

# ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

WT/TPR/OV/10  
15 de noviembre de 2004

(04-4850)

---

Órgano de Examen de las Políticas Comerciales

## REVISTA GENERAL DE LA EVOLUCIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL INTERNACIONAL

Informe anual del Director General

### 1. Introducción

1. El comercio y las inversiones extranjeras directas (IED) han seguido impulsando el crecimiento de la economía mundial; de hecho, según el FMI, se prevé que en 2004 el crecimiento del PIB real a escala mundial será de cerca del 5 por ciento<sup>1</sup>, su ritmo más rápido desde hace algún tiempo. En el caso del grupo de países de la OCDE, en particular, tanto las importaciones como las exportaciones de bienes y servicios crecieron a un ritmo anual del 9 por ciento aproximadamente (en términos reales) durante el segundo trimestre de 2004.<sup>2</sup> El comercio ha crecido rápidamente en la mayoría de los países en desarrollo. Casi la mitad del aumento del comercio y el crecimiento mundiales durante el año pasado correspondió a los Estados Unidos y China.<sup>3</sup> Las IED disminuyeron en 2003 (último año para el que se dispone de datos), pero las dirigidas a los países en desarrollo en su conjunto aumentaron un 9 por ciento, especialmente en África y Asia. China es en la actualidad el principal país de destino para las IED, seguida de Francia y los Estados Unidos.

2. El firme crecimiento registrado en los Estados Unidos y China, con la consiguiente demanda de importaciones, ha estimulado en los últimos años en sus interlocutores comerciales un crecimiento orientado a la exportación. Sin embargo, en el Japón (hasta hace poco tiempo) y en la zona del euro el crecimiento ha sido relativamente lento, lo que ha contribuido a crear desequilibrios económicos a escala mundial, inclusive en el comercio internacional y las corrientes de capital. China, cuyo PIB creció un 8,7 por ciento anual en el segundo trimestre de 2004<sup>4</sup> y que en la actualidad ocupa el cuarto lugar entre los países con mayor comercio<sup>5</sup>, se ha convertido en un importante motor de crecimiento en la economía mundial, al que se debe una gran proporción del aumento del comercio internacional.

3. En septiembre de 2004, en su *World Economic Outlook*, el FMI elevó al 5 por ciento sus proyecciones para 2004 y pronosticó un fuerte crecimiento de los países desarrollados y en desarrollo para los dos años siguientes. En opinión del FMI, la actual recuperación, que parece ser amplia y firme, es el resultado de la aplicación de políticas macroeconómicas mucho más apropiadas durante los últimos años.<sup>6</sup> Aunque el gran avance logrado en las negociaciones de la OMC a finales de julio

---

<sup>1</sup> FMI, 2004, *World Economic Outlook*, septiembre, [Perspectivas de la economía mundial, septiembre de 2004, aún no disponible en español a la fecha de publicación del presente informe], capítulo 1, página 1.

<sup>2</sup> Estadísticas de la OCDE. Disponibles en línea en: [www.oecd.org/dataoecd/55/27/18628014.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/55/27/18628014.pdf).

<sup>3</sup> *The Economist*, "The Dragon and the Eagle", 30 de septiembre de 2004.

<sup>4</sup> [http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/monthlydata/t20031110\\_402177688.htm](http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/monthlydata/t20031110_402177688.htm).

<sup>5</sup> OMC, 2004, *Informe sobre el Comercio Mundial*.

<sup>6</sup> FMI, 2004, *World Economic Outlook*, septiembre, capítulo 1, página 6.

de 2004 debería ser motivo de optimismo en lo que respecta a la recuperación económica y al crecimiento a largo plazo, hay varios factores que podrían dar lugar a cierto riesgo de deterioro de las perspectivas económicas mundiales.

4. El reciente aumento de los precios del petróleo supone un riesgo, aunque, dada la credibilidad antiinflacionista de los bancos centrales, "probablemente tendrá menos consecuencias para el crecimiento económico y la inflación que en la década de los 70."<sup>7</sup> A finales de septiembre los precios superaron los 50 dólares EE.UU. por barril, lo que supone un aumento de casi 15 dólares desde el final de junio y de más de 25 dólares desde el comienzo de 2002. Según el Organismo Internacional de Energía y la OCDE, un aumento sostenido de 10 dólares en el precio del petróleo reduce el crecimiento del PIB real de los países de la OCDE en 0,4 puntos porcentuales en el primero y el segundo de los años con precios más altos.<sup>8</sup> Las pérdidas correspondientes en el PIB de Asia y de los países pobres muy endeudados serían de 0,8 y 1,6 puntos porcentuales, respectivamente; la pérdida de PIB en el África Subsahariana superaría los 3 puntos porcentuales. El aumento de los precios de la energía podría propiciar también tensiones inflacionarias en un momento en que algunos bancos centrales han empezado a aplicar una política monetaria más restrictiva y a subir los tipos de interés para reducir esas tensiones.<sup>9</sup>

5. Otro motivo de preocupación es que tal vez se estén desvaneciendo los efectos estimulantes de la política monetaria y fiscal de los Estados Unidos en la demanda interna. En los Estados Unidos, principal motor del crecimiento mundial en los últimos años, el presupuesto ajustado en función del ciclo ha pasado de un superávit del 1,1 por ciento en 2001 a un déficit del 3,2 por ciento previsto para este año<sup>10</sup>, el ahorro personal ha descendido al 0,9 por ciento de la renta disponible en agosto de 2004<sup>11</sup> y, en consecuencia, los consumidores siguen estando muy endeudados. El resultado es que los déficits estructurales de la balanza comercial y por cuenta corriente son cada vez mayores; los desequilibrios conexos en el comercio bilateral podrían inducir actitudes proteccionistas y redundar en perjuicio de las relaciones comerciales internacionales.<sup>12</sup> Como consecuencia del "doble

---

<sup>7</sup> Alan Greenspan, "Oil", Observaciones formuladas ante la *National Italian American Foundation*, Washington D.C., 15 de octubre de 2004. La mayor credibilidad de los bancos centrales a la hora de controlar la inflación no es el único factor que hace que el equilibrio entre el crecimiento y los efectos inflacionistas del alza de los precios del petróleo resulte menos penoso. En particular, la intensidad petrolífera de la producción ha registrado un notable descenso desde el decenio de 1970. Además, la economía mundial, cada vez más integrada, ha fomentado un aumento de la competencia, lo que reduce el margen de que disponen los productores para incrementar los precios.

<sup>8</sup> Organismo Internacional de Energía, 2004, "Analysis of the Impact of High Oil Prices on the Global Economy", mayo.

<sup>9</sup> Según el OIE, en los países de la OCDE la inflación aumentaría en medio punto porcentual y el desempleo en una décima de punto porcentual.

<sup>10</sup> Datos de la Oficina del Presupuesto del Congreso de los Estados Unidos. Disponible en línea en: <http://www.cbo.gov/showdoc.cfm?index=5802&sequence=2>.

<sup>11</sup> <http://www.bea.gov/bea/newsrel/pinewsrelease.htm>, 6 de octubre de 2004.

<sup>12</sup> Es interesante señalar que el Consejo de Asesores Económicos (2004, página 257), en el Informe Económico del Presidente del último año, sostiene que "los déficits bilaterales, como el déficit comercial de los Estados Unidos con China, no revelan *nada* acerca de las fuerzas económicas subyacentes en uno u otro país". Además, afirma que "aunque los obstáculos al comercio son motivo de preocupación, no existe ningún punto de vista económico desde el cual un déficit bilateral sea bueno o malo. Sería una coincidencia extraordinaria que todos los países tuvieran un comercio equilibrado con cada uno de sus interlocutores. Una de las ventajas del sistema financiero internacional es que libera a los países de estas limitaciones bilaterales; los déficits y superávits bilaterales son una consecuencia natural de un comercio mundial en el que participan muchos países."

déficit" presupuestario y por cuenta corriente, es posible que la economía de los Estados Unidos se esté volviendo más vulnerable a las perturbaciones internas o externas. Estas perturbaciones pueden consistir en: aumentos bruscos de los precios del petróleo; en descensos de los precios de activos como la vivienda; o en un cambio de actitud por parte de los países de Asia Oriental, especialmente el Japón y China, que haga que se muestren reacios a enviar sus excedentes de ahorro a los Estados Unidos para financiar ese gran "doble déficit", con lo que podría producirse un desestabilizador cambio de sentido de las corrientes internacionales de capital. (En 2003, China, el Japón y otros países de Asia Oriental financiaron más de la mitad del déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos.<sup>13</sup>) Una reducción del crecimiento en los Estados Unidos podría tener repercusiones negativas a escala mundial.

6. También se plantea la cuestión del "aterrizaje suave" de China<sup>14</sup>, que en opinión general hará que el crecimiento se reduzca a un 7- 8 por ciento, cifra sustancialmente inferior a la tasa anual del 9-11 por ciento registrada durante los últimos años. Por suave que sea, el aterrizaje podría causar ciertas dificultades a los países que mantienen relaciones comerciales con China. Esto sucedería, en particular, en el Japón y varias otras economías de Asia Oriental cuya recuperación económica depende en gran medida de las exportaciones a China y también a los Estados Unidos; un aterrizaje más brusco sería aún peor. Huelga decir que una aminoración del crecimiento en China y los Estados Unidos, que son los dos mayores consumidores de petróleo, mitigaría la presión ejercida por la demanda sobre los precios del petróleo (así como de otras materias primas) y posiblemente contribuiría a frenar la tendencia alcista de los tipos de interés.

7. El auge económico de China ha tenido una gran importancia en la recuperación económica del Japón, cuyas exportaciones a China representaron en el último año dos tercios del crecimiento total de sus exportaciones y un cuarto del crecimiento de su PIB real. Si se tienen también en cuenta los gastos de inversión de los exportadores, entre un tercio y la mitad del crecimiento del PIB del Japón es imputable a China.<sup>15</sup> Puesto que la recuperación impulsada por las exportaciones está contribuyendo a resolver los problemas estructurales del Japón, el crecimiento anualizado del PIB real, del 4,2 por ciento en el segundo trimestre de 2004, ha reavivado la esperanza de que, después de más de un decenio de resultados económicos bastante desalentadores, pudiera haberse iniciado una recuperación sostenida. Sin embargo, si la demanda interna en el Japón (así como en otros países de Asia Oriental) no es lo suficientemente firme, seguirá siendo vulnerable a la coyuntura descendente en el extranjero, y especialmente en los Estados Unidos y China.

8. La zona del euro sigue dependiendo mucho de la demanda exterior. Esto sucede especialmente en Alemania, la mayor economía de la zona, donde el crecimiento de la demanda de bienes de consumo continúa siendo lento, por lo que la recuperación está impulsada en gran medida por las exportaciones.

9. Otro motivo de preocupación es la situación financiera del sector público en las seis principales economías industrializadas (los Estados Unidos, el Japón, Alemania, el Reino Unido,

---

<sup>13</sup> FMI, 2004, *World Economic Outlook*, septiembre, capítulo 1, página 6.

<sup>14</sup> Aunque el saldo global del comercio de China está cercano al equilibrio, la expansión de sus inversiones ha favorecido la entrada neta de IED en gran escala, especialmente para las industrias manufactureras orientadas a la exportación. Al tener un tipo de cambio fijo en relación con el dólar EE.UU., la acumulación resultante de divisas ha provocado un rápido crecimiento de la oferta monetaria y de los préstamos bancarios que ha contribuido a aumentar la inflación: el IPC, por ejemplo, se incrementó un 5,3 por ciento anual en agosto de 2004.

<sup>15</sup> *The Economist*, "The Sun eventually rises", 30 de septiembre de 2004.

Francia e Italia<sup>16</sup>), donde a largo plazo el creciente gasto público ocasionado por el envejecimiento de su población podría agravar los déficit fiscales de carácter estructural y el alto grado de endeudamiento de los gobiernos (como proporción del PIB). Varios países en desarrollo (como la India) se encuentran también en una difícil situación fiscal.<sup>17</sup>

10. Las actuales previsiones del FMI con respecto al crecimiento económico mundial señalan como otro posible factor de riesgo de empeoramiento la situación de los sistemas financieros de algunos países, especialmente de Asia. Los países asiáticos, incluidos los más afectados por la crisis financiera, han avanzado mucho en lo que concierne al fortalecimiento de sus sistemas bancarios (habiendo conseguido muchos de ellos un coeficiente de garantía muy superior al 8 por ciento exigido por el Banco de Pagos Internacionales), aunque es necesario hacer un mayor esfuerzo. Además, sus bancos centrales han acumulado reservas por valor de unos 2 billones de dólares EE.UU. en divisas de bajo rendimiento para protegerse contra la inestabilidad financiera. Sin embargo, el hecho de que las autoridades de algunos de estos países consideren necesario evitar que sus monedas suban y mantener los superávits de la cuenta corriente acumulando una cantidad tan grande de divisas parece indicar que tal vez no confían lo suficiente en la capacidad de sus sistemas financieros para resistir bruscos cambios de sentido de las corrientes de capital extranjero.

## 2. Aranceles

11. Como resultado de las sucesivas rondas de negociaciones comerciales multilaterales celebradas bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y su sucesora, la Organización Mundial del Comercio (OMC), los aranceles impuestos a los bienes industriales importados han disminuido en forma muy pronunciada. De hecho, cuando se hayan cumplido plenamente los compromisos contraídos en la Ronda Uruguay, el promedio general de los aranceles NMF ponderado en función de las importaciones correspondiente a los productos industriales habrá bajado a menos del 4 por ciento en los países industrializados. Lo que en apariencia es *un bajo nivel actual de protección arancelaria podría llevar a pensar que los aranceles ya no constituyen un impedimento importante al comercio internacional*, en especial en lo que respecta a los productos industriales en los países industrializados y que, en consecuencia, no son un tema importante en el Programa de Doha para el Desarrollo.<sup>18</sup> No obstante, incluso en los países industrializados, la existencia de "crestas" arancelarias en algunos sectores, en especial los textiles y el vestido y la agricultura, indica que las pérdidas de eficiencia y de bienestar neto causadas por la protección arancelaria en esos sectores pueden ser elevadas. Es también probable que las pérdidas y los costos para los consumidores sean elevados en los países en desarrollo, en los que la protección arancelaria global tiende a ser mayor que en los países industrializados, constituyendo de ese modo un impedimento no solamente al comercio entre países industrializados y países en desarrollo (comercio Norte-Sur), sino también al comercio entre países en desarrollo (comercio Sur-Sur). Otras características poco satisfactorias de los aranceles son: la falta de consolidaciones arancelarias unida a las diferencias considerables entre los tipos *efectivamente aplicados* y los tipos *consolidados*, principalmente en los países en desarrollo; la utilización de tipos específicos opacos (en oposición a los tipos *ad valorem*) y de contingentes arancelarios; y la progresividad arancelaria.

12. Considerable atención se presta al denominado grupo "Cuadrilateral" de grandes entidades comerciantes (el Canadá, las Comunidades Europeas (CE), el Japón y los Estados Unidos), porque los aranceles de estos Miembros pueden tener repercusiones graves para sus interlocutores comerciales,

---

<sup>16</sup> FMI, 2004, *World Economic Outlook*, septiembre, capítulo 1, página 14, cuadro 1.4.

<sup>17</sup> FMI, 2004, *World Economic Outlook*, septiembre, capítulo 1, páginas 35 y 38.

<sup>18</sup> Los aranceles no solamente constituyen un obstáculo para las importaciones, también son una "carga" implícita sobre las exportaciones, en la medida en que éstas comprenden insumos importados a los que se imponen derechos.

en particular los que son países en desarrollo o países menos adelantados (PMA). Lo mismo puede decirse, aunque en menor grado, de los aranceles aplicados por cuatro grandes países en desarrollo, a saber, el Brasil, China, la India y Sudáfrica.<sup>19</sup> El empleo de aranceles por la Cuadrilateral y por esos cuatro países en desarrollo para impedir el acceso a sus mercados puede causar pérdidas de bienestar a escala mundial y en el plano interno, entre otras razones porque tiende a dificultar los esfuerzos de los países en desarrollo por lograr un crecimiento impulsado por las exportaciones.<sup>20</sup> Esos Miembros de la OMC merecen también especial atención porque desempeñan una función rectora en las actuales negociaciones.

13. En el cuadro 1 se incluyen algunos indicadores sintéticos sencillos que revelan el nivel y la estructura de los aranceles de la Cuadrilateral en 1995, antes de la aplicación de las reducciones arancelarias de la Ronda Uruguay (o en 1996, si no se dispone de datos para 1995) y en el año más reciente sobre el que se dispone de cifras.<sup>21</sup> También se incluyen los indicadores correspondientes a la plena aplicación de los compromisos de la Ronda Uruguay (y del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI)); éstos últimos son interesantes, porque ofrecen un punto de referencia para las actuales negociaciones arancelarias en la OMC. Los mismos indicadores se consignan en el cuadro 2 para China, la India, el Brasil y Sudáfrica, en la medida en que se disponía de datos. Los indicadores arancelarios correspondientes a aquellos otros Miembros que fueron objeto de un examen de las políticas comerciales en 2003/2004, a saber, Belice, Benin, Burkina Faso, Jamaica, la República de Corea, Malí, Noruega, Rwanda, Singapur, Sri Lanka y Suiza, figuran en el cuadro del apéndice 1.

---

<sup>19</sup> Desde que se adhirió a la OMC en 2001, China ha desalojado al Canadá del cuarto lugar entre los países cuyo comercio es más alto.

<sup>20</sup> Hay una posibilidad teórica de que el crecimiento de las exportaciones reduzca el bienestar económico si dicho crecimiento provoca un deterioro de la relación de intercambio del país exportador lo suficientemente intenso como para contrarrestar con creces los beneficios primarios derivados del crecimiento. Este fenómeno, conocido como crecimiento "empobrecedor" (Bhagwati, 1958), rara vez se observa en la práctica. Véase Bhagwati Jagdish, 1958, "Immiserizing Growth: A geometrical Note", *Review of Economic Studies* 25, páginas 201-204).

<sup>21</sup> La metodología usada para calcular los indicadores de aranceles que aparecen en este cuadro y otros se explica en Daly, Michael, e Hiroaki Kuwahara, 1998, "The Impact of the Uruguay Round on Tariff and Non-Tariff Trade Barriers in the Quad", *The World Economy* 21(1), páginas 207-234.

**Cuadro 1**  
**Estructura de los aranceles NMF en la Cuadrilateral**  
 (Porcentajes)

	Estados Unidos <sup>a</sup>			Comunidades Europeas			Japón <sup>b</sup>			Canadá		
	1996	2002	F.C. <sup>c</sup>	1995 <sup>d</sup>	2004	F.C. <sup>e</sup>	Ejercicio económico de 1996	Ejercicio económico de 2004	F.C. <sup>f</sup>	1995 <sup>d</sup>	2002	F.C. <sup>g</sup>
<b>Aranceles consolidados<sup>h</sup></b>												
1 Líneas arancelarias consolidadas (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	100,0 <sup>i</sup>	100,0 <sup>i</sup>	100,0 <sup>i</sup>	..	100,0	100,0	98,9	98,9	98,9	..	..	99,7
2 Promedio simple de los tipos consolidados	..	..	4,6	..	6,5	6,3	10,3	6,4	6,4	..	..	8,4
Productos agropecuarios (SA 01-24)	..	..	8,1	..	16,7	16,3	..	16,8	16,8	..	..	23,1
Productos industriales (SA 25-97)	..	..	4,0	..	3,7	3,6	..	3,9	3,9	..	..	5,8
Productos agropecuarios (definición OMC)	..	..	8,3	..	16,6	16,3	..	18,4	18,4	..	..	24,4
Productos no agropecuarios (definición OMC)	..	..	4,0	..	4,1	4,0	..	3,7	3,7	..	..	5,7
Textiles y vestido	..	..	9,0	..	8,0	8,0	9,8	6,7	6,7	..	..	12,2
3 Contingentes arancelarios (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	..	..	1,9	..	3,3	3,3	1,6	1,6	1,6	..	..	2,2
4 Líneas arancelarias libres de derechos (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	..	..	37,6	..	26,8	28,0	..	40,9	40,9	..	..	29,7
5 Aranceles no <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	..	..	10,8	..	9,9	10,1	..	6,3	6,3	..	..	5,1
6. Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	..	..	0,2	..	2,7	3,5	..	1,5	1,5	..	..	0,2
7 Tipos consolidados "de puro estorbo" (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>j</sup>	..	..	6,7	..	6,8	6,4	..	1,0	1,0	..	..	1,1
<b>Aranceles efectivamente aplicados</b>												
8. Promedio simple de los tipos aplicados	6,4	5,1	n.a.	10,2	6,5	n.a.	9,0	6,3	n.a.	13,2	6,8	n.a.
Productos agropecuarios (SA 01-24)	10,0	9,5	n.a.	23,7	16,6	n.a.	n.a.	16,1	n.a.	28,6	21,2	n.a.
Productos industriales (SA 25-97)	5,7	4,2	n.a.	6,6	3,7	n.a.	n.a.	3,8	n.a.	10,5	4,2	n.a.
Productos agropecuarios (definición OMC)	10,3	9,8	n.a.	24,5	16,5	n.a.	n.a.	17,7	n.a.	30,3	21,7	n.a.
Productos no agropecuarios (definición OMC)	5,7	4,2	n.a.	6,9	4,1	n.a.	n.a.	3,7	n.a.	10,4	4,2	n.a.
Textiles y vestido	11,5	9,7	n.a.	10,4	8,0	n.a.	8,7	6,7	n.a.	18,4	9,9	n.a.
9. "Crestas" arancelarias nacionales (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>k</sup>	4,0	5,3	n.a.	4,0	5,8	n.a.	n.a.	6,4	n.a.	1,4	1,6	n.a.
10. "Crestas" arancelarias internacionales (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>l</sup>	8,9	6,3	n.a.	11,0	8,6	n.a.	n.a.	7,4	n.a.	17,0	9,8	n.a.

	Estados Unidos <sup>a</sup>			Comunidades Europeas			Japón <sup>b</sup>			Canadá		
	1996	2002	F.C. <sup>c</sup>	1995 <sup>d</sup>	2004	F.C. <sup>e</sup>	Ejercicio económico de 1996	Ejercicio económico de 2004	F.C. <sup>f</sup>	1995 <sup>d</sup>	2002	F.C. <sup>g</sup>
11. Desviación típica global de los tipos arancelarios	13,4	13,2	n.a.	16,5	11,5	n.a.	40,8	23,2	n.a.	30,0	24,4	n.a.
12. Coeficiente de variación de los tipos arancelarios	2,1	2,4	n.a.	1,6	1,8	n.a.	n.a.	3,7	n.a.	2,3	3,6	n.a.
13. Contingentes arancelarios (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	1,9	1,9	n.a.	3,3	3,3	n.a.	1,6	1,6	n.a.	2,2	2,2	n.a.
14. Líneas arancelarias libres de derechos (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	18,2	31,2	n.a.	9,4	26,9	n.a.	34,9	41,6	n.a.	18,2	49,0	n.a.
15. Aranceles no <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	14,1	12,1	n.a.	10,2	9,9	n.a.	7,1	6,6	n.a.	7,4	3,9	n.a.
16. Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	3,1	0,0	n.a.	2,0	2,7	n.a.	n.a.	1,4	n.a.	5,8	0,5	n.a.
17. Tipos aplicados "de puro estorbo" (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>j</sup>	8,9	12,6	n.a.	1,0	6,8	n.a.	n.a.	1,1	n.a.	1,2	2,2	n.a.

.. No disponible.

F.C. Tipo final consolidado

n.a. No aplicable.

a Los Estados Unidos imponen sus derechos *ad valorem* sobre el precio "f.o.b." (franco a bordo), con lo cual se excluye el costo del seguro y el flete. Por el contrario, la mayoría de los demás Miembros de la OMC, entre ellos las Comunidades Europeas, el Japón y el Canadá, imponen derechos de importación *ad valorem* sobre el precio "c.i.f.", que incluye esos costos. Como el precio c.i.f. supera al precio f.o.b. en una cantidad igual a los gastos de seguros y fletes, un arancel cobrado sobre el precio f.o.b. da menos protección que otro cobrado al mismo tipo sobre el precio c.i.f.

b Sobre la base del ejercicio económico.

c Sobre la base del arancel de 1998.

d Arancel anterior a la Ronda Uruguay.

e Sobre la base del arancel de 1999.

f Sobre la base del arancel del ejercicio económico de 2004.

g Sobre la base del arancel de 2000.

h Los cálculos se basan solamente en los aranceles consolidados.

i Dos líneas, aplicables al petróleo crudo, no están consolidadas.

j Son tipos "de puro estorbo" los superiores a cero pero inferiores o iguales al 2 por ciento.

k Las crestas arancelarias nacionales se definen como los tipos que superan tres veces el promedio simple global de los tipos aplicados (indicador 8).

l Las crestas arancelarias internacionales se definen como los tipos superiores al 15 por ciento.

Nota: Se excluyen de los cálculos los tipos aplicables dentro de contingentes. Se han utilizado los equivalentes *ad valorem* (EAV) de los derechos no *ad valorem* cuando se disponía de ellos. En caso contrario, se ha utilizado el componente *ad valorem* para los tipos compuestos y alternativos.

Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC, basados en datos facilitados por los Miembros.

**Cuadro 2****Estructura de los aranceles NMF en determinados países en desarrollo**  
(Porcentajes)

		China			Brasil			India			Sudáfrica		
		1996	2002	F.C. <sup>a</sup>	2000	2004	F.C. <sup>b</sup>	1997/ 98	2001/02	F.C. <sup>c</sup>	1997	2002	F.C. <sup>d</sup>
<b>Aranceles consolidados<sup>e</sup></b>													
1.	Líneas arancelarias consolidadas (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>e</sup>	n.a.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	67,0	73,3	73,3	96,3	96,2	96,3
2.	Promedio simple de los tipos consolidados	..	12,4	9,9	..	..	30,2	..	..	50,6	..	..	20,9
	Productos agropecuarios (SA 01-24)	..	17,9	14,5	..	..	35,8	..	..	115,7	..	..	46,8
	Productos industriales (SA 25-97)	..	11,4	9,1	..	..	29,5	..	..	37,7	..	..	18,1
	Productos agropecuarios (definición OMC)	..	18,2	15,2	..	..	35,3	..	..	114,7	..	..	43,5
	Productos no agropecuarios (definición OMC)	..	11,5	9,0	..	..	29,6	..	..	36,2	..	..	18,1
	Textiles y vestido	..	17,6	11,5	..	..	34,7	..	..	29,9	..	..	26,8
3.	Contingentes arancelarios (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	..	0,8	0,8	..	..	0,0	..	..	..	..	..	3,9
4.	Líneas arancelarias libres de derechos (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	..	4,3	7,6	..	..	0,7	..	..	0,3	..	..	10,2
5.	Aranceles no <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	..	0,0	0,0	..	..	0,0	..	..	6,4	..	..	0,0
6.	Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	..	0,0	0,0	..	..	0,0	..	..	6,4	..	..	0,0
7.	Tipos consolidados "de puro estorbo" (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>f</sup>	..	1,9	2,4	..	..	0,0 <sup>g</sup>	..	..	0,0	..	..	0,0
<b>Aranceles efectivamente aplicados</b>													
8.	Promedio simple de los tipos aplicados	23,6	12,3	n.a.	13,7	10,4	n.a.	35,3	32,3	n.a.	15,0	11,4	n.a.
	Productos agropecuarios (SA 01-24)	35,4	18,0	n.a.	12,9	10,4	n.a.	33,8	41,7	n.a.	11,3	11,5	n.a.
	Productos industriales (SA 25-97)	21,7	11,3	n.a.	13,8	10,4	n.a.	35,6	30,8	n.a.	15,4	11,4	n.a.
	Productos agropecuarios (definición OMC)	33,8	18,2	n.a.	12,6	10,2	n.a.	35,2	40,7	n.a.	9,4	9,6	n.a.
	Productos no agropecuarios (definición OMC)	22,1	11,3	n.a.	13,8	10,5	n.a.	35,4	31,0	n.a.	15,7	11,6	n.a.
	Textiles y vestido	32,8	17,5	n.a.	20,3	17,2	n.a.	43,7	31,3	n.a.	35,1	24,4	n.a.
9.	"Crestas" arancelarias nacionales (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>h</sup>	1,1	1,8	n.a.	0,0	0,6	n.a.	0,2	1,3	n.a.	4,0	3,9	n.a.
10.	"Crestas" arancelarias internacionales (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>i</sup>	55,2	17,2	n.a.	41,3	26,8	n.a.	90,5	96,8	n.a.	39,4	34,9	n.a.
11.	Desviación típica global de los tipos arancelarios	17,4	9,1	n.a.	6,7	7,0	n.a.	14,5	13,0	n.a.	17,8	12,6	n.a.
12.	Coeficiente de variación de los tipos arancelarios	0,7	0,7	n.a.	0,5	0,7	n.a.	0,4	0,4	n.a.	1,2	1,1	n.a.
13.	Contingentes arancelarios (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	..	0,8	n.a.	0,0	0,0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	4,2	3,8	n.a.
14.	Líneas arancelarias libres de derechos (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	1,9	4,8	n.a.	1,5	10,4	n.a.	1,4	1,1	n.a.	42,4	43,4	n.a.



