

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

TN/MA/M/1

30 de julio de 2002

(02-4217)

**Grupo de Negociación sobre
el Acceso a los Mercados**

Original: inglés

ACTA DE LA REUNIÓN

celebrada en el Centro William Rappard los días 11 de abril,
1º de julio y 19 de julio de 2002

Presidente: Embajador P.-L. Girard (Suiza)

Asuntos tratados:

Página

1.	Nombramiento del Presidente	1
2.	Reglamento de las reuniones del Grupo de Negociación.....	1
3.	Programa de trabajo de las negociaciones sobre el acceso a los mercados.....	2
4.	Estudios y medidas de creación de capacidad apropiados	2
a)	Estudios apropiados	3
b)	Medidas de creación de capacidad.....	8
c)	Seminario de Acceso a los Mercados	11
5.	Condición de observador de las organizaciones internacionales intergubernamentales.....	12

El Grupo de Negociación adopta el orden del día contenido en el aerograma WTO/AIR/1761.

1. Nombramiento del Presidente

1.1 El Grupo de Negociación elige al Embajador P.-L. Girard (Suiza) Presidente del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados.

2. Reglamento de las reuniones del Grupo de Negociación

2.1 El Presidente declara que, en relación con el reglamento de las reuniones del presente Grupo de Negociación, indicó en el curso de sus consultas informales que se trata de una cuestión horizontal de la que se ocupará el Presidente del CNC. No obstante, propuso que, hasta que el Presidente del CNC no resolviera la cuestión, el presente Grupo utilizara el reglamento del Consejo General para orientar la celebración de sus reuniones. En vista de que la propuesta pareció aceptable a todas las delegaciones, el Presidente la somete ahora al Grupo de Negociación para su aprobación formal.

2.2 La representante de la India está de acuerdo con la propuesta del Presidente de que, conforme a la práctica habitual en la OMC, se adopte *mutatis mutandis* el reglamento del Consejo General y, se esperen los resultados de las deliberaciones del CNC. Recuerda que en la primera reunión del CNC,

que se reanudó el 1º de febrero de 2002, el CNC observó e hizo suyos los principios y prácticas establecidos en la declaración del Presidente, que se refieren, entre otras cosas, a la transparencia y el proceso y sirven de orientación a los presidentes de los órganos de negociación al dirigir las negociaciones, en el sentido de que éstas deben llevarse a cabo de forma transparente y sin exclusiones para facilitar la participación efectiva de todos los Miembros. Su delegación tiene entendido que, de hecho, estos principios y prácticas forman parte integrante del reglamento que el Grupo se dispone a adoptar, pero solicita confirmación al respecto.

2.3 El Presidente confirma que estos principios y procedimientos adoptados por un órgano de rango superior al del Grupo de Negociación serán aplicables al presente Grupo.

2.4 El Grupo de Negociación toma nota de las declaraciones y aprueba la propuesta del Presidente.

3. Programa de trabajo de las negociaciones sobre el acceso a los mercados

3.1 El Presidente señala que el Grupo de Negociación se ocupó de esta cuestión de forma sustantiva en la reunión informal celebrada inmediatamente antes de la actual reunión. Tiene intención de seguir celebrando consultas informales con vistas a llegar a un acuerdo lo antes posible y propone que el Grupo de Negociación suspenda la reunión en relación con el presente punto.

3.2 El Grupo de Negociación aprueba la propuesta del Presidente.

3.3 En la reunión reanudada por el Grupo de Negociación el 1º de julio de 2002, el Presidente informa de que no existe consenso con respecto a su propuesta de "Programa de reuniones", nombre con el que se conoce actualmente, de fecha 1º de julio de 2002. Propone que, con arreglo al artículo 2 del capítulo 1 del Reglamento del Consejo General (WT/L/161), el Grupo de Negociación adopte la decisión de reducir de 10 a 5 días el plazo requerido para convocar una reunión y, a continuación, para suspenderla. Mientras tanto, el Presidente continuará las consultas sobre su propuesta de "Programa de reuniones". Si los resultados son positivos, se distribuirá un aerograma el 5 de julio de 2002 a fin de convocar la reunión del 11 de julio de 2002 según lo previsto en su última propuesta de "Programa de reuniones" de fecha 1º de julio de 2002.

3.4 El Grupo de Negociación aprueba la propuesta del Presidente.

3.5 En la reunión reanudada por el Grupo de Negociación el 19 de julio de 2002, el Presidente informa de que existe consenso con respecto a su propuesta de "Programa de reuniones" de fecha 19 de julio de 2002. Propone que el Grupo de Negociación adopte este programa.

3.6 El Grupo de Negociación adopta el "Programa de reuniones" de fecha 19 de julio de 2002.¹

3.7 El Presidente señala que, como se indica en este programa, está prevista una reunión para el 2 de agosto de 2002 y que en breve se distribuirá el aerograma por el que se convoca esa reunión.

3.8 El Grupo de Negociación toma nota de la declaración.

4. Estudios y medidas de creación de capacidad apropiados

4.1 El Presidente indica que en el marco de este punto del orden del día desea abordar tres cuestiones: i) los estudios apropiados; ii) las medidas de creación de capacidad; y iii) el Seminario de Acceso a los Mercados.

¹ Distribuido con la signatura TN/MA/3.

a) Estudios apropiados

4.2 Con respecto a los estudios apropiados, el Presidente recuerda que en el curso de sus consultas informales mencionó que, como primera medida, pediría a la División de Desarrollo y Estudios Económicos que preparara una lista de publicaciones sobre acceso a los mercados. Indicó que esta lista no sería exhaustiva, pero que serviría de base adecuada a las labores de los participantes. Esta lista se ha distribuido como documento TN/MA/S/1, de fecha 5 de abril de 2002.

