

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

TN/MA/22
22 de marzo de 2010

(10-1517)

Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados

GRUPO DE NEGOCIACIÓN SOBRE EL ACCESO A LOS MERCADOS

Informe del Presidente, Embajador Luzius Wasescha,
al Comité de Negociaciones Comerciales a los
efectos del balance en el CNC

22 de marzo de 2010

I. SITUACIÓN DE LOS TRABAJOS

1.1 Desde el proyecto de texto sobre las modalidades (TN/MA/W/103/Rev.3), de fecha 6 de diciembre de 2008, y mi informe de situación con la signatura JOB(08)/133, de fecha 17 de diciembre de 2008, el Grupo de Negociación se ha reunido en 13 ocasiones, ya sea en el contexto de reuniones de transparencia de participación abierta, en las semanas dedicadas al AMNA o a nivel de altos funcionarios.¹ Desde principios de 2009, considero que la situación ha evolucionado en tres esferas, a saber: a) los obstáculos no arancelarios; b) las iniciativas sectoriales en la medida en que los patrocinadores de dichas iniciativas han realizado una labor técnica sustantiva; y c) el establecimiento de las listas.

a) Obstáculos no arancelarios

1.2 En el pasado año se ha realizado una labor muy útil en la esfera de los obstáculos no arancelarios. Inicialmente se preveía abordar en detalle este componente de las negociaciones sobre el AMNA una vez adoptadas las modalidades. No obstante, a principios de 2009, a falta de modalidades y a la espera de su adopción, se estimó que, mientras tanto, los obstáculos no arancelarios eran una esfera en la que se podía hacer una labor útil. Por consiguiente, el Grupo de Negociación celebró varias reuniones específicas sobre los obstáculos no arancelarios. Dichas reuniones brindaron la oportunidad de intercambiar preguntas y respuestas sobre las diversas propuestas relativas a los obstáculos no arancelarios. Hacia finales de año, las sesiones de preguntas y respuestas fueron sustituidas por una negociación más basada en textos en grupos más reducidos. Se centró la atención en las siete propuestas que se consideró que merecían especial atención en el proyecto de texto sobre las modalidades, así como en otra propuesta sectorial/vertical relacionada con los obstáculos técnicos al comercio (OTC) presentada en 2009. Esta última fue examinada por el Grupo porque se refería a un sector que ya era objeto de una propuesta. A estos textos los llamo propuestas del "vagón 1". En 2009 también se presentaron dos propuestas adicionales sobre las cuestiones transversales derivadas de las propuestas sectoriales relacionados con los OTC. Estas propuestas se han refundido ahora en una propuesta "marco" en que se abordan una serie de cuestiones horizontales pertinentes para la comprensión por los Miembros del Acuerdo OTC. En cuanto a las demás propuestas relativas a los obstáculos no arancelarios que evidentemente quedan

¹ A este respecto, quisiera recordar que planteé a los altos funcionarios varias preguntas, con miras a su reunión de la semana del 19 de octubre de 2009, que se reproducen en el anexo I del presente documento.

sobre la mesa y que he calificado de propuestas del "vagón 2", mi intención es celebrar consultas sobre la manera de abordarlas después de este balance.²

1.3 Quisiera hacer las siguientes breves observaciones sobre la situación de las diversas propuestas del "vagón 1" que se están examinando en el Grupo de Negociación.

i) *Propuestas horizontales*

1.4 *Mecanismo horizontal:* Esta propuesta cuenta con un amplio apoyo, pero se sigue expresando preocupación, entre otras cosas, por el alcance propuesto del mecanismo, su relación con la labor de los Comités existentes y su relación con el ESD.