		China			Brasil			India			Sudáfrica		
		1996	2002	F.C. <sup>a</sup>	2000	2004	F.C. <sup>b</sup>	1997/ 98	2001/02	F.C. <sup>c</sup>	1997	2002	F.C. <sup>d</sup>
15	Aranceles no <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	0,0	0,7	n.a.	0,0	0,0	n.a.	0,2	5,3	n.a.	25,6	25	n.a.
16	Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	0,0	0,7	n.a.	0,0	0,0	n.a.	0,2	5,3	n.a.	25,6	25,0	n.a.
17.	Tipos aplicados "de puro estorbo" (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>f</sup>	1,0	1,9	n.a.	0,8	15,1	n.a.	0,0	0,0	n.a.	0,2	0,0*	n.a.

.. No disponible.

n.a. No aplicable.

\* Insignificante.

F.C. Tipo final consolidado.

a Sobre la base del arancel de 2002.

b Sobre la base del arancel de 2004.

c Sobre la base del arancel de 2001/02. En los promedios no se incluyen las líneas a escala de 6 dígitos del SA en las que se han consolidado a tipos distintos partes de las mismas.

d Sobre la base del arancel de 2001.

e Los cálculos se basan solamente en las líneas arancelarias consolidadas. Se incluyen los tipos consolidados plenamente y los consolidados parcialmente

f Son tipos "de puro estorbo" los superiores a cero pero inferiores o iguales al 2 por ciento.

g Las crestas arancelarias nacionales se definen como los tipos que superan tres veces el promedio simple global de los tipos aplicados (indicador 8).

h Las crestas arancelarias internacionales se definen como los tipos superiores al 15 por ciento.

Nota: Se excluyen los tipos aplicables dentro de contingentes. En los cálculos se excluyen los tipos específicos y se incluye la parte *ad valorem* de los tipos compuestos y alternativos.

Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC, basados en datos facilitados por los Miembros.

## Aranceles NMF consolidados

14. Las consolidaciones arancelarias son un elemento clave de la liberalización del comercio porque reducen la incertidumbre acerca de los regímenes comerciales de los Miembros. Además de alcanzar niveles más elevados de consolidación en los productos industriales, todos los Miembros consolidaron prácticamente todas sus líneas arancelarias de productos agropecuarios como resultado del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. La Cuadrilateral ha consolidado cerca del 100 por ciento de sus líneas arancelarias. La aplicación completa de los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay dará por resultado promedios simples de los tipos consolidados relativamente bajos para los productos industriales en los países desarrollados, a pesar de que hay grandes diferencias entre productos. Mientras que el promedio simple de los tipos NMF consolidados de la Ronda Uruguay variará entre el 4,6 por ciento en los Estados Unidos y el 8,4 por ciento en el Canadá, el promedio para los productos agropecuarios es entre dos y cinco veces más alto que el correspondiente a los productos industriales. Con respecto a estos últimos, los tipos consolidados más altos corresponden a los textiles y el vestido y el promedio posterior a la Ronda Uruguay varía entre el 6,7 por ciento en el Japón y el 12,2 por ciento en el Canadá. Mientras que el Brasil, China y Sudáfrica también han consolidado la mayoría, si no la totalidad, de sus líneas arancelarias, la India ha consolidado menos de las tres cuartas partes. El promedio de los tipos finales consolidados (una vez aplicados los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay) oscila entre cerca del 10 por ciento en China y más del 50 por ciento en la India.

### Aranceles NMF aplicados

15. Los aranceles NMF aplicados en la Cuadrilateral por lo general coinciden con los tipos consolidados o se aproximan mucho a ellos. En 2002 el promedio para todos los productos oscilaba entre el 5,1 por ciento en los Estados Unidos y el 6,8 por ciento en el Canadá; la Cuadrilateral registró un promedio del 6,2 por ciento. Sin embargo, estos bajos niveles medios de los aranceles aplicados encubren el hecho de que los productos agropecuarios y las prendas de vestir están sujetos a tipos medios mucho más altos, del 16,4 y el 8,6 por ciento, respectivamente. Esos promedios de los aranceles NMF aplicados (lo mismo que los de los consolidados) tienden a infravalorar el nivel global de protección arancelaria. En concreto, no incluyen determinados derechos específicos para los que no se dispone de equivalentes *ad valorem*; tales derechos suelen ocultar "crestas" arancelarias. Por ejemplo, en el caso de las CE y el Japón, no se disponía de los equivalentes *ad valorem* para el 2,7 por ciento y el 1,5 por ciento, respectivamente, de las líneas arancelarias sujetas a derechos no *ad valorem* (cuadro 1).

16. Los aranceles tienden a ser mucho más altos en los países en desarrollo; por ejemplo, el tipo arancelario NMF medio aplicado por China (2002) fue del 12,3 por ciento, aunque ahora equivale a alrededor de la mitad del nivel de 1996 (cuadro 2). Cuando haya cumplido plenamente sus compromisos, China registrará un tipo medio consolidado del 9,9 por ciento, lo que significa que los tipos aplicados tendrán que reducirse hasta este nivel, por lo menos. El promedio de los tipos arancelarios NMF aplicados en el Brasil (2004) y Sudáfrica (2002) fue del 10,4 y del 11,4 por ciento, respectivamente. En cambio, el promedio registrado en la India (2001/2002) fue del 32,2 por ciento, uno de los más elevados entre los países en desarrollo.<sup>22</sup> Mientras que, al entrar en China y la India, las importaciones de productos agropecuarios adeudan aranceles considerablemente más elevados, en promedio, que los que se aplican a los productos no agrícolas, en el Brasil y en Sudáfrica los productos agropecuarios están sujetos a aranceles prácticamente similares o incluso más bajos que los que se aplican a los productos no agrícolas. Al contrario de lo que ocurre en la India, China, el Brasil y Sudáfrica también imponen aranceles relativamente elevados a los textiles, las prendas de vestir y el calzado.

17. Un posible motivo de peso que explica el nivel tan elevado de los tipos arancelarios NMF aplicados en la India y en algunos otros países en desarrollo Miembros es el hecho de que los aranceles también son una fuente importante de ingresos fiscales. De ello se deduce que la reforma arancelaria puede tener repercusiones considerables para los ingresos de esos países, y las reducciones de los aranceles medios aplicados dependen en gran medida de las reformas fiscales, que tienen por objeto reducir la dependencia de los impuestos en frontera para obtener ingresos.<sup>23</sup> Sin embargo, la posible caída de los ingresos ocasionada por reducciones generalizadas de los tipos arancelarios aplicados se puede mitigar eliminando exenciones y otras concesiones en los aranceles de los Miembros; además, en la medida en que los recortes amplios de los aranceles aplicados se reflejen en menores precios internos para los productos importados, el monto de los ingresos que se recaudan (con el arancel y los impuestos internos indirectos) puede aumentar si la demanda de esos productos responde a ese estímulo en medida suficiente. El apoyo financiero (de instituciones como el FMI o el Banco Mundial) podría tal vez ayudar a los países en desarrollo a hacer frente a la disminución de los ingresos fiscales resultante de las reducciones de los aranceles aplicados. En la mayoría de los casos, un IVA de base amplia constituiría una fuente de ingresos fiscales mucho menos distorsionante que los aranceles, siempre que puedan superarse las trabas administrativas a dicho impuesto.

---

<sup>22</sup> El promedio simple de los tipos NMF no incluye las exenciones o concesiones que también se ofrecen en régimen NMF y que pueden hacer que el tipo arancelario efectivo se reduzca considerablemente.

<sup>23</sup> Las negociaciones sobre reducciones arancelarias en la OMC conciernen únicamente a los tipos NMF consolidados; tales reducciones afectarán a los ingresos por concepto de aranceles si tienen por efecto una reducción de los tipos efectivamente aplicados.

18. Por lo común, en los países en desarrollo, entre ellos la India, el Brasil y Sudáfrica (pero no China), los tipos de los aranceles NMF aplicados son notablemente inferiores a los tipos consolidados, lo cual crea un margen considerable para aumentar los aranceles aplicados y así infundir un grado de imprevisibilidad al arancel. Esta diferencia es consecuencia de dos factores: la negociación de consolidaciones a tipos máximos y las reducciones unilaterales de los aranceles aplicados.

19. Los llamados aranceles "de puro estorbo" (cuyos tipos aplicados son superiores a cero pero no mayores del 2 por ciento)<sup>24</sup> afectan a no menos del 12,6 por ciento de todas las líneas arancelarias en los Estados Unidos y al 6,8 por ciento en las Comunidades Europeas, mientras que en el Japón afectan únicamente al 1,1 por ciento. En el Brasil estos aranceles abarcan el 15,1 por ciento de la totalidad de las líneas arancelarias. En cambio, abarcan únicamente el 1,9 por ciento en China y son insignificantes en la India y en Sudáfrica.

### **Dispersión de los aranceles y "crestas" arancelarias**

20. Las pérdidas de eficiencia asociadas con los aranceles dependen no sólo de los niveles medios de los tipos NMF aplicados, sino también de la dispersión de los tipos entre los distintos productos. Para cualquier arancel medio dado, cuanto mayor es la dispersión de los tipos, mayor es la probabilidad de que las decisiones de los consumidores y los productores sufran distorsiones causadas por la estructura arancelaria. Entre los países de la Cuadrilateral, se sigue protegiendo de las importaciones a una serie de sectores con la aplicación de tipos NMF que triplican o más el promedio nacional ("crestas" internas). Esas "crestas" abarcan desde el 1,6 por ciento de las líneas arancelarias en el Canadá hasta niveles situados entre el 5,3 y el 6,4 por ciento en los Estados Unidos, las CE y el Japón. En general, las crestas arancelarias se concentran en la agricultura y los productos alimenticios, debido en parte a la "arancelización", y en los textiles y el vestido, que tienden a caracterizarse por la alta intensidad de mano de obra (gráfico 1). La exportación de muchos de esos productos reviste un gran interés para los países en desarrollo; por ejemplo, las exportaciones de los PMA se ven afectadas en forma desproporcionada por las crestas arancelarias de la Cuadrilateral.<sup>25</sup> Resulta por ello adecuado que el problema de las crestas arancelarias ocupe un lugar destacado en el Programa de Doha para el Desarrollo. En la mayoría de los países en desarrollo (y menos adelantados), las crestas arancelarias internas tienden a ser menos frecuentes, debido en gran parte a los mayores niveles globales de protección arancelaria existentes en esos países. En China, por ejemplo, las crestas abarcan únicamente el 1,8 por ciento de las líneas arancelarias. En Sudáfrica, la proporción es del 3,9 por ciento, mientras que es insignificante en la India (1,3 por ciento) y el Brasil (0,6 por ciento). En esos países, aunque efectivamente aparecen crestas en la agricultura y los productos alimenticios, así como en los textiles y el vestido, son menos pronunciadas que en la Cuadrilateral (gráfico 2).

---

<sup>24</sup> No existe ninguna definición convenida en la OMC de los aranceles "de puro estorbo".

<sup>25</sup> El valor de las importaciones de la Cuadrilateral sujetas a crestas arancelarias internacionales (es decir, tipos que exceden del 15 por ciento) fue de cerca de 93.000 millones de dólares EE.UU. en 1999 y aproximadamente el 60 por ciento de ellas procedía de países en desarrollo. Ello representa alrededor del 5 por ciento de las exportaciones totales de los países en desarrollo a la Cuadrilateral. Los productos sujetos a crestas representaban entre el 15 y el 30 por ciento de las exportaciones totales de esos países a los Estados Unidos, las CE y el Canadá. Los Miembros de la Cuadrilateral pueden recaudar hasta 22.000 millones de dólares EE.UU. en ingresos arancelarios sobre las importaciones sujetas a esas crestas arancelarias; la mitad de esa suma es aportada por los exportadores de países en desarrollo, y los exportadores de los PMA pueden financiar hasta 200 millones de dólares EE.UU. de ingresos arancelarios, a pesar de las preferencias (véase Francis Ng y Marcelo Olarreaga, 2002 "Tariff Peaks and Preferences" en B. Hoekman, A. Mattoo y P. English (editores), *Development, Trade and the WTO* (Banco Mundial)). Esta situación bien podría haber experimentado algún cambio debido a las preferencias unilaterales concedidas por los Estados Unidos y las CE en el marco de la AGOA y de la iniciativa "Todo menos armas", respectivamente.

21. En general, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo Miembros, un movimiento hacia aranceles más bajos y más uniformes tiende a mejorar la asignación de los recursos y a elevar, por lo tanto, el bienestar económico.<sup>26</sup> Los aranceles elevados y dispares fomentan la ineficiencia al penalizar actividades eficientes, incluidas las exportaciones; por promover una economía de costo elevado, reducen la competitividad de los exportadores. Los impuestos en la frontera aplicados a las importaciones en realidad se desplazan a las exportaciones. La reducción de la dispersión arancelaria tenderá a disminuir esos efectos desfavorables.

22. Se calcula que, si los Miembros de la Cuadrilateral otorgaran a los PMA un acceso libre de derechos para los productos que están sujetos a crestas arancelarias, las exportaciones de los PMA a esos importantes mercados aumentarían entre el 30 y el 60 por ciento, es decir, en no menos de 2.500 millones de dólares EE.UU.; esta suma equivale a un aumento del 11 por ciento en las exportaciones totales de los PMA.<sup>27</sup> Parte de ese aumento de las exportaciones de los PMA se produciría a expensas de otros países en desarrollo.

---

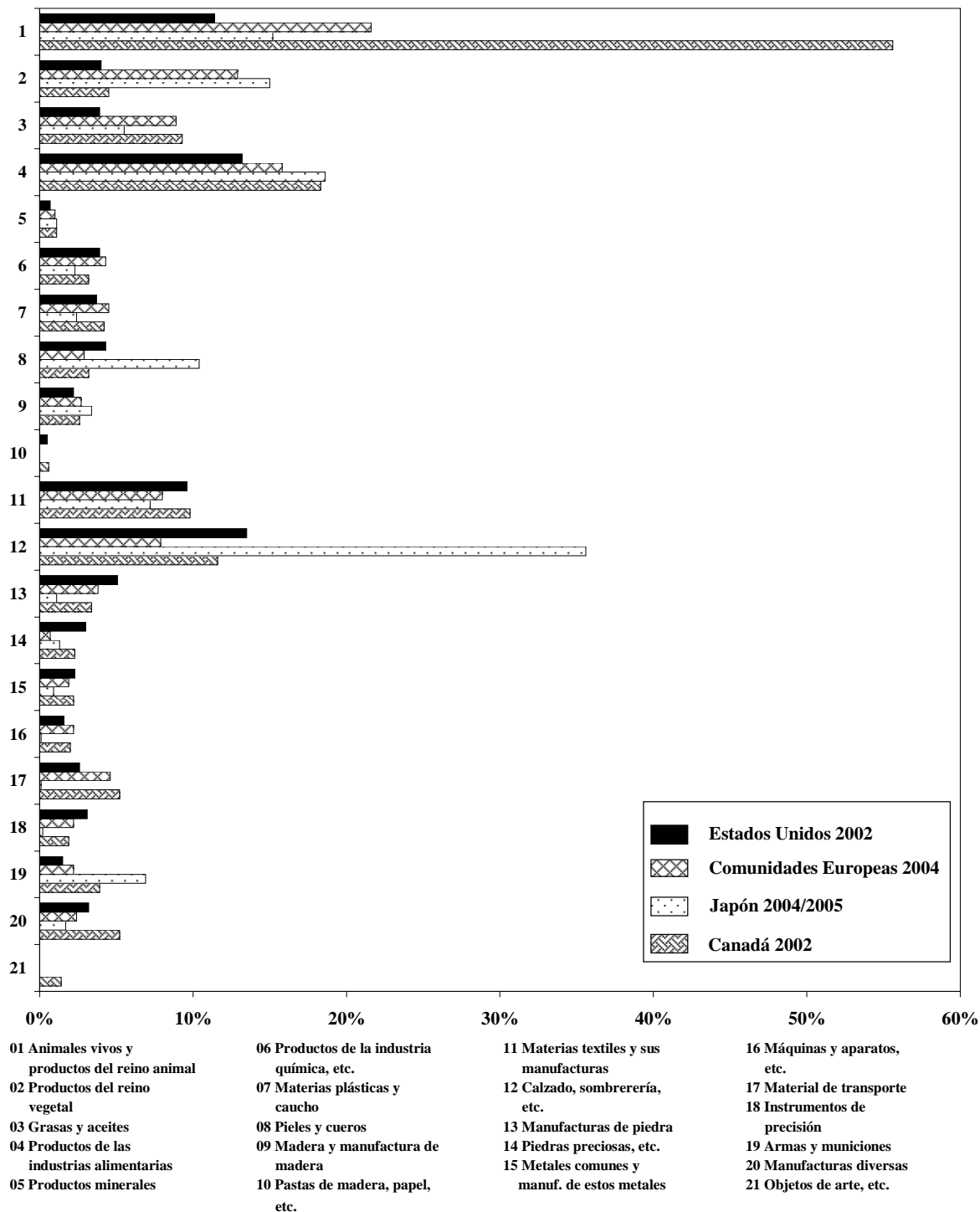
<sup>26</sup> En rigor, un arancel nominal uniforme distinto de cero reduce al mínimo el costo neto en bienestar de esa protección sólo si la elasticidad de la demanda de importaciones es uniforme entre los distintos productos y los efectos en los precios de los bienes intercambiables son insignificantes. Sin embargo, los aranceles uniformes pueden ser convenientes porque simplifican los trámites administrativos y por motivos políticos. China y Mongolia constituyen sendos ejemplos de Miembros que tienen aranceles bajos y prácticamente uniformes.

<sup>27</sup> Hoekman, Bernard, Francis Ng y Marcelo Olarreaga, 2002 "Reducing Agriculture Tariffs Versus Domestic Support: What's More Important for Developing Countries?", CEPR Discussion Paper N° 3576.

## Gráfico 1

Promedio simple de los tipos arancelarios NMF para la "Cuadrilateral", por secciones del SA

Secciones del SA



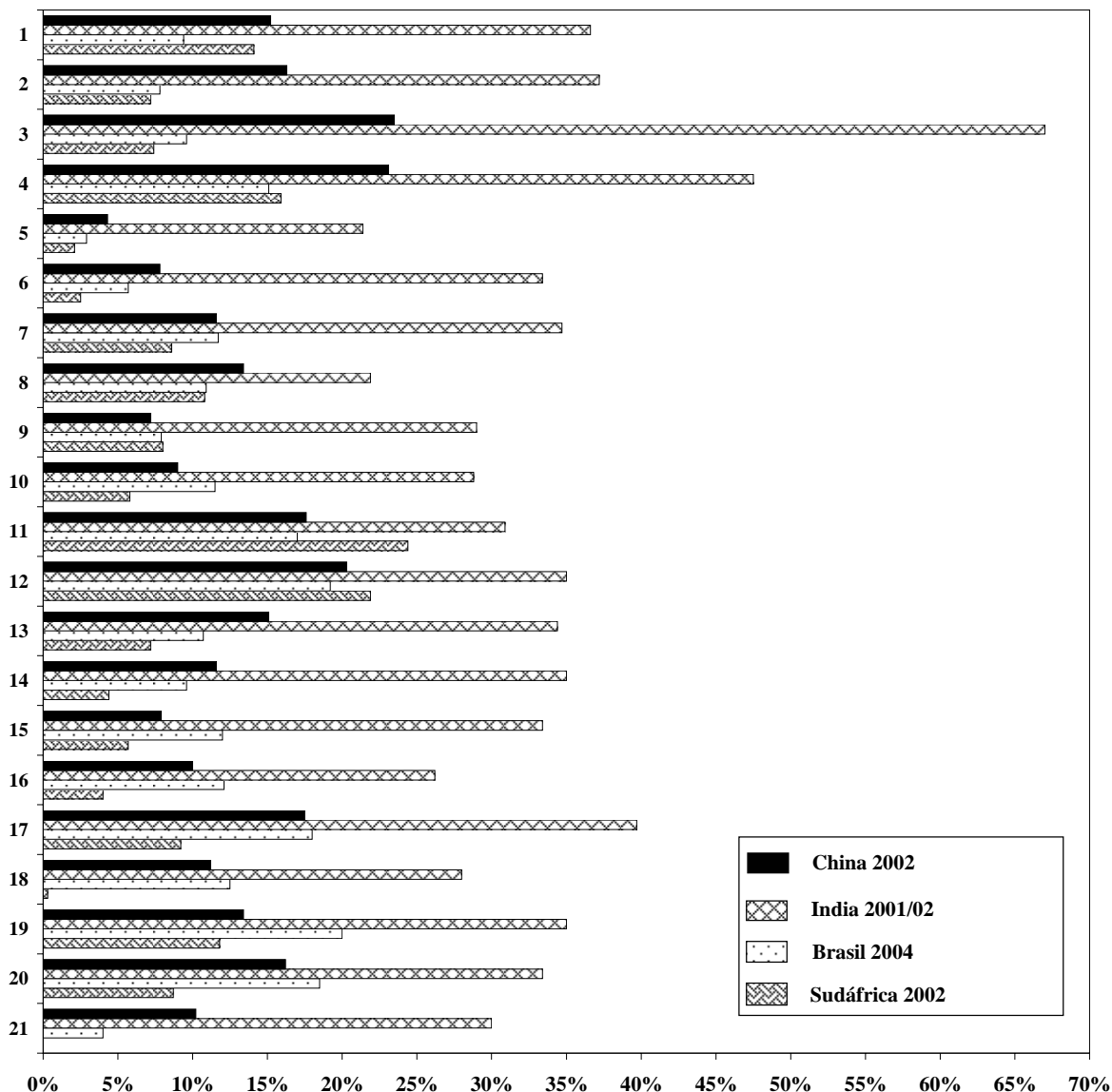
**Nota:** Los cálculos incluyen los equivalentes *ad valorem* cuando se dispone de ellos; en caso contrario, se ha utilizado el componente *ad valorem* para los tipos alternativos y compuestos. Se excluyen los tipos aplicables dentro de contingentes.

**Fuente:** Cálculos de la Secretaría de la OMC, basados en datos facilitados por los Miembros.

**Gráfico 2**

**Promedio simple de los tipos arancelarios NMF para determinados países en desarrollo, por secciones del SA**

**Sección del SA**



01 Animales vivos y productos del reino animal

02 Productos del reino vegetal

03 Grasas y aceites

04 Productos de las industrias alimentarias

05 Productos minerales

06 Productos de la industria química, etc.

07 Materias plásticas y caucho

08 Pieles y cueros

09 Madera y manufactura de madera

10 Pastas de madera, papel, etc.

11 Materias textiles y sus manufacturas

12 Calzado, sombrerería, etc.

13 Manufacturas de piedra

14 Piedras preciosas, etc.

15 Metales comunes y manuf. de estos metales

16 Máquinas y aparatos, etc.

17 Material de transporte

18 Instrumentos de precisión

19 Armas y municiones

20 Manufacturas diversas

21 Objetos de arte, etc.

**Nota:** Los cálculos no incluyen los derechos específicos pero sí el componente *ad valorem* de los tipos alternativos y compuestos. Excluidos los tipos aplicables dentro de contingentes.

**Fuente:** Estimaciones de la Secretaría de la OMC, basadas en datos facilitados por los Miembros.

### **Tipos arancelarios no *ad valorem***

23. Las crestas arancelarias están a menudo encubiertas por tipos no *ad valorem*<sup>28</sup>, lo que constituye una importante característica de las listas arancelarias de los Miembros de la Cuadrilateral.<sup>29</sup> Esto es especialmente cierto en el caso de los productos agropecuarios y en particular en los Estados Unidos y las CE, donde los tipos específicos representan el 12,1 y el 9,9 por ciento de las líneas arancelarias, respectivamente, y seguirá siendo así cuando se hayan aplicado plenamente los compromisos de la Ronda Uruguay.<sup>30</sup> Ello es en parte consecuencia de la "arancelización" de los obstáculos no arancelarios en la esfera de la agricultura, que se transformaron en su mayoría en derechos específicos o mixtos,<sup>31</sup> no en puros aranceles *ad valorem*, y se combinaron muchas veces con contingentes. Los tipos no *ad valorem* son también una característica importante de los aranceles de la India, y sobre todo de Sudáfrica, aunque en este último país se espera que desaparezcan cuando los compromisos de la Ronda Uruguay se hayan aplicado plenamente. Por el contrario, los aranceles de China y el Brasil parecen ser relativamente transparentes en este sentido: en China solamente el 0,7 por ciento de la totalidad de las líneas está sujeto a tipos específicos, y en el Brasil ninguna línea lo está.

24. Los derechos específicos también tienden a distorsionar la estructura de la producción interna más que los aranceles *ad valorem*, puesto que proporcionan niveles diferentes de asistencia a productos similares, al gravar más las importaciones de productos más baratos; esto alienta a las empresas nacionales a producir productos más baratos, que gozan de mayor protección frente a las importaciones. En la medida en que los países en desarrollo son exportadores de productos relativamente baratos comprendidos en la misma línea arancelaria nacional, los derechos de ese tipo tienden a imponer una carga mayor a sus exportaciones; por tanto, los derechos específicos tienden a otorgar niveles más elevados de protección arancelaria (en términos *ad valorem*) contra las importaciones procedentes de los países en desarrollo que contra las importaciones procedentes de los países industrializados. Los derechos específicos pueden ser también más regresivos que los derechos *ad valorem*, ya que imponen una carga más pesada a los productos más baratos dentro de la misma línea arancelaria. Por otro lado, como los equivalentes *ad valorem* están inversamente relacionados con los precios de importación, los derechos específicos dan a los productores nacionales una protección progresiva contra la competencia de las importaciones a precios inferiores, con lo que contrarrestan las reducciones de los derechos específicos. Como consecuencia, contrarrestan también los efectos en los precios relativos de las variaciones de los tipos de cambio en las balanzas comerciales de los países. La utilización de derechos específicos puede dar lugar a un aumento de la protección arancelaria real a medida que desciendan los precios de los productos objeto de comercio (y a un descenso de la protección real a medida que los precios aumenten). Es interesante señalar que, en el marco de las negociaciones sobre el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, los Miembros han convenido en que los derechos aplicables a esos productos serán "consolidados en términos *ad valorem*".

---

<sup>28</sup> En la Cuadrilateral el promedio simple de los equivalentes *ad valorem* de los derechos específicos es entre 2½ y 20 veces superior al promedio simple de los derechos *ad valorem*.

<sup>29</sup> Noruega, y en particular Suiza, también dependen en gran medida de los derechos específicos; de hecho, en Suiza todos los derechos son específicos.

<sup>30</sup> En la medida en que los tipos específicos ocultan crestas arancelarias y en que no se dispone de estimaciones de sus equivalentes *ad valorem*, como es el caso de las CE, el Japón, el Canadá, China, la India y Sudáfrica, los indicadores del nivel de protección arancelaria y de dispersión de los tipos están infravalorados.

<sup>31</sup> Los tipos arancelarios mixtos (o alternativos) aseguran un nivel mínimo (o máximo) de protección mediante la posibilidad de elegir entre un tipo *ad valorem* o un tipo específico (por ejemplo, el 15 por ciento o 5 dólares EE.UU. por kilogramo, según cual sea más alto (o bajo)).