4.3 Un representante de la Secretaría (Sr. Bacchetta), presentando la bibliografía, señala que el Presidente del presente Grupo de Negociación pidió a la División de Desarrollo y Estudios Económicos que preparara esta bibliografía de estudios sobre acceso a los mercados con antelación a la primera reunión formal del presente Grupo. La bibliografía constituye una contribución inicial a la realización de los "estudios apropiados" prescrita en el párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha. La bibliografía no pretende ser exhaustiva y se irá completando a lo largo de las negociaciones. Es ilustrativa del tipo de estudios que se han realizado sobre los distintos temas comprendidos en el mandato del presente Grupo de Negociación. Para poder preparar la bibliografía dentro del plazo fijado, y habida cuenta de las limitaciones en materia de recursos, fue preciso adoptar varias decisiones. En primer lugar, se decidió incluir fundamentalmente estudios realizados después de 1995; en segundo lugar, se decidió incluir fundamentalmente estudios concretos; en tercer lugar, se agruparon los estudios utilizando fundamentalmente como criterio taxonómico el de las cuestiones mencionadas en el párrafo 16; en cuarto lugar, se clasificaron los estudios en las distintas categorías sobre la base del tema principal de los mismos. En todas las referencias bibliográficas se indican el año, autor, título, editor y lugar de publicación. Cuando las referencias bibliográficas están disponibles en Internet, se incluye el enlace correspondiente al 28 de marzo de 2002.

4.4 En la bibliografía se distinguen seis categorías de estudios: I. Estudios de carácter general; II. Estructura arancelaria: crestas arancelarias y progresividad arancelaria; III. Medidas no arancelarias; IV. Acceso a los mercados para los PMA; V. Consecuencias de la liberalización del comercio; VI. Estudios sobre regiones o países específicos. La categoría *Estudios de carácter general* comprende estudios en los que se describen en líneas generales las condiciones de acceso a los mercados correspondientes a una amplia muestra de países y se examinan los obstáculos arancelarios y de otro tipo, estudios en los que se explican los procedimientos y prácticas de negociación sobre el acceso a los mercados, estudios en los que se analizan e interpretan los resultados de la Ronda Uruguay y estudios en los que se examina lo que está en juego en las próximas negociaciones sobre el acceso a los mercados. Algunos de estos estudios no están limitados a las cuestiones relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas, por lo que ofrecen una perspectiva más amplia en relación con la cuestión del acceso a los mercados para los productos no agrícolas. En la categoría *Estructura arancelaria* se recogen estudios en los que figuran estadísticas arancelarias y, en particular, información sobre aranceles elevados, crestas arancelarias y progresividad arancelaria. En algunos estudios de carácter general también figuran estadísticas, además de información sobre crestas arancelarias, aranceles elevados y progresividad. En lo que respecta a los estudios sobre *medidas no arancelarias*, se distinguen tres tipos de estudios: los que examinan las posibles formas de medir las medidas no arancelarias, los que contienen estimaciones de ciertas medidas concretas de este tipo o los que examinan el efecto de determinadas medidas no arancelarias. En la cuarta categoría, dedicada al *Acceso a los mercados para los PMA*, figuran estudios dedicados a las condiciones de acceso a los mercados para los países menos adelantados, teniendo en cuenta las preferencias. En la quinta categoría, la de las *Consecuencias de la liberalización del comercio*, la Secretaría incluyó estudios en los que figuran evaluaciones cuantitativas de los costos sociales de la protección o de los beneficios sociales derivados de la liberalización del comercio a escala relativamente global, estudios que proponen evaluaciones cuantitativas de las consecuencias de la liberalización del comercio en el desarrollo y el crecimiento, estudios que ofrecen evaluaciones cuantitativas de las consecuencias de la liberalización del comercio en la distribución de los ingresos y la pobreza y, por último, aunque no menos importantes, estudios que contienen evaluaciones cuantitativas de las consecuencias de la liberalización del comercio en los

ingresos públicos. En la sexta y última categoría se enumeran estudios por países o estudios circunscritos a determinadas regiones. En su mayor parte, estos estudios son evaluaciones cuantitativas de las consecuencias de la liberalización en los países en desarrollo en lo que respecta a la esfera social o al crecimiento. Sin embargo, también hay algunos estudios en los que se analizan las políticas comerciales y otros en los que se examinan los efectos a corto plazo de la liberalización del comercio o sus efectos en la distribución de los ingresos.

4.5 El representante de Malasia pide información sobre la posibilidad de que la Secretaría prepare un perfil arancelario y un perfil de las medidas no arancelarias de todos los Miembros de la OMC.

