

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

TN/MA/M/3

30 de octubre de 2002

(02-5961)

Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados

ACTA DE LA REUNIÓN

celebrada en el Centro William Rappard los días 12 y 13 de septiembre de 2002

Presidente: Embajador P-L. Girard (Suiza)

<u>Asuntos tratados:</u>	<u>Página</u>
1. <i>i) - ii) Aranceles y obstáculos no arancelarios con respecto a los productos no agrícolas</i>	<i>1</i>
2. <i>Otros asuntos</i>	<i>36</i>
i) Disponibilidad de datos y programas informáticos para las negociaciones arancelarias (TN/MA/S/2).....	36
ii) Perfiles arancelarios de los Miembros de la OMC (TN/MA/S/4).....	38
iii) Enfoques de las negociaciones arancelarias basados en fórmulas (TN/MA/S/3)	40
iv) Selección bibliográfica anotada de estudios sobre acceso a los mercados (TN/MA/S/1/Add.1).....	42
v) Orden del día de la próxima reunión.....	43

El Grupo de Negociación adopta el orden del día propuesto, contenido en el aerograma WTO/AIR/1880.

1. *i) - ii) Aranceles y obstáculos no arancelarios con respecto a los productos no agrícolas*

1.1 El Presidente dice que en el aerograma WTO/AIR/1880, por el que se convocaba la presente reunión, se enumeraban los documentos distribuidos en el marco del "Punto 1" del orden del día. Abarcan una comunicación de Nueva Zelandia titulada "Alcance de las negociaciones sobre obstáculos no arancelarios", distribuida con la signatura TN/MA/W/4; y contribuciones del Japón y Corea, tituladas ambas "Acceso a los mercados de los productos no agrícolas", distribuidas con las signaturas TN/MA/W/5 y 6, respectivamente. Recientemente se han recibido comunicaciones de Noruega y Singapur, también tituladas "Acceso a los mercados de los productos no agrícolas", distribuidas con las signaturas TN/MA/W/7 y 8, respectivamente. Además, en la sala hay también ejemplares de los estudios y el acta de la última reunión preparados por la Secretaría, así como de las anteriores comunicaciones de las Comunidades Europeas y los Estados Unidos.

1.2 El representante del Japón, al presentar el documento de su país (TN/MA/W/5), manifiesta que durante las anteriores rondas de negociaciones se redujeron sustancialmente los aranceles aplicados a los productos no agrícolas y, por consiguiente, el tipo arancelario medio aplicado en el Japón a esos productos se situó en el 1,7 por ciento y figura entre los más bajos. Como consecuencia, las importaciones japonesas de manufacturas procedentes de los países en desarrollo casi se han duplicado durante el período comprendido entre 1995 y 2000. En opinión del Japón, aún queda margen para mejorar el acceso a los mercados entre los Miembros, con el fin de aumentar el comercio internacional, incluido el comercio Sur-Sur, y promover el crecimiento económico. El Japón está dispuesto a participar activamente en estas negociaciones con los demás Miembros, de conformidad con la Declaración Ministerial de Doha. Entre las principales cuestiones que podrían ser objeto de examen destaca las siguientes: 1) la consolidación de los aranceles ha sido siempre un compromiso fundamental en el GATT/OMC que ha resultado útil para que haya previsibilidad y credibilidad en el comercio mundial. Ese compromiso de consolidación debe reforzarse mediante la mejora de la proporción de consolidaciones y la calidad de las concesiones; 2) teniendo en cuenta el limitado marco temporal y el gran número de participantes en estas negociaciones, un método razonable para lograr reducciones sustanciales de los aranceles sería una combinación de algún tipo de reducción basada en una fórmula con un enfoque "cero por cero". Sugiere una reducción basada en una fórmula, a saber, un enfoque de "tipo arancelario medio indicativo", con arreglo al cual se reduciría el promedio arancelario ponderado en función del comercio a un determinado nivel indicativo que estuviera en correspondencia con el nivel o grado de desarrollo y los actuales tipos arancelarios medios del participante. El nivel indicativo vendría determinado por la cifra del tipo arancelario medio y se permitiría flexibilidad para ajustar los tipos arancelarios. Debe otorgarse trato especial y diferenciado según el nivel de desarrollo. En combinación con el enfoque del tipo arancelario indicativo, estima que valdría la pena utilizar en estas negociaciones el enfoque "cero por cero" o de "armonización", con el que se lograron algunos resultados positivos durante la Ronda Uruguay (RU). A este respecto, el Japón propone un grupo de productos de interés no sólo para los países desarrollados sino también para los países en desarrollo, entre ellos los juguetes, el caucho y los textiles. El Japón está ultimando los detalles de esta modalidad y se propone presentar una propuesta a tiempo para la reunión de noviembre de 2002. En este contexto, insta a los Miembros a que faciliten sus datos arancelarios a la BID y pide a la Secretaría que acelere el proceso. Por otra parte, es necesario abordar debidamente las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, teniendo en cuenta sus efectos de distorsión del comercio entre los Miembros. A este respecto, es preciso examinar a fondo la metodología para medir las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria; 3) en principio, el tipo de base debe ser el tipo consolidado basado en la versión de 2002 del Sistema Armonizado (SA). El Japón se propone también examinar detenidamente la cuestión del crédito por la liberalización voluntaria; 4) con respecto a los períodos de aplicación y el escalonamiento, constituyen una parte esencial del trato especial y diferenciado; en principio, se sugiere como máximo un período de cinco años, teniendo en cuenta el precedente establecido en la RU; 5) en cuanto a los obstáculos no arancelarios, su delegación agradece el documento presentado por Nueva Zelandia. Añade que, teniendo en cuenta la naturaleza diversa de los obstáculos no arancelarios y la experiencia adquirida en la RU, su delegación prefiere un enfoque por medidas específicas en vez de un enfoque general o de elaboración de normas. En este contexto, el Japón estima que es necesario tener en cuenta no sólo las medidas en frontera por el lado de las importaciones, sino también las medidas con efectos de distorsión del comercio por el lado de las exportaciones, como los derechos de exportación y las restricciones a la exportación; 6) el trato especial y diferenciado es una cuestión fundamental para que las negociaciones tengan una conclusión satisfactoria, a la que hay que prestar especial atención al formular la modalidad de trato especial y diferenciado. Los períodos de aplicación y el escalonamiento constituyen una parte esencial del trato especial y diferenciado. Recuerda que el seminario sobre la creación de capacidad organizado por la Secretaría en mayo de 2002 fue útil, por lo que podría ser una buena idea celebrar un nuevo seminario con miras a explicar los efectos positivos de la mejora del acceso a los mercados; 7) es necesario prestar la debida atención a la protección del medio ambiente y la promoción de un desarrollo sostenible, según lo dispuesto en el párrafo 6 de la Declaración de Doha. Desde este punto de vista, el Japón, en

colaboración con otros Miembros, está dispuesto a elaborar una lista de bienes ambientales, de conformidad con el párrafo 31 de la Declaración Ministerial de Doha, teniendo en cuenta el estudio de la OCDE.

1.3 El representante de Corea dice que en la reunión anterior del Grupo de Negociación su país presentó un documento y expuso sus opiniones preliminares sobre algunas de las cuestiones fundamentales de las negociaciones sobre acceso a los mercados de los productos no agrícolas. Desea desarrollar las opiniones de Corea sobre las negociaciones. Con respecto a los objetivos de las negociaciones, comparte la opinión de muchas otras delegaciones de que, dado el carácter abierto y amplio del mandato de Doha, el nivel de ambición debe ser superior a los logros de la RU. Para que las negociaciones se desarrollen eficazmente, hay que definir claramente al principio del proceso los términos "crestas arancelarias", "aranceles elevados" y "progresividad arancelaria". Por ejemplo, se pregunta si el Grupo de Negociación establecerá diferentes criterios para determinar las crestas arancelarias de los distintos Miembros según su nivel de desarrollo. ¿Qué tipo se considera un arancel elevado y qué reducción deben tratar de lograr los Miembros en estas negociaciones? ¿Cómo debe definirse la progresividad arancelaria y qué metodología se utilizará para abordar esta cuestión en las negociaciones? Estas preguntas han de responderse en la etapa inicial, con el fin de lograr los objetivos de las negociaciones en el limitado marco temporal establecido. En lo que se refiere a los objetivos de las negociaciones, a su delegación le preocupan las crestas arancelarias y los aranceles elevados aplicados mediante tipos *non ad valorem*. A diferencia de los aranceles *ad valorem*, los aranceles *non ad valorem* carecen de transparencia, complican la estructura arancelaria y pueden funcionar como crestas arancelarias o aranceles elevados encubiertos y representar, por tanto, graves obstáculos al acceso a los mercados. Según un reciente estudio de la OMC titulado "Acceso a los mercados: Tareas inacabadas", la proporción de líneas arancelarias a las que se aplican aranceles *non ad valorem* es muy elevada: el 3-4 por ciento en el caso de algunos importantes países desarrollados y el 20-30 por ciento en el de algunos países en desarrollo. A Corea no le preocupa la proporción *per se* sino los efectos reales que puedan tener esos aranceles en el comercio. Teniendo presente esas preocupaciones, su delegación está elaborando un documento sobre la manera de abordar esta cuestión durante las negociaciones. Señala que Singapur ha planteado también en su documento cuestiones de transparencia en relación con los aranceles *non ad valorem*. Como medio de reducir las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, observa que Noruega ha expuesto en su documento la idea de establecer un "tope" para todos los aranceles. Su delegación estima que es una sugerencia muy útil, así como también la de establecer un "mínimo" para eliminar los aranceles "de puro estorbo". Ambas sugerencias merecen la debida atención. No obstante, deben tenerse en cuenta los efectos negativos de esas propuestas en los ingresos públicos, especialmente en el caso de los países en desarrollo Miembros. Señala que también el Japón ha hecho varias sugerencias para abordar esas cuestiones. En términos generales, comparte las preocupaciones del Japón. Sin embargo, con respecto a su propuesta sobre enfoques "cero por cero" y de armonización, señala que deben elegirse con gran cuidado los productos específicos a los que sean aplicables esos enfoques, con miras a asegurarse de que los beneficios de los compromisos de reducción alcancen a la totalidad de los Miembros de la OMC. En lo que se refiere a las modalidades, Corea es partidaria de un enfoque basado en una fórmula, complementado con una utilización limitada del procedimiento de peticiones y ofertas. Ello no significa que Corea descarte la posibilidad de utilizar otras opciones mediante un enfoque combinado. Sin embargo, en vista de la complejidad de unas negociaciones en las que interviene un gran número de participantes y de las limitaciones de tiempo, el alcance de las modalidades debe ser limitado. De otra manera, sería prácticamente imposible ultimar las negociaciones en el plazo establecido y lograr los objetivos perseguidos. En cuanto a la base de las negociaciones arancelarias, Corea opina que los tipos de base deben ser los tipos consolidados convenidos en las negociaciones de la RU y, en el caso de los aranceles sin consolidar, los tipos aplicados en el momento de la iniciación del Programa de Doha para el Desarrollo. Unas negociaciones basadas en los tipos aplicados contribuirían en mayor medida a aumentar el "acceso a los mercados efectivo", pero, dada la estructura arancelaria de los países en desarrollo, ese enfoque no parece realista. No obstante, Corea estima que debe reducirse la diferencia entre los tipos

consolidados y los tipos aplicados, con miras a realizar mejoras significativas del acceso a los mercados. A esos mismos efectos, el año de referencia debe ser un año que esté más próximo a la iniciación de las negociaciones. En lo que se refiere a la liberalización autónoma, esta cuestión queda reducida a si debe o no otorgarse crédito por las reducciones arancelarias y las consolidaciones unilaterales realizadas por los Miembros desde las negociaciones de la RU. Si se acordara hacerlo, tendría de hecho el efecto de utilizar el año 1995 como año de referencia para determinados productos o grupos de productos, con carácter selectivo. Aun comprendiendo la necesidad de reconocer las contribuciones de los Miembros a la liberalización del comercio internacional, Corea estima que es necesario realizar estudios más detenidos para abordar esas y otras implicaciones. Con respecto a los bienes ambientales, Corea apoya la reducción de los obstáculos al comercio de esos productos. Desde una perspectiva a corto plazo, podría parecer que los países desarrollados se beneficiarían más de ese ejercicio que los países en desarrollo. Sin embargo, a largo plazo, también los países en desarrollo obtendrían grandes beneficios, porque se reduciría el costo de la degradación del medio ambiente y se fomentaría el desarrollo de sus industrias de bienes ambientales. No obstante, es preciso realizar estudios más detenidos sobre cómo definir los "bienes ambientales", incluida la cuestión de ampliar o no el alcance de la definición a los "productos favorables al medio ambiente". A este respecto, observa que muchas delegaciones, incluidos algunos países desarrollados, han expresado preocupación en relación con los elementos de definición introducidos en el documento de las CE. Con respecto a los obstáculos no arancelarios, su delegación considera que el documento presentado por Nueva Zelandia constituye una guía muy útil para futuros debates. Corea está completamente de acuerdo con Nueva Zelandia en que la labor de este Grupo de Negociación debe realizarse teniendo en cuenta su relación con otras esferas del mandato de Doha o con el programa de trabajo ordinario de la OMC. En opinión de Corea, los debates futuros sobre este tema deben centrarse en las cuestiones de clasificación identificadas por Nueva Zelandia. A este respecto, ha de prestarse especial atención a la necesidad de evitar el riesgo de conflicto o duplicación en relación con la labor de otros órganos de negociación. En estos momentos, Corea desea únicamente reiterar la urgencia de definir y enumerar las diferentes categorías de obstáculos no arancelarios. Las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas deben desarrollarse por dos vías: por un lado los aranceles y por otro los obstáculos no arancelarios. Un estancamiento o una falta de progresos en las negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios no debe desbaratar ni demorar todo el proceso de negociación. En su afán de contribuir al avance del proceso, Corea se propone reflexionar sobre la manera de proceder con respecto a la identificación de los obstáculos no arancelarios en este Grupo de Negociación. Por último, en relación con el trato especial y diferenciado, se refiere al mandato de Doha, en el que se dice que la reducción o eliminación de los aranceles y los obstáculos no arancelarios deberá realizarse "en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo". En las negociaciones hay que tener en cuenta las necesidades y los intereses especiales de los países en desarrollo y los PMA, incluso mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena. Esos son los principales principios rectores de las negociaciones. Ahora bien, dada la creciente proporción del comercio Sur-Sur y su repercusión en el comercio mundial, es igualmente importante que los países en desarrollo presten la mayor contribución posible dentro de su capacidad respectiva. Ha de idearse una fórmula con arreglo a la cual los países en desarrollo puedan participar más activamente en los compromisos de reducción, si bien manteniendo al mismo tiempo los principios y objetivos primordiales de la dimensión de desarrollo.

1.4 El representante de Noruega, al presentar el documento de su país (TN/MA/W/7), dice que para lograr una amplia cobertura de productos las modalidades tendrán que incluir reducciones arancelarias generales para todos los productos no agrícolas, sin excluir ningún sector ni grupo de productos de la oferta inicial, lo que podría hacerse mediante un enfoque basado en una fórmula que se aplicara a todas las líneas arancelarias. El documento de la Secretaría (TN/MA/S/3) es un estudio útil de diferentes fórmulas propuestas o aplicadas en anteriores rondas. Aunque en él se ilustra claramente la flexibilidad que un enfoque basado en una fórmula permite mediante el número de coeficientes y otras permutaciones matemáticas, el valor fundamental de una fórmula es el propio hecho de que garantiza automáticamente una amplia cobertura de productos. Para cumplir el

ambicioso mandato impartido, esa fórmula ha de incluir una tasa mínima elevada de reducción con el fin de lograr que se reduzcan sustancialmente todos los aranceles. Con respecto a las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, en el mandato de Doha se da específicamente prioridad a la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria. Para lograr esos objetivos, las modalidades deben establecer un tipo arancelario máximo y reducir en general los aranceles elevados en mayor medida que los más bajos. Ello significa que la fórmula tiene que incluir un elemento de armonización arancelaria y estar complementada con el establecimiento de un "tope" para todos los aranceles. En lo que se refiere a la eliminación de aranceles, las modalidades deben incluir un elemento que asegure esa eliminación con carácter general como complemento de la fórmula. Es un elemento nuevo que no se incluyó en las modalidades elaboradas en anteriores rondas y, por consiguiente, requiere un examen a fondo. Podrían preverse acuerdos sectoriales complementarios basados en un enfoque "cero por cero" cuando pudiera establecerse una masa crítica. Para eliminar los aranceles "de puro estorbo", la fórmula debería complementarse con el establecimiento de un "mínimo" y cuando los cálculos dieran por resultado tipos inferiores a ese "mínimo" deberían reducirse a cero. Las modalidades deben incluir un compromiso de consolidar todas las líneas arancelarias de productos no agrícolas al tipo resultante de las negociaciones. Cuando, en casos excepcionales, no se haya realizado reducción arancelaria alguna, la consolidación deberá establecerse, como mínimo, al tipo actualmente aplicado. Con respecto al trato especial y diferenciado, las modalidades han de incluir disposiciones específicas para asegurar el logro de los ambiciosos objetivos en materia de trato especial y diferenciado establecidos en el mandato de Doha. Entre esas disposiciones podrían figurar las siguientes: a) reducciones sustanciales o posible eliminación de los aranceles con respecto a los productos de interés para los países en desarrollo y una eliminación arancelaria mínima con respecto a los productos de importancia para los PMA; b) concesiones arancelarias no recíprocas de los PMA; c) reducciones arancelarias de los demás países en desarrollo en consonancia con su nivel de desarrollo, en particular mediante la utilización de coeficientes diferenciados en los distintos elementos de la fórmula y las disposiciones complementarias: por ejemplo, reducciones mínimas, "tope" y "mínimo" para los tipos arancelarios, y tipo de armonización y; d) cómputo de las consolidaciones de los tipos actualmente aplicados como concesiones de los países en desarrollo más pobres. En lo que se refiere a los bienes ambientales, las modalidades tienen que incluir una definición convenida de esos bienes basada en un conjunto de criterios objetivos y reconocibles. Corea ha pedido la realización de algunos estudios para que el Grupo realice esta labor, pero debería utilizarse la labor realizada por el APEC y la OCDE a este respecto. Aunque el foro apropiado para las negociaciones es este Grupo de Negociación, el órgano que podría elaborar con mayor eficiencia esos criterios es el Comité de Comercio y Medio Ambiente (CCMA) en Sesión Extraordinaria. Las modalidades sobre los bienes ambientales deben basarse en el enfoque "cero por cero". En resumen, las negociaciones deben realizarse sobre la base de un conjunto combinado de modalidades, pero utilizando como elemento básico el tradicional enfoque basado en una fórmula para toda la gama de productos no agrícolas. La fórmula debe incluir un nivel mínimo elevado de reducción arancelaria y un elemento de armonización con el fin de reducir los aranceles elevados más que los bajos, y debe estar complementada con un "tope" para todos los tipos arancelarios y un "mínimo" encaminado a eliminar los aranceles "de puro estorbo". Además, debe preverse la eliminación de los aranceles aplicados a los bienes ambientales, así como acuerdos sectoriales complementarios, cuando pueda establecerse una masa crítica, sobre la base de un enfoque "cero por cero". Por último, las modalidades deben incluir también el compromiso de consolidar todas las líneas arancelarias, así como un compromiso específico de otorgar trato especial y diferenciado.

1.5 La representante de Singapur señala que en el párrafo 16 de la Declaración de Doha se establece un mandato ambicioso para las negociaciones en este Grupo. En el documento de su país se trata de examinar los diversos aspectos y cuestiones con respecto a estas negociaciones. Su delegación considera que el objetivo de este Grupo de Negociación es tratar de lograr un conjunto de resultados amplio, pero equitativo y equilibrado, que abarque los productos de interés para todos los Miembros, pero en particular los productos cuya exportación reviste interés para los países en

desarrollo. Con respecto a los aranceles, su delegación sugiere lo siguiente: a) ampliar el alcance de las consolidaciones y llegar a tasas de consolidación significativas que den lugar a un verdadero aumento del acceso a los mercados; b) eliminar los aranceles "de puro estorbo" y reducir o incluso eliminar las crestas arancelarias; en las negociaciones habría que definir lo que constituye aranceles "de puro estorbo" y crestas arancelarias; c) es preciso que en el Grupo de Negociación se aborde la definición de progresividad arancelaria y la metodología para hacerlo; d) aumentar la transparencia y la comparabilidad de los perfiles arancelarios al principio de las negociaciones mediante, por ejemplo, la conversión de los aranceles *non ad valorem* en aranceles *ad valorem*, el abandono de la utilización de aranceles compuestos o mixtos, y la simplificación de las estructuras arancelarias mediante la armonización de productos similares dentro de líneas/clasificaciones similares del SA; e) con respecto a las modalidades, su delegación propone la utilización de un enfoque combinado, ya que fue especialmente efectivo en la RU para lograr reducciones arancelarias de amplias bases; proporcionaría mayor armonización de los tipos arancelarios e importantes reducciones/eliminaciones de los aranceles en esferas de común interés, así como flexibilidad para los países; f) Singapur estima que los tipos de base para las negociaciones deben ser los tipos aplicados y que el año de referencia podría ser el más próximo a la iniciación de las negociaciones; g) diversos períodos de escalonamiento para tener en cuenta las necesidades de los países en desarrollo. La delegación de Singapur espera desarrollar sus ideas sobre las modalidades a medida que avancen las negociaciones. Los obstáculos no arancelarios constituyen una esfera potencialmente ilimitada y Singapur está de acuerdo con Nueva Zelandia en que un modo pragmático de avanzar sería evitar la duplicación de la labor. Para empezar, Singapur propone que se identifiquen los obstáculos no arancelarios potenciales de interés para los Miembros. Esas medidas deben clasificarse por cuestiones específicas (por ejemplo, normas, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.) o por sectores específicos (ATI, productos químicos, productos farmacéuticos, etc.). En el caso de este último grupo, Singapur opina que podría examinarse en este Grupo de Negociación. En cuanto a los bienes ambientales, su delegación propone basarse en la labor realizada por el APEC y la OCDE. Sin embargo, no ve la necesidad, como ha propuesto un Miembro, de "prestar especial atención a los bienes cuyos materiales o características de producción sostenibles hagan que el aumento del comercio de esos productos pueda ser también positivo para el medio ambiente". En conclusión, Singapur reitera la importancia que atribuye a un resultado amplio y ambicioso de las negociaciones sobre el acceso a los mercados. Es una esfera de las negociaciones en las que tanto los países desarrollados como los países en desarrollo pueden obtener beneficios reales.