### Contingentes arancelarios

25. A consecuencia de la Ronda Uruguay, especialmente de la arancelización de los obstáculos no arancelarios en la esfera de la agricultura, los contingentes arancelarios como proporción de la totalidad de los aranceles aumentaron considerablemente en los Estados Unidos, el Japón y el Canadá; ya eran significativos en las CE antes de la Ronda Uruguay. Por consiguiente, una vez se hayan cumplido plenamente los compromisos de la Ronda Uruguay, los contingentes arancelarios representarán entre el 1,6 por ciento de las líneas arancelarias en el Japón y el 3,3 por ciento en las CE. En cambio, los aranceles nacionales de China y del Brasil contienen pocos contingentes arancelarios, o ninguno. Los tipos aplicables fuera de contingentes (e incluso dentro) en la Cuadrilateral a menudo entrañan crestas arancelarias potencialmente prohibitivas. Los contingentes arancelarios fueron concebidos para tener en cuenta el "acceso actual" antes del proceso de "arancelización" y eran necesarios para administrar los requisitos de acceso mínimo resultantes de la Ronda Uruguay. No obstante, han dejado un margen de discreción considerable en la asignación de los volúmenes dentro de contingentes, con lo cual mantienen varios de los inconvenientes que tenían las anteriores restricciones cuantitativas y reducen los beneficios de la "arancelización".<sup>32</sup>

### Progresividad arancelaria

26. A menudo se utiliza un arancel no uniforme para lograr un grado "progresivo" de protección arancelaria con el fin de fomentar las actividades de elaboración. Ello puede buscarse gravando con derechos relativamente bajos las materias primas y aumentando progresivamente los aranceles impuestos a los productos más elaborados. El resultado es que el nivel de protección efectiva aumenta a medida que aumenta el grado de elaboración de los productos.<sup>33</sup> De hecho, lo que puede ser una progresividad moderada en términos de aranceles nominales puede proporcionar una asistencia (neta) efectiva muy elevada a actividades de etapas avanzadas del proceso de elaboración. La progresividad arancelaria (que refleja a menudo "crestas" arancelarias) es una característica de los aranceles que gravan los productos industriales en la Cuadrilateral (cuadro 3). Existe en los mismos sectores que se ven afectados por "crestas", muy especialmente en los de los textiles y el vestido, productos alimenticios, bebidas y tabaco y productos minerales no metálicos. La progresividad arancelaria es también una característica de los aranceles de China, el Brasil, Sudáfrica y, en menor grado, la India, en especial en el caso de los textiles y el vestido (cuadro 4). La progresividad arancelaria no es solamente un impedimento potencial a la asignación eficiente de los recursos en los países importadores; además, constituye un obstáculo a la elaboración local de productos primarios nacionales, así como a la de productos semiacabados en los países exportadores; por consiguiente,

---

<sup>32</sup> En los documentos TN/AG/S/2, TN/AG/S/5, TN/AG/S/6 y TN/AG/S/9 de la OMC puede hallarse información relativa a las "tasas de utilización" y los sistemas de "administración" de los contingentes arancelarios.

<sup>33</sup> La tasa efectiva de protección (TEP) mide la protección otorgada por toda la estructura de aranceles, teniendo en cuenta los percibidos tanto sobre los insumos como sobre los productos. Se define como  $TEP = (V_D - V_W)/V_W$ , donde  $V_D$  es el valor añadido en el sector de que se trata a precios internos, que incluye los aranceles, y  $V_W$  es el valor añadido a precios mundiales. Si el arancel nominal sobre el producto final es  $t$ , si la parte de cada insumo importado  $i$  en el valor total del producto final es  $a_i$ , y si el arancel nominal sobre cada insumo importado es  $t_i$ , la tasa efectiva de protección se puede expresar de la siguiente manera:  $TEP = (t - \sum a_i t_i)/(1 - \sum a_i)$ . Por lo tanto, si  $t = 10\%$ ,  $t_i = 5\%$  para todos los insumos y  $\sum a_i = 0,6$ , la TEP es de cerca del 20 por ciento. Para un análisis completo de este concepto, véase Corden, W.M., 1971, *The Theory of Protection*, Londres: Oxford University Press.



puede obstaculizar la industrialización de los países en desarrollo y los PMA que tratan de exportar productos con más valor añadido, si no se mitiga con el SGP u otras preferencias.<sup>34</sup>

**Cuadro 3**  
**Progresividad arancelaria en la "Cuadrilateral" por sectores de 2 dígitos de la CIU**  
(Porcentajes)

		Estados Unidos	CE (15)	Japón	Canadá
		2002	2004	2004/05	2002
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Primera fase de elaboración	3,1	14,6	12,6	10,2
	Productos semielaborados	7,4	19,2	21,4	6,8
	Productos acabados	12,4	19,3	20,2	34,1
Textiles y cuero	Primera fase de elaboración	2,9	0,8	24,3	1,1
	Productos semielaborados	9,1	6,2	6,5	6,9
	Productos acabados	10,0	9,2	11,4	13,5
Madera y muebles	Primera fase de elaboración	0,1	0,0	0,0	0,0
	Productos semielaborados	2,1	3,1	4,3	2,1
	Productos acabados	2,2	2,1	2,1	5,1
Papel, imprentas y editoriales	Primera fase de elaboración	0,0	0,0	0,0	0,0
	Productos semielaborados	0,5	0,9	0,3	0,4
	Productos acabados	0,6	0,0	0,0	1,0
Productos químicos	Primera fase de elaboración	1,9	1,5	2,4	1,5
	Productos semielaborados	4,3	4,7	2,8	3,0
	Productos acabados	3,9	3,9	2,0	4,8
Productos minerales no metálicos	Primera fase de elaboración	0,0	0,0	0,0	0,0
	Productos semielaborados	2,1	2,9	1,5	0,7
	Productos acabados	5,6	4,1	1,1	3,8
Metales comunes	Primera fase de elaboración	0,4	0,0	0,4	0,0
	Productos semielaborados	1,7	1,3	0,8	0,9
	Productos acabados	2,5	0,0	3,0	3,7
Productos metálicos y maquinaria	Productos semielaborados	2,7	1,6	1,5	1,5
	Productos acabados	2,2	2,5	0,3	2,6
Otros	Primera fase de elaboración	1,6	1,2	0,2	1,2
	Productos semielaborados	0,4	0,0	0,0	0,0
	Productos acabados	3,6	2,7	2,5	4,8
Total industria	Primera fase de elaboración	2,3	8,6	10,3	3,9
	Productos semielaborados	4,7	4,8	4,7	3,9
	Productos acabados	5,5	7,0	7,2	8,9

<sup>34</sup> En principio, los PMA no tropezarán con progresividad arancelaria una vez que se les conceda "acceso libre de derechos y contingentes" a los mercados de los países desarrollados, siempre que puedan cumplir las normas de origen preferenciales conexas.

		Estados Unidos	CE (15)	Japón	Canadá
		2002	2004	2004/05	2002
Progresividad global	Primera fase de elaboración	3,8	8,4	7,4	4,8
	Productos semielaborados	4,7	4,8	4,7	3,9
	Productos acabados	5,5	7,0	7,2	8,9

**Nota:** En el caso de los países que aplican tipos no *ad valorem*, se utilizan, cuando existen, los equivalentes *ad valorem*. Cuando no se dispone de éstos, se utiliza la parte *ad valorem* de los tipos compuestos y alternativos. Se excluyen los tipos aplicables dentro de contingentes.

**Fuente:** Cálculos de la Secretaría de la OMC, basados en datos facilitados por los Miembros.

**Cuadro 4**  
**Progresividad arancelaria en China, el Brasil, la India y Sudáfrica por sectores de 2 dígitos de la CIIU**  
(Porcentajes)

		China	Brasil	India	Sudáfrica
		2002	2004	2001/02	2002
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Primera fase de elaboración	15,3	8,1	36,3	10,7
	Productos semielaborados	28,1	11,2	36,6	10,3
	Productos acabados	21,5	13,5	48,2	15,4
Textiles y cuero	Primera fase de elaboración	13,0	8,3	25,9	5,0
	Productos semielaborados	15,1	15,6	28,4	22,1
	Productos acabados	20,4	19,1	34,2	32,4
Madera y muebles	Primera fase de elaboración	0,0	2,0	12,5	0,0
	Productos semielaborados	5,7	7,3	31,1	6,2
	Productos acabados	11,8	14,7	34,8	15,5
Papel, imprentas y editoriales	Primera fase de elaboración	0,0	3,6	7,1	0,0
	Productos semielaborados	8,4	12,1	34,7	5,9
	Productos acabados	11,5	11,9	29,4	7,7
Productos químicos	Primera fase de elaboración	7,1	6,8	25,8	3,7
	Productos semielaborados	7,2	6,3	33,6	3,5
	Productos acabados	10,7	6,6	33,5	7,9
Productos minerales no metálicos	Primera fase de elaboración	2,3	6,0	33,0	0,0
	Productos semielaborados	10,7	7,3	34,1	4,9
	Productos acabados	15,1	11,1	34,1	7,1
Metales comunes	Primera fase de elaboración	2,8	2,4	23,8	0,0
	Productos semielaborados	5,3	9,6	33,0	3,2
	Productos acabados	13,1	16,0	35,0	2,9
Productos metálicos y maquinaria	Productos semielaborados	6,8	13,7	19,0	1,7
	Productos acabados	11,2	13,0	29,1	5,2
Otros	Primera fase de elaboración	14,5	8,6	35,0	2,5
	Productos semielaborados	8,9	12,0	35,0	4,3
	Productos acabados	17,1	17,3	33,4	7,3

		China 2002	Brasil 2004	India 2001/02	Sudáfrica 2002
Total industria	Primera fase de elaboración	11,3	7,2	28,1	5,5
	Productos semielaborados	9,7	8,5	32,3	12,9
	Productos acabados	14,0	12,5	33,0	11,2
Progresividad global	Primera fase de elaboración	11,2	6,7	29,4	4,7
	Productos semielaborados	9,7	8,5	32,3	12,9
	Productos acabados	14,0	12,5	33,0	11,2

*Nota:* Los cálculos no incluyen los tipos específicos pero sí la parte *ad valorem* de los tipos compuestos y alternativos. Se excluyen los tipos aplicables dentro de contingentes.

*Fuente:* Cálculos de la Secretaría de la OMC, basados en datos facilitados por los Miembros.

## El SGP y otras preferencias similares para los países en desarrollo y los países menos adelantados

27. Los tipos arancelarios aplicados pueden ser inferiores a los tipos NMF como consecuencia de preferencias no recíprocas otorgadas a los países en desarrollo en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de preferencias suplementarias para los PMA. Esas preferencias son formas muy importantes de trato especial y diferenciado cuyo fin es aumentar las oportunidades de exportación de los países en desarrollo y los países menos adelantados.

28. En el marco del SGP, los países desarrollados discriminan a favor de los países en desarrollo que reúnen determinados requisitos otorgándoles reducciones arancelarias no recíprocas por debajo de los tipos NMF para algunos productos. Por ejemplo, el tipo medio SGP es del 3,7 por ciento en los Estados Unidos, del 4,5 por ciento en las CE, del 5,1 por ciento en el Japón y del 5,4 por ciento en el Canadá (cuadro 5), entre 1,2 y 2 puntos porcentuales por debajo del promedio de sus tipos NMF aplicados. Recientes estudios sobre la política comercial de otros países que otorgan importantes preferencias en el marco del SGP muestran que las diferencias entre los tipos NMF y los tipos SGP son considerablemente menores para sectores "sensibles" como la agricultura y los textiles y el vestido y con frecuencia ambos están excluidos del SGP y otras preferencias unilaterales (véase también la sección 4) *infra*).

29. Esta excepción al trato NMF en el marco del GATT se estableció en 1971 mediante una exención de 10 años de duración y en 1979 se le dio valor jurídico permanente mediante la Cláusula de Habilitación, acordada en la Ronda de Tokio. Se considera que esas preferencias aumentan las posibilidades de los exportadores de los países en desarrollo de competir en los mercados de los países desarrollados. Más de 30 años después de que el GATT lo autorizara por primera vez como medida "temporal", el SGP parece seguir gozando de aceptación entre los países en desarrollo como instrumento importante que asegura el "trato especial y diferenciado" dentro del sistema multilateral de comercio otorgando un mejor acceso a los mercados de los países desarrollados sin una liberalización recíproca. Recientemente, los países de la Cuadrilateral y otros países industrializados han aprobado disposiciones legislativas que otorgan a los PMA un acceso mejor, aunque no libre de derechos, para casi todos sus productos. Concretamente, los Estados Unidos adoptaron la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA) en mayo de 2000 y las CE adoptaron la iniciativa "Todo menos armas" en marzo de 2001.<sup>35</sup> Nueva Zelandia (a partir del 1º de julio de 2001), Noruega

<sup>35</sup> En virtud de la AGOA, en la actualidad 38 países africanos tienen derecho a recibir trato preferencial; para tener ese derecho, los países deben ya reunir los requisitos necesarios para beneficiarse del SGP. La AGOA prorroga hasta el 1º de septiembre de 2008 el SGP para los países subsaharianos que reúnen los requisitos. Disponible en línea en: <http://www.agoa.gov/> [6 de agosto de 2003]. La iniciativa "Todo menos

(a partir de 2002) y Australia (a partir del 1° de julio de 2003) también han otorgado a los PMA acceso libre de derechos a sus mercados para todos los productos.<sup>36</sup>

**Cuadro 5**  
**Aranceles NMF y aranceles preferenciales para los países en desarrollo**  
(Porcentajes)

	NMF	SGP <sup>a</sup>	PMA <sup>b</sup>
Estados Unidos 2002	5,2	3,7	2,7
Productos agropecuarios (definición OMC)	10,4	8,4	6,2
Textiles y vestido	9,7	9,4	9,4
Comunidades Europeas 2004 <sup>c</sup>	6,5	4,5	1,7
Productos agropecuarios (definición OMC)	16,5	14,5	9,0
Textiles y vestido	8,0	7,2	0,0
Japón 2004/05	6,3	5,1	3,1
Productos agropecuarios (definición OMC)	17,7	16,7	15,3
Textiles y vestido	6,7	5,0	0,0
Canadá 2002 <sup>d</sup>	6,8	5,4	4,1
Productos agropecuarios (definición OMC)	21,7	20,8	18,2
Textiles y vestido	9,9	8,9	7,1
Australia 2001/02 <sup>e</sup>	4,3	3,9	1,8
Productos agropecuarios (definición OMC)	1,3	1,0	0,0
Textiles y vestido	12,3	12,3	8,6
Nueva Zelandia 2002	4,1	3,5	0,0
Productos agropecuarios (definición OMC)	2,1	1,6	0,0
Textiles y vestido	9,5	9,0	0,0
República Checa 2001	6,1	5,1	..
Productos agropecuarios (definición OMC)	13,4	13,2	..
Textiles y vestido	6,6	6,2	..
República Eslovaca 2001	6,1	5,2	4,6
Productos agropecuarios (definición OMC)	13,2	13,0	13,0
Textiles y vestido	6,7	6,2	5,9

armas" otorga acceso libre de derechos y de contingentes para todos los productos de los PMA excepto armas y municiones y tres productos agrícolas (banano, arroz y azúcar); los aranceles y contingentes sobre estos tres productos agrícolas se liberalizarán gradualmente (los aranceles se eliminarán en 2006 para el banano y en 2009 para el arroz y el azúcar).

<sup>36</sup> Anuncio hecho por el Sr. Mark Vaile, Ministro de Comercio, el 27 mayo de 2003. Disponible en línea en: [http://www.trademinister.gov.au/speeches/2003/030527\\_development.html](http://www.trademinister.gov.au/speeches/2003/030527_development.html), [8 de julio de 2003]. Esta medida fue precedida por la publicación por la Comisión de la Productividad de Australia en 2002 de un informe en que se llegaba a la conclusión de que la eliminación de todos los obstáculos al comercio con los PMA tendría escasa repercusión en Australia.

	NMF	SGP <sup>a</sup>	PMA <sup>b</sup>
Noruega 2004	7,2	5,5	0,0
Productos agropecuarios (definición OMC)	38,2	31,2	0,0
Textiles y vestido	3,4	1,1	0,0
Suiza 2004	9,3	8,1	5,1
Productos agropecuarios (definición OMC)	36,2	34,2	24,1
Textiles y vestido	5,6	2,8	0,0

.. No disponible.

a Sistema Generalizado de Preferencias.

b Preferencias para los países menos adelantados.

c Los datos sobre los tipos del SGP y los tipos preferenciales para los PMA de las CE se basan en el arancel de 2002.

d El Canadá otorga acceso libre de derechos y de contingentes a las importaciones de textiles y vestido procedentes de los PMA desde el 1º de enero de 2003.

e. Desde el 1º de julio de 2003, Australia ha suprimido todos los aranceles para los PMA.

Nota: Se han utilizado los equivalentes *ad valorem* cuando se disponía de ellos. En caso contrario, se ha utilizado la parte *ad valorem* para los tipos compuestos y mixtos.

Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC, basados en datos facilitados por los Miembros.

30. Sin embargo, como se puede ver en el cuadro 5 y como lo demuestran muchos estudios, *a menudo los intereses en los países desarrollados de la OMC reducen los beneficios del SGP, por lo cual este sistema no es tan ventajoso para los países en desarrollo como parece*; la conclusión general de esos estudios es que el SGP, en el mejor de los casos, solamente ha dado lugar a un aumento "modesto" de las importaciones procedentes de los países beneficiarios y que algunos de esos beneficios han resultado más de una desviación que de una creación de comercio.<sup>37</sup> Incluso en los casos de iniciativas complementarias más recientes, como la AGOA y la iniciativa "Todo menos armas", algunos análisis indican que el acceso a los mercados mejorará sólo en medida leve para los países interesados.<sup>38</sup>

31. Esto puede obedecer a varios motivos. En primer lugar, esas preferencias rara vez son generalizadas; con frecuencia excluyen precisamente a los productos (como los textiles y el vestido) en que los países en desarrollo tienen una ventaja comparativa y que al exportarse suelen hacer frente a "crestas" arancelarias en los principales mercados. Así se ve claramente en los tipos arancelarios preferenciales para los PMA previstos por la Cuadrilateral y otros países para los textiles y el vestido y los productos agropecuarios (cuadro 5). Además, esas preferencias pueden ser revocadas o modificadas unilateralmente en cualquier momento por el Miembro que las otorga, lo cual crea incertidumbre. En especial, un país en desarrollo puede quedar excluido "por graduación" de una preferencia con respecto a un producto precisamente cuando empieza a lograr resultados satisfactorios en un mercado de exportación, lo que incentiva los esfuerzos para aumentar las exportaciones.<sup>39</sup>

<sup>37</sup> Véanse, por ejemplo, los estudios citados en Özden y Reinhardt, 2003, "The Perversity of Preferences: GSP and Developing Country Trade Policies 1976-2000", Banco Mundial, documento de trabajo N° 2955, enero.

<sup>38</sup> Véanse, por ejemplo, Mattoo, Aaditya, Devesh Roy y Arvind Subramaniam, 2002, "African Growth and Opportunity Act and its Rules of Origin: Generosity Undermined?", Banco Mundial, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo N° 2908, octubre; y Brenton, Paul, 2003, "Integrating the Least-developed Countries into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms", Banco Mundial, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo N° 3018, abril.

<sup>39</sup> Por ejemplo, desde el esquema SGP de los Estados Unidos se introdujo en 1976, 36 de los 154 países que estuvieron incluidos en él se han "graduado".

Además, esas preferencias pueden estar sujetas a condiciones encaminadas a obtener concesiones de los países en desarrollo, a veces en ámbitos no comerciales.<sup>40</sup> Incluso cuando los países no tienen problemas para reunir los requisitos exigidos, el uso cabal del sistema SGP y otras iniciativas recientes se ve obstaculizado por la complejidad del sistema y la incapacidad técnica de los exportadores de los países en desarrollo. En particular, los países exportadores tienen que cumplir determinadas normas de origen; éstas suelen exigir una cantidad mínima de valor añadido, lo que puede constituir un factor disuasorio para países pequeños con capacidad tecnológica limitada.<sup>41</sup> Las normas de origen obligan también muchas veces a los beneficiarios a utilizar insumos producidos en el país que otorga la preferencia, con posibles efectos desfavorables para la competitividad de sus exportadores.<sup>42</sup> Además, parece ser que los Miembros que otorgan preferencias del SGP sustituyen de manera desproporcionada los obstáculos no arancelarios por aranceles cuando las preferencias afectan a productos sensibles que pueden recibir el trato SGP.<sup>43</sup> Por último, las exportaciones de los países en desarrollo a menudo tropiezan con dificultades ocasionadas por limitaciones de la oferta, entre ellas la falta de financiación comercial (quizás debida a una insuficiencia del mercado) y la mala infraestructura.

32. Tal vez un aspecto más fundamental del SGP y de las preferencias similares sea el hecho de que hay algunos datos según los cuales esas *preferencias no recíprocas pueden tener el efecto de demorar la liberalización del comercio por parte de los beneficiarios*; en efecto, los países en desarrollo que son excluidos del SGP tienden a adoptar políticas comerciales más liberales que los que siguen siendo acreedores a él.<sup>44</sup> El motivo es que, teniendo en cuenta que los obstáculos al comercio reflejan el equilibrio que el Gobierno trata de establecer entre el apoyo político recibido de los sectores que compiten con las importaciones y de los sectores exportadores, el hecho de que el SGP no exija reciprocidad, inclina la balanza en los países en desarrollo en favor de los sectores que compiten con las importaciones; lo hace reduciendo uno de los principales incentivos que tienen las industrias de exportación de los países en desarrollo para oponerse a las políticas comerciales proteccionistas nacionales, en lugar de tratar de conseguir el apoyo de los sectores exportadores para políticas comerciales más liberales. Por otro lado, dado que las preferencias del SGP tienden a devaluarse debido a las reducciones multilaterales negociadas de los tipos NMF, esas preferencias pueden dar una señal equivocada a los exportadores de los países en desarrollo con respecto a su ventaja comparativa a largo plazo y pueden incluso disuadir a los países en desarrollo de convenir en reducciones multilaterales de los tipos NMF. Las nuevas preferencias no recíprocas que van más allá

---

<sup>40</sup> En algunos casos, las CE vinculan explícitamente su concesión de preferencias, además de las otorgadas en el marco del SGP, a la adhesión de los países beneficiarios a normas laborales y ambientales (véase, por ejemplo, OMC, 2004 *Examen de las Políticas Comerciales – Comunidades Europeas* (WT/TPR/S/136)). De igual manera, las leyes comerciales estadounidenses permiten al Presidente utilizar el SGP para promover las normas laborales y los derechos de propiedad intelectual; esta exposición figura también en la AGOA.

<sup>41</sup> Por ejemplo, en Europa, el costo estimado de recabar, gestionar y almacenar la información necesaria para verificar y administrar el origen equivale aproximadamente al 3 por ciento del precio de los productos. Además, las normas de origen preferenciales de las CE suelen ser más restrictivas en el caso de productos con márgenes preferenciales elevados como las bebidas, el tabaco, los textiles, el vestido y el calzado. Véase OMC, 2004 *Examen de las Políticas Comerciales – Comunidades Europeas* (WT/TPR/S/136), página 60.

<sup>42</sup> Esa fuente de suministro puede no ser la más barata disponible, con lo que aumentan los costos de producción de los exportadores y se otorga protección a los países que otorgan las preferencias y que son productores de los insumos en cuestión.

<sup>43</sup> Clark, Don P. y Simonetta Zarilla, 1992, "Non-Tariff Measures and Industrial Nation Imports of GSP-Covered Products", *Southern Economic Journal* 59, octubre, 284-293.

<sup>44</sup> Özden y Reinhardt, 2003, "The Perversity of Preferences: The Generalized System of Preferences and Developing Country Trade Policies, 1976-2000", Banco Mundial, documento de trabajo N° 2955, enero.

del SGP, como la iniciativa "Todo menos armas" y la AGOA, también pueden crear un riesgo sistémico porque excluyen a algunos países que ya son beneficiarios de preferencias en virtud de otro mecanismo del SGP; el conjunto complejo de mecanismos comerciales preferenciales que resulta de todo ello excluye arbitrariamente a algunos países y disminuye la previsibilidad y la estabilidad del sistema multilateral de comercio.<sup>45</sup> Esto plantea la cuestión de si se pueden tomar medidas, y en ese caso cuáles, para ayudar a los países en desarrollo a ajustarse a la erosión de las preferencias arancelarias que disfrutaban actualmente.<sup>46</sup>

33. Para los países en desarrollo tal vez sea más conveniente implicarse con mayor empeño en su papel de Miembros de la OMC, con plenos derechos y obligaciones en el marco de los Acuerdos de la OMC, que ampararse en preferencias arancelarias especiales del tipo del SGP. Tal vez proceda contemplar determinadas formas de trato especial y diferenciado que sean de carácter más temporal y tengan objetivos más concretos, si su finalidad es superar las limitaciones de la capacidad institucional de los países en desarrollo para aplicar los Acuerdos de la OMC vigentes o nuevos o para atender a sus distintas prioridades de desarrollo; o cuando necesitan más tiempo y posible asistencia para programar debidamente diferentes reformas macroeconómicas estructurales (incluida la liberalización del comercio) y ajustarse a las mismas.

### **Preferencias bilaterales y regionales**

34. La proliferación de los acuerdos bilaterales y regionales desde el establecimiento de la OMC en 1995 ha estrechado el campo de aplicación de los aranceles NMF, con la consecuencia de que para varios Miembros los aranceles NMF tienden a ser la excepción y no la regla (véase también el artículo 7, Acuerdos comerciales regionales). *Eso significa que las preferencias otorgadas por esos Miembros a los países en desarrollo y países menos adelantados Miembros no son tan generosas como parecen.*

### **3. La agricultura - El sector que sufre más distorsiones**

35. La agricultura desempeña un papel relativamente importante en las economías de los países en desarrollo, donde representa poco más de un cuarto del PIB y cerca de la mitad del empleo; en cambio, en los países de la OCDE la agricultura representa sólo alrededor del 2 por ciento del PIB y del 7,3 por ciento (en 2001) del empleo. Teniendo en cuenta que casi tres cuartos de las personas

---

<sup>45</sup> Además de países como Guyana y Kenya, otros importantes "perdedores" de esos mecanismos comerciales son los países en desarrollo grandes y pobres como la India, el Pakistán e Indonesia. (Véase S. Page y A. Hewitt, 2002, "The New European Trade Preferences: Does 'Everything but Arms (EBA) Help the Poor?", *Development Policy Review*, 20(1), páginas 1-13). El Pakistán, sin embargo, recibió preferencias especiales de las CE y otras preferencias, así como una reducción de su deuda, y ahora ha sido agregado a la lista de países que reciben preferencias adicionales "súper SGP" como parte de la guerra contra las drogas; Indonesia, como miembro de la OPEP, también recibe sus propias preferencias. Con respecto a las preferencias adicionales otorgadas en el marco del esquema SGP de las CE como parte de la guerra contra las drogas, el Grupo Especial de la OMC que se ocupó del asunto *CE – Preferencias arancelarias* constató recientemente que la medida de las CE era incompatible con el párrafo 1 del artículo I del GATT de 1994 porque las CE no demostraron que esa medida estuviera justificada por la Cláusula de Habilitación ni por el párrafo 6 del artículo XX del GATT de 1994. La resolución fue parcialmente revocada por el Órgano de Apelación en abril de 2004 (documento de la OMC WT/DS246/AB/R, de 7 de abril de 2004).

