

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

TN/MA/6/Rev.1
1º de abril de 2003

(03-1820)

Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados

RESUMEN DE LAS PROPUESTAS PRESENTADAS

Aranceles

Revisión

Introducción

1. En el párrafo 3 del "Programa de reuniones para las negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas" adoptado por el Grupo de Negociación el 19 de julio de 2002, se prevé la elaboración de "una recapitulación general de propuestas que se transmitirá a los participantes en la primera reunión que el Grupo celebre en 2003". Esa recapitulación se presentó al Grupo de Negociación en su reunión de los días 19 al 21 de febrero de 2003. Como se convino en esa reunión, la recapitulación se ha actualizado con la inclusión de las comunicaciones presentadas a mediados de marzo de 2003 y distribuidas con la signatura TN/MA/6/Rev.1.

2. La recapitulación se ha preparado a partir de los documentos de la serie TN/MA/W-, en los que figuran las comunicaciones escritas¹ presentadas por los participantes. En ella no se han tenido en cuenta las observaciones formuladas con respecto a las esferas de los bienes ambientales. A la luz del carácter bastante preliminar del debate sobre esos temas, se ha estimado que sería más útil recapitularlos en una etapa posterior. Se ha preparado una recapitulación de las comunicaciones presentadas sobre los obstáculos no arancelarios y se ha distribuido en el documento TN/MA/9.

3. Para los fines del presente examen, cuando una misma delegación ha presentado varias comunicaciones éstas se han considerado como una sola (es el caso de las CE, los Estados Unidos, el Japón, Corea y la India). Además, una comunicación efectuada por un grupo de participantes también se ha considerado como una sola (es el caso de los países menos adelantados (PMA) MERCOSUR, (Ghana, Kenya, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe), (Albania, Croacia, Georgia, Moldova), (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago), y (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe).² Por consiguiente, se puede considerar que son 25 las comunicaciones que se han recibido y se han tenido en cuenta en la presente recapitulación.

3. Si bien en el "Programa de reuniones ..." se prevé la elaboración de una recapitulación de las propuestas de modalidades presentadas, se señala a la atención de los participantes el hecho de que la naturaleza de las comunicaciones difiere considerablemente. En algunos casos las comunicaciones presentan propuestas concretas sobre las modalidades, en otros contienen criterios o ideas acerca de las negociaciones, en otros hay una combinación de ambas cosas y en otros, se presentaron como respuestas a las preguntas formuladas por el Presidente del Grupo de Negociación en el documento

¹ El 18 de febrero de 2003, Nueva Zelandia presentó un resumen escrito de su propuesta de modalidades basada en el formato de la sección II del documento de recapitulación con la petición de que la recapitulación escrita se incluyera en ese documento. Nueva Zelandia presentó oralmente su propuesta en la reunión formal del Grupo de Negociación celebrada en noviembre de 2002.

² La India y Mauricio ya han presentado comunicaciones independientes. Kenya, Tanzania, Uganda y Zimbabwe también han intervenido en una anterior comunicación de grupo.

JOB(03)/27. No se ha establecido distinción entre las diversas comunicaciones, y la información proporcionada en todas ellas se ha tomado en consideración si era pertinente para este trabajo.

4. La estructura de la recapitulación es la siguiente: la sección I contiene una lista de las 18 cuestiones que se han identificado en las comunicaciones. Además, los puntos 19 y 20 se refieren a los Miembros de reciente adhesión y a los PMA, respectivamente, y reflejan los puntos planteados en relación con estas dos categorías de participantes. Cada tema se ha considerado desde dos ángulos: en primer lugar, se presenta una recapitulación de las comunicaciones relativas a cada uno; en segundo lugar se recoge el aspecto concerniente al trato especial y diferenciado/los compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena, tal como figura en las comunicaciones. La sección II presenta en forma de cuadro los puntos enumerados en la sección I, y reproduce los elementos específicos de las comunicaciones relativas a cada uno de los puntos, así como, en su caso, el aspecto concerniente al trato especial y diferenciado/los compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena. Además, en esta sección se han identificado los participantes para facilitar la referencia. Se ha agregado al presente documento un anexo en el que se reproducen las distintas fórmulas propuestas.

Sección I:

1. Productos comprendidos

Recapitulación de las comunicaciones

En 14 comunicaciones se hace referencia a los productos comprendidos. En seis de ellas se afirma que todos los productos no agrícolas deberían ser objeto de negociaciones. En otra comunicación se manifiesta que todo el universo arancelario estaría en principio sujeto a negociación. Otras cuatro comunicaciones se refieren a una amplia cobertura de productos sin exclusiones *a priori*. En otra comunicación se manifiesta que todos los productos no agrícolas sin exclusiones *a priori* deberían incluirse. En otra comunicación se puntualiza que para los países desarrollados no debería haber excepciones en materia de cobertura de productos.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

Una comunicación afirma que los países en desarrollo deberían tener flexibilidad para no consolidar ciertas líneas arancelarias no consolidadas que se sigan considerando altamente sensibles o de importancia estratégica. Otra comunicación señala que la frase "*sin exclusiones a priori*" brinda una flexibilidad consustancial para la exclusión de algunos productos como resultado de las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo participantes. Una tercera comunicación puntualiza que los países en desarrollo deberían tener flexibilidad para calibrar el nivel de reducciones para determinadas líneas arancelarias consolidadas que se consideran sensibles. Con respecto a las líneas arancelarias no consolidadas, se debería proporcionar flexibilidad a esos Miembros para que sigan manteniendo sin consolidar determinadas líneas arancelarias que son sensibles en el plano nacional.

2. Eliminación de los aranceles

Recapitulación de las comunicaciones

En siete comunicaciones se hace referencia a la eliminación de los aranceles. En un caso la eliminación de todos los derechos se prevé para 2015. En otro, se propone la eliminación de los aranceles sobre la mayoría de los productos no agrícolas, al menos en los países de la OCDE. Otra comunicación prevé que los Miembros desarrollados tengan como objetivo eliminar sus aranceles en un plazo especificado precedido por una reducción inicial cuando concluya la Ronda de Doha. La cuarta comunicación se refiere a la ampliación del alcance del comercio libre de derechos. La quinta comunicación señala que las modalidades deben contemplar la eliminación de los aranceles de los productos no agrícolas con un escalonamiento negociado.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

En una de las siete comunicaciones, se señala que, cuando sea posible, se debería efectuar la eliminación de los aranceles sobre los productos que interesan a los países en desarrollo. En otra de las siete comunicaciones se propone que los países en desarrollo reduzcan progresivamente sus derechos en un período más largo después de la reducción inicial excepcional. Al respecto, se puede establecer el objetivo de una tasa de reducción global común. Otra comunicación señala que las realidades económicas y los niveles de desarrollo de cada Miembro deben determinar el ritmo de aplicación de la reducción arancelaria. En una comunicación, un grupo de participantes expresa la opinión de que a los países en desarrollo les resultará difícil aceptar la eliminación de todos los aranceles como el objetivo de estas negociaciones, incluso en un plazo ampliado.

3. Modalidad básica

Recapitulación de las comunicaciones

Se han propuesto diversas modalidades. En 17 de las 25 comunicaciones se sugiere que se aplique un método basado en una fórmula. En algunos de estos casos no se proporciona ningún detalle relativo a la fórmula. Entre las propuestas en las que figura algún detalle, se ha hecho una distinción, a los efectos de la presente recapitulación, entre las fórmulas que se aplican línea por línea y las que prevén una reducción del arancel medio. Cabe señalar que en un caso la propuesta de modalidad utiliza ambos métodos. En 2 de las 17 comunicaciones se prevén iniciativas sectoriales como parte fundamental de la modalidad junto con la fórmula.

En una de las restantes comunicaciones se propone que se dé una consideración prioritaria a los métodos de aplicación general (método de reducción basada en una fórmula y método sectorial), y se ha mencionado la fórmula suiza, con distintos coeficientes, como fórmula posible. En otra comunicación se sugiere utilizar el método basado en una fórmula como una opción. Las cuatro comunicaciones restantes proponen, respectivamente, la síntesis conocida como "cóctel", una "combinación de métodos" y un enfoque por sectores, que debe ser sencillo y de fácil utilización para el usuario. Otra comunicación propone una variedad de modalidades que se deben prever para lograr el objetivo de la eliminación de aranceles, por ejemplo, reducciones aceleradas, métodos basados en una fórmula, objetivos de reducciones escalonadas por tramos, e incluso acuerdos "cero por cero". Una comunicación señala que las modalidades básicas deben allanar las diferencias existentes entre los Miembros, y no deben requerir reducciones arancelarias no razonables. En la formulación de las modalidades, serían importantes variables las tasas porcentuales de reducción arancelaria, el trato especial y diferenciado de los productos y sectores sensibles y, en lo que se refiere a las negociaciones globales, los períodos de aplicación pertinentes, y un enfoque simple, transparente y de fácil utilización para el usuario.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

En 18 comunicaciones se hace referencia específica al trato especial y diferenciado. En 12 de ellas se dice que los métodos basados en una fórmula podrían variar la reducción para los países en desarrollo y desarrollados. Un ejemplo que se cita es el uso de coeficientes distintos. En otra comunicación se hace referencia, entre otras cosas, a que debería establecerse un porcentaje de reducción más alto para los países desarrollados que para los países en desarrollo. La reducción porcentual para estos últimos también se debería determinar considerando su grado de dependencia de los ingresos aduaneros. En 2 de las 11 comunicaciones se afirma que los sectores y productos cuya exportación representa un interés sustancial para los países en desarrollo Miembros deberían ser objeto de reducciones con carácter prioritario. En las comunicaciones restantes se manifiesta que los Miembros deberían aceptar una reducción superior por lo que se refiere a los productos textiles, el vestido y el calzado. Otra comunicación propone el uso del enfoque conocido como "cóctel" para los países en desarrollo en lugar del método basado en una fórmula que propone para los países desarrollados. Otra comunicación afirma que, una vez logrado un acuerdo sobre las modalidades, los Miembros deberían pasar a criterios "más precisos y adaptados" para tener en cuenta las necesidades de desarrollo de cada uno. Una comunicación se refiere a la posibilidad de adoptar enfoques de negociación amplios y no limitativos. Asimismo se afirma que los países en desarrollo tendrían que poder mantener ciertos productos sin reducciones de los niveles de las concesiones o con reducciones mínimas. Otra comunicación prevé que la liberalización futura debe ser determinada por los países en desarrollo Miembros, y que se debe permitir que éstos apliquen medidas destinadas a ayudar a las industrias nacientes a competir con empresas bien establecidas en el mercado internacional. Los copatrocinadores de una comunicación puntualizan que las modalidades fundamentales deberían también incluir una evaluación periódica de los efectos de las reducciones arancelarias en las economías de los países en desarrollo, y que esas evaluaciones deberían constituir la base para el

examen de los compromisos contraídos por los países en desarrollo con el fin de realizar los ajustes apropiados.

4. Enfoques suplementarios

Recapitulación de las comunicaciones

- Armonización y/o iniciativas de eliminación sectorial

En 15 comunicaciones se hace referencia a las iniciativas sectoriales. Aunque figuran en la sección de "métodos suplementarios", en dos comunicaciones las iniciativas sectoriales se consideran como una parte de la modalidad básica. En otra comunicación se sostiene que las iniciativas sectoriales podrían ser un método suplementario para una fórmula por sectores en los que se pueda establecer una masa crítica (por ejemplo, el 80 por ciento del comercio mundial). En tres comunicaciones se habla de la expansión de los acuerdos sectoriales existentes, tanto en términos de número de participantes como de productos comprendidos, y de la introducción de nuevas iniciativas sectoriales. No siempre se han proporcionado detalles acerca de los sectores que abarcarían esas iniciativas. Además, no siempre está claro cuál es el nuevo sector que se propone para el método "cero por cero" y cuál para el de armonización. En una comunicación se expresa la opinión de que, después de la aplicación de una fórmula general se podría hacer una evaluación del grado de liberalización y, de determinarse necesario, podría trabajarse en una etapa posterior en las iniciativas cero por cero. Tres comunicaciones expresan que los Miembros deberían tener la libertad de decidir su participación en esas iniciativas en función de sus propias necesidades. Cuatro comunicaciones indican, respectivamente, que se debería recurrir lo menos posible a las iniciativas sectoriales, que éstas pueden ser útiles en circunstancias excepcionales o que deberían utilizarse si las reducciones obtenidas mediante la fórmula no fueran suficientes. Una de estas comunicaciones especifica además que el proceso de negociaciones emprendido en el contexto de los enfoques suplementarios debería realizarse de forma que sea transparente. En otra comunicación se afirma que, para la eliminación arancelaria, es válido el enfoque cero por cero, pero sólo debería ser aplicado por los países desarrollados. Asimismo, en una comunicación se indica que los enfoques suplementarios deberían considerarse sólo después de haber ultimado la modalidad básica.

- Procedimiento de peticiones y ofertas

En nueve comunicaciones se hace una referencia específica a la aplicación del procedimiento de peticiones y ofertas. En cinco de ellas se indica que ese procedimiento se puede utilizar en ciertas circunstancias, por ejemplo para un número limitado de productos. La sexta comunicación favorece este tipo de procedimiento debido a las variaciones de las estructuras arancelarias de los Miembros. La séptima comunicación puntualiza que este procedimiento se deberá aceptar como método suplementario en apoyo del método basado en una fórmula. La octava comunicación especifica que la utilización de los enfoques suplementarios en general deberá ser voluntaria y reducirse a un mínimo. Añade, además, que el proceso de negociaciones emprendido en ese contexto debería realizarse de forma que sea transparente para todos los Miembros de la OMC. Una novena comunicación indica que los enfoques suplementarios no deberían ser considerados hasta que se haya ultimado la modalidad básica.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

- Armonización y/o iniciativas de eliminación por sectores

De 15 comunicaciones, 5 hacen referencia a este aspecto. En una de ellas se dice que las iniciativas sectoriales deberían comprender niveles arancelarios armonizados más altos, mayor crédito por las reducciones arancelarias y períodos de aplicación más largos para los países en desarrollo. En dos comunicaciones se señala que podría preverse flexibilidad para los países en desarrollo con respecto a los períodos de aplicación y escalonamiento. En una comunicación se manifiesta que se debería hacer especial hincapié en los sectores de interés para los países en desarrollo. Una comunicación específica que se deberá poner énfasis en las mercancías consideradas exportaciones importantes de los países en desarrollo, y propone que se incluya en este enfoque el sector de las piedras preciosas y semipreciosas.

