

# ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

TN/MA/W/18/Add.3  
16 de junio de 2003

(03-3149)

Grupo de Negociación sobre el  
Acceso a los Mercados

Original: inglés

## MODALIDADES DEL ACCESO A LOS MERCADOS PARA LOS PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS

### Modalidad vertical con respecto a los obstáculos no arancelarios

*Comunicación de los Estados Unidos*

#### Addendum

Se ha recibido de la Misión Permanente de los Estados Unidos la siguiente comunicación, de fecha 28 de mayo de 2003.

1. En la reunión del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados celebrada los días 14 a 16 de abril se plantearon varias cuestiones prácticas en relación con la propuesta de los Estados Unidos reproducida en el documento TN/MA/W/18/Add.1, de 25 de marzo de 2003, relativa a la negociación de acuerdos "verticales" sobre obstáculos no arancelarios como modalidad de negociación. Los Estados Unidos se complacen en ofrecer más detalles sobre cómo podría funcionar esa modalidad vertical con respecto a los obstáculos no arancelarios.

#### Introducción

2. Los Estados Unidos estiman que la adopción de conjuntos de disposiciones sobre obstáculos no arancelarios que agruparan una serie de cuestiones relacionadas con los obstáculos no arancelarios pertinentes a una sola industria podría ser un nuevo enfoque creativo para abordar dichos obstáculos. En el mundo actual muchas industrias están sumamente globalizadas y, de hecho, se reúnen a menudo con sus homólogas en asociaciones comerciales regionales o multilaterales. En esas reuniones internacionales los representantes de las distintas industrias examinan los obstáculos no arancelarios desde la perspectiva de sus respectivas industrias. Al principio del proceso de negociación (es decir, antes de la liberalización de los aranceles), las industrias necesitan garantías de que se abordarán también los obstáculos no arancelarios de importancia crítica para su acceso a los mercados, de manera que logren un acceso a los mercados real. Posteriormente, al término de las negociaciones de Doha sobre los obstáculos no arancelarios, las distintas industrias evaluarán los resultados en función de sus beneficios respectivos. Los Estados Unidos consideran que, mediante la adopción de este enfoque de una sola industria, o enfoque vertical, como modalidad de negociación con respecto a los obstáculos no arancelarios, será más fácil dirigir el proceso de negociación y hacer que la industria considere aceptables los resultados en algunos casos.

3. Los Miembros de la OMC son plenamente conscientes de las importantes limitaciones de tiempo existentes en las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo, el gran número de obstáculos no arancelarios de interés para diversas partes y la necesidad de convenir en un enfoque

maniobrable que reporte beneficios reales a la industria y contribuya al crecimiento y el desarrollo de todos los interlocutores comerciales pertenecientes a la OMC. Habida cuenta del carácter globalizado de muchas industrias y de las arraigadas relaciones comerciales internacionales, un enfoque vertical facilitará que las industrias de todo el mundo participen en las negociaciones de Doha sobre los obstáculos no arancelarios y les añadan valor, en particular en casos de convergencia de los intereses globales de las industrias.

4. Los Estados Unidos han sugerido como posibles esferas prioritarias para la negociación de acuerdos verticales sobre obstáculos no arancelarios los productos de la industria del automóvil y los textiles y el vestido. Nos damos cuenta de que existen otras industrias sumamente globalizadas con intereses comunes en la reducción de los obstáculos al comercio y permanecemos dispuestos a estudiar las sugerencias de otros países sobre otros sectores apropiados para el enfoque vertical. Por ejemplo, en la reunión del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados celebrada los días 14 a 16 de abril varios Miembros sugirieron los productos de la pesca y los productos forestales como posibles sectores para la negociación de acuerdos verticales. Un Miembro señaló que la negociación de acuerdos verticales en esferas de interés para los países en desarrollo podría constituir una forma de trato especial y diferenciado en las negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios. Los Estados Unidos acogen con agrado esas sugerencias y esperan con interés proseguir el debate con los colegas de la OMC interesados.

#### ¿Cómo sería un acuerdo vertical sobre obstáculos no arancelarios?

5. Los Estados Unidos consideran sumamente flexible el enfoque vertical. Un conjunto vertical de disposiciones sobre obstáculos no arancelarios podría incluir una mezcla de elementos multilaterales y plurilaterales (con inclusión de elementos positivos). Los distintos Miembros de la OMC podrían personalizar los acuerdos verticales añadiéndoles cuestiones bilaterales negociadas sobre la base de peticiones y ofertas.

