

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

TN/MA/M/6

28 de julio de 2003

(03-4014)

Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados

ACTA DE LA REUNIÓN

celebrada en el Centro William Rappard los días 19 a 21 de febrero de 2003

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

<u>Asuntos tratados:</u>	<u>Página</u>
I. EXAMEN DE POSIBLES MODALIDADES PARA LAS NEGOCIACIONES SOBRE EL ACCESO A LOS MERCADOS DE LOS PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS	1
A. EXAMEN DE LOS DOCUMENTOS PRESENTADOS POR LOS PARTICIPANTES DESDE LA ÚLTIMA REUNIÓN	1
B. ARANCELES	37
1. Resumen de propuestas presentadas (TN/MA/6)	37
2. Enfoques de las negociaciones arancelarias basados en fórmulas	
– Addendum – Nota de la Secretaría (TN/MA/S/3/REV.1/ADD.1)	37
C. OBSTÁCULOS NO ARANCELARIOS	39
D. OTRAS CUESTIONES	39
II. INFORMACIÓN COMERCIAL Y ARANCELARIA	40
III. OTROS ASUNTOS	40

1. El Presidente indica que el orden del día de la reunión figura en el aerograma WTO/AIR/2023, de fecha 7 de febrero de 2002, y que se ha distribuido un orden del día anotado en el documento JOB(03)/25.

I. EXAMEN DE POSIBLES MODALIDADES PARA LAS NEGOCIACIONES SOBRE EL ACCESO A LOS MERCADOS DE LOS PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS

A. EXAMEN DE LOS DOCUMENTOS PRESENTADOS POR LOS PARTICIPANTES DESDE LA ÚLTIMA REUNIÓN

1.1 El Presidente pide a los participantes que han enviado recientemente comunicaciones que presenten sus documentos. Desde la última reunión del Grupo han presentado comunicaciones Corea (TN/MA/W/6/Add.1), India (TN/MA/W/10/Add.1), las Comunidades Europeas (TN/MA/W/11/Add.1 y Corr.1), Japón (TN/MA/W/15/Add.1), el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen

y Matsu (TN/MA/W/19), China (TN/MA/W/20), Mauricio (TN/MA/W/21), Bangladesh (TN/MA/W/22), el MERCOSUR (TN/MA/W/23) y Qatar (TN/MA/W/24). Además, tiene entendido que Tailandia y un grupo de participantes (Ghana, Kenya, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe) han presentado recientemente comunicaciones que se han distribuido con las firmas TN/MA/W/26 y 27, respectivamente.

1.2 El representante de Corea dice que como consecuencia de las reducciones de los obstáculos arancelarios y no arancelarios registradas desde las negociaciones de la Ronda Uruguay ha mejorado de forma sustancial el acceso a los mercados de los productos no agrícolas, a pesar de lo cual los Miembros de la OMC tropiezan todavía con distintos obstáculos al comercio en esos productos, tales como las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria. El Programa de Doha para el Desarrollo ofrece a los Miembros la posibilidad de superar los obstáculos al comercio aún existentes para los productos no agrícolas y establece un objetivo ambicioso para estas negociaciones, tal como se indica en el párrafo 16 de la Declaración Ministerial. Corea sostiene que los Miembros deben llevar a cabo un esfuerzo consciente para cumplir el ambicioso mandato de la Declaración Ministerial de Doha. Corea ya dio a conocer su posición preliminar sobre algunas de las cuestiones básicas de las negociaciones relativas a los productos no agrícolas en su primera comunicación (TN/MA/W/6). El segundo documento de Corea, TN/MA/W/6/Add.1, que amplía la primera comunicación, se centra en las modalidades de las negociaciones. Las negociaciones deben basarse en los siguientes principios: a) el resultado debería garantizar un equilibrio de beneficios entre los países desarrollados y en desarrollo Miembros; b) las modalidades deberían asegurar la transparencia, de manera que los Miembros puedan evaluar el efecto de su aplicación; c) las modalidades deberían lograr una mejora sustancial del acceso a los mercados que permita superar lo conseguido durante la Ronda Uruguay; d) las modalidades deberían tender hacia la convergencia efectiva de las diferentes estructuras arancelarias de los Miembros atendiendo eficazmente a los problemas de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria; e) las modalidades deberían tener en cuenta las actuales estructuras arancelarias de los Miembros que reflejan sus respectivos niveles de desarrollo. Sobre la base de esos principios, Corea propone modalidades específicas para la reducción arancelaria, que se concretan en un modelo de reducción del promedio arancelario ponderado en función del comercio.

1.3 En primer lugar, Corea propone utilizar el tipo arancelario medio ponderado en función del comercio como base para establecer el objetivo de reducción arancelaria, pues este enfoque refleja adecuadamente la estructura arancelaria y el nivel de desarrollo de cada uno de los Miembros. Aunque el objetivo es avanzar con respecto a lo ya conseguido en las negociaciones de la Ronda Uruguay, también permite a cada Miembro una cierta flexibilidad para tener en cuenta aspectos delicados. Sin embargo, Corea propugna que se determine una tasa de reducción arancelaria mínima para cada producto sin excepciones, con el fin de impedir una protección excesiva y arbitraria de los productos sensibles. En segundo lugar, Corea concede gran importancia al hecho de conseguir un equilibrio de beneficios y cargas entre países desarrollados y en desarrollo, abordando de forma eficaz los problemas de las crestas arancelarias y los aranceles elevados. En tercer lugar, incorpora en este modelo algunos elementos que garanticen que se tengan en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados, incluidos los compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena. El tipo arancelario medio ponderado en función del comercio supone en sí mismo un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo en el sentido de que refleja el nivel de desarrollo de cada Miembro.

1.4 Corea propone que cada Miembro reduzca en un 40 por ciento su tipo arancelario medio ponderado en función del comercio con arreglo a la siguiente fórmula de reducción arancelaria: el tipo arancelario consolidado respecto de cada producto no agrícola debería reducirse un 20 por ciento como mínimo sin excepción; en el caso de aquellos productos cuyos tipos arancelarios consolidados actuales son superiores al doble del promedio aritmético de los tipos arancelarios nacionales actuales de cada Miembro o al 25 por ciento, los tipos arancelarios se reducirán además en una cantidad

equivalente al 70 por ciento de la diferencia entre éstos y el umbral indicado más arriba una vez efectuada la reducción mínima del 20 por ciento. En la comunicación de Corea se ilustra la fórmula del tipo arancelario máximo después de la reducción. Si un tipo arancelario es superior al doble del promedio aritmético nacional y al mismo tiempo es superior al 25 por ciento, el tipo arancelario final será el más bajo después de la reducción. Si el resultado de la reducción arancelaria con arreglo a la fórmula descrita *supra* es inferior a la reducción prevista del tipo arancelario medio ponderado en función del comercio del 40 por ciento, los Miembros procederán a nuevas reducciones arancelarias discrecionalmente, a fin de alcanzar la reducción prevista del 40 por ciento. No obstante, si el resultado de la reducción arancelaria con arreglo a la fórmula es superior al objetivo previsto, los Miembros aplicarán el resultado. Mediante la aplicación de esta fórmula a las estructuras arancelarias existentes, los Miembros podrían prever un tipo arancelario inferior al 30 por ciento incluso en el caso de que el tipo inicial fuera del 100 por ciento. Los cuadros y gráficos de la comunicación de Corea muestran claramente este resultado. En aplicación del trato especial y diferenciado, Corea propone que los países menos adelantados Miembros estén exentos de la obligación de reducir los aranceles, pero se les exige que aumenten sustancialmente su proporción de consolidaciones arancelarias. Corea propone también que el período de aplicación sea más largo para los países en desarrollo (de siete años en lugar de cinco). Corea considera que las negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios no deberían desbaratar ni retrasar todo el proceso de negociación sobre el acceso a los mercados. Por lo tanto, sería preciso que los Miembros llegasen rápidamente a un acuerdo en el proceso sobre el alcance de las negociaciones, prestando especial atención al modo de tratar las cuestiones relacionadas con las normas y acuerdos existentes de la OMC. En este sentido, Corea ya indicó en la reunión anterior cuáles son los elementos básicos que deben tomarse en consideración al definir el alcance de las negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios: a) la no duplicación del trabajo en otros órganos de negociación; b) la existencia de una masa crítica; c) la posibilidad de alcanzar los objetivos de negociación dentro del marco temporal previsto para las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo; y d) el respeto de la autoridad de cada Miembro en la consecución de los objetivos de política nacional. A este respecto, Corea se congratula de la labor de recopilación realizada por la Secretaría, que será un excelente punto de partida para las futuras negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios.

1.5 Por último, en cuanto a los bienes ambientales, Corea considera conveniente limitar el número de los productos comprendidos a un nivel razonable habida cuenta de la necesidad de lograr una mayor participación de los países en desarrollo Miembros en los compromisos de reducción en este sector. Corea propone que los Miembros establezcan una lista de la OMC de bienes ambientales, aprovechando los trabajos ya realizados por el APEC y la OCDE. Corea reitera su posición de que debería determinarse qué bienes ambientales se incluirían en la lista en función de su uso final, y no de sus métodos de producción y fabricación.

1.6 El representante de la India señala que en su primera comunicación (TN/MA/W/10), la India expuso sus reflexiones preliminares y señaló a la atención los diferentes elementos del mandato de Doha, particularmente desde la perspectiva de un país en desarrollo. El orador pone de relieve que sería importante garantizar que los países en desarrollo obtengan esta vez beneficios sustanciales. Tras un examen más detenido y después de celebrar amplias consultas internas con las partes interesadas, la India ha presentado una segunda comunicación (TN/MA/W/10/Add.1) en la que propone determinadas modalidades concretas para las negociaciones. El mandato de Doha reconoce, entre otras cosas, la importancia de garantizar que se afronten realmente en las negociaciones cuestiones tales como las crestas arancelarias, la progresividad arancelaria, los aranceles elevados y los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. Las crestas arancelarias existentes en los países desarrollados se suelen concentrar en los productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo como los textiles y el vestido; los productos de cuero, caucho, calzado y los artículos de viaje; el equipo de transporte; y el pescado y los productos pesqueros. Está bien documentado el hecho de que la mayoría de los países desarrollados aumentan los aranceles que aplican a esos

productos cuanto mayor es el nivel de elaboración y que estos productos suelen quedar excluidos de los regímenes aranceles preferenciales como el SGP.

1.7 El mandato de Doha establece también el concepto de compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena para los países en desarrollo. Las fórmulas que proponen una reducción drástica de los aranceles generalmente vigentes en la lista de un país en desarrollo y que resulten comparativamente menos gravosas para los países desarrollados no serán conformes con el mandato, aunque se pretenda presentarlas como una armonización de los niveles arancelarios, que en cualquier caso no es uno de los objetivos específicos de la Declaración de Doha. En este sentido es preciso reconocer que para muchos países en desarrollo los aranceles aduaneros son una fuente importante de ingresos públicos y son necesarios para sufragar gastos apremiantes relacionados con el desarrollo. A diferencia de lo que ocurre en los países desarrollados, en los que la parte más sustancial de sus ingresos proceden de impuestos directos, en los países en desarrollo estos últimos suelen ser tan sólo una parte reducida de los ingresos totales. Ello se debe a los bajos niveles de ingresos y al gran número de entidades no empresariales. Además, por razones de conveniencia administrativa debe darse más importancia a los ingresos aduaneros, ya que pueden recaudarse en un número relativamente reducido de puntos, en tanto que otros impuestos indirectos proceden de numerosas entidades no empresariales. En un contexto federal como la India existen también consideraciones de economía política, pues los impuestos indirectos nacionales los recaudan principalmente los gobiernos estatales, en tanto que los derechos aduaneros los recauda el gobierno central. En consecuencia, una reducción sustancial de los derechos de aduana tendría graves repercusiones desde numerosos puntos de vista.

1.8 El mandato de Doha también establece con claridad que se han de tener plenamente en cuenta las necesidades de los países en desarrollo en materia fiscal y de desarrollo, así como sus necesidades estratégicas y de otra índole, según se dispone, por ejemplo en el apartado c) del párrafo 3 del artículo XXVIIIbis del GATT de 1994. Las industrias nacionales de los países en desarrollo se ven aquejadas de deficiencias de infraestructura, han de pagar tipos de interés mucho más elevados sobre el capital, deben afrontar aranceles más elevados por la energía, así como gravámenes locales diferentes y significativos, etc. Además, esos países cuentan también con un sector en pequeña escala importante que genera un gran volumen de empleo y que es necesario tener en cuenta. A fin de que las reducciones arancelarias sean sostenibles y económica y políticamente aceptables han de introducirse gradualmente, para hacer posible la reestructuración.

1.9 Al formular las propuestas concretas sobre las modalidades que figuran en la comunicación de la India, a los imperativos indicados anteriormente se han sumado consideraciones prácticas de sencillez en la ejecución y en la verificación de la aplicación de las modalidades. Se indican a continuación las modalidades concretas que propone la India. En cuanto a las líneas arancelarias que ya están consolidadas, las reducciones deberían comenzar únicamente a partir de los niveles consolidados. El método de reducción debería consistir en una simple reducción porcentual de los aranceles consolidados de cada Miembro, estableciéndose para los países desarrollados un porcentaje más elevado que para los países en desarrollo. Este método de reducción sería conforme al mandato que prescribe para los países en desarrollo compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena. Por ejemplo, se podría decidir que las reducciones de los países en desarrollo fueran dos tercios de las que se determinarían para los países desarrollados. Cabe señalar que aun aplicando este enfoque, los países en desarrollo, que suelen tener aranceles más elevados, harían reducciones más significativas en términos absolutos. El orador señala a este respecto que la aplicación de la fórmula Suiza o de sus distintas variantes supondría que las reducciones porcentuales de los países en desarrollo, con niveles arancelarios generalmente más elevados, serían mayores que las de los países desarrollados. No es ésta, sin duda, la interpretación que hace su delegación del mandato relativo a los compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena.

1.10 Se podría establecer también que los Miembros no impusieran a ningún producto aranceles más de tres veces superiores a su arancel medio consolidado. A tal efecto, el promedio se debería calcular después de efectuar reducciones arancelarias lineales según lo indicado. Ésta sería una forma eficaz de solucionar la cuestión de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, en particular respecto de los productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. Como medida de trato especial y diferenciado, se debería dar a los países en desarrollo flexibilidad para determinar las consolidaciones efectivas en algunas líneas arancelarias, manteniendo al mismo tiempo la reducción porcentual media en todas las líneas consolidadas. Por lo que se refiere a las líneas arancelarias no consolidadas, que suelen plantear problemas más delicados, debería haber un mayor margen de flexibilidad en relación con esas partidas, de la siguiente manera: en el caso de las líneas arancelarias no consolidadas, los países en desarrollo deberían contar con la flexibilidad de consolidarlas a niveles que fueran por regla general superiores al tipo consolidado más alto previsto para las partidas consolidadas de productos no agrícolas en la lista arancelaria del país; si bien la cobertura de productos debería ser amplia y sin exclusiones *a priori*, es decir, ningún sector podría quedar excluido de las negociaciones, los países en desarrollo deberían tener flexibilidad para no consolidar ciertas líneas arancelarias no consolidadas que se siguieran considerando altamente sensibles o de importancia estratégica a nivel nacional. Se han formulado también otras propuestas complementarias de cero por cero o de armonización arancelaria. La India ya indicó en su comunicación anterior las razones por las que no apoya esas iniciativas, dado que imponen obligaciones onerosas a los países en desarrollo. En cualquier caso, deberían mantenerse en un mínimo absoluto incluso en los contados sectores en los que se pueda convenir en la aplicación de esos criterios, comprendido el sector de los bienes ecológicos, con la flexibilidad de establecer un nivel arancelario armonizado más elevado para los países en desarrollo; otorgar mayor crédito a las reducciones arancelarias de los países en desarrollo; y determinar períodos de aplicación más prolongados a fin de tener en cuenta los intereses de los países en desarrollo. En cuanto al período de aplicación o escalonamiento, se podría seguir el precedente establecido en la Ronda Uruguay y se debería dar a los países en desarrollo un plazo más largo que a los países desarrollados para aplicar los compromisos asumidos en materia de aranceles. La duración real dependería también de la magnitud de los compromisos asumidos. En el caso de los países en desarrollo, el plazo debería ser de hasta 10 años.

1.11 Con respecto a los obstáculos no arancelarios, la India ha presentado por separado una breve recopilación de las medidas no arancelarias que han señalado a su atención los agentes comerciales. Su delegación estudiará con atención la recopilación que ha hecho la Secretaría de las diferentes comunicaciones que se han presentado al Grupo en esta reunión sobre los obstáculos no arancelarios y formulará propuestas más adelante. La comunicación de la India se ocupa también de otros aspectos como el crédito por la liberalización autónoma, la forma de abordar los derechos específicos, etc. En conclusión, la India confía en que las negociaciones sobre el acceso a los mercados mejorará de forma significativa el acceso a los mercados de los países en desarrollo mediante la reducción de los aranceles y de los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. Tal cosa estaría en consonancia con las consideraciones relativas al desarrollo contenidas en la Declaración de Doha, cuya finalidad es situar como eje central del Programa Trabajo de Doha las necesidades e intereses de los países en desarrollo. Por su parte, la India está dispuesta a aportar su plena contribución al proceso de liberalización arancelaria, de conformidad con el mandato de Doha. Su delegación ofrecerá gustosamente todas las aclaraciones que se puedan solicitar acerca de su propuesta.

1.12 El representante del Japón afirma que la propuesta adicional sobre el desarrollo sostenible y el comercio de productos forestales y pesqueros (TN/MA/W/15/Add.1) que ha presentado su delegación como addendum a la propuesta detallada inicial sobre las modalidades aborda de forma exhaustiva distintas cuestiones, incluso las relativas al comercio y el medio ambiente y las normas. La finalidad de esta comunicación es fomentar y ampliar el debate sobre distintos aspectos del desarrollo sostenible a los que se hace referencia en el párrafo 6 de la Declaración de Doha, en el que los

Miembros reafirman su compromiso con el objetivo del desarrollo sostenible e indican la necesidad e importancia de que exista un apoyo mutuo entre un sistema multilateral de comercio abierto y la protección del medio ambiente y la promoción del desarrollo sostenible. No sólo en la OMC, sino también en la sociedad en general existe una gran preocupación por esas cuestiones. Los recursos forestales y pesqueros son renovables si se gestionan de forma adecuada. A los Miembros les corresponde una función social y pública respecto de la protección del medio ambiente y el mantenimiento de los bienes comunitarios. El desarrollo sostenible de los sectores pesquero y forestal es importante tanto económica como socialmente y, por tanto, la OMC debería tener plenamente en cuenta el párrafo 6 de la Declaración de Doha. Los bosques son recursos naturales agotables que proporcionan beneficios públicos diversos, como la mitigación del calentamiento mundial. Por ello, deben ser un elemento de vital importancia al afrontar las preocupaciones sobre el medio ambiente mundial y cumplir una función importante a través de la ordenación forestal sostenible. Sin embargo, lo cierto es que las extensiones boscosas del mundo están disminuyendo y en el último decenio han desaparecido alrededor de 94 millones de hectáreas de bosque. El Japón, en su condición de importante importador de madera, viene contribuyendo al comercio de productos forestales. No obstante, el Japón apoya los enfoques de cero por cero o de armonización en relación con los 18 sectores propuestos en su comunicación TN/MA/W/15. Su delegación tiene el propósito de presentar una comunicación detallada en la que incluirá los productos abarcados en los 18 sectores, tales como los productos de la tecnología de la información, los aparatos eléctricos de consumo, los vehículos automóviles, los textiles y el vestido y los productos químicos. Los 18 sectores en su conjunto abarcan los dos tercios del comercio mundial de productos no agrícolas, incluyendo productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. En un estudio realizado recientemente en el Japón se indica que si se aplicaran los enfoques de cero por cero y de armonización a los 18 sectores, el PIB mundial aumentaría en 68.000 millones de dólares EE.UU., de los que 60.000 millones corresponderían a los países en desarrollo. Habida cuenta de los elementos positivos de los enfoques de cero por cero y de armonización para esos sectores, el Japón confía en que todos los Miembros tomarán plenamente en consideración esta propuesta.