- Procedimiento de peticiones y ofertas

-

5. Eliminación de derechos bajos/"de puro estorbo"

Recapitulación de las comunicaciones

En 14 comunicaciones se hace referencia a la eliminación de los aranceles "bajos/de puro estorbo". Dos comunicaciones indican que hace falta una definición de ese tipo de derechos. En una de ellas se señala que sólo deberían eliminarse los "aranceles de puro estorbo" que se consideren "verdaderamente gravosos". En otras dos comunicaciones se expresa la opinión de que la fórmula debería incorporar un elemento por el que quedasen eliminados los derechos inferiores a un nivel especificado. En otros dos casos se proporciona una definición de derechos bajos: iguales o inferiores al 2,5 por ciento (para los países desarrollados) o al 5 por ciento. En una comunicación se considera que la eliminación de ese tipo de derechos es una concesión igual a cualquier otra reducción o eliminación de aranceles. En cambio, en otras tres comunicaciones se considera que la eliminación de los aranceles de "puro estorbo" no debería ser considerada como una concesión equivalente a las reducciones de aranceles más elevados. En otra comunicación, un participante ha expresado la opinión de que los países desarrollados Miembros deberían eliminar todos sus "aranceles más bajos". Una comunicación dice que la idea de suprimir todos los aranceles inferiores al umbral del 5 por ciento es una cuestión que suscita serias preocupaciones. En otra comunicación, los participantes han indicado que los aranceles bajos no se consideran "de puro estorbo" y que su eliminación debería emprenderse de forma voluntaria. Sin embargo, esas medidas de los países desarrollados no deberían interpretarse como una concesión.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

En dos comunicaciones se hace referencia a este aspecto. Una comunicación propone que todos los derechos inferiores a un determinado nivel mínimo sean eliminados y, dado que por regla general los países desarrollados son los que aplican ese tipo de derechos, la medida beneficiaría a los países en desarrollo. En la segunda comunicación se señala que los países en desarrollo Miembros deberán tener libertad para mantener los aranceles bajos.

6. Crestas arancelarias, progresividad arancelaria y aranceles elevados

Recapitulación de las comunicaciones

En 16 comunicaciones se hace referencia a estas cuestiones. En una de ellas se propone una fórmula para abordar la cuestión de las crestas arancelarias y los aranceles elevados, y se indica que, en cuanto al problema de la progresividad arancelaria, podrían ser necesarias medidas adicionales. En tres comunicaciones se expone la idea de establecer un tope para el nivel máximo de los aranceles. En otra comunicación se expresa la opinión de que las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria deberían rectificarse mediante los enfoques sectoriales de "cero por cero" y de "armonización". También se afirma en ella que la progresividad arancelaria debería someterse a consulta. Otra comunicación dice que estas cuestiones deberían abordarse mediante el procedimiento de peticiones y ofertas. Una comunicación afirma que no hace falta una definición de estos términos. En cambio, en 5 comunicaciones se habla de la necesidad de establecer claramente la definición de una de estas expresiones, de dos de ellas o de las tres. En una de esas comunicaciones se considera que en las negociaciones se deberían examinar la metodología y las definiciones relacionadas con la progresividad arancelaria para tratar la cuestión adecuadamente. Otra comunicación apoya la utilización del criterio de las crestas nacionales en las negociaciones. En la tercera comunicación se indica que una vez que se logre una definición de crestas arancelarias se podrá acordar una reducción en un X por ciento en promedio. En otra comunicación se define la cresta arancelaria como un tipo arancelario tres veces superior al promedio aritmético de los tipos arancelarios. Una comunicación propone que los Miembros no impongan a ningún producto aranceles que sean más de tres veces superiores a su arancel medio. Otra comunicación señala que en las modalidades se deben incorporar mecanismos destinados a reducir o eliminar las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria. Una comunicación sostiene que la modalidad básica ha de ser concebida de manera que sea efectiva en la consideración de estas cuestiones, en tanto que en otra se dice que las modalidades deberían tender hacia la convergencia efectiva de las diferentes estructuras arancelarias de los Miembros atendiendo eficazmente a esos problemas.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

De 16 comunicaciones, 4 tratan este aspecto. En una de ellas se afirma que deben afrontarse eficazmente los problemas de las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. Se proporcionan algunos ejemplos de productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo y en los que suelen concentrarse las crestas arancelarias. La segunda comunicación señala que se podrían abordar con una fórmula las crestas arancelarias y los aranceles elevados, que son corrientes en el caso de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. En la tercera comunicación se puntualiza que es necesario que se preste la máxima atención en la elaboración de las modalidades a la reducción y eliminación de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria sobre los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. En la cuarta comunicación se apoyan las peticiones de reducción y eliminación por parte de los países desarrollados de las crestas arancelarias, la progresividad arancelaria y los aranceles elevados respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

7. Consolidaciones/cobertura de la consolidación

Recapitulación de las comunicaciones

Diecisiete comunicaciones tratan el tema de la cobertura de la consolidación. En nueve de ellas se preconiza un aumento de la cobertura de la consolidación, y en seis de éstas se propone la consolidación para todos los productos no agrícolas. En la décima comunicación se sostiene que sólo los países desarrollados deberían consolidar todas las partidas, en tanto que la undécima propone que

todos los Miembros consoliden sus tipos arancelarios "tras la reducción". En una comunicación se dice que los Miembros deberían tener la posibilidad de consolidar todos los aranceles superiores al tipo aplicado.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

De 17 comunicaciones, 7 hacen referencia a este aspecto. Cinco comunicaciones indican que los países en desarrollo deberían tener flexibilidad con respecto al alcance de la cobertura de la consolidación. Una de las comunicaciones dice que, si se han de efectuar consolidaciones, los países en desarrollo deberían contar con la flexibilidad de consolidar a niveles "que sean por regla general superiores al tipo consolidado más alto previsto para las partidas consolidadas en la lista arancelaria del país de que se trate". Otra se refiere a la flexibilidad de consolidar los aranceles a tipos proporcionales al nivel de desarrollo industrial del país. En la tercera se afirma que la reducción, incluso a niveles superiores al consolidado, sería una oferta válida. Una de las restantes comunicaciones sugiere que la consolidación de los tipos actualmente aplicados debería contarse como una concesión de los países en desarrollo más pobres, mientras que la última comunicación señala que debería concederse un período de transición más largo a los países en desarrollo.

8. Excedente de consolidación

Recapitulación de las comunicaciones

Diez comunicaciones se refieren a este asunto. En seis de ellas se plantea como objetivo la reducción de la disparidad entre tipos consolidados y aplicados. La séptima se refiere a un método basado en una reducción media, una vez definidas las crestas arancelarias. En otra comunicación se afirma que este concepto es ajeno al mandato y a las negociaciones del GATT/OMC, porque implicaría la consideración del tipo aplicado en las negociaciones.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

En la novena comunicación se afirma que se debería dar a los países en desarrollo la flexibilidad necesaria para determinar el nivel de consolidación de sus líneas arancelarias. Más específicamente, en el caso de las líneas arancelarias no consolidadas se debería dar flexibilidad para consolidarlas a niveles que sean en general superiores a los tipos consolidados más altos de las partidas consolidadas de la lista arancelaria de un Miembro. La décima comunicación afirma que la diferencia entre los tipos aplicados y los tipos consolidados es el resultado de las iniciativas autónomas de liberalización que han emprendido los países en desarrollo, y esta brecha otorga a este grupo de países el espacio apropiado para la formulación de sus políticas de desarrollo comercial e industrial. Además, dice que la reducción de los tipos consolidados, incluso a niveles superiores a los tipos aplicados, es una oferta válida.

9. Tipos de base

Recapitulación de las comunicaciones

Veintiún comunicaciones se refieren a este asunto. En 17 comunicaciones se propone que los tipos consolidados sean el punto de partida de estas negociaciones. En algunos casos cabe preguntarse hasta cierto punto si se hace referencia a los tipos finales consolidados o a los tipos consolidados actuales. En dos de las otras cuatro comunicaciones se propone que se utilicen los tipos aplicados como tipos de base. En un caso se señala que convendría utilizar los tipos aplicados más próximos a la iniciación de las negociaciones, en tanto que en el otro se dice que se han de utilizar los tipos efectivamente aplicados al 1º de enero de 2000 o los niveles finales consolidados de la Ronda

Uruguay cuando éstos sean inferiores. En otra comunicación se propone que los países desarrollados Miembros tomen como tipos de base para la reducción los tipos aplicados en 2000. En otra comunicación se señala que para los países desarrollados los tipos de base deberían ser el tipo del 10 por ciento fijado como objetivo o los tipos consolidados, si estos últimos fueran inferiores. En cuanto a los tipos no consolidados, en seis comunicaciones se sugieren como tipos de base los siguientes: los derechos aplicados vigentes en 2001, el tipo aplicado en vigor al inicio de la Ronda de Doha o los tipos aplicados en vigor en 2002. Una séptima comunicación se refiere a la utilización del tipo legal nacional como punto de partida para las negociaciones sobre tipos no consolidados.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

De las 21 comunicaciones, una propone que, para los países en desarrollo Miembros, se tome como tipo de base el promedio aritmético entre los tipos aplicados por ellos en 2000 y sus tipos finales consolidados resultantes de la Ronda Uruguay. En otra comunicación se señala que el tipo de base para los países en desarrollo debería ser el tipo consolidado. En dos comunicaciones se indica que en el caso de las líneas arancelarias no consolidadas, los países en desarrollo deberían tener flexibilidad para consolidarlas a niveles que sean en general superiores a los tipos consolidados más altos de las partidas consolidadas del arancel de aduanas del país de que se trate. Una de estas dos comunicaciones también prevé que los países en desarrollo Miembros consoliden sus partidas no consolidadas a los tipos aplicados en una fecha límite, si éstos son superiores. En casos excepcionales, también deberían permitirse consolidaciones por encima de estos niveles.

10. Año de referencia

Recapitulación de las comunicaciones

En seis comunicaciones se trata la cuestión del año de base/de referencia. En tres de ellas se indica que el año de base debería ser el año más reciente en que se disponga de datos de la mayoría de los Miembros. Dos proponen el 2000. En la sexta se propone que sea el año de la conclusión de la Ronda Uruguay.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

-

11. Nomenclatura

Recapitulación de las comunicaciones

Según una de las siete comunicaciones que se refieren a esta cuestión se debería utilizar el SA 2002. Se definen por la utilización del SA 1996 cinco de las seis comunicaciones restantes, tres de las cuales afirman que, no obstante, los resultados de las negociaciones se deberían incorporar al SA 2002. En la comunicación restante se afirma que debería haber flexibilidad para que un Miembro utilizara la nomenclatura en que haya consolidado sus aranceles, siempre que proporcionase tablas de concordancia en caso necesario.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

-

12. Período de aplicación y escalonamiento

Recapitulación de las comunicaciones

Dieciocho comunicaciones se refieren a esta cuestión. En cinco de ellas se propone un período de aplicación de cinco años. En tres se habla de reducciones lineales. En una de las comunicaciones restantes se indica que sería preferible un plazo de aplicación breve. En otra se señala que en las negociaciones anteriores la norma ha sido un máximo de cinco tramos anuales iguales. Una de las comunicaciones propone que los Miembros desarrollados eliminen progresivamente todos los aranceles en cinco años, en reducciones iguales, mientras que otra dice que deberían establecerse períodos de aplicación más largos para permitir niveles de ambición más altos. Una comunicación afirma que debería establecerse un período de aplicación más largo para los productos sensibles. Otra comunicación prevé un período de escalonamiento de cinco años para los Miembros desarrollados.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

De 18 comunicaciones, 12 tratan este aspecto. En dos comunicaciones se habla de dar a los países en desarrollo un período de aplicación más largo. En otras dos comunicaciones se señala, respectivamente, que el período de aplicación debería ser de siete años o ampliarse hasta los diez años. En cuatro comunicaciones se afirma que el sistema de períodos de escalonamiento diferenciados es apropiado para los países en desarrollo. En otras dos comunicaciones se habla de períodos de más de cinco años para los países en desarrollo a cambio de reducciones importantes o mayores que el promedio, respectivamente. Una comunicación dice que, en el caso de los Miembros en desarrollo, los plazos de aplicación deben ser proporcionales a los niveles de desarrollo, el tamaño de las economías, las necesidades fiscales y otras necesidades estratégicas de desarrollo. Por consiguiente, un plazo de cinco años no sería suficiente. Otra comunicación considera que sería apropiado un período de escalonamiento de 10 años para los Miembros en desarrollo.

