

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

WT/GC/W/196
4 de junio de 1999

(99-2259)

Consejo General

Original: inglés

PREPARATIVOS PARA LA CONFERENCIA MINISTERIAL DE 1999

Aranceles aplicados a los productos industriales

Comunicación de Singapur

Se ha recibido de la Misión Permanente de Singapur la siguiente comunicación, de fecha 2 de junio.

Antecedentes

1. Como resultado de la Ronda Uruguay y de las reformas arancelarias nacionales, los promedios de los aranceles de numerosos países han quedado ahora reducidos a niveles relativamente bajos. Sin embargo, los problemas que plantean los aranceles elevados siguen siendo muy numerosos. Incluso después de la plena aplicación de las concesiones resultantes de la Ronda Uruguay, seguirá siendo considerable el número de aranceles elevados que permiten ofrecer un alto nivel de protección contra las exportaciones de los países en desarrollo.
2. Tanto la frecuencia como el nivel de los aranceles son cuestiones que suscitan preocupación. En los mercados de algunos países desarrollados importantes siguen siendo numerosos los productos a los que se aplican aranceles que superan el 30 por ciento y llegan incluso a ser de varios centenares por ciento.¹ El problema de las crestas arancelarias se plantea fundamentalmente en los sectores de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. En los países desarrollados más de la mitad de las crestas arancelarias se encuentran en los sectores de la agricultura, la pesca y la alimentación.
3. En el caso de las exportaciones de productos industriales de los países en desarrollo, la situación no es mucho mejor. La mayoría de las crestas arancelarias se concentra en los sectores del cuero, el calzado y los textiles. Estas crestas arancelarias suelen estar comprendidas entre el 12 y el 30 por ciento y llegan a alcanzar niveles del 320 por ciento (por ejemplo, en el caso del calzado de cuero). También hay crestas arancelarias en el caso de muchos otros productos industriales (por ejemplo, madera contrachapada, artículos de cerámica y de vidrio, bicicletas, camiones, autobuses, buques de transporte marítimo y otro equipo de transporte, productos electrónicos de consumo y relojes), aunque la situación varía según el país. Por tanto, incluso en el sector industrial, las crestas arancelarias siguen siendo un importante obstáculo al acceso al mercado de las exportaciones de los países en desarrollo.

¹ Véase el estudio conjunto UNCTAD/OMC "Situación arancelaria de las exportaciones de los países en desarrollo con posterioridad a la Ronda Uruguay", de 6 de octubre de 1997, que lleva la signatura TD/B/COM.1/14.

4. El segundo problema es la progresividad arancelaria a que tienen que hacer frente las exportaciones de los países en desarrollo y que constituye a menudo un verdadero obstáculo a la diversificación de las exportaciones. Tomemos como ejemplo la elaboración de alimentos, los productos obtenidos de la explotación de recursos naturales y los productos tropicales. Se trata de las principales industrias exportadoras de los países en desarrollo, que abarcan, en gran medida, productos en su fase inicial de elaboración. Quizás sea ésta una de las razones por las que los países en desarrollo tienen dificultades para ampliar las industrias de fabricación de productos con valor añadido y para lograr una mayor participación en las exportaciones de productos agropecuarios elaborados.

Base para la celebración de negociaciones sobre los aranceles aplicados a los productos industriales

5. Se propone por tanto que se incluyan los aranceles aplicados a los productos industriales en las negociaciones futuras previstas en el artículo XXVIII *bis* del GATT de 1994.

6. En el artículo XXVIII *bis* del GATT se dice que "[...] los derechos de aduana constituyen con frecuencia serios obstáculos para el comercio; por esta razón, las negociaciones tendientes, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a reducir substancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación, y en particular a la reducción de los derechos elevados que obstaculizan las importaciones de mercancías incluso en cantidades mínimas, revisten, cuando se efectúan teniendo debidamente en cuenta los objetivos del presente Acuerdo y las distintas necesidades de cada parte contratante, una gran importancia para la expansión del comercio internacional. Por consiguiente, las PARTES CONTRATANTES pueden organizar periódicamente tales negociaciones".

7. Por consiguiente, los trabajos futuros relacionados con la reducción de los aranceles ya están previstos en el artículo XXVIII *bis* del GATT de 1994, lo que también puede desprenderse de lo dispuesto en el inciso iii) del apartado a) del párrafo 9 de la Declaración Ministerial de mayo de 1998 con respecto al inicio de nuevas negociaciones sobre los aranceles aplicados a los productos industriales.

Modalidades

8. En el apartado a) del párrafo 2 del artículo XXVIII *bis* se estipula que:

- i) las negociaciones pueden referirse a productos elegidos uno a uno o fundarse en los procedimientos multilaterales aceptados por las partes contratantes interesadas;
- ii) las negociaciones pueden tener por objeto la reducción de los derechos, su consolidación al nivel existente en el momento de la negociación o el compromiso de no elevar por encima de niveles determinados un derecho dado o los derechos medios que gravan a categorías especificadas de productos; y
- iii) la consolidación de derechos de aduana poco elevados o de un régimen de exención de derechos será reconocida, en principio, como una concesión de valor equivalente a una reducción de derechos elevados.

9. En el párrafo 3 del artículo XXVIII *bis* se estipula también que en las negociaciones se tendrán en cuenta:

- a) las necesidades de cada parte contratante y de cada rama de producción;

- b) la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales; y
- c) cualesquiera otras circunstancias que pueda ser necesario tomar en consideración, incluidas las necesidades de las partes contratantes interesadas en materia fiscal y de desarrollo, así como sus necesidades estratégicas, etc.

Propuesta

10. Si bien las negociaciones deberían tener por finalidad lograr un conjunto de resultados equitativo y equilibrado, que englobe productos de interés para todos los Miembros, es de importancia crucial que estos resultados se alcancen en un breve período de tiempo, por ejemplo, tres años.

11. Las negociaciones arancelarias de la Ronda Uruguay se llevaron a cabo utilizando tres métodos: i) el enfoque de "peticiones y ofertas", ii) las negociaciones sectoriales y iii) las reducciones basadas en una fórmula. Según el enfoque sectorial, en la mayoría de las propuestas se sugería la adopción del método "cero por cero", mientras que otras se basaban en el modelo de armonización arancelaria. Aunque los Miembros podrían optar por una combinación de estos métodos o por un enfoque determinado, la modalidad que se elija debe tener por finalidad incrementar al máximo las ventajas de los Miembros de la OMC en general y reducir las distorsiones, tanto si se trata de crestas arancelarias como de progresividad arancelaria o de aranceles elevados. Podría abarcar una serie de propuestas sectoriales "cero por cero" y basarse en la labor llevada a cabo en otros foros como, por ejemplo, la Iniciativa de liberalización arancelaria acelerada del APEC, con lo que se evitaría tener que partir de cero cuando se tuvieran que determinar las modalidades de negociación.

12. Por tanto, en la Conferencia Ministerial de Seattle los Ministros deberían hacer un llamamiento para que se celebraran negociaciones completas sobre los aranceles aplicados a los productos industriales, sin establecer excepciones *a priori*, y que tuvieran, entre otros, los objetivos siguientes:

- a) reducciones arancelarias muy superiores a las acordadas en la Ronda Uruguay;
 - b) eliminación de la progresividad arancelaria, las crestas arancelarias y los aranceles "de puro estorbo"; y
 - c) ampliación del alcance de las consolidaciones arancelarias.
-