1.13 Al presentar su comunicación (TN/MA/W/19), el representante del Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu dice que tras haber completado recientemente el proceso de consultas internas, el Taipei Chino desea aportar una perspectiva pertinente en la esfera de las modalidades de negociación y cuestiones conexas, y exponer en particular los intereses especiales de los Miembros recientemente adheridos. A ese respecto, su delegación comparte la opinión, ya expuesta, de que los Miembros de reciente adhesión ya han asumido amplios compromisos en materia de acceso a los mercados durante las negociaciones de adhesión, que superan con creces los dimanantes de la Ronda Uruguay. Además, algunos nuevos Miembros se hallan aún en el proceso de aplicación de importantes concesiones iniciales de acceso a los mercados para los productos no agrícolas. En esos casos, el calendario acordado para el cumplimiento gradual de sus compromisos de adhesión ha tenido en cuenta el hecho de que sus ramas de actividad requieren tiempo para adaptarse a las nuevas exigencias de su pertenencia a la OMC. Sería injusto pedir a los Miembros recientemente adheridos que hicieran concesiones similares con el mismo plazo de escalonamiento que el que puedan aceptar otros Miembros en estas negociaciones. En consecuencia, el Taipei Chino insta a los Miembros a que tengan presente esta situación en los casos en que exista y otorguen a los Miembros recientemente adheridos un plazo de escalonamiento más largo. En ese sentido, sugieren que los plazos de escalonamiento deberían comenzar transcurrido un cierto tiempo desde el período de aplicación al que se haya comprometido cada uno de los Miembros en su lista arancelaria. El Taipei Chino presentará una nueva comunicación sobre esta cuestión para someterla a la consideración de los Miembros.

1.14 En lo que concierne a las modalidades de negociación, cabe señalar que existen todavía disparidades sustanciales en las estructuras arancelarias de los Miembros de la OMC. En particular, ésta es la situación de muchos países desarrollados Miembros en lo que respecta a las crestas y la progresividad arancelarias, mientras que en el caso de la mayoría de los países en desarrollo

Miembros sigue existiendo un amplio desfase entre los tipos consolidados a niveles máximos y los tipos arancelarios aplicados. Por consiguiente, queda aún por hacer una considerable labor en el plazo limitado de que se dispone con arreglo a la Declaración de Doha. Teniendo en cuenta este hecho, su delegación es partidaria de la adopción de un enfoque por sectores en las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas. A su juicio, no es necesario ni conveniente emplear una sola modalidad de negociación para llevar a cabo las negociaciones sobre el acceso los mercados, sino que es posible utilizar diversas modalidades que pueden ser diferentes en cada sector. Este enfoque de modalidades múltiples tiene la ventaja de proporcionar la máxima flexibilidad a los Miembros en el proceso de negociación. Por ejemplo, en un sector, la liberalización puede adoptar la forma de eliminación de los aranceles, mientras que en otro podría lograrse mediante la armonización arancelaria con tal de que se alcanzara una masa crítica de participantes en el comercio. Por otra parte, su delegación desearía que se ampliase la participación en los acuerdos de reducción cero por cero existentes para dar cabida a la masa crítica de interlocutores comerciales que participan en el comercio mundial en cada uno de los sectores afectados, a fin de lograr el nivel de liberalización más amplio posible. Y lo que es más importante, consideran que la utilización de diversos enfoques para abordar la liberalización arancelaria sector por sector permitiría tener en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de los Miembros, y en particular las necesidades especiales de los países en desarrollo y menos adelantados Miembros. Su delegación insiste en que se debería prestar especial atención al trato de los sectores de recursos naturales agotables, especialmente los productos pesqueros y forestales. Dichos sectores no deberían ser enumerados en el enfoque cero por cero pues tal cosa aceleraría probablemente el proceso de agotamiento de esos recursos naturales. De todos los temas que se abordan en el Programa de Doha para el Desarrollo es a estas negociaciones a las que su delegación otorga la mayor importancia. El orador expresa su confianza de que estas propuestas serán un punto de partida útil para un debate más a fondo.

1.15 El representante de China señala que la mayoría de los Miembros, especialmente la casi totalidad de los países en desarrollo y menos adelantados, insiste en reducir más que en eliminar los aranceles aplicados a los productos no agrícolas, pues los aranceles son necesarios, en un nivel determinado, para el desarrollo económico y los ingresos fiscales de esos países. China considera asimismo que las negociaciones deben ajustarse plenamente al mandato de Doha para tener en cuenta las necesidades e intereses especiales de los participantes en desarrollo y menos adelantados, incluso mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena. Las discrepancias entre los Miembros respecto de los enfoques de reducción arancelaria se atribuyen a diferentes mecanismos arancelarios, incluso el porcentaje de consolidación y los niveles arancelarios. Para lograr un consenso sobre las modalidades en el plazo establecido y completar las negociaciones antes de 2005, los Miembros deberían establecer como base un objetivo más práctico, centrarse en las principales cuestiones y permitir una mayor flexibilidad respecto de los asuntos generales para promover negociaciones sustanciales lo más pronto posible. Con arreglo a esos parámetros ha presentado China su comunicación (TN/MA/W/20). Los elementos principales de la propuesta de China son los siguientes: los países desarrollados Miembros deberían tomar como tipos de base para la reducción los tipos aplicados en 2000. Los países en desarrollo Miembros deberían tomar como tipos de base para la reducción el promedio aritmético entre los tipos aplicados en 2000 y los tipos finales consolidados objeto de compromiso en la Ronda Uruguay. Los Miembros que se han adherido recientemente deberían tomar como tipos de base el promedio aritmético entre los tipos aplicados en 2000 y los tipos finales consolidados objeto de compromiso en las negociaciones para su adhesión. La reducción arancelaria debería realizarse sobre la base del SA de 1996 y los resultados finales deberían consignarse en las listas transpuestas al SA de 2002. China propone que se adopte una fórmula uniforme para la reducción arancelaria. Teniendo en cuenta el desequilibrio existente entre los niveles de desarrollo de todos los Miembros, las reducciones reales que se lograsen mediante el enfoque basado en la fórmula deberían reflejar plenamente las necesidades e intereses de todos los Miembros, en particular de los países en desarrollo Miembros, y ajustarse al mandato de la Declaración de Doha de que los países en desarrollo Miembros podrán asumir compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena.

1.16 El enfoque sectorial podría favorecer las negociaciones de reducción arancelaria para determinados productos, pero tal vez aumentaría la dificultad y complejidad de las negociaciones. Por ello, China insiste en que sólo debería ser considerado como complementario del enfoque basado en la fórmula y en que los Miembros deberían poder tomar libremente la decisión de participar en función de sus necesidades. China apoya la reducción de las crestas arancelarias de acuerdo con lo prescrito en la Declaración de Doha. Las crestas arancelarias de un Miembro deberían definirse como un tipo arancelario tres veces superior al promedio aritmético de los tipos arancelarios de ese Miembro y esa definición se debería tomar como criterio para su reducción. Los Miembros deberían adoptar medidas concretas para reducir sustancialmente la progresividad arancelaria en sus respectivos regímenes arancelarios. Los Miembros deberían convertir sus actuales aranceles no *ad valorem* en aranceles *ad valorem* mediante un método uniforme y tomar como base para la reducción arancelaria los tipos arancelarios resultantes de esa conversión. Los compromisos de reducción arancelaria asumidos por todos los Miembros en las negociaciones deberían inscribirse en sus listas en forma de aranceles *ad valorem*. Los países desarrollados Miembros deberían eliminar todos los aranceles no *ad valorem* que aplican a los productos no agrícolas, mientras que los países en desarrollo Miembros deberían limitar sus aranceles no *ad valorem* a un máximo del 3 por ciento del número total de líneas arancelarias incluidas en sus nomenclaturas arancelarias nacionales. China propone que se utilicen los aranceles más bajos en lugar de aranceles de puro estorbo en la negociación. Los países desarrollados Miembros deberían eliminar sus aranceles más bajos, mientras que los países en desarrollo Miembros deberían tener libertad para mantenerlos, ya que esos aranceles siguen siendo una fuente importante de ingresos para muchos de ellos. Todos los Miembros deberían consolidar sus tipos arancelarios tras la reducción, pero se podrían conceder períodos de transición más largos a los países en desarrollo Miembros y una mayor flexibilidad a los países menos adelantados Miembros. Se deberían conceder períodos de aplicación más largos a los países en desarrollo Miembros y una mayor flexibilidad a los países menos adelantados Miembros para la consolidación de los aranceles, la conversión de los aranceles *ad valorem* y la eliminación de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria. Los sectores y productos que presentan un gran interés para las exportaciones de los países en desarrollo y menos adelantados Miembros deberían ser objeto de reducciones con carácter prioritario en las negociaciones. En lo que respecta a los Miembros que se han adherido recientemente a la OMC, se deberían tener plenamente en cuenta sus compromisos de reducción asumidos en las negociaciones de adhesión y no exigírseles nuevas reducciones. El orador dice que China presentará más adelante una propuesta sobre las medidas no arancelarias y los bienes ambientales.

1.17 El representante de Mauricio dice que considera, al igual que otros Miembros, que las negociaciones en curso sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas y sobre el sistema de la OMC en general deben perseguir un resultado equilibrado y equitativo. Para ello es fundamental tener en cuenta la situación y condiciones de cada Miembro en relación con el acceso a los mercados. Los Miembros no comercian entre sí en los mismos términos y condiciones y si no se tuvieran en cuenta las situaciones concretas de algunos Miembros se produciría inevitablemente su marginación y en última instancia se deterioraría su situación. Por ello, la aplicación de un mismo criterio para todos no favorecería los intereses de los países en desarrollo vulnerables, especialmente los PMA. Toda reducción de los aranceles influiría, de hecho, en el acceso de los países que llevan a cabo sus actividades comerciales con arreglo a distintos regímenes preferenciales. En esencia, las preferencias se han concebido específicamente para que los países en desarrollo pobres y vulnerables puedan conseguir una cuota de mercado. Además, estos países han formulado en gran medida su estrategia industrial con arreglo a esos acuerdos preferenciales y una pérdida de su cuota de mercado tendría un efecto devastador sobre su economía, al provocar pérdida de empleo, desinversión, alteraciones sociales, etc. Por todas esas razones, Mauricio propone que se compense adecuadamente la erosión del acceso preferencial a los mercados que pueda derivar de las negociaciones. En consecuencia, Mauricio agradecería que los Miembros expresaran sus opiniones y sugerencias sobre el posible mecanismo de compensación que se podría establecer a tal efecto. Por otra parte, Mauricio

propone que se establezca un fondo de competitividad basado en las contribuciones de las instituciones financieras internacionales con objeto de prestar ayuda a los países afectados y permitirles realizar el ajuste competitivo necesario.

1.18 Mauricio propugna que las modalidades de las negociaciones sean lo suficientemente flexibles para adaptarse a las situaciones específicas de los países y que se escalone el proceso de liberalización de los productos muy sensibles. Una fórmula de carácter general no tendría en cuenta los diferentes regímenes comerciales ni garantizaría el mantenimiento de al menos el actual acceso preferencial a los mercados de algunos de los países más pobres y vulnerables. Mauricio está estudiando varias opciones. Una reducción del promedio arancelario ponderado en función del comercio podría ser una forma más adecuada de proceder, con un período de escalonamiento de las reducciones arancelarias más largo para los productos sensibles. Más concretamente, Mauricio opina que las reducciones arancelarias deberían realizarse a partir de los tipos consolidados y no de los tipos aplicados y que se debería dar a los países en desarrollo que aún no han consolidado sus aranceles, a cambio de no asumir ningún compromiso de reducción, la flexibilidad para hacerlo a tipos razonables proporcionales a su nivel de desarrollo industrial. Es indudable que la reducción de los aranceles repercutirá sobre los ingresos públicos. Algunos países en desarrollo dependen en buena medida de los ingresos arancelarios para financiar su desarrollo económico y, sin duda, una reducción de esos ingresos les afectaría. No siempre resulta fácil recurrir a otras fuentes de ingresos y, por ello, al elaborar las modalidades es necesario tener en cuenta la dependencia de los países en desarrollo respecto de los ingresos arancelarios. Tal como han propuesto algunos Miembros, Mauricio apoya plenamente la idea de que se debería atribuir crédito por la liberalización autónoma que han llevado a cabo los Miembros desde 1995. Para avanzar sobre ese punto, la Secretaría podría preparar un documento sobre el modo en que podría tenerse en cuenta en las negociaciones la liberalización autónoma. Los obstáculos no arancelarios representan impedimentos importantes al acceso a los mercados y esta negociación es una buena ocasión para concederles una atención prioritaria. Si bien el examen que se realiza actualmente sobre los obstáculos no arancelarios es positivo, la elaboración por la Secretaría de una lista recapitulativa de los obstáculos no arancelarios ocultos e invisibles sería una buena base de partida para la labor actual y futura en esta esfera. Su delegación se congratula de que se hayan tenido en cuenta algunas de sus propuestas y confía en que los Miembros les concederán la debida consideración. El orador señala también que algunas de las preocupaciones que han expresado son compartidas por el grupo de PMA, como lo indican en su comunicación. Mauricio está plenamente comprometido con el Programa de Doha para el Desarrollo pero tiene la firme convicción de que el resultado de las negociaciones debería ser favorable para todos, de manera que ningún Miembro resultara perdedor al concluir las negociaciones.

1.19 El representante de Bangladesh, hablando en nombre de los PMA, afirma que es importante explicar las razones por las que proponen el enfoque contenido en el documento no oficial sobre las modalidades para la participación de los PMA en las negociaciones actuales (TN/MA/W/22). El objetivo básico de la comunicación es subrayar que las modalidades para la participación de los PMA deberían ser distintas y orientadas a que pudieran beneficiarse del régimen de comercio multilateral. Como bien saben los Miembros, su experiencia en relación con el comercio ha sido desigual. Bangladesh reconoce la importancia crucial del comercio para su desarrollo. Muchos países asumen que el comercio es el principal estímulo para el crecimiento, la IED, la experiencia en materia de gestión, la transferencia de tecnología, etc. La participación de los PMA en el comercio mundial está disminuyendo con rapidez. En los años sesenta, cuando los PMA eran sólo 25 países, su participación en el comercio mundial era del 3 por ciento. Esa cuota ha disminuido progresivamente y en 2000 era del 0,4 por ciento. Se trata, pues, de un descenso acelerado. Muchos estudios hacen referencia a los ingentes beneficios que pueden derivarse de la liberalización del comercio, pero mencionan los beneficios totales sin desglosar los datos, es decir, no indican cuál puede ser la ganancia de cada país ni cómo se distribuirán los beneficios. Es indudable que quienes realizan una actividad comercial más intensa serán los más beneficiados. El comercio mundial ha experimentado un importante crecimiento en los últimos decenios, a pesar de lo cual se ha reducido la participación de los PMA.

Los países han reconocido la difícil situación de Bangladesh y muchos de ellos le han otorgado un acceso preferencial al mercado. Una de esas iniciativas es la entrada de los productos de Bangladesh en la Unión Europea libres de derechos y de contingentes (la iniciativa "todo menos las armas"). Los logros de Bangladesh en el crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados se han debido a la concesión de ese tipo de preferencias. Es fácil advertir que los sistemas preferenciales están perdiendo gradualmente importancia al disminuir los niveles arancelarios generales y eso suscita una gran preocupación. No esperan que otros Miembros mantengan los aranceles existentes o los contingentes simplemente para ayudar a los PMA con preferencias, pues eso no es posible y tampoco deseable. Lo esencial es que se formule un sistema apropiado que ofrezca una alternativa a los sistemas arancelarios preferenciales que les han favorecido. Esos sistemas se podrían eliminar gradualmente a medida que Bangladesh comenzara a desarrollar su sector industrial y a competir en el mercado internacional. Éste es su objetivo en las negociaciones sobre el acceso los mercados para los productos no agrícolas. En la comunicación que han presentado (TN/MA/W/22) proponen un sistema de reducción arancelaria en sectores de interés específico para los PMA, aunque se trata tan sólo de uno de los varios sistemas que se podrían considerar. La exención general del GATT constituye el fundamento jurídico de las preferencias específicas para los PMA.

1.20 En cuanto a la contribución que deben hacer los PMA, el documento no oficial señala que en las modalidades que se adopten se deberá reconocer que estos países no pueden llevar a cabo reducción alguna de los aranceles en la actual ronda de negociaciones. La mayoría de los PMA tienen una amplia relación con las Instituciones de Bretton Woods. En el marco de los programas de ajuste y reestructuración que ha cometido con asistencia de esas instituciones, Bangladesh ya ha reducido los aranceles a niveles muy por debajo de los exigidos por los acuerdos multilaterales. La mayor parte de los restantes países no ha tenido que tomar esas medidas de liberalización con la participación de las Instituciones de Bretton Woods. Pedir a su país en este momento que haga nuevas reducciones no es deseable ni moralmente defendible. En cambio, considera que se les debería atribuir crédito por la liberalización que han realizado de manera autónoma, es decir, no prescrita por las normas multilaterales dimanantes de la Ronda Uruguay. El orador dice que la comunicación que ha presentado Bangladesh contiene una serie de ideas preliminares y que el grupo de países menos adelantados tiene previsto presentar más adelante un documento revisado en el que se aclararán algunos puntos. El documento no oficial comienza con una breve explicación del mandato de Doha y las disposiciones correspondientes al trato especial y diferenciado. A continuación, se examinan brevemente las medidas que han adoptado los países desarrollados para mejorar el acceso preferencial de los PMA y las que han tomado en los últimos años algunos países en desarrollo para proporcionar un acceso preferencial a las importaciones procedentes de los PMA. A este respecto, señala a la atención de los Miembros la sección en la que se reseñan las conclusiones de estudios recientes que ponen de manifiesto que es el acceso preferencial, y no las reducciones de aranceles sobre una base NMF, lo que explica el modesto crecimiento del comercio que han conseguido los países menos adelantados. A continuación, se describe la experiencia negativa de las medidas de liberalización que han adoptado los PMA en los dos últimos decenios y se señala que debido a ello no podrán asumir compromisos de reducción de los aranceles. La última sección del documento contiene propuestas concretas sobre el alcance y el contenido de las modalidades que se podrían adoptar para la negociación de los PMA con los países desarrollados y en desarrollo y sobre su contribución en las negociaciones. El orador concluye su intervención haciendo tres observaciones sobre el enfoque general que se ha adoptado al preparar el documento de los PMA: 1) el documento no formula ninguna opinión sobre las modalidades que podrían considerar los países desarrollados y en desarrollo para la reducción de los aranceles sobre una base NMF; 2) el principal objetivo de los PMA en las negociaciones sería conseguir mejoras en el acceso a los mercados; 3) en cuanto a las medidas no arancelarias, se hace hincapié en la necesidad de eliminar obstáculos tales como los requisitos de las normas de origen, que influyen en la capacidad de los países menos adelantados para aprovechar el acceso preferencial obtenido.

1.21 El representante del Paraguay, hablando en nombre del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) afirma que la finalidad de estas negociaciones es conseguir la reducción de los aranceles y reducir y eliminar las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, en particular respecto de los productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo, con el fin de mejorar el acceso a los mercados entre los Miembros y promover el crecimiento económico y el desarrollo. El MERCOSUR hace suya la postura de las delegaciones que desean conseguir un equilibrio con todas las negociaciones que se están desarrollando en otros sectores de la OMC, en particular las negociaciones en curso para reformar el comercio agrícola. Tal como se indica en su comunicación (TN/MA/W/23) acerca de los tipos de base, los aranceles consolidados de todos los Miembros de la OMC, cuando se disponga de ellos, son el único punto de partida viable para las negociaciones. El período de base para las negociaciones debería ser, en principio, el año más reciente respecto del cual se disponga de información estadística actualizada sobre la mayoría de los Miembros. Sería fundamental contar con equivalentes *ad valorem* precisos de todos los derechos específicos en las bases de datos que mantiene la OMC. Además, durante el proceso de negociación, los Miembros deberían comprometerse a convertir sus derechos específicos en aranceles *ad valorem*. En lo que concierne a las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, el MERCOSUR tiene entendido que su inclusión en el mandato de Doha responde a la dimensión de desarrollo de las negociaciones comerciales multilaterales iniciadas en la Cuarta Conferencia Ministerial, ya que constituyen distorsiones que afectan en especial a los productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. Las modalidades que han de acordarse deben, por lo tanto, incorporar mecanismos destinados a reducir o eliminar las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria.