1.6 El representante del Canadá dice que en la última reunión pareció haber un nivel implícito de debate con respecto a si todos los Miembros debían participar en esta parte del Programa de Doha para el Desarrollo y contribuir a ella. Esta cuestión fue abordada claramente por los Ministros en noviembre de 2001 cuando convinieron en emprender un programa de trabajo amplio y equilibrado basado en tres principales esferas: mayor acceso a los mercados, normas equilibradas, y asistencia técnica y creación de capacidad con objetivos bien definidos y financiación sostenible. Comprende la observación hecha por algunos Miembros de que necesitan enfoques en los que se tenga en cuenta su nivel de desarrollo y que permitan períodos de aplicación gradual. Sin embargo, esta cuestión se abordó ampliamente en la Declaración en su conjunto y, más concretamente, en el párrafo 16. A este respecto, el Canadá está dispuesto a dar cabida a necesidades específicas. No obstante, en las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas todos los Miembros deben participar en la liberalización, por razones de primer interés colectivo e individual, con el fin de beneficiarse del aumento de las oportunidades y los avances del bienestar que genera la participación en un sistema multilateral de comercio liberalizado. Los Miembros, de todos los niveles de desarrollo, deben considerar las posibilidades de aumento de los beneficios económicos que podrían resultar de mejoras amplias del acceso a los mercados, especialmente en reconocimiento del creciente comercio que está teniendo lugar entre los países en desarrollo. Añade que en toda negociación arancelaria satisfactoria es indispensable una participación significativa de los países en desarrollo. El desarrollo de todos los Miembros depende de las inversiones, que, naturalmente, pueden ser nacionales e internacionales. La medida en que un país puede atraer inversiones internacionales

depende considerablemente de su régimen de comercio, incluido el grado en que permita transparencia, previsibilidad, eficiencia y acceso efectivo de las importaciones. Hay en esta sala varios notables ejemplos de éxito de Miembros cuyas políticas comerciales han seguido esos principios y que han visto cómo prosperaban sus economías. Por otro lado, los enfoques protectores encaminados a crear economías relativamente cerradas mediante la utilización de formas agresivas de sustitución de las importaciones han tenido un éxito relativamente menor. Este Grupo de Negociación debe dirigir sus esfuerzos a lograr una parte del crecimiento del comercio mundial mediante el mantenimiento y el avance del proceso de reforma y liberalización de las políticas comerciales que contribuye a ese necesario crecimiento. El Canadá tiene varios importantes objetivos en las negociaciones arancelarias: entre ellos, la reducción y consolidación de los niveles arancelarios aplicados que no estén consolidados, la reducción de los tipos consolidados elevados y su reconsolidación en niveles más bajos, y la ampliación del ámbito del comercio con franquicia arancelaria. Además, el Canadá es también partidario de la eliminación de los aranceles "de puro estorbo" y de la utilización al máximo de tipos *ad valorem*. Esos objetivos se basan en el reto establecido por los Ministros en el párrafo 16 de la Declaración de "reducir o, según proceda, eliminar los aranceles". El Grupo de Negociación tiene que abordar las diferencias, algunas muy sustanciales, existentes entre muchos de los tipos consolidados y los tipos aplicados en el caso de algunos Miembros. En estos casos, incluso grandes reducciones porcentuales de los tipos consolidados se traducen con respecto a muchas partidas en reducciones pequeñas o nulas de los tipos aplicados. En este contexto, el Canadá no aceptará consolidar verdaderas reducciones valiosas de los tipos aplicados a cambio de una liberalización puramente *pro forma*, es decir, reducciones arancelarias de tipos consolidados a niveles altos que no den lugar a un mayor acceso a los mercados. En cuanto a las modalidades, para atender mejor los intereses de todos los Miembros, hará falta una combinación de enfoques, con inclusión de acuerdos sectoriales "cero por cero", enfoques basados en fórmulas y el procedimiento de peticiones y ofertas. Con respecto a los acuerdos sectoriales existentes, el aumento del número de participantes reportaría beneficios indirectos para todos, como en el caso del Acuerdo sobre Armonización Arancelaria de los Productos Químicos. En cuanto a posibles nuevos acuerdos sectoriales "cero por cero", el Canadá apoya que se abarquen sectores como los de los productos de la pesca, los productos forestales, los abonos, el equipo relacionado con la energía y los metales no ferrosos. También podrían ser de interés otros sectores y el Canadá examinará con actitud abierta las propuestas de los demás. En lo que se refiere a los bienes ambientales, algunas delegaciones han puesto en duda la conveniencia de que la liberalización en esta esfera supere el promedio que pueda alcanzarse en definitiva en estas negociaciones. Otras delegaciones han parecido cuestionar que haya de darse prioridad a este sector. Al Canadá le resulta difícil comprender esas opiniones, dado que en Doha los Ministros eligieron específicamente a este sector para que fuera objeto de especial atención. El Canadá apoya un acuerdo "cero por cero" en este sector. En cuanto a la cobertura de productos, cabe recomendar la labor realizada por el APEC, que a su vez ha tenido en cuenta la realizada por otras organizaciones, entre ellas la OCDE. La cobertura de productos, que constituye una lista de partidas arancelarias del SA, se basa principalmente en el principio de "uso final predominante", en contraposición a la utilización de conceptos como los de "materiales sostenibles" o "características de producción", difíciles de aplicar y administrar. Sin embargo, esto no quiere decir que el Canadá considere cerrada la lista del APEC, ya que la posición de su delegación con respecto a la adición de productos es abierta. En lo que se refiere a los enfoques de las negociaciones basados en fórmulas, el Canadá no está preparado para ser concreto con respecto a la ecuación o ecuaciones más apropiadas que podrían utilizarse. Es un tema que ha de ser objeto de mayor análisis, reflexión y debate. No obstante, el Canadá es partidario de un enfoque basado en una fórmula que sea sensible a los distintos niveles de desarrollo y a las actuales estructuras arancelarias de los diversos Miembros. Algunos han sugerido que sería un error establecer diferencias entre los participantes en función de esos elementos. Por otro lado, sería injusto utilizar "la misma medida para todos" en una fórmula de reducción arancelaria. Añade que sería mucho más defendible utilizar un enfoque basado en una fórmula en el que se tuvieran en cuenta las diferencias fundamentales entre los distintos Miembros. Además de los créditos que se obtengan por la liberalización realizada en el curso de estas negociaciones, el Canadá apoya la idea de otorgar crédito por la liberalización autónoma realizada

previamente y especifica que ese crédito debe otorgarse por las medidas de liberalización consolidadas o que se consoliden. En lo que se refiere a la Base Integrada de Datos (BID), se suma a las delegaciones que han hablado ya de la importancia de completarla. Anima a los Miembros a facilitar los esfuerzos de la Secretaría por ultimar esa labor, que redundará en beneficio de todos. Añade que la cuestión del establecimiento de un año de referencia para las negociaciones arancelarias depende en gran medida de la situación de las comunicaciones destinadas a la BID. En principio, sugiere que se utilice el último año sobre el que se disponga de datos con respecto a la gran mayoría de los Miembros. En relación con el período de aplicación gradual de los resultados de las negociaciones arancelarias, considera que, en general, lo más razonable sería fijar un período de cinco años. Esto debería combinarse con la utilización de reducciones lineales, para aumentar la sencillez y la previsibilidad. Los Miembros tienen libertad para defender períodos de transición más largos. Añade que en los casos en que se llegue a acuerdos "cero por cero" o de armonización arancelaria, los períodos de aplicación podrían establecerse caso por caso, según la situación de cada sector, y podrían también incluir cierta flexibilidad para países específicos.

1.7 El representante del Brasil recuerda, con respecto a la cuestión de una reciprocidad no plena, que en el párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha se manifiesta claramente que "en las negociaciones se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, incluso mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena...". La actual ronda de negociaciones se ha llamado "el Programa de Doha para el Desarrollo" y, para dar expresión concreta a ese concepto, al que su delegación atribuye gran importancia, el aspecto de reciprocidad no plena tiene que constituir un elemento fundamental de la labor, en particular al elaborar modalidades de negociación apropiadas. Se han expresado varias opiniones en el sentido de que las actuales estructuras arancelarias de los Miembros han dado lugar a una situación en la que el mayor obstáculo al aumento del acceso a los mercados de los países en desarrollo reside en los aranceles de otros países en desarrollo y, por consiguiente, el Grupo de Negociación debe destacar de algún modo el aspecto "Sur-Sur" en su labor. No quiere entrar en ese debate; el mandato hace hincapié en la dimensión de desarrollo mediante el concepto de reciprocidad no plena y la mención de las disposiciones del artículo XXVIII**bis**. Los intentos de reinterpretar los elementos del mandato no contribuirán al avance de las negociaciones. El logro de "reciprocidad no plena" tropezará con el obstáculo de que los aranceles de los países desarrollados Miembros son por término medio bastante bajos, lo que reduce las posibilidades de otorgar concesiones significativas. Ello se verá agravado por el hecho de que la reducción de los aranceles muy bajos o "de puro estorbo" no constituirá una concesión ni tampoco proporcionará un aumento real de las oportunidades de acceso a los mercados. Es importante que en las modalidades que han de convenirse se tenga en cuenta este aspecto, para evitar la apariencia de concesiones mediante estrictamente la reducción o eliminación de los aranceles "de puro estorbo". El principal impedimento a la expansión del comercio mundial lo constituyen actualmente en muchos aspectos los obstáculos no arancelarios. Sin embargo, abordar esos obstáculos es sumamente difícil, debido al carácter difuso y a las múltiples facetas de esas medidas y al hecho de que muchas de ellas están ya sujetas a las disciplinas de Acuerdos específicos de la OMC. Sus conclusiones iniciales son que sería sumamente difícil avanzar sin emprender inicialmente un ejercicio de identificación de las medidas que hay que abordar. El modo más apropiado de iniciar la labor en esta esfera podría ser un sistema de notificación y contranotificación. En lo que se refiere a los bienes ambientales, el principal problema es la ausencia de una definición universalmente aceptada de esos productos. Su delegación puede percibir claramente en las comunicaciones presentadas a este Grupo opiniones en conflicto de lo que podría abarcar esa definición. Es una cuestión sobre la que el Grupo tendrá que reflexionar más y pedir quizás el asesoramiento de expertos. Con respecto a los tipos de base, el Brasil considera que no puede haber más alternativa que utilizar los aranceles consolidados como tipos de base para las negociaciones. Los aranceles consolidados representan los compromisos jurídicos de los Miembros en el marco de la OMC. Proponer otra cosa sería socavar la dimensión de desarrollo de la actual ronda imponiendo una reducción unilateral de los aranceles, al principio del período de aplicación, esencialmente a los países en desarrollo. La utilización de los tipos consolidados contribuiría a la

transparencia y previsibilidad de las negociaciones, ya que esos tipos figuran en la Lista de cada Miembro, en tanto que no siempre puede obtenerse inmediatamente información sobre los tipos aplicados. No obstante, el Brasil está también dispuesto a examinar, con actitud flexible, posibles medios de abordar situaciones de tipos sin consolidar. Con el fin de facilitar las negociaciones, el Brasil insta a que se haga todo lo posible por actualizar las contribuciones a la BID. Sería también importante que se facilitaran equivalentes *ad valorem* de los derechos específicos y mixtos, junto con la metodología utilizada, con el fin de aumentar la transparencia del ejercicio de negociación. En cuanto a las modalidades, la primera meta del Grupo es la elaboración de modalidades de negociación. Considera que es una tarea compleja, habida cuenta en particular de los muchos factores que hay que tener en cuenta. A este respecto, agradece a la Secretaría el interesante documento elaborado sobre este tema, ya que contribuirá al análisis de la cuestión por parte del Brasil, tanto en el plano interno como en el Grupo. El Brasil no ha llegado a conclusiones firmes a este respecto, pero seguirá evaluando todas las posibilidades con igual interés. Por otro lado, parece que el medio más flexible de alcanzar los múltiples objetivos deseados podría ser el procedimiento de peticiones y ofertas, al permitir centrar la atención en las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, preservando al mismo tiempo el concepto de reciprocidad no plena. Por otra parte, el enfoque basado en una fórmula podría proporcionar un grado global de facilidad de utilización que parece atractivo. Este último enfoque quizás tuviera que complementarse con otras modalidades -por ejemplo, el procedimiento de peticiones y ofertas, y posiblemente enfoques de armonización y "cero por cero"- con el fin de abordar efectivamente las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria. Por último, los países del MERCOSUR están examinando detenidamente la cuestión de las modalidades con miras a distribuir posiblemente una propuesta concreta en el futuro.

1.8 El representante de Chile manifiesta que las contribuciones por escrito de Noruega, Corea y el Japón han establecido un elevado nivel de ambición para estas negociaciones. Hubiera estado bien que esas delegaciones hubieran expresado también esos niveles de ambición con respecto a las cuestiones de acceso a los mercados en otro sector muy importante. Noruega ha dicho que no debe haber ninguna exclusión en la aplicación de la modalidad que se elija en el curso de las negociaciones. El Japón y Corea no se han referido a ese aspecto, y pregunta si esos países prevén también ese enfoque. Hace esa pregunta porque ayudaría al Grupo a definir mejor qué tipo de modalidad busca, así como los diferentes enfoques adoptados por cada delegación. La sección del documento de Noruega relativa a la eliminación de los aranceles es interesante porque se refiere a la realidad de muchos Miembros, incluido Chile, que participan en un ejercicio de eliminación arancelaria de gran alcance en el marco de acuerdos de libre comercio. Hay una especie de fuerza oculta que va apareciendo lentamente y va aproximando a los Miembros a una eliminación de los aranceles en escala bastante importante. Es un factor que ha señalado Noruega y que hay que tener en cuenta cuando se definan las modalidades y se establezca el nivel de ambición. Si se aplicara a estas negociaciones la teoría expuesta por Noruega, cabría preguntar si no deben tratar de lograr todos los Miembros, en plazos determinados que habrían de establecerse, regímenes de franquicia arancelaria. Es una cuestión muy importante, porque lo que se haría en el contexto de la OMC sería similar a lo que algunos Miembros han hecho ya. Por consiguiente, los Miembros que no han participado en acuerdos de libre comercio tienen el problema de ser discriminados o sufrir las consecuencias de la desviación del comercio. Así pues, acoge con agrado la contribución hecha por Noruega, que contribuirá a poner las cosas en la perspectiva adecuada en estas negociaciones. En lo que se refiere al escalonamiento de las reducciones arancelarias, observa que los países desarrollados Miembros parecen sugerir un período relativamente breve. Se pregunta si existe una relación entre el establecimiento de un nivel elevado de ambición y el período de aplicación de las reducciones arancelarias. En otras palabras, si se estableciera un período de aplicación más largo ¿podría elevarse el nivel de ambición de la reducción o eliminación de los aranceles? En principio, su delegación prefiere que se establezcan niveles elevados de ambición aun cuando vayan acompañados de períodos de aplicación más largos, lo que de hecho facilitaría la eliminación o reducción de los aranceles en los sectores más sensibles. Está de acuerdo en que el medio más eficiente de lograr una liberalización sustancial parece ser la utilización de una fórmula única y en que debe tomarse en consideración la

aplicación de un coeficiente que permita mayores reducciones. Si se aplicara una fórmula con un coeficiente, podría tener efectos tanto en las crestas arancelarias como en la progresividad arancelaria; por consiguiente, una fórmula bien concebida podría contribuir a evitar debates sobre la definición de las crestas arancelarias o la progresividad arancelaria, ya que esa fórmula resolvería esos problemas de manera efectiva en un período relativamente breve. Algunos Miembros han propuesto que las negociaciones podrían complementarse con ejercicios sectoriales en los que se utilizara el enfoque "cero por cero". Este enfoque podría ser un complemento útil de las negociaciones, pero entraña ciertos riesgos. Todos los países tienen sectores sensibles y la tendencia general es reducir lo menos posible los aranceles en los sectores más sensibles. Es más probable que las reducciones tengan lugar en los sectores menos sensibles. Así pues, si los Miembros que adoptaran el enfoque "cero por cero" liberalizaran solamente los sectores no sensibles, el resultado sería que cada Miembro mantendría la protección en los sectores más sensibles, por ejemplo los del calzado o los textiles, según el país. Las negociaciones entrañan cierto equilibrio interno. Por consiguiente, si se aplicara el enfoque "cero por cero" y sólo se realizaran reducciones en los sectores menos sensibles, los sectores más sensibles serían cada vez más difíciles de liberalizar, ya que los países no podrían hacer las transacciones internas necesarias para obtener el apoyo del sector privado con el fin de liberalizar y realizar los necesarios ajustes en los sectores menos competitivos. Una fórmula como la de "cero por cero" debe permitir la reducción de los aranceles, las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria. Otro importante concepto que aparece en las comunicaciones, en particular en la de Noruega, es el de una cobertura de productos del 100 por ciento. Es un enfoque importante, ya que daría seguridad a las transacciones económicas y crearía también un buen clima para atraer inversiones. En lo que se refiere a los bienes ambientales, hay diversidad de opiniones en cuanto a cuáles son esos productos y cómo deben abordarse. Su delegación estima que sería conveniente adoptar un enfoque pragmático y que, en vez de emprender un debate sobre definiciones, sería preferible entrar en las negociaciones con una fórmula o varias buenas fórmulas que permitieran reducciones sustanciales o la eliminación de los aranceles con respecto a todos los productos, en un período que habría que convenir. De esa manera, todos los bienes ambientales quedarían comprendidos en el ámbito de aplicación de ese enfoque de liberalización sustancial y el Grupo podría evitar un debate sobre su definición. Al final de las negociaciones, cada Miembro podría evaluar la situación de los productos que considere comprendidos en la categoría de "bienes ambientales" y obtener mediante otros mecanismos, como el procedimiento de peticiones y ofertas o la fórmula "cero por cero", mayores reducciones. En resumen, si se aplicara una fórmula, sin exclusiones, podrían evitarse los debates sobre definiciones. Su delegación está elaborando una propuesta y espera poder presentarla en el momento apropiado. Es sumamente importante adoptar un buen enfoque del trato especial y diferenciado, con el fin de que los países en desarrollo puedan, con flexibilidad, contraer compromisos compatibles con sus necesidades fiscales, sus políticas industriales y sus objetivos de desarrollo. A este respecto, la utilización de una fórmula no sería apropiada para las necesidades especiales de todos los países, ya que existen situaciones diferentes. Por consiguiente, el Grupo tiene que ser creativo para ver cómo podría aplicarse el trato especial y diferenciado, como ha indicado el Brasil, para llevar a cabo las negociaciones sobre la base de una "reciprocidad no plena". La manera en que se defina en las modalidades el trato especial y diferenciado es posiblemente uno de los elementos que pueden contribuir a los intereses de los países en desarrollo, por ejemplo mediante la utilización de una fórmula con un coeficiente que haga posible eliminar las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria. La experiencia ha demostrado en anteriores negociaciones que, si se centra especialmente la atención en mecanismos como el de peticiones y ofertas, las negociaciones quedan limitadas a los Miembros que tienen economías diversificadas y mercados muy grandes. Ese proceso excluye a los países en desarrollo más pequeños con economías pequeñas y menos diversificadas.

1.9 El representante de Hong Kong, China, dice que es esta una esfera de las negociaciones a la que su país otorga una gran prioridad. En la Declaración de Doha se imparte un ambicioso mandato en relación con las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas. Se establece el claro objetivo de reducir o, según proceda, eliminar los aranceles y los obstáculos no arancelarios. Este Grupo tiene la ardua tarea de elaborar las modalidades de las negociaciones y, con

diligencia y determinación, debe concluir la labor para la fecha fijada. Con respecto a las modalidades, en el mandato de Doha no se establece un objetivo numérico para las reducciones arancelarias globales. No desea repetir las observaciones que hizo en la última reunión sobre la ventaja comparativa o la creciente globalización de la economía en apoyo de la petición de su delegación de que se realicen reducciones arancelarias sustanciales. Sin un número mágico, el Grupo debe guiarse por la necesidad de un objetivo creíble y significativo desde un punto de vista comercial. El Grupo debe aspirar a resultados ambiciosos de nivel no inferior a los logrados en la Ronda Uruguay. Por otro lado, la Declaración de Doha traza varios parámetros fundamentales para las próximas negociaciones arancelarias, que incluyen las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, una amplia cobertura de productos sin exclusiones *a priori*, y el trato especial y diferenciado. Hong Kong, China, prefiere un enfoque basado en una fórmula porque es sencillo de aplicar y ayuda a los Miembros a abordar muchas cuestiones al mismo tiempo. Una fórmula cuidadosamente concebida podría reducir o eliminar las crestas arancelarias y los aranceles elevados y, al nivelar la estructura arancelaria, abordar también la progresividad arancelaria. Señala a la atención de los participantes el hecho de que las hipótesis expuestas en la Nota de la Secretaría sobre los enfoques basados en fórmulas no son sino ejemplos para ilustrar el efecto de las diferentes modalidades o fórmulas. Las variaciones posibles son ilimitadas y tiene que ser posible hallar una fórmula con la que se logren los objetivos del Grupo. En un enfoque basado en una fórmula podría también tenerse en cuenta el trato especial y diferenciado. Un posible método es elegir un conjunto diferente de coeficientes en la fórmula para los países en desarrollo Miembros. Para lograr un resultado efectivo, la fórmula debe garantizar una tasa mínima sustancial de reducción arancelaria y debe establecer mayores reducciones para los aranceles más elevados. Además de la fórmula, podrían adoptarse otros enfoques que ayudaran a tener en cuenta los intereses o puntos sensibles de los distintos Miembros. Su delegación tiene una actitud abierta ante, por ejemplo, las iniciativas "cero por cero", las propuestas de armonización, la ampliación del Acuerdo sobre Tecnología de la Información o una iniciativa sobre los bienes ambientales. Hong Kong, China, apoya la eliminación de los aranceles bajos, que constituyen una carga administrativa costosa, tanto para el sector empresarial como para las administraciones de aduanas, que contrarresta los ingresos generados. Su delegación comparte también la opinión de Noruega de que es hora de realizar una eliminación arancelaria en régimen NMF, especialmente por parte de las economías desarrolladas. Su delegación está dando vueltas a la idea de que las economías desarrolladas eliminen todos los aranceles subsistentes para una fecha determinada y las economías en desarrollo se comprometan a aplicar un programa gradual de reducciones arancelarias. Con respecto a otros elementos de las modalidades, su delegación apoya la ampliación del ámbito de las consolidaciones y la reducción de la diferencia existente entre los tipos consolidados y los tipos aplicados. Su delegación propone también la utilización de los tipos consolidados y, en cuanto al año de referencia, no tiene problema alguno en que sea 2000 ó 2001. Su delegación ha tomado asimismo nota con interés de las ideas expuestas con respecto al otorgamiento de crédito por la liberalización autónoma y del enfoque del "tipo arancelario indicativo" propuesto por el Japón. Todas esas ideas requieren un examen y estudio detenido en el Grupo.