1.5 *Productos remanufacturados:* El texto sobre los productos remanufacturados ha sido objeto de intensos debates. En él se prevé un programa de trabajo que se llevará a cabo en el CCM, pero persisten las preocupaciones sobre, entre otras cosas, la definición de producto remanufacturado y si se justifica una Decisión Ministerial para poner en marcha ese programa de trabajo.

ii) *Propuestas sectoriales³ relacionadas con los OTC*

1.6 *Productos electrónicos y automóviles:* Cuatro propuestas -dos presentadas por un Miembro y otras dos por otro- se refieren a los sectores de los productos electrónicos y del automóvil. Los dos Miembros adoptaron planteamientos diferentes, por ejemplo con respecto a la utilización de normas internacionales pertinentes y los enfoques de la evaluación de la conformidad. Actualmente en el proceso de negociación en curso se está tratando de ver cuáles son los elementos comunes a ambas propuestas en cada sector.

1.7 *Etiquetado de los textiles, las prendas de vestir, el calzado y los artículos de viaje:* El texto presentado ha sido objeto de intensos debates. Se sigue expresando preocupación por determinados aspectos de la propuesta. En particular, se ha debatido qué tipo de medida se presumiría, a reserva de impugnación, que no crea un obstáculo innecesario al comercio internacional, por ejemplo la prescripción de incluir el país de origen en la etiqueta.

1.8 *Productos químicos:* Al principio de este año se presentó una propuesta que se ha debatido por primera vez durante la última semana dedicada al AMNA. Al final de esa semana se distribuyó otra propuesta relativa a este sector. Estas propuestas se examinarán en la misma forma que las demás propuestas sectoriales.

b) *Iniciativas sectoriales*

1.9 La negociación sectorial sigue siendo impulsada por los patrocinadores de esas iniciativas. Durante el primer semestre de 2009, los patrocinadores realizaron una labor técnica detallada para debatir con sus interlocutores comerciales, sobre una base fáctica, cifras, simulaciones sector por sector y análisis país por país. El segundo semestre lo dedicaron a actividades de información. Los

² El documento TN/MA/S/21/Rev.3 contiene una lista exhaustiva de la versión más reciente de las propuestas relativas a los obstáculos no arancelarios, así como de todos los demás documentos distribuidos por los Miembros en relación con las negociaciones sobre los obstáculos no arancelarios desde principios de 2009.

³ Estas propuestas sectoriales se denominan también propuestas verticales o para ramas de producción específicas.

patrocinadores de estas iniciativas han presentado al Grupo de Negociación informes periódicos sobre las actividades realizadas.⁴

c) Establecimiento de las listas

1.10 Como mencioné en el párrafo introductorio, la otra esfera de trabajo en la que el Grupo de Negociación se centró en 2009 fue el establecimiento de las listas (es decir, la labor de elaboración de listas). A este respecto, la Secretaría organizó en julio de 2009 un Taller sobre los ficheros electrónicos de negociación (es decir, listas electrónicas). Con objeto de ayudar a los Miembros, la Secretaría también elaboró un documento de sala con detalles técnicos sobre la forma de establecer las listas. Este taller se consideró útil porque permitió a los Miembros familiarizarse con el contenido de una lista y con la compleja labor de elaborar esos instrumentos. Esta actividad proseguirá si así se solicita.

II. CUESTIONES PENDIENTES

2.1 A mi juicio, hay dos cuestiones principales. La primera se refiere al nivel de ambición, y la segunda a la flexibilidad para casos específicos.

a) Nivel de ambición

2.2 La principal discrepancia sigue siendo la que existe desde julio de 2008, a saber, algunos Miembros piensan que el proyecto de paquete relativo al AMNA (según figura en el documento TN/MA/W/103/Rev.3) no es equilibrado, debido a que el nivel de acceso a los mercados que se contempla para algunos mercados esenciales es, a su juicio, inadecuado y a que falta claridad en cuanto al uso de la flexibilidad. En consecuencia, esos Miembros han tratado de entablar negociaciones bilaterales y/o sectoriales con determinados interlocutores comerciales emergentes con miras a elevar el nivel de ambición. Sin embargo, estos últimos, es decir, los Miembros a quienes se han hecho esas solicitudes, consideran que las contribuciones que se esperan de ellos en el proyecto de paquete relativo al AMNA ya son exigentes y que las posibilidades de acceso adicional a los mercados serán limitadas, a menos que los *demandeurs* paguen un precio adicional, ya sea en la esfera del AMNA o en otras esferas de negociación.