<sup>46</sup> Según el FMI, es probable que en la mayoría de los PMA las pérdidas de bienestar derivadas de la erosión de las preferencias sean relativamente modestas, representando menos del 2 por ciento de las exportaciones totales de los PMA; por lo tanto, sería muy fácil compensar con una mayor asistencia a los países más perjudicados por los efectos negativos de esa erosión. Esa asistencia revestiría especial importancia para los PMA que ahora dependen en mayor medida de esas preferencias (véase "Comunicación del FMI: Financiación de las pérdidas derivadas de la erosión de los márgenes preferenciales", documento de la OMC WT/TF/COH/14, 14 de febrero de 2003).

pobres del mundo se concentran en las zonas rurales, principalmente en los países en desarrollo, y que su subsistencia depende en gran medida de la agricultura, la liberalización del comercio de los productos agrícolas es fundamental para aliviar la pobreza. En la esfera de la agricultura, la conversión de restricciones cuantitativas en aranceles ("arancelización") y la reducción de las subvenciones fueron algunos de los logros más importantes de la Ronda Uruguay; en particular, la arancelización de los obstáculos no arancelarios preparó el terreno para futuras reducciones de los aranceles agrícolas.<sup>47</sup> No obstante, los aranceles y la ayuda interna a la agricultura siguen siendo relativamente altos, especialmente en muchos países de la OCDE. Por ejemplo, en la Cuadrilateral, los aranceles NMF aplicados a los productos agrícolas son, en promedio, más de cuatro veces superiores a los que se aplican a los productos no agrícolas, lo cual afecta a las oportunidades de que disponen los países en desarrollo y otros países para beneficiarse del comercio de esos productos. La ayuda total de los países de la OCDE a la agricultura se aproxima a 1.000 millones de dólares EE.UU. al día, cifra más de seis veces superior a toda la asistencia para el desarrollo. Gran parte de esta ayuda está vinculada a la producción, lo que fomenta un aumento de ésta que da lugar a grandes excedentes, especialmente en varios países de la OCDE donde la ayuda es sumamente generosa. La ayuda vinculada a la producción, unida a las subvenciones a la exportación, tiende a hacer bajar los precios mundiales de los productos agrícolas y ocasiona un desplazamiento de los productos de los países en desarrollo, no sólo en los mercados de los países que conceden subvenciones, sino también en los suyos propios y en los de terceros, en detrimento de los agricultores pobres de los países en desarrollo y menos adelantados. En general, la agricultura sigue siendo el sector de la economía de muchos Miembros que recibe más protección y subvenciones, y por consiguiente el que sufre más distorsiones, con repercusiones sociales y económicas de gran alcance, no sólo en el plano nacional, sino también a escala mundial. Según estimaciones del Banco Mundial y el FMI, los beneficios de la eliminación gradual de todas las medidas en frontera y de la supresión de las subvenciones que afectan a la agricultura serían muy considerables tanto para los países industrializados como para los países en desarrollo.<sup>48</sup>

36. Los Miembros que utilizan programas de ayuda a la agricultura los justifican en parte alegando que son necesarios para abordar preocupaciones no comerciales, en particular el sostenimiento de los ingresos de los hogares agrícolas, la conservación del medio ambiente y la seguridad alimentaria. Aunque la opinión de que esas preocupaciones no comerciales son objetivos nacionales legítimos está muy difundida entre los Miembros de la OMC, algunos les conceden más importancia que otros. Por consiguiente, el debate se ha centrado más en la magnitud de la ayuda total a la agricultura, así como en la pertinencia y eficacia de diversas medidas orientadas a conseguir esos objetivos múltiples.

37. Resulta evidente que las políticas agrícolas nacionales y el comercio internacional están estrechamente relacionados, y que las medidas de protección en la frontera suelen ser necesarias para mantener los programas de ayuda interna. En particular, un programa de ayuda interna destinado a

---

<sup>47</sup> Como resultado del Acuerdo de la Ronda Uruguay de 1994, las políticas agrícolas se sometieron por primera vez a normas y disciplinas multilaterales. El Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay sustituyó los obstáculos no arancelarios a la importación por aranceles consolidados, abrió mercados que previamente estaban cerrados, redujo las subvenciones a la exportación; clasificó los programas nacionales en función de su capacidad para distorsionar el comercio y estableció disciplinas para las formas de ayuda con mayores efectos de distorsión del comercio. También influyeron en la agricultura otros acuerdos, especialmente los Acuerdos MSF y OTC, que pretendían evitar la utilización de las MSF y los OTC con fines de protección.

<sup>48</sup> Los beneficios estimados para el mundo alcanzan los 350.000 millones de dólares EE.UU. (Banco Mundial, 2004, *Global Economic Prospects*, página 105). Según el FMI, los beneficios estáticos en términos de bienestar mundial resultantes de la eliminación de los aranceles y las subvenciones de ayuda a la agricultura se cifrarían en 128.000 millones de dólares EE.UU. anuales; los beneficios dinámicos (derivados del aumento de las inversiones y el crecimiento más rápido de la productividad) serían probablemente varias veces superiores (FMI, 2002, *World Economic Outlook*, Washington, D.C., página 85).



mantener los precios internos por encima de los mundiales ha de ir acompañado de restricciones a la importación, como son los aranceles; cuanto más elevado sea el precio interno de sostenimiento más alto será el arancel correspondiente o su equivalente. Además, en la medida en que los programas de ayuda interna generan excedentes, las subvenciones a la exportación pueden considerarse necesarias para ayudar a colocar tales excedentes.

38. La ayuda total a la agricultura en los países de la OCDE, medida por la estimación de la ayuda total (EAT) ascendió a 350.000 millones de dólares EE.UU. en 2003<sup>49</sup>, cifra casi equivalente al PIB anual del África Subsahariana. Alrededor de cuatro quintos de esa ayuda corresponden a las CE, el Japón y los Estados Unidos considerados conjuntamente (aunque como porcentaje del valor de los ingresos agrícolas brutos es en Suiza, Noruega, la República de Corea, Islandia y el Japón, respectivamente, donde la ayuda es más alta). La ayuda total ascendió al 1,2 por ciento del PIB en la zona de la OCDE, tras un promedio anual del 2,3 por ciento en el período de máxima actividad de 1986-1988. La contribución de la agricultura al PIB en la zona de la OCDE se sitúa actualmente en torno al 2 por ciento. En el Japón, la República de Corea, Noruega y Suiza la ayuda total a la agricultura se aproxima a la contribución del sector al PIB, o incluso la supera.

39. Los agricultores perciben casi tres cuartas partes de la ayuda total. Esa ayuda, medida por la estimación de la ayuda a los productores (EAP) representó el 32 por ciento de los ingresos agrícolas totales en 2003, cifra ligeramente superior a la registrada en 2002, que fue del 31 por ciento (pero inferior al 37 por ciento alcanzado en 1986-1988). Ese ligero incremento de la ayuda total en la OCDE se debió, entre otras cosas, al aumento de los pagos presupuestarios basados en los ingresos agrícolas totales en los Estados Unidos y el Canadá, o en la superficie cultivada/números de animales en muchos países europeos, especialmente los de Europa Central, que accedieron a las CE el 1º de mayo de 2004. Las EAP correspondientes al Japón, las CE, el Canadá y los Estados Unidos ascendieron al 58, el 37, el 21 y el 18 por ciento, respectivamente. Así, en 2003, de cada 100 yen obtenidos por un agricultor japonés, 58 procedieron de las transferencias asociadas a las medidas de ayuda a la agricultura. De los países de la OCDE, registraron los niveles de ayuda más bajos en 2003 Nueva Zelandia (2 por ciento) y Australia (4 por ciento).<sup>50</sup> El arroz, el azúcar y la leche son los productos que reciben más ayuda, teniendo en cuenta que las transferencias a los productores son casi iguales o superiores a la mitad de los ingresos brutos. Los precios percibidos por los agricultores de la OCDE en 2003 fueron, en promedio, un 31 por ciento superiores a los mundiales (en comparación con un 56 por ciento a mediados del decenio de 1980), con lo que los agricultores de muchos países quedaron aislados de las señales del mercado mundial. Al mismo tiempo, los precios pagados por los consumidores de la OCDE en 2003 fueron, en promedio, un 38 por ciento superiores a los precios mundiales. Mientras que en Australia los precios internos pagados por los consumidores fueron por término medio iguales a los precios en la frontera, en los Estados Unidos fueron un 9 por ciento más altos, en las CE un 47 por ciento más altos y en el Japón, la República de Corea, Noruega y Suiza más del doble. En general, los consumidores de los países de la OCDE estuvieron implícitamente gravados con un impuesto del 24 por ciento como consecuencia de las políticas de sostenimiento de los precios del mercado.

40. La ayuda en función de la producción (sostenimiento de los precios del mercado y pagos basados en la producción) y las subvenciones a los insumos continúan siendo las formas de ayuda a los productores más generalizadas en la mayoría de los países de la OCDE, y en conjunto

---

<sup>49</sup> OCDE, 2004, "OECD Agricultural Policies 2004: At a Glance", AGR/CA/APM(2004)2, 19 de abril de 2004, París.

<sup>50</sup> Aunque la ayuda pública en Australia y Nueva Zelandia es baja, estos países tienen reglamentos sanitarios y fitosanitarios relativamente rigurosos, que consideran necesarios para garantizar que las plagas y enfermedades no pongan en peligro su reputación como exportadores fiables de productos agrícolas de alta calidad, pero que no obstante tienden a obstaculizar las importaciones de tales productos.

representaron más del 76 por ciento de la ayuda a los productores en 2003 (cuadro 6) frente al 91 por ciento en 1986-1988. Estas medidas son las formas de ayuda que más distorsión causan a la producción y el comercio, y contribuyen a una producción excesiva en la zona de la OCDE, en detrimento de los miembros de la OCDE donde la ayuda es relativamente baja y de los países en desarrollo.<sup>51</sup> También son relativamente ineficaces para transferir ingresos a los agricultores o para lograr objetivos medioambientales. En cambio, es muy limitado el uso de políticas orientadas a objetivos y beneficiarios específicos.

**Cuadro 6**  
**Composición de la estimación de la ayuda a los productores, por medidas, 2003**  
(Porcentaje de la EAP)

Medida	Estados Unidos		Comunidades Europeas		Japón		Canadá		OCDE	
	1986-88	2003	1986-88	2003	1986-88	2003	1986-88	2003	1986-88	2003
Sostenimiento de los precios del mercado	47	38	86	57	90	90	49	48	77	62
Pagos basados en la producción	7	8	5	3	3	3	17	5	5	4
Pagos basados en la superficie cultivada/el número de animales	27	5	3	27	0	0	17	6	7	16
Pagos basados en derechos históricos	0	13	0	1	0	0	0	17	0	4
Pagos basados en el uso de insumos	16	19	5	8	4	4	16	6	8	9
Pagos basados en la escasez de insumos	2	5	1	4	3	3	0	0	1	3
Pagos basados en los ingresos agrícolas totales	2	6	0	0	0	0	0	14	1	2

Fuente: OCDE, base de datos EAP/EAC correspondiente a 2004.

41. En 2003, los países de la OCDE introdujeron varios cambios en sus políticas. Los Estados Unidos pusieron en aplicación la Ley Agrícola de 2002, que prevé nuevas formas de pagos a los productores a los efectos de estabilizar los ingresos agrícolas. En las CE, se llegó a un acuerdo sobre la reforma de 2003 de la Política Agrícola Común, que supuso un importante paso adelante hacia la desvinculación de la ayuda de las decisiones en materia de producción, aplicable a partir de 2004. Al mismo tiempo, la República Checa, Hungría, Polonia y Eslovaquia seguían preparándose para la adhesión a las CE, que tuvo lugar en mayo de 2004, entre otras cosas, modificando sus regímenes de pagos a los productores, incurriendo en gastos para mejorar las infraestructuras y elaborando sistemas de inocuidad de los alimentos. En el Japón y la República de Corea (en el caso del arroz) y Noruega (productos lácteos) se realizaron esfuerzos para mejorar la eficiencia de los mercados internos, objeto de rigurosas medidas de protección en frontera. En Suiza también se

<sup>51</sup> De conformidad con el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, las medidas de ayuda interna consideradas como causantes de distorsión de la producción y el comercio se incluyen (con algunas excepciones) en el compartimento "ámbar", que se define en el artículo 6 del Acuerdo como toda la ayuda interna distinta de la comprendida en los compartimentos "azul" y "verde". El compartimento "azul", el "compartimento ámbar con condiciones", incluye los pagos realizados en el marco de programas de limitación de la producción cuyo fin es limitar la producción para reducir las distorsiones fijando, por ejemplo, límites a la producción. Las subvenciones del compartimento "verde" son las que no distorsionan la producción o lo hacen en grado mínimo. Mientras que en los Estados Unidos y el Japón las subvenciones del compartimento "ámbar" representaron poco menos de un cuarto de la ayuda interna total en 1998 (último año para el que se dispone de datos de este tipo), esas subvenciones representaron más de la mitad de la ayuda total en las CE y el Canadá.

alcanzó una decisión sobre el nuevo paquete de medidas relativas a la agricultura que se aplicará durante el período de 2004-2007, continuando la tendencia que se perfila a largo plazo hacia la sustitución de las medidas que causan mayor distorsión. El Canadá puso en aplicación su Marco de Políticas Agropecuarias, cuya finalidad es estabilizar los ingresos agrícolas, y realizó pagos de urgencia para compensar las pérdidas relacionadas con la EEB. Australia también recurrió a los pagos de urgencia para hacer frente a la sequía.

42. La intervención del Estado en la agricultura es también considerable en muchos países en desarrollo; si bien los aranceles que gravan los productos agrícolas en los países en desarrollo suelen ser tan elevados como en el caso de los países de la OCDE, si no superiores, el recurso a las subvenciones es bastante menor, debido a su costo presupuestario.<sup>52</sup>

43. Los programas de ayuda a la agricultura persiguen distintos objetivos internos, entre ellos: el sostenimiento de los ingresos de los hogares agrícolas; la conservación del medio ambiente, en particular la vida rural y las condiciones tradicionales de las zonas rurales; la seguridad alimentaria; y la inocuidad de los alimentos.<sup>53</sup> Los últimos tres objetivos responden a situaciones en que los mercados por sí solos no siempre permiten conseguir un resultado adecuado desde el punto de vista social a causa de la existencia de "externalidades" o "bienes públicos".<sup>54</sup> En consecuencia, se pueden distinguir dos tipos generales de políticas agrícolas; las que están destinadas a redistribuir los ingresos y las que están más orientadas a hacer frente a las insuficiencias del mercado. A ese respecto, parece haber una grave discordancia entre esos objetivos y las medidas de política concebidas para conseguirlos, lo que hace dudar de la conveniencia y eficacia de tales medidas.

44. En particular, las medidas de política vinculadas a la producción y el consumo son instrumentos relativamente ineficaces para asegurar el sostenimiento de los ingresos de los hogares rurales. Según estimaciones de la OCDE<sup>55</sup> sobre la eficacia de las transferencias de ingresos, no hay ninguna medida de política vinculada a la actividad agrícola que consiga hacer llegar a los hogares agrícolas, como ingresos adicionales, más de la mitad de las transferencias monetarias de los consumidores y contribuyentes. La proporción es igual o inferior a un cuarto en el caso del sostenimiento de los precios del mercado y los pagos de complemento, e inferior a un quinto en el caso de las subvenciones de los insumos. A pesar de ello, casi dos tercios de la ayuda a la agricultura que se concede en los países de la OCDE consiste en medidas que mantienen los precios de los productos por encima de los niveles que prevalecerían de no ser por ellas. Una característica inherente a las medidas basadas en la actividad agrícola es que no pueden orientarse hacia los hogares relativamente pobres. En el caso del sostenimiento ilimitado de los precios, la magnitud de la

---

<sup>52</sup> Algunos países en desarrollo, entre ellos la India, recurren mucho a las subvenciones, en particular las subvenciones para insumos como los fertilizantes, energía y agua.

<sup>53</sup> OCDE, 2002, "Agricultural Policies in OECD Countries: A Positive Reform Agenda", 6 de noviembre de 2002 (COM/AGR/TD/WP(2002)19/FINAL).

<sup>54</sup> Una externalidad surge cuando la decisión de un agente, ya sea productor o consumidor, tiene efectos indirectos en los demás. Por ejemplo, las explotaciones agrícolas pueden producir residuos excesivos de plaguicidas (externalidades negativas) además de cultivos; también pueden producir beneficios tanto medioambientales como estéticos; (externalidades positivas). En esos casos, la producción determinada por el mercado puede ser excesiva, a causa de los costos externos no pagados, o escasa, por los beneficios externos no compensados. Los bienes (o servicios) públicos, como el aire limpio o una zona rural atractiva, son aquellas cuya utilización por parte de un agente no disminuye la cantidad a disposición de los demás. Un bien público puede ser un resultado conjunto, y por consiguiente una externalidad, de la producción privada. Como en el caso de las externalidades positivas, el mercado tiende a generar un número demasiado reducido de bienes públicos.

<sup>55</sup> OECD, 2002, "Farm household income issues in OECD Countries: a synthesis report", AGR/CA/APM(2002)FINAL, París.

transferencia es directamente proporcional al nivel de producción. En consecuencia, *la mayor parte de la ayuda que de hecho llega a los agricultores va a parar a los que operan en mayor escala*, muchos de los cuales tienen ya ingresos más altos. No es pues de extrañar que, en el marco de la PAC, el 70 por ciento de la ayuda (es decir, el sostenimiento de los precios del mercado más los pagos a los productores) se asigne al 25 por ciento de las explotaciones agrícolas (las más grandes) de las CE<sup>56</sup>; en los Estados Unidos, el Canadá y el Japón, los porcentajes correspondientes de la ayuda prestada al 25 por ciento de esas explotaciones son el 89, el 75 y el 68 por ciento, respectivamente. En comparación con esas medidas, los pagos directos de ingresos son mucho más eficaces para conseguir el sostenimiento de los ingresos, especialmente si están desconectados de la actividad agrícola; esos pagos pueden ser orientados también más fácilmente hacia los hogares que se consideran más necesitados de asistencia. Si las actuales medidas de ayuda basada en la producción se sustituyeran por pagos directos de ingresos, se podría reducir a la mitad los costos de eficiencia sin que disminuyeran los ingresos de los hogares agrícolas<sup>57</sup>; las economías serían aún mayores si la ayuda se orientara hacia los hogares agrícolas con ingresos más bajos a través del sistema de impuestos sobre la renta o de programas de seguridad social. Cuanto mayor sea la cantidad pagada a los agricultores en virtud de una medida de política sin afectar a sus decisiones en materia de producción, mayor será la proporción de los ingresos retenida por los hogares agrícolas y menor el efecto en la producción y el comercio.

45. Los gobiernos justifican también la asistencia al sector agrícola alegando que una agricultura orientada al mercado no tendría debidamente en cuenta externalidades, en particular la protección del medio ambiente, que es una preocupación expresamente mencionada en el preámbulo del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. A su juicio, es necesario cierto grado de ayuda interna y de protección en la frontera para mantener la producción agrícola, especialmente en las zonas con un bajo potencial agrícola, y poder de ese modo generar externalidades medioambientales. Se supone que ello refleja su convicción de que existe una relación muy estrecha entre la producción agrícola y la generación de externalidades positivas, incluidas las relacionadas con los bienes públicos. En realidad, hay muy pocos datos acerca de la magnitud de las externalidades generadas por la agricultura, lo que hace que sea muy difícil medir con precisión todos los beneficios de las medidas de ayuda del sector público y asegurar así que éstos no sean contrarrestados por sus costos. Por consiguiente, es también difícil comparar la eficacia con que las diferentes medidas de ayuda logran sus objetivos.

46. No todas las externalidades que genera la agricultura son positivas; puede haber también algunas externalidades negativas importantes, vinculadas directamente a la producción. Es posible, por consiguiente, que las políticas de protección y ayuda interna fomenten prácticas agrícolas perjudiciales para el medio ambiente, tales como la explotación intensiva, incluida la utilización elevada de fertilizantes y plaguicidas. Las consecuencias son la degradación de los recursos y la aparición de problemas ecológicos, como por ejemplo efectos negativos en las aguas subterráneas, el suelo y la diversidad biológica. Por otra parte, al disminuir los ingresos y exacerbar la pobreza en los países en desarrollo, esas políticas hacen que sea más difícil para los agricultores de esos países adoptar prácticas ecológicamente más sostenibles.

47. También puede preocupar a los gobiernos la posible incapacidad de las fuerzas del mercado para garantizar la seguridad alimentaria. No obstante, como se ha señalado, en la mayoría de los países de la OCDE los precios internos de los alimentos son ya considerablemente más altos que los

---

<sup>56</sup> Las explotaciones agrícolas se clasifican con arreglo al volumen de sus ventas brutas (para más detalles, véase OCDE, 2002, "A Synthesis of Empirical Studies of SPS Regulations and a Proposal for Future Work" (COM/AGR/TD/WP(2002)72, 27 de agosto de 2002, París.

<sup>57</sup> OECD, 2002, "Agricultural Policies in OECD Countries; A Positive Reform Agenda", 6 de noviembre de 2002 (COM/AGR/TD/WP(2002)19/FINAL).

mundiales (casi un tercio superiores en las CE y más del doble en Islandia, el Japón, la República de Corea, Noruega y Suiza). La carga del aumento de los precios internos de los alimentos se hace sentir de manera desproporcionada en los consumidores de bajos ingresos, para los cuales los alimentos constituyen una proporción relativamente grande del gasto familiar total. Teniendo en cuenta que la mayor parte de la ayuda está vinculada directamente a la producción y los insumos, y que una amplia proporción de la ayuda a la agricultura va a parar a las grandes explotaciones, el resultado es que se producen transferencias significativas de los consumidores de bajos ingresos a los agricultores con ingresos elevados. Además, la fuerte dependencia de la producción interna hace a los países más vulnerables a las pérdidas de cosechas y los brotes de enfermedades del ganado, así como a interrupciones en el suministro de insumos (como el combustible) que son fundamentales para la producción de alimentos. Los efectos de las perturbaciones en el suministro pueden mitigarse más eficazmente mediante una combinación de producción nacional, mantenimiento de la capacidad de producción nacional, constitución de existencias y acceso a una amplia variedad de proveedores extranjeros.

48. Una formulación más cuidadosa y una mejor orientación de las políticas agrícolas permitirían a los gobiernos perseguir sus múltiples objetivos de manera más eficaz en función de los costos y con el menor grado posible de perturbación de los mercados internacionales de productos agrícolas. El Programa de Doha para el Desarrollo brinda a los Miembros la oportunidad de conseguir esas reformas multilateralmente de manera que beneficien por igual a los países industrializados y en desarrollo. Según el FMI, la eliminación de la ayuda a la agricultura (aranceles y subvenciones) como parte de un esfuerzo de gran amplitud para reducir los obstáculos al comercio, aumentaría el bienestar económico mundial en 128.000 millones de dólares EE.UU. al año; al parecer, la mayor parte de ese aumento se debería a la supresión de los aranceles. Aunque los países industrializados recibirían casi 98.000 millones de dólares EE.UU. de este incremento del bienestar, los beneficios derivados de una producción más eficiente y unos precios más bajos de los productos alimenticios para muchos consumidores serían también sustanciales para los países en desarrollo y se cifrarían en unos 30.000 millones de dólares EE.UU.<sup>58</sup> Esos beneficios serían especialmente importantes en las regiones exportadoras de productos alimenticios, incluida el África Subsahariana, donde viven muchas de las personas más pobres del mundo.

49. A pesar de los grandes beneficios globales que se derivarían de la liberalización de la agricultura, es posible que esa liberalización de los mercados de productos básicos beneficie muy poco, o incluso perjudique, a algunos países en desarrollo. Por ejemplo, hay algunos datos que indican que los beneficios a largo plazo de la liberalización del mercado del cacao, donde los cambios han sido más acusados, redundan en gran medida en provecho de los consumidores de los países desarrollados, a expensas de los países exportadores (debido a la pérdida de impuestos implícitos o explícitos a la exportación) y de los agricultores de los países que no han procedido a la liberalización; la situación de los agricultores en los mercados africanos liberalizados no mejora ni empeora en términos generales.<sup>59</sup> Es posible que esa liberalización también perjudique a los países que son importadores significativos de productos alimenticios. Por consiguiente, la liberalización del

---

<sup>58</sup> Según un reciente estudio, la reducción de los aranceles en un 50 por ciento tendría en las exportaciones y el bienestar de los países en desarrollo unos efectos positivos mucho mayores que la reducción de la ayuda interna en ese mismo porcentaje (Hoekman, Bernard, Francis Ng y Marcello Olarreaga, 2002, "Reducing Agriculture Tariffs Versus Domestic Support: What's More Important to Developing Countries?", CEPR Discussion Paper N° 3576).

<sup>59</sup> Mientras que los precios al productor han tendido a aumentar como porcentaje de los precios f.o.b. al haber disminuido los costos de intermediación y los impuestos, la tendencia descendente de la curva de la oferta global, unida a una demanda inelástica, ha dado origen a unos precios mundiales más bajos. De ese modo, los agricultores perciben un porcentaje mayor de unos precios más bajos (véase (véase Christopher Gilberts y Panos Varangis, 2003, "Globalization and the International Commodity Trade with Specific Reference to the West African Cocoa Producers" en R.E. Baldwin y L.A. Winters (editores), *Challenges to Globalization*, NBER).

comercio no sólo debería ir acompañada de políticas complementarias, sino que, en el caso de algunos países, tal vez requeriría el apoyo de organismos internacionales para contrarrestar sus efectos desfavorables.

50. Aunque la agricultura es de gran importancia inmediata para los países en desarrollo, el acusado descenso que han experimentado los precios de muchos productos básicos en el último decenio ha hecho, en términos generales, que los exportadores de productos agrícolas se enfrenten a un deterioro de la relación de intercambio, que puede reducir los efectos favorables del crecimiento sobre el bienestar económico en una economía abierta. Si, como es de prever, esa tendencia a la baja continúa a largo plazo, *los países en desarrollo tendrán que exportar volúmenes cada vez mayores de esos productos a cambio del mismo valor de productos manufacturados y servicios. Por consiguiente, es necesario que los países en desarrollo vayan más allá de la agricultura en las negociaciones en curso.* Por otra parte, para poder beneficiarse de un grado menor de protección en la agricultura (y en otros sectores), los países en desarrollo necesitan superar también una gran variedad de problemas de suministro que limitan sus exportaciones, entre los que figuran la falta de financiación y la infraestructura deficiente; en algunos casos, los obstáculos de los países desarrollados al acceso a los mercados pueden palidecer al lado de los problemas de suministro que persisten en los países en desarrollo y especialmente en los menos adelantados.

#### **4. Textiles y prendas de vestir: Preparativos para el final de los contingentes**

##### **Introducción**

51. La expiración del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV) a finales de 2004 reportará grandes beneficios a los productores eficientes y a los consumidores de esos productos. Al acercarse el vencimiento del plazo para la supresión de los contingentes aplicados al 49 por ciento restante de productos, se ha suscitado un debate sobre si los países (tanto importadores como exportadores) han hecho los ajustes necesarios para la situación que sobrevendrá después régimen del ATV. La cuestión adquiere especial importancia si se tiene en cuenta que es muy probable que los contingentes que subsisten estén relacionados con los productos considerados más sensibles por los países que imponen las restricciones. Es posible, pues, que la supresión de esas restricciones cause perturbaciones, incluido un aumento rápido de las importaciones, que pueden redundar en restricciones temporales, tales como salvaguardias y medidas especiales, y causar una considerable alteración de las actuales partes de mercado y pérdidas y ganancias de bienestar en los países exportadores e importadores.

52. El recurso durante cerca de cuatro decenios a los contingentes y los aranceles para regular el comercio internacional de textiles y prendas de vestir ha originado diversas distorsiones en el mercado, entre ellas: las considerables "rentas contingentarias" para los productores de los países en desarrollo, que ahora saldrán perdedores como resultado de la liberalización<sup>60</sup>; el "salto de contingentes", que tiene lugar cuando los productores que han utilizado la totalidad de sus contingentes se desplazan a países con, y también sin, contingentes disponibles, creando de ese modo industrias textiles en terceros países; y los acuerdos preferenciales que otorgan a los productores de determinados países ventajas adicionales con respecto a los países que no son parte en acuerdos similares. La proximidad del vencimiento del plazo ha inducido también a algunos, entre los que se incluyen productores de países en desarrollo y menos adelantados, a pedir que se aplase la integración otros dos o tres años con el fin de disponer de más tiempo para realizar un ajuste. Esta petición fue formulada por agrupaciones del sector privado de varios Miembros en desarrollo y desarrollados.

---

<sup>60</sup> La distribución de los contingentes, que se dejó en manos de los países exportadores, suele basarse en las exportaciones realizadas en años anteriores, por lo que es posible que no siempre los contingentes se asignen a los productores más eficientes. Además, las rentas contingentarias que se derivan del aumento de los precios ocasionado por la restricción del acceso a los mercados benefician principalmente a los productores de los países exportadores.

No se planteó ni se propuso en el seno de la OMC, donde no habría logrado el consenso.<sup>61</sup> En la presente sección se examinan algunos de los costos de ese ajuste y las ganancias que podrían obtenerse de la inminente liberalización de los textiles y el vestido.

### **Repercusiones del final de los contingentes en el bienestar**

53. Teniendo en cuenta el alto grado de distorsión que existe en el mercado de los textiles y el vestido, es difícil evaluar la repercusión que tendrá la liberalización de los contingentes en la estructura de la producción y las exportaciones futuras. Se han hecho, sin embargo, algunos intentos de cuantificar las posibles ventajas comparativas para algunos Miembros.<sup>62</sup> Estas estimaciones varían en función de las hipótesis del modelo (por ejemplo, equilibrio parcial o general) y de los equivalentes arancelarios que se utilicen. Sin embargo, la mayoría de las estimaciones indica, que la supresión de los contingentes tendrá efectos globales positivos en el bienestar y redundará en ganancias de bienestar para los consumidores. Ello no obstante, los costos resultantes de los cambios en la estructura de la producción mermarán las ganancias de los consumidores. En particular, cuando se eliminen los contingentes que protegen a los productores de los principales países importadores, se generarán costos de ajuste como consecuencia del desplazamiento de mano de obra y capital, que saldrán del sector de los textiles y el vestido y, con el tiempo, entrarán en otros sectores con ventajas comparativas.