1.10 El representante de Colombia desea referirse a algunos puntos comunes que empiezan a desprenderse de los debates. Esos puntos se refieren al año de referencia, la nomenclatura arancelaria, los períodos de aplicación, el escalonamiento, la adopción de una fórmula general o un enfoque sectorial "cero por cero" y/o de armonización, los compromisos sobre los aranceles sin consolidar, el trato de los bienes ambientales, las crestas arancelarias, la progresividad arancelaria y el trato especial y diferenciado. Para su delegación está claro que estas negociaciones deben llevarse a cabo sobre la base de los aranceles consolidados. Por consiguiente, es necesario que el Grupo se comprometa a alcanzar una cobertura de productos del 100 por ciento y a hacer el mayor esfuerzo posible para tener una lista de concesiones en una nomenclatura común, que deberá ser por lo menos la del SA de 1996, y para actualizar a 2001 todas las cifras sobre el comercio y demás variables de la BID. En cuanto a las modalidades, es oportuno elaborar una fórmula general con el fin de seguir adelante con las reducciones arancelarias. Colombia está de acuerdo con las observaciones hechas por el representante

de Chile de que el procedimiento de peticiones y ofertas no es aconsejable porque excluiría a los países en desarrollo que no tienen una base industrial diversificada. Considera apropiada la idea expresada por Noruega y repetida por Singapur de complementar la fórmula con un "mínimo" para eliminar los aranceles "de puro estorbo", puesto que constituyen un obstáculo al comercio más que una fuente de ingresos para los países. Sería una medida de facilitación del comercio que tendría consecuencias económicas eficaces para los ingresos y para las actividades comerciales. Pide al Japón que desarrolle su propuesta sobre el enfoque de un tipo arancelario indicativo, en particular el método de cálculo y el análisis del nivel de desarrollo y competitividad de cada país en desarrollo Miembro. Es muy importante conocer el alcance y las consecuencias de la aplicación de una fórmula cuyo objetivo sea reducir los aranceles a un nivel indicativo que corresponda a diferentes niveles de desarrollo. A su delegación le preocupa asimismo la declaración que hace el Japón en su documento de que "las negociaciones deberán llevarse a cabo prestando la debida atención a las circunstancias particulares de cada producto concreto". Se pregunta cómo debe interpretarse esa frase en vista de la sugerencia de emplear una fórmula general y en vista del mandato impartido por los Ministros de no excluir *a priori* ningún producto de las negociaciones. Para Colombia está claro que no debe excluirse de estas negociaciones ningún producto. Las sugerencias de adopción de un enfoque "cero por cero" y de armonización son también valiosas, en particular desde el punto de vista del avance hacia la facilitación del comercio. Sin embargo, en su condición de país en desarrollo con graves deficiencias fiscales, a Colombia le resultaría muy difícil comprometerse a la adopción de un enfoque "cero por cero". Pese a ello, le interesa la idea de armonizar los aranceles, puesto que ello contribuiría a disminuir la dispersión arancelaria que caracteriza las estructuras arancelarias tanto de los países desarrollados como de los países en desarrollo. Su delegación está dispuesta a examinar el aspecto relacionado con la diferencia existente entre los tipos aplicados y los tipos consolidados, pero no puede aceptar de antemano un compromiso de eliminar esa diferencia. No obstante, merece la pena señalar que si los Miembros se comprometen a reducir los aranceles consolidados y a eliminar las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, el resultado más probable es que se reduzca también sustancialmente la diferencia existente entre los derechos consolidados y los derechos aplicados. Los argumentos expuestos con respecto a los períodos de aplicación y el escalonamiento son interesantes, así como también la necesidad de dar operatividad a ese trato con el fin de garantizar su efectividad. No obstante, ninguna de las contribuciones hechas por escrito ha abordado un aspecto contenido en el mandato que se refiere a la no reciprocidad en la reducción o la eliminación de los aranceles y los obstáculos no arancelarios por parte de los países en desarrollo. Con respecto a los bienes ambientales, su delegación estima que es preciso convenir en una definición antes de mantener un debate sobre el trato de esos bienes. A este respecto, es imprescindible que el CCMA en Sesión Extraordinaria convenga en una lista de bienes ambientales no agrícolas. Agradece a Nueva Zelandia su documento sobre los obstáculos no arancelarios y señala que para que se logren mejoras reales del acceso a los mercados es preciso abordar esas medidas. Colombia comparte las opiniones expuestas por Nueva Zelandia sobre la superposición de las funciones de diversos Comités y otros Grupos de Negociación, y apoya la clasificación propuesta por Nueva Zelandia. Por último, su delegación atribuye importancia a la declaración de Chile sobre la relación entre el nivel de ambición y el período de aplicación de las reducciones arancelarias y la eliminación de los obstáculos no arancelarios. El Grupo tiene que aspirar al máximo nivel de ambición, independientemente de que se requiera más tiempo para la aplicación.

1.11 El representante de Venezuela dice que estas negociaciones sobre los productos no agrícolas son muy importantes para su país. Como ha dicho Singapur, aún hay margen para realizar mejoras en esta esfera que permitan una expansión justa del comercio internacional. Esta cuestión de justicia y equidad del sistema depende del logro de una liberalización que se traduzca en desarrollo económico. En otras palabras, hay que reconocer las asimetrías y las desigualdades existentes en la capacidad de los países en desarrollo y los PMA para asumir nuevos compromisos, mediante un trato especial y diferenciado que vaya más allá del establecimiento de períodos de aplicación más largos y mediante la creación de capacidad con el fin de que esos Miembros participen en estas negociaciones. En opinión de Venezuela, debe tomarse como base de las negociaciones los tipos consolidados, ya que esos

niveles reflejan la obligación de los Miembros y figuran en sus listas de concesiones. Toda propuesta que sugiera la utilización de otro nivel como base de las negociaciones sería inaceptable. Pide aclaraciones al Japón con respecto a su propuesta sobre un enfoque de "tipo arancelario indicativo". Venezuela tendría reservas si esa propuesta implicara una clasificación en categorías de los países en desarrollo. Esas reservas se basan en el hecho de que esa propuesta podría dar lugar a la fragmentación del trato especial y diferenciado, y complicar la participación efectiva de los países en desarrollo en las negociaciones. El trato especial y diferenciado tiene que extenderse a todos los aspectos de las modalidades, por ejemplo la fórmula, y no puede quedar limitado a la aplicación y el escalonamiento. A este respecto, señala el mandato de Doha, en el que se dice que en estas negociaciones "se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, incluso mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena". Venezuela está de acuerdo en la necesidad de tener una BID completa y actualizada, y considera aceptable la propuesta de la Secretaría de utilizar información de otras bases de datos si lo autorizan los gobiernos. Agradece a la delegación de los Estados Unidos su oferta de asistencia técnica a este respecto. Venezuela atribuye importancia al debate sobre las modalidades para la reducción de los obstáculos no arancelarios, ya que es un elemento muy importante para mejorar el acceso a los mercados. Sin embargo, señala las dificultades de evaluar el ámbito de estas negociaciones y de llegar a una definición o clasificación de los obstáculos no arancelarios. En lo que se refiere a la elaboración de un inventario de obstáculos no arancelarios que sirva de base para las negociaciones, Venezuela estima que ese inventario podría elaborarse sobre la base de las notificaciones existentes y utilizando la labor regular de Comités como el de Obstáculos Técnicos al Comercio. Con respecto a los bienes ambientales, la propuesta de definir esos bienes sobre la base del proceso de producción podría tener implicaciones sistémicas, ya que el proceso tendría que evaluarse en función de sus repercusiones en diferentes acuerdos.

1.12 La representante de los Estados Unidos manifiesta que en la reunión celebrada en agosto de 2002 su delegación tomó nota de varios conceptos fundamentales mencionados en el debate que son esenciales para el desarrollo global de estas negociaciones. En primer lugar, que el Grupo demuestre ambición; en segundo lugar, que muestre flexibilidad al mismo tiempo que permanece fiel al importante concepto de reciprocidad y, por último, que proporcione un nuevo acceso a los mercados significativo que contribuya a impulsar en todas las economías un nuevo crecimiento y una nueva vitalidad. Como se indicó en la última reunión, el Congreso de los Estados Unidos ha aprobado recientemente la Autoridad de Promoción del Comercio, que da al Presidente amplias facultades de negociación. Con este mandato, su delegación espera elaborar una ambiciosa propuesta sobre modalidades de acceso a los mercados de los productos no agrícolas, como ha hecho ya en la esfera de la agricultura. En estos momentos está examinando una amplia gama de opciones y combinaciones de opciones, y espera estar en condiciones de presentar una propuesta en noviembre de 2002. La medida adoptada por el Congreso de los Estados Unidos demuestra la disposición de su país a participar activa y enérgicamente en las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas y a colaborar activamente con los demás para lograr una mayor liberalización del comercio por parte de todos los Miembros de la OMC. Ahora bien, su delegación se propone también reconocer la necesidad de flexibilidad entre otros Miembros de la OMC. Si se examinan los antecedentes de negociación, la expansión de la OMC y la actual situación del sistema mundial de comercio, parece que ha llegado el momento de que todos los Miembros actúen con valentía. Desde la creación del GATT en 1947, los aranceles aplicados a los productos no agrícolas han sido objeto de siete rondas de negociaciones, pese a lo cual los Miembros se enfrentan aún con una gran cantidad de tareas inacabadas. Por ejemplo, como revela el documento de la Secretaría sobre los aranceles, existen aún grandes diferencias entre los tipos consolidados y los tipos aplicados de muchos Miembros y es necesario ampliar el ámbito de las consolidaciones para abarcar todos los productos. La Secretaría de la OMC estima que el 55 por ciento del comercio mundial se realiza con franquicia arancelaria, pero sólo el 6 por ciento del comercio está consolidado con franquicia arancelaria en el marco de la OMC. Su delegación no cree que propuestas y enfoques de negociación modestos redunden en beneficio de nadie. En un estudio reciente realizado en la Universidad de Michigan, en

el que se trata de medir el valor en dólares de la liberalización del comercio en una nueva ronda multilateral, se estima que una reducción del 33 por ciento de los aranceles sobre los productos industriales se traduciría en un aumento anual de 210.000 millones de dólares del bienestar económico mundial, aumento que se elevaría a 610.000 millones de dólares si se combinara con una reducción del 33 por ciento de los aranceles aplicados a los productos agrícolas y la eliminación de los obstáculos al comercio de servicios. En el estudio se sugiere también que la total eliminación de los aranceles aplicados a los productos agrícolas y los productos industriales y de los obstáculos al comercio de servicios aumentaría anualmente el bienestar económico mundial en 1,9 billones de dólares de los EE.UU. Muchos Miembros de la OMC se han comprometido en el marco de acuerdos regionales a eliminar sus aranceles: los miembros del APEC lo habrán hecho para 2010 y 2020, y los miembros del Área de Libre Comercio para las Américas esperan eliminar la mayoría de los derechos para 2015. Esos acuerdos sientan las bases para un esfuerzo multilateral encaminado a mejorar significativamente el acceso a los mercados de los productos no agrícolas, y el Grupo debe comprometerse a basarse en ellos. Aun cuando el Grupo no pueda finalmente igualar plenamente esos logros en estas negociaciones multilaterales, esas iniciativas servirán para inspirar confianza a los participantes en cuanto a la conveniencia y viabilidad de una liberalización significativa. A este respecto, le da ánimo oír a otras delegaciones expresar un alto nivel de ambición en estas negociaciones. A su delegación le complace también escuchar las observaciones hechas por varios países en desarrollo Miembros de que se proponen participar plenamente en estas negociaciones con el objetivo de mejorar el acceso a los mercados tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Su delegación no sugiere, como han indicado algunos Miembros, que estas negociaciones se refieran exclusivamente al comercio Sur-Sur. Sin embargo, estima que los Miembros habrán fallado al sistema de comercio y no habrán apoyado debidamente los objetivos de desarrollo de Doha si uno de los resultados fundamentales de estas negociaciones no es el logro de una importante liberalización del comercio Sur-Sur. El sendero conducente al desarrollo no depende exclusivamente del acceso a los mercados de los países desarrollados. La mayoría de los mercados de los países desarrollados han realizado importantes esfuerzos, mediante el SGP y otros programas de preferencias, para ampliar el acceso con franquicia arancelaria de los productos de los países en desarrollo. A este respecto, además de la Autoridad de Promoción del Comercio, los Estados Unidos han aprobado también legislación que renueva y amplía los beneficios preferenciales otorgados a los países abarcados por la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos y han aumentado también considerablemente el trato preferencial otorgado a los países del África Subsahariana y a los países de América Central y el Caribe en el marco de los programas aplicados en virtud de la Ley de Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA) y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Ello incluye la ampliación de los beneficios en la esfera de los textiles. Pese a la contribución que prestan esas preferencias arancelarias en apoyo del desarrollo, es importante que los Miembros reconozcan el hecho evidente de que existen beneficios económicos reales para los países en desarrollo entre ellos mismos. En recientes estudios del Banco Mundial y otras fuentes académicas, muchos de los cuales figuran en la bibliografía de la Secretaría, se ha hecho la importante observación de que más del 70 por ciento de los pagos de aranceles se realiza entre países en desarrollo. Los Miembros han de reconocer que los beneficios económicos futuros de los países en desarrollo dependen en gran medida de reformas económicas internas más allá del ámbito de la liberalización arancelaria. En los estudios se sugiere que los mayores beneficios resultantes de la liberalización del comercio para los países en desarrollo provendrán de la supresión de sus propios obstáculos al comercio. Por otra parte, la liberalización arancelaria tiene que complementarse con reformas internas más generales, con inclusión de la aplicación de normas transparentes y creación de capacidad, que constituyen importantes iniciativas para los Estados Unidos y la OMC. También han de examinarse los obstáculos no arancelarios, ya que la reducción o eliminación de los aranceles es sólo una parte de la mejora del acceso a los mercados. Son muchos los Miembros que han expresado su firme deseo de participar en estas negociaciones y algunos han subrayado la necesidad de asistencia técnica y nuevos estudios. Los Estados Unidos comprenden esa posición y están dispuestos a colaborar con otros Miembros en la labor de enseñanza y estudio de los efectos de la liberalización arancelaria. No obstante, a su delegación le sorprende oír decir a algunos países en desarrollo

Miembros que no ven la necesidad de una mayor liberalización. No es una posición flexible ni es una posición que puedan aceptar los Estados Unidos. Los resultados de una Ronda han de juzgarse sobre la base de la liberalización lograda y así es como los juzgarán el Congreso de los Estados Unidos y los votantes. El Grupo tiene que hallar un camino audaz, que establezca un nivel de participación de todos los Miembros de la OMC y que tenga también en cuenta la situación económica y de desarrollo de los distintos Miembros. Un enfoque de cooperación tiene que incluir el examen de las preocupaciones con respecto a los ingresos, pero también de las consecuencias más amplias de medidas de reforma interna que atraerán inversiones y aumentarán la competitividad de las exportaciones. Sobre la base de los conceptos de ambición, flexibilidad, reciprocidad y acceso a los mercados significativo tanto en lo que se refiere a los aranceles como a los obstáculos no arancelarios, su delegación presentará una propuesta más detallada sobre modalidades más avanzado el otoño.

1.13 Entre las diversas comunicaciones de los Miembros, su delegación considera especialmente importante la de Nueva Zelandia cuando el Grupo empieza su examen de los obstáculos no arancelarios. Si bien la liberalización arancelaria es una llave para abrir la puerta a las exportaciones, el elemento de los obstáculos no arancelarios tiene el potencial de cerrarla. Tal vez haya cuestiones horizontales que puedan resolverse por medios que el Grupo ha de determinar. Sin embargo, la opinión preliminar de su delegación es que tendrá que haber un medio de abordar los obstáculos no arancelarios bilateralmente. No obstante, su delegación está de acuerdo en que en las negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios han de tenerse en cuenta otras negociaciones y disciplinas en el marco del GATT y la OMC. Las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas no deben interferir con otras negociaciones. Sin embargo, este Grupo tal vez esté en condiciones de formular recomendaciones o facilitar información a otros órganos, según proceda. El examen de los obstáculos no arancelarios no debe utilizarse como mecanismo de reapertura de acuerdos existentes, ya que esas decisiones políticas ya han sido adoptadas. Así pues, el centro de atención de la labor del Grupo con respecto a los obstáculos no arancelarios debe ser las cuestiones legítimas no comprendidas en las esferas de clasificación indicadas por Nueva Zelandia. Su delegación acoge con agrado el documento presentado por el Japón y las ideas expuestas sobre la realización de las negociaciones arancelarias. Toma nota de las relativas a las iniciativas sectoriales, que los Estados Unidos apoyan firmemente. Su delegación estima que estas negociaciones deben abarcar muchos de los sectores sugeridos en el documento del Japón. Los Estados Unidos consideran importante un enfoque de ese tipo, aunque no necesariamente un componente exclusivo de posibles enfoques de las modalidades. Con respecto al documento presentado por Corea, su delegación aprecia los esfuerzos de ese país por identificar cuestiones fundamentales en estas negociaciones y toma especialmente nota de las observaciones hechas por Corea con respecto a la viabilidad de una negociación mediante peticiones y ofertas y la cuestión de los aranceles *non ad valorem*. Son ambas cuestiones importantes que han de ser objeto de pronto examen. La contribución de Noruega ayuda a empezar a centrarse más en los detalles que hay que tener en cuenta. Su delegación agradece a Noruega que haya facilitado un claro esbozo de la gama de cuestiones sustantivas y técnicas en las que ha de centrarse el Grupo. Estima que el documento noruego tal vez pueda servir de esbozo inicial para el examen de esas y otras cuestiones en la próxima reunión. Su delegación acoge asimismo con gran satisfacción el documento de Singapur; comparte la opinión de este país de que las negociaciones sobre la base de los tipos aplicados, en contraposición a los tipos consolidados, ofrecen las máximas promesas de producir un acceso real a los mercados en situaciones en que predominen las consolidaciones a tipos máximos. Su delegación está también interesada en las ideas de Singapur sobre la manera de abordar las cuestiones relativas a los bienes ambientales. El Grupo tiene que reflexionar detenidamente para hallar un modo pragmático de proceder en esta esfera, de manera que no se vea envuelto en un interminable debate sobre definiciones.

1.14 El representante de Polonia dice que las negociaciones deben ser amplias y abarcar todos los productos industriales, sin excepciones. Deben conducir a una armonización y una reducción sustancial de los tipos arancelarios relativos a todos los productos, incluidos los bienes ambientales. No obstante, en el caso de estos últimos, el Grupo ha de empezar por elaborar una definición de esos

productos y preparar una lista de ellos. La finalidad fundamental de las negociaciones debe ser aumentar la transparencia y la estabilidad de los tipos consolidados, con inclusión de la eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en lo que se refiere en particular a los productos exportados por los países en desarrollo. Al estudiar las modalidades, el Grupo ha de tener en cuenta el objetivo que ha de lograrse, la experiencia adquirida durante las anteriores rondas de negociaciones y los intereses de los países en desarrollo y los PMA en particular. La modalidad de negociación más efectiva sería basar las negociaciones en una fórmula o fórmulas matemáticas en las que se tuviera en cuenta el nivel de desarrollo de determinados grupos de Miembros. Para que el proceso de negociación se desarrolle sin dificultades, es condición previa la utilización de bases de datos completas y exactas, como la BID o la LAR. Es también necesario elaborar un programa informático adecuado para analizar los datos. El año de referencia para las concesiones debe ser 2001 y las negociaciones deben basarse en los tipos consolidados, con arreglo a la versión del SA 2002. Las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos industriales deben asimismo tener por objeto una importante reducción de los obstáculos no arancelarios que restringen y distorsionan el comercio internacional, frente a niveles arancelarios por lo general bajos. En la presente etapa es importante y urgente crear una lista completa de los obstáculos no arancelarios existentes y evaluar sus efectos. A este respecto, Polonia acoge con agrado la comunicación de Nueva Zelandia, que debe conducir a un examen constructivo de este tema. La principal tarea con que se enfrentan los Miembros en estos momentos es cumplir los plazos convenidos para las negociaciones en la Conferencia Ministerial de Doha. El Grupo debe acelerar e intensificar la etapa de presentación de propuestas con respecto a los principios y modalidades de las negociaciones y elaborar estas últimas, a más tardar, para la Quinta Conferencia Ministerial. Es muy importante presentar propuestas realistas y equilibradas que puedan ser aceptadas por Miembros con diferentes niveles de desarrollo.

1.15 El representante de la Argentina indica que los Miembros pertenecientes al MERCOSUR están elaborando un documento común que presentarán a este Grupo. Para la Argentina, el acceso a los mercados de los productos no agrícolas es uno de los pilares que darán un equilibrio global a las negociaciones. Desea destacar algunos puntos. En primer lugar, la cobertura de productos debe tener amplias bases, sin ninguna exclusión *a priori*. En segundo lugar, es esencial respetar el calendario de trabajo y el calendario establecido en Doha, así como el marco temporal contenido en el documento adoptado el 19 de julio de 2002 por el Grupo. En tercer lugar, las negociaciones arancelarias deben llevarse a cabo sobre la base de los aranceles consolidados. Estas negociaciones deben tener por objeto lograr un equilibrio global que refleje los intereses de todos los países; en particular, desea destacar el aspecto del trato especial y diferenciado. Esta es la Ronda del Desarrollo y los países en desarrollo van a exigir que se cumplan todos los principios establecidos tanto en el GATT de 1994 como en la Declaración de Doha, en particular mediante "compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena". La Argentina no cree que el trato especial y diferenciado pueda aplicarse estableciendo nuevas categorías de países. Esto es aplicable no sólo a esta esfera de las negociaciones, sino también a las demás. Se han presentado propuestas y se han hecho sugerencias que implican una clasificación por categorías de los países. Algunos países en desarrollo más prósperos han hecho también sugerencias que podrían implicar esa idea. La Argentina ha sido en una etapa un país en desarrollo más próspero, pero no lo es ahora. De ello cabe deducir claramente que la vulnerabilidad de los países en desarrollo puede no quedar reflejada en indicadores tales como el PIB por habitante en un momento dado. Hay determinadas situaciones en las que un país en desarrollo puede tener durante un período limitado una posición relativamente buena o una capacidad relativamente mayor para actuar. Algunos países tienen un potencial mayor que otros en lo que se refiere a sus economías o a la producción de determinados productos y todo ello forma parte de la razón por la que el comercio internacional es un útil instrumento de desarrollo. La capacidad de algunos países de pagar salarios más bajos o tener determinados recursos naturales sobre los que pueden basarse da a esos países ciertas ventajas en determinadas circunstancias. Debido a ese universo de factores diferentes, es muy posible que algunos países tengan ciertas ventajas en determinadas circunstancias y situaciones, pero ello no es razón para no definirlos como "países en

desarrollo" y privarlos del trato especial y diferenciado. Como consecuencia, no deben utilizarse las características que definen a un país en desarrollo para crear categorías de países en desarrollo. Con respecto a los obstáculos no arancelarios, en el mandato impartido se exige su reducción o eliminación. Existen dificultades para definir el alcance del mandato, debido a que la mayoría de los obstáculos no arancelarios están abarcados por otros Acuerdos de la OMC o por el mandato de negociación asignado a otro Grupo de Negociación. Como ha sugerido el Brasil, un posible camino sería prever un mecanismo por el que se identificaran esas restricciones mediante un sistema de notificación y contranotificación. Esto daría una mayor transparencia al proceso. Sean cuales fueren los resultados de este proceso, la posición de la Argentina es que en ningún caso deben reabrirse los actuales Acuerdos de la OMC sobre obstáculos no arancelarios. En cuanto a los bienes ambientales, no existe una definición universalmente aceptada de esos bienes y su examen, por el momento, no está claro. Como en el mandato no hay limitaciones en lo que se refiere a las negociaciones sobre los productos no agrícolas, sería razonable proseguir las negociaciones, realizar progresos y adoptar después una decisión sobre esta cuestión.