1.22 El concepto de compromisos que no conlleven una reciprocidad plena es inequívoco y exige mayores compromisos de reducción de los interlocutores desarrollados que de los países en desarrollo, que incluyan, entre otras cosas, distintos períodos de escalonamiento. Esta clara instrucción de los Ministros debe ser plenamente incorporada a las modalidades que se acuerden antes de que comiencen las negociaciones. Las medidas de trato especial y diferenciado también tienen que tomarse en consideración al elaborar las modalidades y deberían incluir, entre otras cosas, compromisos de reducción mayores respecto de los productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo y períodos de escalonamiento distintos a fin de "ten[er] plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes". El MERCOSUR considera que la eliminación de los aranceles de "puro estorbo" tiene una repercusión insignificante en el acceso adicional efectivo a los mercados y, por lo tanto, no debería ser considerada como una concesión equivalente a las reducciones de aranceles más elevados.

1.23 En cuanto a las modalidades, una opción sería adoptar un enfoque basado en una fórmula. La posibilidad de que este enfoque tenga repercusiones no equilibradas sobre las distintas estructuras arancelarias podría evitarse mediante el uso de coeficientes diferenciados para los países en desarrollo y desarrollados participantes, y podría ser complementado con enfoques adicionales, en particular en lo que concierne a la reducción o eliminación de las crestas arancelarias nacionales que no pudieran producirse eficazmente utilizando la fórmula. Una modalidad alternativa es un procedimiento de peticiones y ofertas, que, en principio, permitiría un trato equilibrado de las crestas arancelarias, la progresividad arancelaria y los aranceles elevados, teniendo en cuenta, de manera efectiva, las necesidades de los países en desarrollo. Por lo que respecta a los bienes ambientales, el MERCOSUR sugiere que el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados debería tratar de obtener contribuciones del Comité de Comercio y Medio Ambiente sobre la definición del concepto "bienes ambientales", para que el Grupo pueda evaluar la posible necesidad de modalidades específicas para estos bienes. El MERCOSUR da prioridad al mandato ministerial de reducir o eliminar los obstáculos no arancelarios en el contexto de las negociaciones en curso y apoya plenamente la iniciativa de comenzar un proceso de notificaciones que proporcione al Grupo una base para iniciar el examen de la cuestión con miras a elaborar modalidades para las negociaciones con el propósito de lograr la reducción o eliminación efectiva de esos obstáculos. Las concesiones arancelarias tienen como finalidad mejorar las oportunidades de acceso efectivo y previsible a los mercados para los

participantes. A este respecto, los resultados de las negociaciones de la OMC en los foros apropiados deben garantizar que dichas oportunidades no resulten socavadas por un recurso excesivo a los instrumentos que prevén medidas comerciales correctivas.

1.24 El representante de Tailandia dice que la comunicación que ha presentado su delegación (TN/MA/W/26) confirma su compromiso con la liberalización del comercio. En relación con las modalidades, consideran que un procedimiento basado en una fórmula es una solución apropiada para las negociaciones. Sin embargo, desean subrayar nuevamente que el resultado final de las negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios debe estar bien equilibrado con el resultado de las reducciones arancelarias. En cuanto al nivel de ambición en las negociaciones, dice que muchos Miembros, especialmente países desarrollados, tratan de conseguir un objetivo ambicioso en las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Desde el primer momento, Tailandia ha figurado entre quienes sostienen la liberalización del comercio y valoran positivamente esa apertura. Sin embargo, considera que cualquier objetivo ambicioso que se establezca en este Grupo de Negociación debe ser comparable con los objetivos que se establezcan en otros grupos de negociación, concretamente sobre la agricultura y los servicios. No es aceptable que se tenga una gran ambición en este grupo pero y muy escasa en los demás.

1.25 El representante de Kenya dice que el resultado de las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas tendrá profundas repercusiones para el desarrollo y las perspectivas de industrialización de los países en desarrollo. Esto reviste especial importancia para los países africanos, muchos de los cuales tienen una base industrial frágil. Por ello necesitan que las negociaciones actuales den comienzo al proceso de fortalecimiento de su base industrial en lugar de contemplar un mayor declive. En la comunicación que han presentado Ghana, Kenya, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe (TN/MA/W/27) se recogen puntos de vista específicos sobre las modalidades de las negociaciones. Refiriéndose a algunas de las propuestas que se han debatido en reuniones anteriores, afirma que el objetivo de las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas debe consistir en facilitar y estimular los procesos de desarrollo e industrialización de los países en desarrollo. Este objetivo debería ser el centro de las modalidades y las negociaciones propiamente dichas y, por consiguiente, debería tener una función capital en todos los aspectos de la labor del Grupo. Algunas propuestas muy ambiciosas que propugnan la adopción de un enfoque excesivamente drástico respecto de la liberalización del comercio no reconocen el efecto negativo que tendría sobre el desarrollo industrial, el empleo y la situación fiscal en los países en desarrollo. Algunas propuestas no hacen una sola referencia al trato especial y diferenciado y aquellas que lo mencionan lo hacen solamente en términos de una menor reducción arancelaria y periodos transitorios más largos. Ésta es una forma poco apropiada de definir el trato especial y diferenciado, ya que en el pasado no ha dado resultados para los Miembros en desarrollo y menos adelantados. A este respecto, el concepto de compromisos "que no conlleven reciprocidad plena" debe significar que todos los Miembros puedan asumir no sólo diferentes niveles sino también diferentes tipos de compromisos. Por ejemplo, un enfoque basado en una fórmula para la reducción de los tipos arancelarios puede ser adecuado para los países desarrollados pero no para los países en desarrollo, o cuando menos no para aquellos cuya base industrial es todavía frágil. Si las modalidades de las negociaciones no se formulan correctamente podría darse el caso de que se pidiera a los países en desarrollo con una base industrial frágil un mayor esfuerzo liberalizador, que limitaría su reducida cuota de mercado o que se traduciría en el cierre de un mayor número de empresas nacionales, agravando el desempleo. La debilidad de la oferta no les permitiría aprovechar las ventajas que pudieran conseguir en el acceso a los mercados. Una de las posibles consecuencias sería un mayor déficit de la balanza comercial y de la balanza de pagos, ya que el aumento de las importaciones no se compensaría con un incremento proporcional de las exportaciones. La situación de la deuda externa podría agravarse y dar lugar a un menor crecimiento o incluso a la recesión. Por todo ello, las modalidades para las negociaciones deben tener en cuenta que es necesario que los países en desarrollo apliquen niveles adecuados de aranceles de importación y reconozcan que existen distintas categorías de Miembros con diferentes niveles de capacidad industrial y necesidades de desarrollo.

1.26 A continuación, el orador señala algunos de los elementos básicos de su propuesta. El objetivo de promover y facilitar el desarrollo industrial de los países en desarrollo debería ser el eje central de las modalidades y la liberalización sólo debería ser un medio para conseguir ese objetivo. Para muchos países en desarrollo Miembros, en particular los PMA, que tengan una frágil base industrial, una mayor liberalización será contraproducente. En cambio, la liberalización por parte de los Miembros desarrollados de productos que puedan exportar los países en desarrollo y menos adelantados Miembros podría contribuir al desarrollo. La mayor parte de los países de África han adoptado medidas de reforma económica en el marco de programas de ajuste estructural que han hecho hincapié en la liberalización del comercio sin propiciar el desarrollo. Diversos estudios demuestran que el crecimiento industrial ha caído por debajo del crecimiento del PIB en el África subsahariana a partir de los años ochenta y que la desindustrialización que se ha registrado en algunos países africanos ha estado asociada a la liberalización del comercio. En consecuencia, consideran que mejorar o, al menos, mantener los beneficios actuales derivados de sistemas preferenciales tales como la iniciativa "todo menos las armas", el Acuerdo de Asociación ACP-UE de Cotonou y la Ley sobre Crecimiento y oportunidades para África (AGOA) constituye una de las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados a que se hace referencia en el párrafo 16 de la Declaración de Doha. Además, es necesario abordar con especial atención el efecto de las reformas arancelarias en los ingresos públicos, especialmente a la luz de la reducción de los niveles de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD).

1.27 En consecuencia, las modalidades que se han de elaborar deberían ser simples y de fácil aplicación para los negociadores, los responsables de la formulación de políticas y las administraciones aduaneras. Las fórmulas complicadas sólo serían una carga para las administraciones de aduanas más frágiles. Además, las modalidades deben abordar los obstáculos que impiden una integración mayor de nuestras economías en el sistema multilateral de comercio. En este sentido, las modalidades deberían basarse en las dos consideraciones siguientes: 1) los países desarrollados Miembros deberían facilitar un mayor acceso a los mercados a los productos procedentes de los países en desarrollo y menos adelantados, afrontando los problemas derivados de las crestas y progresividad arancelarias y de los obstáculos no arancelarios; 2) teniendo en cuenta la experiencia muy negativa de las medidas de liberalización adoptadas anteriormente por los países africanos, debería permitirse que éstos determinaran cualquier liberalización ulterior que incluya compromisos de reducción. Al elaborar las modalidades es necesario otorgar una atención preferente a la reducción y eliminación de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria que afectan a los productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. Aunque los aranceles NMF han descendido en los países desarrollados Miembros por debajo del 4 por ciento, los aranceles aplicados a algunos productos que exportan los países africanos son todavía elevados. Estas crestas arancelarias se concentran en productos tales como el vestido, el calzado y los productos de la industria alimentaria. Según un documento del Banco Mundial, más del 30 por ciento de las exportaciones de los PMA y el 15 por ciento de las exportaciones de los países en desarrollo pueden verse afectadas por la aplicación de un arancel superior al 15 por ciento en los países del Grupo de la Cuadrilateral. Además, la estructura arancelaria de los países desarrollados comporta una progresividad arancelaria significativa que restringe el acceso a los mercados de los productos procedentes de los países en desarrollo. Por ejemplo, en la Unión Europea y el Japón, los aranceles aplicados a los productos alimenticios totalmente elaborados son el doble de los que soportan los productos en la primera fase de elaboración, y los productos finales están gravados con aranceles NMF del 24 y el 65 por ciento, respectivamente.

1.28 En el pasado, el trato especial y diferenciado se ha centrado en una menor magnitud de las reducciones arancelarias y en períodos de transición más extensos. Esto no ha redundado en beneficio de los países en desarrollo y países menos adelantados Miembros porque sus economías han sufrido mucho a causa de su vulnerabilidad excesiva. El estudio del Banco Mundial señala que el trato especial y diferenciado debería encarnar el espíritu y el propósito del Programa de Doha para el Desarrollo y por ello sitúa las perspectivas de desarrollo como eje central de una mayor liberalización

en este sector. Subraya que será menester que los países atrasados en el desarrollo superen una "fase de aprendizaje". La complejidad ocasionada por las fusiones y adquisiciones ha dificultado aún más la fase de aprendizaje, por lo cual la protección de las industrias incipientes se justifica más que años atrás. Hasta que esas industrias incipientes sean competitivas en el mercado mundial podría resultar inútil exponerlas en exceso frente a las empresas transnacionales. Así pues, la liberalización del comercio debería ser considerada como un elemento complementario y no como un sustituto de la política comercial e industrial. Como consecuencia de las iniciativas autónomas de liberalización, los tipos aplicados son mucho más bajos que los tipos consolidados en la mayor parte de los países en desarrollo y menos adelantados. La diferencia entre ambos tipos arancelarios deja a esos países el margen necesario para la formulación de sus políticas de desarrollo comercial e industrial. Por consiguiente, los tipos consolidados deberían ser el punto de partida para las negociaciones. A su juicio, los tipos consolidados son la única base legítima para asumir compromisos en el marco de la OMC. La cuestión de incrementar la cobertura de los productos consolidados también debería abordarse con cuidado ya que un cierto número de países en desarrollo y menos adelantados Miembros, particularmente de África, desearían no consolidar algunos productos que consideran sensibles. El alcance de la cobertura de los productos consolidados debería dejarse a la decisión de cada país en desarrollo Miembro.

1.29 La erosión de los márgenes preferenciales como resultado de las reducciones arancelarias en sus mercados de exportación conduce inevitablemente a la desviación del comercio. Éste es el punto crucial de sus preocupaciones y es preciso abordarlo en estas negociaciones como parte de las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes. Por consiguiente, las modalidades deberían incluir un procedimiento para establecer medidas y mecanismos destinados a hacer frente a la erosión de las preferencias, a fin de evitar o neutralizar este problema o compensar a los Miembros afectados. Los Ministros incluyeron específicamente el concepto de compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena, de conformidad con las disposiciones pertinentes del artículo XXVIIIbis del GATT de 1994, y éste es un reconocimiento claro e inequívoco de que no todos los Miembros están obligados a asumir compromisos de nivel y tipo similar en razón de sus diferentes niveles de desarrollo. El artículo XXVIIIbis del GATT de 1994 dispone que "las negociaciones serán efectuadas sobre una base que brinde oportunidades adecuadas para tener en cuenta ... la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico", "de mantener derechos con fines fiscales" y "las necesidades de las partes contratantes interesadas en materia fiscal y de desarrollo, así como sus necesidades estratégicas, etc.". El cumplimiento de las disposiciones del artículo XXVIIIbis del GATT de 1994, especialmente en cuanto guardan relación con las preocupaciones comerciales, fiscales y de desarrollo de todos los Miembros, es esencial para respetar el principio del trato especial y diferenciado y el de compromisos "que no conlleven una reciprocidad plena".

1.30 Es de importancia crucial que en las negociaciones se afronten los obstáculos no arancelarios que existen en los países desarrollados, pues los beneficios que pudieran derivarse de las concesiones arancelarias podrían ser anulados por este tipo de obstáculos al acceso a los mercados. Como se indica en su comunicación, los obstáculos no arancelarios han menoscabado las oportunidades de acceso a los mercados originadas por el sistema multilateral de comercio o por las iniciativas de acceso preferencial. Por ejemplo, el orador afirma que no han podido hacer pleno uso de las preferencias debido al carácter restrictivo de las normas de origen y, por otra parte, la aplicación de otro tipo de medidas como las medidas antidumping y compensatorias, las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio ha limitado sus exportaciones. El cumplimiento de las normas internacionales en materia de calidad, salud e inocuidad se ha convertido en un obstáculo para que muchos exportadores de África puedan beneficiarse plenamente de las iniciativas de liberalización o de acceso preferencial. Los estudios y medidas de creación de capacidad objeto de mandato en Doha como parte de las modalidades no sólo deberían dirigirse a los países menos adelantados, sino también ayudar a los Miembros africanos de bajos ingresos a participar de forma

efectiva en las negociaciones. Esos estudios deberían incluir los efectos de la liberalización anterior, las consecuencias de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria que mantienen los mercados de los países desarrollados con respecto a este grupo de países, y sus repercusiones sobre las políticas futuras. Sería aconsejable que el Grupo de Negociación recabara la colaboración especializada del Comité de Comercio y Medio Ambiente en Sesión Extraordinaria antes de elaborar las modalidades relativas a los bienes ambientales. Las disposiciones y el mandato del párrafo 16 de la Declaración Ministerial de Doha deben aplicarse a los bienes ambientales y, en consecuencia, las negociaciones sobre los bienes ambientales deben otorgar una atención preferente a los "productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo", tener en cuenta las necesidades y preocupaciones especiales de los países en desarrollo y menos adelantados, exigir "compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena" de los países en desarrollo y menos adelantados y establecer modalidades para estudios y medidas de creación de capacidad, entre otras cosas. Por otra parte, sería inútil introducir en el debate cuestiones tales como los métodos y procesos de producción.

1.31 A los países en desarrollo que han sufrido las consecuencias negativas de la liberalización anterior debería permitírseles aumentar sus aranceles por encima de los niveles consolidados sin tener que satisfacer una compensación. En muchos países en desarrollo, las reducciones arancelarias anteriores han llevado a un cierre generalizado de empresas e industrias y a la reducción de la mano de obra. En las modalidades sería necesario tener en cuenta estas dificultades a las que se enfrentan los países en desarrollo Miembros a raíz de las reducciones arancelarias anteriores y permitir a los países afectados que aumenten por encima de los niveles consolidados los aranceles aplicables a determinados productos o grupos de productos durante un período establecido, de conformidad con las disposiciones de los apartados a) y c) del artículo XVIII del GATT de 1994. No se debería exigir a esos países en desarrollo una compensación por la adopción de esas medidas. Algunas de las propuestas que se han presentado hasta la fecha apenas establecen distinción entre países desarrollados y en desarrollo Miembros, o no establecen ninguna, lo cual es contrario también al espíritu y el propósito del párrafo 16 de la Declaración de Doha. Algunas de esas propuestas son muy ambiciosas y no tienen en cuenta el posible efecto negativo que tendrían las medidas prescritas sobre sus economías, particularmente sobre las perspectivas de desarrollo. Si no se formulan correctamente las modalidades de manera que incorporen los elementos que han propuesto, las consecuencias serán negativas y contrarias al objetivo expresado en la Declaración de Doha de centrar la atención en el desarrollo. Los países que presentan esta propuesta se reservan el derecho a modificarla o complementarla en función de la marcha de las negociaciones. Asimismo, piden a la Secretaría que revise el documento de recapitulación de las propuestas para incorporar las que han presentado.

1.32 El representante de Hungría dice que en el párrafo 11 del documento TN/MA/W/22 se incluye a Hungría entre los países en desarrollo que han adoptado sistemas preferenciales para una serie de productos procedentes de países menos adelantados. Hungría no es un país en desarrollo y ya cuenta desde 1978 con un sistema de acceso libre de derechos y de contingentes para todas las importaciones procedentes de países menos adelantados.

1.33 El representante de Costa Rica señala que en el párrafo 11 de la comunicación del Taipei Chino (TN/MA/W/19) se recuerda al Grupo que 77 Miembros no han consolidado todavía sus tipos arancelarios y se propone que se consoliden todas las partidas arancelarias no agrícolas. Costa Rica apoya esta propuesta y se suma a la afirmación del Taipei Chino, China, Tailandia, Colombia y las restantes delegaciones que han afirmado que éste debería ser uno de los principales objetivos de las negociaciones. Además, en el párrafo 7 de la comunicación se insiste en la necesidad de prestar especial atención al trato de los sectores de recursos naturales agotables. El Taipei Chino especifica cuáles son esos sectores. El orador desea saber si el Taipei Chino limita tales sectores a los recursos forestales y pesqueros, según ha indicado al comienzo de esta reunión, o incluye además otros sectores. ¿Qué trato especial propone aplicar a esos sectores y cómo lo justifica? En relación con la comunicación de China (TN/MA/W/20), la propuesta sobre los aranceles es interesante para Costa Rica, especialmente porque incorpora la casi totalidad de los elementos del párrafo 16 de la

Declaración de Doha en una única fórmula. Costa Rica apoya y elogia esta propuesta. Considera que los coeficientes P y B de la fórmula propuesta resultan útiles y que es mejor abordar la cuestión de las crestas arancelarias mediante una definición relativa que tenga en cuenta las grandes diferencias existentes entre los perfiles arancelarios de los Miembros. Refiriéndose al párrafo 9 de la comunicación, que propone que los países en desarrollo Miembros limiten el número de aranceles no *ad valorem* al 3 por ciento del número total de líneas arancelarias como máximo, dice que en opinión de Costa Rica todos los Miembros deberían convertir sus aranceles no *ad valorem* y expresarlos en sus listas como aranceles *ad valorem* sin excepciones.

