

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

WT/GC/W/243
8 de julio de 1999

(99-2837)

Consejo General

Original: inglés

PREPARATIVOS PARA LA CONFERENCIA MINISTERIAL DE 1999

Aranceles aplicados a los productos industriales

Comunicación del Japón

Se ha recibido de la Misión Permanente del Japón la siguiente comunicación, de fecha 6 de julio de 1999.

1. La presente propuesta se refiere a los productos industriales. El Japón ya ha presentado por separado una propuesta sobre los productos forestales y pesqueros (WT/GC/W/221).

Propuesta

2. Para el firme desarrollo del comercio mundial, el logro de un entorno comercial previsible y creíble es de suma importancia.

3. Desde ese punto de vista, las negociaciones relativas a los aranceles aplicados a los productos industriales deberían iniciarse con los objetivos de proseguir la reducción de los tipos arancelarios, incrementar el número de productos consolidados y simplificar y armonizar la estructura arancelaria entre los Miembros.

4. Se debería adoptar un enfoque global, en el que ningún sector quede excluido *a priori* de las negociaciones, a fin de que todos los Miembros, ya sean países en desarrollo, desarrollados o economías en transición, puedan beneficiarse de las negociaciones.

5. En cuanto a la modalidad, se debería adoptar un enfoque de reducciones basadas en una fórmula, en virtud del cual todos los Miembros deberían aplicar una fórmula para reducir sus tipos arancelarios hasta llegar a los tipos fijados como objetivo. Esos tipos se fijarían de conformidad con la escala de desarrollo económico, prestando la debida atención a la situación de los países en desarrollo. En algunos sectores comerciales importantes, conforme al acuerdo al que llegue cierto número de Miembros, incluidos los principales Miembros comerciantes, esta reducción general se debería ver complementada de forma efectiva por un método "cero por cero" y un enfoque de "armonización", etc.

Antecedentes

6. En las rondas de negociaciones anteriores se logró una reducción significativa de los tipos arancelarios aplicados a los productos industriales, se aumentó el número de productos consolidados y se mejoró la previsibilidad y credibilidad del comercio mundial. Sin embargo, teniendo en cuenta que existe margen para nuevas mejoras, es sumamente conveniente abordar esta cuestión en la próxima ronda de negociaciones.

./.

7. Es sumamente importante negociar los aranceles aplicados a los productos industriales y concluir las negociaciones en un plazo de tres años aproximadamente, con arreglo al principio de un todo único, en el que los objetivos sean la reducción de los tipos arancelarios hasta los niveles que se establezcan como objetivo, de conformidad con la escala de desarrollo económico y prestando la debida atención a la situación de los países en desarrollo, y la mejora de los tipos consolidados por líneas arancelarias, consolidando, de ser posible, todos los productos.

8. No deberíamos limitar por anticipado los sectores objeto de negociación, a fin de que se puedan obtener amplios beneficios para todos los Miembros, ya se trate de países en desarrollo, desarrollados o de economías en transición.

9. La modalidad escogida para las negociaciones debería permitir que se alcance un acuerdo en un breve plazo de tiempo para lograr reducciones arancelarias efectivas en sectores importantes. Desde ese punto de vista, deberíamos adoptar el enfoque de reducciones basadas en una fórmula, en virtud del cual todos los Miembros deberían reducir sus tipos arancelarios mediante la aplicación de una fórmula establecida para sentar las bases para proseguir una liberalización equilibrada. Además, los Miembros, incluidos los principales Miembros comerciantes, llegarían a un acuerdo sobre un método "cero por cero" y un enfoque de "armonización", etc., que crearían de una forma efectiva una masa crítica en algunos sectores comerciales importantes.

10. En el examen de esa fórmula deberíamos tener en cuenta la armonización de una estructura arancelaria entre los Miembros de una forma equilibrada, así como otros elementos, tales como:

- una corrección eficiente de las crestas arancelarias que tienen enormes efectos de distorsión del comercio;
- la eliminación de los aranceles "de puro estorbo" (por ejemplo, los tipos arancelarios inferiores o iguales al 2,5 por ciento).

11. A fin de emprender sin dificultades las próximas negociaciones sobre los aranceles aplicados a los productos industriales, se debería finalizar inmediatamente la conversión de todas las listas arancelarias al SA96, que ya debería haberse llevado a cabo.

Nota: En cuanto al sector forestal y al de la pesca, es necesario considerar de una forma global los factores pertinentes en estos sectores desde el punto de vista de una utilización sostenible de los recursos, teniendo en cuenta el medio ambiente mundial y la preservación/control de los recursos. A fin de establecer un marco de negociación que permita esos debates, proponemos que se establezca un grupo separado de debate para estos sectores, distinto del que se ocupe de otros sectores de productos no agropecuarios.