4.6 El representante del Brasil señala que, en relación con la cuestión de los estudios apropiados que han de llevarse a cabo en el marco de las negociaciones sobre modalidades prescritas por la Declaración Ministerial de Doha, desea dar las gracias a la Secretaría por la extensa bibliografía. No se ha dispuesto de tiempo suficiente para repasar la lista a fondo a fin de determinar con exactitud la manera en que esta bibliografía puede servir de ayuda a su delegación, pero, aun así, el Brasil opina que hay algunas esferas dignas de un examen ulterior. Sería útil evaluar las consecuencias de la anterior ronda de liberalización del comercio en las economías y en las estructuras de producción de los países en desarrollo. A juicio del Brasil, la cuestión, planteada por Kenya en la etapa preparatoria de Doha, merece ser objeto de examen. También sería útil evaluar las consecuencias concretas de cada tipo de modalidad posible de negociación sobre el acceso a los mercados. Su delegación tiene presente que, como se mencionó en la reunión informal, estas modalidades no son nuevas, pero sería útil que se llevara a cabo una evaluación de las consecuencias de cada modalidad. Otra esfera digna de examen de algún tipo es la de los aspectos conceptuales de las crestas arancelarias y los aranceles elevados. Al parecer, las delegaciones no entienden con claridad en qué consisten exactamente una cresta arancelaria y un arancel elevado. Otra esfera a la que su delegación desea que se dediquen labores es la identificación de las crestas arancelarias y los obstáculos no arancelarios que afectan a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. Otra esfera más que podría servir de ayuda a su delegación es la identificación de las medidas no arancelarias que actualmente no están sujetas a las disciplinas de un Acuerdo de la OMC concreto.

4.7 El representante del Canadá señala que la solicitud de Malasia pone de manifiesto una cuestión importante, a saber, que todo Miembro debe velar por que la información que aporte a la Base Integrada de Datos (BID) esté completa y actualizada. Malasia ha solicitado información de gran utilidad, pero, por desgracia, existen numerosas lagunas en la información de que se dispone. Por ello, el orador desea recalcar la importancia de que los Miembros cumplan sus obligaciones relativas a la BID por lo que se refiere a la información que tienen que aportar. En este sentido, da las gracias a la Secretaría por la asistencia técnica que facilita e insta a que se siga facilitando asistencia técnica. En cuanto a la información solicitada por el Brasil, es muy útil, pero quizás el Brasil desee añadir la evaluación de las "barreras arancelarias" a la de las "crestas arancelarias". Además, el orador se pregunta de qué modo se puede proceder a identificar las medidas no arancelarias que no están comprendidas en los acuerdos vigentes. Al respecto, la Secretaría tal vez pueda plantearse la manera de abordar esta cuestión.

4.8 El representante de Kenya, hablando en nombre del Grupo Africano, señala que el Grupo Africano está especialmente interesado en las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, pues cree que los nuevos compromisos sobre liberalización en esta esfera tendrán enormes repercusiones ulteriores en la estrategia económica y de desarrollo de África y, en particular, en la industrialización del continente. Recuerda que antes de la Conferencia Ministerial de Doha varios países africanos presentaron una propuesta sobre acceso a los mercados para los productos no agrícolas en la que este grupo de países pedía un proceso de estudio para evaluar las consecuencias de la anterior liberalización antes de emprender nuevas negociaciones. En el párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha se menciona la inclusión de estudios y medidas de creación de capacidad apropiados destinados a ayudar a los países menos adelantados (PMA) a participar efectivamente en las negociaciones. El Grupo Africano sigue prefiriendo que el examen de

los estudios sea el primer asunto que se aborde. Los estudios no sólo deberán abarcar los PMA, sino también otros países en desarrollo de ingresos bajos cuyo sector industrial se ve afectado por las mismas características y problemas. Los estudios deberán evaluar los efectos que la liberalización y las reducciones arancelarias anteriores han producido, entre otras cosas, en las empresas nacionales, el empleo y los ingresos públicos, los efectos producidos por las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria de los países desarrollados en las perspectivas comerciales de los países en desarrollo y las consecuencias de estos efectos para las futuras políticas. En los estudios basados en el examen de estos elementos podrían formularse recomendaciones relativas a las directrices y modalidades de las nuevas negociaciones. Los objetivos de las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas han de consistir en facilitar y posibilitar el proceso de desarrollo e industrialización en los países en desarrollo, en particular los de África. Las modalidades de las negociaciones propiamente dichas deben partir de este objetivo, que, en consecuencia, ha de ser un aspecto fundamental del programa de trabajo. Las nuevas mejoras del acceso a los mercados han de entenderse como posible mecanismo de cumplir este objetivo; para muchos países en desarrollo, la liberalización ulterior en los casos en que sus industrias son vulnerables y endeble obstaculizaría el cumplimiento de este objetivo de desarrollo primordial. Dado que con la Declaración Ministerial de Doha se ha puesto en marcha lo que se presenta como un programa de desarrollo, el Grupo Africano cree que, llevando a cabo estudios de conformidad con las pautas que ha propuesto e incorporando este recurso al proceso de negociación, el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados demostrará que los escépticos se equivocan.

4.9 El representante de los Estados Unidos señala que tener acceso a la información y los instrumentos para evaluar las negociaciones arancelarias es esencial para todos los Miembros y para el éxito del diálogo futuro. Su delegación está decidida a apoyar las nuevas labores que se lleven a cabo en esta esfera durante las negociaciones. Con respecto a la lista de estudios, insta a los Miembros a que examinen con mayor detenimiento el material de que se dispone para determinar si los estudios existentes no atienden ya algunas de las necesidades que se han manifestado. En cuanto a la solicitud de perfiles arancelarios de todos los Miembros, coincide con el Canadá en que va a ser decisivo que los Miembros faciliten los datos necesarios para que pueda efectuarse este tipo de análisis. A finales de marzo de 2002 todos los Miembros debían haber comunicado a la BID los tipos aplicados para 2002, pero el orador duda que ésa haya sido la situación. En relación con la solicitud del Brasil, insta a la Secretaría a que ejerza cautela con respecto a definir por adelantado determinados tipos de modalidades, ya sean fórmulas o crestas, hasta que los propios Miembros hayan empezado a abordar la cuestión. Es importante dedicar un día a las bases de datos existentes, como piensa que se hará en el Seminario de Acceso a los Mercados. Se establecerán muchas bases de datos para que los Miembros puedan efectuar su propio tipo de análisis de las distintas modalidades y llevar a cabo sus propias evaluaciones. Aunque es importante proporcionar los instrumentos, es igualmente importante que los Miembros adopten las decisiones.