b) Flexibilidad para casos específicos (Sudáfrica, la Argentina y la República Bolivariana de Venezuela)

2.3 Los debates sobre la solicitud de flexibilidad adicional formulada por Sudáfrica no están en la misma etapa que las de los otros dos Miembros.

i) En lo que respecta a **Sudáfrica**, se trabajó intensamente antes de diciembre de 2008, y la situación de esos trabajos se recoge en mi informe (JOB(08)/133). No ha habido más consultas en relación con la solicitud de Sudáfrica, pero, a mi juicio, los debates sobre esta cuestión serían más fructíferos si tuvieran lugar cuando las modalidades estén a punto de finalizarse.

ii) En cuanto a la **Argentina** y a **Venezuela**, celebré consultas con esas delegaciones bilateralmente y en un pequeño grupo a principios de 2009. Sobre la base de esas consultas, consideré que emprender nuevos debates sobre esas dos solicitudes en ese momento era prematuro. Esa sigue siendo mi opinión y creo que los Miembros la comparten.

⁴ En el anexo II del presente documento se reproducen los informes presentados, a petición mía, por los copatrocinadores de las propuestas arancelarias sectoriales sobre la labor que vienen realizando desde principios de 2009.

2.4 No he incluido la "erosión de las preferencias no recíprocas" entre las cuestiones principales, pero quisiera señalar que algunos Miembros que figuran en el Anexo 4 (que son Miembros desproporcionadamente afectados) han manifestado su preocupación por, a su juicio, el limitado número o el limitado valor de las líneas arancelarias que se les han asignado. Muchos Miembros han advertido contra la reapertura de esta cuestión. A este respecto, quisiera recordar que, cuando presenté el proyecto de texto de modalidades en diciembre de 2008, hice la siguiente observación: "había identificado la cuestión de la erosión de las preferencias como una de las más difíciles y quisiera señalar, además, que no se ha podido hallar una solución para algunos Miembros que reclaman que se les incluya en el Anexo 4, y tampoco se ha podido dar satisfacción a determinados Miembros que están actualmente incluidos en dicho Anexo. En consecuencia, la solución que se encontró para esta cuestión tras la reunión ministerial de julio me parece la única viable, y es la que he reflejado en el texto. De cualquier forma, todo es condicional en el sentido más profundo de la palabra." Creo que esta observación sigue siendo válida actualmente.

III. TRABAJOS FUTUROS

3.1 Buena parte de los trabajos futuros del Grupo de Negociación se centrarán en los obstáculos no arancelarios, con miras a tener un conjunto de resultados en forma de textos jurídicos en el momento del establecimiento de las modalidades definitivas. En cuanto a los debates bilaterales y sectoriales que se están manteniendo para mejorar los resultados en la esfera del acceso a los mercados, se trata de un proceso que está en manos de determinados Miembros. Dicho de otro modo, el Grupo de Negociación no interviene en ellas como tal en este momento. A este respecto, quisiera señalar que sería útil informar periódicamente al resto de los Miembros sobre lo que está sucediendo para disipar las preocupaciones que se han expresado por la falta de transparencia en este proceso, y me refiero en particular a las conversaciones bilaterales. La reunión dedicada al balance podría ser un marco adecuado para que los Miembros proporcionaran esa información. En relación con la flexibilidad para casos específicos, pienso que el momento apropiado para tratar esas cuestiones sería cuando nos encontremos en las etapas finales de la negociación de las modalidades.

IV. EVALUACIÓN

4.1 El reto ahora es el calendario. Existe el riesgo de que, con el paso del tiempo, el proyecto de modalidades que figura en el documento TN/MA/W/103/Rev.3 se vuelva más frágil. No hay que olvidar que estas modalidades fueron negociadas en julio de 2008, hace casi dos años. Por esta razón la cuestión de si el proceso bilateral dará lugar al tipo de resultados que se precisan para desbloquear el proceso, y cuándo lo hará, adquiere una importancia primordial. Es evidente que el proceso bilateral no puede continuar *ad infinitum*, y corresponde a los Miembros que participan en él informar cumplidamente a los demás de cuál es la situación y qué perspectivas hay de que ese proceso alcance los resultados deseados.