13. Crédito por la liberalización autónoma

Recapitulación de las comunicaciones

Nueve comunicaciones se refieren a este asunto. Cuatro de ellas hablan de atribuir crédito por las medidas de liberalización arancelaria autónoma que se consolidan. En dos comunicaciones se propone que se atribuya crédito por las medidas de liberalización autónoma adoptadas desde 1995 y al final de la Ronda Uruguay, respectivamente. En otra comunicación se habla de que las negociaciones puedan tomar en cuenta aquellos casos en que los países hayan ido más allá de la liberalización del comercio acordada en la Ronda Uruguay. En otra de estas comunicaciones se indica que en esta cuestión habrá que proceder con sumo cuidado pues los métodos de evaluación para la concesión de créditos por tal concepto plantean dificultades. La última de estas comunicaciones puntualiza que debería atribuirse crédito para toda liberalización de los aranceles emprendida por los Miembros desde la Ronda Uruguay sobre una base autónoma y no como resultado de un proceso de negociación y que haya sido consolidada en la OMC.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

-

14. Derechos que no son *ad valorem*

Recapitulación de las comunicaciones

Nueve comunicaciones se refieren a este tema. En una de las comunicaciones se propone que durante el proceso de negociación, los Miembros se comprometan a convertir sus derechos específicos a equivalentes *ad valorem*. En dos comunicaciones se prevé que sólo los países desarrollados hagan esa conversión. Dos comunicaciones tratan la cuestión de la necesidad de utilizar al máximo los tipos *ad valorem*. En una comunicación se sugiere que los Miembros deberían considerar la conversión a derechos *ad valorem* y el abandono de los aranceles complejos o mixtos. En otra comunicación se señala que los Miembros deberían tener la flexibilidad de mantener esos aranceles *ad valorem* al final de las negociaciones. Una propuesta dice que es necesario llegar a un consenso sobre la manera de tratar este asunto. Otra comunicación señala que se debería adoptar una metodología común para el cálculo de esos tipos. Además, durante el proceso de negociación, los Miembros deberían comprometerse a convertir sus derechos específicos en aranceles *ad valorem*, sin excepción. No está claro en todas las comunicaciones si la propuesta de convertir los derechos que no son *ad valorem* en equivalentes *ad valorem* se limita al proceso de negociación, o va encaminada a un *statu quo* tras la conclusión de las negociaciones.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

En dos de las nueve comunicaciones se dice que los países en desarrollo Miembros deberían limitar el número de sus aranceles no *ad valorem* a un máximo del 3 por ciento del número total de líneas arancelarias incluidas en sus nomenclaturas arancelarias.

15. Simplificación de las estructuras arancelarias

Recapitulación de las comunicaciones

Tres comunicaciones se refieren a este asunto. Una sugiere que se armonicen los aranceles que gravan productos similares en el marco de partidas/clasificaciones similares del SA, en tanto que en la otra se propone la combinación de subdivisiones nacionales dentro de subpartidas del SA a las que corresponda el mismo tipo consolidado. La tercera comunicación cuestiona el objetivo de esas propuestas, y agrega que esta cuestión no forma parte del mandato.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

-

16. Impuestos a la exportación

Recapitulación de las comunicaciones

Tres comunicaciones se refieren a este tema. En una comunicación se afirma que se deberían examinar los impuestos a la exportación, mientras que en la segunda se dice que es preciso eliminar los derechos de exportación. La tercera comunicación señala que este asunto no forma parte del mandato de las negociaciones actuales.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

-

17. Derechos de primer negociador (DPN)

Recapitulación de las comunicaciones

Tres comunicaciones se refieren a este tema. Una de ellas indica que las modalidades deberían incluir la cuestión de cómo debería reflejarse el concepto de DPN en los resultados finales de las negociaciones. En la segunda comunicación se dice que en todo debate respecto de los DPN se deberían tener en cuenta los intereses y necesidades de los proveedores de las economías más pequeñas con acceso tradicional/histórico. La tercera comunicación puntualiza que esta cuestión podría ser tratada una vez que se haya acordado la modalidad.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

-

18. Erosión de los márgenes preferenciales

Recapitulación de las comunicaciones

Cuatro comunicaciones hacen referencia a este asunto. Una de ellas sugiere que se establezca un fondo de competitividad basado en contribuciones de las instituciones financieras internacionales con objeto de hacer posible que los países afectados por una erosión de los márgenes preferenciales de acceso a los mercados realicen un ajuste a la competencia. La segunda comunicación señala que las modalidades deberían incluir un procedimiento para establecer medidas y mecanismos destinados a hacer frente a la erosión de las preferencias, con el objetivo de evitar o neutralizar este problema u otorgar una compensación a los Miembros afectados. La tercera comunicación indica que se deben encontrar medidas positivas con el fin de mitigar los efectos negativos de la pérdida de los márgenes preferenciales de acceso a los mercados. La cuarta comunicación propone el desarrollo de un mecanismo apropiado para responder a estas situaciones (véase el punto 20 sobre los PMA en el que también se hace referencia a este tema).

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

-

19. Miembros de adhesión reciente

Recapitulación de las comunicaciones

Seis comunicaciones se refieren a esta cuestión. En una comunicación se considera la posibilidad de que los Miembros de adhesión reciente sólo hagan contribuciones por iniciativa propia. En dos comunicaciones se pide que se atribuya a esos Miembros crédito por las medidas de liberalización autónoma adoptadas, así como un plazo de escalonamiento más largo. Una de las dos comunicaciones además prevé que las modalidades incluyan una disposición específica en materia de flexibilidad, como el uso de un procedimiento de peticiones y ofertas, la exención de nuevos compromisos de reducción a los aranceles bajos y un nivel inferior de las reducciones arancelarias.

En otra comunicación se prevé que en lo que respecta a los Miembros que se han adherido recientemente a la OMC se tengan plenamente en cuenta sus compromisos de reducción y no se les exijan nuevas reducciones. Además, los Miembros de adhesión reciente han de tomar como tipos de base para las negociaciones el promedio aritmético de los tipos que aplicaban en 2000 y los tipos finales consolidados objeto de compromiso en las negociaciones para su adhesión. En otra comunicación se indica que deberían tomarse en consideración las condiciones de adhesión de los Miembros que se han adherido recientemente. La sexta comunicación apoya la petición de los Miembros de adhesión reciente de que haya flexibilidad para asumir compromisos adicionales.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

-

20. Países menos adelantados

Recapitulación de las comunicaciones

Se presentaron 16 comunicaciones relativas a los PMA. En dos de ellas se prevé la exención de los PMA de la obligación de reducir los aranceles. Sin embargo, en una de ellas se señala que los PMA deberían aumentar sustancialmente su proporción de consolidaciones arancelarias, en tanto que en la otra se dice que los PMA podrían consolidar sus aranceles a niveles más altos que los tipos aplicados respecto de un número limitado de productos o sectores o, de manera global, con una consolidación al tipo máximo. Otra comunicación indica que no se exige a los PMA reciprocidad en las concesiones arancelarias. En otra propuesta se señala que, en principio, no se esperarían reducciones sustanciales. Otras dos comunicaciones proponen que todos los países desarrollados hagan efectivo un acceso libre de derechos y de contingentes para todos los productos procedentes de los PMA, y en un caso se menciona la fecha del 31 de mayo de 2003. Otra propuesta sugiere que se dé flexibilidad a los PMA para la consolidación de los aranceles, la conversión de los aranceles *ad valorem*, la eliminación de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria. Otra propuesta señala que los PMA podrían determinar el alcance de sus consolidaciones de manera autónoma. Una propuesta prevé que se formulen programas de creación de capacidad adaptados a las necesidades particulares. Una comunicación propone que se aplaze el escalonamiento de las reducciones, por ejemplo por cinco años, o que se distribuya a lo largo de un período de 10 años en los casos en que los márgenes preferenciales que benefician a las exportaciones de los PMA vayan a resultar gravemente afectados. En la misma comunicación se prevé que los países en desarrollo concedan un trato arancelario preferencial, sobre la base de la no reciprocidad, a los productos objeto de peticiones de los PMA, y también se propone que los PMA obtengan crédito por las reducciones autónomas de los aranceles. Otra comunicación prevé que se proporcione trato especial y diferenciado a los PMA, entre otras, de las siguientes formas: objetivos de reducción arancelaria diferentes, componentes diferentes de la fórmula, y plazos diferentes para la aplicación. Otra comunicación puntualiza que los países desarrollados Miembros deberían dar un mejor acceso a los mercados a los productos procedentes de los países en desarrollo y menos adelantados abordando los problemas que afectan al comercio de estos países como resultado de la existencia de crestas arancelarias y progresividad, y que debería dejarse que los segundos determinaran cualquier liberalización ulterior que incluyese compromisos de reducción. Otra comunicación señala que la participación de los PMA en los compromisos de reducción o eliminación de aranceles para los productos no agrícolas debería hacerse de forma voluntaria. Otra comunicación apoya a los PMA que piden que se les otorgue un trato especial en estas negociaciones. La última comunicación dice, entre otras cosas, que no se debería esperar de los PMA la adopción de compromisos de reducción arancelaria o un aumento de la cobertura de la consolidación que no correspondan a su nivel de desarrollo; que deberán considerarse favorablemente algunas de las soluciones propuestas para la posible pérdida del acceso a los mercados resultante de la erosión de los márgenes preferenciales, y que los países desarrollados proporcionarán acceso en régimen de franquicia arancelaria y sin contingentes para todos los productos de los PMA.

Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena

-

Sección II

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
1. <u>Productos comprendidos</u>		<p>1) Reducciones arancelarias generales para todos los productos no agrícolas, sin excluir de las ofertas iniciales a ningún sector o grupo de productos. (Noruega)</p> <p>2) El enfoque propuesto abarca todos los productos, a excepción de los enumerados en el Anexo 1 del Acuerdo sobre la Agricultura. (CE)</p> <p>3) Amplia cobertura de productos sin exclusiones <i>a priori</i>. (Hong Kong, China)</p> <p>4) Todo el universo arancelario estaría en principio sujeto a negociación. (México)</p> <p>5) No debería haber excepciones para los países desarrollados en materia de cobertura de productos. (Omán)</p> <p>6) La cobertura de productos ha de ser amplia y sin exclusiones <i>a priori</i>, es decir, ningún sector podrá quedar excluido de las negociaciones. (India)</p> <p>7) Las negociaciones deberían apuntar al logro de una cobertura de productos amplia y sin exclusiones <i>a priori</i>. (Japón)</p> <p>8) Por lo mismo, la(s) fórmula(s) a utilizar debiera(n) ser aplicadas directamente a todo el universo arancelario, sin excepciones. (Chile)</p> <p>9) Un criterio integral, sin exclusiones. (Estados Unidos)</p> <p>10) Todos los sectores deberían quedar comprendidos. (Taipei Chino)</p> <p>11) Todos los productos no agrícolas sin exclusiones <i>a priori</i> deberían incluirse. (Tailandia)</p> <p>12) Deberían estar comprendidos todos los productos y sectores no agrícolas. (Nueva Zelandia)</p> <p>13) Amplia cobertura de productos sin exclusiones <i>a priori</i>. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	<p>1) Si bien la cobertura de productos ha de ser amplia y sin exclusiones <i>a priori</i>, es decir, ningún sector podrá quedar excluido de las negociaciones, los países en desarrollo deberían tener flexibilidad para no consolidar ciertas líneas arancelarias no consolidadas que se sigan considerando altamente sensibles o de importancia estratégica a nivel nacional. (Véase también el punto 7.) (India)</p> <p>2) La frase "sin exclusiones <i>a priori</i>" brinda una flexibilidad consustancial para la exclusión de algunos productos como resultado de las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo participantes. Esas necesidades e intereses especiales se determinan por los objetivos económicos, fiscales, estratégicos y demás objetivos de desarrollo de esos países. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>3) Los países en desarrollo deberían tener flexibilidad para calibrar el nivel de reducciones en determinadas líneas arancelarias consolidadas que se consideren sensibles. Con respecto a las líneas arancelarias actualmente no consolidadas, aunque las negociaciones podrían contribuir a aumentar de manera considerable la cobertura de la consolidación, se debería proporcionar flexibilidad a los países en desarrollo para que sigan manteniendo sin consolidar determinadas líneas arancelarias que son sensibles en el plano nacional. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
2. <u>Eliminación de los aranceles</u>		<p>1) En las modalidades para las negociaciones debería incluirse un elemento que permitiera lograr la eliminación general de los aranceles como suplemento de una fórmula. Una posibilidad consistiría en introducir un tipo arancelario mínimo en el que los tipos se fijen en cero. Otra podría ser la de suplementar la fórmula con una proporción de comercio (o de líneas arancelarias) regida por normas de la OMC a la que correspondan tipos arancelarios nulos. El objetivo debería ser la eliminación de los aranceles sobre la mayoría de los productos no agrícolas, al menos en los países de la OCDE. (Noruega)</p> <p>2) Ampliación del ámbito del comercio libre de derechos. (Canadá)</p> <p>3) Además de llevar a cabo la reducción arancelaria única aplicada una vez concluido el Programa de Doha para el Desarrollo, los países desarrollados Miembros pueden comprometerse a seguir reduciendo los aranceles en tramos anuales iguales hasta que se hayan eliminado todos los aranceles dentro de un plazo especificado. (Hong Kong, China)</p> <p>4) Eliminación de todos los derechos restantes mediante reducciones lineales, desde 2010 hasta 2015. (Estados Unidos)</p> <p>5) Las modalidades deberían prever la eliminación de los aranceles restantes para todos los productos no agrícolas a lo largo de un período de aplicación cuya duración se negociaría. (Nueva Zelanda)</p>	<p>1) Cuando sea posible, eliminación de los aranceles sobre los productos que interesan a los países en desarrollo. (Noruega)</p> <p>2) Además de llevar a cabo la reducción arancelaria única, los Miembros en desarrollo pueden emprender un programa de reducciones arancelarias continuas durante un período de tiempo más largo, ya sea volviendo a aplicar la fórmula acordada o mediante otros medios que se hayan acordado. Se puede establecer como objetivo una tasa de reducción global común que sirva de orientación para elaborar ese programa de reducción arancelaria. (Hong Kong, China)</p> <p>3) Las realidades económicas y los niveles de desarrollo de cada Miembro deben determinar el ritmo de aplicación de la reducción arancelaria. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>4) Será difícil para los países en desarrollo aceptar la eliminación de todos los aranceles como objetivo de estas negociaciones, aun en un plazo ampliado. La eliminación de los aranceles implicaría concesiones mucho más profundas por parte de los países en desarrollo, y representaría una contradicción del principio de no reciprocidad plena, además de ser una negación de la dimensión de desarrollo de la Ronda de Doha. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
3. <u>Modalidad básica</u>	Fórmula: aspectos generales	<p>1) Para asegurar que la cobertura de productos sea amplia, sin exclusiones <i>a priori</i>, se requiere un enfoque basado en una fórmula. La fórmula debe incluir una alta tasa mínima de reducción. (Noruega)</p> <p>2) Consideración prioritaria de enfoques de aplicación general, por ejemplo, el de la reducción basada en una fórmula y el enfoque sectorial (véase más detalles en el punto 3). Los Miembros también podrían considerar la posibilidad de aplicar la "fórmula suiza" para armonizar y reducir sustancialmente los aranceles sobre los productos no agrícolas. Los Miembros podrían examinar el efecto del uso de los distintos coeficientes de la "fórmula suiza" para lograr esas reducciones. Sería preferible que se utilizara el coeficiente que trajera consigo una mayor reducción de modo que se asegurase a los productos no agrícolas un acceso sustancial y significativo a los mercados. (Singapur)</p> <p>3) Una reducción/eliminación única de los aranceles una vez concluidas las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo mediante la utilización de una fórmula seguida por una eliminación progresiva y una reducción de aranceles por parte de los países desarrollados y los países en desarrollo, respectivamente. No se ha especificado una fórmula, aunque se hace referencia al documento TN/MA/S/3 de la Secretaría. (Hong Kong, China)</p> <p>4) La base para las negociaciones debería ser una fórmula que cumpliera varios criterios. No se ha especificado ninguna fórmula. (Suiza)</p> <p>5) A favor de un enfoque centrado en el uso de una fórmula, como podría ser la suiza. (Chile)</p> <p>6) Se podría optar por la adopción de un enfoque basado en una fórmula, que podría ser complementado con enfoques adicionales. Una alternativa u opción complementaria es un procedimiento de peticiones y ofertas. (MERCOSUR)</p>	<p>1) Deberían disponerse reducciones particularmente sustanciales sobre los productos que interesan a los países en desarrollo. Los países en desarrollo deberían aplicar reducciones arancelarias en armonía con su nivel de desarrollo, particularmente mediante el uso de coeficientes diferenciados en los diferentes elementos de la fórmula y las disposiciones suplementarias, tales como reducciones mínimas, "topes" y "mínimos" para los tipos arancelarios y tipo de armonización. (Noruega)</p> <p>2) La fórmula puede permitir un nivel de reducción arancelaria diferente para los Miembros en desarrollo, y al mismo tiempo garantizar un nivel mínimo común de reducción para cada grupo de Miembros. Además de llevar a cabo la reducción arancelaria única, los Miembros en desarrollo pueden emprender un programa de reducciones arancelarias continuas durante un período de tiempo más largo, ya sea volviendo a aplicar la fórmula acordada o mediante otros medios que se hayan acordado. Se puede establecer como objetivo una tasa de reducción global común que sirva de orientación para elaborar ese programa de reducción arancelaria. (Hong Kong, China)</p> <p>3) Un enfoque basado en una fórmula puede permitir la modulación para tener en cuenta los diferentes grados de desarrollo, de participación en el mercado y de competitividad en el comercio internacional. (Suiza)</p> <p>4) Uso de coeficientes diferenciados para los países en desarrollo y desarrollados participantes. Se exigen mayores compromisos de reducción de los interlocutores desarrollados que de los países en desarrollo. (MERCOSUR)</p> <p>5) El trato especial y diferenciado se deberá proporcionar, entre otras, en forma de objetivos de reducción arancelaria diferentes y componentes diferentes de la fórmula. (Tailandia)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		7) Un procedimiento basado en una fórmula es una solución apropiada para alcanzar los objetivos de la negociación prescritos por la Declaración Ministerial de Doha. (Tailandia)	
	Fórmula: línea por línea	<p>1) Se propone un mecanismo de compresión destinado a reducir considerablemente todos los derechos arancelarios, comprimiéndolos dentro de una fórmula de gama más estrecha (véase el anexo). (CE)</p> <p>2) Los países desarrollados deberían reducir hasta el 10% todos sus aranceles, y después se debería utilizar la fórmula suiza o una fórmula de armonización equivalente. La fórmula se aplicaría a los tipos inferiores al 10%. (Omán)</p> <p>3) Se propone que el tipo arancelario medio ponderado en función del comercio se reduzca un 40% aplicando a cada producto no agrícola consolidado una reducción del 20%, como mínimo, del tipo arancelario consolidado. 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%, los tipos arancelarios se reducirán más de un 20%. Se establecen fórmulas para determinar la cuantía de la reducción. Si el resultado de la reducción arancelaria con arreglo a la fórmula es inferior al 40%, los Miembros procederán a nuevas reducciones arancelarias discrecionalmente, a fin de alcanzar la reducción prevista del 40% (véase el anexo). (Corea)</p>	<p>1) Se propone que los Miembros acepten una reducción superior por lo que se refiere a los productos textiles, el vestido y el calzado, con miras a situar los correspondientes aranceles dentro de una gama común estrecha, tan cerca del cero como sea posible. (CE)</p> <p>2) Utilización del enfoque conocido como "cóctel" por parte de los países en desarrollo. Procedimiento de peticiones y ofertas (distinto del utilizado por los países desarrollados) o una combinación de ambos. (Omán)</p> <p>3) Establecer para los países desarrollados un porcentaje más alto que para los países en desarrollo. Para determinar la reducción que deben efectuar los países en desarrollo se debe tomar en consideración su dependencia de los ingresos aduaneros. Se debería dar a los países en desarrollo, como medida de trato especial y diferenciado, flexibilidad para determinar las consolidaciones efectivas de algunas líneas arancelarias, manteniendo al mismo tiempo la reducción porcentual media. La flexibilidad para decidir consolidaciones arancelarias individuales será al menos del 15% de las líneas arancelarias consolidadas de los países en desarrollo Miembros (véase también el punto 8). Los Miembros en desarrollo también tendrán flexibilidad con respecto a la condición de no imponer a ningún producto aranceles que sean más de tres veces superiores a su arancel medio. (India)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>4) Simple reducción porcentual de los aranceles consolidados de cada Miembro. Los Miembros no impondrán a ningún producto aranceles que sean más de tres veces superiores a su arancel medio. A este efecto, el promedio se habrá de calcular después de efectuar la reducción arancelaria (véase también el punto 6). (India)</p> <p>5) Entre 2005 y 2010 se han de reducir los aranceles superiores al 5%, aplicando la fórmula suiza con un coeficiente de 8 (véase también el punto 4). (Estados Unidos)</p> <p>6) Fórmula uniforme de reducción arancelaria. Se propone una fórmula (véase el anexo). (China)</p> <p>7) Acuerdo para la aplicación de la fórmula suiza. (Bolivia)</p> <p>8) Una reducción porcentual lineal es conveniente para la aplicación del mandato de Doha. Además, ninguna línea arancelaria consolidada actualmente excederá, tras la reducción arancelaria, una cuantía tres veces superior al promedio de los aranceles consolidados reducidos en la lista arancelaria de un Miembro. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	<p>4) Una vez que los Miembros hayan logrado un acuerdo sobre las modalidades, deberían pasar a criterios más precisos y adaptados para velar por la participación de los distintos países en desarrollo, en conformidad con las necesidades de desarrollo de cada uno. (Estados Unidos)</p> <p>5) Las reducciones efectivas logradas mediante el enfoque basado en la fórmula reflejarán plenamente las necesidades e intereses de todos los Miembros, en particular de los países en desarrollo Miembros, y se ajustarán al principio de compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena. Los sectores y productos que representan un interés sustancial para las exportaciones de los países en desarrollo Miembros y los países menos adelantados Miembros serán objeto de reducciones con carácter prioritario en las negociaciones. (China)</p> <p>6) Acuerdo para la aplicación de la fórmula suiza, según el grado de desarrollo de los Miembros. El trato especial y diferenciado debe tomarse en consideración, y se velará para que los compromisos no conlleven una reciprocidad plena. (Bolivia)</p> <p>7) Adopción de tipos diferenciados de reducción para los países en desarrollo y desarrollados participantes. En el caso de la fórmula lineal, un conjunto de reducciones de valor medio porcentual más bajo para los países en desarrollo, con reducciones mínimas para las distintas líneas arancelarias. También es posible otorgar cierta flexibilidad a los países en desarrollo para decidir el nivel de consolidación de las distintas líneas arancelarias, en el entendimiento de que se logre la reducción porcentual general estipulada para ellos. En el caso de las líneas arancelarias no consolidadas, los países en desarrollo Miembros deberían contar con la flexibilidad de consolidarlas a niveles que sean por regla general superiores al tipo consolidado más alto previsto para las partidas consolidadas en la lista arancelaria del país de que se trate o a los tipos aplicados en una fecha límite,</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
			<p>si éstos son superiores. En casos excepcionales, también deberían permitirse consolidaciones por encima de estos niveles (véase también el punto 7). Los compromisos de reducción acordados no se aplicarían a las partidas arancelarias así consolidadas. Los países en desarrollo Miembros tendrán cierta flexibilidad en cuanto al compromiso de que ninguna línea arancelaria consolidada actualmente excederá una cuantía tres veces superior al promedio de los aranceles consolidados reducidos en la lista arancelaria de un Miembro. En este sentido, los países en desarrollo Miembros podrán realizar reducciones mínimas con respecto a las partidas que consideren sensibles. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>
	Fórmula: reducción media	<p>1) Cada Miembro reducirá un 40% su tipo arancelario medio ponderado en función del comercio, con una reducción del tipo arancelario consolidado en un 20% como mínimo (véase el anexo). (Corea)</p> <p>2) Una fórmula que considere un promedio general de reducción arancelaria en un (X%) sobre el arancel previamente consolidado para el universo de fracciones arancelarias. (México)</p> <p>3) Cada Miembro establecerá como objetivo un nivel del tipo arancelario medio ponderado de acuerdo con una fórmula. Cada Miembro reducirá a ese nivel su tipo arancelario medio ponderado. Se propone una fórmula (véase el anexo). Cada Miembro podría optar por incluir reducciones en las iniciativas sectoriales para el cálculo de su objetivo expresado en tipo arancelario medio ponderado (véase también el punto 4). Es importante asegurar la flexibilidad de cada Miembro con respecto al nivel de los aranceles sobre los productos forestales y pesqueros. (Japón)</p> <p>4) Una reducción arancelaria ponderada en función del comercio podría ser la forma más adecuada de proceder. (Mauricio)</p>	<p>1) Las modalidades deberán tener en cuenta las actuales estructuras arancelarias de los Miembros que reflejan sus respectivos niveles de desarrollo. (Corea)</p> <p>2) Adopción de enfoques de negociación amplios y no limitativos. No debería limitarse al establecimiento de plazos más largos para los productos sensibles. Los países en desarrollo tendrían que estar en condiciones de mantener ciertos productos sin reducción o con reducciones mínimas. (México)</p> <p>3) Se establece como objetivo un nivel del tipo arancelario medio ponderado que corresponda al nivel de desarrollo de cada Miembro y tenga en cuenta su actual tipo arancelario medio ponderado. (Japón)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