54. Algunos estudios se han centrado también en las repercusiones en la eficiencia y el bienestar en distintos países y regiones. Francois, Glisman y Spinanger (2000), por ejemplo, examinan las repercusiones para las CE,<sup>63</sup> y llegan a la conclusión de que éstas obtendrían unas ganancias de bienestar de 25.300 millones de euros al año, de las que el 97 por ciento provendrían de la supresión de los contingentes y el resto de la reducción de los aranceles. Los principales productores de textiles y prendas de vestir de las zonas meridionales de las CE sufrirían el costo del bienestar en mayor proporción, pero esos costos se compensarían con las ganancias de los consumidores. Los Estados Unidos también obtendrían beneficios, de hasta 12.000 millones de dólares EE.UU. al año<sup>64</sup> y de más de 7.000 millones.<sup>65</sup>

55. Para los países exportadores, las experiencias serán probablemente variadas. Los productores de China, en particular, han adquirido una creciente competitividad, aumentando su participación en los principales mercados, entre 2001 y 2003, del 13,8 por ciento al 17,5 por ciento en los Estados Unidos, y del 8,1 por ciento al 9,8 por ciento en las CE. Sin embargo, es preciso señalar que durante los últimos tres años respecto de los que se dispone de datos las exportaciones globales de textiles y prendas de vestir de China, como porcentaje del total de las exportaciones de mercancías, han experimentado un retroceso. Se considera que el sector del vestido de China tiene una gran capacidad potencial, y el aumento de las exportaciones en términos reales se ha estimado entre casi un 250 por

---

<sup>61</sup> Algunos Miembros han seguido el asunto en la OMC.

<sup>62</sup> Por ejemplo, puede encontrarse una reseña de esos estudios en OCDE, 2003, "Liberalizing Trade in Textiles and Clothing: A Survey of Quantitative Studies", OECD Trade Directorate, Working Party of the Trade Committee (TD/TC/WP(2004)23/FINAL), 13 de agosto de 2004.

<sup>63</sup> Francois, J. F., H.H. Glismann y D. Spinanger, 2000, "The Cost of EC Protection in Textiles and Clothing", Kiel Institute of World Economics, Working Paper, N° 997, agosto.

<sup>64</sup> De Melo J. and D. Tarr, 1990 "Welfare Costs of U.S. Quotas in Textiles, Steel and Autos", *Review of Economics and Statistics*, 72: páginas 489-497.

<sup>65</sup> Reinert, K.A., 1993, "Textile and Apparel Protection in the United States: A General Equilibrium Analysis", *World Economy* 16: páginas 359-376.

ciento y un 330 por ciento durante el período de diez años posterior a su adhesión a la OMC <sup>66</sup> y en un 200 por ciento en el caso de las exportaciones de textiles y prendas de vestir para 2020.<sup>67</sup> No obstante, esas estimaciones relativas al efecto de China en el sector mundial de los textiles y el vestido deben considerarse en el contexto más amplio de la irrupción de China como importante motor del crecimiento en la economía mundial, en la que representa una gran proporción del aumento del comercio internacional. Los principales competidores de China (como la India) se beneficiarían inicialmente si se retrasara la supresión de los contingentes, pero el ajuste, en lo que respecta a la transferencia de empleo del sector de los textiles y el vestido a otros sectores manufactureros como la electrónica, terminaría por producirse cuando China estuviera plenamente integrada. La Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir, asociación de 24 países (o territorios) en desarrollo que son exportadores importantes de esos productos, ha expresado también preocupación por la referencia de las CE a los derechos del trabajo y al desarrollo sostenible, especialmente en relación con los acuerdos comerciales bilaterales.<sup>68</sup>

56. Los países importadores (principalmente los industrializados) se han esforzado en adaptarse a los cambios registrados en los últimos años en el mercado de los textiles y el vestido.<sup>69</sup> Este esfuerzo ha incluido la inversión en nuevas tecnologías para los textiles, con lo que el sector tiene ahora una mayor intensidad de capital y ha mejorado la productividad del trabajo.<sup>70</sup> En el sector del vestido, los fabricantes han reorganizado los procesos de producción para aprovechar su proximidad geográfica a los mercados. En los Estados Unidos, esta reorganización ha redundado en mejoras de la productividad, mucho mayores en los textiles que en el vestido (casi el 70 por ciento frente al 26 por

---

<sup>66</sup> Ianchovichina, Martin and Fukase, 2000 "Assessing the Impléications of Merchandise Trade Liberalization In China's Accession to the WTO", Banco Mundial, junio.

<sup>67</sup> Walmsley, Terrie, L. and Thomas W. Hertel, 2000, "China's Accession to the WTO: Timing is Everything", Centre for Global Trade Analysis, Purdue University, septiembre.

<sup>68</sup> Por ejemplo, en el resumen de las conclusiones de la Conferencia organizada en marzo de 2003 por la Comisión Europea sobre "El futuro de la industrial textil y de la confección en una Europa ampliada" se solicita que en todos los acuerdos comerciales de las CE se incluyan cláusulas que garanticen el respeto de los derechos fundamentales del trabajo y que se refuercen las preferencias del SGP condicionándolas al respeto de dichos derechos; la Oficina Internacional de los Textiles y las Prendas de Vestir respondió también a un documento de discusión de la Comisión Europea titulado "The Non-Trade Impacts of Trade Policy-asking questions, seeking sustainable development" (Las repercusiones no comerciales de las políticas comerciales - planteando preguntas, buscando un desarrollo sostenible), que parecía sugerir que la liberalización del comercio redundaría en un desplazamiento de la producción de los países desarrollados a los países en desarrollo como consecuencia del cual aumentarían los niveles de contaminación del agua y la atmósfera y que podría estar también en correlación con una evolución social negativa (ITCB, 2001, "Integrating sustainability concerns into trade policy: Developing countries alarmed at EU ideas", comunicado de prensa, 25 de abril. Disponible en línea en: <http://www.itcb.org/Documents/ITCB-MI12.pdf>, [29 de junio de 2004]).

<sup>69</sup> En los Estados Unidos, por ejemplo, el empleo en el sector de los textiles y el vestido se redujo un 50 por ciento entre 1995 y 2003.

<sup>70</sup> Levinsohn y Petropoulos (2001), por ejemplo, señalan que en los Estados Unidos los dos sectores han reaccionado de manera muy diferente. Mientras que el sector de los textiles ha respondido procediendo a una capitalización sustancial y en inversiones en nuevas tecnologías, la industria de las prendas de vestir ha trasladado fuera de los Estados Unidos muchas de las operaciones menos especializadas, inclusive mediante la contratación externa promovida por las disposiciones de la legislación estadounidense sobre "producción compartida" (Levinson, J. y Petropoulos, 2001, "Creative Destruction or Just Plain Destruction? The U.S. Textile and Apparel Industries since 1972", NBER Working Paper N° 8348). En las CE parece haberse producido una reorganización similar de los sectores del textil y el vestido (Stengg, W., 2001, *The Textile and Clothing Industry in the EU-A Survey*, Enterprise Papers, N° 2, Comisión Europea).



ciento), durante el período 1972-1992.<sup>71</sup> Sin embargo, se prevé por lo general que el empleo en el sector, que ha descendido constantemente desde el comienzo del decenio de 1980, se reducirá aún más cuando los sectores de los textiles y el vestido tengan que realizar un ajuste para hacer frente a unas importaciones más competitivas. Aunque no se dispone todavía de estudios empíricos análogos, algunas declaraciones formuladas por distintos países en desarrollo e instituciones financieras internacionales indican que en varios de esos países se están introduciendo ajustes en diversos ámbitos.

57. Tanto los fabricantes de países industrializados como los de países en desarrollo con costos de mano de obra más altos están procediendo al perfeccionamiento pasivo en países con costos más bajos.<sup>72</sup> Los productores de las CE, por ejemplo, han aprovechado los costos de producción más bajos, así como el comercio preferencial en el marco de los acuerdos euromediterráneos, para promover el tráfico de perfeccionamiento pasivo.<sup>73</sup> En los Estados Unidos se ha registrado un notable aumento del comercio con México y los países de la cuenca del Caribe, parte del cual es atribuible a los acuerdos de "producción compartida" para promover la contratación externa.<sup>74</sup> En otro artículo reciente se sostiene que la importancia de la proximidad a los mercados y el consiguiente desarrollo de las relaciones regionales moderarán, en cierta medida, el aumento previsto de las importaciones procedentes de países como China y la India en las CE y América del Norte. También se han registrado actividades de relocalización entre países en desarrollo, especialmente desde las economías asiáticas, y algunas africanas, con costos más altos a países de África con costos más bajos que se han abierto de forma creciente a las IED (Recuadro 1). En las economías de Asia Oriental con costos más altos, la relocalización Sur-Sur se dirige sobre todo a otras economías asiáticas. La relocalización hacia África en virtud de la AGOA ha propiciado en los últimos años un crecimiento espectacular de las exportaciones a los Estados Unidos, si bien su cuantía es mínima en comparación con las corrientes comerciales mundiales.

---

<sup>71</sup> La conclusión a que llegan Levinsohn y Petropoulos contrasta con estudios anteriores, como el de Cline (1989), según el cual la protección de los textiles y las prendas de vestir ha sido relativamente poco eficaz para promover el ajuste.

<sup>72</sup> FMI y Banco Mundial, 2002, *Market Access for Developing Country Exports-Selected Issues*, 27 de septiembre. Algunos países de Asia Sudoriental, como Malasia, están abriendo también cada vez más fábricas en países donde el costo de la mano de obra es inferior, como China y Camboya. En cambio, la empresa malasia que se cita en el estudio cerró por problemas infraestructurales una fábrica que había establecido en Bangladesh ("China Puts Southeast Asian Factories in a Competitive Pinch", *Wall Street Journal*, 7 de octubre de 2003).

<sup>73</sup> Stengg, W., 2001, *The Textile and Clothing Industry in the EU-A Survey*, Enterprise Papers, N° 2, Comisión Europea; y Nordås, H. K., 2004, "The Global Textile and Clothing Industry Post the Agreement on Textiles and Clothing", WTO Discussion Paper, N° 5.

<sup>74</sup> Levinsohn y Petropoulos observan que, mientras que en 1987 las importaciones realizadas en virtud del artículo 807 (bienes reimportados fundamentalmente después de que sus componentes hayan sido exportados primero y ensamblados en el extranjero, por los que sólo se pagan derechos sobre el valor añadido) representaron el 5 por ciento de las importaciones de textiles y prendas de vestir de los Estados Unidos, 10 años después su proporción era de un quinto aproximadamente. (Levinsohn y Petropoulos, 2001, "Creative Destruction or Just Plain Destruction? The U.S. Textile and Apparel Industries since 1972", NBER Working Paper N° 8348, página 7).

**Recuadro 1: Cooperación Sur-Sur a través de la inversión**

Hay cada vez más indicios de que, además del comercio, están aumentando también las corrientes de inversión entre países en desarrollo. Cuando los países en desarrollo con ingresos más altos, especialmente de Asia Oriental y Sudoriental, consideran que sus costos de mano de obra son demasiado altos para competir con otros exportadores de productos similares, procuran invertir en países donde los costos de los insumos son menores. Muchos de estos países con bajos costos de insumos están situados en África y hay ciertos datos que indican que en algunos países africanos, en particular los que han reformado sus economías en el último decenio, las IED han aumentado sustancialmente.

Mauricio es un ejemplo de los buenos resultados que pueden obtenerse con un desarrollo basado en las IED. Gracias a unas políticas relativamente liberales en materia de IED, a los incentivos otorgados a través de zonas de elaboración para la exportación y a un acceso preferencial a los principales mercados de exportación, ha logrado un notable desarrollo del sector de los textiles y el vestido. A su vez, Mauricio se enfrenta con unos costos crecientes de producción (y especialmente de mano de obra) y está procediendo a deslocalizar actividades de bajo costo y bajo valor añadido a países vecinos, como Madagascar y Mozambique, para superar esas desventajas (OMC, 2001; FMI, 2003). Por ejemplo, las exportaciones de determinados productos textiles y prendas de vestir de bajo valor añadido de Mauricio a Madagascar se han incrementado sustancialmente en los últimos años. El sector de los textiles de Mauricio se está transformando pues, de forma creciente, en una rama de producción de alta intensidad de capital y basada en conocimientos muy especializados (FMI, 2003).

Varios otros países de África han reducido también sus barreras a la inversión y han aplicado políticas macroeconómicas acertadas para atraer IED. Algunos de ellos han ofrecido también a los inversores incentivos fiscales y de otro tipo. El resultado ha sido un aumento de la inversión de los países en desarrollo con ingresos más altos de África y Asia, especialmente en sectores de uso intensivo de mano de obra como los textiles y el vestido (Basu y Srinivasan, 2002).

Además de los incentivos y de una mano de obra productiva y barata, el acceso preferencial a los principales mercados de exportación también parece haber contribuido en gran medida a orientar la inversión en ese sentido. Por ejemplo, la condición de miembro de la Unión Aduanera de África Meridional (SACU), de la Comunidad de Desarrollo de África Meridional (SADC) y del Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA) otorga a países como Botswana, Namibia, Lesotho y Swazilandia un acceso preferencial a un mercado mucho más amplio. Los países del África Subsahariana tienen también acceso preferencial a los mercados de los principales países industrializados por medio de instrumentos como el Sistema Generalizado de Preferencias, la AGOA, el Convenio de Lomé y la iniciativa Todo Menos Armas (siempre que cumplan las prescripciones en materia de normas de origen). La reducción y, con el tiempo, la extinción de las preferencias al disminuir los tipos arancelarios NMF (y los contingentes, en el caso de los textiles y el vestido) podrían tener, por consiguiente, efectos negativos en esas corrientes de IED.

*Fuente:* Basu, Anupam y Krishna Srinivasan, 2002, "Foreign Direct Investment in Africa-Some Case Studies", *IMF Working Paper WP/02/61*, marzo; FMI, 2003, *Mauritius: 2003 Article IV Consultation-Staff Report*; y OMC, 2001, *Examen de las políticas comerciales - Mauricio 2001*.

58. Entre los países de la Cuadrilateral, los Estados Unidos han impuesto salvaguardias para proteger a la rama de producción nacional contra un rápido aumento de las importaciones de determinados productos textiles y prendas de vestir. Aunque las salvaguardias otorgan cierta protección a los productores de los productos específicos de que se trate, grupos industriales de diversos países han pedido recientemente que se aplase hasta el 31 de diciembre de 2007 la eliminación de todos los contingentes restantes. En la "Declaración de Estambul", firmada hasta ahora por unos 100 grupos mercantiles del sector privado de 50 países industrializados, en desarrollo y menos adelantados, se solicita a la OMC que convoque una reunión urgente para examinar dicha prórroga.

59. En julio de 2004, Mauricio solicitó formalmente al Director General que convocara una reunión de emergencia del Consejo del Comercio de Mercancías (CCM) para "examinar las consecuencias no deseadas de la eliminación de los contingentes en los PMA y otras economías

vulnerables, y para buscar la manera de proteger a los países menos adelantados y otras economías vulnerables de la pérdida de oportunidades comerciales y de empleo de las que dependen sus frágiles economías". Bangladesh y Nepal presentaron solicitudes semejantes al Director General. Sobre la base de esas solicitudes, el de 3 agosto de 2004 el Director General convocó consultas informales con diversos Miembros acerca de las cuestiones planteadas en las cartas. En esas consultas, que estuvieron presididas por el Director General, los representantes de Bangladesh, la República Dominicana, Turquía, Sri Lanka y Nepal apoyaron la propuesta de convocar una reunión de emergencia del CCM para examinar las cuestiones relacionadas con el ajuste en el período posterior al ATV. Aunque las delegaciones manifestaron apoyo y comprensión con respecto a los retos que supone el ajuste, hubo también reacciones divergentes y oposición a la convocatoria de una reunión de emergencia, por diversos motivos. En esas circunstancias, el Director General concluyó -y las delegaciones lo comprendieron- que no era posible celebrar una reunión de emergencia del CCM. Las delegaciones participantes coincidieron con la conclusión del Director General en el sentido de que era preferible abordar las preocupaciones y prioridades pertinentes planteadas por los Miembros en la reunión ya programada del CCM que tendría lugar el 1º de octubre de 2004. Los Miembros consideran actualmente en el CCM las cuestiones relacionadas con el ajuste en el período posterior al ATV.

60. La supresión de los contingentes pone de manifiesto los aranceles relativamente altos que hay en los países, entre ellos muchos en desarrollo, y que también distorsionan el comercio de textiles y prendas de vestir. Por ejemplo, entre los grandes países en desarrollo que figuran en el cuadro 2, la India grava los textiles y el vestido con los tipos medios más altos: cerca del 31 por ciento en 2001/02, frente al 17,5 por ciento en China en 2002, el 24,4 por ciento en Sudáfrica en 2002 y el 17,2 por ciento en el Brasil en 2004. Los aranceles de los textiles y el vestido son también más altos que los tipos medios NMF en los países de la Cuadrilateral. El cuadro 1 muestra que el promedio aritmético de los aranceles NMF de los textiles y el vestido está comprendido entre el 6,7 por ciento en el Japón (ejercicio fiscal de 2004) y el 9,9 por ciento en el Canadá (2002); en comparación, el promedio los tipos NMF en general está comprendido entre el 5,1 por ciento en los Estados Unidos y el 6,8 por ciento en el Canadá. Además, en el sector de los textiles y el vestido un porcentaje significativo de las líneas arancelarias, que varía según el país, está gravado con tipos no *ad valorem* (ya sean específicos, compuestos o alternativos); dado que estos tipos suelen ocultar equivalentes *ad valorem* relativamente altos, su inclusión en el análisis de los aranceles podría elevar aún más el promedio arancelario. Entre los países de la Cuadrilateral, por ejemplo, los aranceles no *ad valorem* representan el 7,9 y el 10,1 por ciento de los aranceles que adeudan los textiles y el vestido en los Estados Unidos y el Japón, respectivamente; la proporción de las líneas arancelarias no *ad valorem* es mucho menor en el Canadá (1,2 por ciento) y en las CE (0,2 por ciento). Entre los países en desarrollo cuyos aranceles se muestran en el cuadro 2, la proporción de líneas arancelarias para los textiles y el vestido que están sujetas a tipos no *ad valorem* es relativamente alta en Sudáfrica (75,5 por ciento) y la India (32,7 por ciento).<sup>75</sup> Una reducción de esos aranceles, especialmente los mantenidos por los grandes países en desarrollo, podría ser ventajosa para el comercio Sur-Sur y mejorar el acceso de los países menos adelantados a los mercados. En cambio, es probable que los exportadores de los países competidores con acceso preferencial (no sujeto a contingentes) a los mercados de exportación consideren perjudiciales unos resultados que acarrearán la pérdida de sus preferencias (véase la sección *infra*).

---

<sup>75</sup> En la mayoría de los casos, se han utilizado los equivalentes *ad valorem* cuando se ha dispuesto de ellos (sobre todo para los países de la Cuadrilateral), o la parte *ad valorem* de la línea arancelaria, en lo que respecta a los tipos alternativos; en este último caso, es posible que al utilizar únicamente la parte *ad valorem* de la línea arancelaria se subestime el tipo aplicado.

61. Una de las principales conclusiones de una reunión sobre los textiles y prendas de vestir organizada por la Comisión Europea fue la propuesta de que se mantuvieran o incluso se reforzaran las preferencias para los PMA con el fin de asegurar el actual acceso a los mercados.<sup>76</sup> La supresión de los contingentes y la conclusión de los acuerdos preferenciales regionales y bilaterales, inclusive con países no clasificados como menos adelantados, tendrán como resultado una erosión de las preferencias. Una preocupación conexa es, por consiguiente, el ajuste que han de realizar los PMA, muchos de los cuales han creado un sector de los textiles y el vestido tomando como base el acceso a los mercados de exportación garantizado mediante contingentes y derechos bajos o nulos. Al garantizar el acceso a determinados mercados, el régimen de contingentes ha permitido a estos países desarrollar su sector de los textiles y el vestido en un mercado distorsionado. Además, los PMA y los países que han concertado acuerdos comerciales preferenciales con los principales importadores han tenido acceso preferencial a los mercados de exportación.

62. Aparte del acceso libre de contingentes, varios países otorgan un trato arancelario preferencial, por ejemplo en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Sin embargo, en la mayoría de los casos los programas del SGP no parecen mejorar mucho el acceso al mercado de los textiles y el vestido, que suelen ser considerados productos sensibles y por consiguiente no pueden acogerse a las preferencias del SGP; los países de la Cuadrilateral, por ejemplo, otorgan a los países en desarrollo un acceso mejorado a los mercados que va desde 0,3 puntos porcentuales en el caso de los Estados Unidos hasta 1,7 puntos porcentuales en el caso del Japón (cuadro 5). Los aranceles sobre las importaciones de textiles y prendas de vestir procedentes de los PMA son considerablemente más bajos, y muchos países (Australia, el Canadá, las CE, el Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza) les conceden acceso libre de derechos. Algunos Miembros, en particular las CE y los Estados Unidos, tienen también acuerdos regionales y relativos a cuestiones específicas, como la iniciativa Todo Menos Armas y la AGOA, que establecen un acceso mejorado para algunas economías en desarrollo y menos adelantadas.

63. Además de excluir los sectores sensibles, varios programas imponen a las importaciones que pueden acogerse a ellos prescripciones en materia de normas de origen o en materia de procedencia: por ejemplo, la AGOA y la Ley sobre Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CBTPA) de los Estados Unidos conceden preferencias a las importaciones de textiles y prendas de vestir que utilizan tejidos o hilados de fabricación estadounidense<sup>77</sup>; lo mismo puede decirse de los interlocutores de los Estados Unidos en el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y, más recientemente, la República Dominicana). Se estima que este Tratado ampliará el comercio de textiles y prendas de vestir en ambos sentidos entre los Estados Unidos y sus interlocutores, debido en gran parte a que los insumos han de proceder de los Estados Unidos.

64. No está claro cómo se ajustará al nuevo entorno el sector de los textiles y el vestido de los PMA. Recientes estudios sobre esta cuestión parecen confirmar que, cuando se supriman los obstáculos del ATV, las preferencias de que actualmente disfrutaban los países que participan en zonas

---

<sup>76</sup> Información en línea disponible en: [http://trade-info.cec.eu.int/textiles/prog\\_en.pdf](http://trade-info.cec.eu.int/textiles/prog_en.pdf), [10 de julio de 2003].

<sup>77</sup> La naturaleza de las normas de origen puede ser una de las razones por las que los PMA en especial han tendido a utilizar relativamente poco este tipo de acuerdos (Mattoo, Aaditya, Devesh Roy y Arvind Subramaniam, 2002, "African Growth and Opportunity Act and Its Rules of Origin: Generosity Undermined?", Banco Mundial, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo N° 2908, octubre; Brenton, Paul, 2003, "Integrating the Least Developed Countries into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms", Banco Mundial, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo N° 3018, abril; y Brenton, Paul y Takako Ikezuki, 2004, "The Initial and Potential Impact of Preferential Access to the U.S. Market under the Africa Growth and Opportunity Act", Banco Mundial, documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo N° 3262, abril).

de libre comercio o acuerdos preferenciales sufrirán una erosión y tendrán efectos negativos en sus exportaciones de textiles y prendas de vestir. Ozden y Sharma (2004), por ejemplo, llegan a la conclusión de que los beneficiarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), que tienen acceso libre de contingentes y de derechos al mercado de los Estados Unidos, podrían recibir precios más altos (un 24 por ciento como promedio) por las categorías que todavía no han sido integradas en el GATT.<sup>78</sup> Datos anecdóticos de otros PMA que son exportadores importantes, como Bangladesh, indican una preocupación similar por el efecto que tendrá la eliminación gradual de los contingentes en las exportaciones.<sup>79</sup> Además, una ventaja comparativa en el trabajo de ensamblado, de bajo costo y uso intensivo de mano de obra, no redundará forzosamente en un aumento de las exportaciones, porque éstas exigen también medios logísticos e infraestructurales que siguen siendo insuficientes en muchos países en desarrollo, y especialmente en los países menos adelantados. La posible erosión de estas rentas o ventajas de precio que se producirá con la plena integración en el GATT de los textiles y el vestido indica que los países no pueden seguir dependiendo de las preferencias y que deben planificar en consecuencia sus políticas comerciales.

65. La supresión de los contingentes mejorará el acceso de los Miembros de la OMC a los mercados, pero también perjudicará a los países que permanezcan fuera de la OMC el 1º de enero de 2005. Estos países seguirán sujetos a contingentes y aranceles unilaterales después de 2005. Es de temer que el sector de los textiles y el vestido en un país como Viet Nam, que compite con grandes exportadores, como China, no sea capaz de mantener el volumen de sus exportaciones cuando se eliminen los contingentes en los Miembros de la OMC, incluida China. Viet Nam ha llegado a un acuerdo con los Estados Unidos sobre la aplicación de restricciones cuantitativas de mayo de 2003 a diciembre de 2004. Este acuerdo es prorrogable por períodos adicionales de un año mientras Viet Nam no sea Miembro de la OMC.<sup>80</sup>

## **5. Medidas especiales**

### **Medidas antidumping**

66. El número de investigaciones antidumping iniciadas por Miembros de la OMC aumentó entre 1995 y 2001, pero ha descendido a partir de entonces, pasando de 366 en 2001 a 310 en 2002 y a 231 en 2003 (gráfico 3). En el primer semestre de 2004 se notificaron 101 iniciaciones. En 2003 se iniciaron investigaciones relacionadas principalmente con los productos químicos y los metales comunes; estos dos sectores han sido sistemáticamente los más afectados desde 1995. Los metales comunes siguieron siendo los más afectados en el primer semestre de 2004, seguidos de los productos químicos y los plásticos (gráfico 4). La India ha sido el país que ha notificado el mayor número de iniciaciones desde 1995 (383), seguida de los Estados Unidos (350) y las CE (287); en 2003, la mayoría de los procedimientos antidumping fueron iniciados por la India (46), los Estados Unidos (37) y China (22), mientras que en el primer semestre de 2004 los Estados Unidos notificaron el mayor número de iniciaciones (21), seguidos de Turquía y las CE (13 cada uno) y de China (11). Las iniciaciones han estado dirigidas principalmente contra China (386) y las CE y sus Estados miembros (386).

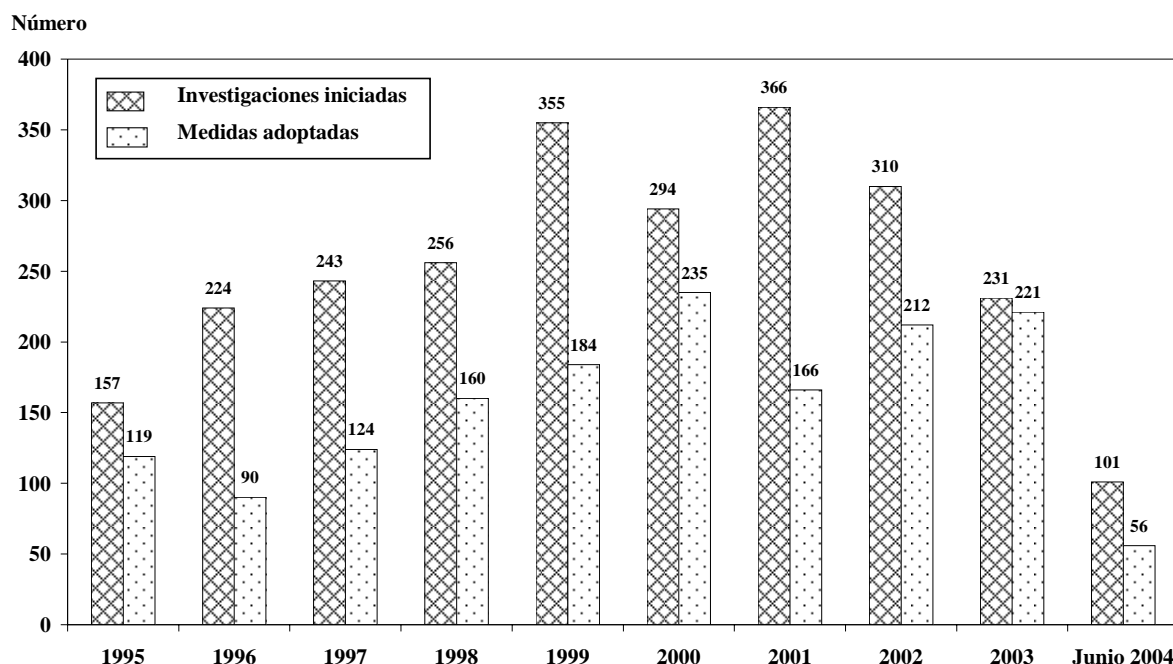
---

<sup>78</sup> Özden, Çağlar y Gunjan Sharma, 2004, "Price Effects of Preferential Market Access: The Caribbean Basic Initiative and the Apparel Sector", Banco Mundial, documento de trabajo N° 3244, 17 de marzo.