4.2 El Grupo de Negociación dispone de los elementos necesarios para proseguir las actividades relativas a los obstáculos no arancelarios gracias a las contribuciones presentadas por los proponentes, los documentos de preguntas y respuestas, y las preocupaciones muy directas expresadas por el sector privado, al que se ha consultado tanto en los Miembros desarrollados como en los Miembros en desarrollo.

4.3 Desde el punto de vista del AMNA, un proceso adicional en el que se traten cuestiones específicas como las que se indican en la sección II de mi informe podría proporcionar un nuevo impulso.

ANEXO I

PREGUNTAS DEL PRESIDENTE A LOS ALTOS FUNCIONARIOS - AMNA

Obstáculos no arancelarios

- 1) Desde el pasado mes de diciembre los Miembros han presentado un gran número de documentos sobre los obstáculos no arancelarios que han sido objeto de un intercambio de preguntas y respuestas. ¿Cuáles son en su opinión las próximas etapas en este proceso?
- 2) ¿Están dispuestos los autores de propuestas sobre un mismo tema a colaborar para presentar una propuesta común? De ser así, ¿en qué plazo?
- 3) ¿Cuándo van a presentar textos jurídicos concretos los promotores de determinadas propuestas o ideas? ¿Les parece que principios de noviembre (es decir, cuando está prevista la próxima Semana del AMNA) es una fecha factible?

Erosión de las preferencias

- 1) Con respecto a la solución reflejada en los Anexos 2, 3 y 4 del texto del proyecto de modalidades (TN/MA/W/103/Rev.3), ¿qué piensan de la posibilidad adicional de atender mejor a los Miembros desproporcionadamente afectados?

Iniciativas sectoriales

- 1) ¿Cómo describirían el proceso en curso los patrocinadores de las iniciativas sectoriales? ¿Hay alguna iniciativa sectorial que parezca prometedora?
- 2) ¿Estamos refiriéndonos realmente a las iniciativas sectoriales en su forma actual o más bien a líneas arancelarias concretas (o un subconjunto de líneas arancelarias)? De ser así, ¿se trata de obtener un mayor acceso a los mercados para esas líneas arancelarias o más bien de asegurar que no queden abarcadas por la flexibilidad?

Flexibilidad para casos específicos

- 1) ¿Coinciden con el Presidente en que hasta no se hayan abordado las demás cuestiones no será posible buscar soluciones para la Argentina y Venezuela?
- 2) ¿Están de acuerdo en que para Sudáfrica disponemos de una base para proseguir los trabajos?

Establecimiento de las listas

- 1) ¿Debe prepararse una exposición sobre el establecimiento de listas para la reunión de Altos Funcionarios de noviembre?

ANEXO II

COMUNICACIONES DE LOS PROPONENTES

Vehículos automóviles y sus partes (Japón)

Hemos intentado llamar la atención de Miembros clave sobre esta iniciativa sectorial. Seguiremos tratando de encontrar una posibilidad de eliminar los aranceles aplicables a los vehículos automóviles.

Bicicletas y sus partes (Singapur; Suiza; Tailandia y Taipei Chino)

Herramientas de mano (Taipei Chino)

Material deportivo (Estados Unidos; Noruega; Singapur; Suiza y Taipei Chino)

Desde el primer semestre de 2009 se han celebrado consultas bilaterales con los comerciantes clave y los Miembros interesados con respecto a las iniciativas sectoriales sobre el "material deportivo", las "bicicletas y sus partes" y las "herramientas de mano". Dichas consultas están dirigidas por los Miembros y se basan en análisis estadísticos de los perfiles comerciales y arancelarios de los Miembros de que se trate. Además, la WFSGI (Federación Mundial de la Industria de Artículos de Deporte) ha reafirmado, tanto en 2009 como en 2010, su apoyo a la iniciativa sobre el "material deportivo".