1.34 En la comunicación que ha presentado (TN/MA/W/21), Mauricio propone que se compense debidamente la erosión del acceso preferencial a los mercados resultante de las negociaciones. ¿Cómo se otorgará esta compensación? ¿Se compensará también a los países en desarrollo que no gozan de preferencias? Costa Rica reconoce la importancia que pueden tener las preferencias arancelarias unilaterales para los países en determinadas circunstancias, pero en su doble condición de país beneficiado y perjudicado por las preferencias arancelarias considera que no es adecuado continuar otorgándolas y que no se ha de compensar a los Miembros por la erosión que pueda derivarse de la liberalización multilateral. Por ello, Costa Rica se opondrá a toda propuesta que sea contraria a la Cláusula de Habilitación (Decisión L/4903 de 1979) y afirma que de manera especial según lo dispuesto en el párrafo 3 b), las preferencias arancelarias no deberían constituir un impedimento para acometer un proceso de mayor liberalización multilateral. Costa Rica también desea señalar a la atención el hecho de que muchos beneficiarios de preferencias unilaterales, especialmente PMA, señalan habitualmente que tienen dificultades para ajustarse a las complicadas normas de origen. Tal es precisamente la queja que expone Bangladesh en nombre de los PMA en el párrafo 16 del documento TN/MA/W/22. También lo ha hecho Kenya en nombre de un grupo de Miembros en el documento TN/MA/W/27. En otras palabras, pese a que nominalmente estos países tienen acceso libre de derechos y de contingentes a los mercados, lo cierto es que experimentan dificultades para aprovechar esa circunstancia porque tienen que cumplir más requisitos de lo habitual. Sin duda, este problema no tiene su origen en la liberalización multilateral, que se traduce en la reducción de aranceles para todos de acuerdo con el principio NMF. Las normas preferenciales de origen no constituyen un problema en un mundo en el que todos pagan aranceles bajos o no pagan aranceles. Costa Rica cree firmemente que los Miembros deben respetar el espíritu de la Cláusula de Habilitación y centrarse en el proceso de liberalización con arreglo al trato NMF, dando prioridad a las cuestiones arancelarias.

1.35 Con respecto a la comunicación del Japón (TN/MA/W/15/Add.1) y su propuesta relativa al trato de los sectores pesquero y forestal, su delegación tiene la preocupación de que el Japón desee trasladar el argumento controvertido de la multifuncionalidad del foro de negociación sobre la agricultura a este Grupo de Negociación. Costa Rica apoya firmemente la ordenación sostenible y desde hace decenios mantiene el compromiso de proteger el medio ambiente y gestionar de forma adecuada los recursos naturales. La reputación de Costa Rica a este respecto es bien conocida. Costa Rica pide al Japón que aclare la forma en que su propuesta promueve la gestión adecuada de los recursos pesqueros y forestales. Tras una primera lectura, su delegación considera que varias de las propuestas son contradictorias. Por ejemplo, el Japón arguye que es necesario mantener la protección arancelaria para que los gobiernos puedan impedir un aumento de las importaciones de algunos productos, pero, por otra parte, propone que se eliminen las restricciones y los derechos de exportación con el fin de facilitar las exportaciones de materias primas. ¿Puede explicar el Japón cómo promueven esas medidas la protección de esos recursos y su explotación racional? Su delegación pide también al Japón que aclare si sus referencias al etiquetado de productos forestales comportan modificaciones en el Acuerdo OTC y, en caso afirmativo, cuáles son los cambios que propone. ¿Sería necesario establecer prescripciones de etiquetado obligatorio sobre la base de los métodos de elaboración y producción de esos productos? En cuanto a la declaración de Kenya, que ha mencionado una serie de efectos perjudiciales de la liberalización multilateral en su país, el orador dice que según la información que ha preparado la Secretaría, solamente el 1,9 por ciento de las líneas

arancelarias de Kenya están consolidadas con un arancel medio del 54 por ciento. Pide, pues, a Kenya que aclare específicamente si ha tenido lugar la reducción arancelaria que tanto ha perjudicado a su economía.

1.36 El representante del Brasil señala que en el apartado a) del párrafo 4 de la comunicación de Corea (TN/MA/W/6/Add.1) se indica que uno de los principios que debe orientar las negociaciones sobre las modalidades debe ser el equilibrio de beneficios entre países desarrollados y en desarrollo Miembros. El orador pregunta si Corea considera que eso es compatible con el concepto de compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena y qué relación guarda con el planteamiento general del todo único. Su delegación observa con preocupación que en otros órganos de negociación se ha hecho referencia a la necesidad de buscar un equilibrio de beneficios entre países desarrollados y en desarrollo en esos órganos y se pregunta sobre las consecuencias que tendría aplicar el mismo concepto en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados, habida cuenta de que a los países desarrollados Miembros les quedan pocas concesiones que hacer; ¿qué ocurriría en las negociaciones sin el concepto de compromisos que no conlleven una reciprocidad plena? El orador considera también que existe una cierta contradicción entre los apartados d) y e); en el apartado d) se dice que las modalidades deberían tender hacia la convergencia de las diferentes estructuras arancelarias de los Miembros, en tanto que en el apartado e) se indica que se deberían tener en cuenta las diferentes estructuras arancelarias porque reflejan distintos niveles de desarrollo. ¿Cómo es posible conciliar ambos conceptos? Por último, en relación con el párrafo 14 de la propuesta, desea reiterar que el Brasil no se considera vinculado por la lista de bienes ambientales del APEC y de la OCDE, pues no ha participado en su elaboración. El Brasil comparte plenamente la conclusión de Corea de que debería elaborarse una lista, pero pide a Corea que aclare cómo y cuándo habría que confeccionarla. En cuanto a la propuesta de la India (TN/MA/W/10/Add.1), que sugiere en el inciso ii) del apartado b) del párrafo 4 relativo a las crestas arancelarias que "Los Miembros no impondrán a ningún producto aranceles que sean más de tres veces superiores a su arancel medio", pide a la India que aclare si se refiere a aranceles consolidados y no a los aranceles aplicados. Con respecto a la comunicación del Japón (TN/MA/W/15/Add.1), se muestra de acuerdo con las observaciones del delegado de Costa Rica. Acerca de la propuesta de la República Popular China (TN/MA/W/20), pide que se explique más detalladamente por qué se utilizan conceptos diferentes sobre los tipos de base, es decir, los tipos aplicados para los países desarrollados y el promedio entre los tipos aplicados y los tipos consolidados para los países en desarrollo. A juicio de su delegación, tal cosa daría lugar a un trato más favorable que la plena reciprocidad y no a la ausencia de plena reciprocidad.

1.37 El representante de Colombia dice que la India subraya la necesidad de adoptar unas modalidades que persigan una reducción de los tipos arancelarios que no sea onerosa para los países en desarrollo en comparación con el esfuerzo exigido a los países desarrollados. Es bien conocido que los aranceles que se aplican actualmente en los países desarrollados son en promedio bastante inferiores a los de los países en desarrollo y que, por tanto, estos últimos tendrán mayores dificultades desde el principio para conseguir un equilibrio en las negociaciones. Colombia acoge con satisfacción que se haya adoptado el principio de que como resultado de las negociaciones ningún país podrá imponer aranceles que excedan de un múltiplo determinado de su tipo arancelario medio. Está de acuerdo en la necesidad de evaluar la repercusión fiscal de las diferentes modalidades de reducción sobre el sistema impositivo de un país. Colombia desearía que se concretara la idea de la flexibilidad para que los países en desarrollo pudieran determinar las consolidaciones efectivas de algunas líneas arancelarias. A su delegación le preocupan las consideraciones que se han expresado en referencia a las líneas arancelarias no consolidadas y, en particular, la posibilidad de que algunas de ellas sigan sin consolidar a la conclusión de las negociaciones. Para Colombia, uno de los principales objetivos es que tanto los países desarrollados como en desarrollo consoliden el 100 por ciento de sus aranceles. Colombia acoge con satisfacción la propuesta de Corea de un enfoque basado en una fórmula para las reducciones arancelarias que se recoge en su comunicación (TN/MA/W/6/Add.1). A título preliminar, expresa su inquietud acerca del objetivo de reducir en un 40 por ciento el tipo medio

arancelario ponderado en función del comercio de cada país, en razón de los diferentes niveles de desarrollo y, por ende, de las discrepancias en las estructuras productivas y empresarial, existentes entre los Miembros.

1.38 Colombia considera que otro de los objetivos que se debe conseguir en estas negociaciones es que exista un porcentaje elevado de líneas arancelarias con aranceles *ad valorem* y evitar la aplicación de aranceles no *ad valorem* en la medida de lo posible. Corea pretende avanzar en esa dirección, pero Colombia no comprende la flexibilidad que propugna en el párrafo 8 de su propuesta, según el cual los países gozarían de discrecionalidad para convertir sus aranceles no *ad valorem* en aranceles *ad valorem* o para mantener los primeros. Colombia comparte la idea de China de que estas negociaciones se deben llevar a cabo con el propósito de buscar el equilibrio entre los intereses de Miembros que tienen distintos niveles de desarrollo, pero no cree que sirva a ese propósito tomar los aranceles aplicados como base para la reducción. El orador insiste en que en opinión de Colombia existe un mandato claro de que las negociaciones deben basarse en los aranceles consolidados. Por lo que respecta a la progresividad arancelaria, China propone que todos los países adopten medidas concretas para reducirla de forma sustancial en sus respectivas estructuras arancelarias, que en muchos casos impiden una competencia equilibrada de sus exportaciones. No obstante, en lo que se refiere al cumplimiento del mandato, considera que no se podrían conseguir resultados satisfactorios si cada país pudiera establecer libremente períodos de escalonamiento sin una serie de firmes compromisos negociados. ¿Cuál es la opinión de China sobre el desarrollo de ese proceso? En cuanto a los aranceles no *ad valorem*, Colombia está de acuerdo con la recomendación de seguir un método uniforme para convertirlos en aranceles *ad valorem*, en su eliminación por parte de los países desarrollados y en la posibilidad de que los países en desarrollo mantengan en ese régimen un máximo del 3 por ciento de las líneas arancelarias, aunque considera aconsejable especificar que en ese 3 por ciento no deberían figurar productos de gran interés para otros países en desarrollo.

1.39 Respecto de la comunicación del MERCOSUR (TN/MA/W/23), Colombia coincide con esos países en que el principio de compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena es inequívoco y exigiría mayores compromisos de parte de los países desarrollados. También comparte la idea de que serían necesarios compromisos de más envergadura respecto de productos esenciales de interés para las exportaciones de los países en desarrollo y menos adelantados en el marco de las disciplinas del trato especial y diferenciado. En cuanto a los aranceles de "puro estorbo", considera que su eliminación por los países desarrollados facilitaría el comercio pero no tendría efectos significativos sobre el acceso a los mercados y no debería ser considerada como una concesión equivalente a las reducciones de los aranceles más elevados, que sin duda tendrán que hacer los países en desarrollo. Comparte plenamente las observaciones del MERCOSUR sobre los bienes ambientales. No deberían ignorarse los problemas relativos a su definición y su adecuada identificación arancelaria cuando llegue el momento de evaluar la necesidad de formular modalidades específicas para esos productos. Por lo que se refiere a la propuesta de Tailandia (TN/MA/W/26), su delegación ha tenido muy poco tiempo para examinarla y no está en condiciones, por lo tanto, de hacer comentarios de carácter sustantivo. El orador señala que no es procedente adoptar una definición de las crestas arancelarias que no refleje la situación real de desarrollo de cada país. Está de acuerdo con Tailandia en lo que respecta a los obstáculos no arancelarios, en particular con la idea de que deberán identificarse y negociarse en este Grupo de Negociación, así como con la posibilidad de adoptar el enfoque de peticiones y ofertas. En relación con la propuesta de Mauricio (TN/MA/W/21), Colombia está considerando atentamente la afirmación de que los países en desarrollo y menos adelantados más vulnerables podrían encontrarse en una situación de presión durante las negociaciones como resultado de las reducciones arancelarias respecto de las preferencias de las que gozan actualmente en los mercados de exportación. A Colombia le preocupa la introducción de elementos adicionales de negociación, como la necesidad de establecer un mecanismo para compensar la erosión del acceso preferencial a los mercados concedido en el marco de sistemas compatibles con la OMC. En cuanto a los países en desarrollo que no han consolidado sus aranceles para determinados productos, Colombia podría refrendar el principio de concederles la flexibilidad de

hacerlo a tipos razonables proporcionales a su nivel de desarrollo industrial, pero de ningún modo podría aceptar que se otorgara dicha flexibilidad sin un compromiso de realizar a cambio una reducción arancelaria. Colombia considera que esa opción sólo debería ofrecerse a los países menos adelantados.

1.40 El representante de Egipto afirma que comparte muchas de las opiniones contenidas en la comunicación de la India y está de acuerdo con los argumentos que las inspiran, basados en el mandato que rigen las negociaciones. Es imprescindible recordar que el mandato de Doha establece que se tengan en cuenta las disposiciones pertinentes del artículo XXVIII del GATT y el párrafo 50 de la Declaración de Doha. Confía, pues, en que la comunicación de la India contribuirá a que las delegaciones alcancen un acuerdo para adoptar unas modalidades que se ajusten al mandato de negociación y al calendario convenido en el Grupo. En relación con la comunicación del MERCOSUR, desea poner de relieve las tres observaciones que hizo Egipto sobre el tipo de base, el concepto de reciprocidad plena y el alcance de las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo que menciona la Declaración de Doha, un concepto amplio que abarca también las repercusiones financieras, económicas y sociales en los países en desarrollo. Esas cuestiones también se abordan en las comunicaciones que han presentado Mauricio y Kenya, esta última en nombre de siete países africanos. En cuanto a la inclusión de una referencia a las negociaciones sobre las normas, especialmente las medidas antidumping y compensatorias, en la comunicación del MERCOSUR, Egipto pide que aclaren cuál es, desde su punto de vista, el vínculo específico -si existe- entre los dos grupos de negociación. Por último, con respecto a los bienes ambientales, antes de que el Grupo inicie una renegociación sería necesario alcanzar un acuerdo, o un entendimiento, sobre la definición de dichos bienes, así como sobre la diferenciación y sobre el alcance del trato especial que se debería otorgar a determinadas líneas arancelarias por razones de carácter ambiental.

1.41 El representante de Nigeria dice que su delegación hace suya la declaración de Kenya. Uno de los principales objetivos del documento TN/MA/W/27, que copatrocina Nigeria, es dar a conocer a otros Miembros los puntos de vista de los copatrocinadores sobre las negociaciones. Pretende también poner de manifiesto algunas de las deficiencias que han observado en el proceso hasta ese momento. En relación con las modalidades, señala que no han presentado una fórmula concreta porque consideraron que podrían contribuir al proceso dando a conocer a otros Miembros sus consideraciones generales sobre el contenido de la fórmula que pudiera adoptarse para las negociaciones. Una de tales consideraciones es que la fórmula debería ser lo más sencilla y de fácil utilización que fuera posible, para que esté al alcance de todos los Miembros. Un sistema sencillo y de fácil utilización resultaría fácil de aplicar, especialmente por los países en desarrollo y menos adelantados, para quienes los procesos de ejecución plantean a menudo problemas complejos. Observan también que algunas de las propuestas que se han presentado se basan en lo que consideran proyecciones y supuestos incorrectos. Dichas propuestas parten del supuesto de que todos los Miembros tienen el mismo nivel de desarrollo y la misma capacidad de exportación, que todas las industrias trabajan a pleno rendimiento, incluso en los países en desarrollo y que, en consecuencia, la eliminación de los aranceles beneficiará a todos los Miembros en todo el mundo. Aunque esas proyecciones puedan parecer prometedoras, ellos son conscientes de que la realidad es diferente. Los países en desarrollo, en particular los países africanos que dependen de productos básicos cuyos precios son, como es bien sabido, vulnerables, inciertos e impredecibles, son los más damnificados. La única previsión que puede hacerse respecto de los productos básicos se basa en el hecho de que a lo largo de los años sus precios no han dejado de caer. No cabe pensar que la eliminación de los aranceles, especialmente por parte de los países en desarrollo, aumentará rápidamente y de forma automática la capacidad exportadora de esos países y, menos aún, que producirá el incremento de bienestar que prevén algunas de las propuestas.

1.42 Por esa razón, les preocupa que hasta el momento no se hayan detallado las cuestiones relativas al trato especial y diferenciado y la ausencia de reciprocidad plena. En parte eso se debe a que, como ya ha indicado, algunas propuestas se basan en supuestos incorrectos y por ello las

propuestas no dan gran importancia a esos dos puntos básicos. Nigeria ha observado también que a esos elementos esenciales se les ha considerado como cuestiones secundarias que sólo se debían abordar cuando se hubieran convenido otros elementos importantes de las modalidades. El orador reitera que el trato especial y diferenciado y la ausencia de reciprocidad plena para los países en desarrollo han de abordarse al mismo tiempo que todos los demás elementos, debe dárseles la misma importancia y deben figurar en los posibles cálculos de los compromisos de reducción. Por otra parte, no aceptan que el trato especial y diferenciado y la ausencia de reciprocidad plena sean una misma cosa; el mandato de los Ministros es muy claro a este respecto. Así pues, los dos elementos han de ser considerados por separado. Para su delegación, el trato especial y diferenciado es una cuestión sistémica de gran importancia. La idea del trato especial y diferenciado partió del reconocimiento en la OMC de que todos los Miembros no tenían el mismo nivel de vigor y capacidad, por lo que los Miembros más débiles deberían tener la flexibilidad necesaria para que pudieran cumplir sus obligaciones y obtener del sistema beneficios proporcionados. Además de ofrecer plazos más largos de aplicación, el trato especial y diferenciado supone que los países en desarrollo deben disponer de un espacio normativo para poder cumplir sus propias aspiraciones en materia de desarrollo, al ritmo que ellos marquen y con los recursos de que dispongan. Supone también que los países desarrollados deben brindar la máxima asistencia por todos los medios posibles con objeto de que los países en desarrollo puedan obtener los beneficios que les ofrece el sistema. Sin embargo, lo que ha observado su delegación es que algunas propuestas pretenden socavar completamente esta noble forma de ayuda que el trato especial y diferenciado ofrece a los países en desarrollo.

1.43 También es desalentador que algunas propuestas ignoren por completo el elemento esencial de la ausencia de reciprocidad plena, cuyo significado es inequívoco para su delegación. Expuesto en términos sencillos significa que los países en desarrollo no otorgarán las mismas concesiones ni asumirán compromisos de reducción comparables a los de los países desarrollados. Si el concepto de trato especial y diferenciado puede ser de carácter general, el principio de ausencia de reciprocidad plena es específico. Para concretar más ese punto, suponiendo que los países desarrollados asumieran un compromiso de reducción del 30 por ciento, el privilegio y la obligación derivados del principio de ausencia de reciprocidad plena comporta que las concesiones que ofrecerían los países en desarrollo ascenderían al 15 por ciento o menos. El principio en el que se sustenta el elemento de ausencia de reciprocidad plena debe incorporarse en las modalidades. Se ha argumentado también acerca de la utilización de los tipos aplicados como punto de partida para las reducciones arancelarias. Aunque tales argumentos puedan parecer plausibles, el único tipo aceptable para los compromisos de reducción es el tipo consolidado. Ésta es la obligación jurídica a la que se han comprometido y no se apartarán de esa posición. La propuesta de utilizar los tipos aplicados o cualquier otra denominación que equivalga a los tipos aplicados supondría pedir a su delegación que menoscabe los compromisos jurídicos que ha asumido. Consideran, además, que para poder cumplir los objetivos del Programa de Doha para el Desarrollo en las negociaciones se deberían abordar más eficazmente las cuestiones de las crestas y la progresividad arancelarias, así como los obstáculos no arancelarios que afectan a productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo.

1.44 El representante de Filipinas opina que hay varias cuestiones básicas en las negociaciones. La primera es la reducción de los aranceles, según proceda, y la segunda la reducción o eliminación de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria. Por lo que respecta a la estructura arancelaria hay dos fenómenos diferentes: las crestas en la estructura arancelaria de un país, y la progresividad arancelaria, la relación entre los aranceles aplicados a las materias primas básicas y a los productos elaborados a partir de ellas. En cuanto al nivel arancelario general, los Miembros pueden basarse en una fórmula sencilla, la que propone la India, o en la fórmula suiza, a condición de que se establezcan coeficientes diferentes, un coeficiente más elevado para los países en desarrollo y, por tanto, tipos más bajos y períodos más largos de escalonamiento, y un coeficiente más bajo para los países desarrollados. El trato especial y diferenciado es un tercer aspecto básico que los Miembros deben incluir en estas negociaciones. Otra cuestión fundamental en la que desea hacer hincapié es la de los obstáculos no arancelarios, que ha sido objeto de un mandato básico en

negociaciones anteriores en el GATT/OMC. Los obstáculos no arancelarios han proliferado de tal forma que en el programa de negociación de Doha se menciona la necesidad de abordarlos. El orador recuerda a este respecto el taller sobre el acceso a los mercados dedicado a los obstáculos no arancelarios, que tuvo lugar en mayo y junio de 2002. Se dispone de la documentación necesaria para que el Grupo pueda comenzar a tratar la cuestión de los obstáculos no arancelarios sin pedir más definiciones. Si el Grupo desea ser pragmático, puede continuar la actividad que ha iniciado, es decir, que los distintos países notifiquen lo que consideran obstáculos no arancelarios a sus exportaciones.