4.10 El representante de Bangladesh, hablando en nombre de los PMA, apoya las declaraciones formuladas por los representantes del Brasil y Kenya. Los PMA están interesados en las negociaciones sobre el acceso a los mercados, pero para tomar parte efectiva en las mismas el grupo debe contar con un estudio de las consecuencias específicas de la liberalización del comercio en los PMA. La necesidad de ese estudio se funda en los siguientes motivos: la participación de los PMA en el comercio mundial ha ido disminuyendo constantemente; estos países se han visto marginados desde que se incorporaron a la OMC; como consecuencia de la falta de desarrollo industrial y de diversificación de la producción, hacen frente a graves desequilibrios macroeconómicos, sobre todo en lo que respecta a la balanza de pagos y el presupuesto; sus ingresos arancelarios han ido disminuyendo en los últimos años; y los PMA ni siquiera son capaces de proteger sus industrias incipientes, cuya protección es necesaria para generar empleo. En el programa de trabajo de los PMA el grupo pidió al Subcomité de Países Menos Adelantados que llevara a cabo un estudio sobre el acceso a los mercados. Se presentarán al Grupo de Negociación ejemplares de este estudio. El grupo de los PMA no se opone a que se celebren las negociaciones, pero antes de tomar parte en las mismas tiene que determinar su postura. Ha de entender de dónde viene, en qué situación se encuentra ahora

y hasta dónde puede llegar. En relación con la asistencia técnica y la creación de capacidad, el grupo agradece la comprensión de que han dado muestra los Miembros con respecto a la necesidad de crear capacidad para las negociaciones y de aprovechar las oportunidades que ofrece el sistema multilateral de comercio. No obstante, en el marco de las negociaciones sobre el acceso a los mercados está previsto para el año en curso un seminario sobre el particular. Aunque este seminario será importante, el orador pone en duda que baste para preparar suficientemente a los PMA con vistas a una participación significativa en las negociaciones.

4.11 La representante de las Comunidades Europeas indica que ha examinado los títulos incluidos en la bibliografía, algunos de los cuales conoce. De hecho, parece que los estudios recogidos en la lista atienden ya algunas de las solicitudes formuladas en la reunión. Por lo que se refiere más concretamente a la solicitud formulada por el representante de Malasia, la oradora ha observado una cuestión que le preocupa. Todos los Miembros deben contribuir a la BID, que es un instrumento decisivo para el éxito de las próximas labores. Las notificaciones dirigidas a la BID constituyen una tarea difícil que se complica aún más con las modificaciones del SA. No obstante, señala que el Reino Unido ha ayudado mucho a los países en desarrollo a ponerse al día en relación con la base de datos de Listas Arancelarias Refundidas (LAR) y que desea que también mejore la situación de la BID. Será difícil iniciar las negociaciones a falta de una BID completa. Aunque tal vez se puedan extrapolar datos de los que no se dispone basándose, por ejemplo, en documentos del MEPC, esa situación no es ideal. En cuanto a las solicitudes formuladas por el Brasil, algunas son dignas de atención, pero la oradora se muestra más escéptica con respecto a la solicitud de que se identifiquen las medidas no arancelarias que no están sujetas a ningún Acuerdo de la OMC. Supondría una tarea ingente para la Secretaría, que dispone de recursos limitados.

4.12 La representante de la India pide a la Secretaría que actualice la bibliografía a medida que avance la labor del Grupo de Negociación. Con respecto a los estudios propuestos por Kenya, el Brasil y Malasia, su delegación cree que son muy útiles y guardan una relación directa con las labores en curso. Le parece muy útil que el Grupo apruebe la realización de estos estudios, para que así, en su próxima reunión, pueda emprender tareas sustantivas apoyándose en la orientación que le hayan aportado el seminario propuesto y los estudios mencionados. Se ha observado que la BID debe actualizarse. La oradora hace totalmente suya esa observación. Recuerda también que en la BID figura una prescripción relativa no sólo a los aranceles aplicados, sino también a los tipos consolidados, y que, por lo que tiene entendido, en algunos casos no se han presentado consolidaciones. Al respecto, anima a presentar notificaciones destinadas a la base de datos de LAR, que es la versión electrónica de los tipos consolidados, para poder ponerla a disposición de los Miembros. La OMC se basa en compromisos, y los compromisos de los Miembros guardan relación con las consolidaciones de derechos arancelarios. Por ello su delegación concede importancia a la actualización de todos los datos referentes a las consolidaciones de derechos arancelarios.