1.16 El representante de Australia indica que su delegación considera útil la contribución de Nueva Zelandia. Su delegación comparte las preocupaciones expresadas en el documento y apoya el enfoque esbozado para definir mejor el universo de cuestiones que el Grupo de Negociación tiene que abordar. Australia está de acuerdo en que el carácter abierto del mandato sobre los obstáculos no arancelarios conlleva el riesgo de superposición con el mandato de otros grupos de negociación. Para reducir al mínimo los riesgos que la incertidumbre con respecto al mandato en esta esfera podría crear, se debe emprender con prontitud la tarea de definir el alcance de ese mandato. La experiencia de Nueva Zelandia, expuesta en su documento, que conduce a la identificación de las siete principales categorías de obstáculos no arancelarios, es interesante. Podría ser útil que los Miembros siguieran este ejemplo. No obstante, en ese caso cada Miembro presentaría su propia lista y el problema sería convenir en un conjunto básico de obstáculos no arancelarios que los Miembros desearan abordar. Nueva Zelandia ha identificado también un problema de procedimiento en la aplicación de ese enfoque; como se señala acertadamente en su documento, la cuestión que se plantea en este contexto es dónde deben abordarse los distintos obstáculos no arancelarios y, concretamente, cuáles de ellos deben ser objeto de negociaciones en este Grupo. El mejor medio de abordar ese problema de procedimiento es el enfoque de clasificación expuesto por Nueva Zelandia en el párrafo 10. Australia subraya firmemente la necesidad de actuar con prudencia con respecto a cualquier sugerencia de que este Grupo tiene un mandato amplio para reabrir acuerdos vigentes que tratan de obstáculos no arancelarios. El documento del Japón contiene una útil enumeración de elementos con respecto a las modalidades de negociación. Sin embargo, su delegación desea aclarar unos cuantos puntos. En primer lugar, en el documento se señala acertadamente la necesidad de un equilibrio global de los resultados de las negociaciones y se indica que las negociaciones deben estar encaminadas al logro de una cobertura completa, sin exclusiones *a priori* de productos. A continuación se dice que las negociaciones deberán llevarse a cabo "prestando la debida atención a las circunstancias particulares de cada producto concreto". Su delegación desea se aclare el significado de esas palabras, en particular si señalan alguna reserva con respecto al concepto de no establecer exclusiones *a priori*. Confía en que no sea así. Su delegación espera con interés la próxima comunicación del Japón sobre su propuesta de establecer un tipo arancelario indicativo, en particular cómo podría aplicarse a los diferentes niveles de desarrollo de los países en desarrollo. Con respecto a las crestas arancelarias, en el documento se dice que las "crestas arancelarias con graves efectos de distorsión del comercio" tendrían que ser objeto de "una rectificación efectiva". A este respecto, Australia se pregunta si el Japón trata de introducir la idea de que algunas crestas arancelarias pueden tener menores efectos de distorsión que otras y podrían ser tratadas de manera diferente. También en este caso su delegación confía en que no sea así y desearía recibir explicaciones del Japón. En cuanto a los enfoques sectoriales y "cero por cero", a su delegación le interesaría recibir más información sobre el enfoque de armonización mencionado con respecto a los textiles y el vestido, en particular cuál sería su relación con el proceso de integración en el marco del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, que habrá de quedar concluido para el 1º de enero de 2005. El Japón ha propuesto que como base de las

negociaciones se utilicen los tipos consolidados basados en el SA 2002. Desde un punto de vista práctico, su delegación no comprende cómo puede ser el SA 2002 la base de las negociaciones cuando sólo unos cuantos Miembros han aplicado esa nomenclatura. Por consiguiente, su delegación propone que la base de las negociaciones sea el SA 96, ya que casi todos los Miembros han ultimado los correspondientes cambios y sólo quedan relativamente pocas reservas. Australia está de acuerdo en que las negociaciones deben basarse en los tipos consolidados. En lo que se refiere a los bienes ambientales, su delegación tiene una duda sobre la propuesta japonesa relativa a la protección del medio ambiente. En el documento se dice que habrá que prestar especial atención a aquellos bienes "que resulte procedente enfocar en términos de cuestiones ambientales mundiales y de utilización sostenible de los recursos naturales agotables". Su delegación espera con interés la próxima propuesta sobre ese tema. Australia desea expresar en esta etapa su preocupación con respecto a la definición de los bienes ambientales en función de los métodos de producción y elaboración, lo que plantearía cuestiones difíciles y controvertidas. En relación con el documento de Corea, su delegación comparte la preocupación de este país sobre la necesidad de abordar las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria. No obstante, su delegación es un poco más prudente con respecto a la propuesta de definir esos términos al principio de las negociaciones. La preocupación de Australia es que, si resultara ser una cuestión controvertida, su delegación no quiere perder tiempo negociando definiciones si ello significa introducir un nuevo paso en el proceso de tratar de llegar a un acuerdo sobre las modalidades. Como ha señalado Chile, con una fórmula podrían abordarse automáticamente las crestas arancelarias sin necesidad de emplear una gran cantidad de tiempo en su definición. Australia tiene también una duda con respecto a la sección del documento de Corea dedicada al medio ambiente. Su delegación se pregunta qué ha querido decir Corea con las palabras "fomentaría el desarrollo de la industria de bienes ambientales en todo el mundo". El concepto de "industria de bienes ambientales" puede considerarse bastante diferente del concepto de negociaciones sobre el acceso a los mercados de los bienes ambientales, objeto del mandato de Doha. Australia prefiere definir los bienes ambientales en función de su uso final.

1.17 El representante de Indonesia dice que, si bien se reconoce que la cobertura de productos debe ser completa, sin exclusiones *a priori*, ello no debe impedir a los Miembros, principalmente a Miembros con diferentes niveles de desarrollo económico, excluir productos que sean sensibles para sus ramas de producción nacionales. El Japón parece tener una opinión similar, ya que en su documento dice que "las negociaciones deberán llevarse a cabo prestando la debida atención a las circunstancias particulares de cada producto concreto". En cuanto al enfoque de establecer un "tipo arancelario indicativo", la propuesta del Japón contiene ideas interesantes sobre cómo utilizar un enfoque de reducción basado en una fórmula que corresponda al grado de desarrollo y competitividad. Es, manifiestamente, una manera de responder al mandato de Doha de prestar especial consideración a los países en desarrollo. No obstante, su delegación no está segura de la pertinencia de introducir el concepto de competitividad, que podría complicar la propuesta. El enfoque "cero por cero" lo utilizan mejor los Miembros con el mismo nivel de desarrollo económico y debe ser un complemento de las principales modalidades que se convengan. Es necesario elaborar un conjunto de parámetros como base para negociar sectores específicos con arreglo a ese enfoque. La sugerencia de Noruega sobre una masa crítica puede ser uno de ellos. Con respecto a las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, su delegación estima que deben definirse esos términos antes de que el Grupo siga adelante con el examen de esas cuestiones. Asimismo, es evidente que los Ministros reconocieron la dificultad de eliminar todos los aranceles, ya que la Declaración de Doha se limita a decir "según proceda, eliminar los aranceles". Por consiguiente, el ejercicio de negociación debe centrarse en la reducción de los aranceles en vez de en su eliminación. Su delegación opina que las negociaciones deben basarse en los aranceles consolidados resultantes de la Ronda Uruguay. Cuando no haya aranceles consolidados, podría tomarse como punto de partida el año de la conclusión de la Ronda Uruguay. Una manera de abordar las disposiciones sobre desarrollo es prever diferentes períodos de aplicación y escalonamiento, aunque no es suficiente. Esas medidas deben reforzarse con otras medidas: por ejemplo, no reciprocidad y crédito por la liberalización autónoma. En cuanto al escalonamiento, el Grupo podría también considerar la aplicación de otros criterios

objetivos, como el PNB por habitante, en vez de establecer un período determinado, ya que este último podría no bastar como período de reajuste para los países en desarrollo, como ha demostrado la experiencia de la Ronda Uruguay. En cuanto a los bienes ambientales, aunque su delegación reconoce los beneficios de liberalizar este sector con el fin de promover la protección del medio ambiente, como este tipo de bienes tiene un alto contenido de tecnología es posible que los países en desarrollo y los PMA sólo sean en este caso importadores netos. Por consiguiente, el Grupo tiene que abordar esta cuestión, si bien realizando al mismo tiempo negociaciones para liberalizar el sector. No es tampoco apropiado abordar la cuestión de las "características de producción" en el marco de las actuales negociaciones. En lo que se refiere a las medidas no arancelarias, algunos Miembros han aludido a las restricciones a la exportación incluyendo los derechos aplicados a las exportaciones como si fueran una medida no arancelaria; sin embargo, su delegación no considera que sea una clasificación apropiada. El mandato relativo a estas negociaciones se refiere al acceso a los mercados de los Miembros y las restricciones a la exportación no tienen que ver con el acceso a los mercados. Por consiguiente, ni las restricciones a la exportación ni los derechos aplicados a las exportaciones están comprendidos en el ámbito de estas negociaciones. Su delegación considera interesante la propuesta de Nueva Zelandia sobre la manera de definir los obstáculos no arancelarios.

1.18 El representante de Nicaragua manifiesta que las negociaciones deben basarse en los tipos consolidados, no en los tipos aplicados, ya que los compromisos de su país en el marco de la OMC se basan en los tipos consolidados. Considerando las negociaciones en su conjunto, es necesario compensar las reducciones arancelarias con la eliminación de otros obstáculos que afectan a las exportaciones. Deben tenerse en cuenta las necesidades especiales en materia de exportación de los PMA y de los países en desarrollo, con respecto en particular a los obstáculos con que tropiezan sus exportaciones en forma de subvenciones internas, crestas arancelarias, aranceles elevados, progresividad arancelaria, etc. En cuanto a los obstáculos no arancelarios, su delegación espera que se logre su total eliminación, sobre la base de un sistema de identificación previa de esos obstáculos mediante un proceso de notificación y contranotificación. A este respecto, su delegación estima que podría basarse en la propuesta de Nueva Zelandia. El principio de trato especial y diferenciado tiene que aplicarse con carácter general. En vez de crear categorías de países, el Grupo debe examinar la situación real de cada Miembro, ya que ningún Miembro es igual a otro. La reducción de los tipos consolidados debe compensarse teniendo en cuenta la situación real de los distintos Miembros y las diferencias de sus economías, por ejemplo en el caso de Nicaragua, que tiene una economía pequeña. Esa especial atención a la situación de Nicaragua podría adoptar diferentes formas: por ejemplo, compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena, fomento de la competitividad mediante cooperación y asistencia técnica, aplicación gradual de las normas, y períodos de aplicación y escalonamiento más largos. Los problemas fiscales constituyen una cuestión importante, ya que los déficit fiscales son crónicos en los países con economías pequeñas, lo que debe tenerse en cuenta a la hora de las reducciones arancelarias. Las reducciones arancelarias deben ser uniformes, no por productos; es decir, si los aranceles están consolidados a un nivel uniforme, ese nivel debe reducirse de manera uniforme.

1.19 La representante de Suiza indica que, con respecto a la cobertura de los aranceles consolidados, su país considera que para la previsibilidad del régimen arancelario y el funcionamiento de todo el sistema es de la máxima importancia una cobertura amplia. Ha de ampliarse la cobertura y tienen que quedar abarcadas todas las líneas arancelarias. En cuanto al nivel de la consolidación, ha habido propuestas de que el nivel mínimo debe ser el tipo aplicado. No obstante, este tema requiere ser objeto de examen en el Grupo. Con respecto a las modalidades, Suiza es partidaria de un enfoque de reducción basado en una fórmula. Este enfoque garantiza una amplia cobertura de productos y, como ha explicado Chile, si se elige bien pueden abordarse también con él cuestiones tales como las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria. Un enfoque de reducción basado en una fórmula es también flexible, ya que la fórmula puede adaptarse para tener en cuenta el nivel de desarrollo y competitividad de los países en desarrollo. Aunque ha habido delegaciones que han propuesto que la fórmula se utilice con carácter general, hay muchas ventajas en tener cierta

flexibilidad con respecto a las iniciativas sectoriales "cero por cero" o incluso los mecanismos de peticiones y ofertas. La experiencia ha demostrado que las iniciativas "cero por cero" pueden ser muy útiles para ampliar el acceso a los mercados en sectores específicos. En cuanto a la base de las negociaciones, Suiza desea utilizar los tipos consolidados finales resultantes de la Ronda Uruguay. Su delegación opina también que debe utilizarse la nomenclatura del SA 2002, aunque comprende que no todos están preparados para aplicarla, por lo que el Grupo tendrá que examinar la manera de resolver esta cuestión. Cuando no haya tipos consolidados, deberán utilizarse los tipos vigentes en el momento de la iniciación del Programa de Doha para el Desarrollo. En cuanto al escalonamiento, ha habido propuestas de establecer períodos de cinco años o un enfoque flexible. Suiza es partidaria del enfoque propuesto por Chile de que exista una relación entre el nivel de la concesión y la duración del período. Este enfoque se ha utilizado en algunas de las negociaciones de adhesión y ha resultado un procedimiento útil para seguir adelante. En lo que se refiere a los derechos "de puro estorbo", le sorprende que algunos Miembros propongan su eliminación, ya que afecta a Miembros que han alcanzado ya un grado muy elevado de liberalización y esa medida representaría penalizar a esos Miembros por haberlo hecho. Toda eliminación de los derechos "de puro estorbo" tendría que quedar compensada por concesiones, no hacerse de manera gratuita. Por otra parte, le sorprende el argumento de los costos asociados con la aplicación de esos derechos, ya que en Suiza la aplicación de los derechos bajos no es más costosa que la de los derechos elevados. Además, Suiza es partidaria de hablar de promover la mejora de la relación coste-eficacia y la eficiencia de los procedimientos de aduanas, que es por lo que su delegación estima conveniente hablar sobre la facilitación del comercio y celebrar negociaciones sobre ese tema. Suiza atribuye importancia al examen de la cuestión de los obstáculos no arancelarios. A este respecto, la contribución de Nueva Zelandia tiene el valor de ofrecer un interesante enfoque con respecto a la clasificación. El Grupo de Negociación no ha identificado todavía los problemas concretos con que se enfrentan los Miembros y, a este respecto, propone que el primer paso sea que los Miembros notifiquen esos problemas concretos. A continuación, el Grupo podrá ver cómo desea abordarlos. Hay varias posibilidades. Algunos de esos problemas pueden ser problemas de aplicación y pueden resolverse entre los Miembros. Otros tal vez tengan un mayor alcance y requieran negociaciones, que podrían superponerse con las realizadas en otros foros. En estos casos el Grupo tendrá que examinar cómo desea proceder con respecto a esas cuestiones. En cualquier caso, el punto de partida es identificar los problemas concretos y, de hecho, Suiza está elaborando una lista de sus problemas.

1.20 El representante de Costa Rica dice que las negociaciones deben basarse en los aranceles consolidados finales contenidos en las listas de los Miembros, ya que constituyen la única referencia legal en la OMC. La utilización de los aranceles aplicados tendría el efecto negativo de penalizar a los Miembros que se han esforzado en liberalizar unilateralmente en los últimos años. Con respecto a las modalidades, Costa Rica prefiere aplicar una fórmula o fórmulas -aún por definir- porque ese instrumento es más adecuado para abordar la situación actual de un gran número de Miembros de la OMC. Esa fórmula o fórmulas deben elegirse cuidadosamente y estar concebidas para abordar los problemas, y en ellas deben tenerse en cuenta los aspectos enumerados en el párrafo 16 de la Declaración de Doha. Costa Rica apoya plenamente la mejora de los datos estadísticos y arancelarios disponibles para estas negociaciones. Al igual que el Brasil, considera que es esencial que los Miembros que utilicen aranceles *non ad valorem* en sus listas o en sus aranceles aplicados, faciliten a la base de datos los equivalentes *ad valorem*. En el documento TN/MA/S/4 de la Secretaría quedan reflejadas las complicaciones metodológicas con que podría tropezar el Grupo al analizar las diversas modalidades si no dispone de los cálculos de los equivalentes *ad valorem*. El empleo de algunas de las fórmulas descritas por la Secretaría en el documento TN/MA/S/3 requiere la utilización de aranceles *ad valorem* o sus equivalentes, ya que no pueden aplicarse a derechos específicos, ya sean compuestos o mixtos. Costa Rica opina que todos los aranceles contenidos en las nuevas listas de compromisos deben ser aranceles *ad valorem* y, a tal fin, quizá sea necesario convenir en una metodología común para calcular los equivalentes *ad valorem* oficiales. En lo que se refiere a la cuestión de la definición de los bienes ambientales, su delegación opina que en ella no deben tenerse en cuenta los métodos y procesos de producción. Por otra parte, ese debate sobre definiciones puede

ser prematuro, como ha señalado Chile, y tal vez sea mejor dejar esta cuestión y examinarla más adelante en un momento apropiado, para determinar entonces si es o no necesario ese debate. Esto sería, indudablemente, una solución que facilitaría la labor de este Grupo de Negociación y le permitiría concentrarse en la cuestión de las modalidades. En cuanto a los obstáculos no arancelarios, su delegación estima que el documento de Nueva Zelandia constituye un buen marco para iniciar los debates sobre esta cuestión. Es importante que el Grupo no duplique la labor realizada en otros grupos de negociación. Es asimismo conveniente no reabrir acuerdos no indicados explícitamente en el mandato. Por otra parte, es necesario ajustarse estrictamente al calendario establecido en el mandato y en el programa de trabajo del Grupo.

1.21 El representante de la India dice que el mandato relativo a las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas es bastante claro. El Grupo tiene que tratar de lograr "reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo". En esas negociaciones "se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, incluso mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena", de conformidad, entre otras, con las disposiciones del artículo XXVIIIbis del GATT de 1994. Ha citado el párrafo 16 de la Declaración con el fin de centrarse en el hecho de que en las modalidades que han de convenirse han de tenerse plenamente en cuenta las necesidades e intereses de los países en desarrollo. A este respecto, señala que los países en desarrollo participaron por primera vez plenamente en los compromisos de reducción arancelaria en la Ronda Uruguay e hicieron contribuciones sustanciales. En términos reales, las concesiones hechas por los países en desarrollo fueron mucho mayores y contribuyeron al crecimiento y al comercio mundial en mayor medida que las concesiones hechas por los países desarrollados. Este hecho ha sido analizado y documentado en varios estudios, como el recientemente realizado por Michael Finger y Julio J. Nogues, en el que se señala que las reducciones arancelarias realizadas por los países en desarrollo, si se miden por la manera en que afectan al gasto de los importadores, son mayores que las de los países desarrollados. Sin embargo, en los mercados desarrollados se ha prestado menor atención a las reducciones arancelarias con respecto a partidas de especial interés para los países en desarrollo. Añade que, en su libro, el Sr. A. Hoda llega también a la conclusión de que "las reducciones arancelarias realizadas por los países desarrollados (en la Ronda Uruguay) con respecto a las importaciones de productos industriales, excepto el petróleo, procedentes de los países en desarrollo y menos adelantados fueron de nuevo inferiores si se comparan con las realizadas con respecto a las importaciones procedentes de todas las fuentes". Es importante que esta vez el Grupo respete fielmente el mandato para lograr que a los países en desarrollo les correspondan beneficios sustanciales. Ha habido varias propuestas y se han sugerido enfoques con respecto a la cuestión de las modalidades. Ahora bien, para que un determinado enfoque o una combinación de enfoques sean efectivos para el cumplimiento del mandato impartido por los Ministros, es necesario que se tengan plenamente en cuenta las necesidades en materia fiscal y de desarrollo y las necesidades estratégicas y de otro tipo de los países en desarrollo. Así se prevé también en el apartado c) del párrafo 3 del artículo XXVIIIbis del GATT. La India toma nota de la propuesta del Japón en la que se hace referencia a un tipo arancelario indicativo teniendo en cuenta el nivel de desarrollo de los países y el actual promedio de sus tipos arancelarios ponderado en función del comercio. Sin embargo, la referencia a un "nivel indicativo" no está clara. Noruega se refiere también a coeficientes diferenciados para los países en desarrollo, lo que requiere aclaraciones. Su delegación tiene reservas con respecto a la diferenciación entre países en desarrollo. A su delegación le hubiera gustado también ver en esas propuestas alguna indicación de cómo se propone se lleve a cabo el mandato de Doha de eliminación de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria con respecto a los productos cuya exportación reviste interés para los países en desarrollo. Ello es importante para garantizar que los países desarrollados hagan contribuciones sustantivas en materia de reducciones arancelarias en sectores de especial interés para los países en desarrollo y los PMA, de manera que estén en consonancia con sus niveles arancelarios medios. Su delegación toma nota con interés de las