1.45 El orador considera equivocado atribuir la misma importancia a los obstáculos no arancelarios que a los bienes ambientales, como se hace en el documento de recapitulación (TN/MA/6). No puede estar de acuerdo con la afirmación de que a la luz del carácter preliminar del debate sobre esos temas se haya estimado que sería más útil recapitularlos en una etapa posterior. El Grupo de negociación debe afrontar la cuestión de los obstáculos no arancelarios inmediatamente en paralelo a las otras dos cuestiones arancelarias que constituyen el núcleo del mandato de negociación. Añade que las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo ocupan un lugar muy importante en el mandato. Una vez identificado el mandato con toda claridad, las modalidades básicas y complementarias deberían abordar únicamente esas cuestiones. Hay otros aspectos que se han tratado en la reunión que, en su opinión, no encajan adecuadamente en el examen de las modalidades básicas y que podrían originar una cierta confusión. Tal es el caso, por ejemplo, de las preguntas 16 (sobre los aranceles de exportación), 5 (sobre la eliminación de los aranceles "de puro estorbo"), 15 (sobre la simplificación de las estructuras arancelarias) y 17 (sobre los derechos de primer negociador) del documento JOB(03)/27. En cuanto a la pregunta 18, referente a la erosión de los márgenes preferenciales, es una consecuencia de la reducción o eliminación de los aranceles. La reducción o eliminación de los aranceles es el objetivo fundamental de la OMC y los acuerdos comerciales regionales (ACR) son simplemente desviaciones de este objetivo fundamental. El Grupo debería centrarse en la reducción o eliminación de los aranceles y no en los ACR. Por consiguiente, no es necesario considerar la posibilidad de establecer derechos de compensación por la erosión de los márgenes preferenciales. Todas estas cuestiones deben ser aclaradas.

1.46 Filipinas mantiene reservas provisionales sobre varias cuestiones, entre ellas la de los aranceles "de puro estorbo". Asimismo, el enfoque cero por cero para sectores específicos es inaceptable para su delegación, salvo en el caso de que tenga carácter voluntario. Confían en que el Japón aceptará negociaciones voluntarias sobre iniciativas sectoriales. A este respecto, apoyan la flexibilidad del Japón sobre el sector pesquero. Refiriéndose a otras cuestiones, Filipinas expresa reservas respecto a la posibilidad de reducir la disparidad entre las consolidaciones prescritas y los tipos aplicados, así como sobre la categoría -cuestionable- de bienes ambientales y las propuestas de conceder a esa categoría una consideración especial para la reducción arancelaria. Su delegación considera que no existen productos puramente ambientales; son productos de doble uso o polivalentes y no deben definirse en función de los procesos de producción. A juicio de Filipinas, los impuestos de exportación desbordan el mandato del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados. En cambio, Filipinas respalda la utilización del año 2000 como año de base para las negociaciones, las consolidaciones adicionales, el tipo de base de la última concesión consolidada, la nomenclatura del SA de 1996 y la atribución de crédito por la liberalización autónoma (que sólo puede hacerse de forma bilateral o plurilateral porque, como quedó demostrado en las negociaciones sobre los servicios, no puede figurar en unas modalidades que deben abarcar una determinada gama de cuestiones generales, y el crédito depende de la fuerza negociadora de cada Miembro). Filipinas considera que los obstáculos no arancelarios son una cuestión pendiente y deben figurar en primer plano como un aspecto básico de las negociaciones, también en este caso sin formular una definición. Su delegación también apoya firmemente el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y menos adelantados y en ese sentido considera que debería estudiarse más detenidamente la definición de Nigeria, puesto que la ausencia de reciprocidad plena será una medida del resultado final de la negociación y el trato especial y diferenciado es una concesión específica a los países en desarrollo con independencia de las medidas y modalidades que se apliquen en las negociaciones.

Como última cuestión respecto del trato especial y diferenciado, Filipinas rechaza la propuesta de los Estados Unidos de adoptar criterios a la medida para esta cuestión. El orador pide que se aclaren y confirmen las cuestiones que ha planteado y la consideración que se les dará al formular las modalidades.

1.47 Refiriéndose a la propuesta del Japón sobre el desarrollo sostenible y el comercio de productos forestales y pesqueros, el representante del Taipei Chino dice que la adopción de medidas comerciales es una de las formas más eficaces de gestionar los recursos naturales. Para decidir el nivel arancelario aplicable a los productos pesqueros, cada Miembro debería dar prioridad, en el proceso de negociación, al examen del nivel de los recursos pesqueros y a la situación de su ordenación. El sector de la pesca no debería incluirse en el enfoque cero por cero porque ello influiría negativamente en la utilización sostenible de los recursos pesqueros. Su delegación concuerda con el Japón en que es indispensable que la OMC promueva la liberalización del comercio reconociendo al mismo tiempo la preocupación de la sociedad civil acerca de la utilización sostenible de los recursos naturales agotables.

1.48 El representante de Noruega señala que el párrafo 16 del mandato de Doha proporciona una orientación bien definida sobre el trato de todos los productos no agrícolas, incluidos los productos pesqueros y forestales, al indicar que los Miembros han acordado reducir o, según proceda, eliminar los aranceles y que la cobertura de productos debe ser amplia y sin exclusiones *a priori*. El Japón plantea en su comunicación si las negociaciones arancelarias sobre los productos forestales y pesqueros son perjudiciales para el objetivo del desarrollo sostenible. Noruega comparte plenamente la posición del Japón sobre la necesidad de asegurar la gestión sostenible de los recursos forestales y considera que se deberían alentar las iniciativas de los países productores e importadores para evitar el comercio de madera explotada ilegalmente, así como las medidas destinadas a fomentar el comercio de madera extraída de forma sostenible. Sin embargo, los países deberían centrarse en la aplicación de los compromisos ya acordados en el marco de otros foros intergubernamentales pertinentes (las propuestas de acción del Grupo Intergubernamental sobre los Bosques y el Foro Intergubernamental sobre los Bosques (GIB, FIB), los compromisos acordados en el marco del Convenio sobre la Diversidad Biológica y en la Convención Marco sobre el Cambio Climático y la Convención de Lucha contra la Diversificación). Se reconoce plenamente la importancia de una gestión adecuada y sostenible de los recursos del sector pesquero, pero, al igual que en el sector forestal, este reto se afrontará más apropiadamente en los foros internacionales competentes que tienen el mandato y los conocimientos necesarios en ese campo, incluidos, entre otros, la FAO y las organizaciones pertinentes/regionales de ordenación pesquera, así como en órganos de ámbito nacional. Incumbe a los estados ribereños la responsabilidad principal de la gestión de la pesca sobre la base de las directrices y principios establecidos en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar. Además, se han establecido principios detallados sobre la pesca en aguas internacionales, incluso principios relativos a las funciones de las organizaciones regionales de ordenación pesquera, en el Acuerdo de las Naciones Unidas sobre las Poblaciones de Peces de 1995. Desde el punto de vista de Noruega, la OMC no debe y no puede asumir la función de órgano de ordenación de la pesca. Frecuentemente, las transferencias oficiales al sector pesquero contribuyen al exceso de capacidad y la explotación excesiva y, en consecuencia, al agotamiento de las poblaciones ícticas. No obstante, la cuestión de las subvenciones al sector de la pesca se abordó adecuadamente en el marco de las negociaciones sobre las normas en la Ronda de Doha. En su comunicación, el Japón trata de establecer un nexo entre el comercio y los efectos negativos sobre la sostenibilidad de la pesca. Al igual que Costa Rica y otras delegaciones, Noruega no aprecia la existencia de ese vínculo. Los aranceles NMF no se destinan a objetivos de gestión de los recursos. Además, no diferencian entre productos procedentes de países con un sistema positivo o negativo de gestión, ni entre productos pesqueros de la acuicultura y poblaciones naturales. La protección arancelaria puede contribuir, de hecho, a incrementar la presión sobre las poblaciones de peces en ausencia de sistemas adecuados de ordenación. Si el Japón considera necesario proteger sus recursos pesqueros frente a la explotación excesiva, un elemento útil para ello sería permitir más importaciones procedentes de aguas con

mayores recursos, a fin de atender la demanda de pesca y productos pesqueros de la población. En conclusión, no se han presentado ante el Grupo argumentos convincentes para debatir la exclusión de determinados sectores del programa de negociación.

1.49 El representante de Islandia dice que su delegación coincide con el Japón en la importancia de asegurar la utilización sostenible de los recursos naturales agotables que pueden desaparecer a consecuencia de una explotación excesiva. La adopción de un sistema adecuado de ordenación pesquera es el elemento central para garantizar la sostenibilidad de las poblaciones de peces y evitar la sobrepesca, pero el orador no comprende en qué forma el mantenimiento de los aranceles puede contribuir a una ordenación pesquera apropiada, destinada a asegurar la sostenibilidad del recurso. Los Miembros de la OMC son conscientes de que la eliminación de los obstáculos al comercio puede favorecer la protección del medio ambiente. Un sistema de comercio multilateral abierto y no discriminatorio puede suponer una contribución de gran valor a las iniciativas nacionales e internacionales encaminadas a proteger y conservar mejor los recursos ambientales y promover el desarrollo sostenible. Ésa es la razón por la que el Comité de Comercio y Medio Ambiente ha estudiado la relación entre la liberalización del comercio y la protección del medio ambiente. La eliminación de las restricciones y distorsiones al comercio puede beneficiar tanto al sistema multilateral de comercio como al medio ambiente. El sector pesquero ha sido objeto de una atención específica en el seno del Comité desde esa perspectiva. Por consiguiente, la propuesta del Japón está en contradicción con toda la labor que se ha realizado hasta la fecha y con los objetivos de la OMC. Con arreglo al mandato de este Grupo de Negociación, la cobertura de productos debe ser amplia y sin exclusiones *a priori*. El mandato se refiere tanto a los aranceles aplicables a los productos pesqueros como a los restantes productos no agrícolas y, por otra parte, es necesario tener en cuenta que los productos pesqueros son de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. El mantenimiento de los aranceles aplicados a los productos pesqueros no se ajustaría a los términos del mandato.

1.50 El representante de Indonesia señala que en las negociaciones sobre la apertura de los mercados debe darse prioridad a los productos de interés para los países en desarrollo. Su delegación comparte las afirmaciones que se hacen en la comunicación de la India de que esta negociación, además de tomar en consideración la renta y los ingresos fiscales, debe tener en cuenta la situación de las ramas de producción nacional en los países en desarrollo, que en muchos casos se encuentran en una fase incipiente de desarrollo. Si bien es cierto que el mercado se abrirá como resultado de las negociaciones, si los países en desarrollo no tienen capacidad para producir ese tipo de productos o la rama de producción nacional no puede competir, no obtendrán beneficio alguno de esta nueva apertura de los mercados. Muchos países en desarrollo se enfrentan todavía con limitaciones desde el punto de vista de la oferta. Indonesia también apoya la propuesta de la India de que la reducción arancelaria debe partir de los niveles consolidados y de que debería aplicarse a cada Miembro una simple reducción porcentual sobre los aranceles consolidados, con un mayor porcentaje para los países desarrollados que para los países en desarrollo. En cuanto a las líneas arancelarias no consolidadas, Indonesia está de acuerdo en que se ha de hacer un esfuerzo para aumentar los niveles de consolidación en la mayor medida posible, pero los países en desarrollo deben tener flexibilidad para sus productos sensibles. En relación con la propuesta del Japón, Indonesia, en su condición de exportador importante de productos forestales y pesqueros, considera que la mejora del acceso a los mercados para ambos productos es un elemento importante de las negociaciones. Su delegación está examinando todavía la propuesta japonesa sobre las modalidades, ya que permite una cierta flexibilidad en la reducción arancelaria en muchos productos. El Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados no es el foro adecuado para abordar la cuestión del desarrollo sostenible y su relación con determinados productos, dado que carece de los conocimientos técnicos necesarios para examinar la compleja cuestión del desarrollo sostenible. Esa discusión debe mantenerse en los foros competentes, como el Comité de Comercio y Medio Ambiente de la OMC, u otras organizaciones ambientales. Medidas ambientales como la que propone el Japón no son la respuesta correcta para mejorar el desarrollo sostenible de los productos forestales y pesqueros. La cuestión del desarrollo

sostenible se abordará mucho más eficazmente mediante la cooperación reforzada de los organismos encargados del medio ambiente de cada país y, en el caso de los países en desarrollo, proporcionándoles asistencia técnica, transferencia de tecnología y ayuda financiera. No se entiende tampoco por qué el Japón plantea criterios diferentes para los productos forestales y pesqueros y por qué son más estrictos los requisitos establecidos para la importación de los productos forestales, respecto de los cuales el Japón incluye factores tales como la producción y el consumo nacionales y la oferta y la demanda internacionales. Su delegación agradecería que se aclarara esa cuestión. Con respecto a las restricciones y los impuestos a la exportación, Indonesia considera que no forman parte del mandato de negociación, pues acceso a los mercados significa acceso a los mercados y no acceso a la oferta.

1.51 Su delegación entiende los problemas a los que se enfrentan los países menos adelantados para participar en las negociaciones, pero esa situación no se les plantea únicamente a esos países, pues incluso países en desarrollo como Indonesia hacen esfuerzos para sobrevivir y revitalizar la economía después de la crisis financiera. El comercio entre los países menos adelantados y los países en desarrollo dependerá de las modalidades básicas que se decidan en una fase posterior, pero, como norma general, el trato preferencial otorgado por los países en desarrollo a los países menos adelantados debe ser voluntario, en función del nivel de desarrollo del país. El orador está de acuerdo con los patrocinadores de la comunicación TN/MA/W/27 de que algunas propuestas no hacen distinción entre países desarrollados y en desarrollo ni contienen disposiciones claras sobre el trato especial y diferenciado. En lo que concierne a la propuesta de China, piden que se aclare la razón por la que ha propuesto que el tipo de base para los países en desarrollo debería ser el promedio entre el tipo aplicado en 2000 y el tipo final consolidado. ¿Qué beneficios obtendrían los países en desarrollo de esa propuesta?

1.52 En relación con la comunicación contenida en el documento TN/MA/W/27, que copatrocina un grupo de 10 países africanos, el representante de Polonia dice que es difícil convenir en que el enfoque basado en una fórmula es el que prefieren *a priori* los países desarrollados. Es prioritario encontrar una fórmula que pueda satisfacer los intereses de todos los países con diferentes niveles de desarrollo económico, incluida Polonia. Por ejemplo, una fórmula de compromiso con coeficientes diferentes, sujetos al desarrollo económico de grupos concretos de Miembros, tendría en cuenta los intereses de todos los Miembros. En el caso de sectores estratégicos sensibles, se podría recurrir a la opción de peticiones y ofertas, que sin embargo debería ser una opción complementaria. Polonia también tendría dificultades para aceptar el enfoque por sectores que propugnan algunas delegaciones y al que hace referencia la comunicación de Taiwán, debido a sus numerosos inconvenientes, algunos de los cuales se mencionan en la comunicación de Chile. Ese enfoque sólo podría ser considerado como un posible sistema complementario. Todos los Miembros sin excepciones deberían convertir los aranceles no *ad valorem* en aranceles *ad valorem*. Con respecto a la propuesta de la India de excluir a los países en desarrollo de la obligación de consolidar todas las líneas arancelarias, la exclusión sólo podría considerarse en el caso de los PMA. Polonia apoya la propuesta de Corea sobre los bienes ambientales de que el Grupo limite el número de dichos productos para facilitar las negociaciones al respecto. La lista prioritaria elaborada por el APEC y la OCDE sería útil y evitaría debates estériles sobre las definiciones de los bienes ambientales.

1.53 El representante de las Comunidades Europeas dice que si bien la fórmula china es interesante por sus efectos sobre el acceso a los mercados, la razón de ser de la metodología es un tanto oscura. ¿Cómo se ha determinado el factor $A + B$ y cómo ha llegado China a esta fórmula?

1.54 El representante de Chile afirma que algunos elementos de la propuesta del Japón escapan por completo al ámbito del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados. Tal es el caso, por ejemplo, de la tala ilegal de árboles y el etiquetado. Los argumentos que han expuesto el Japón o los Miembros que apoyan su propuesta no son suficientemente convincentes para justificar su resistencia a la liberalización de sectores como la silvicultura y la pesca. No se aprecia con claridad la función

que pueda tener la protección arancelaria para proteger los recursos naturales. Deben existir instrumentos alternativos de apoyo al desarrollo sostenible que no comporten un costo para los Miembros que desean aprovechar las ventajas comparativas y la demanda en los mercados internacionales. Los Miembros deben entablar negociaciones sin ningún tipo de exclusiones y se han de aplicar las mismas condiciones a todos los sectores. Esos sectores son de importancia crucial para Chile. Si un país decidiera mantener los aranceles sobre los productos forestales, su precio aumentaría y eso sería un incentivo para explotar esos recursos, con el consiguiente impacto ambiental negativo. Al mismo tiempo, al mantener aranceles elevados un país limitaría o haría imposible las importaciones de productos procedentes de otros países y ello haría que esos productores fueran más pobres, y cuando aumenta la pobreza también aumenta el impacto ambiental. Con la liberalización, la utilización de los recursos naturales es más racional y no se distorsionan los mercados. En consecuencia, el aumento de las exportaciones de los países en desarrollo podría ser una fuente adicional de ingresos que crearía más riqueza, lo que a su vez tendría un efecto positivo sobre el medio ambiente. La propuesta del MERCOSUR no se refiere al nivel de liberalización que desearían alcanzar o que están dispuestos a ofrecer. El MERCOSUR está negociando acuerdos de libre comercio con la comunidad andina, con toda América y con la Unión Europea. La cuestión que se plantea al MERCOSUR es cuál es su visión de la liberalización en las negociaciones de la OMC. En lo que respecta a la propuesta de Corea, el enfoque de la liberalización basado en promedios arancelarios se traduce inevitablemente en que algunos productos experimenten una mayor liberalización que otros y eso no es equitativo porque conduce inevitablemente a que los productos sensibles sean objeto de una menor liberalización. Chile prefiere una fórmula que se aplique todos los productos sin exclusiones.

1.55 El representante de Malasia dice que la comunicación de la India contiene muchos elementos interesantes que Malasia puede respaldar. En cuanto a la comunicación de China, ¿cómo conciliar su propuesta relativa a los tipos de base con las normas de la OMC? No proponen que se utilicen los tipos consolidados, sino el promedio entre los tipos consolidados y los tipos aplicados. ¿Cómo puede defender China ese sistema cuando es consciente de que el único compromiso jurídico en la OMC son los tipos consolidados? En cuanto a los aranceles no consolidados, los países en desarrollo deben disponer de flexibilidad para aumentarlos o consolidarlos a tipos más elevados, tal como propone la India. La comunicación de los países menos adelantados propone que sea obligatorio que los países en desarrollo les concedan preferencias. Tal vez ello debería ser voluntario y exhortar a los países en desarrollo a que apliquen sistemas preferenciales a los PMA. Muchos países en desarrollo ya aplican esos sistemas preferenciales en forma del SGPC. No le sorprende que el Japón desee plantear la multifuncionalidad en estas negociaciones. El intento de plantear otras variables relacionadas con el medio ambiente, la sostenibilidad, el comercio internacional, el nivel apropiado de aranceles, la producción y el consumo nacionales sólo sirve para complicar los problemas y no favorece en nada al sector forestal y pesquero. Los Miembros deben dejar que sea el Comité de Comercio y Medio Ambiente el que se ocupe de la relación entre el desarrollo sostenible y el comercio. Debe haber una fórmula sólida respecto de todos los aranceles y no existe necesidad alguna de complicar las cosas planteando cuestiones multifuncionales en este foro. Con respecto a los impuestos y las restricciones a la exportación, su delegación ha dicho repetidamente que no forman parte del mandato de Doha y se opone a cualquier reinterpretación o ampliación de dicho mandato. En la propuesta del Japón es incongruente plantear la protección del medio ambiente y de los sectores forestal y pesquero con aranceles elevados y, al mismo tiempo, proponer la eliminación de las restricciones e impuestos a la exportación. Afirman que permiten las restricciones a las exportaciones de materias primas pero que no las imponen a los productos de madera elaborados, los cuales proceden de madera sin elaborar, que sí está sujeta a restricciones a la exportación. Por consiguiente, el sistema que propone el Japón es que puesto que se aplican restricciones a la exportación de madera sin elaborar, también deben aplicarse a la madera elaborada, a los muebles y otros productos con valor añadido. ¿Qué ocurriría en el comercio internacional si se impusieran restricciones e impuestos a la exportación incluso a los productos elaborados y no solamente a los productos sin elaborar? Una de las principales razones por las que los países en desarrollo gravan con impuestos la madera sin elaborar es la protección del

medio ambiente. Cabe recordar también que los países en desarrollo aplican impuestos y restricciones a la exportación para fomentar la elaboración y fabricación con valor añadido en los mercados nacionales. Por último, respecto de la pesca, es interesante observar que la propuesta del Japón propugna que se siga debatiendo este sector en la OMC, en el Grupo de Negociación sobre las Normas, donde la posición del Japón es que los Miembros deben adoptar un enfoque global y analizar estas cuestiones en la FAO, etc. Por lo que se refiere al enfoque cero por cero, el Japón dice que no desea incluir los productos forestales y pesqueros en ese enfoque. Malasia sostiene que el enfoque cero por cero debería ser únicamente un método complementario de carácter voluntario.

