar plenamente en las estrategias nacionales porque afectaba a las poblaciones de peces, la biodiversidad y la contaminación.

58. Se reconoció que los planes de financiación innovadores destinadas a los pobres eran importantes para mejorar la función de la pesca en materia de desarrollo rural y reducción de la pobreza. La UNCTAD podría desempeñar dos funciones en este ámbito: la investigación de nuevos sistemas y la difusión de información acerca de ellos; y la capacitación de banqueros para su aplicación.

iii) El acero y los productos especiales conexos

59. Se reconoció que la economía mundial del acero estaba actualmente en un período de auge y que podía preverse un período de alto crecimiento de la demanda y de precios relativamente elevados.

60. Los participantes consideraron que era probable que la expansión de las industrias siderúrgicas nacionales de los países en desarrollo se basara en la mayor parte de los casos en los mercados nacionales. Sin embargo, algunos países que ocupaban una mejor posición y tenían acceso a los insumos necesarios podrían ampliar sus exportaciones.

61. Los expertos observaron que las subvenciones al acero servían para mantener una capacidad de alto costo que de otro modo sería eliminada por el proceso de competencia internacional. Reconocieron que las subvenciones al acero eran más elevadas en los países desarrollados y que los precios internos en esos países eran superiores a los precios del mercado mundial. Un posible enfoque para eliminar las subvenciones podría consistir en calcular la

diferencia entre los precios nacionales y los internacionales -como en la estimación del apoyo a los productores agrícolas-, utilizándola como base para la reducción de las subvenciones.

62. Se reconoció que las medidas de defensa comercial creaban graves barreras al comercio en el sector del acero. En este contexto, se subrayó la necesidad de establecer disciplinas para la utilización de dichas medidas.

63. Los expertos exhortaron a la creación de un acuerdo mundial sobre el acero para estabilizar y orientar la industria siderúrgica. Observaron que en la actualidad no había en el sistema de las Naciones Unidas ningún órgano que se ocupara de las cuestiones relativas a la producción y el comercio del acero. Convinieron en que era conveniente crear un grupo de trabajo sobre el acero con los auspicios de la UNCTAD, que constituiría un foro en el que los productores y los consumidores se podrían reunir para abordar las acuciantes presiones que afectaban a la industria. Tal órgano también facilitaría la difusión de información estratégica relacionada con la industria siderúrgica a todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas.

Capítulo II

CUESTIONES DE ORGANIZACIÓN

A. Convocación de la Reunión de Expertos

64. La Reunión de Expertos sobre los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial fue inaugurada en el Palacio de las Naciones, Ginebra, el 24 de octubre de 2005 por la Sra. Lakshmi Puri, Directora de la División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos, UNCTAD.

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

65. En su sesión de apertura, la Reunión de Expertos eligió a los siguiente miembros de la Mesa:

Presidente:	Excmo. Sr. Eddi Hariyhadi (Indonesia)
Vicepresidente y Relator:	Sr. Andreas Pfaffernoschke (Alemania)

C. Aprobación del programa (Tema 2 del programa)

66. En la misma sesión la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional distribuido en el documento TD/B/COM.1/EM.28/1. 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

67. Para su examen del tema sustantivo del programa, la Reunión de Expertos dispuso de tres notas de la secretaría de la UNCTAD tituladas "El fomento de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial: el sector de la industria electrónica" (TD/B/COM.1/EM.28/2), "El fomento de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial: los productos pesqueros" (TD/B/COM.1/EM.28/3) y "El fomento de la participación de los países en desarrollo en los sectores nuevos y dinámicos del comercio mundial: el acero y los productos especiales conexos" (TD/B/COM.1/EM.28/4).

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

68. En su sesión de clausura la Reunión de Expertos autorizó al Relator a preparar el informe final de la Reunión, bajo la dirección del Presidente.

Anexo

ASISTENCIA*

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

Alemania	Malawi
Arabia Saudita	Mauritania
Argelia	Mozambique
Bangladesh	Omán
Benin	Pakistán
Burkina Faso	Polonia
China	República Árabe Siria
Ecuador	República Dominicana
Estados Unidos de América	República Unida de Tanzania
Federación de Rusia	Santa Sede
Filipinas	Santo Tomé y Príncipe
Francia	Senegal
Guinea	Sudáfrica
India	Suiza
Indonesia	Trinidad y Tabago
Irán (República Islámica del)	Ucrania
Italia	Viet Nam
Jordania	Yemen
Madagascar	Zimbabwe

2. Estuvo representada en la Reunión la siguiente organización intergubernamental:

Unión Africana

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

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente

4. Estuvieron representados en la Reunión los siguientes organismos especializados y organizaciones conexas:

Fondo Monetario Internacional
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

* La lista de participantes figura en el documento TD/B/COM.1/EM.28/INF.1.

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

Categoría general:

Ingenieros del Mundo
Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres
Federación Mundial de Asociaciones pro Naciones Unidas

Categoría especial:

Centro de Derecho Ambiental Internacional

6. Asistieron a la Reunión los siguientes miembros de grupos especiales:

Sector de la industria electrónica

Sr. Gye-hyun Kwon, Vicepresidente del Departamento de Relaciones Públicas Mundiales, Samsung Corp.
Sr. Arthur Weyns, Vicepresidente de Consumer Electronics Global Affairs, Philips

Cadenas mundiales de suministro en el sector de la industria electrónica: tendencias y determinantes

Dr. Dieter Ernst, Senior Fellow, East-West Centre
Sr. Nobuyuki Hiratsuka, Secretario General, Japan Business Council in Europe

Creciente participación de los países en desarrollo en el sector de la industria electrónica: políticas y experiencias nacionales y regionales

Sr. Thabo Mpakanyane, Consultor en Administración, Sudáfrica
Sr. Ahmad Aref Assaf, Investigador en Economía, Ministerio de Industria y Comercio, Ammán, Jordania
Sra. Leticia Ofelia Borja Aburto, Directora de Electricidad e Industria Electrónica, Dirección General de Industria Pesada y Alta Tecnología, Ministerio de Economía, Ciudad de México

Acceso a los mercados: aranceles y barreras no arancelarias

Sr. Michael G. Pecht, CALCE Electronic Products and Systems Center, Universidad de Maryland

Entrada de los productos pesqueros al mercado mundial

Sr. Audun Lem, experto en comercialización e industrias pesqueras, FAO
Sra. Yemi Oloruntuyi, experta en certificación de productos pesqueros, Marine Stewardship Council

Nuevas estrategias para mejorar las actividades pesqueras

Sr. Lahsen Ababouch, experto en acuicultura, FAO
Sr. Mohammad A. Taslim, Presidente de la Oficina de Investigaciones Económicas,
Bangladesh
Sr. Cosme Caracciolo, Presidente de la Asociación de Pescadores Chilenos, Chile
Sr. R. Balakrishnan, Director Ejecutivo, Banco Nacional de Agricultura y Desarrollo
Rural, India

Perspectivas del mercado mundial del acero y oportunidades para nuevas empresas, en particular para los países en desarrollo

Sr. James F. King, analista del mercado del acero, Reino Unido
Sr. Zheng Guo, Bao Steel, Europa

7. Asistió a la Reunión el siguiente invitado especial:

Sra. Choi Haewon, Gerente, Marketing Communications Group, Samsung Electronics,
Seúl.