frecuentes referencias al comercio Sur-Sur hechas por algunos importantes interlocutores comerciales. Está de acuerdo en que debe haber más comercio Sur-Sur. De hecho, los países del Sur están en contacto constante entre sí para promover el comercio entre ellos. Ese comercio tiene lugar cuando y donde es posible en el contexto de las necesidades en materia fiscal y de desarrollo de los países en desarrollo. No obstante, nadie puede negar que los grandes mercados están en el Norte y que segmentos considerables de esos mercados están cerrados mediante la utilización de crestas arancelarias, progresividad arancelaria y obstáculos no arancelarios de diversas clases. Tampoco puede nadie negar el hecho de que la intención de los Ministros en Doha fue promover el desarrollo global de los países más pobres y que esto sólo puede lograrse mediante un mayor acceso a los mercados de los países desarrollados de los productos de los países en desarrollo, incluidos los textiles. Respalda plenamente las opiniones del Brasil de que el mandato de Doha no debe disminuirse ni reinterpretarse. Su delegación ha examinado también los documentos de la Secretaría preparados para la presente reunión y desea hacer unas cuantas observaciones con respecto al documento TN/MA/S/3. Los diversos enfoques esbozados en el documento tal vez faciliten información fáctica pero no indican cómo pueden incorporarse los intereses de los países en desarrollo y los PMA. Por ejemplo, se demuestra que el resultado de la fórmula suiza depende del coeficiente que finalmente se convenga. La preocupación de la India a ese respecto proviene del hecho de que es evidente que no se tienen en cuenta las circunstancias de los países en desarrollo y los PMA, con referencia específica a sus necesidades en materia fiscal y de desarrollo. La India considera que tiene que emprenderse un análisis en el que se tengan también en cuenta las necesidades en materia fiscal y de desarrollo y las necesidades estratégicas de los países en desarrollo y los PMA. Tal vez haya también que tener presentes las necesidades especiales de las pequeñas empresas de los países en desarrollo que utilizan intensivamente mano de obra. Si no se tienen en cuenta esas necesidades, las modalidades para las negociaciones arancelarias no serán apropiadas. A su delegación le hubiera también gustado que en el documento de la Secretaría se examinara el procedimiento de peticiones y ofertas, en particular para saber cuándo se ha aceptado normalmente como modalidad, es decir, si en los casos en que se ha hecho el país solicitante en cuestión tenía un interés como abastecedor principal o un derecho de primer negociador, o se ha hecho incluso no siendo así. Su delegación propuso en la última reunión que la Secretaría preparara un documento sobre todos los elementos pertinentes a las modalidades, con especial referencia a los principios rectores y a la manera en que se había abordado anteriormente la cuestión de tener en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo, así como también al impacto de la liberalización del comercio, especialmente en las economías de los países en desarrollo y los PMA. Su delegación considera aún útil tener esa información detallada, además de lo que la Secretaría ha preparado sobre los enfoques basados en fórmulas. Se han hecho también sugerencias de seguir un enfoque sectorial en las negociaciones. A este respecto, es preciso tener presente que los países en desarrollo tienen en general niveles arancelarios más elevados debido a sus necesidades de ingresos y también para otorgar cierto grado de protección a su industria, que, si bien proporciona empleo, se halla en situación de desventaja no sólo por la falta de recursos, su tecnología más antigua y los elevados tipos de interés, sino también por las limitaciones infraestructurales y de otro tipo, que aumentan sus costos. Por consiguiente, los enfoques "cero por cero" o de armonización de los aranceles en determinados sectores, que reducirían considerablemente los aranceles en un breve período, podrían crear distorsiones en sus economías y en sus estructuras internas de producción, por no hablar del brusco descenso de los ingresos que podría producirse. Los productos de esos sectores pueden ser materias primas, productos intermedios o incluso insumos en otros sectores manufactureros no abarcados por los enfoques sectoriales. En ese caso, los efectos netos podrían alterar seriamente la tasa efectiva de protección vigente y el equilibrio entre eficiencia y competencia leal que pueda actualmente estar en juego en una economía en desarrollo. Aunque tal vez no ocurra en países en etapas más avanzadas de desarrollo, ello podría perjudicar gravemente a países en desarrollo en los que una industria incipiente trate de afirmar su posición y consolidarse. Por otra parte, considera que ese enfoque "cero por cero" tal vez no entrañe una concesión sustancial por parte de los países desarrollados, cuyos aranceles medios en los sectores elegidos indicados son ya bastante bajos, en la mayoría de los casos inferiores al 3-5 por ciento. No ocurriría lo mismo en el caso de los países en desarrollo, que quizás tuvieran

que hacer concesiones muy sustanciales que serían contrarias al mandato de Doha, según el cual no se espera de los países en desarrollo plena reciprocidad en los compromisos de reducción hasta el punto de ser ellos quienes hagan concesiones. En el documento de Noruega parece reconocerse esto en cierto modo cuando se indica que tales enfoques no deben producir un desequilibrio a favor de los grandes interlocutores comerciales. Esos enfoques podrían también desviar la atención de un elemento principal del mandato de Doha: abordar la cuestión de las crestas arancelarias, la progresividad arancelaria y los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. En lo que se refiere a las líneas arancelarias consolidadas, la India acoge con agrado la sugerencia del Japón de que la base deben ser los tipos consolidados. Ese enfoque es práctico, ya que los tipos consolidados representan el último nivel de compromiso negociado de un Miembro. Todo compromiso futuro debe ser continuación del mismo ejercicio, con el fin de ofrecer a cada Miembro un equilibrio entre sus compromisos y las ventajas para él resultantes de los compromisos de los demás. En cuanto a las líneas arancelarias sin consolidar, es preciso tener presente que los Miembros no las han consolidado antes precisamente por su carácter sensible. Por lo general, son más sensibles que las partidas que se han consolidado. A este respecto, se refiere a la propuesta de Noruega, en la que se sugiere que las líneas arancelarias sin consolidar han de consolidarse al tipo generalmente aplicado al comienzo de las negociaciones de Doha. Aunque algunas partidas puedan ser ahora menos sensibles que lo eran en el momento de la Ronda Uruguay, no sería lógico prever para ellas un tipo de base inferior al más elevado de los tipos consolidados vigentes para otros productos. Aun cuando no pueda haber ninguna exclusión *a priori* de grupos de productos, ha de preverse el mantenimiento de determinadas líneas arancelarias sin consolidar por ser sensibles para distintos países en desarrollo. La India atribuye gran importancia a la supresión de obstáculos no arancelarios específicos con respecto a líneas arancelarias de productos cuya exportación reviste especial interés para los países en desarrollo. Por su naturaleza, los obstáculos no arancelarios no se prestan a compromisos que puedan definirse o vigilarse fácilmente. En la medida en que el Grupo pueda aportar ideas creativas a este respecto, sería útil que lo hiciera. Para facilitar los debates en esta esfera es requisito esencial hacer una compilación de datos completos con respecto a los obstáculos no arancelarios. No obstante, advierte que no deben incluirse en las negociaciones instrumentos legítimos que los países en desarrollo puedan utilizar en el marco de los diversos acuerdos de la OMC para el desarrollo de sus industrias. Por ejemplo, los aranceles o gravámenes a la exportación se utilizan generalmente con el fin de generar recursos para desarrollar una industria mediante la diversificación de su estructura de productos y el desarrollo de productos con valor añadido para la exportación. Por consiguiente, la sugerencia de que se negocien los derechos aplicados a las exportaciones queda fuera del mandato de Doha. Con respecto a los bienes ambientales, habría que examinar la cobertura de productos a la luz de los productos cuya exportación reviste interés para los países en desarrollo, incluidos los PMA, y podrían quedar también incluidos los productos favorables al medio ambiente. No obstante, la India es contraria a incluir productos en esta categoría atendiendo a consideraciones sobre los procesos y métodos de producción.

1.22 El representante de China dice que, con el fin de mejorar las oportunidades de acceso a los mercados mediante estas negociaciones y aumentar la transparencia y previsibilidad de los regímenes de comercio, su país opina que las negociaciones o la labor sobre las modalidades deben centrarse en ampliar el ámbito de las consolidaciones, limitar las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria y reducir la utilización de aranceles *non ad valorem*. Las negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios deben basarse en una determinación clara de qué obstáculos no arancelarios deben tenerse en cuenta y su alcance. Para que las negociaciones tengan éxito, debe otorgarse trato especial y diferenciado a los países en desarrollo Miembros de la OMC y a los PMA. Espera que todos los Miembros participen plenamente en este ejercicio. A este respecto, es necesario que se lleven a cabo de manera plena y práctica actividades de asistencia técnica y creación de capacidad, con el fin de que los resultados de las negociaciones puedan reflejar beneficios para todos los Miembros de manera equitativa, equilibrada y suficiente. Como se dice en la Declaración de Doha, los Miembros de reciente adhesión han contraído amplios compromisos en materia de acceso a los mercados en el momento de su adhesión, con respecto incluso a los productos no agrícolas. Las reducciones

arancelarias tendrán probablemente una grave repercusión en sus industrias nacionales y sus ingresos fiscales. Por consiguiente, en las actuales negociaciones sobre las modalidades debe tenerse plenamente en cuenta la situación de esos Miembros de reciente adhesión, permitiéndoles mayor flexibilidad y otorgándoles crédito.

1.23 El representante de Guatemala está de acuerdo en la necesidad de estudiar posibles directrices sobre el trato de las diferentes esferas de obstáculos no arancelarios, ya que será necesario para que las negociaciones avancen sin dificultades. Es también importante determinar la relación entre el mandato de este Grupo de Negociación y el de otros órganos de la OMC. De no hacerlo, se correría el riesgo de duplicar el trabajo, dado el carácter abierto del mandato de este Grupo de Negociación. La experiencia de Nueva Zelandia, expuesta en el documento TN/MA/W/4, será útil para la labor del Grupo relativa a la clasificación en categorías de los obstáculos no arancelarios. Tiene que respetarse el mandato de Doha, en particular con respecto a la situación de los países en desarrollo y los PMA, y debe hacerse mediante trato especial y diferenciado, creación de capacidad y asistencia técnica. En el documento del Japón se plantean cuestiones que no se han examinado detenidamente hasta la fecha. La finalidad del documento es definir posibles modalidades, prestando especial atención a la situación específica de cada producto. Se pregunta cómo podría definir el Japón los productos en los que concurren circunstancias especiales y si esa definición sería válida para cada país. En opinión de Guatemala, la base de las negociaciones tiene que ser los aranceles consolidados y debe utilizarse la nomenclatura del SA 96, ya que es la que utilizan la mayoría de los Miembros. Guatemala estima también que sería útil llegar a una fórmula que respetara las necesidades especiales de los países en desarrollo y los países menos adelantados y les prestara particular atención. Su delegación opina asimismo que los obstáculos no arancelarios deben identificarlos los Miembros pero que, al mismo tiempo, la Secretaría tiene que prestar especial atención a la situación de los países en desarrollo que no están en condiciones de identificar esas medidas y evaluar el daño que les están causando. La propuesta japonesa de que la Secretaría celebre un segundo seminario es útil, especialmente si asistieran funcionarios de las capitales. Espera que se disponga de fondos para que pueda asistir un número máximo de delegados de los países en desarrollo y los PMA. Apoya la declaración de Corea en el sentido de que es necesario aclarar conceptos tales como los de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria. Su delegación estima que es importante completar los datos de la BID. Un conjunto completo de datos sería útil especialmente para los países en desarrollo y los PMA. El documento de la Secretaría TN/MA/S/3, titulado "Enfoques de las negociaciones arancelarias basados en fórmulas", ayudará a las capitales a comprender mejor las negociaciones, las modalidades y las fórmulas.

1.24 El representante del Taipei Chino indica que su país ha decidido participar activamente en estas negociaciones y hacer contribuciones en las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas. No obstante, la posición de su delegación sobre varias cuestiones específicas está aún en curso de examen. Espera presentar en breve un documento al respecto. En lo que se refiere al alcance de las negociaciones y la cobertura de productos, al Taipei Chino le complace el carácter amplio de estas negociaciones, respaldado por la Declaración Ministerial de Doha, en la que se especifica que las negociaciones sobre los productos no agrícolas deberán abarcar todas las partidas arancelarias y evitar exclusiones *a priori*. Además, su delegación estima que en las negociaciones deben tenerse en cuenta los diferentes niveles de desarrollo y las necesidades especiales de los países en desarrollo y los países menos adelantados Miembros. Las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria siguen siendo importantes obstáculos a las exportaciones de los países en desarrollo, ya que en muchos casos las crestas arancelarias y los aranceles progresivos se aplican precisamente a productos industriales en los que los países en desarrollo y los PMA tienen la mayor ventaja comparativa en la esfera de las exportaciones. Como se considera que las crestas arancelarias y los aranceles progresivos tienen mayores efectos de distorsión del comercio, los Miembros tienen que centrarse con carácter prioritario en la racionalización de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria. Con respecto a los períodos de aplicación y el escalonamiento, espera que se logren objetivos ambiciosos, y su delegación mantendrá una actitud abierta. La contribución del Japón

(TN/MA/W/5) sobre los períodos de aplicación y el escalonamiento constituye una buena base para ulteriores debates. Teniendo en cuenta que las necesidades especiales y las condiciones que afectan al comercio de los países en desarrollo y los PMA constituyen una de las piedras angulares del Programa de Doha para el Desarrollo, el Taipei Chino apoya un conjunto equilibrado de medidas que refleje las necesidades e intereses de esos países. Para lograr ese resultado, tiene que haber una aplicación sistemática, transparente y amplia del trato especial y diferenciado. Por consiguiente, el Taipei Chino propone que se siga haciendo hincapié en coordinar estudios apropiados y medidas de creación de capacidad con respecto a esos países, y que la finalidad de las medidas pertinentes sea ayudarles a participar activamente en el sistema multilateral de comercio. En consecuencia, recomienda que se elabore un programa de actividades de creación de capacidad adaptado a las necesidades de los distintos destinatarios, con plazos y criterios de evaluación, que muestre las medidas internas que cada país adopte. Ello contribuiría a que la asistencia prestada no se desperdiciara y tuviera el máximo efecto. Señala que está previsto que el Programa de Doha para el Desarrollo concluya en 2005. Teniendo en cuenta la situación de algunos Miembros de la OMC de reciente adhesión que están obligados a aplicar enormes compromisos en materia de acceso a los mercados de los productos no agrícolas hasta 2008 y 2010, las concesiones que se hagan en la Ronda de Doha tendrán importantes efectos en las ramas de producción nacionales de los nuevos Miembros. Es un aspecto que hay que tener en cuenta en las negociaciones.

1.25 El representante de las Comunidades Europeas recuerda que la posición general de las CE se indicó por escrito en junio de 2002; le complace oír que muchas otras contribuciones parecen estar orientadas en el mismo sentido. En opinión de su delegación, hay varias palabras clave que servirán de guía en las negociaciones. La primera es ambición y significa que el Grupo tiene que adoptar un enfoque amplio sin exclusiones *a priori*, como se establece en el párrafo 16 de la Declaración de Doha. Por esa razón, le preocupan algunas de las declaraciones hechas, por ejemplo por Indonesia, que se han referido a la exclusión de determinados productos. Sería un camino peligroso para el resultado global de las negociaciones. Ha tomado nota de las muy interesantes observaciones hechas por el representante de Chile, que se ha referido a la posibilidad de una transacción entre ambición por un lado y aplicación por otro. Es una manera de pensar constructiva que podría utilizarse también al examinar la cuestión del trato especial y diferenciado. Los obstáculos no arancelarios son actualmente más evidentes porque en muchos países se ha reducido el nivel de protección arancelaria. Para las CE, es un elemento fundamental de las negociaciones. A este respecto, agradece a Nueva Zelanda su constructiva propuesta. Con respecto a las ideas de Suiza, tal vez haya posibilidades de combinar las dos propuestas. La cuestión de los bienes ambientales es complicada. No obstante, al determinar tales productos han de tenerse presentes algunas consideraciones básicas. Esos productos deben contribuir a un desarrollo sostenible y deben potenciar el apoyo mutuo del comercio y el medio ambiente. No es su delegación quien lo dice: son palabras del Programa de Doha para el Desarrollo. Su delegación confía en que se halle una solución en torno a esos principios, pero desea prevenir contra enfoques condicionales que puedan basarse en el uso final. Recuerda que su delegación está también examinando medios de mejorar las medidas de facilitación del comercio y que el establecimiento de cargas administrativas específicas sería contraproducente. Indudablemente, esta ronda no es una ronda exclusivamente basada en el comercio Sur-Sur, pero tampoco es una ronda que sólo tenga una dimensión Norte-Sur. Los datos estadísticos demuestran la creciente importancia del comercio Sur-Sur y alrededor del 70 por ciento de ese comercio es de manufacturas. Por consiguiente, comparte la opinión ya expresada por los Estados Unidos de que una cuestión fundamental para el éxito es que se logre una importante liberalización del comercio Sur-Sur. En cuanto a la base de las negociaciones, existe una excelente tradición del GATT, seguida en las anteriores rondas de negociaciones, de basarse en los tipos consolidados. Con respecto a la nomenclatura que ha de utilizarse, las Comunidades y algunos otros Miembros han pasado ya a aplicar el SA 2002. No obstante, sería apropiado utilizar en las negociaciones el SA 96, puesto que se dispondrá de estadísticas y esa es la base sobre la que trabajan la mayoría de los países. En lo que se refiere a los datos, su delegación prefiere el último promedio de tres años disponible, pero dependerá de lo que resulte factible para la mayoría de los participantes. Su delegación está redactando su

propuesta sobre las modalidades y espera que esté lista para su presentación en la reunión de noviembre de 2002. Con arreglo al enfoque adoptado por las CE, se procura abordar ampliamente los elementos fundamentales ya mencionados y las cuestiones de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria.

1.26 La representante de Hungría dice que su país atribuye gran importancia a la mejora del acceso a los mercados de los productos no agrícolas. La parte pertinente del mandato de Doha es muy ambiciosa y, por consiguiente, requiere un enfoque ambicioso y amplio de las negociaciones. Su país es partidario de un enfoque basado en una fórmula que garantice la realización de amplias reducciones arancelarias con respecto a toda la gama de productos no agrícolas. La fórmula podría incluir una tasa mínima de reducción que garantizara la reducción de todos los aranceles mediante la aplicación de la fórmula. En el mandato se da prioridad a la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria. Por lo tanto, la fórmula ha de incluir un elemento de armonización arancelaria. En general, a Hungría no le gusta el enfoque "cero por cero", pero no excluye la posibilidad de elaborar un enfoque de ese tipo como complemento de la fórmula. Su delegación no es contraria al otorgamiento de crédito por las reducciones arancelarias autónomas si los Miembros afectados están dispuestos a consolidar esos tipos arancelarios como parte de sus compromisos en la Ronda de Doha. Hungría cree firmemente que las modalidades deben incluir un compromiso firme de consolidar todas las líneas arancelarias de productos no agrícolas al tipo resultante de las negociaciones. En cuanto a la base de las negociaciones, Hungría propone los tipos arancelarios consolidados vigentes al comienzo de la Ronda de Doha. En lo que se refiere a las medidas no arancelarias, estima que como punto de partida deben identificarse esas medidas y reunir un catálogo de obstáculos no arancelarios sobre la base de las notificaciones. Con respecto a los bienes ambientales, su delegación opina que establecer una lista de bienes ambientales es un medio más eficiente de cumplir esa parte del mandato que empezar un largo debate sobre determinados criterios. Hungría prefiere negociar sobre productos en vez de criterios. En el mandato se refleja la participación de los países en desarrollo en estas negociaciones y su delegación está dispuesta a examinar el compromiso específico de facilitar trato especial y diferenciado.

1.27 El representante del Paraguay manifiesta que la cuestión del acceso a los mercados es de importancia vital y ocupa un lugar central en las negociaciones de Doha. En el mandato de Doha sobre esta cuestión se pide la eliminación de los aranceles y la reducción o eliminación de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, así como de los obstáculos no arancelarios. Esas cuestiones abarcan algunas de las preocupaciones de su país, que es un país en desarrollo sin litoral. Dada esa condición, la integración del Paraguay en el sistema internacional de comercio y sus posibilidades de beneficiarse de las ventajas del sistema se han retrasado. Considera oportuna la declaración del representante del Brasil de que el MERCOSUR podría presentar una propuesta de negociación. El Paraguay colaborará en ella con el fin de que la subregión pueda seguir contribuyendo a la liberalización del comercio en todos los sectores. Al Paraguay le gustaría que se definieran claramente las cuestiones que han de negociarse. Se refiere en particular a los bienes ambientales. También ha de tenerse en cuenta en estas negociaciones el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, con el fin de facilitar la aplicación de los resultados. Por ello, su delegación está de acuerdo con la declaración de Nicaragua. Su delegación presentará una propuesta en la que se tendrá en cuenta la situación de algunos países como el suyo, es decir, países sin litoral, para que puedan tener un desarrollo más rápido e integrarse en el sistema internacional de comercio. Esta cuestión está vinculada a la de la creación de capacidad. Este proceso de negociación debe ir acompañado de un programa paralelo de asistencia técnica. En cuanto al calendario de las negociaciones, debe respetarse lo decidido en Doha. El Paraguay opina también que las negociaciones deben basarse en los tipos consolidados y deben abarcar todos los productos, sin exclusiones *a priori*. Deben eliminarse o reducirse los aranceles y los obstáculos no arancelarios, en particular con respecto a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

1.28 El representante de Kenya dice que el primer objetivo de la Declaración Ministerial de Doha con respecto al acceso a los mercados de los productos no agrícolas es la promoción de las necesidades y los intereses especiales de los países en desarrollo y los PMA. Este objetivo sólo puede lograrse sobre la base de un claro entendimiento de los problemas fundamentales para la industrialización de esos países, en particular en África. A este respecto, el principal objetivo de las negociaciones sobre el acceso a los mercados debe ser facilitar y permitir el proceso de desarrollo e industrialización de los países en desarrollo. La liberalización de las importaciones debe considerarse únicamente un posible medio de lograr ese objetivo. Para muchos países en desarrollo, una mayor liberalización, especialmente con respecto a productos en los que sus industrias son débiles, sería contraproducente para el logro de ese objetivo de desarrollo primordial. Por otro lado, la liberalización por parte de los países desarrollados de productos que puedan exportar los países en desarrollo podría contribuir al desarrollo de estos países, aunque también las limitaciones de la oferta impiden a muchos de ellos aprovechar las mejoras del acceso a los mercados. Esto debe constituir el núcleo de las modalidades y las negociaciones reales y debe ocupar un lugar central en todos los aspectos del Programa de Trabajo del Grupo. Para que el Programa de Doha para el Desarrollo logre los objetivos declarados, debe permitirse que los países en desarrollo y los PMA con bases industriales débiles elijan niveles de liberalización y protección que permitan a sus sectores industriales débiles seguir siendo viables y desarrollarse en el futuro con mayor eficiencia con ayuda de medidas complementarias. En estas negociaciones tiene que darse la máxima prioridad a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo con bases industriales débiles y vulnerables pero con potencial de exportación con respecto a esos productos. Ello estaría en consonancia con el párrafo 16 de la Declaración Ministerial, en el que se dice que las negociaciones se centrarán en la reducción o eliminación de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, en particular con respecto a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. Esa atención particular ha de reflejarse en las modalidades. El principal objetivo de este ejercicio debe ser las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria existentes en los países desarrollados, especialmente con respecto a productos cuya exportación reviste interés para los países en desarrollo. Por otro lado, debe permitirse a los países en desarrollo flexibilidad para reconstituir su capacidad interna, ya que en otro caso la mejora del acceso a los mercados podría terminar siendo un potencial sin realizar de mayor producción industrial. Si no se establecen salvaguardias adecuadas en forma de trato especial y diferenciado, algunos países en desarrollo Miembros, en particular los de África, experimentarán probablemente efectos desfavorables en su desarrollo industrial. En el párrafo 16 de la Declaración de Doha se dice que "en las negociaciones se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, incluso mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena". En ese mismo párrafo se hace también referencia a diversas disposiciones, entre ellas las del artículo XXVIIIbis del GATT de 1994 y las citadas en el párrafo 50 de la Declaración, que trata del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo. Esas intenciones tienen que ponerse plena y efectivamente en práctica mediante la aplicación, entre otros medios, de las sugerencias hechas por Kenya en la presente reunión. El efecto jurídico y práctico de transferir el foro de las negociaciones previstas en el apartado iii) del párrafo 31, el Comité de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria, al Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados, en el marco del párrafo 16, implica que las negociaciones previstas en el apartado iii) del párrafo 31 deben considerarse un subconjunto de las previstas en el párrafo 16 y que, por consiguiente, las disposiciones y el mandato contenidos en el párrafo 16 deben ser también aplicables a las negociaciones previstas en el apartado iii) del párrafo 31. A este respecto, en el párrafo 16 se hace hincapié en que las negociaciones -y, por extensión, las previstas en el apartado iii) del párrafo 31- deben referirse en particular a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo y en ellas deben tenerse plenamente en cuenta las necesidades y los intereses especiales de los países en desarrollo y los PMA. Espera que cuando se examine la cuestión de los bienes ambientales se tome en consideración este aspecto. Por consiguiente, en esas circunstancias, Kenya considera que la clasificación de los bienes ambientales de la OCDE o el APEC propuesta puede ser pertinente para las negociaciones previstas en el apartado iii) del párrafo 31, pero quizás no sea apropiada o no refleje los intereses comerciales

de los países en desarrollo en el contexto de las negociaciones previstas en el párrafo 16. En muchos casos, debido a los niveles -en general más bajos- de capacidad industrial y progreso tecnológico de los sectores manufactureros exportadores de los países en desarrollo, muchos de los bienes ambientales ilustrativos enumerados por la OCDE o el APEC no se manufacturarán generalmente, ni mucho menos se exportarán, en los países en desarrollo. A este respecto, Kenya propone que se realice una labor adicional con respecto a los bienes ambientales, con inclusión de las necesidades de adopción de medidas de creación de capacidad, para identificar los bienes ambientales cuya exportación puede interesar a los países en desarrollo, con el fin de no centrar las negociaciones únicamente en productos cuya exportación interesa a los países desarrollados. Añade, como observación final, que el único plazo que Kenya ve en la Declaración de Doha es el de 1º de enero de 2005.

