

Productos no agrícolas:

barreras a la importación y desequilibrios
en las negociaciones en la OMC

Verónica Fossati
Ivana Doporto Miguez

Resumen

El comercio de productos no agrícolas representa más del 90% del comercio internacional de mercaderías. Se trata, además, del área donde mayores avances se han logrado respecto a la liberalización comercial desde la creación del GATT. Sin embargo, la reducción arancelaria no ha sido uniforme y aún persisten importantes restricciones de acceso a los mercados. Por lo tanto, la negociación sobre el acceso a mercados para productos no agrícolas de la Ronda Doha cobra particular importancia para lograr la reducción de estas distorsiones comerciales. No obstante, la Ronda ya ha entrado en su sexto año sin que se haya logrado un acuerdo respecto a este tema.

El presente trabajo describe el comercio de productos no agrícolas, examina las medidas de protección aplicadas por los Miembros de la OMC, analiza diversos aspectos relacionados con la negociación de barreras arancelarias y no arancelarias, y presenta una breve comparación con las medidas de protección agrícolas y su negociación.

1. Introducción

Las negociaciones de acceso a los mercados para productos no agrícolas –conocidas como NAMA por las iniciales en inglés de *Non-Agricultural Market Access*– constituyen una de las principales áreas de negociación en la Ronda Doha. Incluyen productos manufacturados diversos (tales como electrónicos, vehículos automóviles, maquinaria, textiles e indumentaria, artículos de cuero, productos químicos, etc.), combustibles y productos de las industrias extractivas, pescado y manufacturas de pescado y productos de la silvicultura. A pesar de ser el área donde más ha avanzado la liberalización del comercio desde la creación del Acuerdo de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, las reducciones arancelarias no han sido uniformes entre los distintos tipos de productos y aún persisten importantes distorsiones tanto en los países desarrollados como en desarrollo: aranceles elevados, crestas arancelarias y escalonamiento arancelario, además de numerosos obstáculos no arancelarios.

La negociación sobre el acceso a mercados para productos no agrícolas de la Ronda Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC) es de particular importancia para la reducción de estas restricciones de acceso a los mercados, en particular con respecto a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. Sin embargo, la Ronda ya ha entrado en su sexto año sin que pueda lograrse un acuerdo al respecto.

El presente trabajo analiza distintos aspectos de relevancia para las negociaciones multilaterales sobre el acceso a mercados para productos no agrícolas, en el marco de la Ronda Doha. En la siguiente sección se describe la importancia de los productos no agrícolas en el comercio internacional. En la sección 3 se examinan las medidas de protección aplicadas por los países desarrollados y en desarrollo, detallando las diferencias respecto a aranceles promedio, crestas arancelarias, escalonamiento arancelario y barreras no arancelarias.

La cuarta sección se centra en los aspectos relacionados con la negociación de barreras arancelarias y no arancelarias, donde primero se describen las negociaciones y los resultados de las anteriores rondas comerciales multilaterales y luego se analizan los aspectos más relevantes de la negociación en la Ronda Doha, concentrándose en las propuestas de los países desarrollados y, dentro de los países en desarrollo, en la posición del grupo NAMA-11¹ –del que forma parte la Argentina– y los posibles efectos de las distintas propuestas sobre los aranceles de estos grupos de países. En las secciones 3 y 4 se incluye una breve comparación con la situación de los productos agropecuarios. La última sección es de conclusiones.

2. Los productos no agrícolas en el comercio mundial

Los productos no agrícolas representaron en los últimos años más del 90% del comercio mundial de mercancías. Su relevancia se ha incrementado con el transcurso del tiempo debido, por un lado, al mayor dinamismo de la demanda dirigida a estos productos y, por otro, a las restricciones y las subvenciones internas y a la exportación que distorsionan la producción y el comercio agrícola. Mientras que en 1995 las exportaciones de los productos no agrícolas representaban el 88% de las exportaciones mundiales de bienes, en 2005 dicha participación ascendió a casi 92%.

Las exportaciones de productos no agrícolas representaron en 2005, en promedio, más del 86% de las exportaciones totales de los países desarrollados, cerca de tres cuartas partes de las ventas externas de los países en desarrollo y algo más de la mitad de las exportaciones de los países menos adelantados (Cuadro 1). Por otra parte, las importaciones de bienes industriales explicaron, en promedio, el 90% de las importaciones totales de los países industrializados, el 88% del total de importaciones de los países en desarrollo y el 77% de las compras externas de los países menos adelantados.

Cuadro 1
Participación de los productos no agrícolas en el comercio mundial, por grupos de países en porcentaje

Año	1995	2000	2005
Exportaciones			
Países desarrollados	80,6	84,5	86,3
Países en desarrollo	66,4	74,2	73,2
Países menos adelantados	51,2	52,5	58,1
Total exportaciones	88,4	91,5	91,8
Importaciones			
Países desarrollados	87,4	90,1	90,6
Países en desarrollo	83,9	84,7	88,1
Países menos adelantados	75,1	77,4	76,8
Total importaciones	88,2	91,1	91,8

Fuente: CEI en base a Ng y COMTRADE

Los países industrializados concentran la mayor cantidad tanto de las exportaciones como de las importaciones mundiales de productos no agropecuarios. Sin embargo, este grupo de países ha ido perdiendo peso en el comercio mundial: en 1995 casi el 73% de las exportaciones mundiales de productos no agrícolas era efectuada por los países desarrollados, habiendo descendido su participación a 63,2% en 2005. En el caso de las importaciones se observa un patrón similar pero menos pronunciado: la participación de los países de mayor desarrollo en las importaciones mundiales cayó algo más de 2 puntos porcentuales entre 1995 y 2005 (Cuadro 2).

¹ El grupo NAMA-11 es una agrupación de once países en desarrollo que comparten intereses comunes en la negociación de acceso a mercados en productos no agrícolas. Fue creado en noviembre de 2005 con la idea de defender el cumplimiento de los conceptos de "reciprocidad menos que plena" y "trato especial y diferenciado" para los países en desarrollo. Está conformado por Argentina, Brasil, Egipto, Filipinas, India, Indonesia, Namibia, Pakistán, Sudáfrica (coordinador), Túnez y Venezuela.

Por otra parte, se observa una participación creciente de los países en desarrollo en el comercio internacional de productos no agrícolas, además de un mayor dinamismo, tanto de la demanda de importaciones como de la oferta de exportaciones (especialmente de esta última). No obstante, los países en desarrollo parten de un nivel de participación modesto. Asimismo, gran parte del incremento en el comercio se debe al papel cada vez más importante de China, que actualmente representa más del 20% de las exportaciones e importaciones de los países en desarrollo y ha incrementado su participación en el comercio mundial de bienes industriales en más de 4 puntos porcentuales en los últimos 10 años.