<sup>79</sup> "End to Garment Quotas is Cloaking Bangladesh in Worries about the Future", *Wall Street Journal*, 20 de noviembre de 2003; "China Puts Southeast Asian Factories in a Competitive Pinch", *Wall Street Journal*, 7 de octubre de 2003.

<sup>80</sup> OMC, 2004, *Examen de las Políticas Comerciales de los Estados Unidos*, (de próxima aparición), página 122.

**Gráfico 3**  
**Antidumping: investigaciones iniciadas y medidas adoptadas, 1995 hasta final de junio de 2004**

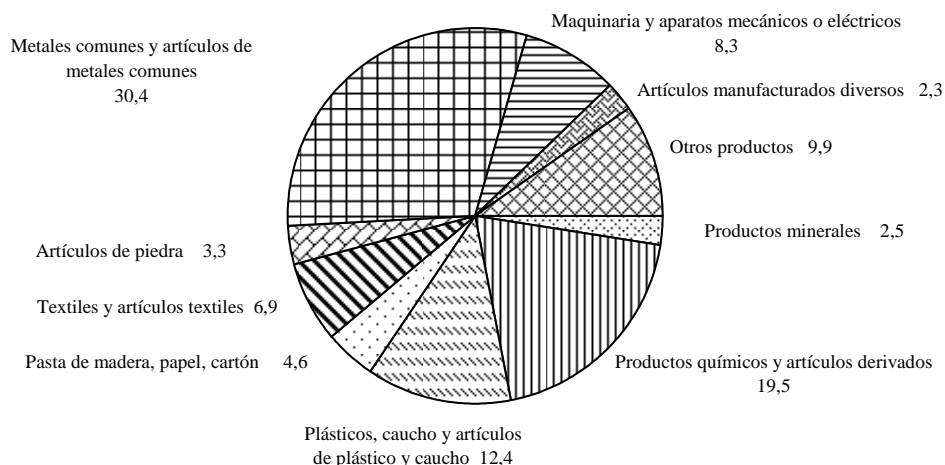


*Fuente:* Secretaría de la OMC.

67. Cerca del 60 por ciento de los procedimientos iniciados concluyen con la adopción de medidas por los Miembros. El número de nuevas medidas impuestas, que había alcanzado su punto culminante en 2000 (235) descendió a 166 en el año siguiente. Desde entonces ha aumentado a 212 y 221 medidas adoptadas en 2002 y 2003, respectivamente. En el primer semestre de 2004 los Miembros notificaron la adopción de 56 medidas. En 2003, los Miembros que notificaron el mayor número de medidas fueron la India (53), China (33), Turquía (28), Tailandia (20) y la Argentina (19). En el primer semestre de 2004, las CE, la India y los Estados Unidos notificaron el mayor número de medidas adoptadas (6 cada uno), seguidos del Canadá (5) y de Australia, China, el Perú y Turquía (4 cada uno). En general, la India (279), los Estados Unidos (211), las CE (193) y la Argentina (139) han sido los países que han notificado el mayor número de medidas antidumping desde 1995. Los países contra los que han ido dirigidas con más frecuencia las medidas antidumping son China (272), las CE y sus Estados miembros (213) y la República de Corea (110). A finales de 2003, había en vigor un total de 1.388 medidas antidumping, frente a las 1.285 vigentes al final de 2002. Al 30 de junio de 2004, el número de medidas antidumping en vigor era de 1.345.

#### Gráfico 4 Investigaciones antidumping iniciadas, por sectores, 1995 hasta final de junio de 2004

Porcentaje



**Nota:** En la categoría de otros productos se incluyen animales vivos y productos de origen animal (1,5 por ciento); productos vegetales (1,3 por ciento); grasas y aceites (0,3 por ciento); productos alimenticios preparados, bebidas y tabaco (1,6 por ciento); cueros y pieles sin curtir (0,1 por ciento); madera y artículos de madera (1,4 por ciento); calzado y tocados, etc. (0,9 por ciento); piedras preciosas, etc. (0,04 por ciento); equipo de transporte (0,8 por ciento); instrumentos de precisión (1,1 por ciento); y obras de arte (0,5 por ciento).

**Fuente :** Secretaría de la OMC.

#### Medidas compensatorias y de salvaguardia

68. Las medidas compensatorias suelen ser utilizadas por los Miembros con menos frecuencia que las medidas antidumping. Durante el período 1995-2003, los Miembros notificaron 168 iniciaciones (frente a 2.436 en las medidas antidumping). El número de investigaciones iniciadas se redujo entre 2001 y 2002 de 27 a 9, pero en 2003 aumentó a 15; en el primer semestre de 2004 se iniciaron seis investigaciones. A diferencia de las medidas antidumping, cerca del 35 por ciento de las cuales han sido adoptadas por países en desarrollo Miembros, el 75 por ciento aproximadamente de las medidas compensatorias han sido adoptadas por Miembros desarrollados. En general, los países que más procedimientos han iniciado desde 1995 han sido los Estados Unidos (69) y las CE (42); en 2003 los Estados Unidos (4) y Australia (3) iniciaron el mayor número de casos, mientras que en el primer semestre de 2004 los Estados Unidos y el Canadá iniciaron tres casos cada uno. El sector más afectado desde 1995 ha sido el de los metales comunes (71 iniciaciones), seguido de los productos alimenticios preparados, las bebidas no alcohólicas, las bebidas espirituosas y el tabaco (23), y los plásticos (17).

69. Casi el 60 por ciento (104) de las investigaciones iniciadas desde 1995 han dado lugar a la adopción por los Miembros de medidas compensatorias. Como en el caso de las investigaciones, los Estados Unidos (44) y las CE (21) han notificado el mayor número de medidas compensatorias; lo mismo sucedió en 2003, año en que las CE y los Estados Unidos notificaron tres y dos medidas, respectivamente. En el primer semestre de 2004 se impusieron cuatro medidas, por las CE, Costa Rica, los Estados Unidos y Venezuela. Desde 1995, más de la mitad (54) de las medidas adoptadas han estado relacionadas con los metales comunes.

70. Se sigue recurriendo activamente a las salvaguardias, aunque en pequeña escala en comparación con las medidas antidumping e incluso con las compensatorias. En 2003, los Miembros notificaron la iniciación de 17 investigaciones sobre salvaguardias, lo que supuso un descenso con

respecto a las 34 iniciaciones de 2002 pero un aumento en relación con las 13 notificadas en 2001.<sup>81</sup> El número de medidas de salvaguardia definitivas notificadas descendió de 15 en 2002 a 13 en 2003. En 2001, los Miembros sólo habían notificado 8 medidas de salvaguardia definitivas. Al 1º de noviembre de 2004, los Miembros habían notificado 9 iniciaciones y 6 medidas definitivas. Los países que más han recurrido a estas medidas desde 1995 han sido la India (8), los Estados Unidos (6), y Chile, la República Checa y Filipinas (5 cada uno). La mayoría de las investigaciones iniciadas sobre salvaguardias están relacionadas con productos agrícolas o alimenticios, productos químicos y metales comunes.

## **6. Servicios**

### **Panorama general**

71. Los servicios representan una proporción cada vez mayor del PIB mundial. Esta proporción se sitúa en torno al 70 por ciento del PIB en los países industrializados y en el 50 por ciento aproximadamente en los países en desarrollo.<sup>82</sup> Casi el 80 por ciento del comercio mundial de servicios tiene su origen en tres regiones, a saber las CE (15), América del Norte y Asia Oriental.<sup>83</sup> Sin embargo, en el último decenio ha crecido la parte correspondiente a los países en desarrollo en el comercio de servicios, debido al parecer a su ventaja comparativa en los servicios en que la mano de obra es un insumo importante, como el turismo. Sin embargo, algunos de ellos han pasado a ser, de modo creciente, proveedores de servicios que utilizan mano de obra muy especializada, en particular las comunicaciones y la tecnología de la información. Aunque los países en desarrollo están liberalizando cada vez más sus economías nacionales, incluida la liberalización y reglamentación de servicios conexos como el transporte, la electricidad y las telecomunicaciones, también están tratando de aumentar su acceso a los mercados para promover sus actividades en los servicios relacionados con las comunicaciones y la tecnología de la información.

72. El resto de la presente sección se centra en los cuatro modos de suministro del comercio internacional de servicios, de conformidad con la definición del AGCS: los modos 1 y 3 (suministro transfronterizo y presencia comercial), que son los dos modos de suministro más importantes (puesto que representan más de tres cuartos del comercio total de servicios); el modo 2 (consumo en el extranjero); y el modo 4 (movimiento temporal de personas físicas). A pesar de que representa una proporción insignificante del comercio total de servicios, el modo 4 ha suscitado recientemente un vivo debate, en particular por parte de los países en desarrollo que tratan de aumentar el acceso a los mercados en el marco del AGCS en relación con este modo de suministro.

### **Modos 1, 2 y 3**

73. Aunque los cálculos del comercio mundial de servicios son poco precisos, se estima que el modo 1 (suministro transfronterizo) representa cerca del 38 por ciento del total.<sup>84</sup> Los compromisos contraídos en el modo 1 en el marco del AGCS varían, habiendo asumido el 32 por ciento y el 40 por ciento de los países en desarrollo y en transición compromisos plenos con respecto al acceso a los mercados y al trato nacional, respectivamente, mientras que en el caso de las economías desarrolladas la proporción se reduce al 26 por ciento; la proporción más alta de compromisos plenos corresponde al parecer a las economías en proceso de adhesión (más del 50 por ciento). Los compromisos

---

<sup>81</sup> Secretaría de la OMC.

<sup>82</sup> Datos de la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC.

<sup>83</sup> Estadísticas del Comercio Internacional de la OMC, 2004 (de próxima aparición), cuadros A8 y A9, Ginebra.

<sup>84</sup> Datos de la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC.



parciales, que ascienden al 45 por ciento, son más altos entre las economías industrializadas tanto con respecto al acceso a los mercados como al trato nacional, mientras que en el caso de las economías en desarrollo y en transición constituyen el 32 por ciento y el 24 por ciento.<sup>85</sup>

74. Los Miembros parecen haber consignado en sus listas el menor número de limitaciones en el modo 2 (consumo en el extranjero). La mitad, aproximadamente, de todos los compromisos en este modo en materia de acceso a los mercados y trato nacional no está sujeta a limitaciones; esta proporción es significativamente mayor que la correspondiente al modo 3, que constituye el principal modo de suministro de servicios (véase *infra*). Además, no parece haber mucha diferencia entre el nivel de los compromisos plenos asumidos en el modo 2 por los países desarrollados y en desarrollo Miembros. Se han contraído compromisos parciales en el 40 por ciento (acceso a los mercados) y el 38 por ciento (trato nacional) de los casos. Se estima que el 14 por ciento del comercio internacional de servicios se realiza mediante este modo.

75. El modo 3 (presencia comercial) es el más importante de los cuatro modos de suministro; representa el 56 por ciento aproximadamente del comercio total de servicios, pero no obstante está sujeto a un número de limitaciones significativamente mayor que los modos 1 y 2. Sin embargo, el modo 3 ha sido objeto de más consolidaciones (plenas y parciales) que el modo 1. Entre los Miembros desarrollados, el 11 por ciento y el 19 por ciento han adquirido compromisos plenos con respecto al acceso a los mercados y al trato nacional, frente al 18 por ciento y el 37 por ciento, respectivamente, en el caso de las economías en desarrollo y en transición. El 88 por ciento y el 80 por ciento de las economías desarrolladas han asumido compromisos parciales en materia de acceso a los mercados y trato nacional; las cifras correspondientes para las economías en desarrollo y en transición son del 78 por ciento y el 56 por ciento, respectivamente. Por lo general, las limitaciones parecen ser especialmente frecuentes en sectores relacionados con la infraestructura, como los servicios de telecomunicaciones, los servicios financieros y los servicios de transporte. Se trata de sectores que hasta hace relativamente poco tiempo solían estar dominados por grandes empresas públicas; sin embargo, los últimos exámenes de las políticas comerciales indican que estos sectores han sido ampliamente reformados y liberalizados en las economías desarrolladas y en desarrollo, y es posible que las listas del AGCS sean de hecho más restrictivas que la práctica real. Las limitaciones comprenden restricciones al acceso a los mercados basadas en el número de proveedores (por ejemplo en la banca y las telecomunicaciones) y limitaciones a las inversiones extranjeras, así como limitaciones al trato nacional tales como restricciones en materia de nacionalidad, residencia, autorización y tributación.<sup>86</sup>

#### **Modo 4: Movimiento temporal de personas físicas**

76. Los Miembros han asumido muy pocos compromisos en relación con el movimiento de personas físicas (modo 4). El modo 4 representa apenas un 1 por ciento del comercio de servicios.<sup>87</sup> Este hecho, añadido al carácter restrictivo que tienen actualmente los obstáculos y demás reglamentaciones, parece indicar que la liberalización en este modo de suministro induciría un crecimiento considerable del comercio de servicios por medio del movimiento temporal de personas físicas. Este modo de suministro es también importante para cierto número de países en desarrollo y menos adelantados, muchos de los cuales dependen en gran medida de las remesas de divisas de los

---

<sup>85</sup> Documento S/C/W/99 de la OMC, 3 de marzo de 1999.

<sup>86</sup> Documento S/C/W/99 de la OMC, 3 de marzo de 1999.

<sup>87</sup> Las estimaciones de la División de Estudios Económicos y Estadística de la OMC se basan en las remuneraciones de los empleados extranjeros que figuran en la balanza de pagos (calculadas a partir de estadísticas de balanza de pagos del FMI y de estadísticas sobre el comercio de filiales extranjeras de la OCDE).

trabajadores.<sup>88</sup> Muchos países en desarrollo son también una fuente de mano de obra de costo relativamente bajo y muy especializada que es cada vez más solicitada por las empresas a través de la "contratación externa" (recuadro 2). Estos países tratan por lo tanto de obtener una liberalización y un acceso a los mercados cada vez mayores para sus nacionales.

77. Los actuales compromisos del AGCS en el modo 4 son considerablemente más restrictivos que los asumidos en los otros tres modos. Por ejemplo, ningún país industrializado ha consignado en su lista una anotación "sin limitaciones" con respecto a sus compromisos en el modo 4, y sólo el 1 por ciento de los compromisos de los países en desarrollo en materia de acceso a los mercados están plenamente liberalizados.<sup>89</sup> Las listas parecen estar también sesgadas a favor de la mano de obra más especializada, puesto que muchos países especifican contingentes y/o pruebas de necesidad económica.<sup>90</sup> Las prescripciones en materia de residencia y la exclusión del derecho a recibir subvenciones, así como las restricciones a la propiedad extranjera de bienes inmuebles son algunas de las excepciones al trato nacional. Además, se da preferencia a la transferencia de empleados dentro de la misma empresa para ocupar puestos de categoría superior, vinculando de esta forma el acceso a los mercados con el modo 3 (presencia comercial).<sup>91</sup> Este tipo de acceso carece de interés o no resulta viable para muchos países en desarrollo que no son grandes inversores extranjeros pero que, en cambio, buscan una liberalización del movimiento de personas físicas que no esté necesariamente vinculada al modo 3.

78. No son sólo los países que tienen una ventaja comparativa en el modo 4 los que están interesados en atenuar las restricciones al comercio de servicios por medio de este modo. Mientras que estos países buscan una apertura mayor del movimiento temporal de proveedores de servicios no relacionado con la presencia comercial en el extranjero, las empresas multinacionales buscan una atenuación de las restricciones al movimiento de personal dentro de la misma empresa. A juzgar por la estructura modal de los compromisos actuales, el modo 4 parece ser un asunto tan delicado para los países en desarrollo como para los desarrollados.

---

<sup>88</sup> Según una investigación realizada por el Banco Mundial, las remesas de trabajadores en 2001 ascendieron a unos 72.300 millones de dólares EE.UU. (Banco Mundial, 2003, *Global Development Finance*, 2003, páginas 157-8).

<sup>89</sup> En cambio, se estima que dos de cada tres anotaciones en el modo 2 se basan en compromisos plenos (Secretaría de la OMC, 2002, "GATS, Mode 4 and the Pattern of Commitments: Background Information" (El AGCS, el modo 4 y la estructura de los compromisos: información básica), documento preparado para el Simposio conjunto OMC-Banco Mundial sobre el movimiento de personas físicas (modo 4) en el marco del AGCS, OMC, Ginebra, 11-12 de abril).

<sup>90</sup> Sólo el 17 por ciento aproximadamente de las anotaciones horizontales abarcan personas poco calificadas ("vendedores de empresas" y "otros") (Secretaría de la OMC, 2002). Algunos países tienen contingentes específicos para trabajadores no calificados, como por ejemplo mano de obra estacional, y otorgan preferencia a la mano de obra de determinadas procedencias tradicionales.

<sup>91</sup> En abril de 2002, por ejemplo, una revista general de los compromisos horizontales en el marco del AGCS reveló que, de las 1.400 anotaciones consignadas en las listas, unas 280 están relacionadas con ejecutivos, gerentes y especialistas y que, de éstas, unas 170 se refieren expresamente a empleados transferidos dentro de la misma empresa (Secretaría de la OMC, 2002).

**Recuadro 2: Contratación externa de procesos empresariales**

Los servicios de contratación externa de procesos empresariales han sido descritos como uno de los servicios prestados a las empresas que más rápidamente están creciendo. Por ejemplo, se estima que en la India la tecnología de la información ha hecho posible que servicios como la contratación externa crecieran un 65 por ciento en 2003. No se dispone de cifras exactas sobre el comercio de servicios de contratación externa de procesos empresariales, pero se calcula que en varios países en desarrollo, entre ellos la India, Israel, Dominica y el Brasil, se ha registrado un crecimiento superior al 20 por ciento anual desde mediados del decenio de 1990, y en otros países en desarrollo, como Mauricio, Nicaragua, Barbados y China, se ha observado también un rápido crecimiento de este sector (Mattoo y Wunsch 2004). Aunque la India suele ser citada como el principal proveedor de servicios de esta índole, la contratación exterior en otros países en desarrollo ha experimentado también un rápido auge, especialmente cuando existen ventajas en cuanto a proximidad regional e idioma; para las empresas de las CE, por ejemplo, la contratación externa en países de Europa Central tiene ventajas técnicas, de costo y de idioma. Según la OCDE, los principales factores que propician la contratación externa son las ventajas en cuanto a costo y eficiencia, el aumento de la especialización de las empresas y la utilización de fuentes de suministro exteriores de bienes y servicios de creciente complejidad técnica (OCDE, 2000). En efecto, los datos de las investigaciones sobre el efecto de esa contratación externa en el equipo de tecnología de la información indican que los beneficios para los consumidores han sido considerables, al haber contribuido a un descenso del 10-30 por ciento de los precios de dicho equipo en el decenio de 1990. El descenso de los precios y el aumento de la productividad han favorecido el crecimiento global del PIB y, por consiguiente, la generación de empleo en la economía (Mann, 2003).

El crecimiento de las operaciones de contratación externa ha suscitado una considerable polémica, especialmente en relación con sus consecuencias para el empleo en los países industrializados. En los Estados Unidos, por ejemplo, se presentó en el Senado una propuesta encaminada a prohibir la contratación externa de algunos tipos de trabajo del gobierno federal; también se han propuesto medidas reglamentarias y fiscales para tratar de reducir la contratación externa. Sin embargo, no hay suficientes datos sobre el número de puestos de trabajo perdidos como consecuencia de estas actividades. En realidad, recientes estudios indican que en las ocupaciones consideradas vulnerables a la contratación exterior el empleo se ha mantenido estable o se ha recuperado en los últimos años. En los Estados Unidos, ha afectado más al empleo el aumento de la productividad que la contratación externa. Los Estados Unidos siguen siendo también un importante exportador de servicios y es muy probable que la capacidad de las empresas estadounidenses para seguir aumentando la productividad promueva en ese país una demanda aún más firme de trabajadores con competencia y conocimientos especializados en materia de tecnología de la información (Mann, 2003).

Las peticiones para que se prohíban o reglamenten las actividades de contratación externa han creado también preocupación entre los principales proveedores de tales servicios, y en particular entre los países en desarrollo. Estos sostienen que las prohibiciones tienen por objeto denegar a los países en desarrollo los beneficios derivados de su ventaja comparativa en los servicios de contratación externa de procesos empresariales.

*Fuente:* Mann, Catherine, L. (2003), "Globalization of IT Services and White Collar Jobs: The Next Wave of Productivity Growth", *International Economics Policy Briefs*, Institute for International Economics, diciembre; Mattoo, A. M. y S. Wunsch, "Pre-empting Protectionism: The WTO and Outsourcing", Banco Mundial, documento de trabajo sobre investigaciones de política N° 3237, marzo; OCDE [STI]

79. Diversos obstáculos restringen la obtención de nuevos compromisos de los Miembros, tanto desarrollados como en desarrollo, en el modo 4. Esos obstáculos se establecen principalmente en reglamentaciones internas, a menudo no relacionadas con la política comercial, consistentes en particular en política de inmigración, restricciones explícitas o implícitas a los proveedores extranjeros, reconocimiento (o no reconocimiento) de los títulos de aptitud, y distinciones entre el trato otorgado a los trabajadores nacionales y extranjeros o entre inmigrantes temporales y

permanentes (por ejemplo, con respecto a los impuestos o al acceso a la seguridad social).<sup>92</sup> Entre los países de la Cuadrilateral, que cuentan con los mercados potenciales más importantes para el suministro de servicios en el modo 4, las listas del AGCS contienen compromisos que permiten el movimiento temporal de trabajadores en ciertas circunstancias. Por ejemplo, los Estados Unidos permiten en su lista del AGCS la entrada de personas transferidas dentro de la misma empresa (definidas como gerentes, ejecutivos y especialistas), sin exigir una prueba de necesidad económica, por un período de hasta tres años prorrogable por dos años más. Las CE autorizan el acceso en el marco del movimiento temporal de personas sin exigir el cumplimiento de una prueba de necesidad económica, siempre que la persona jurídica haya obtenido un contrato de servicios para un período no superior a tres meses mediante licitación pública, durante un período que no exceda de tres meses en cualquier período de 12 meses (24 meses en el caso de los Países Bajos) o por la duración del contrato, si ésta fuera inferior.<sup>93</sup> El Canadá permite la entrada por un período máximo de 90 días o por la duración del contrato, si ésta fuera inferior, una vez durante un período de 12 meses en el caso de los visitantes en viaje de negocios, y por un período de hasta tres años en el caso de las personas físicas de otros Miembros que hayan estado al servicio de personas jurídicas de ese Miembro durante un período no inferior a un año.<sup>94</sup> El Japón autoriza la entrada de una persona física que haya estado al servicio de una persona jurídica de un Miembro (distinto del Japón) por un período no inferior a un año inmediatamente antes de la fecha de su solicitud de entrada, por un período de hasta cinco años para determinadas actividades.<sup>95</sup>

80. Varias de estas listas han sido mejoradas en las ofertas condicionales iniciales presentadas durante la actual ronda de negociaciones sobre el comercio de servicios. Estas mejoras suelen incluir un aumento del período de estancia para los visitantes en viaje de negocios y para los gerentes y especialistas, aunque se trata sólo de un primer paso en un proceso de presentación de ofertas que consta de varias etapas.

81. El comercio de servicios prestados por trabajadores en virtud de un contrato (es decir, trabajadores que se desplazan temporalmente para cumplir un contrato de servicios, a diferencia de las personas transferidas dentro de la misma empresa) puede ser más conveniente tanto para el país de destino como para el país de origen. Para el país de destino, esos movimientos serán probablemente de menor duración que las transferencias dentro de la misma empresa, lo que tiene importantes repercusiones en las políticas de inmigración, seguridad social y salud, mientras que para el país de origen los contratos de breve duración permitirán probablemente obtener ganancias a través de las remesas, pero no darán lugar a una "fuga de cerebros". También se ha señalado que tal vez sea más fácil liberalizar el acceso mediante estos servicios contractuales de breve duración que mediante un movimiento basado en el empleo a más largo plazo.<sup>96</sup>

---

<sup>92</sup> Véase, por ejemplo, Chaudhuri, S., A. Mattoo y R. Self, 2004, "Moving People to Deliver Services: How Can the WTO Help?" Banco Mundial, documento de trabajo sobre investigaciones de política N° 3238, marzo.

<sup>93</sup> Las actividades abarcadas son las siguientes: servicios jurídicos; servicios de contabilidad; servicios de asesoramiento tributario; servicios de arquitectura, planificación urbana y arquitectura paisajista; servicios de ingeniería, servicios integrados de ingeniería; servicios de informática y servicios conexos; y servicios de investigación y desarrollo (documentos GATS/SC/31 y GATS/SC/Suppl.2 de la OMC, 15 de abril de 1994 y 28 de julio de 1995, respectivamente).

<sup>94</sup> Documentos GATS/SC/16 y GATS/SC/16/Suppl.2 de la OMC, 15 de abril de 1994 y 28 de julio de 1995, respectivamente.

<sup>95</sup> Documento GATS/SC/46 de la OMC, 15 de abril de 1994.

<sup>96</sup> Chaudhuri, S., A. Mattoo y R. Self (2004), "Moving People to Deliver Services: How Can the WTO Help?", Banco Mundial, documento de trabajo sobre investigaciones de política N° 3238, marzo.

82. Algunos países hacen constar ya esa distinción en sus listas del AGCS y en sus nuevas ofertas. Las CE, por ejemplo, distinguen entre profesionales independientes, a los que se permite una estancia por un período máximo de seis meses (anteriormente tres meses en su lista anexa al AGCS) y los que prestan servicios a empresas con sede en el extranjero. El Canadá permite a estos profesionales permanecer en el país durante un período inicial de un año para completar su contrato, con posibilidad de prórrogas. Otros países, como la India, que está interesada en lograr un mayor acceso para sus profesionales, han indicado también que se podría estudiar la posibilidad de crear una categoría especial de visado: el "visado AGCS". El visado AGCS se expediría con más rapidez que otros tipos de visados, tendría una duración limitada, abarcaría a los proveedores de servicios independientes y a las personas transferidas dentro de la misma empresa y estaría respaldado por una fianza; además, habría la posibilidad de aplicar sanciones en caso de abuso.

## **7. Acuerdos comerciales regionales**

83. El número de acuerdos comerciales regionales (ACR) ha seguido aumentando en 2004, lo que convierte las relaciones comerciales preferenciales y discriminatorias en una característica cada vez más arraigada y tal vez irreversible del sistema de comercio internacional. El interés por la conclusión de ACR en el último decenio parece haberse intensificado tras el punto muerto a que se llegó en Cancún con respecto al Programa de Doha para el Desarrollo. Sólo entre enero y agosto de 2004 se notificaron a la OMC 21 ACR, con lo que el número total de acuerdos preferenciales notificados en vigor aumentó a 206<sup>97</sup>; además de éstos, entre 2003 y 2004 se firmaron unos 30 acuerdos que están pendientes de entrada en vigor, y otros 60 ACR están en proceso de negociación o en proyecto. Esta intensificación de las actividades de los ACR ha tenido lugar en todas las regiones del mundo, pero ha sido más pronunciada en el hemisferio occidental y en Asia y el Pacífico. La expansión del número de ACR interregionales y de ACR entre países desarrollados y en desarrollo y la aparición de acuerdos entre países en desarrollo son algunos de los aspectos más notables de esta última fase de proliferación de los ACR.