	Otros	<p>1) necesitará una combinación de métodos, incluidos los acuerdos sectoriales (véase también el punto 4), los enfoques basados en fórmulas y el procedimiento de peticiones y ofertas. (Canadá)</p> <p>2) Se respalda la adopción de un enfoque por sectores en las negociaciones con la posibilidad de utilizar modalidades que pueden ser diferentes en cada sector. Ampliación de la participación en los vigentes acuerdos de reducción "cero por cero" para dar cabida a la masa crítica de interlocutores comerciales que participan en el comercio mundial en cada uno de los sectores afectados. Es necesario prestar especial atención al trato de los sectores de recursos naturales agotables. (Taipei Chino)</p> <p>3) Adopción del enfoque del "cóctel", en cuyo marco podrían determinarse los distintos tipos de modalidades que se utilizarían en función del nivel de desarrollo de los distintos países. (PMA)</p> <p>4) Las modalidades deberían, en lo esencial, ser simples y de fácil aplicación para los negociadores, los encargados de la formulación de políticas y los encargados de aplicar las mismas en las administraciones de aduanas. Las fórmulas complicadas sólo serían una carga para las administraciones de aduanas más débiles. (Ghana, Kenya, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe)</p> <p>5) Se debe prever una variedad de modalidades para lograr el objetivo de la eliminación de aranceles, por ejemplo, reducciones aceleradas, métodos basados en una fórmula, objetivos de reducciones escalonadas por tramos, e incluso acuerdos "cero por cero". Al menos debería establecerse el requisito de la liberalización progresiva, para todos los sectores, a fin de alcanzar el objetivo de la eliminación arancelaria. (Nueva Zelanda)</p>	<p>1) En lo que respecta a los enfoques basados en fórmulas, será preciso que éstos respondan a las circunstancias variables de los Miembros. (Canadá)</p> <p>2) Las modalidades deberían basarse en las siguientes consideraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los países desarrollados Miembros deberían dar un mejor acceso a los mercados a los productos procedentes de los países en desarrollo abordando los problemas que afectan al comercio de estos países como resultado de la existencia de crestas y progresividad. - Debería dejarse que los países en desarrollo Miembros determinaran cualquier liberalización ulterior que incluyese compromisos de reducción. - Se debe permitir a los países en desarrollo Miembros que apliquen medidas destinadas a ayudar a las industrias nacientes a competir con empresas bien establecidas en el mercado internacional. - Se debe aceptar el concepto de compromisos de reducción que no conlleven reciprocidad plena. (Ghana, Kenya, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe) <p>3) El principio de "no conllevar una reciprocidad plena" debe ser fundamental en la formulación de las modalidades para la reducción arancelaria y se le debe dar una interpretación generosa compatible con el párrafo 8 del artículo XXXVI del GATT de 1994. Las modalidades fundamentales deberían también incluir una evaluación periódica de los efectos de las reducciones arancelarias en las economías de los países en desarrollo. El resultado de esas evaluaciones constituirá la base para el examen de los compromisos contraídos por los países en desarrollo con el fin de realizar los ajustes apropiados. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>6) Las modalidades básicas que han de adoptarse deben tener en cuenta las diferencias que existen entre los Miembros y adaptarse a sus diferentes niveles de desarrollo económico y capacidad para otorgar concesiones. Las modalidades no deben exigir reducciones arancelarias poco razonables que den por resultado serios trastornos económicos y sociales en mercados internos pequeños. Entre las variables importantes que han de tenerse en cuenta para la formulación de las modalidades están los tipos porcentuales para las reducciones arancelarias, el trato especial y diferenciado para productos y sectores sensibles, los plazos de aplicación pertinentes en función de las negociaciones globales y un enfoque que sea simple, transparente y de fácil utilización. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p>	
4. <u>Métodos suplementarios</u>	Armonización y/o iniciativas de eliminación sectoriales	<p>1) Los acuerdos sectoriales multilaterales o plurilaterales basados en un enfoque "cero por cero" podrían constituir un método suplementario para aquellos sectores en los que se pueda establecer una masa crítica (que represente normalmente un mínimo del 80% del comercio mundial). No obstante, tal enfoque no debería producir un desequilibrio a favor de los grandes interlocutores comerciales. (Noruega)</p> <p>2) Al respecto, se apoyan las propuestas de llevar adelante el debate a partir de importantes iniciativas sectoriales emprendidas en la Ronda Uruguay, como el método "cero por cero" para los productos farmacéuticos, el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI) y la armonización de productos químicos. Los debates podrían comprender cuestiones como la ampliación de la lista de productos abarcados por las iniciativas, el aumento del número de Miembros participantes, la reducción de los tipos de los aranceles armonizados y la introducción de nuevos sectores por incluir en el marco de las iniciativas "cero por cero". (Singapur)</p>	<p>1) De alcanzarse acuerdos cero por cero o de armonización arancelaria, los períodos de aplicación podrían incorporar cierta flexibilidad para países específicos. (Canadá)</p> <p>2) Sería necesario incorporar a las iniciativas sectoriales: niveles arancelarios armonizados más altos para los países en desarrollo; mayor crédito a las reducciones arancelarias de los países en desarrollo; y períodos de aplicación más largos. (India)</p> <p>3) Los países en desarrollo podrán aplicar los acuerdos sectoriales "cero por cero" o de armonización de manera especial y diferente con respecto al período de aplicación y al escalonamiento. (Japón)</p> <p>4) Se debería prestar particular atención a aquellos sectores que revisten especial interés para los países en desarrollo. (Suiza)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>3) Ampliar el número de Miembros y la cobertura de productos dentro de los acuerdos sectoriales existentes. Se podrían negociar nuevos acuerdos para sectores como los productos de la pesca, los productos forestales, los abonos, los equipos relacionados con la energía y los metales no ferrosos. Podrían considerarse de interés otros sectores. (Canadá)</p> <p>4) Se deben mantener en el mínimo las propuestas complementarias de "cero por cero". (India)</p> <p>5) Utilizar como base un método basado en una fórmula no excluye la posibilidad de adoptar enfoques suplementarios, por ejemplo, iniciativas sectoriales o propuestas de armonización, que pueden resultar útiles en circunstancias excepcionales. (Hong Kong, China)</p> <p>6) Después de la aplicación de una fórmula general se podría hacer una evaluación del grado de liberalización alcanzado por los Miembros, y de determinarse necesario, podría trabajarse en una etapa subsecuente con base en los métodos de iniciativas cero por cero. (México)</p> <p>7) En cuanto a los acuerdos existentes sobre el ATI y los productos químicos, aumento del número de miembros y de los productos comprendidos. El ATI debería incluir los aparatos eléctricos de consumo y las fibras ópticas. Se proponen nuevas iniciativas para los siguientes sectores: productos eléctricos de consumo, bicicletas, caucho y artículos de caucho, cristal y artículos de cristal, productos de cerámica, cámaras, relojes, juguetes, partes de máquinas eléctricas, titanio y sus manufacturas, vehículos automóviles, textiles y vestido, máquinas herramientas, equipo de construcción, cojinetes, determinados artículos de hierro o acero y papel (véase TN/MA/W/15/Add.2). No se respalda la reducción arancelaria relativa a sectores específicos en el sector de productos forestales, incluidos el método cero por cero o el de armonización, además de la fórmula de reducción general de los aranceles. No se apoya el criterio del cero por cero en el sector de la pesca. (Japón)</p>	<p>5) Se deberá poner énfasis en las mercancías consideradas exportaciones importantes de los países en desarrollo. Propuesta de incluir en este enfoque el sector de las piedras preciosas y semipreciosas (SA 71), uno de los sectores comprendidos en la iniciativa de liberalización arancelaria acelerada del APEC. (Tailandia)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>8) Se complementa el método basado en una fórmula con la aplicación de los enfoques cero por cero a nuevos sectores o productos o de las iniciativas armonización a un nivel muy bajo. Aumento del número de Miembros que participan en las iniciativas ya existentes y aumento de al cobertura de estas iniciativas, así como reducción de los tipos de aranceles armonizados sobre los productos químicos. En este contexto, se debería tener especialmente en consideración la reducción sustancial o la eliminación de los aranceles sobre los productos farmacéuticos necesarios para tratar las enfermedades a las que se hace referencia en el párrafo 1 de la Declaración de Doha sobre el Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública. (Suiza)</p> <p>9) Los enfoques sectoriales debieran ser utilizados solamente como un complemento del enfoque de fórmula, si las reducciones obtenidas mediante la fórmula elegida no son suficientes. (Chile)</p> <p>10) Lo antes posible, pero a más tardar en 2010, eliminación de los aranceles en los sectores "cero por cero" de la Ronda Uruguay (se incluyen equipo agrícola, equipo de construcción, muebles, equipo médico, papel, productos farmacéuticos, acero y juguetes), además de los aranceles abarcados por el Acuerdo sobre Tecnología de la Información y el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles. Lo antes posible, pero a más tardar en 2010, eliminación de los aranceles en los siguientes sectores adicionales y en otros sectores según acuerden los Miembros: productos de la madera, metales no ferrosos, piezas de bicicleta, determinados productos químicos y afines, incluidos la ceniza de soda y las películas fotográficas, productos electrónicos, pescado y productos de la pesca, equipo científico y bienes ambientales. (Estados Unidos)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>11) El enfoque sectorial puede favorecer las negociaciones y complementar el enfoque basado en una fórmula. Los Miembros podrán tomar libremente la decisión de participar en función de sus propias necesidades. (China)</p> <p>12) El enfoque cero por cero deberá aceptarse como método voluntario. (Tailandia)</p> <p>13) Para la eliminación arancelaria, se apoya la propuesta de cero por cero que deberán asumir sólo los países desarrollados. (Bolivia)</p> <p>14) Pueden utilizarse métodos suplementarios tales como las iniciativas sectoriales ("cero por cero") de manera voluntaria entre los interlocutores comerciales interesados. No obstante, el uso de métodos suplementarios debería reducirse a un mínimo y el proceso de negociaciones debería realizarse de forma que sea transparente para todos los Miembros de la OMC. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>15) Los enfoques suplementarios no deberían ser considerados hasta que se haya ultimado la modalidad básica. La participación en los enfoques suplementarios será voluntaria. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	
	Procedimiento de peticiones y ofertas	<p>1) Uso limitado del procedimiento de peticiones y ofertas, en caso necesario. (Corea)</p> <p>2) Utilizar como base un enfoque basado en una fórmula no excluye la posibilidad de adoptar enfoques suplementarios, como el de peticiones y oferta, que pueden resultar útiles en circunstancias excepcionales. (Hong Kong, China)</p> <p>3) Después de la aplicación de una fórmula general se podría hacer una evaluación del grado de liberalización alcanzado por los Miembros, y de determinarse necesario, podría trabajarse en una etapa subsecuente con base en los métodos de iniciativas cero por cero. (México)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>4) Para un número limitado de productos sensibles, se podría concebir, junto con una fórmula, un enfoque de solicitud/oferta. Sin embargo, la posibilidad de utilizar este enfoque no debería tener la consecuencia de proteger de las concesiones a determinados sectores. (Suiza)</p> <p>5) Los enfoques de peticiones y ofertas debieran ser utilizados solamente como un complemento del enfoque de fórmula, si las reducciones obtenidas mediante la fórmula elegida no son suficientes. (Chile)</p> <p>6) Respalda la utilización del enfoque de peticiones y ofertas debido a las variaciones de las estructuras arancelarias. Este enfoque se puede utilizar para tratar las cuestiones de crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria. (Taipei Chino)</p> <p>7) Se deberá aceptar el procedimiento de peticiones y ofertas como método suplementario en apoyo de la reducción de los aranceles mediante la aplicación de una fórmula. (Tailandia)</p> <p>8) El uso de métodos suplementarios debería ser voluntario y reducirse a un mínimo. El proceso de negociaciones emprendido en ese contexto debería realizarse de forma que sea transparente para todos los Miembros de la OMC. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>9) Los enfoques suplementarios no deberían ser considerados hasta que se haya ultimado la modalidad básica. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
5. <u>Eliminación de derechos bajos/"de puro estorbo"</u>		<p>1) Para eliminar los aranceles "de puro estorbo", la fórmula debería complementarse con un "mínimo" de modo que los cálculos que utilicen la fórmula tengan como resultado que todos los tipos por debajo del "mínimo" se fijen en cero. (Noruega)</p> <p>2) Sería necesario definir en las negociaciones lo que se entiende por aranceles "de puro estorbo", y a continuación habría que eliminarlos. (Singapur)</p> <p>3) Se respalda la eliminación de los "derechos de puro estorbo". (Canadá)</p> <p>4) Se pueden añadir a la fórmula otros elementos, como la eliminación de los aranceles inferiores a un nivel especificado. (Hong Kong, China)</p> <p>5) Los países desarrollados deberían eliminar los derechos del 2,5% o inferiores. (Omán)</p> <p>6) Los derechos bajos también deberían ser objeto de negociaciones. No obstante, la eliminación de esos derechos es una concesión igual a cualquier otra reducción o eliminación de aranceles. (Suiza)</p> <p>7) Eliminación, para 2010, de los aranceles sobre todos los productos que adeuden aranceles iguales o inferiores al 5% <i>ad valorem</i>. (Estados Unidos)</p> <p>8) Definir el alcance de los derechos arancelarios "de puro estorbo" y eliminar únicamente los que se consideren verdaderamente onerosos. (Taipei Chino)</p> <p>9) Los países desarrollados Miembros deberán eliminar todos sus aranceles más bajos. (China)</p> <p>10) La eliminación de los aranceles de "puro estorbo" no debería ser considerada como una concesión equivalente a las reducciones de aranceles más elevados. (MERCOSUR)</p> <p>11) La eliminación de todos los aranceles inferiores al umbral del 5% es una cuestión que suscita serias preocupaciones. (Albania, Croacia, Georgia y Moldova)</p>	<p>1) Se propone que todos los derechos inferiores a un determinado nivel mínimo (por negociar) sean eliminados por todos los Miembros de la OMC. Esto beneficiaría a los países en desarrollo y los países menos adelantados en una forma comparativamente mayor, ya que por regla general los países desarrollados son los que aplican estos niveles de derechos tan bajos. (CE)</p> <p>2) Los países en desarrollo Miembros tendrán libertad para mantener sus aranceles bajos. (China)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>12) No se considera que los aranceles bajos sean "de puro estorbo". La eliminación de los aranceles bajos no debería exigirse en el marco de las modalidades, sino que podría emprenderse de forma voluntaria si un Miembro así lo decide. Sin embargo, las medidas de los países desarrollados encaminadas a eliminar sus aranceles bajos no deberían interpretarse como una concesión. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>13) La eliminación de derechos bajos de "puro estorbo" no debería ser considerada como una concesión equivalente a la reducción de aranceles más elevados. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	
6. <u>Crestas arancelarias, progresividad arancelaria y aranceles elevados</u>		<p>1) Deberían aclararse las definiciones de los conceptos de cresta arancelaria, aranceles elevados y progresividad arancelaria. (Corea) Las modalidades deberían tender hacia la convergencia efectiva de las diferentes estructuras arancelarias de los Miembros atendiendo eficazmente a los problemas de crestas arancelarias, aranceles elevados y progresividad arancelaria (véase el anexo). (Corea)</p> <p>2) Las modalidades deberían fijar un tipo arancelario máximo y reducir en general los derechos elevados más que los tipos inferiores. Esto significa que es necesario que la fórmula recoja un elemento de armonización arancelaria y que sea complementada con un "tope" para todos los tipos arancelarios. (Noruega)</p> <p>3) En las negociaciones sería necesario definir lo que se entiende por crestas arancelarias, y a continuación deberían ser reducidas sustancialmente, si no eliminadas. Se debería debatir ampliamente la metodología y las definiciones relativas a la progresividad arancelaria a fin de poder tratar debidamente la cuestión. (Singapur)</p>	<p>1) Deberán afrontarse eficazmente cuestiones tales como las crestas arancelarias, la progresividad arancelaria y los aranceles elevados respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. Las crestas arancelarias suelen concentrarse en los productos cuya exportación interesa a 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; el pescado y los productos de la pesca. (India)</p> <p>2) Las crestas arancelarias y los aranceles elevados, que son corrientes en el caso de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo, pueden abordarse con un enfoque basado en una fórmula. (Hong Kong, China)</p> <p>3) Es necesario que se preste la máxima atención en la elaboración de las modalidades a la reducción y eliminación de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria sobre los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. (Ghana, Kenya, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>4) Los Miembros no impondrán a ningún producto aranceles que sean más de tres veces superiores a su arancel medio. A este efecto, el promedio se habrá de calcular después de efectuar la reducción arancelaria (véase también el punto 2). (India)</p> <p>5) El mecanismo de compresión dará como resultado la eliminación de las crestas arancelarias y de los aranceles altos. El mecanismo se complementará, en caso necesario, con medidas adicionales encaminadas a comprimir las disparidades entre las partidas arancelarias correspondientes a productos en diferentes etapas de producción. (CE)</p> <p>6) La fórmula que se acuerde puede tratar las crestas arancelarias y los aranceles elevados introduciendo reducciones mayores para los tipos arancelarios más elevados. Se podría añadir un tope para el nivel máximo de los aranceles (Hong Kong, China)</p> <p>7) Una vez que se haya logrado una definición para picos arancelarios, se podrá acordar su reducción en un [X%] en promedio. Esto ayudará a reducir la brecha entre los aranceles aplicados y consolidados. (México)</p> <p>8) Las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria deberían rectificarse mediante los enfoques sectoriales de "cero por cero" o de "armonización". La progresividad arancelaria sería objeto de consultas, pero ni su definición ni su cuantificación serán fáciles. (Japón)</p> <p>9) El mecanismo de "techo arancelario" parece una buena manera de lidiar con los productos que, una vez aplicada la fórmula, aún mantengan aranceles altos. No es necesaria mayor precisión sobre los instrumentos arancelarios antes de elegir la modalidad de negociación. (Chile)</p>	<p>4) Se apoyan las peticiones de reducción y eliminación por parte de los países desarrollados de las crestas arancelarias, la progresividad arancelaria y los aranceles elevados respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>10) Es necesario aclarar la definición de estos términos. La definición de "crestas internacionales" y de "crestas nacionales" podría utilizarse como punto de referencia para tratar de aclarar esas definiciones. El procedimiento de peticiones y ofertas se puede utilizar para abordar estas cuestiones. (Taipei Chino)</p> <p>11) La cresta arancelaria de un Miembro se definirá como un tipo arancelario tres veces superior al promedio aritmético de los tipos arancelarios de ese Miembro. Se respalda la reducción de las crestas arancelarias. Los Miembros adoptarán medidas concretas para reducir sustancialmente la progresividad arancelaria en sus respectivos regímenes arancelarios. (China)</p> <p>12) Las modalidades que han de acordarse deben incorporar mecanismos destinados a reducir o eliminar las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria. (MERCOSUR)</p> <p>13) No obstante, antes de avanzar más en las negociaciones deberían aclararse las definiciones de estos términos, en beneficio de una mejor comprensión mutua entre los Miembros. En dos estudios recientes de la Secretaría de la OMC, "Acceso a los mercados: Tareas inacabadas" y "Enfoques de las negociaciones arancelarias basados en fórmulas", se indica que se han utilizado dos tipos de criterios para identificar las crestas: el de las "crestas internacionales" y el de las "crestas nacionales". La cresta internacional suele identificarse utilizando un porcentaje fijo, por encima del cual cualquier arancel sería considerado una cresta. La cresta nacional se basa en un múltiplo fijo acordado del promedio de los aranceles nacionales consolidados. La utilización general de un porcentaje, como la cresta internacional, no reflejaría la situación real del nivel de desarrollo de cada país. Además, es difícil justificar la utilización de una determinada cifra en lugar de otra, especialmente cuando ha de aplicarse a diferentes niveles arancelarios. Por otro lado, la utilización de un</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>múltiplo del promedio arancelario nacional, es decir, de las crestas nacionales, reflejaría mejor esas diferentes necesidades, y se apoya, en consecuencia, la utilización del criterio de las crestas nacionales en las negociaciones. (Tailandia)</p> <p>14) La modalidad básica ha de ser concebida de manera que sea efectiva en la consideración de estas cuestiones. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	