1.29 El representante de Malasia dice que su país desea que se realicen importantes reducciones arancelarias utilizando una fórmula adecuada en la que se tengan en cuenta los aranceles elevados, las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria en todos los mercados, tanto de países desarrollados como de países en desarrollo, sin exclusiones *a priori*. La base de las reducciones debe ser los tipos consolidados y debe utilizarse la nomenclatura del SA 96, ya que no todos los Miembros han aplicado la nomenclatura del SA 2002. Con respecto a los aranceles sin consolidar, debe permitirse a los países en desarrollo flexibilidad para consolidarlos a niveles más elevados que los aplicados. Por consiguiente, Malasia no puede aceptar las propuestas de que las reducciones se realicen a partir de los aranceles aplicados, ni las propuestas de que se consoliden los actuales aranceles sin consolidar a los tipos aplicados. El enfoque más claro es el basado en una fórmula. Otros enfoques aparentemente basados en una fórmula pero complementados con otras consideraciones, como el nivel de desarrollo y competitividad, podrían dar lugar a complicaciones y largos debates y demorar el proceso. Por otra parte, esos enfoques tendrían graves repercusiones en el trato de los Miembros y crearían diferentes subcategorías de Miembros, en particular entre los países en desarrollo. Asimismo, Malasia tiene dificultades con las propuestas que prevén explícitamente que ningún país en desarrollo tenga al final del proceso de reforma aranceles superiores a un determinado porcentaje. La utilización de una fórmula adecuada que permita importantes reducciones arancelarias tendrá el efecto perseguido de establecer un tope. Algunos Miembros han indicado que el enfoque basado en una fórmula debe complementarse con iniciativas sectoriales y "cero por cero" y el procedimiento de peticiones y ofertas. Malasia sólo puede aceptar que se complemente con el procedimiento de peticiones y ofertas. Las iniciativas sectoriales y "cero por cero" pueden limitarse a los países desarrollados Miembros. Si los países en desarrollo participan en esas iniciativas, debe ser con carácter estrictamente voluntario y en casos en que haya una masa crítica para hacerlo. Algunos Miembros han instado a la eliminación de los derechos "de puro estorbo". Aunque el Grupo de Negociación tiene aún que definir lo que es un derecho "de puro estorbo", la frecuentemente citada definición de la Ronda Uruguay es un derecho inferior al 5 por ciento. En su opinión, tiene que permitirse que los países en desarrollo mantengan esos derechos, ya que prestan cierta protección, especialmente en casos de violentas fluctuaciones monetarias. Malasia no tiene objeciones a la eliminación de esos derechos por los países desarrollados o los países en desarrollo que han propuesto ese tipo de medidas; pero esa eliminación debe hacerse exclusivamente con carácter voluntario. En lo que se refiere a la conversión de los derechos específicos en derechos *ad valorem*, Malasia apoya ese enfoque. Asimismo, desea proponer que el Grupo de Negociación examine más a fondo la utilización de derechos estacionales. Todos los productos tienen que estar sujetos a las mismas modalidades, sin que los bienes ambientales -como han propuesto algunos Miembros- queden sujetos a mayores reducciones. En otras palabras, los bienes ambientales, definidos con arreglo al enfoque del APEC basado en el uso final, han de quedar sujetos a las mismas modalidades que los demás productos. No está de acuerdo con el representante de las CE en que la utilización del enfoque del APEC dé lugar a problemas aduaneros. Si se aplica a todos los productos la misma modalidad, no habrá problemas en la aplicación. Los impuestos sobre las exportaciones y las restricciones a la exportación no son obstáculos no arancelarios ni forman parte del mandato, por lo que Malasia no puede aceptar las propuestas de que se sometan a disciplina esos instrumentos de la política de

desarrollo. Nadie debe tratar de interpretar o ampliar el mandato contenido en el párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha. Con respecto al trato de los obstáculos no arancelarios, Malasia apoya el enfoque propuesto por Nueva Zelandia. En la presente reunión se ha hecho también una propuesta de que los acuerdos comerciales regionales vigentes hagan extensiva la oportunidad de competencia en régimen de franquicia arancelaria a los que no participan en ellos, en régimen NMF. Malasia no está dispuesta a suscribir esa propuesta. Resulta conveniente sugerir ese tipo de enfoques cuando no se es miembro de ningún acuerdo comercial regional. Ahora bien, si se aceptara ese enfoque, debería ser aplicable únicamente a los acuerdos comerciales regionales en los que participan países desarrollados; debe dejarse a los países en desarrollo al margen de esa iniciativa. Todos los países en desarrollo deben recibir el mismo trato. Las propuestas que vinculan el otorgamiento de trato especial y diferenciado al nivel de desarrollo de los países en desarrollo Miembros darían lugar a la creación de subcategorías entre los países en desarrollo. No obstante, Malasia está de acuerdo con las propuestas en las que se sugieren períodos de aplicación más largos para los países en desarrollo en su conjunto con respecto a determinados productos sensibles para ellos. Hay que tener plenamente en cuenta los problemas especiales de todos los PMA. Ha escuchado declaraciones en el sentido de que sólo debe darse crédito con respecto a los derechos consolidados. Sin embargo, Malasia opina que también debe otorgarse crédito por las reducciones de los derechos aplicados. A este respecto, informa a los Miembros que Malasia ha liberalizado sustancialmente sus aranceles aplicados.

1.30 El representante de la República Checa dice que, según el mandato, la cobertura de productos debe ser amplia y sin exclusiones *a priori*. Está de acuerdo en que el enfoque apropiado para lograr el objetivo de que se realicen nuevas reducciones arancelarias es el basado en una fórmula. Su delegación espera que en las modalidades que se convengan se reconozcan también las reducciones arancelarias autónomas. Su delegación apoya el establecimiento de modalidades encaminadas a fortalecer los compromisos relativos a una mayor cobertura de las consolidaciones y la eliminación de las crestas arancelarias. Incluso el resultado más ambicioso con respecto a las reducciones arancelarias quedaría disminuido por los obstáculos no arancelarios. Por consiguiente, su delegación trata de hallar una solución amplia que elimine las zonas grises en lo que se refiere a la mejora del acceso a los mercados de los productos no agrícolas. Su delegación acoge con agrado la comunicación de Nueva Zelandia sobre los obstáculos no arancelarios, que considera muy útil. Su delegación es partidaria de promedios de tres años y coincide con la propuesta de que todos los Miembros realicen un esfuerzo para presentar los datos que faltan. El acceso a los datos es una condición previa para realizar negociaciones significativas. Señala que la BID y la LAR no están vinculadas, lo que resulta inconveniente. Se pregunta si podría mejorarse esa situación.

1.31 La representante de la República Eslovaca manifiesta que su delegación atribuye gran importancia a una mayor liberalización de los productos no agrícolas. De conformidad con el mandato, la cobertura de productos debe ser amplia, sin exenciones *a priori*, y debe estar encaminada a una reducción sustancial de los aranceles, para lograr una mejora del acceso a los mercados. Este objetivo puede lograrse mediante la armonización arancelaria, la eliminación de las crestas arancelarias y la reducción de la progresividad arancelaria. La República Eslovaca está dispuesta a cumplir ese ambicioso mandato y a comprometerse también a lograr un mejor acceso a los mercados mediante la reducción de los aranceles y los obstáculos no arancelarios. A este respecto, su delegación puede aceptar la propuesta de las CE de que no se excluya ningún sector ni producto, y que se tenga en cuenta la completa eliminación de los aranceles con respecto a grupos de productos o sectores, así como los diferentes niveles de desarrollo de los países en desarrollo y los PMA. El mejor enfoque para lograr esos objetivos podría ser el basado en una fórmula. Al establecer las modalidades, que tienen que estar en correspondencia con los objetivos del mandato, debe tenerse debidamente en cuenta el crédito por la liberalización autónoma. Por otra parte, es necesario un aumento significativo del número de consolidaciones arancelarias. Las modalidades deben incluir compromisos de consolidar todas las líneas arancelarias de productos no agrícolas. Con respecto a los obstáculos no arancelarios, su delegación apoya plenamente la reducción y eliminación de esas medidas con efectos de distorsión del comercio. En ese proceso será necesario identificar los

problemas concretos y negociar después el camino a seguir. A este respecto, se considera que la comunicación de Nueva Zelandia puede constituir una buena base para el examen de esta cuestión.

1.32 El representante del Pakistán dice que su delegación vacila en hacer observaciones específicas o dar una opinión definitiva sobre cualquier aspecto concreto de estas negociaciones. Su delegación estima que esas observaciones podrían ser prematuras en esta etapa preliminar de las negociaciones, cuando las capitales están aún examinando las cuestiones que se plantean. Las ideas del Pakistán sobre las modalidades se hallan aún en proceso de evolución. Son cuestiones complejas y difíciles que tendrán repercusiones de gran alcance no solamente en las economías nacionales sino también en la economía mundial en su conjunto. El prudente enfoque de su delegación es perfectamente comprensible, especialmente desde la perspectiva de un país en desarrollo. Por consiguiente, no desea hacer observaciones específicas sobre los documentos presentados para la reunión, excepto que son positivos e interesantes y abordan una gama de cuestiones que este Grupo tiene que examinar. Su delegación examinará esas comunicaciones de manera constructiva y positiva. Está de acuerdo en que las negociaciones arancelarias no son nuevas para esta Organización. Se han venido celebrando desde la época del GATT. Pese a ello, quedan tareas inacabadas y los Miembros tienen, por tanto, el mandato de avanzar en ese sentido. Su delegación comprende los diferentes niveles de ambición a este respecto, pero en esta etapa de las negociaciones lo único que puede decir es que en el mandato impartido se reconocen plenamente las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y los PMA, que se convierten, por tanto, en parte integrante de las negociaciones. El Pakistán atribuye enorme importancia a estas negociaciones y está dispuesto a participar activa y positivamente en todas las deliberaciones de este Grupo. Como advertencia, señala que hay amplias diferencias entre los niveles de desarrollo de los Miembros y que, para avanzar en las negociaciones y realizar progresos, el Grupo tiene que tener presentes los problemas de los países en desarrollo y los PMA en todos los aspectos de las negociaciones, ya sea la reducción de los aranceles, la eliminación de las crestas arancelarias o la progresividad arancelaria y/o la eliminación o reducción de los obstáculos no arancelarios. Previene firmemente contra todo intento de crear diferenciaciones entre los países en desarrollo. La Declaración de Doha no da, en virtud del párrafo 16 o el párrafo 50, libertad alguna a ningún Miembro para interpretar las disposiciones en materia de trato especial y diferenciado contenidas en el GATT de 1994 o en las Decisiones Ministeriales citadas en el párrafo 50 de manera que pueda crear divisiones o fragmentación en el grupo de países en desarrollo y PMA. Sería muy peligroso seguir ese camino.

1.33 El representante de Tailandia dice que, con respecto a las modalidades, su capital está examinando aún todas las posibles opciones. Aunque su delegación no ha decidido qué opción es la más adecuada, es evidente que en las modalidades convenidas habrá que tener plenamente en cuenta las necesidades e intereses de todos los países en desarrollo mediante compromisos que no conlleven una reciprocidad plena, como se dice claramente en el mandato. Ahora bien, su delegación no comprende claramente lo que se entiende por crestas arancelarias y aranceles elevados en el mandato de Doha. Incluso las industrias nacionales de Tailandia tienen opiniones diferentes sobre esta cuestión. Son muchas las teorías expuestas sobre las crestas arancelarias y los aranceles elevados, pero este Grupo tiene que definir claramente esos términos antes de seguir adelante. En principio, su delegación está de acuerdo en que en las negociaciones debe reducirse la diferencia entre los tipos consolidados y los tipos aplicados. No obstante, Tailandia cree firmemente que el punto de partida de las negociaciones debe ser los aranceles consolidados, puesto que son los aranceles legales. Todos los obstáculos no arancelarios con que se enfrentan los Miembros deben ser objeto de examen en el Grupo de Negociación, mediante un sistema de notificación. El resultado de las negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios tiene que estar equilibrado con el resultado de las reducciones arancelarias. Tailandia estima que en las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas debe evitarse todo debate sobre la definición de los productos ambientales, con inclusión de la definición de la cobertura de productos. El mejor enfoque sería tratar a estos productos concretos de la misma manera que a los demás. No es necesario reiterar la importancia del trato especial y diferenciado en las negociaciones; no obstante, desea mencionar que esta cuestión es

uno de los elementos fundamentales que harán progresar las negociaciones. En cuanto al año de referencia que se utilizará en las negociaciones, su delegación opina que el más adecuado es 2001. Agradece a Corea que haya reiterado la importancia de examinar los derechos *non ad valorem*, en particular los derechos específicos y los derechos estacionales. Su delegación cree firmemente que los resultados de las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas deben estar equilibrados con los resultados de las demás negociaciones, por ejemplo las relativas a la agricultura y los servicios.

1.34 El representante de Filipinas dice que su delegación tiene una actitud abierta con respecto a las diversas ideas sugeridas en relación con las modalidades. Para su delegación, lo importante es que las modalidades sean fieles al mandato de Doha y que en ellas se tengan plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y los PMA, y también el principio de "compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena". Todo compromiso de reducción de un país estará invariablemente influido por los resultados sectoriales y globales de estas negociaciones. Por consiguiente, su delegación seguirá siendo prudente al elaborar sus compromisos. La base de las negociaciones debe ser los tipos finales consolidados. En cuanto a los tipos sin consolidar, estudiará más a fondo la propuesta de Indonesia de que se tome como base los tipos aplicados en el momento de la conclusión de la Ronda Uruguay. Advierte a las delegaciones que han sugerido que en las negociaciones arancelarias se tome como base el SA 2002 que, en la práctica, sólo unos cuantos países han aplicado el SA 2002 y, en cambio, la mayoría de los Miembros aplican el SA 96. Con respecto a los aranceles mínimos, señala que no utiliza el término "aranceles de puro estorbo" porque en Filipinas se mantiene un arancel residual mínimo y un arancel uniforme común a todos los productos importados con fines de recaudación de ingresos. Constituye la base del equilibrio fiscal de Filipinas y de la financiación de los objetivos de desarrollo. No es una medida proteccionista, sino una medida de desarrollo aplicada a todos los productos de manera uniforme. Así pues, su delegación no considera que un arancel del 0 al 5 por ciento sea un arancel "de puro estorbo". Su delegación atribuye gran prioridad a la cuestión de los obstáculos no arancelarios, ya que ninguna reducción de aranceles tendrá sentido si no se complementa con la eliminación de los obstáculos no arancelarios, especialmente con respecto a los países en desarrollo. Todos los Miembros son conscientes de los problemas y dificultades que plantea el examen de este aspecto del mandato. Los debates en esta esfera no deben quedar atrás con respecto a los debates sobre los aranceles. Los obstáculos no arancelarios tal vez tengan que abordarse como cuestiones por productos específicos o cuestiones genéricas. Su delegación agradece a Nueva Zelandia su contribución sobre este tema. Como se demostró en la Cumbre de Johannesburgo, las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria limitan las inversiones y las oportunidades de exportación de los países en desarrollo, retrasan el desarrollo y contribuyen a la extensión de la pobreza. Por consiguiente, atribuye gran importancia a esta cuestión que los Miembros han de examinar, especialmente con respecto a los productos básicos que producen y exportan los países en desarrollo y los PMA. Está de acuerdo con Malasia en que el enfoque "cero por cero" es pertinente a sectores o industrias con plena madurez y competitividad. Si los países desarrollados y otros países en desarrollo maduros desean participar en un enfoque "cero por cero", su delegación no hará sino alentarlo, pero ningún Miembro debe verse obligado a negociar sobre esa base. En lo que se refiere a los bienes ambientales, su delegación considera perturbadora la definición propuesta por las CE. Su delegación tiene reservas con respecto a la referencia a "materiales sostenibles", "características de producción" o criterios de "uso final", debido a los múltiples usos de esos productos. Todos los Miembros saben que los criterios, sean cuales fueren, requieren un nuevo conjunto de normas o clasificaciones que podría circunscribir los beneficios resultantes de estas negociaciones a un determinado número de productos y a los productores de esos productos. Si fuera ese el resultado del ejercicio relativo a los "bienes ambientales", se perdería la dimensión de desarrollo de las negociaciones. El crédito por la liberalización autónoma constituye una importante cuestión. No debe olvidarse que una serie de países en desarrollo han realizado una liberalización autónoma y es absolutamente adecuado que en estas negociaciones se les dé el debido crédito por ello.

1.35 El representante del Japón manifiesta que su respuesta no puede ser completa puesto que su delegación está finalizando todos los detalles de las modalidades. En cuanto a la cobertura, el Japón está considerando una cobertura basada en los párrafos pertinentes de la Declaración de Doha. Con respecto al enfoque del "tipo arancelario indicativo", su delegación ultimaré los detalles a tiempo para la reunión de noviembre de 2002. En lo que se refiere al enfoque de armonización con respecto a los textiles mencionado en el documento de su país, esa liberalización debe realizarse teniendo en cuenta el gran interés de la mayoría de los países en desarrollo. Con respecto a la utilización de la nomenclatura del SA 2002, ha tomado nota de los problemas prácticos que se plantean. No obstante, como ha expuesto Suiza, debe utilizarse esa nomenclatura. En relación con la exclusión de las medidas aplicadas en frontera a las exportaciones, el Japón tiene una opinión diferente sobre esta cuestión.

1.36 La representante de Noruega dice que en el documento de su delegación no se aborda la cuestión de los obstáculos no arancelarios y desea abordarla ahora. La clasificación propuesta por Nueva Zelanda es una contribución importante y útil para estructurar la labor. Está de acuerdo con las CE y otros Miembros en que para el Grupo podría ser beneficioso examinar las notificaciones de obstáculos no arancelarios presentadas en otros foros de la OMC. Como se indica en el documento de Singapur, como punto de partida el Grupo debe examinar los catálogos elaborados por foros regionales. Ello sería importante para definir el universo de obstáculos no arancelarios, como base de la clasificación en categorías. Noruega está realizando un ejercicio a nivel nacional que empieza por los problemas y obstáculos con que se enfrentan las industrias noruegas en los mercados de exportación. Una de las cuestiones que surgen en este proceso es si los problemas están ya reglamentados en los actuales acuerdos de la OMC -en cuyo caso se trata en realidad de cuestiones de aplicación por parte de los Miembros importadores- y, en la afirmativa, cómo abordar la cuestión. Un posible medio sería solicitar el establecimiento de un grupo especial; otro enfoque de menor confrontación sería tratar de resolver la cuestión bilateralmente. Espera que el proceso iniciado en este Grupo aclare los problemas que se plantean y ayude al Grupo a resolverlos. Una segunda cuestión que surge es si el problema se aborda adecuadamente o no en un acuerdo de la OMC, por no estar suficientemente claras las disposiciones pertinentes. Si el Acuerdo está incluido en el programa de negociación, podría abordarse en el marco de las negociaciones pertinentes. Sin embargo, si el problema está relacionado con un Acuerdo no incluido en las negociaciones, ¿qué debe hacer el Grupo? Su delegación opina que el Grupo no puede ignorar esa parte del mandato. El mandato de Doha no excluye *a priori* esos obstáculos no arancelarios. La tercera categoría de problemas es la de los resultantes de una falta de normas y disposiciones de la OMC. En este caso el problema sería más claro y el Grupo tendría que convenir en el establecimiento de normas apropiadas. Sobre la base de la información aportada por los exportadores noruegos, algunas de estas cuestiones se han abordado ya en el contexto de la facilitación del comercio. Aunque fuera así, ello no debe impedir al Grupo abordarlas. En la presente etapa no debe limitarse el ámbito de las negociaciones, ya que el Grupo necesita tener un panorama más claro de la gama de problemas con que se enfrentan los exportadores. Sobre la base del resultado de ese ejercicio inicial de transparencia, el Grupo estará más capacitado para identificar los principales aspectos de los problemas y para elaborar categorías que ayuden a estructurar la labor. La esfera de los bienes ambientales es una de las cuestiones difíciles. ¿Cómo debe abordar el Grupo esa parte del mandato? Una de las cuestiones que se plantean es si establecer o no criterios para definir los bienes ambientales. Chile ha presentado una propuesta de aplicar primero una fórmula general y evaluar después si es necesario realizar más reducciones con respecto a los bienes ambientales. Ahora bien, incluso este enfoque requiere una definición de los bienes ambientales. La cuestión no es si el Grupo va a definir los bienes ambientales, sino cuándo lo va a hacer. A tal efecto, propone que se examine la labor en curso en el CCMA en Sesión Extraordinaria. En el orden del día de la próxima reunión de ese Comité figura un punto relativo a las listas de bienes ambientales del APEC y la OCDE. Entre esos bienes se incluyen mecanismos, equipos o artefactos para depurar el agua, impedir las emisiones de gases tóxicos, etc. Al examinar esas listas, considera que uno de los criterios obvios podría ser definir los bienes ambientales como bienes cuya utilización representa una contribución positiva al medio ambiente. En esta etapa, los criterios de definición

deben ser amplios e inclusivos, y la lista de productos elaborada a partir de esos criterios debe ser abierta. Para Noruega, el mandato contenido en el párrafo 31 implica un acceso a los mercados adicional, por encima de lo logrado en las negociaciones generales sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas. En opinión de Noruega, el mandato no da libertad para otorgar un menor acceso a los mercados a los productos no considerados bienes ambientales mediante, por ejemplo, exclusiones o reducciones arancelarias inferiores. En respuesta a la observación hecha por Malasia sobre los acuerdos comerciales regionales, indica que Noruega es parte en 19 de esos acuerdos.

