

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

TN/MA/W/4
31 de julio de 2002

(02-4241)

Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados

Original: inglés

ALCANCE DE LAS NEGOCIACIONES SOBRE OBSTÁCULOS NO ARANCELARIOS

Comunicación de Nueva Zelanda

Se ha recibido de la Misión Permanente de Nueva Zelanda la siguiente comunicación, de fecha 30 de julio de 2002.

I. RESUMEN

En el presente documento se examinan posibles directrices para el tratamiento de las diferentes categorías de cuestiones no arancelarias.

II. INTRODUCCIÓN

1. Según el mandato de Doha sobre acceso a los mercados para los productos no agrícolas, "las negociaciones tendrán por finalidad ... reducir o, según proceda, eliminar los aranceles ... así como los obstáculos no arancelarios, en particular respecto de los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo". En el párrafo 16 se establece que la cobertura de productos será amplia y sin exclusiones *a priori*, y que en las negociaciones se tendrán plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y menos adelantados participantes, incluso mediante compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena.

III. ALCANCE DE LA NEGOCIACIÓN SOBRE OBSTÁCULOS NO ARANCELARIOS

2. El alcance teórico de una negociación sobre "obstáculos no arancelarios" es sumamente amplio. En una lista -la base de datos TRAINS de la UNCTAD- se agrupan las medidas no arancelarias bajo seis títulos generales (por ejemplo, sobre medidas de control cuantitativas o medidas técnicas) y más de 80 categorías específicas (relativas, por ejemplo, a prescripciones en materia de contenido nacional o prescripciones en materia de etiquetado). El examen exhaustivo de las medidas no arancelarias comprendería gran parte de los acuerdos y normas de la OMC.

3. Aún no se ha delimitado la gama de cuestiones que serán objeto de negociación. Habrá seguramente partidarios de prestar especial atención a medidas concretas aplicadas por los distintos Miembros. Otros quizás prefieran concentrarse en las disposiciones de la OMC por las que se rigen esas medidas. En todo caso, esperamos que el proceso se base en propuestas y se oriente hacia las cuestiones identificadas por los Miembros en sus comunicaciones al grupo de negociación.

IV. RELACIÓN ENTRE LAS NEGOCIACIONES Y LOS DEMÁS TRABAJOS SOBRE MEDIDAS NO ARANCELARIAS

4. En el mandato no se facilita una orientación precisa acerca de la relación entre las negociaciones sobre obstáculos no arancelarios emprendidas en el Grupo de Negociación sobre el Acceso los Mercados y el programa de trabajo más general de la OMC. Son varios los órganos de la OMC que examinan cuestiones no arancelarias como parte del mandato de Doha (entre ellos, además del Grupo de Negociación sobre el Acceso los Mercados, figura el Grupo de Negociación sobre Normas y, en lo que respecta a la facilitación del comercio, el Consejo del Comercio de Mercancías). Otros órganos examinan medidas no arancelarias como parte de su programa de trabajo ordinario (esa categoría comprende órganos subsidiarios del CCM tales como el Comité de Valoración en Aduana, el Comité de Normas de Origen y el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio).

5. Por consiguiente, el carácter abierto del mandato sobre obstáculos no arancelarios entraña el riesgo de conflicto o superposición con el mandato de otros grupos de negociación. Y en el caso de ciertas cuestiones, el problema puede plantearse al determinar si el enfoque adecuado es la negociación o la adopción de medidas como parte del programa de trabajo ordinario. Para configurar convenientemente el programa de negociación sobre obstáculos no arancelarios del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados y lograr avances para el quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial tal vez sea necesario un marco que permita determinar dónde y cómo pueden tratarse mejor las cuestiones sobre obstáculos no arancelarios de interés para los Miembros.

V. EJEMPLOS

6. La experiencia de Nueva Zelanda puede tener interés para el desarrollo de ese marco. El pasado año, un grupo de instituciones encargó un estudio para evaluar las repercusiones de los obstáculos no arancelarios en las exportaciones de Nueva Zelanda. Los resultados pusieron de manifiesto la significativa incidencia de tales obstáculos y sus graves efectos en los ingresos de muchos exportadores. Esos resultados estarán presentes en el enfoque de Nueva Zelanda respecto de esa parte de la negociación sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas.

7. Las siete categorías principales de obstáculos no arancelarios identificadas en el estudio son las siguientes:

- normas y certificación
- formalidades aduaneras
- inocuidad de los alimentos y prescripciones sanitarias
- contingentes y prohibiciones de importación
- manipulación de cargas y formalidades portuarias
- impuestos y gravámenes internos elevados
- restricciones de cuarentena sin base científica.

Otros muchos Miembros habrán hecho también frente a importantes obstáculos no arancelarios de esas categorías y tal vez tengan interés en su examen.