6. Los elementos multilaterales podrían negociarse "horizontalmente" en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados o en otro grupo de negociación. Esos elementos multilaterales serían probablemente genéricos, pero de especial interés para una determinada industria (por ejemplo, los procedimientos aduaneros). También los elementos plurilaterales podrían negociarse en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados o en otro grupo de negociación, si procediera. Más probablemente (aunque no necesariamente), esos elementos plurilaterales serían específicos de una determinada industria: por ejemplo, documentación especialmente gravosa requerida para las importaciones de un sector específico.

7. Los Estados Unidos sugieren también que los acuerdos "positivos" propuestos en el documento TN/MA/W/18/Add.1, de 25 de marzo de 2003, podrían constituir un elemento adicional de los conjuntos verticales de disposiciones sobre obstáculos no arancelarios. Reiterando el ejemplo de un acuerdo positivo citado en dicho documento, en una situación particular o para una serie específica de productos, un grupo de Miembros podría acordar la aplicación de unas normas internacionales en régimen NMF. Cabe señalar que los Miembros pueden ya adoptar esas normas en cualquier caso, a reserva de las disposiciones del Acuerdo OTC. El hacerlo en el contexto de conjuntos verticales de disposiciones sobre obstáculos no arancelarios sería simplemente otra forma de reducir la fragmentación y promover los esfuerzos de armonización cuando proceda.

8. La participación en los conjuntos verticales de disposiciones sobre obstáculos no arancelarios es otro elemento flexible. Evidentemente, los aspectos multilaterales del conjunto de disposiciones incluirían a todos los Miembros de la OMC. Ahora bien, el conjunto vertical de disposiciones podría contener también elementos plurilaterales, positivos y bilaterales. Los Estados Unidos sugieren que el grupo básico de países preciso para los diversos elementos plurilaterales o positivos de un acuerdo vertical no necesita ser el mismo. Por ejemplo, 20 Miembros de la OMC podrían convenir en un

elemento plurilateral y esos 20 Miembros más otros 16 convenir en otro elemento plurilateral. Todos los acuerdos comprendidos en un conjunto vertical de disposiciones -ya fueran multilaterales, plurilaterales, positivos o bilaterales- se aplicarían en régimen NMF.

9. No se pretende reconsiderar los acuerdos vigentes mediante ese proceso de negociación de acuerdos verticales.

Función del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados en la negociación de acuerdos verticales sobre obstáculos no arancelarios

10. Los acuerdos verticales sobre obstáculos no arancelarios propuestos son esencialmente conjuntos de diversos elementos relacionados con los obstáculos no arancelarios pertinentes a una sola industria. Corresponderá a los miembros del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados identificar los elementos de un determinado conjunto vertical de disposiciones: por ejemplo, documentación aduanera, régimen de licencias, etc. Los miembros del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados tendrán después que determinar si las cuestiones se están examinando en otro foro de la OMC o si deben negociarse en el propio Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados. Si la cuestión se está examinando en otro foro (por ejemplo, cuestiones aduaneras genéricas), los miembros del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados tendrán que idear mecanismos apropiados para asegurarse de que el Grupo se mantenga plenamente informado de lo que ocurra en los otros comités o grupos de negociación. En caso contrario, la cuestión podría abordarse en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados o podrían plantearla los Miembros de la OMC interesados en otros comités o grupos de negociación apropiados.

11. Los Estados Unidos sugieren que, para facilitar la transparencia en la negociación de acuerdos verticales, el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados incluya como punto permanente en su orden del día la presentación de informes de situación de otros comités o grupos de negociación. Aunque esos informes podrían venir directamente de los presidentes de dichos comités o grupos de negociación, los Estados Unidos sugieren que sería igualmente útil escuchar exposiciones de miembros del Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados que promuevan iniciativas concretas en otros comités o grupos de negociación. Por ejemplo, en el marco de ese punto del orden del día, los Estados Unidos podrían presentar en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados una propuesta que hubieran hecho en otro grupo, otros países podrían plantear iniciativas promovidas en otro grupo, y otros podrían informar de la situación de negociaciones pertinentes basadas en peticiones y ofertas mantenidas a nivel bilateral o plurilateral.

12. Como ya se ha indicado, una vez acordados los elementos de un determinado conjunto vertical de disposiciones, el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados podrá tener una función que desempeñar en la negociación de uno o varios elementos.

13. Al término de la negociación, el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados tendrá dos tareas: en primer lugar, reagrupar los elementos del acuerdo vertical sobre obstáculos no arancelarios, con inclusión de los resultados de la labor realizada en otros comités o grupos de negociación; y, en segundo lugar, idear mecanismos apropiados para dejar constancia de los compromisos. Por ejemplo, ello podría revestir la forma de un breve resumen en el que se enumeren los diversos elementos, se indique si cada elemento es multilateral, plurilateral, etc., y, de ser plurilateral, se enumeren los signatarios de cada acuerdo plurilateral.

---