1.56 El representante de Nueva Zelandia está de acuerdo, en relación con la comunicación de Corea, con las observaciones de que los Miembros deben hacer un esfuerzo consciente para cumplir el ambicioso mandato de la Declaración Ministerial. Por esa razón, Nueva Zelandia ha recabado y obtenido la aprobación política interna para proponer la eliminación de los aranceles aplicados a todos los productos no agrícolas. Confía, pues, en que Corea estará dispuesta a ir más allá del contenido de su propuesta y apoyar el objetivo de eliminación de los aranceles, pues eso estaría en consonancia con los objetivos que establece su comunicación y supondría un avance sustancial en el acceso a los mercados con respecto a lo conseguido en la Ronda Uruguay. En cuanto a la comunicación de la India, acoge con satisfacción la confirmación de que la India está dispuesta a aportar su plena contribución al proceso de liberalización arancelaria, de conformidad con el mandato de Doha. Una las cuestiones que plantea la comunicación de la India es que los países en desarrollo deberían gozar de la facultad de asumir compromisos relativamente limitados en materia de acceso a los mercados en todos los aspectos de la negociación. El orador reconoce que esta propuesta recoge algunas preocupaciones nacionales legítimas y que sería importante detallarla, pero no está claro que en una negociación basada en una interpretación tan ambiciosa del trato especial y diferenciado y de la ausencia de reciprocidad plena sea posible liberalizar sectores sensibles como los textiles. Le preocupa también la referencia que han hecho la India y alguna otra delegación a la posibilidad de no consolidar determinadas partidas en las negociaciones. Dicho eso, suscribe otros aspectos de la comunicación de la India, tales como la insistencia en la necesidad de afrontar las crestas y la progresividad arancelarias, en particular respecto del pescado y los productos pesqueros, y apoya decididamente la opinión de esa delegación de que las negociaciones deben basarse en los tipos consolidados, cuando existan.

1.57 El orador hace suyas las observaciones de muchos otros Miembros sobre la propuesta del Japón. La conclusión básica en la comunicación del Japón es que los Miembros deben disponer de flexibilidad para establecer los niveles arancelarios aplicables a los productos pesqueros y forestales. En el documento se intenta justificar ese principio haciendo referencia a la sostenibilidad ambiental y a los productos no comercializables para intentar y permitir el trato especial de los productos pesqueros y forestales a diferencia de lo que ocurre en el resto de las negociaciones. Si esto significa menos liberalización para algunos sectores, no sería compatible con el mandato que prescribe que la cobertura de productos debería ser amplia y sin exclusiones *a priori*. Los intentos de conseguir que determinados sectores, y más aún determinados productos, queden al margen de un enfoque global pueden dar al traste con toda la negociación. El orador no cree que el argumento del Japón sobre la utilización sostenible y los productos no comercializables justifique la conclusión de que los niveles arancelarios en esos dos sectores concretos deben quedar a la discreción del Miembro importador. Aunque apoya el objetivo del desarrollo sostenible alberga muchas dudas sobre la vinculación que trata de establecer el Japón entre el acceso a los mercados, especialmente los aranceles, y el logro de resultados en la esfera del desarrollo sostenible. La forma más adecuada de aplicar políticas de ordenación sostenible es adoptar medidas bien orientadas, como un marco de reglamentación apropiado y el compromiso político en relación con criterios e indicadores e instrumentos comerciales como la certificación. De igual modo, la mejor manera de preservar los productos no comercializables es la adopción de medidas que no distorsionen el comercio y sean específicas y transparentes. La competitividad de la industria forestal del Japón es el marco esencial para evaluar la propuesta que ha presentado. Por ejemplo, el sector forestal del Japón se caracteriza por unas

estructuras de costo bastante elevadas y la existencia de propiedades forestales privadas extremadamente reducidas, de unas cinco hectáreas de extensión. En el sector de la elaboración de la madera, los costos de extracción y entrega son casi tres veces superiores a los de Escandinavia. En muchos otros aspectos, el sector afronta problemas para competir con las importaciones. Teniendo en cuenta todos esos factores, la propuesta de dar a los países importadores flexibilidad para determinar el nivel de los aranceles es un instrumento para proteger una rama de producción nacional poco competitiva frente a las importaciones. En relación con la comunicación de China, Nueva Zelandia desea que los resultados de esta negociación sean muy ambiciosos y por ello acoge con agrado la contribución de China, aunque no puede estar de acuerdo con la propuesta de utilizar los tipos aplicados como base para la negociación. El análisis de la Secretaría pone de manifiesto que la fórmula de China sale bien parada de la comparación con las que proponen otros Miembros en cuanto al nivel de ambición. Sería necesario reflexionar más detenidamente sobre la forma de abordar la situación de los Miembros recientemente adheridos a la organización.

1.58 La representante de los Estados Unidos dice que su delegación hace suyas las opiniones de otros participantes sobre la propuesta del Japón en el sentido de que no ven cuál puede ser la relación entre la exención de la liberalización arancelaria y la ordenación sostenible de los recursos forestales o pesqueros. No existen datos que avalen esa posición y a juicio de la oradora la propuesta significa ciertamente dejar algo al margen desde el principio. El Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados tiene el mandato de que no haya exclusiones *a priori*. En cuanto a la propuesta de China, no está claro lo que proponen en el caso de los tipos no consolidados. Por otra parte, acoge con satisfacción muchas de las ideas que figuran en las propuestas de Kenya y el grupo asociado, Mauricio y otras delegaciones sobre el trato especial y diferenciado y la ausencia de reciprocidad plena. La propuesta de los Estados Unidos contiene un elemento previo muy importante del trato especial y diferenciado, una eliminación de aranceles inferior al 5 por ciento, pero reconoce que otros consideran que deben ofrecerse más cosas en el curso de las negociaciones. La oradora no juzga la dimensión de desarrollo de esta negociación únicamente atendiendo a sistemas que propugnan la no participación. La mejor forma en que los países pueden beneficiarse de la negociación es intervenir en el mayor grado posible, fomentar la participación activa y estimular el comercio Sur-Sur todo lo posible, así como en el comercio Norte-Sur.

1.59 Con respecto a las pérdidas de ingresos resultantes de la liberalización, para la inmensa mayoría de los países en desarrollo, excepto tal vez los menos adelantados y algunos otros, es posible establecer sistemas fiscales eficaces, o mejorarlos, dentro del trato que se ha propuesto en estas negociaciones para conseguir una situación en que los ingresos no se vean afectados cuando se eliminen los aranceles. Tal situación podría ser doblemente satisfactoria, pues se reducirían los aranceles que estimulan el crecimiento del comercio y se establecerían sistemas tributarios nacionales más eficaces y menos agresivos que contribuyen al desarrollo de la economía. A muchos países en desarrollo no les sería muy difícil asimilar las repercusiones que tendría sobre los ingresos la propuesta arancelaria de los Estados Unidos. La mayor parte de los países en desarrollo de América Latina, Oriente Medio y Europa ya dependen principalmente de otras fuentes de ingresos y los derechos de importación representan menos del 10 por ciento de los ingresos públicos. En muchos casos, esos países ya han acometido reformas importantes del régimen tributario interno y han conseguido otras fuentes de ingresos. Si bien es cierto que los aranceles cumplen una función más importante en algunas economías asiáticas, en las que representan entre el 10 y el 20 por ciento de los ingresos públicos, esos países ya han demostrado la capacidad de ampliar los ingresos mediante impuestos que no se aplican al comercio, como el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre el valor añadido y otros impuestos sobre los bienes y servicios. Además, en el caso de muchos de ellos, el crecimiento real de los ingresos derivados de impuestos que no se aplican al comercio ha superado ampliamente el nivel de ingresos obtenidos de los derechos arancelarios durante el último decenio, lo que demuestra la capacidad de adaptar la recaudación de ingresos en el futuro. Se trata de una cuestión compleja que debe ser objeto de una discusión más a fondo.

1.60 El representante del Japón dice que con arreglo a la propuesta de China, los Miembros con un promedio arancelario más bajo aplicarían reducciones relativamente más elevadas que aquellos que tienen un promedio arancelario más alto. Esta propuesta parece contradictoria con el intento del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados de reducir la diversidad de niveles arancelarios existente entre los Miembros. En lo referente a la comunicación del Taipei Chino, el párrafo 5 propugna conceder la máxima flexibilidad a los Miembros y el párrafo 7 subraya también la importancia de la consideración especial que debe otorgarse al trato de los sectores de recursos naturales agotables. El Japón apoya esos puntos y espera con interés disponer de más información al respecto. La comunicación de Corea merece una consideración más atenta. En el párrafo 5 se explica la forma en que cada Miembro determina el tipo arancelario medio ponderado en función del comercio. Aunque el Japón tiene una idea diferente sobre algunos aspectos de las modalidades, por ejemplo, las propuestas de reducción cero por cero y de armonización, apoya el principio básico de la comunicación de Corea de que es necesario actuar con flexibilidad al considerar las modalidades. Por último, con respecto a la propuesta de Mauricio, que insiste en que las modalidades deben ser suficientemente flexibles para tener en cuenta la situación específica de los países y sus productos altamente sensibles, el Japón desearía conocer el razonamiento de política en que se basa la propuesta.

1.61 El representante de la Argentina dice que su delegación comparte los puntos de vista de Costa Rica, Noruega y Chile, entre otros, sobre la propuesta del Japón. Refiriéndose al apartado 1 del párrafo 8 relativo a las condiciones naturales y sociales en las que se enmarca la producción de determinados productos y a la función de los aranceles de ajustar las diferencias en esas condiciones, pregunta al Japón si considera que ese concepto debería aplicarse también a otros productos no agrícolas. En el párrafo 11 el Japón se refiere a los impuestos a la exportación, pero como han señalado otros participantes esa cuestión no está incluida en el mandato de Doha. En los párrafos 12 y 17, el etiquetado ambiental y las cuestiones conexas no deben ser objeto de la atención de este Grupo, excepto en la medida en que exista una relación entre esta propuesta y los obstáculos no arancelarios. En el párrafo 13 de la propuesta del Japón, referente a los niveles arancelarios aplicables a los productos pesqueros, el Japón propone que haya flexibilidad para determinar los aranceles teniendo en cuenta el estado de conservación de los recursos. Parecería que la reglamentación de la pesca debería ser considerada por el país importador para determinar el arancel aplicable al producto. ¿Debe ser el acceso a los mercados el instrumento que regule la conservación? En caso afirmativo, el país importador se convertiría en juez o árbitro unilateral en esa materia a través del acceso a los mercados y eso no sería aceptable para la Argentina. El exceso de pesca no se debe a la aplicación de aranceles bajos sino a las subvenciones. En lo que concierne a la propuesta del Taipei Chino, la utilización de diferentes modalidades para distintos sectores podría determinar que la negociación fuera más compleja, pues sería más difícil alcanzar un equilibrio entre los distintos sectores, especialmente para los países en desarrollo.

1.62 El representante de Singapur afirma que el desarrollo sostenible a que hace referencia la comunicación del Japón es un objetivo lógico, pero al igual que otros oradores no está plenamente convencido de la relación que se propone entre los aranceles y el desarrollo sostenible. Señala también que el mandato se refiere a una cobertura amplia de productos sin exclusiones *a priori*. El objetivo establecido por Corea de conseguir una reducción del 40 por ciento está en consonancia con la meta general de la liberalización arancelaria y un mayor acceso a los mercados, aunque no queda claro hasta qué punto es compatible con este objetivo el párrafo 5 de la propuesta, que indica que si no se consigue mediante la fórmula la reducción del 40 por ciento, los Miembros podrán actuar discrecionalmente para poder conseguir esa meta. La fórmula debería alcanzar cuando menos el objetivo establecido del 40 por ciento, pero es una de las modalidades más ambiciosas para una reducción del promedio arancelario. Su delegación respalda muchas de las propuestas de China, por ejemplo la de utilizar los tipos aplicados o el promedio de los tipos aplicados y consolidados. Esta propuesta concuerda con la idea de Singapur, aunque ya ha manifestado que prefiere que se utilicen los tipos aplicados como base para conseguir un acceso significativo a los mercados. También apoyan las propuestas de China sobre la adopción de un enfoque sectorial como elemento

complementario, sobre la transformación de los derechos *no ad valorem* en derechos *ad valorem*, sobre la eliminación de los aranceles "de puro estorbo" y sobre la consolidación de las reducciones. El representante pide a China que aclare si se refieren a una consolidación del 100 por ciento una vez establecidas las reducciones. Su delegación ve con agrado que Tailandia apoye sin ambages el mandato de que no se produzca ninguna exclusión de productos *a priori* y su sugerencia acerca de la forma de abordar los tipos no consolidados, aunque ese punto exige un examen más a fondo. La propuesta de Tailandia de utilizar el tipo legal nacional parece muy próxima a la de utilizar los tipos aplicados, aunque se congratula de que Tailandia dé seguridades de que existe una distinción entre ambos. Su delegación también comparte la posición de Tailandia sobre los obstáculos no arancelarios, aunque es posible que haya una divergencia de opiniones, pues aunque Singapur considera que el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados tiene el mandato de abordar esa cuestión, es necesario considerar el procedimiento para llevar adelante del mejor modo posible las negociaciones al respecto.

1.63 El representante de Australia dice que en su mayor parte las nuevas comunicaciones siguen expresando un amplio apoyo a los enfoques basados en fórmulas. Sin embargo, con respecto a la comunicación de Corea, resulta difícil aceptar propuestas que comportan una reducción de un tipo medio ponderado en función del comercio a un tipo indicativo más bajo. Tales propuestas abren la puerta a amplias exenciones de los compromisos de reducción y los temores en este sentido se ven reforzados por la referencia en el documento de Corea a la posibilidad de que los Miembros tengan discrecionalidad para determinar las reducciones. Otra preocupación que suscita el método del tipo arancelario medio ponderado en función del comercio es que se planteen situaciones en las que los tipos arancelarios sean tan elevados que impidan los intercambios comerciales. En esas circunstancias en las que la ponderación aplicable a dichos aranceles podría ser muy baja, incluso cero, los Miembros tendrían que alcanzar la reducción establecida disminuyendo los aranceles más bajos, sin modificar los aranceles muy elevados. Tal cosa supondría incumplir el mandato de Doha, que menciona de forma explícita la necesidad de abordar las crestas arancelarias y los aranceles muy elevados. Su delegación se suma a la preocupación que se ha expresado sobre la propuesta del Japón de dispensar un trato especial a los sectores pesquero y forestal. Es indudable que los argumentos que se han expuesto en favor de esa exención son incompatibles con el mandato de Doha y un precedente no deseable para las negociaciones. El orador acoge con satisfacción la propuesta de la India y compartiría su decepción si la Ronda de Doha no diera lugar a mejoras importantes en el acceso a los mercados para los países en desarrollo. No obstante, dado el importante papel que juega la geografía en la dirección del comercio, la posibilidad de que los países en desarrollo consigan mejoras en el acceso a los mercados depende básicamente de que aumenten el acceso al mercado de sus vecinos. El orador toma nota de las preocupaciones que han expresado la India y otras delegaciones sobre la posible pérdida de ingresos derivada de la reducción de los aranceles y menciona con interés la reciente comunicación del FMI, que hace referencia a las ventajas dinámicas que puede comportar la liberalización del comercio y al bienestar que pueden producir el comercio y la inversión como consecuencia de la apertura de los mercados de exportación, así como al hecho de que esto puede originar nuevas fuentes de ingresos para los gobiernos nacionales.

1.64 Aunque la reforma tributaria es difícil, estas negociaciones pueden dar la oportunidad de establecer una estructura fiscal más sostenible y progresiva, capaz de complementar la función de la liberalización del comercio en el crecimiento económico. Refiriéndose a la comunicación de Bangladesh, señala la petición de que los Miembros ofrezcan el acceso libre de contingentes y de derechos a las exportaciones procedentes de los países menos adelantados Miembros. Australia ya ha anunciado que a partir de julio de 2003 ofrecerá ese acceso sin restricciones a todos los PMA Miembros de la OMC. La idea de que los PMA puedan pedir a otro Miembro que retrase la reducción de los aranceles NMF para prolongar los beneficios de los márgenes preferenciales ha de ser estudiada con atención porque complicaría las negociaciones y daría lugar a una situación compleja con calendarios diferentes de aplicación que retrasarían notablemente los beneficios que pueden derivarse de la Ronda de Doha. En la comunicación de Tailandia se hace referencia a la definición de las

crestas arancelarias nacionales e internacionales. Su delegación considera que este debate no debe abordarse ni resolverse en el marco de las negociaciones. En caso de que todos los Miembros acordaran una fórmula adecuada, poco importaría que una cresta arancelaria se definiera como cresta nacional o internacional, pues en cualquier caso se reduciría. En cuanto a los bienes ambientales, apoya las propuestas de Corea y Qatar de que se definan con arreglo a criterios relativos al uso final y se suma a la afirmación de Kenya, Ghana y otros Miembros del grupo africano de que no tendría sentido introducir en el debate cuestiones tales como los métodos de producción y elaboración.

1.65 El representante de Hong Kong, China dice que la comunicación de la India contiene propuestas muy interesantes. En el párrafo 4 (inciso i) del apartado b)) propone una simple reducción porcentual de los aranceles consolidados de cada Miembro, pero no indica la cuantía de la reducción. En lo que concierne a la comunicación del Japón, también ha tomado nota de la preocupación que han expresado muchos otros Miembros y comparte la inquietud de que la exclusión de determinados sectores sería perjudicial para las negociaciones, pues otros participantes podrían proponer que se excluyeran los sectores sensibles para ellos. Cabe poner en duda que eso fuera compatible con el mandato de que las negociaciones sean amplias, sin exclusiones *a priori*. En cuanto a la comunicación del Taipei Chino y la propuesta de utilizar un enfoque por sectores como modalidad básica, aplicándose una modalidad distinta según el sector, además de que probablemente daría lugar a un largo debate sobre las modalidades que deberían adoptarse para cada sector, le preocupa que ese enfoque abriría la puerta a las exclusiones sectoriales en las negociaciones y, por otra parte, no ajustaría automáticamente las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria de la misma manera que una reducción basada en una fórmula. En relación con la propuesta de algunas delegaciones sobre la reducción del tipo arancelario medio ponderado en función del comercio, aunque la propuesta da flexibilidad a los Miembros para decidir la reducción de las distintas líneas arancelarias, también excluiría determinados aranceles de la reducción. Este método no abordaría adecuadamente la cuestión de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria.

1.66 La representante del Uruguay señala que su delegación hace suyas las preocupaciones de otras delegaciones sobre la propuesta del Japón relativa a los sectores pesquero y forestal y no acepta esa propuesta en las negociaciones. El Uruguay también se suma a la Argentina y Costa Rica en relación con la pregunta de Chile sobre el nivel de ambición del Grupo.