La participación de los países menos adelantados en el comercio mundial de productos industriales es muy pequeña y se ha mantenido prácticamente constante a lo largo de los últimos 10 años.

Cuadro 2

Participación de los países desarrollados, en desarrollo y menos adelantados en las exportaciones e importaciones mundiales de productos no agrícolas en porcentaje

Año	1995	2000	2005
Exportaciones			
Países desarrollados	72,4	65,3	63,2
Países en desarrollo	27,4	34,4	36,7
Países menos adelantados	0,2	0,3	0,2
Total exportaciones	100,0	100,0	100,0
Importaciones			
Países desarrollados	70,5	69,7	68,3
Países en desarrollo	29,1	29,9	31,4
Países menos adelantados	0,4	0,4	0,3
Total importaciones	100,0	100,0	100,0

Fuente: CEI en base a Ng y COMTRADE

3. Medidas de protección

3.1. Medidas arancelarias

El patrón arancelario de los productos no agrícolas en los países en desarrollo presenta diferencias importantes respecto del correspondiente a los países industrializados, tanto en relación al número de líneas consolidadas, como al nivel y tipo de aranceles y su dispersión.

En primer lugar, la cantidad de líneas consolidadas² difiere significativamente entre los Miembros de la OMC, a pesar del sustancial incremento en el nivel de consolidación obtenido como resultado de la Ronda Uruguay. La consolidación incrementa la transparencia y previsibilidad del comercio, dado el compromiso asumido por los países Miembros de no aumentar los aranceles por encima de un cierto nivel.

El porcentaje de líneas sin consolidar es muy pequeño en los países desarrollados y algo más elevado en los países en desarrollo, que, en promedio, tienen el 80% de sus líneas arancelarias consolidadas (Cuadro 3). Dentro de este grupo, los países del NAMA-11 presentan un nivel de consolidación promedio del 87%. En cambio, en los países menos adelantados más de la mitad de las líneas arancelarias se encuentran aún sin consolidar.

² La consolidación significa el compromiso de no incrementar un arancel por encima de un nivel convenido. Una vez que un país ha consolidado un arancel, no lo puede aumentar sin compensar a los países afectados.

Cuadro 3

Productos no agrícolas: porcentaje de líneas arancelarias consolidadas y aranceles promedio, por grupos de países

	% de líneas consolidadas	Arancel promedio	
		Consolidado	Aplicado
Países desarrollados	98,4	6,3	3,4
Países en desarrollo	79,8	28,5	9,9
- NAMA-11	87,5	32,1	12,2
Países menos adelantados	52,3	43,0	14,1

Fuente: CEI en base a OMC (2006 h)

En cuanto al tipo de aranceles utilizados, el uso de aranceles no *ad valorem*³ no está extendido entre los productos industriales, al contrario de lo que sucede en el sector agrícola. Los aranceles *ad valorem* son preferibles a los no *ad valorem* debido a su mayor transparencia y a que el nivel de protección de estos últimos es más difícil de determinar, ya que depende del valor unitario del producto importado.

Un número muy reducido de países tienen un porcentaje significativo de aranceles no *ad valorem*. Dentro de los países desarrollados se destaca Suiza, con más del 80% de sus líneas con aranceles no *ad valorem*. Entre los países en desarrollo, Tailandia es el país con mayor proporción de aranceles no *ad valorem* (algo más del 20%). Es de destacar que en algunos países este tipo de aranceles tienden a estar concentrados en unas pocas categorías de productos manufactureros.

Con respecto al nivel de los aranceles, los aranceles promedio son más elevados en los países en desarrollo que en los desarrollados. En estos últimos, el arancel consolidado promedio es 6,3% y el aplicado 3,4% (Cuadro 3). En cambio, en los países en desarrollo la media de los aranceles consolidados es 28,5% y la de los aranceles aplicados casi 10%. Los países miembros del NAMA-11 presentan un arancel consolidado promedio de 32%, mientras que el promedio para los aranceles aplicados es cercano a 12%. Por otra parte, el arancel consolidado promedio para los países menos adelantados es 43%, en tanto que el arancel aplicado promedio es 14%.

Es de destacar que, al considerar los aranceles aplicados promedio ponderados por la participación en el comercio y teniendo en cuenta las preferencias arancelarias, Fernández de Córdoba *et al.* (2006) observan que los países desarrollados imponen un arancel promedio ponderado mayor sobre las importaciones provenientes de los países en desarrollo (3,9%) que sobre las procedentes de otros países industrializados (2,1%) (Cuadro 4).

Cuadro 4

Productos no agrícolas: arancel aplicado promedio, por grupos de países ponderado por participación en el comercio. Incluye preferencias

Exportador	Importador		
	Países desarrollados	Países en desarrollo	Países menos adelantados
Países desarrollados	2,1	9,2	11,1
Países en desarrollo	3,9	7,2	14,4
Países menos adelantados	3,1	7,2	8,3
Total	2,9	8,1	13,6

Fuente: Fernández de Córdoba, Laird y Vanzetti (2006)

³ Los aranceles no *ad valorem* incluyen aranceles específicos, compuestos, mixtos y técnicos. Un arancel específico consiste en una suma de dinero fija a pagar como derecho de importación por cada unidad de producto importada (por ej., \$5 por kg). Los aranceles compuestos combinan aranceles *ad valorem* y específicos (10% + 2\$ por kg). Un arancel mixto también combina un arancel *ad valorem* con uno específico, mediante la aplicación de uno de ellos por debajo de un límite y la aplicación del otro por encima de ese límite (10% o 2\$ por kg, el que sea mayor). Los aranceles técnicos combinan distintos derechos de acuerdo a, por ejemplo, el contenido del producto importado (por ej., el contenido de azúcar o harina) o su graduación (grado de dulzura).

Hertel y Keeney (2006) encuentran que esta diferencia es aún mayor en el sector textil e indumentaria: para ingresar a los países desarrollados, el arancel promedio ponderado por comercio que enfrentan los exportadores de los países en desarrollo es de 8,4%, mientras que el que experimentan los países industrializados es de 3,4% (Cuadro 5). Esto se debe principalmente a que los aranceles de los países desarrollados son particularmente elevados en productos que son de interés exportador para los países en desarrollo.