84. En Europa, 2004 fue un año de ampliación y refundición de los ACR. La adhesión a las CE de diez nuevos miembros el 1º de mayo amplió el mercado interno europeo a 28 países<sup>98</sup>, que comprenden 450 millones de ciudadanos y representan cerca del 18 por ciento del comercio mundial. La ampliación de las CE llevó también consigo una refundición de la extensa red de acuerdos entre países europeos creada en el curso de los años al reducir considerablemente el número de acuerdos en vigor.<sup>99</sup> Este proceso de ampliación y refundición proseguirá en los próximos años a medida que se añadan nuevos países a la lista de candidatos a la adhesión a las CE.<sup>100</sup> En Europa Sudoriental, las CE han negociado un Acuerdo de Estabilización y Asociación (AEA) con Albania y han ultimado el

---

<sup>97</sup> Esta cifra engloba las notificaciones hechas de conformidad con el artículo XXIV del GATT, el artículo V del AGCS y la Cláusula de Habilitación, así como la adhesión a los ACR vigentes; se puede consultar la lista completa de los ACR notificados al GATT/OMC en [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/region\\_s/region\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm)

<sup>98</sup> Las CE *más* tres Estados miembros de la AELC.

<sup>99</sup> La adhesión de Chipre, Estonia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, la República Checa y la República Eslovaca puso fin a los acuerdos bilaterales entre los nuevos miembros y las CE, al tiempo que derogó los aspectos relacionados con el comercio de todos los acuerdos vigentes entre los nuevos miembros, así como de los acuerdos entre éstos y terceros con los que las CE tenían ya acuerdos preferenciales.

<sup>100</sup> Croacia adquirió la condición de candidato en junio de 2004, sumándose de ese modo a Bulgaria, Rumania y Turquía.

estudio de viabilidad para concluir otro AEA con Bosnia y Herzegovina.<sup>101</sup> A escala subregional, ha concluido la creación de una red de acuerdos bilaterales de libre comercio bajo los auspicios del Pacto de Estabilidad que se pondrá en marcha progresivamente.<sup>102</sup> Se ha iniciado un proceso similar entre las CE y países de África del Norte y Oriente Medio, destinado a establecer una zona euromediterránea de libre comercio para 2010<sup>103</sup>; está casi completada la red de acuerdos bilaterales de las CE que sustituirán a la primera generación de acuerdos no recíprocos de cooperación entre las CE y esos países.<sup>104</sup>

85. Continúan las negociaciones sobre el acuerdo de libre comercio (ALC) entre las CE y los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), habiéndose intercambiado ofertas sobre el comercio de bienes y servicios. Las negociaciones relativas a un ALC con el MERCOSUR se han intensificado con el intercambio de ofertas sobre servicios, contratación pública, inversiones y bienes (incluida la agricultura). En Asia Sudoriental, se han mantenido nuevos debates sobre la "Iniciativa Comercial Transregional CE-ASEAN" (TREATI), que tiene por objeto ampliar las corrientes de comercio e inversión entre las dos regiones, aunque al parecer aún no se ha previsto ningún ALC. En cambio, los Estados miembros de la AELC, tras concluir un ALC con Singapur en 2003, están estudiando la posibilidad de negociar acuerdos de libre comercio con Tailandia y con la República de Corea. En cuanto a las relaciones de las CE con los países ACP (África, el Caribe y el Pacífico), en 2004 se entablaron oficialmente negociaciones sobre Acuerdos de Asociación Económica (AAE)<sup>105</sup> con África Oriental y Meridional, el Foro del Caribe de los Países ACP (CARIFORUM) y la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC). Esta previsto iniciar en 2004 negociaciones con los Estados ACP del Pacífico.<sup>106</sup>

86. En el hemisferio occidental, los Estados Unidos han cumplido el ambicioso programa de comercio preferencial que habían anunciado en 2003 firmando sendos ALC con Australia y Marruecos, así como con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana como parte del Acuerdo de Libre Comercio entre éste último país y América Central; han concluido negociaciones con Bahrein<sup>107</sup>; han avanzado en sus negociaciones con la Unión Aduanera del África Meridional (SACU); han iniciado negociaciones con tres miembros de la

---

<sup>101</sup> Hasta la fecha se han concluido dos acuerdos de este tipo con la Ex República Yugoslava de Macedonia y Croacia. Los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) han iniciado una serie de negociaciones similares.

<sup>102</sup> El Pacto de Estabilidad comprende a Albania, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, la ex República Yugoslava de Macedonia, Rumania, y Serbia y Montenegro. Un memorándum de entendimiento sobre facilitación y liberalización del comercio, firmado en 2001, obliga a estos países a concluir entre ellos una serie de acuerdos bilaterales de libre comercio. Moldova se incorporó posteriormente a este proceso.

<sup>103</sup> Los participantes mediterráneos son Argelia, la Autoridad Palestina, Egipto, Israel, Jordania, el Líbano, Marruecos, Siria, Túnez y Turquía. Chipre y Malta participaban en el proceso antes de su adhesión a las CE.

<sup>104</sup> El Acuerdo de Asociación entre las CE y Egipto entró en vigor el 1º de junio de 2004, mientras que están en marcha las negociaciones con Siria.

<sup>105</sup> Los AAE son ALC recíprocos concebidos para sustituir al vigente Acuerdo de Cotonou entre las CE y los 77 países ACP.

<sup>106</sup> Las negociaciones sobre un AAE con África Central (CEMAC) y África Occidental (CEDEAO) comenzaron en octubre de 2003.

<sup>107</sup> El ALC con Bahrein y Marruecos está comprendido en la Iniciativa de Libre Comercio con Oriente Medio, propuesta por el Presidente G. W. Bush en mayo de 2003, que prevé medidas graduales para ampliar y estrechar las relaciones económicas entre los Estados Unidos y los países de Oriente Medio mediante acuerdos marco sobre comercio e inversiones, tratados bilaterales sobre inversiones y acuerdos amplios de libre comercio.

Comunidad Andina (Colombia, el Ecuador y el Perú) y con Panamá; y han anunciado su intención de entablar negociaciones sobre un ALC con Tailandia.

87. La evolución de los ACR en América Latina indica que se están intensificando los esfuerzos para reorganizar y ampliar la red de ACR entre países de América del Sur y América Central. Los miembros del MERCOSUR persiguen el objetivo de llegar a una unión aduanera plena,<sup>108</sup> y han concluido un acuerdo marco con tres miembros de la Comunidad Andina con miras al establecimiento gradual de un ALC.<sup>109</sup> México ha indicado recientemente su intención de solicitar su incorporación al MERCOSUR en calidad de miembro asociado.<sup>110</sup> Los países de América Latina han impulsado también las negociaciones sobre ALC con interlocutores de otras regiones. México ha concluido sus negociaciones con el Japón, y Chile las suyas con la República de Corea; Panamá está negociando con Singapur y el MERCOSUR con la India; y se está estudiando un ALC entre el MERCOSUR y China. A escala continental, se han iniciado negociaciones relativas al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); sin embargo, parece que no se ha avanzado mucho desde la octava y por ahora última reunión ministerial, celebrada en Miami en noviembre de 2003.<sup>111</sup>

88. El debate sobre los ACR en Asia y el Pacífico cobró nuevo impulso en 2004. Singapur ha firmado un ACR con Jordania, ha entablado negociaciones con la República de Corea y con Panamá y está estudiando la posibilidad de negociar con Bahrein, Egipto y Sri Lanka.<sup>112</sup> El Japón ha concluido un ALC con México y ha entablado negociaciones con la República de Corea, Malasia, Filipinas y Tailandia para reforzar sus relaciones con los Estados de la ASEAN; paralelamente, un grupo de trabajo está estudiando la posibilidad de concluir un ALC entre el Japón y la ASEAN en su conjunto. La República de Corea, además de concluir negociaciones con el Japón y Singapur y un acuerdo con Chile, ha mantenido conversaciones con la ASEAN acerca de un estudio conjunto sobre un posible ALC. Tailandia ha iniciado negociaciones con Nueva Zelandia, ha firmado un ALC con Australia y está estudiando la posibilidad de concluir ALC con los Estados de la AELC y con los Estados Unidos. En cuanto a China, continúan las negociaciones sobre el ALC con la ASEAN, al tiempo que se están realizando estudios de viabilidad sobre ALC con Australia y Nueva Zelandia. Además, China firmó en julio un acuerdo marco sobre cooperación económica con los países del CCG. A escala regional, la ASEAN, China, el Japón y la República de Corea tienen en estudio planes para establecer una Comunidad de Asia Oriental como nuevo marco para la cooperación regional. La participación de Australia y Nueva Zelandia en la Cumbre de Jefes de la ASEAN en noviembre puede facilitar las conversaciones sobre un posible ALC con la ASEAN.

---

<sup>108</sup> El MERCOSUR está prestando especial atención a la eliminación de las excepciones al arancel externo común, la entrada en vigor del Protocolo de Montevideo sobre el comercio de servicios y la entrada en vigor del Protocolo de Olivos sobre solución de diferencias.

<sup>109</sup> Estos países son Colombia, el Ecuador y Venezuela. El libre comercio con Bolivia y el Perú está regulado por sendos acuerdos entre el MERCOSUR y estos dos países.

<sup>110</sup> Bolivia, Chile y el Perú son ya miembros asociados del MERCOSUR.

<sup>111</sup> El párrafo 7 de la Declaración Ministerial prevé la posibilidad de que los países asuman diferentes grados de compromiso, lo que podría dar lugar a un régimen estratificado de integración económica en el ALCA entre los 34 países.

<sup>112</sup> Singapur ha iniciado negociaciones con el Canadá, la India y México, y sobre el P3 (acuerdo trilateral de libre comercio en el que participan Chile y Nueva Zelandia).

89. En Asia Meridional, la India ha sido el eje central de las actividades relacionadas con los ACR. Ha firmado con sus interlocutores de la SAARC<sup>113</sup> el Acuerdo de Libre Comercio del Asia Meridional (SAFTA), destinado a revitalizar el Acuerdo de Comercio Preferencial (SAPTA), y un acuerdo marco denominado BIMST-EC (Bangladesh, India, Myanmar, Sri Lanka, Tailandia - cooperación económica); también ha entablado negociaciones sobre ALC con la ASEAN y Tailandia, tras haber firmado acuerdos marcos con ambos, y está negociando un acuerdo amplio sobre cooperación económica con Singapur. La India ha firmado también un acuerdo de alcance parcial con el MERCOSUR, como paso preliminar para la conclusión de un ALC. Están previstas nuevas negociaciones.

90. La evolución de los ACR a nivel mundial en 2004 confirma la importancia de las relaciones comerciales preferenciales como una de las principales fuerzas del comercio internacional. Tras la incertidumbre de las negociaciones comerciales multilaterales en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo, muchos Miembros de la OMC están adoptando ALC como instrumentos de política comercial y, en el mejor de los casos, como complemento del sistema multilateral de comercio.<sup>114</sup> La promoción del libre comercio a nivel preferencial puede ejercer influencia en favor de la apertura y la liberalización competitiva de las relaciones comerciales internacionales, con el consiguiente beneficio para el proceso multilateral, pero esta estrategia conlleva algunos riesgos intrínsecos. Aún más significativo es el hecho de que la proliferación de los ALC y el establecimiento de redes complejas de comercio preferencial están alterando la estructura del comercio mundial y reduciendo la transparencia y previsibilidad de las relaciones comerciales internacionales, que son dos pilares del sistema de la OMC. Ello tiene consecuencias para todos los países que son terceros respecto de los ALC, debido entre otras cosas a la desviación del comercio y de las inversiones, la menor atención prestada al sistema multilateral y al surgimiento de intereses creados en los países que son parte en los ALC, que frenarán la dilución de los márgenes preferenciales a escala multilateral.

91. A pesar de estos riesgos, los Miembros de la OMC tienen autorizada la participación en iniciativas regionales, aunque con sujeción a una serie de criterios y procedimientos.<sup>115</sup> El Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (CACR), órgano encargado de verificar la compatibilidad de los ACR con las disposiciones pertinentes de la OMC, prosiguió su examen de los ACR en 2004.<sup>116</sup> Empero, el CACR no hizo más progresos en su mandato de evaluar la compatibilidad, debido a problemas institucionales, políticos y jurídicos de larga data. Desde el establecimiento de la OMC, los Miembros no han logrado llegar a un consenso sobre el formato, ni sobre el fondo de los informes de ninguno de los exámenes encomendados al CACR.

92. Las negociaciones sobre las normas de los ACR iniciadas en la Cuarta Conferencia Ministerial celebrada en Doha están encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos pertinentes previstos en las disposiciones vigentes de la OMC con el fin de sacar al CACR del punto muerto en que se encuentra, ejercer un mayor control sobre la dinámica de los ACR y reducir al mínimo los riesgos que conlleva la proliferación de ACR. Esas negociaciones, que se están llevando

---

<sup>113</sup> La Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional (SAARC) comprende Bangladesh, Bhután, la India, Maldivas, Nepal, el Pakistán y Sri Lanka.

<sup>114</sup> Para algunos Miembros de la OMC, el comercio preferencial representa más del 90 por ciento de su comercio total.

<sup>115</sup> Establecidos en el artículo XXIV del GATT, para los acuerdos que abarcan el comercio de mercancías, y en el artículo V del AGCS, para los acuerdos en la esfera del comercio de servicios. La Decisión de 1979 del Consejo del GATT sobre trato diferenciado y más favorable (Cláusula de Habilitación) rige la conclusión de acuerdos preferenciales entre países en desarrollo (únicamente en la esfera del comercio de mercancías).

<sup>116</sup> En julio de 2004, el CACR había examinado un total de 158 acuerdos.



a cabo en el marco del Grupo de Negociación sobre las Normas, habían avanzado de forma significativa en lo relativo a cuestiones de transparencia hasta la celebración de la Conferencia Ministerial de Cancún. La reanudación de las negociaciones en 2004 ha impulsado la labor del Grupo en materia de transparencia hasta tal punto que una de las mejoras de procedimiento estudiadas por el Grupo (pedir a la Secretaría que prepare exposiciones fácticas de los ALC examinados) ha sido remitida al CACR para que la ponga a prueba, con carácter preliminar y voluntario. El Grupo ha ampliado también el ámbito de sus negociaciones para incluir cuestiones sistémicas, lo que tal vez indique una creciente preocupación de los Miembros con respecto a los posibles efectos de los ALC en terceros países y en el conjunto del sistema multilateral de comercio.

## **8. Solución de diferencias**

93. El mecanismo de solución de diferencias, establecido en 1995, suele ser considerado como uno de los principales logros del sistema multilateral basado en normas. El número de asuntos sometidos a este mecanismo ha seguido aumentando. Entre el 1º de enero de 1995 y el 22 de octubre de 2004, se presentaron al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) 317 asuntos, de los que 127 dieron lugar al establecimiento de grupos especiales encargados de 159 diferencias. La mayoría de estas diferencias<sup>117</sup> fueron sometidas al OSD por países industrializados, en 204 casos como parte reclamante y en 191 casos como parte demandada. Los países en desarrollo han promovido 136 asuntos como parte reclamante y 122 como parte demandada. Los ámbitos que han sido objeto de más reclamaciones<sup>118</sup> son: el GATT de 1994 (230 solicitudes, 89 de las cuales se refieren al trato nacional, 80 al trato NMF y 71 a las restricciones cuantitativas)<sup>119</sup>, las subvenciones (57), la agricultura (52) y las medidas antidumping (54).

94. En general, los PMA no han recurrido al mecanismo de solución de diferencias, aunque algunos han participado como terceros en diferencias<sup>120</sup>; además, Bangladesh fue el primer PMA en solicitar la celebración de consultas con arreglo al mecanismo en enero de 2004.<sup>121</sup> Se está proporcionando asistencia a los PMA que desean recurrir a este mecanismo, en particular por conducto del Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC. Este Centro fue creado en octubre de 2001 para ayudar a los Miembros en desarrollo, y especialmente a los PMA, a utilizar con más eficacia el mecanismo de solución de diferencias de la OMC; todos los países designados por las Naciones Unidas como menos adelantados que son Miembros de la OMC tienen derecho a utilizar sus servicios. Cobra tarifas moderadas. Desde julio de 2001, el Centro ha proporcionado asesoramiento jurídico a los PMA sobre diversas cuestiones, entre ellas las repercusiones del párrafo 6 de la Declaración Ministerial de Doha relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la Salud Pública; la compatibilidad de determinadas subvenciones con las normas de la OMC; la posibilidad de iniciar una diferencia en virtud del artículo VI del GATT de 1994; y la viabilidad del recurso al artículo XVIII del GATT de 1994.

---

<sup>117</sup> Sobre la base de 314 casos (al 17 de septiembre de 2004).

<sup>118</sup> Sobre la base de 315 casos (al 30 de septiembre de 2004).

<sup>119</sup> Hay algunos casos de doble recuento, dado que algunos de los asuntos planteados en virtud del artículo III del GATT de 1994 se plantean también en virtud del artículo I.

<sup>120</sup> Entre los países menos adelantados que han participado como terceros en diferencias figuran: Bangladesh, Benin, el Chad, Madagascar, Malawi, el Senegal y Tanzania.

<sup>121</sup> El 28 de enero de 2004, Bangladesh solicitó la celebración de consultas con la India sobre la imposición por este país de derechos antidumping a las importaciones de baterías de plomo procedentes de Bangladesh (documento WT/DS306/1 de la OMC, 2 de febrero de 2004); en febrero de 2004, las CE solicitaron asociarse a esas consultas (documento WT/DS306/2 de la OMC, 16 de febrero de 2004).

95. Las CE, los Estados Unidos, el Canadá y el Japón han sido los que más han recurrido al mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Hasta el 17 de septiembre de 2004, los Estados Unidos habían presentado 78 reclamaciones y habían sido demandados en 83 ocasiones; las CE y sus Estados miembros habían sido parte reclamante en 64 asuntos y demandada en 63; el Canadá había participado en 26 asuntos como parte reclamante y en 12 como parte demandada; y el Japón había sido parte reclamante en 11 asuntos y parte demandada en 13. Un número significativo de casos (55, o sea el 17 por ciento) han tenido lugar entre los dos mayores usuarios, los Estados Unidos y las CE. De los países en desarrollo, los principales usuarios siguen siendo el Brasil (22 asuntos como parte reclamante y 12 como parte demandada), la India (16 asuntos como parte reclamante y 16 como parte demandada) y la Argentina (9 y 15 asuntos, respectivamente, como parte reclamante y demandada).

96. Hasta el 22 de octubre de 2004, se habían distribuido informes de grupos especiales en 90 asuntos, de los que 59 habían sido objeto de apelación. De estos 90 asuntos, 30 habían sido iniciados por países en desarrollo, 57 por países industrializados y tres por una combinación de ambos. En cuanto a las dos mayores entidades comerciantes, las CE habían iniciado 17 casos como única parte reclamante y siete juntamente con otras partes; los Estados Unidos habían iniciado 15 como única parte reclamante y siete juntamente con otras partes. Los Estados Unidos y las CE habían sido también las principales partes demandadas en lo que respecta a los asuntos para los que se han distribuido informes de grupos especiales: 34 y 16 asuntos, respectivamente. Los países en desarrollo habían sido parte demandada en 26 asuntos sobre los que se han distribuido informes de grupos especiales.

97. Un gran número de los casos en los que se recurre al procedimiento de solución de diferencias de la OMC suelen resolverse mediante consultas bilaterales entre los Miembros. En cuanto a los asuntos en que se va más allá de las consultas y se establece un grupo especial, puede observarse que en la mayoría de los casos se llega hasta la etapa de la apelación. Cuando los Miembros no han podido llegar a un acuerdo por medio de consultas sobre la aplicación de las recomendaciones y resoluciones del OSD, se ha procurado recurrir al procedimiento de solución de diferencias previsto en el párrafo 5 del artículo 21 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD). En general, los Miembros han aplicado las recomendaciones y resoluciones de los grupos especiales y del Órgano de Apelación en el "plazo prudencial" determinado en virtud del párrafo 3 del artículo 21 del ESD. Sin embargo, en unos pocos casos, en el marco del procedimiento de examen del cumplimiento del ESD, se ha puesto en duda el cumplimiento de los Miembros, lo que ha dado lugar a la autorización por parte del OSD para suspender concesiones y obligaciones contra el Miembro que incurrió en el incumplimiento. Desde la creación de la OMC, los casos que han tenido como resultado una autorización de ese tipo han sido los siguientes:

- Prohibición de las CE sobre la carne y los productos cárnicos (reclamaciones de los Estados Unidos y el Canadá)
- Régimen aplicado por las CE al banano (reclamaciones de los Estados Unidos y el Ecuador)
- Programa de financiación de las exportaciones para aeronaves del Brasil (reclamación del Canadá)
- Empresas de ventas en el extranjero (EVE) de los Estados Unidos (reclamación de las CE)
- Créditos a la exportación y garantías de préstamos para las aeronaves del Canadá (reclamación del Brasil)
- Ley Antidumping de 1916 de los Estados Unidos (reclamación de las CE)

98. Los Estados Unidos y el Ecuador decidieron no aplicar medidas de retorsión debido a un cambio en el régimen de importación aplicado por las CE al banano. En el caso de la Ley Antidumping de 1916 de los Estados Unidos, el 24 de febrero de 2004 se distribuyó una decisión de arbitraje, pero las CE no han solicitado todavía autorización para suspender concesiones y obligaciones.<sup>122</sup> En el caso de la diferencia sobre las EVE, las CE suspendieron el 1º de marzo de 2004 concesiones y obligaciones en relación con diversos productos importados de los Estados Unidos. Estas contramedidas consisten en un derecho de aduana adicional del 5 por ciento exigible el 1º de marzo de 2004, seguido de un aumento mensual automático del 1 por ciento hasta un máximo del 17 por ciento que se alcanzará el 1º de marzo de 2005 si por entonces los Estados Unidos no hubieran cumplido la resolución.<sup>123</sup>

---

<sup>122</sup> Documento WT/DS136/ARB de la OMC, 24 de febrero de 2004. Los Estados Unidos notificaron a la Secretaría que seguían trabajando con el Congreso para promulgar la legislación correspondiente y celebrarían consultas con las CE y el Japón con miras a alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de ese asunto (Documento WT/DS/136/14/Add.26 de la OMC, 7 de mayo de 2004). En una notificación ulterior, los Estados Unidos comunicaron a la Secretaría que habían instado a los miembros de la Cámara de Representantes a promulgar lo antes posible las disposiciones legislativas encaminadas a derogar la Ley de 1916 (documento WT/DS136/14/Add.28 de la OMC, 9 de julio de 2004).

<sup>123</sup> Comunicado de prensa IP/04/282 de la Comunidad Europea, "US Foreign Sales Corporations (FSC): EU starts countermeasures on U.S. products", Bruselas, 1º de marzo de 2004, [en línea]. Disponible en: <http://Europe.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/282&format=HT...>, [1º de junio de 2004].

**Anexo - Cuadro 1**

**Estructura de los aranceles NMF en países menos adelantados, revisada en 2003/4**  
(Porcentajes)

	Benin		Burkina Faso		Malí		Rwanda	
	2003	Ronda Uruguay <sup>a</sup>	2003	Ronda Uruguay <sup>a</sup>	2003	Ronda Uruguay <sup>a</sup>	2003	Ronda Uruguay <sup>a</sup>
<b>Aranceles consolidados<sup>b</sup></b>								
1. Líneas arancelarias consolidadas (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	40,4	40,4	40,9	40,9	42,1	42,1	100,0	100,0
2. Promedio simple de los tipos consolidados	„	29,5	„	43,1	„	29,6	„	89,1
Productos agropecuarios (SA 01-24)	„	60,1	„	95,1	„	57,5	„	76,2
Productos industriales (SA 25-97)	„	14,6	„	18,4	„	16,9	„	91,3
Productos agropecuarios (definición OMC)	„	61,5	„	97,6	„	58,8	„	74,8
Productos no agropecuarios (definición OMC)	„	11,9	„	13,7	„	14,4	„	91,4
Textiles y vestido	„	16,8	„	16,8	„	16,8	„	71,9
3. Contingentes arancelarios (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	„	0,0	„	0,0	„	0,0	„	0,0
4. Líneas arancelarias libres de derechos (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	„	1,3	„	1,2	„	1,2	„	0,8
5. Aranceles no <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	„	0,0	„	0,0	„	0,0	„	0,0
6. Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	„	0,0	„	0,0	„	0,0	„	0,0
7. Tipos consolidados "de puro estorbo" (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>c</sup>	„	0,0	„	0,0	„	0,0	„	0,0
<b>Aranceles aplicados</b>								
8. Promedio simple de los tipos aplicados	14,6	n.a.	14,6	n.a.	14,6	n.a.	18,0	n.a.
Productos agropecuarios (SA 01-24)	17,7	n.a.	17,6	n.a.	17,5	n.a.	14,2	n.a.
Productos industriales (SA 25-97)	14,1	n.a.	14,1	n.a.	14,1	n.a.	18,6	n.a.
Productos agropecuarios (definición OMC)	16,9	n.a.	16,8	n.a.	16,7	n.a.	13,2	n.a.
Productos no agropecuarios (definición OMC)	14,2	n.a.	14,3	n.a.	14,2	n.a.	18,8	n.a.
Textiles y vestido	19,9	n.a.	19,8	n.a.	19,8	n.a.	20,7	n.a.
9. "Crestas" arancelarias nacionales (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>d</sup>	0,0	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.
10. "Crestas" arancelarias internacionales (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>e</sup>	41,1	n.a.	41,3	n.a.	41,2	n.a.	39,3	n.a.
11. Desviación típica global de los tipos arancelarios	6,9	n.a.	6,9	n.a.	6,9	n.a.	10,6	n.a.
12. Coeficiente de variación de los tipos arancelarios	0,5	n.a.	0,5	n.a.	0,5	n.a.	0,6	n.a.
13. Contingentes arancelarios (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	0,0	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.
14. Líneas arancelarias libres de derechos (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	0,0	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.	4,9	n.a.
15. Aranceles no <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	0,0	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.
16. Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	0,0	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.
17. Tipos aplicados "de puro estorbo" (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>c</sup>	0,0 <sup>*</sup>	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.

.. No disponible.

n.a. No aplicable.

\* Insignificante.

a Sobre la base del arancel de 2003.

b Los cálculos se basan solamente en las líneas arancelarias consolidadas.

c Son tipos "de puro estorbo" los superiores a cero pero inferiores o iguales al 2 por ciento.

d Las crestas arancelarias nacionales se definen como los tipos que superan tres veces el promedio simple global de los tipos aplicados (indicador 8).

e Las crestas arancelarias internacionales se definen como los tipos superiores al 15 por ciento.

**Nota:** En el caso de Benin, Burkina Faso y Malí, los cálculos de los aranceles NMF están basados en los tipos efectivamente aplicados (impuestos incluidos).