1.67 El representante del Pakistán dice que la cobertura de productos debería ser amplia y sin exclusiones *a priori*. Se deben reducir las crestas y la progresividad arancelarias y si se acordara utilizar la fórmula suiza a tal efecto tal vez sería necesario que existieran coeficientes diferentes con miras al cumplimiento del principio de ausencia de reciprocidad plena. No obstante, considera que debería existir alguna vinculación con la liberalización agrícola, de forma que los Miembros pudieran aplicar un sistema similar. Está de acuerdo en que es necesaria una mayor consolidación arancelaria y que se debe reducir la disparidad entre los tipos aplicados y consolidados, pues la existencia de grandes disparidades provoca incertidumbre. No obstante, como sugieren muchas delegaciones, deberían tomarse en consideración los tipos consolidados como base para las negociaciones. Los aranceles no *ad valorem* no son transparentes y deberían transformarse en aranceles *ad valorem*.

1.68 El representante de Corea dice que la propuesta de China parece indicar el resultado de la reducción arancelaria mediante una fórmula uniforme para los aranceles elevados y las crestas arancelarias utilizando un factor de cresta, y asimismo parece asegurar un acceso sustancial a los mercados para los países en desarrollo. Sin embargo, es necesario aclarar los términos utilizados en el modelo para comprender más claramente su finalidad. En primer lugar, el factor de cresta se define e incorpora en la fórmula. Su delegación pide que se aclaren los términos P^2 , y $B \times P$ y el efecto del resultado cuando se modifican. En segundo lugar, también se define la cresta arancelaria como un tipo arancelario tres veces superior al promedio aritmético de los tipos arancelarios de un Miembro. Corea pide también que se aclare la relación entre la definición de cresta arancelaria y la fórmula

efectiva. En términos generales, la propuesta china otorga a los Miembros en desarrollo y de reciente adhesión un trato preferencial excesivo. Los compromisos asumidos por los Miembros recientemente adheridos es el precio que deben pagar por los beneficios que supone acceder al sistema de comercio multilateral, por lo cual dispensar una consideración especial a esos Miembros es inaceptable para Corea. En cuanto a la comunicación del Japón, el esfuerzo debe concentrarse ante todo en la formulación de las modalidades, pero si fuera necesario aplicar un enfoque sectorial, especialmente para los productos forestales y pesqueros, no se debería utilizar el enfoque por sectores que incluyera las iniciativas cero por cero y de armonización. En este aspecto, la propuesta de reducción arancelaria de Corea asegura una cierta flexibilidad para los productos sensibles de cada país Miembro.

1.69 El representante de Kenya dice que no entiende el argumento de que la eliminación de los aranceles "de puro estorbo" permitirá que los Miembros ahorren el costo administrativo derivado de la recaudación de ese ingreso, pues los servicios de aduanas deberán seguir realizando el trabajo administrativo y someter los productos a las normas de origen, por ejemplo. En algunos casos, los aranceles "de puro estorbo" gravan las materias primas que suministran los países en desarrollo, especialmente de África. Países como Kenya no tienen el propósito de seguir siendo proveedores de materias primas a perpetuidad. Lo que desearían es añadir al menos algún valor a esas materias primas, para participar más plenamente en el comercio internacional. Respecto de la pérdida de ingresos públicos, en algunos países como Kenya hay sectores no estructurados de grandes dimensiones y resultaría muy difícil y costoso administrar otros programas de generación de ingresos como un impuesto sobre el consumo, por ejemplo. En ciertos casos, los gobiernos tendrían que gastar más para recaudar menos ingresos y eso no tendría sentido desde el punto de vista económico. El orador pide a los PMA que aclaren el contenido del párrafo 19 de su comunicación, pues algunos países en desarrollo, especialmente los africanos, tienen la misma situación económica, o peor, que los PMA. Desearía que estos países aclararan si su propuesta se aplicaría a los países en desarrollo.

1.70 Refiriéndose a la comunicación de Corea, Kenya considera que los países en desarrollo deberían obtener más beneficios para que se redujera la brecha entre países desarrollados y en desarrollo. En el documento de Corea se mencionan los términos "igual o proporcional", de manera que las diferencias no se reducirían, pero los países en desarrollo tienen el propósito de ponerse a la altura de los países desarrollados. El orador pide a Corea que aclare el sentido del término "principios" en relación con el apartado e) de la sección II. Su delegación tiene dificultades respecto de las propuestas de Corea y Taiwán relativas al tipo de base. Si sugieren utilizar el tipo aplicado en el caso de productos no consolidados, es en este punto en el que se debe tener en cuenta la perspectiva del desarrollo para que se compruebe si beneficiaría a los países que no han consolidado sus aranceles hacerlo a los tipos aplicados. En cuanto al período de aplicación, se ha sugerido un plazo de siete años para los países en desarrollo y de cinco para los países desarrollados. Siete años es un plazo insuficiente para que países en desarrollo como Kenya puedan hacer los ajustes necesarios y participar plenamente y, en consecuencia, propugna un período más prolongado. Refiriéndose a la comunicación de Mauricio, comparte la conclusión de que una fórmula de aplicación general no tendría en cuenta los diferentes regímenes comerciales de los países ni aseguraría el mantenimiento de las preferencias concedidas a algunos países en desarrollo y menos adelantados. Está de acuerdo con Mauricio en que las reducciones arancelarias deberían basarse en los tipos consolidados y en que los Miembros que no hubieran consolidado sus aranceles pudieran hacerlo en función de su nivel de desarrollo. Ello incluiría la opción de no consolidar productos sensibles.

1.71 La representante de Zimbabwe dice que su delegación hace suya la comunicación que ha presentado Kenya y se suma a las propuestas de la India sobre la repercusión de los aranceles. Por lo que concierne a los bienes ambientales, antes de avanzar más en las negociaciones es necesario tener una idea clara de lo que se entiende por bienes ambientales.

1.72 El representante del Paraguay señala que su delegación coincide con la Argentina y el Uruguay en que el nivel de ambición que debe existir en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a

los Mercados está en proporción directa con el que se debe perseguir en las negociaciones sobre la agricultura.

1.73 El representante del Brasil dice que desde que se iniciaron las deliberaciones las delegaciones del MERCOSUR han insistido en la gran importancia que atribuyen al principio del todo único que rige las negociaciones. La experiencia indica que las concesiones arancelarias negociadas en el sistema de comercio multilateral han resultado menoscabadas posteriormente por el recurso abusivo a instrumentos tales como los derechos antidumping y las medidas compensatorias, con evidentes propósitos proteccionistas. La trayectoria del ESD revela el gran número de asuntos planteados que se referían a la aplicación de esos instrumentos, así como el gran porcentaje de ese tipo de medidas que han sido consideradas incompatibles con las obligaciones de los Miembros. El MERCOSUR ha intentado poner de relieve en su comunicación que para conseguir un equilibrio global en esta ronda de negociaciones será necesario mejorar las disciplinas que rigen esos instrumentos, a fin de que las concesiones negociadas puedan traducirse en un acceso efectivo a los mercados.

1.74 El representante de la India afirma que el mandato de Doha sitúa el desarrollo en el centro del programa de trabajo de Doha y la India ha procurado formular las modalidades desde la perspectiva de la posición central del desarrollo. El orador confirma que al abordar el método de reducción de las consolidaciones arancelarias existentes respecto de partidas consolidadas en el apartado b) del párrafo 4, la frase "Los Miembros no impondrán a ningún producto aranceles que sean más de tres veces superiores a su arancel medio" se refería al tipo consolidado y no a los tipos aplicados. En cuanto a las observaciones relativas a la cuantía de las consolidaciones en la que ha pensado la India, se trata de una cuestión que ha de ser más debatida y que debe ser objeto de negociaciones. A su juicio, depende también de las decisiones que se puedan adoptar en relación con el trato especial y diferenciado y con el significado de la ausencia de reciprocidad plena. A título de ejemplo, la India ha sugerido que el porcentaje de reducción aplicable a los países en desarrollo podría ser de dos tercios del que se estableciera para los países desarrollados. En cuanto a las repercusiones de las reducciones arancelarias sobre los ingresos, hace referencia a un estudio realizado por especialistas en economía en el que se examinan de forma empírica las fuentes de ingresos que podían compensar la disminución de los impuestos sobre el comercio durante un período de tiempo determinado (1975 a 1997) en un conjunto de 10 países en desarrollo de grandes dimensiones. En general, los ingresos destinados a compensar la reducción de los derechos de aduana procedían de impuestos sobre la renta más que de impuestos indirectos internos. En una intervención anterior, la India planteó las dificultades específicas a las que se enfrentaban los países en los que existen gobiernos subnacionales. Los gobiernos centrales han de tener en cuenta cuestiones relativas a la economía política, pues si los ingresos que recauda el gobierno central son inferiores a los que recaudan los gobiernos estatales se produce un desequilibrio. El orador cita un comentario aparecido en la publicación económica nacional de la India en el sentido de que no es una cuestión tan sencilla como sustituir los ingresos de una fuente determinada (los derechos de aduana) por ingresos de otra procedencia. Con respecto a la pérdida de ingresos, una parte se podría compensar mediante la arancelización de los contingentes, según el FMI, que propone también compensar el resto mediante un impuesto interno sin efecto sobre los precios que preserve los objetivos de eficiencia de la reducción arancelaria. El documento del FMI presenta un ejemplo para demostrar que el proceso es sumamente sencillo, pero no tiene en cuenta la extraordinaria complejidad administrativa que supone introducir un impuesto sobre el valor añadido. Refiriéndose a otras comunicaciones, el orador observa que en el párrafo 10 de la comunicación del MERCOSUR se hace referencia a la utilización de coeficientes diferenciados si se adoptara un enfoque basado en una fórmula, aplicándose, fuera cual fuere la fórmula utilizada, distintos coeficientes para los países en desarrollo y los países desarrollados con distintos niveles de desarrollo. El orador pide que se aclare o se confirme este punto. Por otra parte, en la comunicación de Tailandia se hace referencia a la aplicación de tipos legales respecto de las partidas sin consolidar y el orador pide que se aclare si la propuesta se refiere a los tipos aplicados. En las comunicaciones de Mauricio y Bangladesh, esta última en nombre de los PMA, se plantean algunas cuestiones pertinentes. Se ha mencionado la erosión de los márgenes preferenciales concedidos a economías

pequeñas, vulnerables y marginales. La propuesta de Mauricio relativa al establecimiento de un mecanismo de compensación a modo de asistencia es interesante y podría ser considerada.

1.75 El representante de Mauricio dice que otras delegaciones comparten algunas de sus preocupaciones en relación con la erosión de las preferencias. Kenya y otros participantes, así como los PMA, se han referido a esa cuestión. Su delegación está abierta a las ideas que puedan aportar otros Miembros sobre su propuesta. El orador opina que examinar la posibilidad de establecer un mecanismo de compensación no supone sobrecargar el programa de trabajo de este Grupo, como ha señalado una delegación. Su delegación tiene una preocupación legítima acerca de la erosión de las preferencias y varias delegaciones consideran que ese tema ha de ser abordado por el Grupo. Su delegación está considerando la forma que podría adoptar este mecanismo.

1.76 El representante del Japón indica que algunos Miembros opinan que el Japón tiene el propósito de excluir el sector pesquero del mandato de Doha. El Japón está firmemente comprometido con el Programa de Doha para el Desarrollo y los productos forestales y pesqueros son objeto de negociación en el marco del párrafo 16 de dicho Programa. Algunos Miembros han hecho mención del concepto de "multifuncionalidad", aunque el término no figura en la comunicación. El orador concuerda en que los sectores forestal y pesquero forman parte de las negociaciones del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados y que suscitan cuestiones que se deben analizar al considerar la liberalización del comercio de ambos sectores. La silvicultura y la pesca utilizan recursos naturales agotables que deben ser gestionados de forma adecuada y se han desplegado grandes esfuerzos con miras a la utilización sostenible de esos recursos, que han venido disminuyendo con el paso de los años. Es necesario dar una consideración especial a la liberalización del comercio de esos productos y no es posible ignorar aspectos tales como la mitigación de los problemas del medio ambiente mundial. Otro punto que han mencionado los Miembros es que la importancia de la gestión de los recursos plantea algunas cuestiones sobre la relación entre los niveles arancelarios y la gestión de los recursos en el caso de la pesca. La ordenación adecuada de los recursos es el elemento más importante para conseguir la utilización sostenible de los recursos naturales agotables. Al Japón le preocupa que la reducción o eliminación de los aranceles sin tener en cuenta el estado de los recursos y su gestión pueda tener efectos negativos sobre ellos. Algunos Miembros han afirmado que el Japón incuriría en una contradicción al referirse a cuestiones relacionadas con las subvenciones a la pesca y al acceso a los mercados. El Japón ha insistido en todo momento en que es necesario examinar el comercio de los productos pesqueros con miras a la utilización sostenible de los recursos naturales agotables y propone al Grupo que exista flexibilidad en relación con esos productos, teniendo en cuenta el estado de las poblaciones al reducir los aranceles. También es importante examinar las subvenciones a la pesca desde el punto de vista de la utilización sostenible de los recursos. La OMC debería abordar este aspecto en el Comité de Comercio y Medio Ambiente, tomando en consideración la labor realizada por las organizaciones especializadas. Otras delegaciones han preguntado la razón por la que el Japón se centra únicamente en dos sectores entre los numerosos productos no agrícolas. La respuesta es que los recursos forestales y pesqueros son recursos naturales agotables. Otros Miembros han expresado la inquietud de que el Japón se convierta en un "árbitro unilateral" que determinaría el estado de los recursos y de su gestión. Existe un reconocimiento generalizado entre los Miembros de que la situación de los recursos y de su gestión en todo el mundo es motivo de gran preocupación y que se han adoptado a ese respecto iniciativas internacionales. Algunas delegaciones afirman que la cuestión de la utilización sostenible de los recursos pesqueros debería abordarse en otro marco multilateral internacional como la FAO o los órganos regionales de ordenación pesquera. El orador está de acuerdo con esa sugerencia, pero habida cuenta de que esas organizaciones están tratando de mejorar la ordenación de la pesca, sin éxito por desgracia, ¿cómo puede permanecer la OMC indiferente a ese problema? El Japón plantea en la comunicación varios puntos o posibilidades sobre la forma en que la OMC podría ayudar a esas organizaciones para una mejor gestión de los recursos. En último extremo, la utilización sostenible de los recursos beneficiará al comercio.

1.77 En cuanto al sector forestal, muchos delegados se han referido a la relación entre la liberalización del comercio y el medio ambiente mundial. Es indudable que existe una relación entre el comercio y la disminución de los recursos forestales mundiales. La liberalización del comercio debe ir acompañada de medidas ambientales apropiadas. El fomento de la ordenación forestal sostenible es difícil sin conceder una especial consideración a los bosques en la utilización de una fórmula arancelaria y podría dar lugar a la degradación de los bosques por efecto de su aprovechamiento sin invertir lo necesario en la gestión adecuada y el uso estable del bosque y de los productos madereros. Japón insiste en que se otorgue una consideración especial a los aranceles aplicables a los productos forestales desde la perspectiva del medio ambiente mundial y la utilización sostenible de los recursos naturales agotables. Con respecto a la pregunta formulada por Costa Rica sobre el equilibrio entre los aranceles de importación y de exportación, considera que no existe equilibrio entre las obligaciones de los países importadores y exportadores y por esa razón los impuestos a la exportación deben ser objeto de discusión en las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas. En cuanto al etiquetado, el Japón ha planteado el etiquetado de los productos forestales en las reuniones ordinarias del Comité de Comercio y Medio Ambiente para ampliar el debate sobre la explotación ilegal. Por último, acerca de las restricciones a la exportación a las que ha hecho referencia Malasia, el Japón considera que se deben tratar de algún modo, dado que tienen efectos de distorsión del comercio. No es propósito del Japón que se impongan restricciones a la exportación de productos elaborados.

1.78 El representante de Kenya señala que es cierto que Kenya ha consolidado el 1,9 por ciento de las líneas arancelarias, pero esa pequeña consolidación no ha tenido ninguna influencia positiva en la economía de Kenya y la situación es la misma para los otros seis copatrocinadores de la comunicación TN/MA/W/27. Por esa razón, tienen interés en los pocos productos que han consolidado y la finalidad de recabar el ajuste es abordar sus preocupaciones en materia de desarrollo.

1.79 El representante de Corea señala que en su propuesta se adopta el concepto de tipo arancelario medio para reflejar los distintos niveles de desarrollo. El tipo arancelario medio supone en sí mismo un trato especial y diferenciado. Corea también contempla un plazo más largo y propone que los PMA estén exentos del compromiso de reducción arancelaria. En respuesta a la observación del Brasil sobre la posible contradicción entre los principios de los apartados d) y e) del párrafo 5, no existe tal contradicción puesto que las modalidades deben tener en cuenta la estructura arancelaria actual, que implica la introducción del tipo arancelario medio, que refleja el nivel de desarrollo de cada Miembro. La aplicación de una fórmula da lugar a la convergencia de la estructura arancelaria al abordar las crestas arancelarias y los aranceles elevados mediante mayores reducciones. En tercer lugar, por lo que se refiere a la lista de bienes ambientales, Corea está examinando atentamente esa cuestión y presentará una comunicación a su debido tiempo. Chile y Australia han planteado si el modelo permite la posibilidad de excluir algunos productos sensibles. En cada país existen algunos productos sensibles, por lo cual la propuesta permite una cierta flexibilidad, pero prevé una reducción arancelaria mínima sin excepciones del 20 por ciento, incluso en esos sectores muy sensibles. En cuanto al acceso a los mercados en términos globales, se logra un beneficio equilibrado para los países en desarrollo y desarrollados. Nueva Zelandia y Singapur han señalado que el objetivo debería ser más ambicioso, pero Corea propone una reducción del tipo arancelario medio ponderado en función del comercio del 40 por ciento, objetivo que va más allá del establecido en la Ronda Uruguay. En respuesta a las preguntas de Kenya sobre el tipo aplicado, el tipo de base debería ser lo más cercano posible al tipo vigente, de manera que respecto de las partidas sin consolidar el tipo aplicado en 2001 debería ser el punto de partida para la reducción arancelaria. Si bien se ha propuesto un período de aplicación para los países en desarrollo, el orador considera que el plazo de siete años es el más apropiado para esos países.

1.80 El representante del Taipei Chino, refiriéndose al enfoque por sectores que ha propuesto su delegación, dice que podría eliminar de forma efectiva las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria. En una primera fase, los Miembros podrían considerar la reducción de

los tipos arancelarios en los mismos sectores para alcanzar un nivel arancelario armonizado y, en consecuencia, se podrían eliminar las crestas y la progresividad arancelarias respecto de esos sectores. En la segunda fase, se podría estudiar la posibilidad de adoptar un enfoque cero por cero. De esta forma desaparecería la situación de aplicación de aranceles elevados. El orador considera que la adopción de ese enfoque en dos fases permitiría solucionar el problema de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria.

1.81 El representante de las Comunidades Europeas se congratula de la afirmación de la India de que según lo acordado en Doha el tema del desarrollo debe ser un elemento central de la ronda de negociaciones, aunque después de escuchar las numerosas propuestas e intervenciones que han tenido lugar no está claro en qué punto se encuentran las negociaciones. Si el desarrollo debe figurar en el eje central de la ronda de negociaciones, es esencial analizar la contribución que puede hacer esta ronda de liberalización del comercio al desarrollo. Todos los Miembros deben asumir una responsabilidad en el logro de un resultado satisfactorio y para poder conseguir ese objetivo es muy importante que el Grupo establezca una fórmula sencilla de fácil comprensión. En lo que concierne a los países menos adelantados, los participantes deben ser conscientes de su situación y tomarla plenamente en consideración. Las Comunidades Europeas han formulado una serie de propuestas que suponen un apoyo a esos países en las negociaciones.

1.82 El representante de China afirma que la nueva ronda de negociaciones debe cumplir el objetivo de "mejorar sustancialmente las condiciones de acceso a los mercados", especialmente para los países en desarrollo, de forma que puedan acceder a los mercados de los países desarrollados Miembros, en el espíritu de la Declaración de Doha. Si, como han propuesto algunos Miembros, se utilizan los tipos consolidados como tipo de base para las negociaciones, difícilmente se conseguirá una reducción mínima de los niveles arancelarios y si se utilizan, en cambio, los tipos aplicados como tipos de base, la situación será excesivamente difícil para que puedan soportarla los países en desarrollo Miembros. Por ello, basándose en el principio del trato especial y diferenciado China ha propuesto que en el caso de los países desarrollados Miembros los tipos de base sean los tipos aplicados en 2000 y que se tome como tipos de base para los países en desarrollo Miembros el promedio aritmético entre los tipos aplicados en 2000 y los tipos finales consolidados objeto de compromiso en la Ronda Uruguay. De esta forma, los países en desarrollo Miembros asumirán compromisos que no conlleven la reciprocidad plena. China tiene entendido que la utilización de los tipos arancelarios aplicados como tipo de base en las negociaciones arancelarias oficiales del GATT no impidió a los Miembros considerar nuevos enfoques para las negociaciones arancelarias en la OMC.