4.13 El representante de Chile afirma que la BID constituye uno de los instrumentos importantes de que disponen los países en desarrollo y que se ha animado a los Miembros a que la mantengan actualizada. La representante de la India ha afirmado que esta actualización no debe ceñirse exclusivamente a los tipos aplicados, sino que también debe abarcar los tipos consolidados. También son importantes las corrientes de importación. La base de datos de LAR es otro instrumento importante, y en este sentido su delegación desea dar las gracias al Reino Unido por aportar a la Secretaría fondos y recursos destinados a llevar a cabo las labores en relación con los países en desarrollo. Este instrumento es indispensable ahora que los Miembros empiezan a negociar y formará parte de las actividades de creación de capacidad en pro de los países en desarrollo. Con respecto a los estudios, el orador se pregunta si existe alguno que indique el actual nivel comercial sobre la base de los aranceles NMF y el comercio efectuado en virtud de acuerdos regionales, acuerdos de integración y sistemas especiales en los que se aplican preferencias arancelarias. De ese modo, los Miembros sabrían exactamente el volumen de comercio real de que se trata.

4.14 El representante de México indica que hace suya la observación de los Estados Unidos en el sentido de que la Secretaría ha de ejercer cautela con respecto a los estudios que lleve a cabo, en particular con respecto a definir por adelantado las modalidades de negociación. Las Comunidades Europeas también han mencionado la importancia de la BID, cuestión en que han hecho hincapié otros Miembros. En lo que respecta a la declaración de la representante de las Comunidades Europeas de que los Miembros no pueden empezar a negociar hasta que se disponga de una BID completa, el orador comprende el mensaje que transmite, pero la declaración no debe entenderse en sentido literal.

4.15 El representante de Malasia, hablando en nombre de los Miembros integrantes de la ASEAN, afirma que con respecto a los estudios propuestos por Kenya y el Brasil, este grupo de Miembros puede en principio apoyar las solicitudes a condición de que no haya duplicación del trabajo. La Secretaría podría examinar la situación e informar a los Miembros de si los estudios existentes no se ocupan ya de determinados aspectos. Se han formulado algunas observaciones sobre la solicitud del Brasil relativa a las modalidades. El orador conviene en que no deben definirse por adelantado las modalidades de las actuales negociaciones, pero sería útil tener conocimiento de las modalidades utilizadas anteriormente. Sería una ayuda para los Miembros disponer de un estudio sobre el particular, además de la información que reciban en el seminario. En relación con la solicitud anterior de Malasia relativa a los perfiles arancelarios, se pregunta si la información que falta en la BID no está disponible en otras Divisiones de la Secretaría, como tal vez la de Desarrollo y Estudios Económicos. La base de datos de LAR ha de ponerse en funcionamiento lo antes posible, y en este sentido insta a los Miembros que todavía no hayan presentado la información necesaria a que la presenten sin demora.

4.16 El representante de Djibouti dice que desea formular dos preguntas relativas a los PMA y, en particular, al acceso a los mercados y la asistencia técnica. ¿Tiene la Secretaría la posibilidad de evaluar los resultados obtenidos por los PMA en la esfera del acceso a los mercados? ¿De qué modo puede perfeccionarse la asistencia técnica para integrar mejor a los PMA en las negociaciones comerciales?

4.17 El Presidente da las gracias a los Miembros por las declaraciones e ideas presentadas. Añade que los Miembros deben tener presente el hecho de que la presente bibliografía selectiva no se distribuyó antes del 5 de abril de 2002. A juzgar por las observaciones formuladas, parece que la mayoría de las delegaciones no ha tenido oportunidad de estudiar la bibliografía, y es aún menor el número que ha tenido tiempo de examinar los estudios originales que se mencionan en el documento. Insta a los Miembros a que hagan ese esfuerzo, mencionando dos motivos. El primero es que será una buena preparación para el seminario previsto próximamente. En este sentido, y en calidad de antiguo negociador, recomienda el estudio del Sr. Hoda. El segundo motivo es que algunos de los estudios mencionados en la bibliografía ya abordan diversas cuestiones planteadas en la presente reunión. En cuanto a la definición de cresta arancelaria, la cuestión generó abundantes debates durante la Ronda Uruguay, por lo que las delegaciones pueden aprovechar la información relativa a debates anteriores. No obstante, en última instancia corresponde a los Miembros definir el sentido de cresta arancelaria. Igualmente, hay que proceder con cautela a la hora de pedir a la División de Desarrollo y Estudios Económicos estudios que las mejores universidades e institutos de investigación no han podido preparar hasta la fecha. Aunque cabe depositar la máxima confianza en este equipo, existen limitaciones en relación con los recursos y el presupuesto. Así pues, desea pedir a los Miembros que sean selectivos y se centren en cuestiones concretas al solicitar estudios. Cuando existan lagunas, será útil realizar estudios que deberán basarse en las labores prácticas que el presente Grupo de Negociación se dispone a llevar a cabo. El Presidente propone que las delegaciones que hayan solicitado estudios se pongan en contacto con la Secretaría para aclarar la situación con respecto a las cuestiones que han planteado. Por último, informa al Grupo de que el Presidente del CNC ha enviado una carta a todos los Miembros en la que les recuerda sus obligaciones relativas a la BID y la base de datos de LAR y les insta a cumplirlas con diligencia.

4.18 Un representante de la Secretaría (Sr. Bacchetta) afirma que la Secretaría examinará la medida en que los estudios enumerados en la bibliografía responden a las solicitudes formuladas. La Secretaría tratará asimismo de actualizar la bibliografía lo antes posible. En estrecha colaboración con los Miembros que corresponda, la Secretaría tratará de examinar la manera de dar curso a algunas de las solicitudes.