Cuadro 5

Productos no agrícolas: arancel aplicado promedio por sector y grupos de países, 2001
ponderado por participación en el comercio. Incluye preferencias

Exportador	Importador	
	Países desarrollados	Países en desarrollo
Textiles e indumentaria		
Países desarrollados	3,4	18,2
Países en desarrollo	8,4	20,5
Otras manufacturas		
Países desarrollados	1,0	9,9
Países en desarrollo	1,3	9,2

Fuente: Hertel y Keeney (2006)

A pesar de los menores aranceles promedio para los productos no agrícolas en los países desarrollados, todavía persisten importantes barreras al comercio. Sus estructuras arancelarias tienden a ser menos “chatas” que las de los países en desarrollo, observándose numerosas crestas o picos arancelarios y la presencia de escalonamiento arancelario.

Para algunos productos los aranceles son considerablemente altos, es decir, existen picos arancelarios⁴. Cerca del 11% de las líneas arancelarias de los países desarrollados tienen aranceles consolidados mayores a 15% (picos “internacionales”), mientras que en el caso del arancel aplicado, el porcentaje alcanza al 3% de las líneas. En cambio, en los países en desarrollo una gran cantidad de líneas arancelarias presenta aranceles superiores a 15% (Cuadro 6).

Cuadro 6

Productos no agrícolas: porcentaje de líneas que presentan picos arancelarios, por grupos de países

Arancel	Región	% líneas con arancel > 15%	% líneas con arancel > 3 x promedio
Consolidado	Países desarrollados	10,6	6,3
	Países NAMA-11	73,5	0,2
Aplicado	Países desarrollados	3,3	8,3
	Países NAMA-11	24,9	2,8

Fuente: CEI en base a OMC (2006 h)

Por otra parte, en los países desarrollados más del 6% de las líneas presenta aranceles consolidados que superan en más de 3 veces al promedio (picos “nacionales”), mientras que en el caso de los aranceles aplicados las crestas representan el 8,3% de las posiciones arancelarias. Al contrario, en los países en desarrollo prácticamente no hay posiciones arancelarias cuyos aranceles (ya sea consolidados o aplicados) tripliquen el arancel medio.

⁴ Si bien en la OMC no se acordó una definición de picos arancelarios, generalmente se entiende como picos “internacionales” a aquellos aranceles superiores al 15% y como picos “nacionales” a los aranceles que superan en más de tres veces el promedio arancelario de cada país.

En los países industrializados los picos se concentran en productos cuya exportación es de interés para los países en desarrollo, tales como productos textiles, calzados, vehículos automóviles, pescados y sus manufacturas, pieles y cueros, peletería. En los países en desarrollo las crestas arancelarias “nacionales” se concentran en algunos productos textiles y en automóviles.

Otra distorsión al comercio, que se observa tanto en países desarrollados como en desarrollo, es la progresividad o escalonamiento arancelario, que se da cuando un país, con el fin de proteger su industria manufacturera, fija aranceles bajos para las materias primas y los componentes importados utilizados por la industria (reduciendo así sus costos) y aranceles más altos para los productos terminados (Cuadro 7). El escalonamiento arancelario por parte de los países industrializados desalienta la producción de bienes con mayor valor agregado en los países en desarrollo, y así obstaculiza la diversificación productiva y el desarrollo industrial.

Cuadro 7
Productos no agrícolas: escalonamiento arancelario, por grupos de países
arancel aplicado promedio, por etapa de procesamiento

	Productos primarios	Productos intermedios	Productos finales
Países desarrollados	3,6	2,9	4,4
Países en desarrollo	7,8	8,1	11,6
- NAMA-11	10,3	13,2	16,4
Países menos adelantados	9,6	11,3	15,5

Fuente: CEI en base a Ng y COMTRADE

Recuadro 1

Medidas de protección para los productos agrícolas

El comercio para los productos no agropecuarios es más liberal que para los productos agrícolas: los aranceles son menores y las estructuras arancelarias son más sencillas. Además, no existen otras medidas distorsivas que sí se observan en el sector agrícola. Entre las principales diferencias entre las estructuras arancelarias para productos agrícolas y no agrícolas se distinguen:

- Los países desarrollados se caracterizan por la complejidad y poca transparencia de su estructura de protección al agro. Tanto en EE.UU. como en la UE más del 40% de las líneas arancelarias agrícolas presentan aranceles de tipo no *ad valorem*, mientras que en Japón este porcentaje alcanza el 20% de las líneas arancelarias. En cambio, en el caso de los productos no agrícolas, en ninguno de los tres países se supera el 5% de líneas con aranceles no *ad valorem*.
- Los aranceles promedio en Agricultura son mayores que los aranceles promedio de los productos no agrícolas, especialmente en los países desarrollados. El arancel consolidado promedio (en términos *ad valorem*) para los productos agrícolas es 11,3% en EE.UU., 22,8% en la UE y 41,8% en Japón, mientras que para los productos no agrícolas el arancel consolidado promedio en los tres países ronda el 4%.
- Además, es significativo el número de productos agrícolas con aranceles superiores al 30% (22% de las líneas en la UE, 7% en EE.UU. y 12% en Japón), mientras que prácticamente no hay productos no agrícolas con aranceles mayores a 30% en estos tres países.
- Los aranceles agrícolas máximos llegan a 408% en la UE, 440% en EE.UU. y son mayores a 1.700% en Japón. En contraste, para los productos no agrícolas el arancel máximo en la UE es 26%, en EE.UU. 58,2% y en Japón 191,2%.
- Una considerable cantidad de productos agrícolas están sujetos a cuotas arancelarias, en tanto que entre los productos industriales no hay cuotas. Por ejemplo, en la UE más del 12% del total de líneas arancelarias agrícolas tienen cuotas, mientras que en EE.UU. el porcentaje de líneas con cuotas es de 11% y en Japón de 9%.

- Si bien los aranceles de los productos no agrícolas de los países en desarrollo son mayores en promedio que los de los países desarrollados, estos aranceles permiten el flujo del comercio sin limitaciones cuantitativas, contrariamente a lo que sucede con las importaciones agrícolas de los países desarrollados donde, en muchos casos, sólo es posible el comercio a través de la concesión de cuotas arancelarias con aranceles reducidos. Por ejemplo, del total de importaciones agrícolas de la UE-15 sujetas a aranceles iguales o superiores al 30% en el año 2003, el 82,6% era intra-zona y el 17,4% restante importado de terceros países casi exclusivamente mediante cuotas arancelarias. Estas importaciones extra-zona representaron sólo el 5,8% del valor total de las importaciones agrícolas. Algo similar ocurre en EE.UU., donde sólo el 1,2% de sus importaciones agrícolas en 2005 eran de productos con aranceles superiores al 30% y la mayoría se realizó a través del mecanismo de cuotas arancelarias.
- En Agricultura se aplican significativos montos de ayuda interna, mientras que para los productos no agrícolas, desde la Ronda Uruguay, existen estrictas disciplinas para las subvenciones internas.