1.83 El orador recuerda a los Miembros que la fórmula de China se deriva de la fórmula suiza, pero con la aplicación de un coeficiente variable A, y subraya que dado que los niveles arancelarios de los Miembros son diferentes es mejor utilizar el promedio de los aranceles vigentes como coeficiente en la fórmula. La fórmula se atiene tanto al principio de reducciones que no conlleven una reciprocidad plena, como a la prescripción de mejorar las condiciones de acceso a los mercados para las exportaciones de los Miembros en desarrollo. Al incluir el factor P, la naturaleza de la estructura arancelaria se refleja también en una fórmula. En el caso de los Miembros cuyo nivel arancelario es muy bajo, la fórmula resultaría en una reducción arancelaria menor en comparación con la fórmula suiza con los mismos coeficientes. Con una constante B, la fórmula permite mayor flexibilidad para conseguir diferentes reducciones arancelarias. La constante B deberá decidirse por medio de negociaciones y China sugiere que su valor sea 3 para la fase actual hasta 2010. Respondiendo a la pregunta formulada por el Japón, el representante indica que la fórmula china toma plenamente en consideración los intereses de todos los Miembros y dice que es razonable que los márgenes de reducción de los países en desarrollo Miembros sean menores que los de los Miembros desarrollados, habida cuenta de que sus niveles de desarrollo son radicalmente distintos. Este método también recoge el principio de compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena. En respuesta a una pregunta del representante de Colombia sobre la progresividad arancelaria, dice que la

fórmula china contribuirá a afrontar esa cuestión y que China está deseosa de cooperar con otros Miembros para resolver ese problema sobre la base de su fórmula y de otras iniciativas.

1.84 En respuesta a las cuestiones planteadas por Costa Rica sobre los aranceles no *ad valorem*, el delegado de China se refiere a los distintos puntos de vista que han expresado los Miembros sobre si los países en desarrollo deben mantener ese tipo de aranceles. China no tiene aranceles no *ad valorem* en su lista arancelaria y no tiene el propósito de volver a implantarlos en esta nueva ronda de negociaciones. Insiste en que es necesario eliminar todos los aranceles no *ad valorem*, pero con la debida consideración a la situación de los países en desarrollo Miembros. En ese sentido, señala que la propuesta de China propone un margen de flexibilidad del 3 por ciento para esos países. Con respecto a la cuestión que ha planteado los Estados Unidos sobre las consolidaciones arancelarias, China indica que el acuerdo en torno a la consolidación de aranceles es uno de los objetivos más importantes de las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas. A su juicio, los países en desarrollo Miembros, especialmente los PMA, no deben utilizar los tipos arancelarios que aplican actualmente para consolidar los derechos no consolidados. En respuesta a la cuestión que han planteado Australia y Corea sobre los Miembros de reciente adhesión y su aparente renuencia a proporcionarles flexibilidad, el representante de China recuerda que los Miembros recientemente adheridos han asumido compromisos muy amplios durante las negociaciones de adhesión y que eso ha sido reconocido por todos los Miembros y se ha señalado en la Declaración de Doha. Los Miembros de reciente adhesión se enfrentan a numerosas dificultades y problemas para aplicar los compromisos de reducción arancelaria y, en consecuencia, parece poco razonable y práctico pedirles que apliquen una reducción amplia y sustancial de aranceles antes de que haya concluido el período de aplicación establecido en el momento de la adhesión y antes de que puedan llevar a cabo una evaluación global de las repercusiones sociales y económicas de la adhesión a la OMC.

1.85 En relación con la propuesta de utilizar un el tipo legal nacional como tipo de base para las negociaciones sobre los aranceles sin consolidar, el representante de Tailandia dice que con arreglo a las prácticas vigentes del Servicio de Aduanas tailandés existe una diferencia entre el tipo aplicado y el tipo legal nacional. El tipo aplicado es el derecho de aduana que se paga realmente en la frontera y se puede aumentar o reducir en función de la situación económica. El Ministro de Finanzas tiene la facultad de ajustar el tipo y volver a publicar el tipo ajustado en su aviso de notificación. El tipo legal nacional es el derecho de aduana que se publica en la Ley o Decreto Arancelario Nacional, que constituye el marco nacional de la estructura de los aranceles aduaneros y que adopta el Parlamento. Sólo puede ser modificado previa autorización de este último. La última vez que Tailandia modificó su tipo legal nacional fue después de la Ronda Uruguay, cuando fue necesario consolidar las líneas arancelarias correspondientes a los productos agrícolas, así como algunos productos no agrícolas, por debajo del tipo legal nacional normal. Sin embargo, aunque en algunos casos los tipos legales nacionales están sin consolidar y se han publicado en la Ley Arancelaria Nacional -el representante dice que el Servicio de Aduanas no siempre aplica este tipo a los productos de importación por razones económicas que ha mencionado anteriormente-, a la mayor parte de los productos sin consolidar se les aplicaría un tipo inferior al tipo legal.

1.86 El representante del Brasil, hablando en nombre del MERCOSUR, dice que el concepto de coeficientes diferenciados que figura en su propuesta se puede aplicar a cualquier fórmula.

1.87 El Grupo de Negociación adopta el modo informal para examinar el documento de recapitulación de las propuestas (TN/MA/6). El Grupo examina las siguientes cuestiones: productos comprendidos; eliminación de aranceles; modalidad básica; enfoques suplementarios; eliminación de derechos bajos/"de puro estorbo"; crestas arancelarias, progresividad arancelaria y aranceles elevados; consolidaciones/cobertura de la consolidación; excedentes de consolidación; tipos de base; año de base; crédito por la liberalización autónoma; Miembros de adhesión reciente; y países menos adelantados. El Grupo conviene en volver sobre los restantes puntos en la siguiente reunión.

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

B. ARANCELES

1. Resumen de propuestas presentadas (TN/MA/6)

1.89 El debate correspondiente a este punto del orden del día se desarrolla en el modo informal.

2. Enfoques de las negociaciones arancelarias basados en fórmulas – Addendum – Nota de la Secretaría (TN/MA/S/3/Rev.1/Add.1)

1.90 Un miembro de la Secretaría (el Sr. Jürgen Richtering) presenta el documento TN/MA/S/3/Rev.1/Add.1, que han preparado conjuntamente la División de Estudios y Análisis Económicos y la División de Estadística. Este documento amplía la presentación de las fórmulas pasando del plano teórico a las fórmulas concretas que se han propuesto en el Grupo de Negociación. Sólo figuran en el documento las propuestas en las que se especifica la forma funcional y los parámetros.

1.91 El documento contiene un análisis comparativo de las propuestas seleccionadas basadas en fórmulas y presenta algunas simulaciones utilizando un perfil arancelario hipotético similar al utilizado en el documento anterior TN/MA/S/3/Rev.1. Los resultados se presentan en forma de cuadros y de gráficos comparativos que indican la reducción del tipo de base inicial hasta un nuevo tipo final con arreglo a las diferentes fórmulas. En aras de la comparación, los cuadros y figuras incluyen también los efectos de una reducción lineal hipotética del 50 por ciento. En el caso de las fórmulas que utilizan promedios arancelarios como parámetro se utiliza en los cuadros y los gráficos el promedio arancelario del perfil arancelario hipotético.

1.92 Se establecen algunas conclusiones generales sobre los resultados de la aplicación de las distintas fórmulas que se han analizado hasta el momento al perfil arancelario hipotético. En todas las propuestas que se examinan la tasa de reducción depende del tipo arancelario inicial, lo que significa que en todas ellas se reducen en mayor proporción los tipos más elevados que los tipos más bajos, pero con diferentes especificaciones. Todas las propuestas tienen efectos similares en los niveles arancelarios más elevados, aunque con valores absolutos muy diferentes. Sin embargo, existe una gran diversidad en el trato de los aranceles más bajos, que varía según las propuestas. En algunas propuestas se tiene en cuenta la diversidad de perfiles de los Miembros mediante la inclusión explícita del nivel actual de los tipos de base en la concepción funcional de la fórmula.

1.93 El representante de Nueva Zelandia pide que se detalle la diversidad en el trato de los aranceles más bajos en las diferentes propuestas, con referencia específica a las fórmulas ilustradas en el gráfico.

1.94 Un miembro de la Secretaría (el Sr. Jürgen Richtering) ilustra la reducción porcentual del tipo arancelario inicial en las cinco comunicaciones que proponen una reducción línea por línea. Utilizando un gráfico que indica el tipo arancelario inicial (que va hipotéticamente del 0 al 60 por ciento), la reducción porcentual y la reducción del 50 por ciento cuando se trata de una reducción lineal, expone las diferentes propuestas y sus resultados en comparación con la reducción lineal. Comenzando por los tipos más bajos, la propuesta de los Estados Unidos contiene una reducción de los tipos arancelarios del 100 por ciento cuando los tipos son iguales o inferiores al 5 por ciento; para los tipos superiores al 5 por ciento, la curva de la fórmula suiza muestra una reducción arancelaria porcentual creciente. La siguiente curva es la de la CE, que comienza con una reducción lineal en la primera parte y luego la reducción aumenta ligeramente para superar el 50 por ciento cuando los tipos aplicados son del 50 por ciento. Las fórmulas china y coreana dan lugar a reducciones muy inferiores en los intervalos arancelarios inferiores pero luego aumentan por encima del nivel del 50 por ciento.

En el caso de la fórmula china la reducción es del 30 por ciento y en el de la fórmula coreana del 45 por ciento. Por consiguiente, considerando el intervalo arancelario más bajo existe una gran variación de las diferentes propuestas por lo que respecta a la reducción porcentual. Esto se aplica también a las reducciones propuestas de los promedios arancelarios ponderados. El representante de la Secretaría muestra un gráfico que no figura en el documento TN/MA/S/3/Rev.1/Add.1 y que refleja las reducciones porcentuales del promedio arancelario ponderado inicial en las propuestas de Corea y el Japón, que contienen una propuesta de reducción del promedio arancelario ponderado. El gráfico indica que en la propuesta del Japón la reducción porcentual es relativamente reducida en el intervalo más bajo de los tipos medios ponderados, para aumentar posteriormente hasta el 40 por ciento. La reducción que propone el Japón supera el 50 por ciento, en tanto que en la propuesta de Corea la reducción es constante y asciende al 40 por ciento.

1.95 El representante de Nueva Zelandia indica que en el documento de la Secretaría se utilizan perfiles hipotéticos. Dos de las fórmulas examinadas son radicalmente diferentes en sus premisas de partida. En la fórmula china, por ejemplo, se parte del supuesto de que para los países desarrollados Miembros se utilizaría como tipo de base el tipo aplicado y en el caso de los países en desarrollo Miembros el promedio de los tipos aplicados y los tipos consolidados. El orador pregunta si existe algún gráfico que refleje una situación real, en la que se utilicen los tipos aplicados o una combinación de los tipos aplicados y consolidados.

1.96 Un miembro de la Secretaría (el Sr. Jürgen Richtering) explica que han elaborado algunos gráficos que muestran los distintos efectos de la utilización de diferentes promedios arancelarios en el perfil hipotético. En el caso de la fórmula china con diferentes promedios arancelarios, un arancel inicial del 30 por ciento se reduciría al 17 por ciento aproximadamente si el promedio arancelario del tipo de base fuera del 30 por ciento. Si el tipo de base fuera en promedio del 5 por ciento el nuevo tipo arancelario sería porcentualmente mucho más bajo. Utilizando un promedio arancelario del 50 por ciento, el nuevo tipo arancelario sería porcentualmente mucho más elevado. Esto pone de manifiesto que los porcentajes de reducción varían en función del promedio arancelario de la lista arancelaria de que se trate. En el ejemplo de Corea hay una reducción lineal del 20 por ciento y por encima del nivel del 25 por ciento hay una reducción mucho mayor que se muestra en el gráfico mediante una pendiente mucho menos pronunciada. Tal cosa ocurre cuando los aranceles son superiores al 12,5 por ciento. Una reducción lineal del 25 por ciento da lugar a una reducción mucho más marcada que una reducción lineal del 20 por ciento. Tal cosa ocurre también para los aranceles superiores al 12,5 por ciento.

1.97 El representante de las Comunidades Europeas dice que dado que las CE no han presentado ilustraciones, la representación gráfica de su fórmula es un ejemplo elaborado por la Secretaría para hacer más comprensible el mecanismo.

1.98 Un miembro de la Secretaría (el Sr. Jürgen Richtering) indica que al no existir una forma funcional bien especificada se han visto obligados a utilizar el ejemplo gráfico para dar una idea del concepto y añade que el documento que se acaba de presentar complementa el documento anterior (TN/MA/S/3/Rev.1) y pone de manifiesto que todas las fórmulas tienen formas funcionales similares, lo cual significa que aunque se pueden negociar y examinar distintos tipos de coeficientes, todos tendrían efectos parecidos.

1.99 Otro miembro de la Secretaría (el Sr. B. Bora) apunta que existe una razón por la que son tan diferentes los efectos de las fórmulas sobre los aranceles más bajos en las distintas propuestas. La fórmula no lineal, o fórmula suiza, se aplica básicamente sumando una constante fija y sea ésta cual sea tendrá mayores efectos en las cifras más bajas que en las más altas, porque la suma de una cantidad fija a una cifra pequeña tiene mayores efectos que la suma de una cantidad fija a una cifra más elevada. El orador dice que en el documento se trata de desmitificar algunas propuestas para que

se comprenda mejor cómo funcionan y para que los miembros del Grupo de Negociación tengan una idea más clara sobre los coeficientes que quieren negociar.

1.100 El delegado de Corea dice que los gráficos permiten a los Miembros hacerse una idea preliminar de lo que significan realmente las propuestas y comprenderlas mejor. El orador introduce una corrección en el documento en relación con la propuesta de Corea. Corea estableció dos criterios, el 25 por ciento y el doble del promedio arancelario. Mientras que en la propuesta de Corea se presentan cuatro hipótesis, en el documento TN/MA/S/3/Rev.1/Add.1 sólo se hace referencia a una de ellas, aquella en que los aranceles son inferiores al 25 por ciento pero superiores al doble del promedio arancelario. En aras de la claridad, Corea quiere introducir una corrección en el párrafo 16 del documento para evitar una mala interpretación. En la frase "cuando los aranceles son mayores que el doble del promedio nacional después de la reducción mínima del 20 por ciento", desearía que se suprimieran las palabras "después de la reducción mínima del 20 por ciento" y sustituirlas por la expresión "pero inferiores al 25 por ciento", pues considera que de esa forma se aclarará la intención de la fórmula de Corea.

1.101 El delegado de Filipinas dice que los casos hipotéticos que figuran en el documento TN/MA/S/3/Rev.1/Add.1 y los resultados previstos de las diferentes propuestas son de gran ayuda desde la perspectiva de los países en desarrollo.

1.102 El representante de la India observa que en la presentación había algunas ilustraciones gráficas que no figuran en el documento TN/MA/S/3/Rev.1/Add.1 que se ha distribuido y señala que sería de gran utilidad que las delegaciones pudieran tener una copia de esas ilustraciones, ya que aportan más claridad a algunas de las propuestas. Dice también que la propuesta que ha presentado la India no se refleja en el documento de la Secretaría. El orador desearía que se incluyera e ilustrara en la próxima versión actualizada del documento.

1.103 El Presidente dice que esos elementos se incluirán en la próxima actualización del documento TN/MA/S/3/Rev.1/Add.1, que será mucho más completo.

1.104 Un miembro de la Secretaría (el Sr. B. Bora) dice que lo que han intentado en el documento es esencialmente explicar las propuestas que han presentado los Miembros. Sin embargo, en algunas propuestas, algunas partes de las fórmulas podían ser objeto de una interpretación más amplia por parte de la Secretaría y para evitar eso, que podría prejuzgar la propuesta, no se han incluido en la presentación. El orador invita a la delegación de la India, así como a otras delegaciones, a colaborar con la Secretaría para aclarar su propuesta con el fin de incluirla en el documento.

1.105 El representante del Brasil pide que se introduzca en el sitio Web de la OMC la información contenida en el documento TN/MA/S/3/Rev.1/Add.1, para facilitar su utilización por todos los interesados.

1.106 Un miembro de la Secretaría (el Sr. Jürgen Richter) dice que se introducirá el documento en el sitio Web y se informará a los Miembros por fax sobre la forma de acceder a él.

1.107 El grupo de Negociación toma nota de las declaraciones formuladas.

C. OBSTÁCULOS NO ARANCELARIOS

1.108 El debate sobre este punto del orden del día se desarrolla en modo informal.

D. OTRAS CUESTIONES

1.109 Este punto del orden del día no da lugar a debate.

II. INFORMACIÓN COMERCIAL Y ARANCELARIA

2.1 Un miembro de la Secretaría (el Sr. Jürgen Richtering) dice que el documento TN/MA/S/9 contiene una recopilación de los datos comunicados a la BID sobre los aranceles NMF aplicados y sobre las importaciones. Muestra el año más reciente para el que cada Miembro ha presentado datos relativos a las importaciones y los aranceles aplicados y el número de años sobre los que se ha presentado información. Para que fuera completo debería figurar información sobre los aranceles correspondientes al año 2002 y sobre las importaciones correspondientes a 2001, así como información global sobre siete años en el caso de los aranceles y seis años en el de las importaciones. No obstante, hay todavía una serie de países sobre los que no se dispone ninguna información y otros cuyas comunicaciones relativas a las importaciones y los aranceles no están totalmente actualizadas. En el cuadro 2 del documento TN/MA/S/9 se indica que hay 90 Miembros sobre los que se dispone de datos relativos a las importaciones respecto de un año cuando menos y 95 Miembros en lo que respecta a los aranceles. Sin embargo, solamente han facilitado información sobre los aranceles correspondientes a 2002 53 Miembros, de los cuales dos han presentado los datos de 2003, y únicamente 52 Miembros han facilitado los datos correspondientes a las importaciones para el año 2001. Si se analizan las lagunas, se aprecia que algunas regiones son más problemáticas que otras; al igual que anteriormente, estos problemas se seguirán afrontando mediante la prestación de asistencia técnica y otras formas de contacto directo con los Miembros. La BID también contiene información sobre las preferencias comerciales, pero esa información es de carácter voluntario y dista mucho de estar completa.

2.2 El Presidente hace constar su decepción por la falta de resultados después de la carta que envió a las delegaciones en octubre de 2002 acerca de la comunicación puntual a la BID de la información correspondiente a los aranceles y las importaciones. Tan sólo cuatro Miembros (el Camerún, el Ecuador, Granada y Sri Lanka) han dado autorización para que se puedan obtener datos de otras fuentes y el Presidente les agradece el esfuerzo que han llevado a cabo. Algunos países no necesitaban responder porque su información está al día, pero aquellos que están atrasados deberían señalar a la atención de sus autoridades la importancia de que la BID esté completa y actualizada, con el fin de que se pueda disponer de los instrumentos necesarios para las negociaciones.

2.3 La representante de los Estados Unidos dice que están dispuestos a ayudar a los países que no han podido facilitar los datos. Ya lo han hecho en un par de ocasiones y consideran que es importante que se pueda disponer de toda la información, no sólo para estas negociaciones sino con miras a otras necesidades de planificación, así como para que se puedan realizar en la OMC los numerosos estudios analíticos que han solicitado los países en desarrollo.

2.4 El representante de Sudáfrica dice que en el documento TN/MA/S/9 se indica que el año 2001 es el último sobre el que se dispone de información relativa a Sudáfrica, pero de hecho han facilitado información más actual a la Secretaría de la OMC y ello no se ha reflejado en el documento. Solicitan a la Secretaría de la OMC que pongan a disposición esa información.

2.5 El Presidente insta a todos los Miembros, y de manera especial a aquellos cuya información no está completa o que han tenido dificultades para obtener la autorización necesaria para poner los datos a disposición de la BID, a que reconozcan la importancia de esa actividad y persuadan a las autoridades de las capitales de la necesidad de hacerlo.

III. OTROS ASUNTOS

3.1 Este punto del orden del día no da lugar a debate.