7. <u>Consolidaciones/cobertura de la consolidación</u>		<p>1) En las modalidades debería incluirse el compromiso de consolidar todas las líneas arancelarias de productos no agrícolas al tipo que resulte de las negociaciones y, cuando en casos excepcionales no tenga lugar ninguna reducción arancelaria, como mínimo al tipo aplicado actual. (Noruega)</p> <p>2) Aumento de la cobertura de las consolidaciones. (Singapur)</p> <p>3) Reducción y consolidación de los niveles arancelarios aplicados que aún no se han consolidado. (Canadá)</p> <p>4) Los Miembros de la OMC excluidos los países menos adelantados deberían acercarse lo más posible a un 100% en las consolidaciones. (CE)</p> <p>5) Todos los países habrán de establecer el compromiso de consolidar la totalidad del universo de fracciones arancelarias de bienes no agropecuarios a partir de la implementación de los resultados de este proceso de negociación. (México)</p> <p>6) Los países desarrollados deberían consolidar todas las partidas. (Omán)</p>	<p>1) Contar la consolidación de los tipos actualmente aplicados como concesiones de los países en desarrollo más pobres. (Noruega)</p> <p>2) Los países en desarrollo deberían tener flexibilidad para no consolidar ciertas líneas arancelarias no consolidadas que se sigan considerando altamente sensibles o de importancia estratégica (véase también el punto 1). En el caso de las líneas arancelarias no consolidadas, los países en desarrollo deberían contar con la flexibilidad de consolidarlas a niveles que sean por regla general superiores al tipo consolidado más alto previsto para las partidas consolidadas en la lista arancelaria del país de que se trate (véase también el punto 8). (India)</p> <p>3) Sin embargo, podría concederse un período de transición más largo a los países en desarrollo. (China)</p> <p>4) 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. (Mauricio)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>7) Mejorar la proporción de las consolidaciones consolidando los aranceles del mayor número posible de líneas arancelarias. (Japón)</p> <p>8) Se debe mejorar el alcance de los aranceles consolidados, con objeto de que todas las líneas arancelarias estén consolidadas en las listas de todos los Miembros. Se sugiere que en principio los aranceles se consoliden al nivel de los tipos aplicados en 2001, con la posibilidad de consolidarlos a un tipo superior. (Suiza)</p> <p>9) Todas las líneas arancelarias deberían consolidarse. (Estados Unidos)</p> <p>10) Los Miembros deberían comprometerse a consolidar todas sus líneas arancelarias no agrícolas al término de las actuales negociaciones. (Taipei Chino)</p> <p>11) Todos los Miembros consolidarán sus tipos arancelarios tras la reducción. (China)</p> <p>12) Los Miembros deberían tener la posibilidad de consolidar todos los aranceles superiores al tipo aplicado. (Tailandia)</p>	<p>5) El alcance de cobertura de los productos consolidados debería dejarse a la decisión de cada país en desarrollo Miembro. Además, la reducción de los tipos consolidados, incluso a niveles superiores a los tipos aplicados, es una oferta válida que también mejora la garantía de acceso y mitiga el riesgo del recurso a otras medidas como las medidas antidumping (véase también el punto 8). (Ghana, Kenya, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe)</p> <p>6) Las modalidades deberían brindar flexibilidad para que se dejen sin consolidar las líneas arancelarias que son particularmente sensibles para los países en desarrollo. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>7) Aunque exigir un aumento significativo de la cobertura de la consolidación sería un objetivo apropiado, los países en desarrollo Miembros necesitarían conservar cierta flexibilidad para continuar manteniendo sin consolidar determinadas líneas arancelaria no consolidadas que son sumamente sensibles o estratégicamente importantes a nivel nacional (véase también el punto 1). (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
8. <u>Excedente de consolidación</u>		<p>1) Reducir tanto como sea posible la varianza entre tipos máximos consolidados y tipos efectivamente aplicados. (Singapur)</p> <p>2) Debe haber una reducción significativa de la disparidad entre determinados tipos consolidados y aplicados, una disminución de los tipos consolidados elevados y su nueva consolidación a niveles más bajos. (Canadá)</p> <p>3) Interesaría enormemente a muchos Miembros de la OMC disminuir la diferencia entre los derechos consolidados y los aplicados. Disposición a debatir el nivel mínimo de crédito al que se daría efecto práctico durante las negociaciones para la evaluación de las consolidaciones y las reducciones de los aranceles, incluido lo que se entiende por una proporción significativa de consolidaciones. (CE)</p> <p>4) Es importante una rectificación de las grandes diferencias existentes entre tipos consolidados y tipos aplicados. (Japón)</p> <p>5) La reducción de las grandes diferencias entre los tipos consolidados y los aplicados es un objetivo. (Suiza)</p> <p>6) Una vez que se haya logrado una definición para picos arancelarios, se podrá acordar su reducción en un [X%] en promedio. Esto ayudará a reducir la brecha entre los aranceles aplicados y consolidados. (México)</p> <p>7) Las negociaciones deberán ir encaminadas a reducir la brecha que separa los aranceles consolidados de los aplicados. (Tailandia)</p> <p>8) Este concepto es ajeno al mandato y a las negociaciones del GATT/OMC, porque implicaría la consideración del tipo aplicado en las negociaciones. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	<p>1) Se debería dar a los países en desarrollo, como medida de trato especial y diferenciado, flexibilidad para determinar las consolidaciones efectivas en algunas líneas arancelarias, manteniendo al mismo tiempo la reducción porcentual media. En el caso de las líneas arancelarias no consolidadas, los países en desarrollo deberían contar con la flexibilidad de consolidarlas a niveles que sean por regla general superiores al tipo consolidado más alto previsto para las partidas consolidadas en la lista arancelaria del país de que se trate (véase también el punto 7). (India)</p> <p>2) Los tipos aplicados son marcadamente inferiores a los tipos consolidados en la mayoría de los países en desarrollo como resultado de las iniciativas autónomas de liberalización que han emprendido. Además, la brecha entre los dos tipos otorga a este grupo de países el espacio apropiado para la formulación de sus políticas de desarrollo comercial e industrial. La reducción de los tipos consolidados, incluso a niveles superiores a los tipos aplicados, es una oferta válida que también mejora la garantía de acceso y mitiga el riesgo del recurso a otras medidas como las medidas antidumping (véase también el punto 8). (Ghana, Kenya, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
9. <u>Tipos de base</u>		<p>1) Los tipos de base para la reducción arancelaria serán los tipos consolidados finales acordados en las negociaciones de la Ronda Uruguay. Los tipos de base para las líneas arancelarias no consolidadas serán los tipos aplicados correspondientes al año 2001. (Corea)</p> <p>2) El punto de partida debería ser los tipos arancelarios consolidados tras la aplicación de los resultados de la Ronda Uruguay y, en caso de no existir tales tipos, el tipo generalmente aplicado al comienzo de la Ronda de Doha. (Noruega)</p> <p>3) Los tipos aplicados deberían utilizarse como tipos de base para las negociaciones. El año de referencia para esos tipos de base debería ser el más próximo a la fecha de iniciación de las negociaciones. (Singapur)</p> <p>4) Los tipos consolidados deberían utilizarse como base para la negociación, teniendo presente el requisito de una reducción significativa de la disparidad entre determinados tipos consolidados y aplicados. En los casos en que los tipos no estén consolidados, debería tomarse como base para la negociación el tipo aplicado en vigor al inicio de esta Ronda. (Canadá)</p> <p>5) En lo relativo a las líneas arancelarias que ya están consolidadas, las reducciones deberían comenzar a partir de los niveles consolidados. (India)</p> <p>6) Tipos finales consolidados de la Ronda Uruguay y otros tipos consolidados en el marco de las Listas de los Miembros, o, si se trata de derechos no consolidados, a un nivel establecido en relación con los derechos aplicados al 14 de noviembre de 2001. (CE)</p> <p>7) Se debe partir de los niveles arancelarios consolidados en la OMC actualmente. (México)</p> <p>8) Para los países desarrollados los tipos de base deberían ser los tipos del 10% fijados como objetivo o los tipos consolidados, si estos últimos fueran inferiores. (Omán)</p>	<p>1) Los tipos de base para los países en desarrollo deberían ser los tipos consolidados. (Omán)</p> <p>2) En el caso de las líneas arancelarias no consolidadas, los países en desarrollo deberían contar con la flexibilidad de consolidarlas a niveles que sean por regla general superiores al tipo consolidado más alto previsto para las partidas consolidadas en la lista arancelaria del país de que se trate. (India)</p> <p>3) Los países en desarrollo Miembros tomarán 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. (China)</p> <p>4) En el caso de las líneas arancelarias no consolidadas, los países en desarrollo Miembros deberían contar con la flexibilidad de consolidarlas a niveles que sean por regla general superiores al tipo consolidado más alto previsto para las partidas consolidadas en la lista arancelaria del país de que se trate o a los tipos aplicados en una fecha límite, si éstos son superiores. En casos excepcionales, también deberían permitirse consolidaciones por encima de estos niveles. Esos nuevos tipos consolidados no estarían sujetos a los compromisos de reducción convenidos. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>9) La base para las negociaciones debería ser en principio el tipo consolidado. (Japón)</p> <p>10) Se deberían utilizar los tipos consolidados al final del período de aplicación de la Ronda Uruguay. En los casos en que no exista un tipo consolidado que se pueda utilizar como base, deberían tomarse como base los tipos aplicados en el año que se pusieron en marcha las negociaciones de Doha (2001). (Suiza)</p> <p>11) Los aranceles consolidados deben ser la base para las negociaciones. En el caso de los productos cuyos aranceles no han sido consolidados, por ningún motivo debiera utilizarse como base un arancel mayor al aplicado en la fecha de lanzamiento de la RDD. (Chile)</p> <p>12) Los aranceles efectivamente aplicados al 1º de enero de 2000 o los niveles finales consolidados de la Ronda Uruguay cuando éstos sean inferiores. (Estados Unidos)</p> <p>13) Los tipos consolidados son los únicos tipos que pueden servir de base para las negociaciones. En el caso de los derechos no consolidados, consideramos que los tipos efectivamente aplicados en 2002 deberían emplearse como tipos de base para las negociaciones, pero conjuntamente con el principio de <i>statu quo</i> y no reversión. (Taipei Chino)</p> <p>14) Los países desarrollados Miembros tomarán como tipos de base para la reducción los tipos aplicados en 2000. (China)</p> <p>15) Las reducciones arancelarias deberían realizarse a partir de los tipos consolidados. (Mauricio)</p> <p>16) Los aranceles consolidados de todos los Miembros de la OMC, cuando están disponibles, son el único punto de partida viable para las negociaciones. (MERCOSUR)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>17) La base para las negociaciones debería ser el nivel consolidado objeto de compromiso resultante de la anterior ronda de negociaciones del GATT/OMC. En el caso de las partidas no consolidadas, que en general corresponden a productos más sensibles que los de las partidas consolidadas, el tipo legal nacional debería ser el punto de partida para las negociaciones. (Tailandia)</p> <p>18) Los aranceles consolidados deben ser la base para las negociaciones. (Ghana, Kenya, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe)</p> <p>19) Los tipos consolidados son los únicos tipos que pueden servir de base para las negociaciones. (Nueva Zelanda)</p> <p>20) El punto de partida de las negociaciones debería ser los tipos consolidados. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>21) Los tipos consolidados al final del período de aplicación de la Ronda Uruguay constituyen los únicos puntos de partida legítimos como tipos de base para mayores reducciones. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	
10. <u>Año de base</u>		<p>1) Como año de base se debería utilizar en principio el año más reciente sobre el que se disponga de datos de la mayoría de los Miembros. (Canadá)</p> <p>2) Se propone utilizar como estadísticas de base los datos de los valores de importación correspondientes a 2000, ya que el número de Miembros que notificaron sus datos fue mayor para 2000 que para 2001. (Japón)</p> <p>3) 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. (MERCOSUR)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>4) El año de base para las negociaciones debería ser 2000. (Bolivia)</p> <p>5) El año de base debería ser el año de la conclusión de la Ronda Uruguay. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>6) El año de base debería ser aquel respecto del cual se dispusiera de datos para la mayoría de los Miembros. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	
11. <u>Nomenclatura</u>		<p>1) Para las negociaciones se deberá utilizar el SA 1996. (Corea)</p> <p>2) Se deberá utilizar el SA 2002. (Japón)</p> <p>3) Se deberá utilizar el SA 1996, pero los resultados de las negociaciones se deberán publicar expresados de acuerdo con el SA 2002. (Suiza)</p> <p>4) Flexibilidad para utilizar la nomenclatura en la que el Miembro haya consolidado sus aranceles, ya sea el SA 1996 o el SA 2002, pero se requeriría que proporcionasen tablas de concordancia. (Taipei Chino)</p> <p>5) La reducción arancelaria se realizará sobre la base del SA 1996 y los resultados finales se consignarán en las listas transpuestas al SA 2002. (China)</p> <p>6) El SA 1996 deberá ser la base de las negociaciones. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>7) El SA 1996 podría utilizarse en las negociaciones en el entendimiento de que los resultados de las negociaciones serían publicados con arreglo al SA 2002. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
12. <u>Períodos de aplicación y escalonamiento</u>		<p>1) El período de aplicación para la reducción arancelaria es de cinco años. La reducción debe hacerse en tramos anuales iguales. (Corea)</p> <p>2) Sería preferible un plazo de aplicación breve y un escalonamiento lineal sencillo dentro de ese período. (Noruega)</p> <p>3) Se ha señalado que en anteriores rondas de negociaciones sobre el acceso a los mercados de los productos no agrícolas por regla general se han previsto períodos de escalonamiento de no más de cinco tramos anuales iguales a contar de la fecha de entrada en vigor del acuerdo. (Singapur)</p> <p>4) Un plazo de cinco años combinado con la utilización de reducciones lineales. Los Miembros podrían presentar sus argumentos en favor de la concesión de períodos de transición más largos o más cortos, según las circunstancias. (Canadá)</p> <p>5) Los países desarrollados Miembros deberían comprometerse a llevar a cabo la eliminación progresiva de todos los aranceles sobre los productos no agrícolas en tramos anuales iguales en un plazo de cinco años. (Hong Kong, China)</p> <p>6) Podría estipularse en principio un escalonamiento a lo largo de cinco años, con reducciones anuales iguales, sobre la base de que los períodos de aplicación den comienzo en enero de 2005. (Japón)</p> <p>7) Cinco años como norma general. (Suiza)</p> <p>8) Establecer períodos de aplicación más largos para que se puedan fijar niveles de ambición consecuentemente más altos. (Chile)</p>	<p>1) El período de aplicación debería ser de siete años. La reducción debe hacerse en tramos anuales iguales. (Corea)</p> <p>2) Deberían establecerse diferentes períodos de escalonamiento para las reducciones de los aranceles sobre los productos no agrícolas a fin de que los países en desarrollo puedan disponer de más flexibilidad para asumir compromisos arancelarios sustanciales y de que se tomen en consideración los productos sensibles. (Singapur)</p> <p>3) 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 dependerá de la magnitud de los compromisos asumidos. En el caso de los países en desarrollo el plazo debería ser de hasta 10 años. (India)</p> <p>4) Los plazos para que se cumplan los compromisos arancelarios podrían ser diferentes en función de la condición de cada Miembro y de los resultados de las negociaciones. (CE)</p> <p>5) Un programa de reducción progresiva de los aranceles durante un período de tiempo más largo es apropiado para los países en desarrollo. (Hong Kong, China)</p> <p>6) Deberían admitirse períodos de más de cinco años para los países en desarrollo que apliquen reducciones mayores que el promedio de los países en desarrollo. (Japón)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>9) El escalonamiento debería hacerse, en principio, en cinco años, a partir de la conclusión de los períodos de aplicación a los que ya se haya comprometido cada Miembro en su lista o tras la conclusión de las actuales negociaciones, si ésta fuese posterior. (Taipei Chino)</p> <p>10) Escalonar el proceso de liberalización de los productos que son muy sensibles. Un período de escalonamiento de las reducciones arancelarias más largo para los productos sensibles. (Mauricio)</p> <p>11) Para los países desarrollados sería apropiado un período de escalonamiento de cinco años. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	<p>7) Períodos de más de cinco años a cambio de mayores reducciones sobre productos sensibles para los países en desarrollo. (Suiza)</p> <p>8) Se concederá un período de aplicación más largo a los países en desarrollo Miembros. (China)</p> <p>9) Las modalidades deben incluir períodos de escalonamiento distintos. (MERCOSUR)</p> <p>10) El trato especial y diferenciado se deberá proporcionar, entre otras, bajo la forma de plazos diferentes para la aplicación. (Tailandia)</p> <p>11) En el caso de los Miembros en desarrollo, los plazos de aplicación deben ser proporcionales a los niveles de desarrollo, el tamaño de las economías, las necesidades fiscales y otras necesidades estratégicas de desarrollo. Por consiguiente, un plazo de cinco años no sería suficiente. Además, el escalonamiento de las reducciones arancelarias debe basarse en el principio de "no conllevar una reciprocidad plena" independientemente de las modalidades que han de acordarse. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>12) Para los países en desarrollo Miembros sería apropiado un período de escalonamiento de 10 años. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>