1.37 El representante de Corea señala que el representante de Australia ha hecho dos observaciones sobre el documento de su país, una en relación con las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, y la otra sobre los bienes ambientales. Con respecto a la primera cuestión, el representante de Australia ha indicado que definir las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria sería un ejercicio controvertido y, por consiguiente, era mejor empezar a elaborar las modalidades en vez de perder tiempo con definiciones. Corea admite que, dado el limitado plazo establecido para las negociaciones, el programa de trabajo del Grupo debe centrarse en los elementos fundamentales de las negociaciones. Sin embargo, se pregunta cómo podrá abordar el Grupo la cuestión de las modalidades sin una clara definición de conceptos básicos como los de crestas arancelarias y aranceles elevados. Contrariamente a las observaciones de Australia, los exámenes de los temas sin un entendimiento común de su significado sería una pérdida de tiempo, ya que las negociaciones no conducirían a ninguna parte. En respuesta a la solicitud de aclaraciones de Australia sobre la intención de Corea de incluir palabras que fomenten el desarrollo de la industria de bienes ambientales en todo el mundo, manifiesta que no tiene ningún significado especial. La eliminación o reducción de los obstáculos al comercio de bienes ambientales facilitaría el comercio Norte-Sur y también el comercio Sur-Sur en esa esfera, lo que fomentaría el desarrollo de la industria de bienes ambientales en todo el mundo, incluidos a la larga los países en desarrollo.

1.38 El representante del Canadá desea abordar la cuestión de los obstáculos no arancelarios y hacer algunas observaciones sobre el documento de Nueva Zelandia y también sobre otras contribuciones. El Canadá está de acuerdo con las delegaciones que tratan de evitar duplicaciones de la labor sobre los obstáculos no arancelarios. Así pues, el Grupo no debe centrarse en cuestiones que se hayan abordado ya en el marco de otros acuerdos de la OMC o en otros Grupos, como la de la facilitación del comercio. Por otro lado, la información es muy útil pero su recopilación debe medirse. Si el Grupo emprende un ejercicio de inventario mediante notificaciones o de otra manera, corresponde a los que hagan las notificaciones indicar que la medida notificada no está abarcada en ninguna otra parte y el motivo por el que ha de abordarse en este Grupo.

1.39 El representante de Malasia indica que el enfoque adoptado por el APEC al definir los bienes ambientales se basa en el uso final, por lo que es diferente del propuesto por las CE. Malasia expuso ya en la última reunión los inconvenientes y peligros de seguir el enfoque de las CE, y muchas delegaciones compartieron sus opiniones. Al mismo tiempo, desea aclarar que Malasia no ha respaldado la lista del APEC. Malasia tiene problemas cuando se hace referencia a diferentes modalidades que prevean un trato especial o mayores reducciones con respecto a los bienes ambientales. Ello se debe a que, en general, los países en desarrollo no tienen la capacidad tecnológica necesaria para producir esos bienes. Por consiguiente, la realización de mayores reducciones arancelarias con respecto a esos productos redundaría en beneficio de los países desarrollados, que tendrían mayor acceso a los mercados de los países en desarrollo para venderlos. Naturalmente, también los países en desarrollo necesitan esos productos para mejorar su medio ambiente en el contexto de un desarrollo sostenible, pero al mismo tiempo Malasia lo considera un aumento del acceso a los mercados para los países desarrollados. Si la idea es que, mediante la reducción de los aranceles, los inversores de los países desarrollados se sientan atraídos a invertir en los países en desarrollo y a producir y exportar esos bienes, le parece bien. Sin embargo, para cuando los países en desarrollo produjeran esos bienes -establecer capacidad de fabricación y construir fábricas lleva mucho tiempo- surgirían nuevos obstáculos no arancelarios que impedirían la

exportación de tales productos por esos países. Por consiguiente, la opinión firme de Malasia es que deben aplicarse las mismas modalidades a todos los productos, sin dispensar un trato especial a los bienes ambientales.

1.40 El Grupo de Negociación toma nota de las declaraciones formuladas.

1.41 El Presidente dice que, con respecto a los bienes ambientales y los obstáculos no arancelarios, es preciso que el Grupo reflexione y no se precipite a alcanzar conclusiones. Ello se refleja, por ejemplo, en el debate mantenido sobre los bienes ambientales. No sólo hay diferentes opiniones sobre la definición de los bienes ambientales sino también sobre cómo debe tratarse esta cuestión. Algunos participantes desean que los bienes ambientales se definan pronto y se traten como tales en las negociaciones. Otros prefieren esperar hasta el final del ejercicio de negociación para ver si es preciso hacer más con respecto a esos bienes. Es precisamente por esta cuestión por lo que el Grupo necesita tiempo para aclarar ideas y hallar la manera de seguir adelante. No obstante, señala el hecho de que los Ministros estimaron necesario dedicar un párrafo especial a los bienes ambientales y dar una indicación de la dirección que debían seguir los negociadores. La segunda cuestión que se plantea es el amplio apoyo expresado en el Comité de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria a transferir a este Grupo de Negociación parte de lo que era su mandato inicial, con espíritu de cooperación y teniendo en cuenta el contenido esencial de esta cuestión. Dada la confianza en él depositada, este Grupo debe asumir esa responsabilidad. No responder de manera responsable y sustantiva sería también una actitud desleal hacia la Presidenta del CCMA en Sesión Extraordinaria. Espera que los participantes tengan esto en cuenta cuando reflexionen sobre la cuestión. Desde un punto de vista práctico, sugiere establecer por su parte contacto regular con la Presidenta del CCMA en Sesión Extraordinaria, con el fin de hacerle partícipe del sentido de los debates mantenidos en este Grupo de Negociación e intercambiar opiniones con ella. Este procedimiento se llevaría a cabo a nivel de Presidentes y, si hubiera algo de interés que debiera señalarse a la atención de este Grupo de Negociación, informaría de ello. La segunda cosa que hay que hacer es seguir el mismo procedimiento adoptado por los Estados Unidos en relación con su comunicación sobre los bienes ambientales, es decir, hacer simultáneamente una doble comunicación al CCMA en Sesión Extraordinaria y a este Grupo de Negociación cuando una delegación quiera abordar la cuestión del acceso a los mercados de los bienes ambientales. Ello no haría sino enriquecer el debate y crear una buena base para la cooperación entre el CCMA en Sesión Extraordinaria y este Grupo de Negociación. Ha habido varios participantes en este Grupo de Negociación que han mencionado las listas de bienes ambientales del APEC y la OCDE. La representante de Noruega ha hecho referencia a esas listas en su declaración. Está seguro de que no son muchos los participantes que han visto esas dos listas; él mismo no las ha visto. Por consiguiente, propone que la Secretaría las distribuya, con el fin de que el Grupo pueda analizarlas. En resumen, propone que el Grupo llegue a un acuerdo sobre las tres medidas siguientes: 1) en su condición de Presidente de este Grupo, establecerá contacto regular con la Presidenta del CCMA en Sesión Extraordinaria para intercambiar opiniones sobre los debates mantenidos, e informará a este Grupo de cualquier cosa que tenga importancia; 2) si las delegaciones van a hacer comunicaciones sobre los bienes ambientales, deberán hacerlo también al CCMA en Sesión Extraordinaria, por razones de cortesía, eficiencia y transparencia; 3) la Secretaría distribuirá la lista de los bienes ambientales definidos por el APEC y la OCDE.

1.42 El Grupo de Negociación toma nota de esa declaración y aprueba las propuestas del Presidente.

1.43 Con respecto a los obstáculos no arancelarios, el Presidente estima que es una cuestión sobre la que los participantes desean reflexionar más. Algunos participantes han indicado que presentarán una comunicación en el futuro y otros han hecho ya interesantes observaciones sobre esta cuestión. En lo que se refiere al enfoque, señala el documento de Nueva Zelandia, sobre el que se han hecho muchas observaciones. Recuerda que en la última reunión de este Grupo se pidió que la Secretaría elaborara una lista de los obstáculos no arancelarios aplicados por los Miembros. Indicó que la

Secretaría examinaría la cuestión y puede facilitar al Grupo la siguiente información: la base de datos TRAINS de la UNCTAD facilita información sobre los obstáculos no arancelarios por países y por líneas arancelarias de 6 dígitos del SA. Dentro del grupo de medidas no arancelarias existen las siguientes categorías. Hay una amplia categoría de *medidas de control de los precios*, cuyo objeto es que los productos importados no se vendan a precios inferiores a un determinado nivel. La *categoría de medidas financieras* comprende las medidas que restringen la obtención de divisas para las importaciones o aumentan su costo, o que repercuten en el costo de las importaciones por exigirse pagos anticipados. La categoría de *medidas de control cuantitativo* comprende las licencias no automáticas, los contingentes, las prohibiciones, los acuerdos de limitación de las exportaciones, y las restricciones por empresas específicas. Las *medidas monopolísticas* exigen que las importaciones pasen por un número limitado de conductos u obligan a los importadores a contratar determinados servicios nacionales. Por último, hay una amplia categoría de *medidas técnicas* por las que se exige que las importaciones estén en conformidad con determinadas normas y características técnicas. Todos los participantes pueden acceder gratis a esta base de datos. En la última reunión formal se hizo una vez más la sugerencia de que la Secretaría podía utilizar los estudios del mecanismo de examen de las políticas comerciales como base para elaborar una lista de obstáculos no arancelarios. Sin embargo, al examinar la situación se constató que, aparte de que algunos de esos estudios resultaban anticuados, el proceso de extraer y simplemente enumerar los obstáculos no arancelarios en ellos mencionados no era tan fácil como podía parecer. Una posibilidad era reproducir las partes textuales de esos estudios que abarcaban las medidas no arancelarias, pero la utilidad de un documento así era muy dudosa. No obstante, pidió a la Secretaría que distribuyera el "Índice del catálogo de medidas no arancelarias", documento que se ha distribuido con la signatura TN/MA/S/5. Tras el debate mantenido en esta reunión, considera que, en vez de realizar un ejercicio teórico sobre esta cuestión, sería más provechoso que los participantes identificaran los problemas que se les plantean. Esto es básicamente lo que debía haberse hecho mediante la "Decisión sobre la notificación inversa de medidas no arancelarias" (G/L/60), pero en cumplimiento de esa Decisión sólo se recibió una notificación. Los participantes tienen razón al pensar que los obstáculos no arancelarios constituyen una cuestión importante en las negociaciones en lo que se refiere al acceso a los mercados. Ahora bien, los Miembros tienen que hacer un esfuerzo para identificar las medidas que hacen la vida difícil a sus exportadores cuando tratan de exportar a mercados extranjeros. Espera que los participantes adopten las disposiciones oportunas para pedir a sus agentes económicos privados la información necesaria sobre los problemas fundamentales con que se enfrentan al tratar de exportar y acceder a otros mercados. Está seguro de que serán muchos los elementos que se señalen a la atención de los Miembros. Entretanto, el Grupo tendrá tiempo de reflexionar sobre la cuestión, examinar nuevas comunicaciones y volver también sobre el documento de Nueva Zelandia. A este respecto, propone escribir por su parte a todos los Miembros para subrayar la importancia de ese ejercicio de compilación de información y pedirles que tomen la iniciativa de obtener, a nivel interno, la información que se utilizará individual y colectivamente en las negociaciones. Como este proceso llevará algún tiempo, los Miembros pueden reflexionar más sobre el aspecto general de esta cuestión. Después, la labor se centrará más en la información que sólo las delegaciones están en condiciones de aportar.

1.44 El representante de Chile manifiesta que podría haber otra categoría de obstáculos no arancelarios. Por ejemplo, si dos países firman un acuerdo de libre comercio y en ese proceso convienen en establecer normas de origen muy rigurosas en un determinado sector de productos, con lo que crean un enorme desincentivo para recurrir a fuentes de abastecimiento de terceros países, esos terceros países, es decir, los que no sean parte en el acuerdo, se enfrentarán con un obstáculo que no existía antes. Por muy legal que pueda ser, ese caso podría representar una medida no arancelaria. Tal vez se pueda plantear la cuestión en el contexto de estas negociaciones.

1.45 El Grupo de Negociación toma nota de las declaraciones formuladas y aprueba las propuestas del Presidente.

2. Otros asuntos

2.1 El Presidente indica que en el marco de este punto del orden del día la Secretaría presentará sus documentos. Ahora bien, con respecto a estos documentos de la Secretaría, desea señalar que se han preparado porque se ha estimado que sería útil que los participantes tuvieran información fáctica o porque los propios participantes los han pedido. En respuesta a la cuestión suscitada por la India en su declaración, manifiesta que el Grupo no está aún en la etapa de integrar en la llamada fórmula suiza nuevos elementos de carácter político. En la presente etapa, el documento de la Secretaría es importante desde un punto de vista fáctico y permitirá a los participantes reflexionar sobre las cuestiones que se plantean. Recuerda que la fórmula suiza no procede de la Secretaría, sino que ha sido ideada por varios matemáticos de la administración nacional suiza. Para obtener una fórmula mejorada, tendrá que ser propuesta por los Miembros o tendrán que elaborarla especialistas de la Secretaría sobre la base de claras indicaciones dadas por los Miembros. Pide a los Miembros que no consideren los documentos de la Secretaría como un intento de orientar el debate en una u otra dirección. Estos documentos son simplemente elementos en los que los Miembros pueden basar sus reflexiones si así lo desean.

i) *Disponibilidad de datos y programas informáticos para las negociaciones arancelarias (TN/MA/S/2)*

2.2 Un representante de la Secretaría (Sra. Jackson) presenta el documento y señala que se divide en dos partes: 1) disponibilidad de datos, y 2) instrumentos informáticos. Con respecto a la disponibilidad de datos, el documento se centra en la Base Integrada de Datos (BID). Se identifican posibles fuentes de datos compatibles con la BID que podrían utilizarse para llenar las muchas lagunas de la base de datos. Las cinco fuentes identificadas son las bases de datos mantenidas por la UNCTAD, la División de Estadística de las Naciones Unidas, el Centro de Comercio Internacional (CCI), el Banco Interamericano de Desarrollo y el APEC. Los resultados se presentan en forma de cuadro con respecto a cada Miembro, más los países en proceso de adhesión que han facilitado información a la BID. En esos cuadros se compara la última información recibida en la BID que ha sido divulgada o procesada por la Secretaría con la última información de las otras bases de datos obtenida de las organizaciones pertinentes. Los cuadros demuestran con absoluta claridad que la BID dista mucho de ser completa con respecto a información actualizada, es decir, que abarque el período 1998-2002. Sólo 72 Miembros han facilitado datos arancelarios actualizados y sólo 76 Miembros han facilitado datos sobre las importaciones. Si se utiliza el cuadro para hacer una comparación entre las bases de datos, pueden identificarse algunos Miembros sobre los que la BID contiene de hecho la información más actualizada. Sin embargo, en el otro extremo de la escala, hay Miembros que no parecen estar aún en absoluto en el sistema estadístico internacional. Hay también varios Miembros con respecto a los cuales la información contenida en otras bases de datos es más completa que la de la BID. En el cuadro 1 hay una omisión relativa a Lituania. Con respecto a las estadísticas sobre las importaciones, en la BID de la OMC hay un año, 2001, pero se ha omitido en el cuadro. En cuanto a los instrumentos informáticos, el documento se centra en los instrumentos que sirven para utilizar la información de la BID/LAR o información similar. Se trata de los instrumentos creados por la OMC, el Banco Mundial, el CCI y el Banco Interamericano de Desarrollo. En el documento se describen brevemente los instrumentos y se detallan los derechos de acceso de los Miembros. Esos instrumentos deben considerarse complementarios, puesto que se han creado para atender las necesidades de diversos usuarios en las distintas organizaciones. La Secretaría está dispuesta a facilitar más información técnica sobre esos instrumentos, si se solicita.

2.3 La representante de los Estados Unidos dice que resulta muy útil tener toda esa información en un solo lugar. Espera que el Grupo pueda hallar el modo de llenar las lagunas y tal vez el Presidente pueda ayudar mediante algún mecanismo. Su delegación sigue dispuesta a ayudar a otros Miembros con asistencia técnica si hubiera necesidades adicionales.

2.4 La representante de Filipinas manifiesta su sorpresa por el hecho de que haya 144 Miembros de la OMC y sólo 72 comunicaciones a la BID.

2.5 El representante de las Comunidades Europeas indica que el Grupo dispone ahora de esos valiosos instrumentos, la BID y la LAR. La BID, por supuesto, no es completa -cosa que su delegación lamenta- y debe hacerse todo lo posible por llenar las lagunas. Su delegación está dispuesta a prestar gustosa la asistencia que pueda con el fin de ayudar a los participantes que no han podido facilitar aún los datos necesarios a hacerlo lo antes posible.

2.6 El representante de Australia dice que, por lo que ha entendido, parte del problema es que algunos de esos datos existen en organizaciones distintas de la OMC. Recuerda que en una propuesta anterior de los Estados Unidos se sugería como posible opción obtener autorización para dirigirse a las organizaciones pertinentes con objeto de que facilitaran esos datos de manera que la OMC pudiera incluirlos en la BID. Sería también útil, como sugirieron los Estados Unidos, fijar una fecha, final del presente año, para la cual el Grupo debía procurar tener disponible esa información.

2.7 El Presidente dice que del documento de la Secretaría y de las declaraciones hechas por los participantes se deduce que existen deficiencias en el proceso de compilación de datos y en la disponibilidad de datos. Al leer el documento de la Secretaría le ha sorprendido el hecho de que al final de casi cada párrafo en el que se identifica una determinada base de datos y se explica su contenido se haya incluido una frase en el sentido de que podría utilizarse en la BID la información contenida en esa base de datos si la organización pertinente y el Miembro afectado lo autorizaran. Algunas veces, el problema es que no todos los Miembros están en condiciones de facilitar datos apropiados o actualizados. En este contexto, toma nota con interés de la oferta hecha por las CE, los Estados Unidos y otros participantes de prestar ayuda a los países que necesiten realizar esas tareas. A este respecto, propone que sea esta una de las cuestiones que la Secretaría podría examinar con las delegaciones que han indicado su disposición a prestar asistencia y con las que tienen aún lagunas en sus datos, para ver cómo podría imprimirse dinamismo a esa asistencia. Se refiere a continuación a la cuestión de los datos contenidos en otras bases de datos. Existen varias bases de datos: las del APEC, el Banco Interamericano de Desarrollo, etc. Varios países son Miembros de la OMC, del APEC y/o del Banco Interamericano de Desarrollo y tienen acceso a todos los datos. Por otro lado, otros países son sólo Miembros de la OMC y no tienen acceso a otras fuentes de datos. Por consiguiente, están peor situados que los otros; existen algunos elementos de discriminación implícita en este hecho. La OMC debe ser el lugar en el que se haga una refundición de la información contenida en las distintas bases de datos. Tiene entendido que anteriormente se han realizado esfuerzos para transferir a la OMC datos de las otras bases de datos y tiene entendido también que se ha tropezado con obstáculos burocráticos. Propone escribir una carta a todos los participantes en la que se les inste a facilitar información actualizada a la BID y, si ello no fuera posible, se les pida que autoricen a la Secretaría a tratar de obtener, en nombre del Miembro de que se trate, la información necesaria de otros organismos intergubernamentales para una determinada fecha indicativa. Para dar facilidades a los participantes, se adjuntaría también un modelo de carta de autorización.

2.8 El representante del Brasil pregunta si lo que se espera es que todos los Miembros firmen esa autorización o solamente los Miembros en cuyos datos existan lagunas. Lo dice porque su país se ha esforzado en mantener escrupulosamente actualizados los datos facilitados a la BID y se pregunta si sería útil añadir en estos momentos más datos de otras organizaciones con respecto a los Miembros cuyos datos están actualizados.

2.9 El Presidente dice que ha contemplado este ejercicio desde una perspectiva a largo plazo. Ha querido aprovechar esta ocasión para lograr que, aun cuando la situación pueda evolucionar en el futuro, prosiga el flujo de información y el Grupo no necesite reunirse de nuevo para decidir realizar ese ejercicio, por lo menos en el curso de estas negociaciones. La observación hecha por el Brasil es adecuada y habrá que aclarar la cuestión con la Secretaría. En el momento presente pide se acuerde

que, a reserva de los ajustes y necesidades reales que pueda haber, escriba por su parte a todos los Miembros en el sentido antes expuesto.

