

# ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

TN/S/W/21

8 de septiembre de 2004

(04-3760)

Consejo del Comercio de Servicios  
en Sesión Extraordinaria

Original: inglés

## COMUNICACIÓN DE SUIZA

### Sobre la importancia de mejorar las listas de compromisos del AGCS

Se ha recibido de la delegación de Suiza la siguiente comunicación, de fecha de 31 de agosto de 2004, que se distribuye a los Miembros del Consejo del Comercio de Servicios.

#### I. ANTECEDENTES Y RAZÓN DE SER

1. Las listas de todos los Miembros son, en conjunto, muy extensas. Contienen unos 7.000 compromisos y abarcan diversos sectores y tipos de medidas. En el presente documento se aborda la cuestión de la transparencia de las listas anexas al AGCS, es decir, la importancia de redactar esas listas de manera clara, inequívoca y explícita, teniendo en cuenta el material vigente del AGCS elaborado para ese fin. En una declaración formulada en el Consejo del Comercio de Servicios, la delegación de Hong Kong, China, se ha referido a las "3 c": claridad, certeza, y comparabilidad.

2. Los Miembros se beneficiarán en muchos aspectos de unas listas más claras. La primera ventaja será que permitirán a los Miembros conocer mejor las obligaciones de sus interlocutores comerciales y las suyas propias. Y una mayor facilidad de lectura de las ofertas hará más eficiente el proceso de negociación. Así, la transparencia facilita la liberalización progresiva del comercio de servicios. En particular, facilitará la comparación entre las ofertas y las negociaciones sobre la base de peticiones y ofertas. De manera especial se beneficiarán de ello los Miembros que tienen recursos de negociación limitados. Una mayor transparencia y menos ambigüedad facilitará la interpretación jurídica de las listas y, en consecuencia, limitará la presencia y la complejidad de las diferencias jurídicas y facilitará su solución.

3. Los procesos de consulta nacionales muestran que ya en el momento actual el sector industrial de los Miembros considera que las listas son extraordinariamente complejas y no siempre fáciles de entender. En definitiva, los beneficiarios de los compromisos adquiridos en el marco del AGCS son los distintos proveedores de servicios de los Miembros, personas físicas o jurídicas. Para lograr que sean conscientes de los derechos derivados del AGCS, es esencial que las listas sean fáciles de leer, de interpretar y de comparar. En la actualidad, las listas no lo son. Para las empresas pequeñas y medianas es muy importante que los compromisos sean legibles, porque esas empresas quizá no disponen de personal jurídico. Análogamente, la facilidad de lectura de los compromisos es de crucial importancia para los proveedores de servicios de los países en desarrollo. También ellos carecen con frecuencia de recursos jurídicos y por ello esperan que las listas sean comprensibles y tengan certeza jurídica. Los compromisos deben redactarse de manera suficientemente clara para que personas no especializadas puedan entender su significado.

4. Un importante valor añadido de los compromisos en el marco del AGCS es su certidumbre y transparencia jurídicas para los operadores, teniendo en cuenta que en algunos casos los compromisos en realidad solamente consolidan un nivel de liberalización previo. Las ventajas de la certidumbre y la transparencia jurídicas no han de subestimarse considerándolas sólo superficiales. Los estudios muestran que el crecimiento económico de largo plazo viene promovido por un entorno institucional estable como el imperio del derecho y, formando parte de él, la certidumbre y la transparencia jurídicas. Por tanto, análogamente a lo que sucede con las ventajas de los regímenes de comercio liberales, la certidumbre y la transparencia jurídicas son importantes para fomentar las inversiones y para mejorar las condiciones para el crecimiento económico de largo plazo en todo el mundo.

5. Así pues, las ventajas de unas listas claramente redactadas son enormes. Este es el motivo por el que los Miembros han dedicado muchos recursos a elaborar unas normas de transparencia adecuadas, en particular en las Directrices para la consignación en listas.<sup>1</sup> Estas Directrices han de desempeñar una función de capital importancia en el AGCS. Los Miembros han de ser más conscientes de ellas y utilizarlas de hecho. Las Directrices aprovechan en parte y reafirman la terminología del artículo XX del AGCS, que es la disposición fundamental de ese Acuerdo referente a las listas. Hay que insistir en la importancia de esta disposición. Además, durante más de un decenio de aplicación del AGCS, los Miembros han desarrollado algunos términos y conceptos de uso común que son muy útiles para facilitar la redacción, la lectura, y la interpretación de las listas.

6. Para una adecuada inscripción en las listas, hay que cerciorarse de que durante la presente Ronda se consiguen efectivamente esa mayor certidumbre y transparencia jurídicas. Teniendo ya una fecha límite para mejorar las ofertas, es ya el momento de convenir en reconocer las ventajas y los objetivos de mejorar aún más las listas de compromisos. En las recomendaciones adoptadas por el Consejo General el 1º de agosto de 2004 se reafirma que los Miembros tratarán de conseguir unas ofertas de gran calidad.<sup>2</sup> Si bien esto se refiere ante todo a la calidad sustancial de las ofertas, su calidad formal también es de importancia crucial.

## **II. MEJORAR LA TRANSPARENCIA DE LAS LISTAS**

7. Con el fin de mejorar la transparencia de las listas, se insta a los Miembros a que sigan las siguientes recomendaciones generales:

- a) Hacer que las listas sean inequívocas, evitar todo lo que pueda ser ambiguo.
- b) Aplicar las Directrices para la inscripción en las listas y el artículo XX del AGCS. Reconocer su función capital en las actuales negociaciones mediante peticiones y ofertas.
- c) Hacer que las listas sean comparables utilizando términos, frases, títulos y clasificaciones habituales o comúnmente convenidas.
- d) Hacer que las listas sean claras y describan las medidas adecuadamente.
- e) Continuar en el Comité de Compromisos Específicos los debates técnicos sobre los problemas de la inscripción en las listas y tomar nota de sus conclusiones especialmente en el proceso de peticiones/ofertas.

