

# ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

TN/C/14  
21 de abril de 2011

(11-2084)

---

## Comité de Negociaciones Comerciales

### INFORME DEL DIRECTOR GENERAL SOBRE SUS CONSULTAS ACERCA DE LAS NEGOCIACIONES SECTORIALES EN LA ESFERA DEL AMNA

1. En la reunión del CNC del 29 de marzo indiqué que mantendría consultas con varios Miembros a fin de comprender la importancia de las divergencias relativas al acceso a los mercados en las negociaciones sectoriales sobre el AMNA. Indiqué asimismo que, una vez concluidas esas consultas, mi intención era informar a todos los Miembros de los resultados, en aras de la transparencia y la no exclusión.

2. El presente informe ofrece un resumen fáctico de las consultas que he celebrado individualmente con siete Miembros, a saber, Australia, el Brasil, China, los Estados Unidos, la India, el Japón y la Unión Europea.

#### Resumen fáctico

3. De conformidad con lo dispuesto en la Declaración Ministerial de Hong Kong, las negociaciones sectoriales sobre el AMNA se realizan para alcanzar el objetivo general de reducir o, según proceda, eliminar los aranceles, sin que la participación sea obligatoria. Estas negociaciones conciernen esencialmente a unos 30 Miembros de la OMC que aplican la fórmula.

4. Llevé a cabo las consultas planteando a cada participante una serie de preguntas sobre sus prioridades sectoriales, sus opiniones concretas acerca del enfoque basado en cestas de productos y/u otros posibles enfoques, los detalles de los productos que son objeto de peticiones y ofertas, la contribución respectiva de los recortes basados en la fórmula y las iniciativas sectoriales al nivel general de ambición en la esfera del AMNA, así como las posibles transacciones en el marco del AMNA y con otras esferas de la negociación.

5. Algunos de esos Miembros han celebrado unas cuantas reuniones bilaterales a nivel de Embajadores a lo largo de los últimos meses. Otros mantuvieron esos contactos bilaterales en 2010. Todos ellos han participado en varias reuniones bilaterales y plurilaterales a nivel técnico, incluso con otros Miembros de la OMC.

6. Ninguno de los siete Miembros excluye totalmente la posibilidad de participar en iniciativas sectoriales. Todos me han indicado que estaban dispuestos a participar en una o más de esas iniciativas, dependiendo de los elementos específicos del trato y de la forma en que se tuviera en cuenta la sensibilidad que despiertan determinadas líneas arancelarias.

7. Los Miembros que buscan un acceso adicional a los mercados mediante las iniciativas sectoriales indicaron que para ellos los sectores prioritarios eran los siguientes: productos químicos; máquinas industriales; productos electrónicos y eléctricos; una mejor atención de la salud; productos forestales; materias primas; y piedras preciosas y joyería. La importancia dada a cada uno de los sectores variaba según los Miembros, y algunos de ellos también señalaron aspectos sensibles en algunos de esos sectores.

8. China, la India y el Brasil precisaron que no buscaban un mayor acceso a los mercados mediante las iniciativas sectoriales. Cada uno de ellos mencionó aspectos sensibles concretos en esos sectores, resultando especialmente problemático el de los productos químicos y en menor medida el de los productos electrónicos y eléctricos. Esos Miembros indicaron asimismo una serie de sectores en los que podrían considerar la posibilidad de participar, dependiendo de los elementos específicos del trato.

9. Los Miembros han discutido el "enfoque basado en cestas de productos" como una posible estructura para los recortes arancelarios sectoriales. Los debates han sido de carácter general y muestran que hay opiniones diferentes sobre el número de cestas que habría que utilizar, el modo en que se deberían asignar los productos a cada cesta y el trato que se daría a los productos comprendidos en cada cesta. Se puede decir que cada uno de esos Miembros tiene su propia visión del enfoque basado en cestas de productos.

10. El nivel de detalle de la cobertura sectorial de productos también variaba según los participantes. Algunos hicieron peticiones a las otras partes indicando los productos para los que desearían recortes arancelarios adicionales. En el caso de los productos químicos, esto se hizo por medio de una lista ilustrativa de capítulos de productos. Sin embargo, no tengo conocimiento de ningún debate en el que se abordaran productos o líneas arancelarias específicos o transacciones específicas. No hubo una negociación activa propiamente dicha.