Productos agrícolas y no agrícolas: estructura arancelaria en países desarrollados

en porcentaje

	UE	Japón	EE.UU.
Productos agrícolas			
Arancel consolidado promedio	22,8	41,8	11,3
Arancel consolidado máximo	407,8	1705,9	439,9
% de líneas con arancel >30%	22,0	12,3	7,2
% de líneas con cuotas	11,9	8,6	10,6
% de líneas con aranceles no <i>ad valorem</i>	45,7	18,5	41,8
Productos no agrícolas			
Arancel consolidado promedio	4,0	3,4	4,0
Arancel consolidado máximo	26,0	191,2	58,2
% de líneas con arancel >30%	0,0	0,0	0,5
% de líneas con cuotas	0,0	0,0	0,0
% de líneas con aranceles no <i>ad valorem</i>	0,7	3,6	4,8

Fuente: CEI en base a OMC (2006 i) y OMC (2006 h)

3.2. Medidas no arancelarias

A pesar de que a lo largo de las diferentes rondas de negociación multilaterales los aranceles de los productos no agrícolas se han reducido considerablemente, las barreras al comercio siguen vigentes y van tomando nuevas formas. Las barreras no arancelarias (BNA) son instrumentos utilizados cada vez con mayor frecuencia a la hora de imponer restricciones al acceso a los mercados. Datos de UNCTAD (2005) avalan esta idea: en 1994, el número promedio de líneas arancelarias afectadas por algún tipo de barrera no arancelaria era aproximadamente 1.880, mientras que en 2004 este valor ascendía a 5.620. Por ello, es preciso tener en cuenta esta forma de protección en las negociaciones multilaterales.

No existe consenso sobre una definición de las BNA. Se incluyen dentro de este término todas las medidas de protección que no se pueden considerar como arancelarias. Es decir, involucra a un amplio espectro de políticas de intervención que afectan al intercambio comercial. Diversos autores y organismos han elaborado sus propias clasificaciones de las BNA, entre las que se destacan las de la OMC, UNCTAD a través del Trade Analysis and Information System (TRAINS), Deardoff y Stern (1985) y Manifold y Donnelly (2005).

En el marco de la OMC (OMC, 2003b), las BNA han sido clasificadas en siete categorías para las cuales se citan a continuación algunos ejemplos:

- i) participación del Estado en el comercio y prácticas restrictivas toleradas por los gobiernos:
 - ayudas del Estado, con inclusión de las subvenciones y los beneficios fiscales
 - derechos compensatorios
 - compras del sector público
- ii) trámites aduaneros y administrativos para la importación:
 - derechos *antidumping*
 - normas de origen
 - licencias de importación
 - formalidades aduaneras
- iii) obstáculos técnicos al comercio:
 - reglamentos técnicos y normas
 - disposiciones en materia de pruebas y de certificación
- iv) medidas sanitarias y fitosanitarias:
 - medidas sanitarias y fitosanitarias, con inclusión de los límites de residuos químicos, la condición de libre de enfermedades, el trato especificado de productos, etc.
 - pruebas, certificación y evaluación de la conformidad.
- v) limitaciones específicas:
 - restricciones cuantitativas
 - contingentes arancelarios
 - gravámenes sobre la exportación
 - medidas de control de precios en el mercado interior
 - prescripciones en materia de marcado, etiquetado y embalaje
- vi) gravámenes sobre las importaciones:
 - recargos, derechos portuarios, derechos estadísticos
 - restricciones discriminatorias en materia de crédito
 - ajustes fiscales en la frontera
- vii) otros:
 - medidas de salvaguardia y de urgencia
 - restricciones en materia de distribución

En OECD (1997) se distinguen medidas no arancelarias núcleo, que intentan proteger a los productores locales, y medidas no núcleo, que intentan beneficiar a los consumidores locales. Las primeras son las que producen mayores efectos distorsivos al comercio. Se dividen en dos categorías:

- i) medidas de control de precios:
 - gravámenes variables
 - restricciones voluntarias a los precios de exportación
 - medidas *antidumping* y acciones compensatorias
- ii) restricciones cuantitativas:
 - licencias no automáticas
 - restricciones a las exportaciones
 - otras restricciones cuantitativas

Al no contar con una definición y clasificación unificada de las barreras no arancelarias, se dificulta la medición y el análisis de los efectos de este tipo de instrumentos. A su vez, se reconoce la importancia que tienen, ya que interfieren directa o indirectamente en las posibilidades de los países para acceder a los mercados y aumentar sus niveles de comercio. En especial, son un serio problema para las exportaciones de los países en desarrollo. Si bien los aranceles de los países desarrollados para productos no agrícolas se han ido reduciendo, los sistemas de protección alternativos o barreras no arancelarias permanecen, e incluso se han incrementado (por ejemplo, la presencia de regulaciones técnicas complejas, los estándares de productos o medidas sanitarias y fitosanitarias de difícil implementación), dificultando el ingreso de los productos a esos mercados y minando la competitividad de las exportaciones.

Existen diversos métodos para la cuantificación de las barreras no arancelarias.⁵ Entre los más conocidos se

⁵ Debido a la variedad de las barreras y la dificultad para formar bases de datos confiables y actualizadas, la cuantificación y modelización es una tarea mucho más difícil de lo que ocurre con la protección arancelaria.

encuentran los indicadores de frecuencia y de cobertura de importaciones. El primero indica la proporción de líneas arancelarias que están afectadas por una barrera o grupo de barreras no arancelarias, sin importar el comercio de esos productos. El segundo indicador señala el porcentaje de las importaciones de un país que están sujetas a una barrera o grupo de barreras no arancelarias. Estos métodos no dan información sobre el impacto en los precios, el consumo, producción y comercio, pero sí pueden ser usados como insumos para estudios de impacto.

El Cuadro 8 presenta valores del indicador de cobertura para algunos productos y países, considerando las barreras no arancelarias núcleo. Se observa que en la mayoría de los países seleccionados los niveles más altos de cobertura se registran en hierro y acero y en los productos textiles. Cabe aclarar que estos datos son previos a la finalización de la vigencia del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido que permitía ciertas barreras no arancelarias para estos productos, por lo que el valor actual del indicador para productos textiles debería ser menor.