4.19 Un representante de la Secretaría (Sr. Bora) formula observaciones relativas a las solicitudes de Malasia, el Brasil, Kenya y Djibouti. Con respecto a la solicitud de Malasia, afirma que sería un placer para la Secretaría colaborar con el delegado de Malasia para precisar mejor la solicitud. Así, por ejemplo, hace falta aclarar si el perfil arancelario se refiere a los aranceles consolidados o a los aranceles aplicados. Asimismo, ¿solicita Malasia el promedio correspondiente a un Miembro en concreto o promedios correspondientes a distintas categorías industriales? La segunda cuestión, que tiene un carácter general, se refiere a las bases de datos. Se dispone de diversas bases de datos con fines de investigación. Hace falta determinar el tipo de datos a los que los Miembros desean que la Secretaría acceda con vistas a la elaboración de estos perfiles. Así, por ejemplo, la prescripción de que los Miembros presenten datos a la BID tiene un carácter bastante limitado en el sentido de que, aun cuando todos los Miembros cumplan sus obligaciones en materia de notificación a la BID, seguirá sin ser completo el conjunto de datos necesario para los estudios. En relación con la solicitud del Brasil, Kenya y Djibouti, la Secretaría está preparada para examinar el mandato correspondiente a esos estudios y los plazos. El orador confirma lo señalado por el Presidente en el sentido de que ya se dispone de un gran volumen de material y de que los futuros estudios deberán basarse en las labores realizadas. En particular, el estudio difundido el año pasado por la OMC en relación con los asuntos pendientes contiene abundante información sobre las consolidaciones y los tipos NMF aplicados. La UNCTAD ha publicado diversos estudios dedicados a las cuestiones relacionadas con las medidas no arancelarias utilizando la base de datos TRAINS. También existe en la base de datos TRAINS un inventario de medidas de control en el que se miden y clasifican las medidas no arancelarias. Además, el orador señala a la atención de los presentes la bibliografía, en la que, por mediación del Comité de Comercio y Desarrollo, se consignan diversos estudios sobre cuestiones relativas al acceso a los mercados para los PMA. La UNCTAD ha preparado varios estudios sobre los PMA. Uno de ellos está dedicado a la tasa de utilización de preferencias y otro examina el alcance de éstas y los beneficios que obtendrían los PMA en caso de ampliarse a los Estados Unidos, el Canadá y el Japón los sistemas de preferencias como el de las Comunidades Europeas.

4.20 El Grupo de Negociación toma nota de las declaraciones y aprueba la propuesta del Presidente que figura en el párrafo 4.17.

b) Medidas de creación de capacidad

4.21 El Presidente indica que, por lo que se refiere a las medidas de creación de capacidad, se refirió en sus consultas al documento WT/COMTD/W/95/Rev.3, que se ha recopilado tras consultas intensivas y basándose en las demandas. También indicó que pediría a un alto funcionario de la División de Cooperación Técnica que presentara una descripción general de la asistencia técnica prevista en la esfera del acceso a los mercados.

4.22 Un representante de la Secretaría (Sr. Osakwe) señala que desea plantear seis cuestiones. En primer lugar, en los últimos meses la asistencia técnica de la OMC ha experimentado destacados cambios positivos: está más centrada y es más especializada y eficaz. Actualmente está orientada a las negociaciones en curso y, previa solicitud, a las actividades complementarias de reforma nacional que son ineludibles si los países se proponen beneficiarse de las consiguientes mejoras en el acceso a los mercados que se deriven de las negociaciones. El Plan de Asistencia Técnica no es perfecto y nunca lo será, pero la Secretaría confía firmemente en que responde a las necesidades y prioridades de los Miembros en el marco de las negociaciones. Por otro lado, la Secretaría está decidida a mantener su flexibilidad y dinamismo para que se ajuste a las modificaciones de la dinámica de la negociación y a las necesidades y prioridades de los Miembros. En segundo lugar, la Secretaría facilita asistencia

técnica utilizando distintos medios que comprenderán seminarios, talleres técnicos de ámbito nacional, talleres especializados, formación intensiva de los negociadores orientada a la negociación, exámenes de las políticas comerciales llevados a cabo por la OMC, apoyo a la adhesión facilitado por la Secretaría e intervención interinstitucional multilateral, como en relación con el Marco Integrado (MI) para los PMA, y otros acuerdos de cooperación interinstitucional en fase de preparación. La Secretaría sigue planteándose y examinando formas más creativas de mejorar sus actividades, conseguir que los países beneficiarios participen y se sientan más implicados. En tercer lugar, le parece que conviene que el Grupo sepa que el objetivo fundamental de la asistencia técnica de la OMC, establecido en la Nueva Estrategia respaldada en el párrafo 38 de la Declaración Ministerial de Doha, se centra en el acceso a los mercados, a saber, en lograr el Crecimiento y la Integración, en capacitar a los países en desarrollo y menos adelantados para que participen en las nuevas negociaciones y en suscitar respuestas apropiadas en relación con la oferta. Para plasmar este objetivo se utilizan diversos medios: asistencia técnica relacionada con el comercio, creación de capacidad institucional y estudios de diagnóstico sobre la integración del comercio, llevados a cabo con otros organismos del MI para los PMA, en los que se determinan los puntos débiles competitivos de una economía cualquiera que impiden su integración significativa en la economía mundial. Los estudios de diagnóstico sobre la integración del comercio siguen centrándose en los PMA. Algunos países en desarrollo han solicitado este tipo de estudios. Los seis organismos multilaterales del MI se encargan de los estudios, al menos en lo que respecta a los PMA. Como se indicaba antes, la formación es un componente decisivo de las tareas de la Secretaría. En cuarto lugar, aunque la asistencia técnica facilitada por la Secretaría reporta beneficios positivos y notables, también existen límites. La asistencia técnica de la OMC se centra exclusivamente en los 11 párrafos operativos de la Declaración Ministerial de Doha en que se establecen compromisos concretos en materia de cooperación técnica y creación de capacidad, los cuales se indican en el siguiente cuadro.

