

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

TN/MA/W/17/Add.1
18 de marzo de 2003

(03-1584)

Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados

Original: español

ACCESO A LOS MERCADOS DE LOS PRODUCTOS NO AGRÍCOLAS

Posibles modalidades de negociación sobre los Obstáculos No Arancelarios

Comunicación de Chile

Addendum

Se ha recibido de la misión permanente de Chile la siguiente comunicación, de fecha 14 de marzo de 2003.

Introducción

1. El presente documento tiene por objeto presentar algunas ideas de Chile sobre cómo abordar la negociación de obstáculos no arancelarios (ONAs). Estas ideas se han visto beneficiadas por el debate en el Grupo de Negociación sobre Acceso a Mercado para Productos No Agrícolas (GNAMNA) el pasado 21 de febrero, así como por las contribuciones de Canadá¹ y Nueva Zelanda² y por las notificaciones de ONAs presentadas por un número de miembros.
2. Toda discusión sobre posibles modalidades requiere claridad sobre el alcance del mandato. Esta es una tarea compleja, al menos por dos motivos. Primero, la gran diversidad de medidas susceptibles de ser catalogadas como ONAs. Si entendemos como ONAs todas aquellas medidas comerciales distintas a un arancel, el ámbito de negociación es casi infinito. Segundo, el hecho que – como lo constata Nueva Zelanda- muchas de estas medidas están vinculadas a objetivos legítimos de política pública.
3. El sector exportador chileno ha identificado un número de ONAs que le afectan en diversos mercados. Sin embargo, la mayor parte de los ONAs reportados corresponde a medidas reglamentadas por varios Acuerdos de la OMC para los que no existe actualmente un mandato de negociación. Asimismo, varios de estos ONAs podrían corresponder a medidas incompatibles con esos u otros Acuerdos de la OMC. En consecuencia, Chile no ha estimado pertinente notificar dichas medidas específicas en esta etapa.
4. Canadá y Nueva Zelanda han hecho un esfuerzo valioso por identificar posibles cursos de acción que permitan al GNAMNA cumplir con su mandato. Chile estima que ambos enfoques no son mutuamente excluyentes. Un primer elemento común a ambos documentos, y que Chile suscribe, es que –dada la naturaleza compleja y variada de los ONAs- éstos no pueden ser abordados mediante un único enfoque, sino más bien mediante varios enfoques complementarios.

¹ TN/MA/W/9/Add.1.

² TN/MA/W/4/Add.1.

Posibles enfoques para abordar los ONAs

5. Nos referiremos en primer lugar a aquellas medidas notificadas como ONAs y que están cubiertas por acuerdos de la OMC para los que no existe hoy un mandato de negociación. Tal es el caso de las medidas cubiertas por los Acuerdos sobre Valoración Aduanera, Licencias de Importación, Inspección Previa a la Expedición, Obstáculos Técnicos al Comercio y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, entre otros.
6. Chile entiende que no corresponde negociar medidas como las mencionadas en el párrafo precedente, ni en el GNAMNA ni en ningún otro Grupo, en la medida en que ello implique la creación de nuevas disciplinas. No se deben reabrir acuerdos si no existe mandato para ello.
7. Sin embargo, diversos miembros han detectado problemas de implementación en algunos de los acuerdos antes mencionados. Dichos problemas deben ser examinados por los órganos subsidiarios correspondientes, pues de este modo se evita la duplicación de trabajo, permitiendo además ocupar de manera más eficiente el escaso tiempo disponible de negociación con que cuenta el GNAMNA. Además, de este modo los distintos problemas son abordados en los foros técnicamente competentes para resolverlos.
8. Un segundo enfoque se relaciona con la agenda de Facilitación de Comercio que está siendo discutida en el Consejo de Comercio de Mercancías. Un porcentaje importante de los ONAs identificados por los sectores exportadores de los distintos miembros, tanto desarrollados como en desarrollo, corresponde a medidas que pueden situarse bajo el paraguas de Facilitación de Comercio. Por ejemplo, formalidades y cobros consulares; excesiva tramitación en los procedimientos aduaneros; penalización excesiva de faltas leves; doble o triple revisión de los cargamentos importados; entre otras.
9. En consecuencia, el logro de un consenso sobre modalidades de negociación en materia de Facilitación de Comercio durante la próxima Conferencia Ministerial en Cancún sería una contribución significativa al cumplimiento del mandato de Doha en materia de ONAs. Por lo demás, existe consenso entre los miembros de la OMC en cuanto a las ventajas que ofrece contar con sistemas de administración aduanera más eficientes, no sólo para hacer más expedito el flujo de bienes sino también para fomentar la inversión y mejorar las políticas públicas.
10. Chile no propone establecer ningún tipo de vinculación formal entre el GNAMNA y un futuro Grupo de Negociación sobre Facilitación de Comercio. Sólo estamos resaltando el hecho que, a la luz de la evidencia disponible, un porcentaje importante de los ONAs reportados por los miembros debería –por su naturaleza– ser abordado en el contexto de una futura negociación sobre Facilitación de Comercio.
11. Un tercer enfoque resultaría adecuado en caso que ninguno de los dos mencionados previamente resultara aplicable. En efecto, los ONAs que estén cubiertos por acuerdos de la OMC sin mandato de negociación podrían ser objeto de negociaciones del tipo petición y oferta entre los miembros interesados, siempre que ello no implique la negociación de nuevas disciplinas. Los resultados de estas múltiples negociaciones bilaterales o plurilaterales, que podrían ser sobre medidas específicas, tipos de medidas o sectores productivos específicos, serían incorporados en las nuevas listas de compromisos de los miembros y aplicados sobre una base Nación Más Favorecida al final de la actual Ronda.
12. Tenemos claridad sobre las limitaciones de un enfoque de petición y oferta en una negociación con más de 140 participantes y cuya fecha fijada de término se encuentra a menos de dos años de distancia. Sin embargo, dicho enfoque puede ser la única alternativa disponible en los casos señalados en el párrafo precedente.

13. Finalmente, existen ciertas medidas susceptibles de ser consideradas ONAs y para las cuales sí se entregó un mandato de negociación en Doha. Tomando como referencia el Índice del Catálogo de Medidas no Arancelarias (TN/MA/S/5), este sería el caso, por ejemplo, de los derechos antidumping y de los derechos compensatorios. Estos ONAs deben ser negociados en los grupos de negociación respectivos.

Conclusión

14. Los obstáculos no arancelarios son parte importante del mandato de negociación del GNAMNA. Dos elementos hacen especialmente complejo abordar esta parte del mandato. Primero, la gran diversidad de los ONAs y la complejidad técnica de muchos de ellos. Segundo, el hecho que muchas medidas identificadas como ONAs ya están reguladas por un número importante de acuerdos de la OMC para los que no se cuenta con mandato de negociación. Por lo tanto, los problemas detectados en relación con esas medidas pertenecen ya sea al ámbito de la solución de diferencias o al de la implementación, pero no al de una negociación que pueda resultar en la creación de nuevas disciplinas.

15. Por otra parte, las comunidades de negocios de todos los miembros de la OMC asignan una gran importancia al tema de los ONAs y esperan ver resultados concretos al final de la Ronda de Doha. Esta realidad nos obliga a pensar en formas de dar cumplimiento a nuestro mandato dentro de las restricciones objetivas que enfrentamos, una de las cuales es que restan sólo 22 meses para que se cumpla el plazo de término de esta Ronda fijado por los Ministros en Doha. En la presente comunicación, Chile ha planteado algunos enfoques de negociación que nos parece permitirían avanzar en esa dirección.