8. Sin embargo, la lista de Nueva Zelanda pone también de relieve un problema de procedimiento a que nos enfrentamos en esta negociación. Pronto se hará patente que:

- existen normas de la OMC que se refieren a esas cuestiones, aunque con distintos niveles de detalle;

- es probable que el examen de muchos de los "obstáculos" identificados en esas categorías demuestre que tales obstáculos son compatibles con las normas de la OMC, a pesar de sus significativos efectos en el comercio;
- la Declaración Ministerial de Doha ya contiene un mandato (condicional o de otro tipo) para las negociaciones en lo que respecta a varias de esas categorías.

9. Por consiguiente, el problema consiste en determinar si deben examinarse las distintas cuestiones no arancelarias y, en particular, cuáles de ellas deben ser objeto de negociación en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados. En el presente documento se ofrecen algunas ideas preliminares.

VI. CLASIFICACIÓN

10. Al examinar la forma de tratar las cuestiones identificadas en el estudio de Nueva Zelandia se pone de manifiesto que un buen punto de partida sería su agrupación en categorías. Al desarrollar ese enfoque, hemos tratado de plantear algunas hipótesis realistas acerca del tratamiento de determinadas cuestiones en el contexto tanto del mandato de Doha como del programa de trabajo ordinario de la OMC. Nuestra clasificación inicial es la siguiente:

Cuestiones que podrían abordarse en otros foros con arreglo al mandato de Doha

Algunas cuestiones no arancelarias quedan comprendidas en el ámbito de negociaciones para las que existe ya un mandato específico en la Declaración Ministerial de Doha. Nuestra propuesta es que cualquier cuestión para la que existe ya tal mandato de negociación se examine en el grupo de negociación pertinente.

Cuestiones o propuestas que conllevan cambios sustanciales para los vigentes Acuerdos de la OMC

Aunque gran parte de los Acuerdos de la OMC y disposiciones del GATT guardan relación con aspectos no arancelarios del acceso a los mercados para los productos no agrícolas, pocos de esos Acuerdos se mencionan en el mandato de negociación adoptado en Doha. No podemos descartar la celebración de negociaciones sobre acuerdos no especificados en la Declaración de Doha, pero confiamos en que el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados reexamine los Acuerdos vigentes con fines de orientación adicional.

Propuestas que conllevan la aclaración de normas vigentes

Las propuestas que no tienen como objetivo la modificación de las normas vigentes, sino la reducción de la incertidumbre y la incompatibilidad mediante la aclaración de esas normas podrían examinarse en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados. Sin embargo, puede haber disparidad de opiniones al determinar en qué medida la "aclaración" debe considerarse parte del actual mandato del Grupo.

Cuestiones que requieren la interpretación controvertida de normas

Algunas prácticas consideradas obstáculos no arancelarios darán lugar a interpretaciones controvertidas de las normas de la OMC. En tales casos, el arreglo mediante el sistema de solución de diferencias sigue siendo una opción válida. En los casos en que existe coincidencia general en que determinada cuestión ha adquirido importancia para todo el sistema, una alternativa sería la aclaración de las normas con arreglo a los criterios expuestos.

Cuestiones que pueden solucionarse a nivel bilateral

En anteriores negociaciones, algunos obstáculos no arancelarios se han examinado a nivel bilateral mediante un proceso de peticiones y ofertas cuyos resultados, a veces, se han incorporado a las listas. Tal opción sigue siendo también válida.

Productos de interés para los países en desarrollo

Al solicitar la reducción o supresión de obstáculos arancelarios y no arancelarios, el mandato hace especial referencia a los obstáculos que afectan a productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

Cuestiones relativas a la creación de capacidad

En lo que respecta a algunas cuestiones relacionadas con obstáculos no arancelarios, la respuesta podría ser, al menos en parte, la creación de capacidad o la asistencia técnica. Tal respuesta no se limitaría necesariamente a la labor realizada en el marco de la OMC: la experiencia parece indicar que los programas bilaterales y regionales suelen ser más adecuados.

Cuestiones relativas a la aplicación

Muchas de las cuestiones identificadas en virtud del mandato sobre la aplicación están relacionadas con medidas no arancelarias. Su tramitación se rige por las disposiciones del párrafo 12 de la Declaración Ministerial de Doha.

Disposiciones sobre trato especial y diferenciado

El mandato asignado al Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados hace referencia expresa al párrafo 50 de la Declaración de Doha (el requisito de que las negociaciones tengan plenamente en cuenta el principio de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y menos adelantados). Asimismo, se está llevando a cabo la labor prevista en el párrafo 44 de la Declaración para fortalecer las disposiciones sobre trato especial y diferenciado y hacerlas más precisas, eficaces y operativas. Algunas de las propuestas presentadas se refieren a aspectos no arancelarios del acceso a los mercados de productos no agrícolas. Esos aspectos se examinan actualmente en el Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión Extraordinaria.

VII. CONCLUSIONES

11. En ausencia de un entendimiento común sobre qué cuestiones no arancelarias deben tratarse en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados y cuáles corresponden a otros foros, existe el riesgo de que esa parte de las negociaciones se torne difícil de manejar. Nueva Zelandia presenta estas sugerencias preliminares como contribución al debate sobre la forma de encauzar las negociaciones.