Cuadro 8

Cobertura de barreras no arancelarias para productos no agrícolas porcentaje de importaciones afectadas por al menos una barrera no arancelaria

Descripción	Canadá	UE	Japón	Estados Unidos	India
Combustibles y metales no ferrosos (3, 68)	1,5	0,5	6,3	5,4	2,4
Manufacturas (5-8 menos 68)	20,9	10,8	5,1	5,2	27,2
Hierro y acero (67)	83,3	51,9	0,5	42,4	0,0
Productos químicos y productos conexos (5)	0,2	4,2	1,2	3,4	16,7
Otros productos semimanufacturados (61-64, 66, 69)	1,5	0,9	0,6	4,6	28,2
Maquinaria y equipo de transporte (7)	0,1	2,4	0,1	5,2	28,1
Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles y productos conexos. Prendas y accesorios de vestir (65, 84)	81,3	87,2	23,1	1,1	80,6
Otros bienes de consumo (81-83, 85, 87-89)	0,4	4,8	0,7	0,9	61,2
Otros productos (9)	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0

Nota: entre paréntesis se colocan los números de secciones y grupos de productos CUCI correspondientes. Los datos utilizados por la fuente son del último año disponible.

Fuente: Bora, Kuwahara y Laird (2002)

Un estudio de Fliess y Lejarraga (2005) hace un análisis de las barreras no arancelarias que afectan a los países en desarrollo. El informe evalúa los resultados de las notificaciones de los productos afectados en otro mercado por BNA, presentadas por los países miembro de la OMC al Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados. El análisis se basa en una muestra de 21 países no pertenecientes a la OECD que presentaron un total de 1.200 notificaciones y constituyen una muestra representativa de los países en desarrollo. Un inconveniente de este análisis es que no aclara si las barreras notificadas son aplicadas por los países en desarrollo o por los desarrollados, pero como la mayor parte de las exportaciones de los países en desarrollo se dirige hacia los mercados de los países desarrollados, el trabajo supone que las barreras notificadas han sido impuestas por éstos últimos.

Entre las principales barreras que aparecen en las notificaciones se encuentran:

- Las barreras técnicas al comercio: casi la mitad de los reclamos en esta área se relacionan con regulaciones técnicas y estándares, seguida por acuerdos de certificación y testeo y por requisitos de etiquetado y empaque. Como consecuencia de estos obstáculos, se produce un fuerte impacto en los costos de los productos exportados.
- Los procedimientos administrativos y de aduana: dentro de esta categoría se encuentran las reglas de origen y las licencias de importación (automáticas y no automáticas).

- Las medidas sanitarias: estas medidas también afectan a muchos productos no agrícolas. Las quejas presentadas se relacionan con el control, la certificación y los altos estándares que suelen fijar algunos países sin la correspondiente evaluación de riesgo.

En el Cuadro 9 se identifican los grupos de productos afectados por estas restricciones:

- Los productos de la pesca: las notificaciones corresponden a medidas sanitarias y barreras administrativas y aduaneras.
- Las maquinarias y productos electrónicos: son afectados principalmente por las barreras técnicas al comercio y por las licencias de importación.
- Los productos químicos: se ven perjudicados por los obstáculos técnicos y en menor medida por las licencias de importación y las formalidades administrativas.
- Los productos textiles: se les imponen regulaciones técnicas, procedimientos administrativos aduaneros y restricciones cuantitativas.

Cuadro 9

Barreras no arancelarias que afectan a las exportaciones de los países en desarrollo número de medidas notificadas por los países en desarrollo a la OMC

Productos	Tipo de medidas*								Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Productos del reino animal	2	106	5	79	114	1	0	2	309
Maquinaria y electrónica	0	59	3	142	2	2	3	4	215
Productos químicos o de industrias similares	3	24	6	77	1	1	5	7	124
Materias y productos textiles	0	37	9	42	4	1	0	0	93
Calzados, sombreros y productos relacionados	2	19	0	41	0	1	5	0	68
Vehículos, aviones y barcos	2	17	3	26	0	0	2	0	50
Metales y sus manufacturas	2	17	3	6	0	1	13	0	42
Preparaciones alimenticias y bebidas	2	12	4	17	2	1	0	0	38
Resto de los productos	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	13	291	33	430	123	8	28	13	939

Nota: las medidas notificadas por los países en desarrollo a la OMC pueden no representar la totalidad de las barreras no arancelarias que estos países enfrentan.

Referencias al tipo de medidas:

*Participación del estado en el comercio; 2. Trámites aduaneros y administrativos para la importación; 3. Restricciones cuantitativas; 4. Obstáculos técnicos al comercio; 5. Medidas sanitarias y fitosanitarias; 6. Gravámenes sobre las importaciones; 7. Derechos antidumping y compensatorios y medidas de salvaguardia; 8. Otras barreras.

Fuente: Fliess y Lejarraga (2005)

La lista de productos involucrados también incluye los vehículos automotores y los barcos, la madera y sus productos, y los insumos médicos, oftalmológicos y quirúrgicos. La mayoría de estos productos enfrentan restricciones técnicas cuya naturaleza varía de acuerdo a la categoría de producto.

En algunos casos, las medidas restrictivas implican una seria distorsión del comercio haciendo necesaria la presentación de demandas ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. Así, el estudio indica que hasta el 2004, 24 países no pertenecientes a la OECD han llevado a esta instancia 90 casos relacionados con las barreras no arancelarias. La mitad de los querellantes son países asiáticos y la otra mitad latinoamericanos. Las disputas se centran principalmente en las medidas de defensa comercial, las restricciones cuantitativas, las barreras administrativas y aduaneras y los cargos sobre importaciones. También se presentan casos de restricciones técnicas y participación del gobierno en el comercio. Las querellas sobre restricciones cuantitativas, procedimientos administrativos y de aduana y regulaciones técnicas son dirigidas fundamentalmente en contra de los países de la OECD.

4. Reducciones arancelarias

4.1. Anteriores rondas de negociaciones comerciales⁶

Durante las cinco primeras rondas comerciales⁷ realizadas luego de la creación del GATT, las negociaciones se centraron en la reducción de los aranceles a la importación. La modalidad de negociación era bilateral, de petición y oferta⁸ y se llevaba a cabo producto por producto, para mercancías seleccionadas. La cantidad de países participantes era reducida. En las negociaciones se aplicaba el concepto de reciprocidad⁹, y no se podían otorgar ni recibir concesiones unilaterales. A lo largo de estas cinco primeras rondas se alcanzó un recorte arancelario promedio ponderado por comercio de 36%.