---

<sup>1</sup> Directrices para la consignación en listas de compromisos específicos en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Adoptadas por el Consejo del Comercio de Servicios el 23 de marzo de 2001. Documento S/L/92.

<sup>2</sup> Anexo C de la Decisión del Consejo General de 1º de agosto de 2004, documento WT/L/579 de 2 de agosto de 2004.

- f) Hacer que las listas sean de uso fácil, suficientemente claras para que las entiendan quienes no son expertos del AGCS. Ha de reconocerse la ventaja, también de facilidad de uso, que supone el disponer de compromisos claros (completos).

8. En la enumeración que figura seguidamente se exponen medios de mejorar la transparencia de las listas al describir los sectores y subsectores y al inscribir los compromisos. Se basan en las Directrices para la consignación en listas. Esta enumeración ilustrativa no es exhaustiva ni tiene por objeto ser un análisis técnico de todos los problemas de transparencia que puedan plantearse en las listas. De hecho, los posibles obstáculos contrarios a la transparencia de las listas son virtualmente innumerables. Así pues, la transparencia ha de tenerse en mente también como objetivo general.

A. SOBRE LA MANERA DE DESCRIBIR LOS SECTORES Y SUBSECTORES COMPROMETIDOS

- a) Sígase la clasificación W/120. Sólo debe utilizarse otra clasificación si es objeto de una amplia aceptación entre los Miembros.
- b) En particular, utilícense los títulos exactos de los sectores de la clasificación W/120. Para ello, hágase referencia sistemáticamente a la Clasificación Central de Productos (CPC). Si el ámbito (es decir, el título de la 1ª columna) de un sector o subsector comprometido ha de desviarse deliberadamente de W/120, hágase patente esa desviación exponiéndola claramente (por ejemplo, si un sector está comprometido sólo en parte).
- c) Los compromisos en el sector financiero habrán de inscribirse en las listas según la clasificación que figura en el Anexo del AGCS sobre Servicios Financieros.

B. SOBRE LA MANERA DE INSCRIBIR LOS COMPROMISOS

- a) Los compromisos han de exponerse claramente. Por tanto, los compromisos no han de hacerse por mera referencia a una determinada disposición jurídica nacional, ni a la "legislación nacional pertinente". Más bien, los compromisos deben registrarse de conformidad con lo dispuesto en los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo XX, es decir, precisando todos los "términos, limitaciones y condiciones" que afectan al acceso a los mercados y todas las "condiciones y cualificaciones" relativas al trato nacional.
- b) De conformidad con lo dispuesto en el artículo XX del AGCS, los compromisos que figuren en las columnas "Acceso a los mercados" y "Trato nacional" sólo deben guardar relación con las medidas comprendidas en los artículos XVI y XVII.
- c) Las limitaciones del acceso a los mercados o del trato nacional no deben figurar en la columna para los compromisos adicionales. Esta columna esta reservada para otros compromisos distintos de los de acceso a los mercados y trato nacional.
- d) Los compromisos han de ser específicos. En todas las pruebas de necesidades económicas (PNE) o limitaciones (LMT) que se mantengan en las listas han de especificarse los criterios aplicados. Esos criterios han de ser transparentes, previsibles y objetivos. Lo mismo se aplica cuando en un compromiso el acceso al mercado se supedita a una autorización o licencia o a cualquiera otra forma de aprobación.
- e) Las medidas inscritas en las listas son limitaciones específicas del acceso al mercado o del trato nacional *plenos*. Para que las listas sean más fáciles de utilizar, deben

aclararse mediante la mención "Ninguna, salvo la medida" en vez de "Solamente la medida".

- f) En los sectores en que no está clara la divisoria entre la prestación de un servicio en las modalidades 1 y 2, esa ambigüedad puede superarse asumiendo los mismos compromisos en las dos modalidades.
- g) En las modalidades 1 y 2, utilícese la frase "Sin consolidar por no ser técnicamente viable" sólo en los casos excepcionales en que ninguna de las actividades descritas en la CPC pueda suministrarse en una de esas modalidades.

### **III. PROPUESTAS DE NEGOCIACIÓN**

9. La transparencia de las listas tiene en sí misma un valor que beneficia a todos los Miembros y a sus proveedores de servicios. Por ello todos los Miembros han de tratar de conseguir unas listas transparentes. En la preparación de sus ofertas revisadas, que han de presentarse en mayo de 2005 a más tardar, los Miembros han de tratar de conseguir no solamente una gran calidad de fondo, sino también una redacción de gran calidad formal y técnica.

10. Los Miembros han de procurar seguir la anterior lista de recomendaciones generales. En particular, los Miembros han de tomar debidamente en cuenta las Directrices para la consignación en listas, que figuran en el documento S/L/92, y el artículo XX del AGCS. Los Miembros pueden utilizar dichas listas como instrumento para las negociaciones bilaterales de peticiones y ofertas, por ejemplo para señalar posibles mejoramientos de las listas en negociaciones bilaterales.

11. Los Miembros pueden sugerir modificaciones de las listas antes mencionadas y debatir, en los órganos y grupos informales adecuados, otros medios de fomentar la transparencia de las listas, de conformidad con sus métodos de trabajo, mandatos y procedimientos actuales.

---