

Guía elemental - Negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas

¿Qué son los productos no agrícolas?

Por "productos no agrícolas" se entienden todos los productos no abarcados por el Acuerdo sobre la Agricultura. Dicho de otro modo, en la práctica, el término incluye los productos manufacturados, los combustibles y los productos de las industrias extractivas, el pescado y productos de pescado y los productos de la silvicultura. En ocasiones se denominan "productos industriales" o "manufacturas".

¿Por qué es tan importante el acceso a los mercados para los productos no agrícolas?

En los últimos años, los productos no agrícolas han representado cerca del 90 por ciento de las exportaciones mundiales de mercancías.

¿Qué resultados se obtuvieron en la Ronda Uruguay con respecto a los aranceles sobre los productos no agrícolas?

La Ronda Uruguay dio lugar a mejoras significativas del acceso a los mercados para los productos no agrícolas en los mercados de los países desarrollados, ya que los promedios arancelarios pasaron del 6,3 al 3,8 por ciento. En el caso de los países en desarrollo, la contribución más importante adoptó la forma de nuevas consolidaciones arancelarias. La cobertura de las consolidaciones de los productos no agrícolas de los países en desarrollo aumentó del 21 al 73 por ciento, lo que ha incrementado considerablemente la previsibilidad del comercio.

¿Qué significan las consolidaciones arancelarias y cómo funcionan?

Una consolidación arancelaria es un nivel máximo que un Miembro no puede superar cuando aplica un arancel. Dicho de otro modo, es el máximo arancel que puede aplicar un Miembro. No obstante, esos tipos no son inamovibles. Se pueden aumentar o retirar siempre que se otorgue una compensación a los Miembros de la OMC afectados por esa acción.

El arancel aplicado es el arancel efectivamente aplicado. Puede ser inferior al tipo consolidado, en cuyo caso la diferencia se denomina "agua" o "excedente de consolidación".

¿Por qué el PDD prevé negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas?

A pesar de las mejoras significativas en el acceso a los mercados para los productos no agrícolas obtenidas en las rondas anteriores del GATT y de la Ronda Uruguay, los aranceles siguen siendo un obstáculo importante para el comercio mundial, puesto que las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria siguen existiendo.

¿Cómo se recortaron los aranceles en las rondas anteriores?

En las primeras rondas del GATT, los aranceles se recortaron de manera selectiva, producto por producto, mediante peticiones y ofertas hechas entre los participantes. Sin embargo, más adelante las partes contratantes decidieron utilizar fórmulas para efectuar una reducción arancelaria general. Por ejemplo, durante la Ronda Kennedy (fórmula de reducción lineal) y en la Ronda de Tokio (fórmula suiza), los países desarrollados aplicaron fórmulas, pero con varias excepciones. En la Ronda Uruguay los participantes en desarrollo y desarrollados negociaron sus reducciones arancelarias empleando diversos métodos destinados a alcanzar un objetivo de reducción media comparable a la de la Ronda de Tokio (una reducción de un tercio).

¿Por qué se ha acordado un enfoque basado en una fórmula en las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas?

Tras intensos debates, los participantes reconocieron las ventajas dimanantes del enfoque basado en una fórmula. Un enfoque de este tipo permite garantizar la transparencia (cada Miembro sabrá cómo los demás Miembros reducen sus aranceles); la eficacia (procedimiento más sencillo que el enfoque de peticiones y ofertas), la equidad (la reducción arancelaria depende de normas, no del "poder de negociación"); y la previsibilidad (es fácil prever los resultados de las negociaciones).

¿Cómo se aplicarán las flexibilidades previstas para los países en desarrollo y los PMA?

Flexibilidad en la fórmula: Se han mantenido algunos debates sobre la posibilidad de prever un segundo coeficiente más elevado para los Miembros en desarrollo en la fórmula, pero esto está vinculado a otras disposiciones en materia de flexibilidad para los Miembros en desarrollo.