13. <u>Crédito por la liberalización autónoma</u>		1) Es necesario incluir en las modalidades formas de reconocer las reducciones arancelarias autónomas que representen avances significativos hacia la liberalización del comercio internacional, en la medida en que los Miembros que hayan procedido a tales reducciones arancelarias autónomas estén dispuestos como mínimo a consolidar los tipos arancelarios como parte de sus compromisos. (Noruega)	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>2) Se debe atribuir crédito por toda liberalización autónoma previa que sobrepase los compromisos contraídos en la Ronda Uruguay, en la inteligencia de que sólo se atribuiría ese crédito cuando se trate de cambios ya consolidados o por consolidar como resultado de las actuales negociaciones. (Canadá)</p> <p>3) Varios países en desarrollo han reducido y consolidado sus aranceles desde la Ronda Uruguay, y se debería atribuir crédito por esta liberalización arancelaria autónoma. (India)</p> <p>4) Las CE están dispuestas a examinar directrices para la evaluación del crédito por las iniciativas de liberalización autónoma emprendidas por los Miembros desde la finalización de la Ronda Uruguay o por emprender en el curso de las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo, a condición de que se consoliden los tipos finales. (CE)</p> <p>5) Las negociaciones podrán tomar en cuenta aquellos casos en donde los países han ido más allá de la liberalización comercial acordada en la Ronda Uruguay. (México)</p> <p>6) En lo que respecta a la liberalización voluntaria, habrá que proceder con sumo cuidado pues los métodos de evaluación para el reconocimiento de créditos por tal concepto son difíciles y pueden resultar arbitrarios. (Japón)</p> <p>7) Debería atribuirse crédito por la liberalización autónoma emprendida por los Estados Miembros desde 1995. Los Estados Miembros podrían facilitar información sobre la liberalización autónoma que han llevado a cabo para finales de enero de 2003 y la Secretaría podría preparar entre tanto un documento sobre el modo en que podría tenerse en cuenta la liberalización autónoma. (Mauricio)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>8) Se debería atribuir crédito por las medidas de liberalización autónoma emprendidas por los países en desarrollo a partir del final de la Ronda Uruguay. Las modalidades para la atribución de crédito deberían formularse con urgencia. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>9) Debería atribuirse crédito por toda liberalización de los aranceles emprendida por los Miembros desde la Ronda Uruguay sobre una base autónoma y no como resultado de un proceso de negociación y que haya sido consolidada en la OMC. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	
14. <u>Derechos que no son <i>ad valorem</i></u>		<p>1) Los derechos que no sean <i>ad valorem</i> han de reducirse tomando como base sus equivalentes <i>ad valorem</i>. Tras la reducción, los Miembros podrán convertir los aranceles que no sean <i>ad valorem</i> en aranceles <i>ad valorem</i> o mantener los aranceles no <i>ad valorem</i>. (Corea)</p> <p>2) Los Miembros también deberían considerar la posibilidad de una conversión a aranceles <i>ad valorem</i> y el abandono de la utilización de aranceles complejos o mixtos. (Singapur)</p> <p>3) Potenciar al máximo la utilización de tipos <i>ad valorem</i>. (Canadá)</p> <p>4) Es necesario llegar a un consenso sobre la manera de tratar la cuestión de la aplicación de derechos específicos. (India)</p> <p>5) Los países desarrollados deberían convertir todos los derechos específicos en derechos <i>ad valorem</i>. (Omán)</p> <p>6) Utilizar al máximo los tipos <i>ad valorem</i>. (Estados Unidos)</p>	<p>1) Los países en desarrollo Miembros limitarán el número de sus aranceles no <i>ad valorem</i> a un máximo del 3% del número total de líneas arancelarias incluidas en sus nomenclaturas arancelarias nacionales. (China)</p> <p>2) Los países en desarrollo deberían contar con la flexibilidad de mantener tipos no <i>ad valorem</i> de hasta un 3% del total de las líneas arancelarias en su nomenclatura nacional. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>7) Los Miembros convertirán sus actuales aranceles no <i>ad valorem</i> en aranceles <i>ad valorem</i> mediante un método uniforme y utilizarlos como base para las reducciones arancelarias. Los países desarrollados Miembros eliminarán todos los aranceles no <i>ad valorem</i> que aplican a los productos no agrícolas. (China)</p> <p>8) Durante el proceso de negociación, los Miembros deberían comprometerse a convertir sus derechos específicos en aranceles <i>ad valorem</i>. (MERCOSUR)</p> <p>9) Debería adoptarse una metodología común acordada para el cálculo de esos tipos. Sería conveniente que la Secretaría pudiera preparar una información de carácter general sobre las posibles opciones. Además, durante el proceso de negociación, los Miembros deberían comprometerse a convertir todos sus derechos específicos y mixtos en aranceles <i>ad valorem</i>, sin excepciones. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	
15. <u>Simplificación de las estructuras arancelarias</u>		<p>1) Armonizar los aranceles aplicados a productos similares en el marco de partidas/clasificaciones similares del SA. Así disminuirían sustancialmente las complicaciones surgidas de una percepción de gravámenes sobre productos similares basada en derechos que varían. (Singapur)</p> <p>2) Pensar en simplificar las subdivisiones en el marco de las subpartidas del SA mediante, por ejemplo, una combinación de las subdivisiones nacionales, siempre que a éstas les correspondan los mismos tipos consolidados. (Japón)</p> <p>3) Las estructuras arancelarias reflejan el nivel de desarrollo de los Miembros y sus prioridades de desarrollo. De ahí que el objetivo de las propuestas en este sentido no esté muy claro. Además, no forma parte del mandato. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
16. <u>Impuestos a la exportación</u>		<p>1) Las negociaciones deberán abordar la cuestión de los derechos que gravan la exportación. La igualdad de condiciones para todos supone además la eliminación de las restricciones a la exportación, y especialmente, de los derechos de exportación, que son la otra cara de la progresividad arancelaria. (CE)</p> <p>2) El impuesto a la exportación se debería examinar durante las negociaciones relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas. (Japón)</p> <p>3) Los impuestos y las restricciones a la exportación no forman parte del mandato para las negociaciones actuales y, como tal, no deberían ser abordados en esta negociación. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	
17. <u>Derechos de primer negociador (DPN)</u>		<p>1) Las modalidades para las negociaciones incluirán la cuestión de cómo debería reflejarse el concepto de DPN en los resultados finales de las negociaciones sobre acceso a los mercados. (Suiza)</p> <p>2) En todo debate respecto de los DPN se deberían tener en cuenta los intereses y necesidades de los proveedores de las economías más pequeñas con acceso tradicional/histórico. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>3) Esta cuestión podría ser tratada una vez que se haya acordado la modalidad. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
18. <u>Erosión de los márgenes preferenciales</u>		<p>1) Toda erosión del acceso preferencial a los mercados resultante de las negociaciones debería compensarse debidamente. Se agradecería que los Estados Miembros expresaran sus opiniones y sugerencias sobre el posible mecanismo de compensación que cabría establecer. Se sugiere que se establezca un fondo de competitividad basado en la contribución de las instituciones financieras internacionales con objeto de prestar ayuda a los países afectados y permitirles realizar un ajuste competitivo. (Mauricio) (Véase también el punto 20 sobre los PMA.)</p> <p>2) Las modalidades deberían incluir un procedimiento para establecer medidas y mecanismos destinados a hacer frente a la erosión de las preferencias, con el objetivo de evitar o neutralizar este problema u otorgar una compensación a los Miembros afectados. (Ghana, Kenya, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe)</p> <p>3) Se deben encontrar medidas positivas con el fin de mitigar los efectos negativos de la pérdida de los márgenes preferenciales de acceso a los mercados. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>4) Es esencial que el Grupo de Negociación examine cabalmente esta cuestión con miras a desarrollar un mecanismo apropiado para responder a estas situaciones. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	
19. <u>Miembros de adhesión reciente</u>		<p>1) Las modalidades generales no se deberán aplicar a los países recientemente adheridos que hagan contribuciones por iniciativa propia. (Omán)</p> <p>2) Otorgar a los Miembros que se han adherido recientemente un plazo de escalonamiento más largo y crédito por la liberalización autónoma. (Taipei Chino)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>3) Se tomarán plenamente en consideración los compromisos de reducción de los Miembros de adhesión reciente y no se les exigirán nuevas reducciones. Los Miembros que se han adherido recientemente tomarán como tipos de base para las negociaciones el promedio aritmético entre los tipos aplicados en 2000 y los tipos finales consolidados objeto de compromiso en las negociaciones para su adhesión. (China)</p> <p>4) Deberán tomarse en consideración las condiciones de adhesión de cierto número de Miembros que se han adherido recientemente. (Suiza)</p> <p>5) En el caso de los compromisos de liberalización asumidos por los Miembros recientemente adheridos durante el proceso de adhesión, se debería otorgar crédito por la liberalización autónoma.</p> <p>Las modalidades deberían incluir una disposición específica en materia de flexibilidad en relación con los países de reciente adhesión, que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - establezca que esos Miembros reducirán sus aranceles a raíz de las negociaciones sobre la base de un procedimiento de peticiones y ofertas; <p>y que, por otra parte,</p> <ul style="list-style-type: none"> - en primer lugar, exima los aranceles bajos de nuevos compromisos de reducción por parte de esos países; y - en segundo lugar, prevea una flexibilidad adicional para la reducción selectiva, que debería ser la siguiente: <ul style="list-style-type: none"> i) el nivel de las reducciones arancelarias debería ser inferior; ii) períodos de aplicación más largos; iii) los nuevos compromisos no deberían afectar a los períodos de aplicación de los compromisos asumidos durante las negociaciones de adhesión; y 	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>iv) prórroga o retraso de los períodos de aplicación de los nuevos compromisos (es decir, algún paréntesis entre el plazo de expiración del período de transición para los compromisos contraídos en el momento de la adhesión y el comienzo de los períodos de aplicación de los nuevos compromisos de reducción). (Albania, Croacia, Georgia y Moldova)</p> <p>6) Se apoya la petición de los Miembros de adhesión reciente de que haya flexibilidad para asumir compromisos adicionales. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p>	
20. <u>Países menos adelantados</u>		<p>1) Los países menos adelantados Miembros deberían quedar exentos de la obligación de reducir los aranceles, pero han de aumentar sustancialmente su proporción de consolidaciones arancelarias. (Corea)</p> <p>2) No se esperan concesiones arancelarias recíprocas de los países menos adelantados. Como mínimo, eliminación de los aranceles sobre los productos de importancia para los PMA. (Noruega)</p> <p>3) Deberían establecerse diferentes períodos de escalonamiento para las reducciones de los aranceles sobre los productos no agrícolas a fin de que los PMA dispongan de flexibilidad para asumir compromisos arancelarios sustanciales y tomar en consideración los productos sensibles. (Singapur)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>4) No más tarde del 31 de mayo de 2003, los países desarrollados deberían hacer efectivo un acceso libre de derechos y de contingentes para todos los productos procedentes de los países menos adelantados. Se invita a los países en desarrollo más avanzados a sumarse a esta iniciativa. Las consolidaciones de todos los Miembros de la OMC excluidos los países menos adelantados deberán acercarse lo más posible al 100%. Se propone que todos los derechos inferiores a un determinado nivel mínimo (por negociar) sean eliminados por todos los Miembros de la OMC. Esto beneficiaría a los países menos adelantados en una forma comparativamente mayor, ya que por regla general los países desarrollados son los que aplican estos niveles de derechos tan bajos. (CE)</p> <p>5) La fórmula puede permitir niveles de reducción arancelaria diferentes para los Miembros menos adelantados. (Hong Kong, China)</p> <p>6) Todos los Miembros utilizarán la fórmula de un objetivo arancelario medio ponderado en función del comercio con excepción de los PMA. Los otorgantes del SGP deberían estudiar la posibilidad de revisar el esquema basado en la Cláusula de Habilitación, para tener en cuenta la competitividad de los productos y mejorar el acceso de los productos de los PMA a los mercados. Habrá que llevar a cabo la debida creación de capacidad. (Japón)</p> <p>7) Prestar particular atención a aquellos sectores que revisten especial interés para los países menos adelantados. En principio, no se deberían esperar reducciones sustanciales de los PMA. (Suiza)</p> <p>8) Una vez que los Miembros hayan logrado un acuerdo sobre las modalidades, deberían pasar a criterios más precisos y adaptados para velar por la participación de los PMA, en conformidad con las necesidades de desarrollo de cada uno. (Estados Unidos)</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>9) Los PMA pueden determinar el alcance de sus compromisos en materia de consolidaciones de forma autónoma. Se recomienda que se elabore un programa de creación de capacidad adaptado a las necesidades particulares de cada uno de los Miembros interesados y que contenga asimismo determinados puntos de referencia y criterios de evaluación que muestren los progresos que está realizando un país a nivel interno con la asistencia para la creación de capacidad ya prestada. (Taipei Chino)</p> <p>10) Dar más flexibilidad a los PMA Miembros para la consolidación de los aranceles, la conversión de los aranceles <i>ad valorem</i>, la eliminación de las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria. Los sectores y productos que representen un interés sustancial para las exportaciones de los PMA serán objeto de reducciones prioritarias en las negociaciones. (China)</p> <p>11) Adopción por todos los países desarrollados de distintos acuerdos en el marco de su Sistema Generalizado de Preferencias, que permitan la importación de todos los productos procedentes de los PMA libres de derechos y contingentes. El trato preferencial otorgado en el marco de los acuerdos no podrá modificarse en perjuicio de los países menos adelantados durante un período de tiempo convenido (por ejemplo, de 15 a 20 años)</p> <p>- Con el fin de asegurarse de que la erosión de los márgenes preferenciales no se traduzca en una brusca perturbación del comercio de los países beneficiarios de preferencias, las modalidades que utilicen los países menos adelantados deberán prever lo siguiente:</p>	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<ul style="list-style-type: none"> • En caso de que un país menos adelantado considere que los márgenes preferenciales que reciben sus exportaciones respecto de ciertas líneas o partidas arancelarias constituyen una ventaja significativa en términos comerciales y que es probable que la reducción o erosión de los márgenes preferenciales resultante de las reducciones NMF afecte gravemente a sus exportaciones, podrá pedir a los países que otorgan las preferencias: <ul style="list-style-type: none"> - que aplacen el comienzo de las reducciones arancelarias escalonadas durante un número convenido de años (por ejemplo, cinco años) o - que distribuyan las reducciones escalonadas a lo largo de un período de 10 años en lugar del período normal de cinco años que pueda acordarse en las negociaciones. • Los países que otorgan preferencias que reciban tales peticiones deberán acceder a considerarlas con ánimo favorable y ofrecer razones pertinentes cuando no les sea posible aceptarlas. - Los países en desarrollo deberán conceder un trato arancelario preferencial sobre la base de no reciprocidad, en función de las listas de peticiones presentadas por los países menos adelantados. - Las modalidades de participación deberán reconocer que en la actual ronda de negociaciones los PMA no se encuentran en una situación que les permita aplicar reducciones de los aranceles en el marco de las negociaciones multilaterales de comercio. 	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<ul style="list-style-type: none"> - Los PMA podrían aceptar consolidar sus aranceles a niveles superiores a los tipos aplicados. Las modalidades deberán prever que tales consolidaciones se ofrezcan respecto de un número limitado de productos o sectores, o, de manera global, para todos los aranceles, determinando una "consolidación al tipo máximo". - Los PMA deberán disponer de crédito por las reducciones arancelarias que hayan realizado de manera autónoma. (PMA) 12) Se debería proporcionar trato especial y diferenciado a los PMA, entre otras, de las siguientes formas: objetivos de reducción arancelaria diferentes, componentes diferentes de la fórmula, y plazos diferentes para la aplicación. (Tailandia) 13) Los países desarrollados Miembros deberían dar un mejor acceso a los mercados a los productos procedentes de los países en desarrollo abordando los problemas que afectan al comercio de estos países como resultado de la existencia de crestas y progresividad. - Debería dejarse que los países en desarrollo determinaran cualquier liberalización ulterior que incluyese compromisos de reducción. - Los tipos aplicados son marcadamente inferiores a los tipos consolidados en la mayoría de los países en desarrollo como resultado de las iniciativas autónomas de liberalización que han emprendido. Además, la brecha entre los dos tipos otorga a este grupo de países el espacio apropiado para la formulación de sus políticas de desarrollo comercial e industrial. (Ghana, Kenya, Nigeria, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe) 14) La participación de los PMA en los compromisos de reducción o eliminación de aranceles para los productos no agrícolas debería hacerse de forma voluntaria. (Nueva Zelanda) 	