En la Ronda Kennedy (1964-1967) se incorporaron dos cambios importantes en la modalidad de negociación. En primer lugar, se acordó que las negociaciones arancelarias para los productos industriales entre los países desarrollados se basarían en reducciones arancelarias lineales. Por otra parte, si bien el principio de reciprocidad se adoptaba como una regla general, se convino que los países desarrollados no esperarían recibir reciprocidad por parte de los países menos desarrollados. Esta fue la primera vez en que se adoptó formalmente este principio de no reciprocidad por parte de los países en desarrollo. Estos últimos no necesitaban participar en la reducción arancelaria, sólo fueron convocados a hacer, a discreción, una contribución general al objetivo de liberalización comercial.

Si bien se había acordado un corte lineal de 50% como hipótesis de trabajo para la determinación de la tasa general de reducción arancelaria, debido a las numerosas excepciones se obtuvo un corte efectivo promedio de 35% en los aranceles industriales de los países desarrollados. Además, en esta ronda se estableció el primer acuerdo multilateral sobre barreras no arancelarias: el código *antidumping*.

En la Ronda Tokio (1973-1979) se utilizó una fórmula general de reducción arancelaria para las negociaciones. La mayoría de los países desarrollados aplicaron una fórmula suiza¹⁰ con coeficientes 14 y 16, en tanto que muy pocos países en desarrollo participaron de las negociaciones arancelarias principales. Si bien las reglas adoptadas para las negociaciones no contenían ninguna referencia respecto a las excepciones, en la práctica se exceptuaron numerosos productos de la aplicación de la fórmula, mediante cortes menores o excluyéndolos de la negociación. Estas excepciones fueron compensadas por reducciones mayores en otros productos.

El concepto de reciprocidad no plena se desarrolló aún más mediante la decisión adoptada en 1979 sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo, más conocida como "Cláusula de Habilitación". De acuerdo a ésta, "los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo, es decir, que los países desarrollados no esperan que en el marco de negociaciones comerciales los países en desarrollo aporten contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio".

Como resultado de las negociaciones, los aranceles de los productos industriales en los países desarrollados se redujeron, en promedio, un 39%. La reducción en los aranceles enfrentados por las importaciones provenientes de los países en desarrollo fue menor que el corte general (aproximadamente 25%), debido a que varios productos de importancia en las exportaciones de este grupo de países, tales como textiles, vestimenta, calzados y productos para viajes, estuvieron sujetos a menores cortes.

De las negociaciones surgieron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían caminos nuevos, entre ellos seis códigos (*antidumping*, valuación en aduana, subsidios y medidas compensatorias, licencias de importación,

⁶ Esta sección se basa principalmente en Hoda (2001), International Trade Centre (2003) y OMC (2005 c).

⁷ Ginebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Ginebra (1956) y Ronda Dillon (1960-61).

⁸ Cada país debe solicitar compromisos de liberalización a otros Miembros (primero a su proveedor principal), quienes, en respuesta, deberán indicar sus compromisos de liberalización mediante ofertas. Después se aplica lo acordado a los demás exportadores en función de la cláusula de la nación más favorecida.

⁹ Si un país acuerda con otro brindarle facilidades de política comercial, el país contraparte debe hacer las mismas concesiones.

¹⁰ Una breve explicación de la fórmula suiza y otras fórmulas de reducción arancelaria se presenta en el Recuadro 2 de la sección 4.2.

compras del sector público y obstáculos técnicos al comercio) y tres acuerdos sectoriales (aviación civil, productos lácteos, carne bovina). Estos acuerdos no tuvieron carácter multilateral y la mayoría no fueron aceptados por la totalidad de los Miembros.

En la Ronda Uruguay (1986-1994) se llevaron a cabo negociaciones arancelarias tanto para productos agrícolas como no agrícolas y se incorporaron nuevas esferas, como el comercio de servicios y la propiedad intelectual. Con respecto a los productos industriales, se determinó que la reducción arancelaria debía ser al menos tan ambiciosa como la alcanzada en la ronda anterior. Dado que no se logró acuerdo con respecto a la fórmula a adoptar para la reducción arancelaria, se acordó que cada país determinaría en qué forma alcanzaría el objetivo de reducción general promedio de 33,3%. Además, se llevaron a cabo iniciativas sectoriales de eliminación arancelaria y de armonización.¹¹

Uno de los principales objetivos para los países en desarrollo fue el incremento de las consolidaciones arancelarias. Asimismo, dado el principio de reciprocidad menos que plena, debían efectuar un corte arancelario igual a 2/3 partes del correspondiente a los Miembros desarrollados, esto es, del 22%. En este sentido, el Grupo de Negociación de Acceso a Mercados dispuso que la consolidación del universo arancelario por parte de estos países a un nivel no superior al 35% *ad valorem* era equivalente a cumplir el objetivo de corte arancelario.

Como resultado de las negociaciones, el porcentaje de líneas consolidadas se incrementó de 78% a 99% en los países desarrollados y de 21% a 73% en los países en desarrollo. Los países desarrollados redujeron sus aranceles 40% en promedio, y los países en desarrollo 22%. Los aranceles enfrentados por estos últimos nuevamente cayeron menos que el promedio, debido a los menores cortes en textiles, vestimenta, pescados y productos de pescado. Las reducciones efectivas fueron de 37% para los países en desarrollo y de 25% para los países menos adelantados.

Con respecto a las BNA, se acordó abolir todas las restricciones cuantitativas sobre los productos industriales. Se estableció el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), con un programa de cuatro fases para la total eliminación de las restricciones cuantitativas. Asimismo, se prohibió la limitación voluntaria de las exportaciones, los acuerdos de comercialización ordenada y otras medidas similares. Otras BNA se sometieron a disciplinas para eliminar sus efectos distorsivos sobre el comercio (acuerdos sobre tramitación de licencias de importación, obstáculos técnicos al comercio, valoración en aduana, normas de origen).

Debe destacarse que, al mismo tiempo que se realizaba la reducción de aranceles, se introdujeron disciplinas para evitar la distorsión que podrían provocar las subvenciones internas y a la exportación en el comercio de los productos industriales. Estas últimas se prohibieron a partir de 1958, mientras que las disciplinas a las subvenciones domésticas fueron introducidas durante la Ronda Tokio y consolidadas en la Ronda Uruguay, mediante el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

4.2. La Ronda Doha

4.2.a. El mandato

El punto de partida de la Ronda Doha fue el de avanzar sobre los compromisos adoptados en la Ronda Uruguay que, a pesar de haber logrado una importante reducción arancelaria promedio, no eliminaron las dispersiones, el escalonamiento arancelario ni los picos arancelarios para los productos no agrícolas en los países industrializados. Otros objetivos son la consolidación del universo arancelario y la reducción de los aranceles consolidados de los países en desarrollo.