**Fuente:** Cálculos de la Secretaría de la OMC, basados en datos facilitados por los Miembros.

**Anexo – Cuadro 1 (continuación)**  
**Estructura de los aranceles NMF en determinados países, revisada en 2003/04**  
(Porcentajes)

		Suiza			Noruega			Belice		Jamaica	
		2000	2004	F.C. <sup>a</sup>	2000	2004	F.C. <sup>a</sup>	2004	F.C.	2004	F.C.
<b>Aranceles consolidados<sup>b</sup></b>											
1.	Líneas arancelarias consolidadas (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	99,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	97,1	97,1	100,0	100,0
2.	Promedio simple de los tipos consolidados	12,4	12,0	12,0	27,5	29,5	29,5	60,1	60,1	53,2	53,2
	Productos agropecuarios (SA 01-24)	47,3	47,5	47,5	130,8	128,2	128,2	101,9	101,9	91,5	91,5
	Productos industriales (SA 25-97)	2,9	2,4	2,4	4,6	4,2	4,2	52,6	52,6	44,4	44,4
	Productos agropecuarios (definición OMC)	48,9	49,4	49,4	154,1	150,2	150,2	101,8	101,8	97,4	97,4
	Productos no agropecuarios (definición OMC)	2,9	2,3	2,3	4,1	3,6	3,6	51,8	51,8	43,7	43,7
	Textiles y vestido	7,6	5,6	5,6	10,6	8,6	8,6	57,0	57,0	49,7	49,7
3.	Contingentes arancelarios (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	3,5	3,4	3,4	..	0,4	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0
4.	Líneas arancelarias libres de derechos (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	15,2	16,4	16,4	41,9	43,8	43,8	0,0	0,0	0,6	0,6
5.	Aranceles no <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	82,8	83,7	83,7	15,4	15,3	15,3	0,0	0,0	0,0*	0,0*
6.	Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	5,0	5,5	5,5	15,4	6,4	6,4	0,0	0,0	0,0*	0,0*
7.	Tipos consolidados "de puro estorbo" (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>c</sup>	36,5	38,4	38,4	2,3	3,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Aranceles aplicados</b>											
8.	Promedio simple de los tipos aplicados	8,9	9,3	n.a.	8,1	7,2	n.a.	11,3	n.a.	8,6	n.a.
	Productos agropecuarios (SA 01-24)	33,1	34,8	n.a.	33,6	33,7	n.a.	20,5	n.a.	20,6	n.a.
	Productos industriales (SA 25-97)	2,4	2,3	n.a.	2,4	0,8	n.a.	9,4	n.a.	6	n.a.
	Productos agropecuarios (definición OMC)	34,3	36,2	n.a.	38,7	38,2	n.a.	17,9	n.a.	18,1	n.a.
	Productos no agropecuarios (definición OMC)	2,3	2,2	n.a.	2,3	0,9	n.a.	10,0	n.a.	6,7	n.a.
	Textiles y vestido	6,2	5,6	n.a.	8,1	3,4	n.a.	11,6	n.a.	8,7	n.a.
9.	"Crestas" arancelarias nacionales (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>d</sup>	6,3	5,9	n.a.	4,6	5,0	n.a.	7,8	n.a.	6,4	n.a.
10.	"Crestas" arancelarias internacionales (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>e</sup>	8,8	8,6	n.a.	8,7	5,7	n.a.	27,2	n.a.	28,5	n.a.
11.	Desviación típica global de los tipos arancelarios	33,1	42,5	n.a.	33,9	44,1	n.a.	11,4	n.a.	12,4	n.a.
12.	Coefficiente de variación de los tipos arancelarios	3,7	4,6	n.a.	4,2	6,2	n.a.	1,0	n.a.	1,4	n.a.
13.	Contingentes arancelarios (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	3,5	3,4	n.a.	..	0,4	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.
14.	Líneas arancelarias libres de derechos (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	17,2	17,7	n.a.	65,5	83,9	n.a.	9,6	n.a.	60,5	n.a.
15.	Aranceles no <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	82,8	82,3	n.a.	11,9	10,4	n.a.	0,7	n.a.	0,0	n.a.
16.	Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	5,0	5,2	n.a.	2,9	2,3	n.a.	0,7	n.a.	0,0	n.a.
17.	Tipos aplicados "de puro estorbo" (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>c</sup>	39,1	39,0	n.a.	2,9	1,2	n.a.	0,0	n.a.	0,0	n.a.

.. No disponible.

n.a. No aplicable.

\* Insignificante

F.C. Tipo final consolidado.

a Sobre la base del arancel de 2004.

b Los cálculos se basan solamente en las líneas arancelarias consolidadas.

c Son tipos "de puro estorbo" los superiores a cero pero inferiores o iguales al 2 por ciento.

d Las crestas arancelarias nacionales se definen como los tipos que superan tres veces el promedio simple global de los tipos aplicados (indicador 8).

e Las crestas arancelarias internacionales se definen como los tipos superiores al 15 por ciento.

Nota: Excluidos los tipos aplicables dentro de contingentes. En los cálculos no se incluyen los tipos específicos pero sí la parte *ad valorem* de los tipos compuestos y alternativos.

Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC, basados en datos facilitados por los Miembros.

**Anexo – Cuadro 1 (continuación)**  
**Estructura de los aranceles NMF en determinados países, revisada en 2003/04**  
(Porcentajes)

		Corea, República de			Sri Lanka			Singapur		
		1996	2004	F.C. <sup>a</sup>	1998	2003	F.C. <sup>b</sup>	1999	2003	F.C. <sup>c</sup>
<b>Aranceles consolidados</b>										
1.	Líneas arancelarias consolidadas (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>d</sup>	91,0	91,5	91,5	36,7	..	36,6	70,5	70,6	70,6
2.	Promedio simple de los tipos consolidados	27,6	17,2	17,0	..	..	31,2	9,7	7,5	6,9
	Productos agropecuarios (SA 01-24)	72,4	61,1	61,1	..	..	49,5	16,8	11,0	9,6
	Productos industriales (SA 25-97)	20,0	10,0	9,7	..	..	19,7	7,9	6,5	6,2
	Productos agropecuarios (definición OMC)	71,3	61,1	61,1	..	..	49,8	17,7	11,1	9,5
	Productos no agropecuarios (definición OMC)	19,8	9,7	9,5	..	..	19,9	7,8	7,3	6,3
	Textiles y vestido	28,5	18,5	18,5	..	..	12,5	14,8	10,9	9,9
3.	Contingentes arancelarios (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	1,7	1,7	1,8	..	..	0,0	0,0	0,0	0,0
4.	Líneas arancelarias libres de derechos (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	2,0	14,2	14,4	..	..	0,5	14,9	18,5	22,6
5.	Aranceles no <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	0,5	1,0	1,0	..	..	1,8	1,3	1,3	1,3
6.	Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	0,5	1,0	1,0	..	..	1,8	1,3	1,3	1,3
7.	Tipos consolidados "de puro estorbo" (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>e</sup>	0,6	2,1	2,1	..	..	0,0	0,1	3,7	0,0*
<b>Aranceles aplicados</b>										
8.	Promedio simple de los tipos aplicados	14,4	12,8	n.a.	11,8	9,8	n.a.	0,0	0,0	n.a.
	Productos agropecuarios (SA 01-24)	51,8	47,9	n.a.	27,0	21	n.a.	0,0	0,0	n.a.
	Productos industriales (SA 25-97)	7,7	6,6	n.a.	9,4	7,9	n.a.	0,0	0,0	n.a.
	Productos agropecuarios (definición OMC)	56,2	52,2	n.a.	27,6	21,3	n.a.	0,0	0,0	n.a.
	Productos no agropecuarios (definición OMC)	7,7	6,7	n.a.	11,5	8,0	n.a.	0,0	0,0	n.a.
	Textiles y vestido	7,8	9,8	n.a.	6,9	5,2	n.a.	0,0	0,0	n.a.
9.	"Crestas" arancelarias nacionales (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>f</sup>	2,4	2,5	n.a.	0,3	0,3	n.a.	0,0	0,0	n.a.
10.	"Crestas" arancelarias internacionales (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>g</sup>	8,7	8,9	n.a.	26,5	21,9	n.a.	0,0	0,0	n.a.
11.	Desviación típica global de los tipos arancelarios	57,5	52,0	n.a.	14,2	12,4	n.a.	0,0	0,0	n.a.
12.	Coefficiente de variación de los tipos arancelarios	4,0	4,1	n.a.	1,2	1,3	n.a.	0,0	0,0	n.a.
13.	Contingentes arancelarios (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	1,7	1,7	n.a.	0,0	0,0	n.a.	0,0	0,0	n.a.
14.	Líneas arancelarias libres de derechos (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	2,0	13,3	n.a.	19,8	10,0	n.a.	99,9	99,9	n.a.
15.	Aranceles no <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	0,5	0,6	n.a.	0,6	1,2	n.a.	0,1	0,1	n.a.
16.	Aranceles no <i>ad valorem</i> sin equivalentes <i>ad valorem</i> (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias)	0,5	0,6	n.a.	0,6	1,2	n.a.	0,1	0,1	n.a.
17.	Tipos aplicados "de puro estorbo" (porcentaje de la totalidad de las líneas arancelarias) <sup>e</sup>	2,7	2,7	n.a.	0,0	27,1	n.a.	0,0	0,0	n.a.

.. No disponible.

n.a. No aplicable.

\* Insignificante

F.C. Tipo final consolidado.

a Sobre la base del arancel de 2004.

b Sobre la base del arancel de 2001.

c Sobre la base del arancel de 2003.

d Los cálculos se basan solamente en las líneas arancelarias consolidadas. Se incluyen los tipos totalmente consolidados y los consolidados parcialmente.

e Son tipos "de puro estorbo" los superiores a cero pero inferiores o iguales al 2 por ciento.

f Las crestas arancelarias nacionales se definen como los tipos que superan tres veces el promedio simple global de los tipos aplicados (indicador 8).

g Las crestas arancelarias internacionales se definen como los tipos superiores al 15 por ciento.

Nota: Excluidos los tipos aplicables dentro de contingentes. En los cálculos no se incluyen los tipos específicos pero sí la parte *ad valorem* de los tipos compuestos y alternativos. Los cálculos de los tipos finales consolidados se basan solamente en las líneas arancelarias consolidadas.

Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC, basados en datos facilitados por los Miembros.

## Anexo - Cuadro 2

## Progresividad arancelaria por categorías de dos dígitos de la CHU

(Porcentajes)

País/ Año	Fase de elaboración <sup>a</sup>	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Textiles y cuero	Madera y muebles	Papel, imprentas y editoriales	Productos químicos	Productos minerales no metálicos	Metales básicos	Productos metálicos y maquinaria	Otros	Total industria
<b>América del Norte</b>											
Estados Unidos 2002	1	3,1	2,9	0,1	0,0	1,9	0,0	0,4	n.a.	1,6	2,3
	2	7,4	9,1	2,1	0,5	4,3	2,1	1,7	2,7	0,4	4,7
	3	12,4	10,0	2,2	0,6	3,9	5,6	2,5	2,2	3,6	5,5
Canadá 2002	1	7,9	1,0	0,0	0,0	1,5	0,0	0,0	n.a.	1,2	3,9
	2	6,8	7,0	2,1	0,4	2,9	0,7	0,9	1,3	0,0	3,9
	3	34,3	13,5	5,2	1,0	4,7	3,8	3,0	2,6	4,8	8,9
México 2001	1	22,2	12,7	13,0	4,8	12,5	8,0	10,1	n.a.	14,2	15,1
	2	27,1	17,9	18,6	13,3	11,3	17,7	12,9	13,7	13,0	13,2
	3	34,5	31,4	21,9	14,9	13,5	18,3	23,0	15,4	20,8	18,5
Argentina 2000	1	9,5	11,4	5,0	6,6	9,2	9,0	5,2	n.a.	11,6	9,3
	2	14,1	18,8	9,9	14,6	10,1	10,3	13,2	16,7	14,2	12,0
	3	16,5	22,4	17,9	15,2	12,1	14,2	19,0	14,1	20,4	15,0
Belice 2001	1	22,4	5,4	7,0	5,0	7,3	5,0	5,6	n.a.	26,4	14,8
	2	16,5	5,0	12,4	4,9	5,5	6,0	4,4	5,0	5,0	5,8
	3	19,5	17,3	17,4	11,8	10,3	10,9	5,0	9,7	14,5	12,7
Brasil 2004	1	8,1	8,3	2,0	3,6	6,8	6,0	2,4	n.a.	8,6	7,2
	2	11,2	15,6	7,3	12,1	6,3	7,3	9,6	13,7	12,0	8,5
	3	13,5	19,1	14,7	11,9	6,6	11,1	16,0	13,0	17,3	12,5
Chile 2003	1	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0'	6,0	6,0	n.a.	6,0	6,0
	2	8,2	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,1
	3	5,9	6,0	6,0	5,7	6,0	6,0	6,0	5,7	6,0	5,9
Costa Rica 2000	1	10,2	2,9	6,6	1,7	2,5	6,0	1,9	n.a.	8,4	6,2
	2	12,7	8,5	8,2	3,8	2,2	3,1	3,0	2,5	3,0	4,3
	3	19,8	12,9	12,8	8,9	6,1	8,2	1,0	4,2	9,5	8,2
República Dominicana 2002	1	13,0	1,8	3,0	3,0	2,8	20,0	3,0	n.a.	8,2	7,3
	2	14,0	2,0	4,7	3,1	3,9	5,1	6,1	9,0	2,8	4,4
	3	17,1	17,3	14,9	12,5	9,0	11,1	14,0	7,2	16,4	10,8
Guatemala 2001	1	9,8	1,9	0,0	0,0	2,8	5,0	0,0	n.a.	8,8	5,6
	2	10,4	14,3	7,0	3,4	1,3	2,3	2,0	1,7	1,3	5,1
	3	12,9	18,9	12,5	7,7	6,4	7,2	0,0	4,0	9,4	8,1
Guyana 2002	1	23,3	5,4	7,0	5,0	7,0	5,0	5,6	n.a.	26,4	15,2
	2	16,7	5,1	9,7	4,9	5,8	5,9	5,6	5,0	5,0	6,1
	3	25,6	17,3	14,3	11,4	11,1	10,8	5,0	10,2	15,4	13,8
Honduras 2002	1	10,2	1,7	0,0	0,0	1,9	5,0	0,0	n.a.	8,2	5,6
	2	10,8	10,3	7,3	4,9	1,4	2,3	1,9	1,7	1,3	4,4
	3	12,4	13,2	12,5	7,4	5,7	7,1	0,0	3,6	9,3	7,0
Haití 2002	1	2,6	4,5	0,0	0,0	0,0	15,0	0,0	n.a.	8,7	2,3
	2	4,7	5,3	0,0	0,5	0,7	1,4	1,3	0,8	0,0	2,0
	3	6,5	5,2	6,1	1,5	3,4	5,2	0,0	1,7	4,2	3,3
Jamaica 2004	1	23,3	0,5	3,0	0,0	4,0	5,0	1,1	n.a.	16,1	12,4
	2	11,0	0,0	6,6	0,0	1,5	1,7	1,4	0,0	0,0	1,5
	3	19,2	16,6	13,0	10,2	9,1	8,2	0,0	5,9	12,1	10,5
Venezuela 2002	1	14,2	10,9	5,0	6,3	8,0	10,0	2,8	n.a.	10,9	10,4
	2	17,7	17,5	12,1	12,3	7,4	9,3	11,1	8,5	15,0	10,9
	3	18,7	19,2	16,6	15,1	10,9	14,7	15,0	11,0	15,6	13,4

País/ Año	Fase de elaboración <sup>a</sup>	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Textiles y cuero	Madera y muebles	Papel, imprentas y editoriales	Productos químicos	Productos minerales no metálicos	Metales básicos	Productos metálicos y maquinaria	Otros	Total industria
<b>Europa Occidental</b>											
Comunidades Europeas (15) 2004	1	14,6	0,8	0,0	0,0	1,5	0,0	0,0	n.a.	1,2	8,6
	2	19,2	6,2	3,1	0,9	4,7	2,9	1,3	1,6	0,0	4,8
	3	19,3	9,5	2,1	0,0	3,9	4,1	0,0	2,5	2,7	7,0
Noruega 2004	1	16,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.	0,1	8,0
	2	20,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1
	3	49,8	6,3	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	8,5
Suiza 2004	1	7,8	3,9	5,1	1,6	0,8	0,1	0,4	n.a.	0,4	4,3
	2	37,9	5,1	3,0	7,8	0,9	2,7	1,8	1,3	4,5	4,5
	3	43,1	5,6	2,4	4,3	2,2	2,6	1,9	1,1	2,2	9,7
<b>Europa Oriental</b>											
Bulgaria 2003	1	11,8	3,1	0,0	0,0	4,5	0,0	0,0	n.a.	2,3	7,8
	2	22,7	12,7	5,0	8,9	7,3	9,7	4,8	7,8	0,6	8,8
	3	27,4	19,7	13,8	9,4	9,2	13,4	0,0	6,7	8,0	13,5
República Checa 2001	1	0,9	0,2	0,6	0,0	1,9	0,0	0,3	n.a.	0,4	0,9
	2	17,6	4,6	2,7	7,6	3,8	8,2	3,8	4,7	8,7	4,9
	3	16,3	8,4	5,6	6,4	4,0	6,5	2,6	4,0	4,8	7,4
República Eslovaca 2001	1	0,8	0,2	0,5	0,0	1,9	0,0	0,3	n.a.	0,4	0,8
	2	14,4	4,6	2,7	7,1	3,7	8,3	3,8	3,9	8,7	4,7
	3	16,2	8,5	5,6	5,8	3,9	6,5	2,6	4,0	4,8	7,4
Eslovenia 2001	1	4,3	1,8	1,2	0,4	3,9	0,0	0,1	n.a.	6,2	3,5
	2	16,2	9,6	4,6	8,7	7,7	5,4	6,9	6,8	10,0	8,3
	3	20,0	16,4	14,2	13,6	8,8	9,9	5,0	9,9	13,5	13,1
<b>Oriente Medio</b>											
Bahrein 2000	1	4,8	9,5	7,0	5,0	6,4	10,0	5,0	n.a.	8,9	6,2
	2	2,8	10,0	5,2	5,2	5,3	5,1	5,0	5,0	5,0	6,2
	3	11,4	8,7	8,8	7,3	7,0	7,1	5,0	9,3	7,8	9,0
<b>Asia Oriental</b>											
Brunei Darussalam 2000	1	0,0	0,3	12,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.	1,2	0,3
	2	0,0	0,1	19,4	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
	3	0,0	1,5	3,6	0,0	2,8	0,9	0,0	8,8	2,7	5,2
China 2002	1	15,3	12,5	1,2	0,0	7,1	0,0	2,8	n.a.	14,8	11,3
	2	28,1	15,1	5,7	8,4	7,2	10,7	5,3	6,9	8,9	9,7
	3	21,5	20,4	11,7	11,5	10,8	15,1	13,0	11,2	16,9	14,0
Hong Kong, China 2002	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Indonesia 2002	1	3,7	5,5	2,0	2,6	4,1	0,0	2,9	n.a.	7,4	4,0
	2	4,7	8,3	1,7	4,8	5,2	3,9	7,3	5,0	5,0	6,1
	3	13,0	12,2	9,6	4,4	7,1	6,4	10,0	6,6	10,4	8,6
Japón 2004/05	1	12,6	24,3	0,0	0,0	2,4	0,0	0,4	n.a.	0,2	10,3
	2	21,4	6,5	4,3	0,3	2,8	1,5	0,8	1,5	0,0	4,7
	3	20,2	11,4	2,1	0,0	2,0	1,1	3,0	0,3	2,5	7,2



País/ Año	Fase de elaboración <sup>a</sup>	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Textiles y cuero	Madera y muebles	Papel, imprentas y editoriales	Productos químicos	Productos minerales no metálicos	Metales básicos	Productos metálicos y maquinaria	Otros	Total industria
República de Corea 2004	1	60,0	5,2	4,4	0,1	6,6	5,0	1,7	n.a.	5,9	27,9
	2	93,6	8,8	6,1	0,9	6,4	7,3	3,1	6,7	0,0	9,2
	3	34,4	11,4	5,3	0,6	7,1	7,9	8,0	6,0	6,8	10,1
Malasia 2001	1	1,4	0,3	12,0	0,0	7,6	0,0	0,3	n.a.	0,0	3,0
	2	5,3	13,4	2,2	6,4	7,1	22,0	9,3	3,3	7,5	7,7
	3	4,5	17,0	13,4	15,0	7,5	19,9	18,8	16,9	11,2	13,6
Singapur 20030	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tailandia 2003	1	17,4	3,8	1,0	1,0	9,1	2,8	1,0	n.a.	10,2	10,0
	2	24,6	15,6	10,3	11,8	5,1	14,7	7,3	12,8	17,5	9,5
	3	29,3	28,5	20,6	20,6	14,9	18,6	20,0	12,7	16,6	18,1
<b>Asia Meridional</b>											
Bangladesh 2000	1	19,0	16,2	6,0	0,0	11,9	25,0	5,7	n.a.	25,1	14,2
	2	24,8	26,5	16,0	25,5	16,2	29,7	19,2	27,1	25,0	20,7
	3	29,5	36,3	30,2	28,1	24,4	25,2	25,0	18,5	32,3	24,1
India 2001/02	1	36,4	25,1	17,0	7,1	25,4	35,0	23,8	n.a.	35,0	28,1
	2	36,6	28,5	31,1	34,7	33,6	34,1	33,0	21,7	35,0	32,3
	3	48,3	34,2	34,8	29,4	33,2	34,1	35,0	29,2	33,5	33,0
Maldivas 2002	1	16,6	18,9	15,0	25,0	21,3	25,0	21,3	n.a.	25,0	19,7
	2	14,5	17,6	15,0	11,5	14,8	19,5	21,2	22,5	10,0	16,8
	3	18,9	24,7	20,7	19,8	23,4	24,2	20,0	24,0	21,7	23,2
Pakistán 2001	1	12,1	10,1	8,0	6,1	13,2	5,0	14,7	n.a.	14,7	11,8
	2	19,2	23,7	19,1	24,0	13,9	23,8	15,4	21,7	25,0	17,5
	3	29,9	29,2	28,4	23,5	21,1	25,6	30,0	21,2	22,0	23,6
Sri Lanka 2003	1	16,2	4,1	6,8	2,0	2,9	0,0	2,0	n.a.	8,0	8,3
	2	18,7	1,1	4,1	10,1	4,1	8,0	5,0	6,2	13,8	4,4
	3	26,3	10,6	23,5	12,9	10,5	17,9	2,0	8,7	13,9	12,1
<b>Oceanía</b>											
Australia 2001/02	1	0,3	0,1	2,0	0,0	1,7	0,0	0,3	n.a.	0,3	0,7
	2	0,4	9,8	3,9	3,9	1,7	1,9	3,0	2,1	4,2	4,1
	3	2,2	14,5	3,9	3,4	3,4	4,0	0,0	3,4	3,0	5,1
Nueva Zelandia 2002	1	0,5	2,2	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	n.a.	1,2	0,8
	2	2,6	2,8	3,1	5,2	1,2	0,5	2,3	1,2	4,9	2,2
	3	3,0	14,8	4,9	4,1	3,3	3,7	5,0	3,8	3,9	5,6
<b>África</b>											
Benin 2003 <sup>b</sup>	1	15,6	9,0	7,5	7,5	8,9	7,5	7,5	n.a.	10,3	11,3
	2	17,3	18,7	12,0	9,9	8,7	19,4	11,9	20,8	11,3	12,6
	3	19,5	21,6	20,4	16,4	14,6	18,9	22,5	13,4	20,0	16,2
Burkina Faso 2003 <sup>b</sup>	1	15,4	9,0	7,5	7,5	9,0	7,5	7,5	n.a.	10,3	11,3
	2	17,4	18,3	12,5	10,1	8,6	19,4	12,3	20,8	11,3	12,5
	3	19,6	21,6	20,2	16,7	15,0	19,0	22,5	13,3	20,8	16,3
Burundi 2003	1	34,7	13,8	13,3	10,0	10,3	40,0	10,0	n.a.	40,0	21,5
	2	35,3	33,3	12,0	10,7	10,5	10,3	16,6	10,0	10,0	18,4
	3	36,2	37,6	36,2	25,8	25,9	27,9	40,0	19,2	31,3	26,1

<b>País/ Año</b>	<b>Fase de elaboración<sup>a</sup></b>	<b>Productos alimenticios, bebidas y tabaco</b>	<b>Textiles y cuero</b>	<b>Madera y muebles</b>	<b>Papel, imprentas y editoriales</b>	<b>Productos químicos</b>	<b>Productos minerales no metálicos</b>	<b>Metales básicos</b>	<b>Productos metálicos y maquinaria</b>	<b>Otros</b>	<b>Total industria</b>
Gabón 2000	1	23,1	11,6	22,0	10,0	9,8	30,0	10,0	n.a.	23,3	16,2
	2	22,8	18,1	29,7	11,0	10,6	21,6	14,4	9,2	7,5	14,6
	3	25,8	27,9	27,4	18,2	17,0	22,8	30,0	15,9	27,0	20,2
Gambia 2003	1	15,5	14,4	10,0	18,0	9,0	18,0	4,4	n.a.	18,0	13,2
	2	16,1	13,0	10,2	16,6	8,9	10,5	12,1	8,8	18,0	11,3
	3	16,8	17,7	18,0	12,7	12,7	14,2	18,0	11,1	17,4	13,6
Ghana <sup>b</sup> 2000	1	15,8	15,1	16,0	12,2	10,2	15,0	15,6	n.a.	21,3	14,4
	2	18,8	16,6	19,6	19,3	10,8	11,3	11,0	11,7	20,0	13,1
	3	23,8	29,9	24,6	16,9	22,5	14,6	20,0	7,6	18,4	15,5
Madagascar <sup>b</sup> 2000	1	24,0	7,0	5,0	5,0	7,0	30,0	5,0	n.a.	21,1	14,4
	2	18,3	22,2	14,7	9,5	5,6	8,4	8,4	13,3	7,0	11,9
	3	23,8	28,4	20,5	22,5	17,8	18,5	30,0	13,7	24,7	19,0
Malí 2003 <sup>b</sup>	1	15,4	9,0	7,5	7,5	8,7	7,5	7,5	n.a.	10,3	11,2
	2	17,1	18,5	11,9	10,3	8,6	19,4	12,0	20,8	11,3	12,5
	3	19,3	21,6	20,2	16,6	14,8	19,0	22,5	13,3	20,7	16,2
Mauritania 2001	1	16,2	2,6	0,0	0,0	2,7	20,0	5,5	n.a.	10,6	8,3
	2	10,9	12,6	9,3	6,9	4,6	9,7	8,3	7,5	5,0	8,0
	3	14,5	18,3	17,5	11,7	11,5	14,8	20,0	9,0	18,1	12,3
Mauricio 2001	1	10,5	6,3	0,0	0,0	2,0	0,0	0,0	n.a.	16,7	6,4
	2	18,9	0,8	1,8	0,0	3,8	5,9	12,3	0,0	7,5	5,5
	3	29,4	64,7	54,7	43,4	32,2	29,5	80,0	17,6	33,8	30,4
Marruecos 2002	1	39,0	9,6	31,0	21,5	17,0	25,0	20,7	n.a.	31,9	26,8
	2	47,9	37,5	35,0	45,3	28,1	31,8	24,5	27,8	45,0	32,5
	3	62,0	46,4	47,2	41,9	30,7	38,2	44,2	20,9	35,1	34,3
Mozambique 2000	1	22,3	3,8	2,5	7,5	3,4	7,5	2,5	n.a.	13,8	11,3
	2	17,7	21,4	7,5	10,3	3,8	7,3	5,6	7,5	23,1	9,5
	3	29,9	27,4	21,4	18,3	15,2	11,5	30,0	10,7	25,9	16,6
Níger <sup>b</sup> 2002	1	15,3	9,0	7,5	7,5	8,9	7,5	7,5	n.a.	10,3	11,3
	2	17,1	18,5	11,9	10,3	8,6	19,4	12,0	20,8	11,3	12,5
	3	19,4	21,6	20,2	16,6	14,9	19,0	22,5	13,3	20,7	16,3
Rwanda 2003	1	10,3	8,0	13,3	12,9	12,2	15,0	5,0	n.a.	10,6	10,4
	2	11,6	15,0	14,7	10,5	10,4	16,7	14,1	18,3	15,0	12,7
	3	22,5	28,2	26,6	23,8	20,4	25,6	30,0	21,9	27,4	23,4
Senegal <sup>b</sup> 2002	1	15,7	9,0	7,5	7,5	8,9	7,5	7,5	n.a.	10,1	11,5
	2	16,9	19,1	12,5	10,0	8,6	19,4	12,1	20,8	11,3	12,6
	3	19,4	21,7	20,2	16,6	14,9	19,0	22,5	13,3	20,0	16,2

País/ Año	Fase de elaboración <sup>a</sup>	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Textiles y cuero	Madera y muebles	Papel, imprentas y editoriales	Productos químicos	Productos minerales no metálicos	Metales básicos	Productos metálicos y maquinaria	Otros	Total industria
Sudáfrica 2002	1	10,8	4,7	0,0	0,0	3,5	0,0	0,0	n.a.	2,5	5,5
	2	10,3	22,0	6,2	5,8	3,3	4,9	3,2	2,4	4,3	12,9
	3	15,5	32,3	15,6	7,7	7,7	7,1	0,0	5,2	7,2	11,2
Zambia 2002	1	19,3	14,6	21,0	5,0	6,5	25,0	2,8	n.a.	18,1	13,7
	2	19,1	14,0	22,8	10,0	6,0	13,1	7,1	18,3	12,5	8,8
	3	20,7	24,1	23,3	18,1	15,8	14,3	15,0	12,7	20,0	16,5

n.a. No se aplica.

a 1 = Primera fase de elaboración; 2 = Productos semielaborados; 3 = Productos acabados.

b Incluidos los impuestos.

Nota: En el caso de los países que aplican tipos no *ad valorem*, se utilizan, cuando existen, los equivalentes *ad valorem*. Cuando no se dispone de éstos, se utiliza la parte *ad valorem* de los tipos compuestos y alternativos.

Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC, basados en datos facilitados por los Miembros.