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

ii) *Perfiles arancelarios de los Miembros de la OMC (TN/MA/S/4)*

2.11 Un representante de la Secretaría (Sr. Richter) presenta el documento e indica que en él se facilita un conjunto de cifras agregadas correspondientes a los aranceles NMF de los Miembros, tanto los aranceles aplicados como los derechos finales consolidados. La información sobre los derechos NMF finales consolidados se ha extraído de la Base de Datos de Listas Arancelarias Refundidas (LAR), que abarca básicamente a todos los Miembros de la OMC. Sólo dos Miembros no han podido ser incluidos en los perfiles por el momento. La información sobre los derechos NMF aplicados se ha extraído de la BID, en la que la Secretaría no tiene aún una cobertura completa de datos. En el documento se abarcan 77 Miembros y países en proceso de adhesión. Al interpretar los resultados han de tenerse presentes tres importantes cuestiones metodológicas: 1) para el cálculo de los promedios y las desviaciones típicas sólo se han utilizado los derechos *ad valorem*, incluidos los equivalentes *ad valorem* cuando el Miembro interesado los ha facilitado; sólo hay tres casos en los que se han utilizado en el documento equivalentes *ad valorem*; 2) para los cálculos de los promedios de los derechos consolidados sólo se han tenido en cuenta las líneas sujetas a aranceles consolidados; no se han hecho estimaciones sobre el derecho aplicado a las líneas sujetas a aranceles sin consolidar, que han quedado excluidas de los cálculos; 3) para evitar un posible sesgo debido a los diferentes niveles de desagregación de los aranceles de los Miembros y mejorar la comparabilidad entre los distintos países, como primer paso se han agregado los datos de las líneas arancelarias al nivel de 6 dígitos del SA. Todos los cálculos subsiguientes se basan en esos promedios arancelarios previamente agregados al nivel de 6 dígitos del SA. Los resultados se presentan en diez cuadros: en los cuadros 1 a 6 figuran resúmenes estadísticos de los derechos NMF finales consolidados y de los derechos NMF aplicados de todos los Miembros. En los cuadros 7 a 10 figura información detallada sobre los distintos Miembros. En cada conjunto de cuadros se presenta por separado la información correspondiente a todos los productos y la correspondiente a los productos no agrícolas. Para explicar los diversos indicadores utilizados en los cuadros, lo mejor es empezar por la presentación de los cuadros detallados con la información basada en los Miembros. En el cuadro 10 (página 23) se da información sobre los derechos NMF aplicados a los productos no agrícolas, procedente de la BID. A continuación del nombre del Miembro, en el cuadro se indica lo siguiente: el año del arancel y el número de líneas arancelarias nacionales, seguido del promedio simple sin ponderar o valor medio, lo que da una indicación del nivel global medio de protección arancelaria, con exclusión, por falta de equivalentes *ad valorem* en la mayoría de los casos, del efecto de los derechos *non ad valorem*. En la siguiente columna se indica la desviación típica, que constituye un indicador de la distribución de los derechos arancelarios *ad valorem* en torno a su valor medio, lo que da cierta idea del grado de armonización arancelaria. Por ejemplo, una estructura arancelaria en la que haya solamente una gama limitada de derechos bajos mostrará una desviación típica muy baja, en tanto que una estructura con muchas crestas arancelarias mostrará un valor más elevado. Un tipo arancelario uniforme, observado en las listas de consolidaciones de algunos Miembros, muestra una desviación típica nula. El valor máximo se deriva de los derechos identificados a nivel de línea arancelaria; así pues, ese valor no se basa en los promedios arancelarios a nivel de 6 dígitos del SA. En las tres columnas siguientes se indica el porcentaje de partidas libres de derechos y de partidas impondibles, con una subdivisión en este último caso para indicar el porcentaje de derechos *non ad valorem*. Este último porcentaje indica la proporción de partidas de 6 dígitos del SA impondibles que contienen por lo menos una línea arancelaria sujeta a derechos *non ad valorem* sin equivalentes *ad valorem*. En las dos últimas columnas se indica la proporción de crestas internacionales y nacionales en la estructura arancelaria, que es, para ser más precisos, la proporción de partidas de 6 dígitos del SA con derechos medios superiores al 15 por ciento en el caso de las crestas internacionales y con derechos medios superiores

al triple del promedio simple nacional en el caso de las crestas nacionales, promedio este último que figura en la segunda columna del cuadro. En el cuadro 9 figuran los mismos indicadores basados en todos los productos, incluidos los productos agropecuarios. En los cuadros 7 y 8 hay algunos indicadores adicionales con respecto a los derechos consolidados. En el cuadro 8 (página 15) se da la siguiente información: la cobertura de la consolidación, estimada sobre la base de las partidas de 6 dígitos del SA que contienen por lo menos una línea arancelaria consolidada; el último año de aplicación para cualquier línea arancelaria, en este caso de productos no agropecuarios; y, al final del cuadro, hay tres columnas más en las que se da información sobre los demás derechos y cargas: se indica de nuevo el promedio simple, la desviación típica y la proporción de partidas de 6 dígitos del SA que contienen otros derechos y cargas *non ad valorem*. Para obtener un panorama mejor de la distribución de los indicadores entre los Miembros, se han elaborado cuadros resumidos que corresponden a los cuadros detallados. Los cuadros resumidos 1 y 4 dan algunas indicaciones de la distribución global entre los Miembros de la OMC de los derechos consolidados y de los derechos aplicados sólo en el caso de los Miembros sobre los que se dispone de datos. En los cuadros 2, 3, 5 y 6 figura la distribución de los indicadores de los perfiles arancelarios de los cuadros detallados y se indica en cada caso el número de Miembros comprendidos en un determinado tramo porcentual. Es la primera vez que la Secretaría ha elaborado esos cuadros resumidos con datos de la LAR y la BID y es muy importante que los Miembros examinen detenidamente los datos.

2.12 El representante del Brasil señala que en los cuadros 7 y 8 se indica que en el caso de su país la cobertura de los tipos consolidados es del 99,9 por ciento. Sin embargo, la cifra correcta es el 100 por ciento.

2.13 El representante de Costa Rica dice que en la declaración hecha el día anterior su delegación indicó que era necesario completar la base de datos con equivalentes *ad valorem* en el caso de los Miembros que utilizaban aranceles *non ad valorem*. Su delegación ha escuchado ahora que sólo tres de esos países han facilitado equivalentes *ad valorem*. Pregunta cómo puede identificar su delegación a esos tres países en los cuadros.

2.14 El representante de Malasia dice que este ejercicio demuestra lo importante que es contribuir a la BID. Tiene tres preguntas que formular: 1) ¿qué grado de exactitud tiene el trabajo realizado, dado que no se ha incluido un gran número de derechos específicos? 2) ¿cuándo se incluirá a Polonia y Moldova? y 3) ¿sería posible tener esa información en versión CD?

2.15 La representante de Filipinas dice que ha atraído, en particular, su atención el cuadro 4. En él se indica el número total de líneas arancelarias, con un mínimo, máximo, medio y promedio, y se muestra que algunos países tienen muchas más líneas arancelarias que otros. Se pregunta cómo pueden tenerse en cuenta esas discrepancias en las negociaciones.

2.16 El representante del Uruguay indica que su país ha consolidado el 100 por ciento de sus productos, pero en los cuadros 7 y 8 se indica la cifra del 99,7 por ciento.

2.17 Un representante de la Secretaría (Sr. J. Richter) dice, con respecto a la observación hecha por el Brasil y el Uruguay sobre el cálculo de los porcentajes de cobertura de las consolidaciones que figuran en los cuadros 7 y 8, que el cálculo se ha hecho utilizando los archivos de la LAR sometidos y aprobados por los Miembros y contrapuestos después a la lista uniforme de subpartidas del SA 96. Es posible que en algunos casos, debido a una codificación incorrecta de algunas líneas arancelarias, se hayan dejado fuera de los cálculos ciertas líneas. Por consiguiente, con respecto a los países que tienen una cobertura del 100 por ciento, la Secretaría tendrá que verificar que se hayan tenido en cuenta todas las líneas arancelarias. Anima a los demás Miembros que tengan que hacer observaciones similares a que se pongan en contacto con la Secretaría. En lo que se refiere a los equivalentes *ad valorem*, sólo unos cuantos Miembros han facilitado equivalentes *ad valorem*; de hecho, esos Miembros son las CE, los Estados Unidos, Australia y Polonia. No obstante, en su

declaración introductoria ha mencionado que sólo habían facilitado esa información tres países porque en el caso de los Estados Unidos no se han recibido los equivalentes *ad valorem* correspondientes a 2001. Para tener una visión clara del efecto de la exclusión de los equivalentes *ad valorem*, en el cuadro 10 puede verse que el porcentaje de partidas imponibles a las que se aplican derechos *non ad valorem* indica exactamente el porcentaje de partidas de 6 dígitos del SA afectadas por derechos *non ad valorem*. Se facilitaron algunos equivalentes *ad valorem*, pero no se abarcaron todos los casos. Un ejemplo notable es Suiza, donde la mayor parte del arancel consiste realmente en derechos *non ad valorem*, por lo que las cifras indicadas en los promedios arancelarios no tienen significado, ya que no reflejan el nivel de protección. En cuanto a Polonia y Moldova, en el caso de Polonia el problema es que los tipos consolidados se enviaron con arreglo al SA 2002 y los cálculos se basan en el SA 96, por lo que no ha habido tiempo de integrar esos datos en los cálculos. En el caso de Moldova, la Secretaría ha tenido algunos problemas técnicos que han impedido incluir los datos en los cuadros a tiempo. En cuanto al comentario de Filipinas sobre la desagregación de las líneas arancelarias, que muestra diferencias muy notables entre los países, es de hecho el motivo por el que la Secretaría ha decidido proceder a la agregación previa de los datos al nivel de 6 dígitos, para tener una base comparable y basar después los cálculos subsiguientes de los promedios arancelarios y las desviaciones típicas en datos normalizados a nivel de 6 dígitos. Con ello se tiene en parte en cuenta, aunque no totalmente, el efecto que los muy diferentes niveles de desagregación de los datos de las líneas arancelarias pueden tener en los resultados. Con respecto a la propuesta de Malasia de distribuir esos datos electrónicamente, hay diversas opciones. Una de ellas es el CD-Rom, pero tal vez sea más fácil su publicación en el sitio Intranet, para que todos los Miembros puedan disponer de los datos en un plazo muy breve.

2.18 El representante de la India pide aclaraciones sobre cómo se han calculado los promedios a un nivel más desagregado que el de 6 dígitos.

2.19 Un representante de la Secretaría (Sr. Richter) responde que la Secretaría ha calculado primero un promedio simple para las líneas arancelarias de un nivel de más de 6 dígitos a un nivel de 6 dígitos y después ha calculado el promedio general sobre la base de los promedios a nivel de 6 dígitos.

2.20 El Presidente invita a los Miembros que estén interesados en examinar más a fondo esas cuestiones que asistan a una reunión técnica con la Secretaría prevista para el mismo día.

2.21 El Grupo de Negociación toma nota de las declaraciones formuladas.

iii) *Enfoques de las negociaciones arancelarias basados en fórmulas (TN/MA/S/3)*

2.22 Un representante de la Secretaría (Sr. Bora) presenta el documento e indica que, con respecto a su estructura básica, ha examinado las diversas propuestas hechas en las anteriores rondas en relación con enfoques basados en fórmulas y también el excelente trabajo del Sr. Hoda, que abarca ampliamente ese tipo de propuestas. Le ha sorprendido que no hubiera esencialmente una forma básica de comparar las diferentes propuestas presentadas. Por consiguiente, lo que se hace en primer lugar en el documento es dar a diversas clases de propuestas una estructura común, que es la fórmula de reducción. Las diferentes propuestas pueden contemplarse atendiendo a la reducción porcentual de los tipos arancelarios iniciales. Para que sea suficientemente neutral, se supone un perfil arancelario hipotético muy sencillo: 25 líneas arancelarias y aranceles que van aumentando de 1 en adelante. La idea de hacerlo así es que la exposición es bastante sencilla, ya que puede analizarse el efecto de los diferentes tipos de fórmulas en ese perfil. Con respecto a la estructura del documento, basada en fórmulas de reducción, se establece una distinción entre las fórmulas de reducción según dependan o no del tipo arancelario inicial. Por consiguiente, es posible tener una propuesta sobre una reducción porcentual específica independientemente del tipo arancelario inicial. El segundo tipo es más complicado o sofisticado: es el caso en que hay una propuesta de reducción basada en el tipo

arancelario inicial. Para dar una idea de los diferentes tipos de efectos, en el gráfico 1 (página 4) se muestra una situación en la que la propuesta de reducir el tipo arancelario no depende del tipo arancelario inicial en absoluto y los diversos perfiles arancelarios posteriores a la reducción son básicamente todas líneas rectas similares a las del perfil original. En el cuadro 1 se indica el efecto neto, y lo importante es que ese tipo de enfoque no va a afectar a ninguno de los tipos arancelarios relativos, es decir, el tipo arancelario de una determinada línea con relación al de otra línea. En el gráfico 3 (página 9) se utiliza una fórmula que depende del tipo arancelario inicial y que no es lineal. Si se examina el ejemplo, y la línea arancelaria inicial y el perfil inferior, puede verse que el efecto neto de esa fórmula no sólo es reducir los tipos arancelarios más elevados en mayor cuantía sino reducirlos hasta el punto de que llegan a ser realmente inferiores a los tipos arancelarios más bajos. En consecuencia, la mayoría de las líneas arancelarias se reducen a cero y, de hecho, los tipos arancelarios más bajos se convierten en crestas en ese perfil. En cuanto a la interpretación de qué fórmula podría adaptarse a las necesidades especiales o a los diferentes objetivos de los Miembros, corresponde enteramente a los Miembros. La finalidad del documento es, simplemente, indicar las diversas clases de fórmulas que pueden elaborarse con miras a alcanzar diferentes tipos de objetivos. Con respecto a la fórmula suiza, pese a su carácter particular es simplemente una clase de fórmula dentro de una clase general de fórmulas. Es una fórmula innovadora, sencilla y fácil de utilizar. En la página 13, el aspecto particular de la fórmula suiza es que depende de un coeficiente "A". En consecuencia, los Miembros han negociado o decidido el valor de "A", y diferentes valores de "A" tienen diferentes clases de efectos, por lo que es una fórmula muy sencilla y fácil de utilizar. Lo que ha hecho en el Anexo es tomar la especificación original de la fórmula suiza y convertirla en una fórmula de reducción para tratar de tener una estructura común. La utilización del enfoque basado en una fórmula depende de dos cosas. La primera es aranceles *ad valorem*. Aunque la fórmula puede utilizarse con aranceles *non ad valorem*, sería muy complicado. La segunda es una cobertura amplia. Por consiguiente, las 25 líneas del perfil hipotético están todas ellas sujetas a la fórmula. En realidad, como el Sr. Hoda ha señalado, ninguna de esas dos cosas existe realmente. No todos los Miembros tienen aranceles *ad valorem* en su perfil arancelario y cuando se trata de aplicar el perfil se utilizan muchas excepciones, ya sean sectoriales, derechos "de puro estorbo", etc.

2.23 El representante del Taipei Chino señala dos errores en los cuadros. En el cuadro 2 (página 7) el epígrafe de las columnas 3 a 5 debe decir "Arancel final", no "Fórmula de reducción", y el epígrafe de las columnas 6 a 8 debe decir "Fórmula de reducción", no "Arancel final". En la tercera columna, cuando $R = t_0$, el tipo máximo debe ser 25, no 3,75. Se repite el mismo error en el cuadro 3 (página 10), en el que deben intercambiarse los epígrafes "Nuevo arancel" y "Tasa de reducción (por ciento)".

2.24 El representante de Corea dice que en el cuadro 1, línea 2, el arancel original es 3 y el arancel final 2,25. Pregunta si el arancel final no debe ser 2,5.

2.25 El representante de la India pide aclaraciones sobre el procedimiento de peticiones y ofertas, que no queda abarcado por los documentos. Pregunta si en ocasiones anteriores ese procedimiento se utilizaba únicamente cuando el país peticionario tenía derecho de primer negociador o interés como abastecedor principal con respecto a los productos afectados o si eso era más la excepción que la regla. Sería útil tener una indicación del alcance de los procedimientos de peticiones y ofertas basada en la experiencia anterior.

2.26 Un representante de la Secretaría (Sr. Bora) dice que se introducirán las correcciones en el documento.

2.27 El Presidente dice que se distribuirá una revisión del documento en la que se tendrán en cuenta las observaciones formuladas por las delegaciones. Toma nota de la solicitud de información de la India y espera poder satisfacerla.

2.28 El Grupo de Negociación toma nota de las declaraciones formuladas.

iv) *Selección bibliográfica anotada de estudios sobre acceso a los mercados (TN/MA/S/1/Add.1)*

2.29 Un representante de la Secretaría (Sr. Bora) presenta el documento y dice que esta versión de la bibliografía incluye compendios de todos los estudios sobre los que sus autores los han escrito. En los casos en que no se dispone de compendios o anotaciones, se incluye un breve resumen del documento. La razón por la que el documento se ha publicado como addendum, en vez de revisión, es que se han incluido estudios adicionales. La bibliografía se ha anotado, y se ha facilitado información adicional, con objeto de que los Miembros orienten sus propias actividades de investigación hacia estudios que consideren de interés para ellos.

2.30 El representante de Kenya indica que su país figura entre las delegaciones que han solicitado estudios para evaluar los efectos de la liberalización anteriormente realizada y obtener una indicación de los resultados que cabe esperar en estas negociaciones. Agradece a la Secretaría la bibliografía, ya que contiene información muy útil que fortalece la posición de Kenya. Ha leído el libro, enumerado en la página 2 de la bibliografía, escrito por el Profesor de la Universidad de Cambridge E. Buffie en el que se dice lo siguiente: "... en relación con este último punto, algunas industrias que los encargados de la formulación de políticas señalaron como prometedoras en el Brasil, Corea del Sur y Taiwán se desarrollaron rápidamente con la ayuda de protección y se convirtieron en exportadores eficientes en un breve período ...". Esta es la clase de información que todos los Miembros deben tener cuando el Grupo negocie una mayor liberalización. Si falta información, sugiere que la Secretaría coopere con otras organizaciones, como la UNCTAD, para llenar las lagunas en los casos en que pueda tomarse en serio el punto de vista de los países en desarrollo, especialmente los de África. Su delegación ha dado también con algunos documentos de debate de la UNCTAD que estima deben distribuirse a los Miembros, por lo menos a título informativo. Uno de ellos, titulado "The Impact of Trade Liberalisation on Export and GDP Growth in LDCs" ("Efectos de la liberalización del comercio en las exportaciones y el crecimiento del PIB de los PMA") contiene alguna información útil; en otro, titulado "How did Developed Countries Industrialise?" ("¿Cómo se industrializaron los países desarrollados?") se ofrece una perspectiva histórica de los casos de Gran Bretaña y los Estados Unidos. Son ejemplos útiles que pueden ayudar al Grupo a comprender mejor la posición de su delegación. En el mismo sentido, cuando algunos Miembros aduzcan que es necesario un enfoque alternativo a la reforma del comercio en el que se diferencie a los países por su nivel de desarrollo y su base industrial, podrá comprenderse a su delegación y no se considerará que pone obstáculos a una mayor liberalización.

2.31 La representante de los Estados Unidos considera que esa lista es muy útil y ayudará al Grupo a centrarse en los estudios pertinentes. Tras oír las observaciones formuladas por Kenya sobre nuevos documentos, propone que los Miembros ayuden a la Secretaría a mantener actualizada la lista. Sería una manera útil de que la lista fuera siempre un instrumento actual sin que ello constituyera una carga para la Secretaría.

2.32 El representante de Tailandia pregunta por qué utiliza la Secretaría la cifra del 15 por ciento como cresta arancelaria puesto que hay varias teorías al respecto. Por otra parte, se pregunta de dónde procede originalmente esa cifra.

2.33 Un representante de la Secretaría (Sr. Bora) manifiesta que la bibliografía puede actualizarse. No obstante, recuerda que en la bibliografía original se señalaba que era imposible abarcar todos los estudios hasta ahora publicados sobre la cuestión de la política comercial. Por consiguiente, se aplicaron dos sencillas reglas: 1) se utilizó como fecha de arranque 1995, aunque se incluyeron algunos estudios considerados "clásicos"; y 2) se excluyeron los estudios que eran más teóricos y requerían matemáticas avanzadas. La aplicación del primer criterio fue la razón de haber excluido de la lista los dos estudios mencionados por Kenya. Uno es una publicación de 1988 y el otro de 1990.

Además, desea señalar a la atención de la delegación de Kenya el amplio estudio de Bruton (1998), que abarca muchos de los estudios publicados en los 30 últimos años. Desea asimismo informar al Grupo de que se ha emprendido en la Secretaría una iniciativa encaminada a que todas las bibliografías actualmente en curso de elaboración o actualización se publiquen en el sitio Web de los Miembros. En respuesta a la pregunta de Tailandia, la cifra del 15 por ciento se define como una cresta internacional, según se señala en el documento sobre las modalidades. Es una cifra bastante arbitraria, pero comúnmente utilizada, que procede de un estudio de la OCDE realizado a principios de 1990. Uno de los principales problemas de utilizar esa cifra es que no es apropiada para los Miembros que realmente aplican aranceles inferiores en su mayor parte al 15 por ciento; por consiguiente, se ha utilizado un segundo criterio basado en el triple del promedio nacional. Añade que la cifra del 15 por ciento no constituye una regla fija; por ejemplo, en los estudios sobre el acceso a los mercados de los PMA, debido a la existencia de preferencias, se utiliza una cresta del 5 por ciento.

2.34 El Grupo de Negociación toma nota de las declaraciones formuladas.

v) *Orden del día de la próxima reunión*

2.35 El Presidente señala que cuando se adoptó, el 19 de julio de 2002, el programa de reuniones para estas negociaciones se previó un enfoque en dos etapas hasta diciembre de 2002. Durante las dos primeras reuniones se estructuró el orden del día con objeto de mantener debates sobre cuestiones tales como los aranceles aplicados a los productos no agrícolas, los obstáculos no arancelarios al comercio de productos no agrícolas y otras cuestiones. A continuación, la idea era que en las reuniones de los días 4-6 de noviembre y 2-3 de diciembre de 2002 el Grupo examinara de manera más centrada las posibles modalidades de las negociaciones sobre el acceso a los mercados, tanto en la esfera de los aranceles como en la de los obstáculos no arancelarios, así como otras cuestiones. Hasta la fecha, se han mantenido debates muy sustantivos y considera que el Grupo se halla en el camino adecuado a ese respecto. Ha entrado rápidamente en la parte sustantiva del debate y ha empezado ya a examinar modalidades o elementos de modalidades. Por consiguiente, lo que por su parte consideraba inicialmente dos etapas diferentes se ha transformado en un examen progresivo de los diversos elementos fundamentales de estas negociaciones. Añade que tal vez trate de formular el orden del día de la próxima reunión de manera algo diferente. No obstante, consultará con los Miembros antes de hacerlo. El tipo de debate que el Grupo ha mantenido durante las dos primeras reuniones es el adecuado y debería seguirse ese camino, con mucha flexibilidad, con el fin de llegar a finales de año a una etapa en la que sea posible realizar una síntesis de los debates con el fin de ver cuál es la situación y sobre qué base podrá continuar el Grupo el próximo año. Insta a los Miembros que han anunciado el envío de comunicaciones a que las presenten con bastante antelación a la reunión de 4-6 de noviembre de 2002, para que pueda mantenerse en ella un debate sustantivo.

2.36 El representante de Filipinas dice que le preocupa un poco la declaración del Presidente sobre la realización de una síntesis para finales de 2002. El Grupo tiene aún mucha documentación que examinar y debatir antes de llegar a decisiones sobre cuestiones importantes. Estima que sería difícil para su país, y tal vez para otros países en desarrollo, llegar a decisiones que permitieran al Presidente hacer una síntesis. Preferiría con mucho proseguir los debates abiertos.

2.37 El Presidente dice que no quiere entrar en un debate sobre procedimiento; de esa cuestión se trató ya el 19 de julio de 2002. Su intención es proporcionar a este Grupo tanta información fáctica como sea necesaria para facilitar su labor. Así pues, si para los participantes resulta útil un cuadro en el que se identifiquen las diversas cuestiones de manera fáctica, realizará esa tarea en su condición de Presidente. No va a hacer una propuesta sobre modalidades para finales de año; es a los Miembros a los que corresponde hacerlo. Su única preocupación es lograr que las delegaciones se encuentren en las mejores condiciones posibles para adoptar decisiones. No obstante, aún no ha llegado el momento de adoptar decisiones. Subraya una vez más la importancia de que haya una extensa participación en

el debate. La participación en las dos últimas reuniones ha sido buena, pero el Grupo podría mejorarla.

2.38 El representante de la India pide aclaraciones al Presidente con respecto a su declaración sobre una nueva formulación del orden del día de la reunión de noviembre de 2002. Señala que el procedimiento en el que figura el programa de reuniones ha sido adoptado y que cualquier modificación de ese procedimiento podría volver a abrir viejas cuestiones. Su delegación desea ser consultada en caso de una nueva formulación del orden del día.

2.39 El representante de Filipinas hace hincapié en que a su país le llevará cierto tiempo responder de manera estudiada a las diversas cuestiones objeto de examen. En la presente etapa las opiniones de su delegación son de carácter preliminar. En un documento de síntesis se determinaría la posición de los participantes y en el caso de Filipinas esa determinación sería engañosa. En cuanto a una nueva formulación del orden del día, indica que para su delegación es una cuestión sensible.

2.40 El Grupo de Negociación toma nota de las declaraciones formuladas.