11. En lo que respecta al trato, también había opiniones diversas. Por un lado, oí decir que era necesario que la mayor parte de los productos comprendidos en los sectores elegidos -en particular el de los productos químicos- pasara a cero. Otros Miembros opinaban que la finalidad del proceso era lograr recortes que fueran más allá de los basados en la fórmula de manera equilibrada y realista, sin excluir los recortes que no lleguen a cero. Se explicaron distintos medios técnicos para conseguir eso. Por otro lado, había Miembros para los que reducir la mayor parte de los aranceles a cero no era posible. Según los cálculos facilitados durante las consultas, la eliminación de los aranceles sobre los productos químicos, las máquinas industriales y los productos eléctricos y electrónicos equivaldría prácticamente a la aplicación de la fórmula suiza con un coeficiente 4 en el caso de los países desarrollados que participan en las consultas (en lugar del coeficiente 8 que figura en las modalidades relativas al AMNA que hay actualmente sobre la mesa) y con un coeficiente 8 aproximadamente en el caso de los países en desarrollo (en lugar del coeficiente 20-22).

12. Pero donde había diferencias más importantes era en el tema de la función de las negociaciones sectoriales para lograr el nivel general de ambición en las negociaciones sobre el AMNA. Por un lado, se dijo que era necesario que las iniciativas sectoriales complementaran el resultado de las reducciones arancelarias basadas en la fórmula, proporcionando un acceso a los mercados considerablemente mayor. El objetivo de las iniciativas sectoriales sería reequilibrar las dispares contribuciones de los países desarrollados y emergentes y lograr la armonización de sus aranceles, cuando no su igualación. En otras palabras, la meta de las negociaciones sectoriales sería que los países emergentes "alcanzaran" a los países desarrollados en cuanto al nivel de apertura de los mercados. Otros Miembros indicaron que la fórmula suiza debía ser el principal determinante del nivel general de ambición de las negociaciones sobre el AMNA. Las iniciativas sectoriales debían considerarse un complemento de las reducciones arancelarias logradas con la fórmula. En este sentido, algunos de ellos reiteraron el carácter no obligatorio de la participación en las iniciativas sectoriales así como los vínculos entre el nivel de ambición en el AMNA y en la agricultura.

## **Evaluación**

13. Como se desprende de lo anterior, existe una brecha fundamental en las expectativas depositadas en las iniciativas sectoriales. No se trata de un problema técnico, que puede resolverse mediante ajustes en la estructura de las iniciativas sectoriales. Por una parte, están los que consideran

que las reducciones arancelarias logradas con la fórmula son insuficientes para cumplir sus expectativas sobre el nivel de ambición de la Ronda de Doha en relación con los aranceles industriales. Aducen que la fórmula sólo prevé limitados recortes de los aranceles aplicados en los países emergentes. También sostienen que, dado que el nivel de los aranceles industriales de los países desarrollados ya es bajo y que las reducciones de la fórmula se aplicarían sin excepciones, no tendrían más argumentos para obtener en el futuro reducciones de los aranceles industriales de las economías emergentes. En consecuencia, consideraban que la Ronda de Doha era la última oportunidad para armonizar los aranceles con las economías emergentes. Para eso, se debía eliminar el grueso de los aranceles sobre los productos químicos, la maquinaria industrial y los productos eléctricos y electrónicos. Por otra parte, están los que estiman que la fórmula permite lograr un considerable nivel de ambición. Estos Miembros destacan las reducciones arancelarias unilaterales que han acometido muchos países en desarrollo desde la Ronda Uruguay y la importancia de que se consoliden en la Ronda de Doha. También indican que, por primera vez en la historia del sistema multilateral de comercio, los países en desarrollo están reduciendo sistemáticamente sus aranceles, incluidos algunos de sus aranceles aplicados. En cuanto a las iniciativas sectoriales, esos Miembros las consideran un medio para mejorar el nivel de ambición, pero a su juicio esas negociaciones deben ser fieles al mandato de la Ronda de Doha, y ser equilibradas y proporcionales. Sobre esta última cuestión, algunos Miembros destacan los esfuerzos desproporcionados que los países emergentes tendrían que realizar para eliminar los aranceles sobre los productos químicos, la maquinaria industrial y los productos eléctricos y electrónicos, teniendo en cuenta que actualmente los países desarrollados aplican aranceles muy bajos.

14. En definitiva, existen opiniones fundamentalmente distintas en cuanto al nivel de ambición que ofrece la versión actual de la fórmula suiza, sobre si las contribuciones de los distintos Miembros son proporcionales y equilibradas así como sobre cuál es la contribución de las iniciativas sectoriales. Creo que nos enfrentamos a una evidente brecha política que, tal como están las cosas en el marco actual del AMNA, y a juzgar por lo que he escuchado en mis consultas, al día de hoy no se puede superar.

---