Disposiciones en materia de flexibilidad para los países en desarrollo: De acuerdo con el Marco de Julio de 2004, los países en desarrollo se beneficiarían de períodos de aplicación más largos para sus reducciones arancelarias; y elegirían entre: 1) aplicar reducciones inferiores a las basadas en la fórmula respecto del [10%] como máximo de sus líneas arancelarias que representen hasta el [10%] del valor de sus importaciones; o 2) no aplicar reducciones basadas en la fórmula, o mantener líneas sin consolidar respecto del [5%] como máximo de sus líneas arancelarias que representen hasta el [5%] del valor de sus importaciones.

Países menos adelantados: No se exige a los países menos adelantados participantes que apliquen la fórmula ni que participen en el enfoque sectorial; su contribución consiste en incrementar sustancialmente la cobertura de sus consolidaciones a niveles acordes a sus necesidades y su nivel de desarrollo.

Otras disposiciones sobre trato especial y diferenciado: 12 países en desarrollo cuyas consolidaciones abarquen menos del [35%] quedarán exentos de las reducciones basadas en la fórmula, pero en cambio contribuirán consolidando sus aranceles a un nivel medio que no exceda del promedio general de los aranceles consolidados de todos los países en desarrollo después de la Ronda Uruguay.

Miembros de reciente adhesión: Estos Miembros también se beneficiarán de disposiciones especiales en materia de reducciones arancelarias.

¿Qué es un obstáculo no arancelario?

No existe una definición oficial pero, en términos generales, se trata de cualquier medida distinta de un arancel que proteja a una rama de producción nacional. Muchas medidas no arancelarias están fundadas en un objetivo legítimo (como la protección de la salud humana) y se pueden introducir de forma compatible con el régimen de la OMC. La finalidad de algunos acuerdos, como el Acuerdo MSF o el Acuerdo OTC es permitir que los gobiernos puedan tener debidamente en cuenta esos objetivos legítimos, y al mismo tiempo reducir al mínimo su repercusión en el comercio y evitar la tentación de que se utilicen para encubrir medidas proteccionistas.

¿Cómo se abordan los obstáculos no arancelarios en las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas?

El Grupo de Negociación ha procedido a identificar, clasificar por categoría y examinar los diversos obstáculos no arancelarios. Muchos de los problemas ocasionados por esos obstáculos se resuelven a nivel bilateral, mientras que otros se tratan de manera sectorial. Algunos también están regulados por otros acuerdos multilaterales aplicables a los obstáculos no arancelarios. También se esperan resultados sobre los obstáculos no arancelarios de otros grupos de negociación, como el Grupo de Negociación sobre la Facilitación del Comercio. Los resultados de las negociaciones sobre obstáculos no arancelarios tendrán un efecto multilateral, y por tanto beneficiarán a todos los Miembros.

¿De qué manera el resultado de la Ronda de Doha en el ámbito del acceso a los mercados para los productos no agrícolas mejorará las condiciones de acceso a los mercados para los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo?

Es importante señalar que los Miembros en desarrollo tienen una base de exportación diversa. Como consecuencia de la aplicación del enfoque basado en una fórmula, las crestas arancelarias, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria disminuirán o desaparecerán completamente. Por consiguiente, se abrirán oportunidades de acceso a los mercados tanto en los mercados de los Miembros desarrollados como en los de otros Miembros en desarrollo. Este acceso se mejorará aún más mediante iniciativas sectoriales que los Miembros participantes en ellas pondrán en práctica sobre una base NMF. El trato de los obstáculos no arancelarios en la presente Ronda debería asimismo mejorar el acceso a los mercados de los Miembros. El acceso a los mercados para los productos de los PMA ha mejorado, y se espera que mejore tanto en los mercados de los países desarrollados como en los mercados de los países en desarrollo. En este sentido, el mandato de Doha postula que los Miembros desarrollados y otros Miembros que estén en condiciones de hacerlo concedan acceso libre de derechos y de contingentes para los productos originarios de los PMA en una fecha que se determinará. Por otra parte, con la ampliación de la cobertura de las consolidaciones y la reducción de los excedentes de consolidación las condiciones de acceso a los mercados se volverán más seguras.