Puntos principales (1)	Apartados (2)	Elementos específicos (3)	Trato especial y diferenciado/compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena (4)
		<p>15) Apoyo a los Miembros que piden que se les otorgue un trato especial en estas negociaciones. (Barbados, Jamaica y Trinidad y Tabago)</p> <p>16) No se debería esperar de los PMA la adopción de compromisos de reducción arancelaria o un aumento de la cobertura de la consolidación que no correspondan a su nivel de desarrollo. Deberán considerarse favorablemente algunas de las soluciones propuestas para la posible pérdida del acceso a los mercados resultante de la erosión de los márgenes preferenciales, incluido el mecanismo de compensación para las pérdidas de exportación y la suavización de las estrictas normas de origen para ampliar la cesta de productos susceptibles de ser exportados. Los países desarrollados proporcionarán acceso en régimen de franquicia arancelaria y sin contingentes para todos los productos de los PMA. Los programas de creación de capacidad previstos en el mandato de Doha deberán adaptarse a sus necesidades específicas. (Egipto, India, Indonesia, Kenya, Malasia, Mauricio, Nigeria, Tanzania, Uganda y Zimbabwe)</p>	

Anexo

Corea (TN/MA/W/6/Add.1)

1. Corea propone que cada Miembro reduzca un 40 por ciento su tipo arancelario medio ponderado en función del comercio. Los Miembros lograrán este objetivo con arreglo a las siguientes fórmulas de reducción arancelaria:

a) El tipo arancelario consolidado respecto de cada producto no agrícola se reducirá un 20 por ciento como mínimo sin excepción.

b) 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 más de un 20 por ciento.

- A los tipos arancelarios superiores al doble del promedio nacional, tras una reducción mínima del 20 por ciento, se sustraerá el 70 por ciento de la diferencia entre éstos y el doble del promedio aritmético nacional. Por ejemplo, si el tipo arancelario medio nacional es del 3 por ciento y el tipo arancelario del producto A es del 15 por ciento, el tipo arancelario final de ese producto será inferior al 5,7 por ciento.

$$T_1 = (T_0 * 0,8) - 0,7 * (T_0 - 2 * T_a)$$

T₁: tipo arancelario máximo después de la reducción

T₀: tipo arancelario antes de la reducción (superior al doble del promedio nacional)

T_a: tipo arancelario medio nacional

- A los tipos arancelarios superiores al 25 por ciento, tras una reducción mínima del 20 por ciento, se sustraerá el 70 por ciento de la diferencia entre éstos y el 25 por ciento. Por ejemplo, si el tipo arancelario del producto B es del 50 por ciento, el tipo arancelario final de ese producto será inferior al 22,5 por ciento.

$$T_1 = (T_0 * 0,8) - 0,7 * (T_0 - 25)$$

T₁: tipo arancelario máximo después de la reducción

T₀: tipo arancelario antes de la reducción (superior al 25 por ciento)

- 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 tras la reducción descrita *supra*.

c) Si el resultado de la reducción arancelaria con arreglo a las fórmulas descritas *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 las fórmulas descritas *supra* es superior a la reducción prevista del 40 por ciento, los Miembros aplicarán el resultado.

India (TN/MA/W/10/Add.2)

$$\text{Paso 1} - T_{F1} = \left(1 - \frac{AY}{100}\right) * T_O$$

$$\text{Paso 2} - T_F = T_{F1} \text{ ó } 3 * T_A \text{ si es inferior}$$

Sabiendo que:

A	=	Parámetro "compromisos que no conlleven una reciprocidad plena"; A = 1 para los países desarrollados y A = 0,67 para los países en desarrollo
Y	=	Porcentaje de reducción (a negociar)
T _O	=	Arancel consolidado actual para una línea arancelaria individual
T _{F1}	=	Arancel aplicado a la línea arancelaria individual después del paso 1 de la reducción
T _A	=	Promedio simple de los aranceles después del paso 1
T _F	=	Arancel consolidado final para una línea arancelaria individual

CE (TN/MA/W/11/Add.1)

$$\left\{ f(x) = B_1^L + (x - B_0^L) * \frac{(B_1^U - B_1^L)}{(B_0^U - B_0^L)}, \right.$$

siendo B_0^L y B_0^U los límites inferior y superior del intervalo de base,
y B_1^L y B_1^U los límites equivalentes del nuevo intervalo,
y siendo x = derecho inicial.

Japón (TN/MA/W/15)

$$t^t = \frac{t_0 * A}{t_0 + A} + \alpha$$

$$t_0 \leq 10\%, A = 10$$

$$10\% < t_0 \leq 20\%, A = 20$$

$$20\% < t_0 \leq 30\%, A = 30$$

$$30\% < t_0, A = 40$$

$$\alpha = 0,3$$

t^t : tipo arancelario medio ponderado en función del comercio fijado como objetivo

t_0 : tipo consolidado (promedio ponderado en función del comercio)

China (TN/MA/W/20)

$$T_1 = \frac{(A + B \times P) \times T_0}{(A + P^2) + T_0}$$

- T₀: Tipo de base
T₁: Tipo final
A : Promedio aritmético de los tipos de base
P : Factor de cresta, P=T₀/A
B : Coeficiente de ajuste, por ejemplo, para el año 2010, B=3; para el año 2015, B=1
-

Fórmula suiza

$$T_1 = \frac{A \times T_0}{A + T_0}$$

- T₀: Arancel básico
T₁: Nuevo arancel
A : Coeficiente (**Estados Unidos – TN/MA/W/18: A=8**)
-