El párrafo 16 de la Declaración de la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC¹² celebrada en Doha, en noviembre de 2001, estableció el mandato para las negociaciones sobre el acceso a los mercados de pro-

¹¹ Las iniciativas sectoriales se concentraron en los siguientes sectores: equipamiento agrícola, cerveza, equipo de construcción, bebidas destiladas, muebles, equipo médico, papel, productos farmacéuticos, acero, juguetes y químicos. Luego de la Ronda Uruguay, en 1996 se negoció el Acuerdo de Productos de Tecnología de la Información (ATI).

¹² OMC (2001).

ductos no agrícolas. De acuerdo con lo dispuesto en este párrafo, la finalidad de las negociaciones en el acceso a mercados para productos no agrícolas es reducir -o eliminar- los aranceles, incluyendo los picos arancelarios, los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, así como los obstáculos no arancelarios, en particular con respecto a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

En las negociaciones deberán tenerse plenamente en cuenta las necesidades e intereses especiales de los países en desarrollo y los países menos adelantados y se reconocerá que esos países no tienen que igualar los compromisos de reducción arancelaria de otros participantes ni asumir compromisos que conlleven una reciprocidad plena. Asimismo, establece la necesidad de incluir estudios y medidas de creación de capacidad destinados a ayudar a los países menos adelantados a participar efectivamente en las negociaciones.

En el párrafo 50 de la Declaración de Doha se hace referencia a que las negociaciones deberán tener en cuenta el principio del trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los países menos adelantados.

En julio 2004 se acordó el Programa de Trabajo de Doha¹³, que incluyó en su Anexo B el marco para el establecimiento de las modalidades de negociación en NAMA. Este marco de trabajo fue reafirmado y complementado por la Declaración de la Conferencia Ministerial de Hong Kong¹⁴ celebrada en diciembre de 2005.

Los aspectos más relevantes del Programa de Trabajo para NAMA son:¹⁵

- La reducción arancelaria se efectuará a partir de una fórmula suiza con coeficientes, aplicada a nivel de línea arancelaria, contemplando un aporte menos que recíproco por parte de los países en desarrollo. Además, la reducción arancelaria se efectuará a partir de los aranceles consolidados.
- La cobertura de productos será amplia, sin exclusiones a priori.
- Todos los aranceles específicos serán convertidos y consolidados en términos *ad valorem*.
- A las líneas sin consolidar se les aplicará un incremento no lineal sobre los aranceles aplicados con el fin de establecer los aranceles de base para comenzar las reducciones arancelarias.
- Se aplicará el principio de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y menos adelantados. Se contemplarán distintas flexibilidades –excepciones al corte general– para los países en desarrollo, que, además, contarán con períodos de implementación más extensos.
- Se tendrá en cuenta la liberalización autónoma efectuada por los países en desarrollo, siempre que las líneas arancelarias estuvieran consolidadas sobre una base Nación Más Favorecida (NMF) en la OMC desde la Ronda Uruguay.
- El componente arancelario sectorial, destinado a armonizar o suprimir los aranceles en determinados sectores, se considera un factor clave para cumplir los objetivos del mandato. La participación en las negociaciones sectoriales será de carácter voluntario.
- Las barreras no arancelarias también son consideradas como parte integrante de las negociaciones.
- El párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong vinculó, por primera vez en una ronda multilateral, las negociaciones de Agricultura y NAMA. Los negociadores deberán asegurar un nivel comparablemente elevado de ambición de acceso a los mercados en ambas áreas. Este nivel de ambición debe alcanzarse de una manera equilibrada y proporcionada, compatible con el principio de trato especial y diferenciado.¹⁶

¹³ OMC (2004).

¹⁴ OMC (2005 d).

¹⁵ Para un análisis más detallado del mandato y la evolución de las negociaciones en NAMA, ver Fossati *et al.* (2005) y Tussie y Stancanelli (2006).

¹⁶ Para un análisis de cómo calibrar de manera operativa la consistencia de las propuestas en Agricultura y NAMA, ver el documento presentado por la Argentina en la OMC (OMC, 2006 a).

4.2.b. Las principales áreas de negociación

El principal tema de debate en las negociaciones sobre acceso a mercados para productos no agrícolas es el nivel de ambición de los recortes arancelarios en los países en desarrollo. Las discusiones giran en torno a los coeficientes de la fórmula suiza, las flexibilidades previstas para los países en desarrollo, y la interpretación del trato especial y diferenciado y la reciprocidad menos que plena.

Por otra parte, es necesario tener en cuenta que las negociaciones sobre NAMA están intrínsecamente vinculadas a las negociaciones sobre Agricultura y que el resultado final de la negociación para productos no agrícolas dependerá en gran medida del acuerdo al que se arribe en el sector agrícola.

A continuación se analizarán algunas de las principales áreas de negociación, las propuestas presentadas por los países desarrollados y por los países en desarrollo (con especial atención a las propuestas del NAMA-11) y los posibles efectos de estas propuestas sobre los países desarrollados y los países integrantes del grupo NAMA-11.

i) Reducción arancelaria: fórmulas, coeficientes y reciprocidad menos que plena:

En la Declaración Ministerial de Hong Kong se acordó emplear una fórmula suiza con coeficientes a los fines de la reducción de aranceles no agrícolas. Sin embargo, aún no existe consenso sobre la estructura de la fórmula (cantidad de coeficientes y su valor).

Hay dos opciones sobre la mesa: la fórmula suiza simple con dos coeficientes, uno para países desarrollados y otro para países en desarrollo, y la denominada fórmula ABI¹⁷, que tiene en cuenta el promedio arancelario de cada país (ver Recuadro 2). Ambas fórmulas tienen un efecto de reducción de la dispersión arancelaria de cada país, disminuyendo en mayor medida los aranceles más elevados, y moderando los picos y el escalonamiento arancelario, tal como lo requiere el Mandato de Doha. Sin embargo, la fórmula suiza simple con dos coeficientes también armoniza aranceles entre los países de cada grupo –ya que “comprime” todos los aranceles por debajo del tope máximo determinado por el coeficiente “a”–, aspecto que no forma parte del Mandato.

Si bien aún no se ha acordado cuál de los dos enfoques utilizar, parece haber un apoyo más amplio y firme a favor de la fórmula suiza simple con dos coeficientes.

Recuadro 2

Fórmulas de reducción arancelaria

La **fórmula suiza simple** es una fórmula armonizadora. Su aplicación reduce la dispersión del perfil arancelario y tiende a aliviar el problema de las crestas arancelarias y el escalonamiento arancelario.