Párrafos	Mandato
16	Negociaciones arancelarias: acceso a los mercados no agrícolas
21	Comercio e inversiones
24	Comercio y competencia
26	Transparencia y contratación pública
27	Facilitación del comercio
33	Comercio y medio ambiente
38	Incorporación/Aplicación/Nueva Estrategia
39	MI/JITAP - coordinación con donantes bilaterales/organismos
40	Financiación previsible para las actividades de asistencia técnica
42	Adhesiones de los PMA
43	Marco integrado

4.23 En lo que respecta al quinto punto, el orador remite a las delegaciones al Plan Anual de Asistencia Técnica Coordinado por la Secretaría de la OMC para 2002 (WT/COMTD/W/95/rev.3) y las actividades recogidas en el mismo en la esfera de las negociaciones sobre el acceso a los mercados. La asistencia técnica en esta esfera se orienta en dos direcciones: en primer lugar, la preparación para las negociaciones y, en segundo lugar, el apoyo para la participación en las negociaciones. En la esfera de la preparación, se han programado 18 actividades, en su mayor parte encaminadas a la formación y la explicación de la BID y a su utilización con vistas a las negociaciones y durante las mismas. Estas actividades figuran en la sección sobre acceso a los mercados del Plan de Asistencia Técnica. En la esfera de la participación en las negociaciones, están previstos diversos (11) talleres de formación, seminarios y cursos sobre técnicas y capacidad para las negociaciones comerciales de ámbito regional y subregional. Estas actividades figuran en la sección

sobre técnicas y capacidad para las negociaciones comerciales del Plan de Asistencia Técnica. Además, las labores dedicadas a la elaboración de una herramienta para negociadores se llevan a cabo con carácter urgente (véase la sección del Plan de Asistencia Técnica sobre "Instrumentos de asistencia técnica"). Constará de tres módulos centrados en los siguientes aspectos: i) antecedentes de las negociaciones y simulaciones; ii) base de datos textuales para permitir el análisis comparativo de los textos de negociación propuestos por las delegaciones; y iii) preparación de un programa informático de fácil utilización por el usuario que permita a los negociadores en la esfera del acceso a los mercados analizar la información comercial y arancelaria. Esta herramienta no suplantarán la formación en materia de negociaciones, sino que la facilitará. En vista de la prioridad que se concede a los esfuerzos de creación de capacidad, en particular en las esferas de negociación objeto de mandato, la Secretaría de la OMC se propone potenciar e intensificar sus actividades de creación de capacidad en comparación con los niveles anteriores. Anteriormente facilitaba asistencia técnica a Miembros y observadores en la esfera del acceso a los mercados mediante, por ejemplo, formación y difusión de la BID o mediante el fomento de técnicas y capacidad para las negociaciones comerciales. Actualmente están previstas numerosas actividades en estas esferas y otras conexas. Igualmente, la Secretaría está preparada para organizar, cuando se lo pidan, misiones de asesoramiento con vistas a ayudar a los Miembros a preparar proyectos de listas de concesiones en el momento indicado. Además, en la Secretaría de Ginebra las divisiones operativas pertinentes y la División de Cooperación Técnica también están siempre dispuestas a ofrecer asesoramiento técnico y responder las preguntas que les formulan a diario las delegaciones. En sexto lugar, estas negociaciones encierran un interés capital para los países en desarrollo y menos adelantados. Para ayudar a los países en desarrollo a obtener los beneficios de estas negociaciones hace falta prestarles apoyo encaminado a crear capacidad de negociación, pero no basta sólo con eso. Los países en desarrollo y menos adelantados también deben estar en situación de desarrollar un sector de la exportación competitivo para aprovechar las aperturas de acceso a los mercados. Para ello hace falta que los países en desarrollo adopten medidas de política significativas en lo que respecta no sólo a la reforma de las políticas comerciales, sino también a las "medidas aplicadas dentro de fronteras" relacionadas con las formalidades aduaneras y la facilitación del comercio. Así pues, las actividades de asistencia técnica encaminadas a apoyar las tareas de reforma interna son importantes para ayudar a los países en desarrollo que necesitan ese tipo de asistencia a aprovechar las aperturas de acceso a los mercados.

4.24 Al respecto, es necesario colaborar con otros organismos y asociados en el desarrollo para facilitar asistencia técnica destinada a apoyar las actividades de reforma interna, circunstancia que se recoge en la Declaración Ministerial de Doha. Muchos tipos de asistencia, como la actualización de los programas informáticos para las aduanas, el establecimiento de sistemas de inspección de la seguridad alimentaria o el apoyo destinado a la infraestructura, por mencionar unos cuantos ejemplos, quedan fuera del ámbito de la OMC. Por ese motivo, para consolidar la eficacia de la asistencia técnica de la OMC es fundamental incorporar la política comercial en la política general de desarrollo económico con vistas a garantizar que la reforma comercial forme parte integrante de los planes de desarrollo nacional y de los documentos de estrategia de lucha contra la pobreza.

4.25 El representante de Djibouti afirma que, desde que pasó a formar parte de la OMC, su país se ha beneficiado enormemente de la asistencia técnica. De hecho, al final del verano va a organizarse en Djibouti un seminario para PMA sobre comercio y medio ambiente. Pone de relieve la importancia que reviste para los PMA y para África entender el funcionamiento de la OMC, motivo de que sea fundamental organizar actividades de seguimiento de las reuniones dedicadas a temas que encierren interés para estos países.