Los copatrocinadores de estas tres iniciativas sectoriales están convencidos de que su éxito beneficiará particularmente a los países en desarrollo Miembros. Están satisfechos con los debates constructivos que se han llevado a cabo hasta el momento, y proseguirán la labor de información, haciendo esfuerzos especiales para adoptar disposiciones adecuadas que faciliten la participación de los países en desarrollo Miembros.

Productos químicos (Canadá; Estados Unidos; Japón; Noruega; Singapur; Suiza; Taipei Chino y Unión Europea)

Desde enero de 2009, los copatrocinadores de la iniciativa sobre los productos químicos han celebrado tres rondas importantes de consultas con Miembros de la OMC, que se han centrado en lo siguiente: 1) el carácter globalizado de esta rama de producción; 2) los aranceles y corrientes comerciales internacionales; 3) la inversión, producción y comercio mundiales en este sector, y el papel cada vez mayor de los países en desarrollo; y 4) la manera en que los aranceles aplicables a los insumos químicos añaden costos a otros productos agrícolas y no agrícolas. Estos debates han tenido por objeto facilitar las consultas de los Miembros relativas a la participación en la iniciativa sectorial sobre los aranceles aplicables a los productos químicos.

Productos electrónicos y eléctricos (Corea; Estados Unidos; Hong Kong, China; Japón; Singapur y Tailandia)

Desde enero de 2009, los copatrocinadores de la iniciativa sobre el sector de los productos electrónicos y eléctricos han celebrado una serie de consultas con varios posibles participantes tanto en Ginebra como en las capitales. Los debates se han centrado principalmente en los perfiles comerciales y arancelarios de los Miembros a fin de comprender mejor en qué medida es necesaria la flexibilidad, por ejemplo, el trato especial y diferenciado respecto de la eliminación de los aranceles o el período de aplicación. Organizaremos nuevas actividades de información dirigidas a Miembros clave, con el objetivo de lograr un paquete más aceptable para los principales comerciantes y productores del sector de productos electrónicos y eléctricos.

Pescado y productos de pescado (Canadá; Hong Kong, China; Islandia; Noruega; Nueva Zelandia; Omán; Singapur; Tailandia y Uruguay)

Nueva Zelandia y los copatrocinadores han seguido promoviendo la iniciativa sectorial sobre el pescado y los productos de pescado, en particular mediante una serie de reuniones de información celebradas desde septiembre de 2009 que se han centrado en el análisis de los perfiles arancelarios y las corrientes comerciales de diversos Miembros. Este año, los copatrocinadores desearían proseguir y ampliar este tipo de debates con miras a posibles negociaciones ulteriores sobre una iniciativa sectorial para el pescado. Los copatrocinadores siguen haciendo hincapié en que esta iniciativa sectorial podría contribuir a que la Ronda tuviera un resultado significativo en materia de desarrollo.

Productos forestales (Canadá; Estados Unidos; Hong Kong, China; Nueva Zelandia; Singapur; Suiza; Tailandia y Ucrania)

Desde enero de 2009, los principales Miembros comerciantes de productos forestales han celebrado numerosas consultas bilaterales y plurilaterales, impulsadas por ellos, para examinar los perfiles arancelarios y comerciales a nivel individual y sectorial. Estos debates, basados en hechos, les han permitido analizar en detalle las posibles esferas de sensibilidad, así como los beneficios económicos que el éxito de la iniciativa sectorial sobre los productos forestales aportaría a los Miembros de la OMC -incluso cuando existen acuerdos de libre comercio- en previsión de negociaciones plurilaterales sobre dicha iniciativa.

