

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

TN/MA/W/21
7 de enero de 2003

(03-0022)

**Grupo de Negociación sobre el
Acceso a los Mercados**

Original: inglés

ACCESO A LOS MERCADOS PARA LOS PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS

Comunicación de Mauricio

Se ha recibido de la Misión Permanente de Mauricio la siguiente comunicación, de fecha 23 de diciembre de 2002.

Introducción

1. Uno de los principios rectores en que deberían basarse las actuales negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas y también del sistema de la OMC en general debería ser el logro de resultados equilibrados y equitativos que tengan en cuenta las situaciones y condiciones de acceso a los mercados de cada Estado Miembro de la OMC. La negociación debería, al menos, mantener o mejorar los presentes beneficios asociados al acceso actual a los mercados de los Estados Miembros de la OMC de manera que al final de las negociaciones ningún país se viera perjudicado.

2. Es importante hacer hincapié en este punto, ya que los términos y condiciones en que comercia cada Estado Miembro o grupo de Estados Miembros son diferentes. Por lo tanto, si no se presta la debida atención a las situaciones específicas de estos países, el resultado de las negociaciones podría ser devastador para muchos de ellos. En particular, los países en desarrollo más vulnerables, incluidos los PMA, podrían encontrarse en una situación de fuerte presión de la competencia tras las negociaciones. Los hechos confirman que cualquier reducción de los aranceles repercutiría en el acceso de los países que comercian en el marco de diversos regímenes preferenciales, que en realidad han sido diseñados específicamente para que los países en desarrollo pobres y vulnerables pudiesen obtener una determinada cuota de mercado. En ausencia de esos regímenes o en uno sustancialmente atenuado, esos países se verían privados de acceso a los mercados mundiales y, en consecuencia, experimentarían importantes retrocesos en sus esfuerzos de desarrollo. Por lo tanto, se sugiere que, con miras a establecer un sistema multilateral más equitativo y equilibrado, toda erosión del acceso preferencial a los mercados resultante de las negociaciones debería compensarse debidamente. Agradeceríamos mucho que los Estados Miembros expresaran sus opiniones y sugerencias sobre el posible mecanismo de compensación que se podría establecer. Además, en el contexto de la coherencia mundial en la formulación de políticas que exige una mayor colaboración entre las instituciones internacionales, 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.

Modalidades

3. Las modalidades que se utilizarán en las negociaciones, si bien no deben obstaculizar el proceso de liberalización comercial, deberían ser lo suficientemente flexibles para adaptarse a las situaciones específicas de los países y escalonar el proceso de liberalización de los productos que son muy sensibles. Un enfoque basado en una fórmula de carácter general no tendría en cuenta los diferentes regímenes comerciales, ni garantizaría el mantenimiento de al menos el actual acceso preferencial a los mercados de algunos de los países más pobres y vulnerables. En cambio, una reducción del promedio arancelario ponderado en función del comercio podría ser una forma más adecuada de proceder, con un período de escalonamiento de las reducciones arancelarias más largo para los productos sensibles.

4. Asimismo, Mauricio opina que las reducciones arancelarias deberían realizarse a partir de los tipos consolidados y no de los tipos aplicados. 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.

5. En el contexto de esas negociaciones, debería otorgarse crédito por la liberalización autónoma emprendida por los Estados Miembros de la OMC desde 1995. Los Estados Miembros podrían facilitar información a finales de enero de 2003 sobre la liberalización autónoma que han llevado a cabo y la Secretaría podría preparar entre tanto un documento sobre el modo en que la liberalización autónoma podría tenerse en cuenta.

Obstáculos no arancelarios

6. Los obstáculos no arancelarios, incluidos los que se han sometido a las disciplinas de la OMC, se utilizan cada vez más como medio para dificultar el acceso a los mercados. Por lo tanto, Mauricio opina que en las negociaciones debería prestarse atención prioritaria a la eliminación de los obstáculos no arancelarios, en especial a los que son "invisibles" o están "encubiertos" como las trabas administrativas, las redes de distribución complejas, etc. Si bien el examen que se realiza actualmente de los obstáculos no arancelarios sobre la base de la información facilitada por los Estados Miembros es un paso positivo, resulta imperativo que la Secretaría haga un análisis global e independiente con objeto de elaborar una lista recapitulativa de obstáculos no arancelarios encubiertos o invisibles que pueda servir como base para las negociaciones.