4.26 El representante de Kenya indica que en relación con la creación de capacidad ha de señalarse que los países en desarrollo y menos adelantados accedieron con renuencia a la celebración de negociaciones sobre el acceso a los mercados, entre otras cuestiones, en el entendimiento de que se facilitaría asistencia técnica y se fomentaría la creación de capacidad antes de que comenzaran las negociaciones. La Declaración de Doha da fe de esta circunstancia. En consecuencia, es importante facilitar asistencia técnica y crear capacidad no sólo en relación con las técnicas de negociación, sino

también con el objeto de la negociación. Interesa a los países desarrollados poder negociar con países en desarrollo asociados bien informados, del mismo modo que les interesa que los países en desarrollo intensifiquen sus transacciones comerciales. Para obtener los resultados que se persiguen hace falta emprender actividades coordinadas durante cierto tiempo. Esta vez, los países africanos desean participar en el proceso plena y efectivamente.

4.27 El Grupo de Negociación toma nota de las declaraciones.

c) Seminario de Acceso a los Mercados

4.28 El Presidente afirma que el actual programa relativo al Seminario de Acceso a los Mercados se distribuyó a los participantes en la reunión informal del Grupo de Negociación celebrada el 8 de abril de 2002. La celebración del seminario está prevista del 29 al 31 de mayo de 2002. Informa al Grupo de que con cargo al presupuesto de asistencia técnica de la OMC se financiará la asistencia a este seminario de un representante procedente de la capital de cada país menos adelantado. Además, la Secretaría examina la posibilidad de filmar en vídeo este seminario, como han propuesto varias delegaciones. A medida que vayan concretándose, el proyecto de orden del día y el orden del día definitivo irán apareciendo en la portada destinada a los Miembros de la OMC para mantenerles al tanto de la evolución de la cuestión en la Sede y en las capitales. Los Miembros también deben inscribir a sus delegaciones para que se puedan adoptar las disposiciones pertinentes en relación con las salas y la distribución de los asientos. También se dispondrá de esta información en la portada destinada a los Miembros y se enviará un fax sobre el particular.

4.29 El representante de Corea pide que se aclare el punto D del programa del seminario, titulado "El arte de negociar". Pregunta por el nombre del orador y por el objeto de esta sección. Se pregunta si puede aprenderse una técnica de este tipo en una sesión tan breve. La segunda cuestión tiene que ver con el último renglón de la última página, en que se indica que las exposiciones se distribuirán en formato electrónico. Propone que se facilite en formato de vídeo todo el programa y, si es posible, que se difunda por la Web. De ese modo, el seminario pasaría a ser un programa dotado de muchísimo valor añadido.

4.30 La representante de las Comunidades Europeas espera que este programa se encuentre todavía en fase de proyecto, pues desea formular observaciones con respecto a la redacción de los títulos y los temas incluidos.

4.31 El representante de Djibouti se pregunta por la medida en que las delegaciones podrán aprender algo en seminarios de duración tan limitada, sobre todo en la esfera de la OMC que es complicada desde el punto de vista jurídico y técnico.

4.32 El Presidente responde señalando que este seminario no es más que un componente del plan general de asistencia técnica descrito. Lo limitado de su duración se debe a que para algunas delegaciones servirá de introducción, mientras que para otras será una repetición. No se trata ni del principio ni del final del proceso de asistencia técnica que se puso en marcha hace algún tiempo y que seguirá su curso.

4.33 Una representante de la Secretaría (Sra. Probst), respondiendo a las preguntas planteadas, indica que el programa del seminario se encuentra en fase de proyecto. La Secretaría sigue buscando unos cuantos oradores que faltan y aclarando los títulos y el contenido de su presentación. El punto "El arte de negociar" se incluyó por dos motivos. En primer lugar, se trata de un tema que no se ha abordado en anteriores seminarios de la OMC, si bien lo ha examinado el Instituto de Formación en el curso de las labores que lleva a cabo. Tiene por objeto dar cuenta de la dimensión menos palpable y más filosófica de las estrategias de negociación, la cual forma parte fundamental de las negociaciones. Todavía no se ha confirmado quién va a ser el orador. En cuanto a la distribución de las presentaciones en formato electrónico, la idea es que en la página Web de la OMC figuren en formato

"Power Point" las presentaciones de los oradores, siempre que éstos den su consentimiento. La oradora tiene también entendido que varios Miembros han formulado solicitudes con respecto a la filmación en vídeo del seminario. La Secretaría examina la cuestión. El problema será cómo facilitar la información a los Miembros. Un seminario de tres días de duración supone la grabación de unas 30 horas de sesión en forma de 6 DVD o 30 CDROM. La cuestión reside en saber si todos los Miembros disponen de los medios técnicos necesarios. También se examina la posibilidad de utilizar Internet, pero en este caso vuelve a plantearse la cuestión de la disponibilidad de los medios técnicos. Así pues, la Secretaría no puede presentar de momento una respuesta definitiva, pero mantendrá a las delegaciones informadas.

4.34 El Grupo de Negociación toma nota de las declaraciones.

5. Condición de observador de las organizaciones internacionales intergubernamentales

5.1 El Presidente observa que la cuestión de la condición de observador de las organizaciones internacionales tiene carácter horizontal y que el Presidente del CNC se encarga de abordarla.

5.2 El Grupo de Negociación toma nota de la declaración.