Piedras preciosas y joyería (Australia; Canadá; Estados Unidos; Hong Kong, China; Japón; Noruega; Singapur; Suiza; Tailandia; Taipei Chino y Unión Europea)

Desde el segundo semestre de 2009, los copatrocinadores de la iniciativa relativa al sector de las piedras preciosas y la joyería han celebrado una serie de consultas con varios de los principales productores y comerciantes, y con posibles productores y comerciantes de este sector, para dar a conocer esta iniciativa. Las consultas se han celebrado por separado con algunos Miembros y también a nivel regional, y se han centrado fundamentalmente en los perfiles comerciales y arancelarios de los Miembros. Se han recibido muestras de interés y también se han expresado algunas preocupaciones específicas en relación con el comercio en este sector. Actualmente, los copatrocinadores del proyecto de modalidades sectoriales sobre las piedras preciosas y la joyería son 11 y constituyen aproximadamente el 70 por ciento del comercial mundial en este sector. Los copatrocinadores seguirán realizando esfuerzos para contar con el mayor número posible de Miembros que puedan estar interesados con objeto de mejorar aún más todos los elementos del proyecto de modalidades sobre las piedras preciosas y la joyería.

Libre acceso a una mejor atención de la salud (Estados Unidos; Singapur; Suiza y Taipei Chino)

Desde junio de 2009, los copatrocinadores de la iniciativa sobre "libre acceso a una mejor atención de la salud" (en adelante, "mejor atención de la salud") han celebrado consultas bilaterales con muchos de los grandes comerciantes de productos sanitarios. Los debates, basados en hechos, han permitido examinar los detalles técnicos de los perfiles comerciales y arancelarios de la industria de productos sanitarios de esos Miembros (que comprende productos farmacéuticos y dispositivos médicos). Sobre la base de estos debates, los copatrocinadores han tratado de entender mejor las características de las distintas corrientes comerciales y condiciones de acceso a los mercados en este ámbito, así como las sensibilidades de este sector. Han intentado además identificar, con un cierto grado de detalle, los intereses económicos que se beneficiarían del éxito de la iniciativa sobre una "mejor atención de la salud". Los copatrocinadores seguirán realizando esfuerzos y manteniendo debates, a nivel bilateral y plurilateral, acerca de la iniciativa sobre una "mejor atención de la salud" porque creen que ésta reviste interés para todos los Miembros.

Materias primas (Emiratos Árabes Unidos y Australia)

Los copatrocinadores de la iniciativa sectorial sobre materias primas han proseguido las actividades de información celebrando consultas sobre la propuesta con distintos Miembros. Los copatrocinadores seguirán haciendo esfuerzos para incluir a más participantes.

Máquinas industriales (Canadá; Estados Unidos; Japón; Noruega; Singapur; Suiza; Taipei Chino y Unión Europea)

Desde abril de 2009, los principales Miembros comerciantes de máquinas industriales han celebrado consultas bilaterales y plurilaterales, impulsadas por los Miembros, para examinar los perfiles arancelarios y comerciales a nivel individual y sectorial y para analizar la relación existente entre dichos productos y el desarrollo económico de los Miembros, así como los recientes anuncios de reducciones arancelarias unilaterales hechos por algunos Miembros. Estos debates, basados en hechos, les han permitido analizar en detalle las posibles esferas de sensibilidad, así como los beneficios que el éxito de la iniciativa sectorial sobre las máquinas industriales aportaría a los Miembros de la OMC, en previsión de negociaciones sobre dicha iniciativa.

Textiles, vestido y calzado (Unión Europea)

Desde el segundo semestre de 2009, la UE ha organizado una reunión de información acerca de la iniciativa sectorial sobre los textiles, el vestido y el calzado, y ha celebrado consultas bilaterales y plurilaterales al respecto. Estas actividades han tenido por objetivo dar a conocer a los Miembros la situación comercial y arancelaria de estos productos, lo que les debería permitir evaluar con mayor facilidad una posible participación en las negociaciones.

Juguetes (Hong Kong, China; Taipei Chino)

Hemos tratado de animar a los Miembros a sumarse a esta iniciativa sectorial con miras a lograr una mayor reducción de los aranceles en este sector. En función de las respuestas de los Miembros, seguiremos examinando la posibilidad de desarrollar aún más esta iniciativa.