La fórmula tiene la siguiente forma:

$$t_1 = \frac{t_0 \times a}{t_0 + a}$$

donde t_1 es el nuevo arancel resultante de la reducción, t_0 es el arancel inicial y “a” es un parámetro que determina tanto el nivel de ambición como el arancel máximo en la nueva estructura arancelaria.

La reducción arancelaria será mayor cuanto más alto sea el arancel inicial y menor cuanto más elevado sea el coeficiente “a”. De tal forma, los aranceles elevados se reducirán en mayor proporción que los aranceles bajos, y los aranceles extremadamente altos se reducirán justo por debajo del techo determinado por el coeficiente “a”.

Otra de las fórmulas armonizadoras propuestas es la **fórmula ABI**, que es similar a la fórmula suiza, pero incorpora el promedio arancelario de cada país. Su expresión es:

¹⁷ Ver la propuesta de Argentina, Brasil e India. OMC (2005 a).

$$t_1 = \frac{B \times t_a \times t_0}{B \times t_a + t_0}$$

donde t_1 es el nuevo arancel, resultante de la reducción, t_0 es el arancel inicial, t_a es el promedio de los aranceles consolidados actuales y "B" es un parámetro que determina el nivel de ambición, a establecer en la negociación.

La importancia de la reducción dependerá en forma directa del arancel inicial y en forma inversa del coeficiente "B". Además, para el mismo "B" e igual arancel inicial, un país con mayor promedio arancelario enfrentará reducciones menores que uno con promedio arancelario más bajo. El techo arancelario variará por país, de acuerdo al promedio arancelario.

Siempre se puede encontrar una equivalencia entre la fórmula ABI y la suiza (por ejemplo, para $B=1$ la fórmula ABI es igual a la fórmula suiza con un coeficiente "a" igual al promedio de aranceles consolidados de cada país).

Una de las ventajas de la fórmula ABI es que otorga un fuerte trato especial y diferenciado, pero no completamente homogéneo, ya que la reducción depende de promedio arancelario, que difiere por país.

Una forma más sencilla de reducir los aranceles es a través de una **fórmula de corte proporcional** o lineal.

$$t_1 = c \times t_0$$

donde t_1 es el nuevo arancel, resultante de la reducción, t_0 es el arancel inicial, y "c" es un parámetro a establecer en la negociación ($0 \leq c \leq 1$).

En este caso, la reducción arancelaria es independiente del arancel inicial, todos los aranceles caen $c\%$, y no se modifica el perfil arancelario, por lo que no se eliminan las crestas ni la progresividad arancelaria.

Al comparar los efectos de esta fórmula con la suiza se puede observar que con la fórmula suiza los aranceles más bajos caen menos que con una fórmula de corte proporcional que produzca la misma reducción arancelaria promedio, mientras que los aranceles altos caen más que proporcionalmente. Por otra parte, la fórmula suiza dificulta la comparación del esfuerzo de liberalización que se visualiza a simple vista en el corte lineal.

Las **fórmulas de reducción estratificadas**, como es el caso de las propuestas en Agricultura, son una forma intermedia entre la fórmula suiza y el corte lineal.

En este caso, se aplican diferentes cortes proporcionales a distintos estratos o bandas arancelarias. En la negociación agrícola, el mandato es que cuanto más elevada la banda arancelaria, mayor será la reducción.

Una ventaja con respecto al corte proporcional es que los aranceles altos se reducen más que los aranceles bajos, reduciendo así las crestas y la progresividad arancelaria. Una desventaja es que con este tipo de fórmulas es necesario negociar más parámetros. Además, se generan discontinuidades* en el perfil arancelario, haciendo que cambie el ordenamiento de los aranceles.

En los gráficos 1 y 2 se presenta una representación, para distintos niveles de arancel inicial (entre 0 y 100), de los aranceles resultantes y de las reducciones porcentuales generadas luego de la aplicación de una fórmula suiza, una lineal y una estratificada** que producen una reducción arancelaria promedio de 45%.

* Por ejemplo, si se aplica la propuesta de la UE en Agricultura para los países desarrollados, un arancel de 90% se reduce a 45%, mientras que uno de 90,1% se reduce a 36%.

** Para la fórmula estratificada se utilizaron las bandas y los cortes propuestos en Agricultura por la UE en los países desarrollados.

Gráfico 1

Aranceles resultantes de la aplicación de la fórmula suiza, la fórmula lineal y la fórmula estratificada

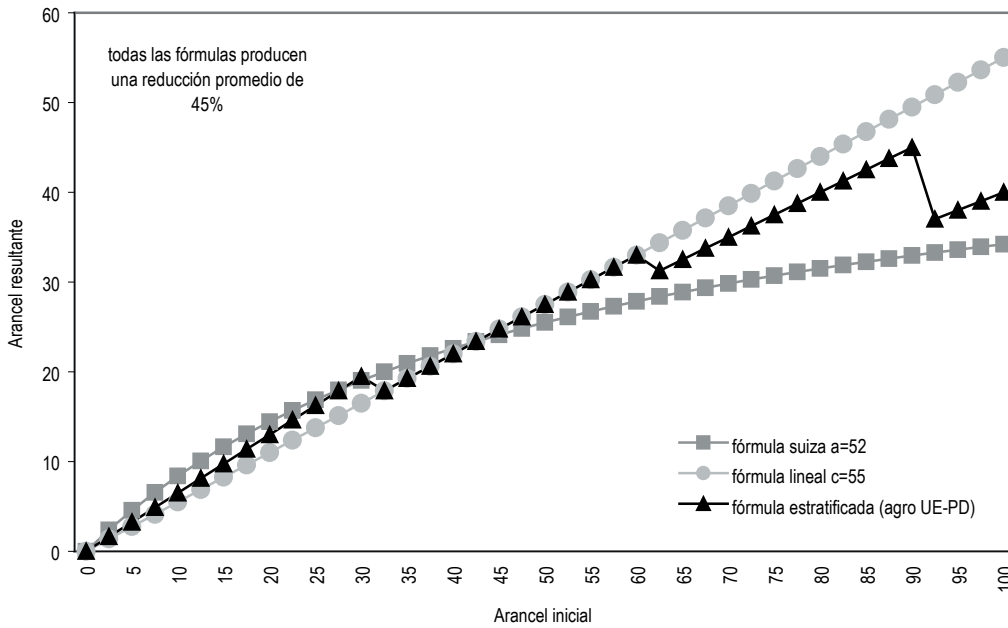
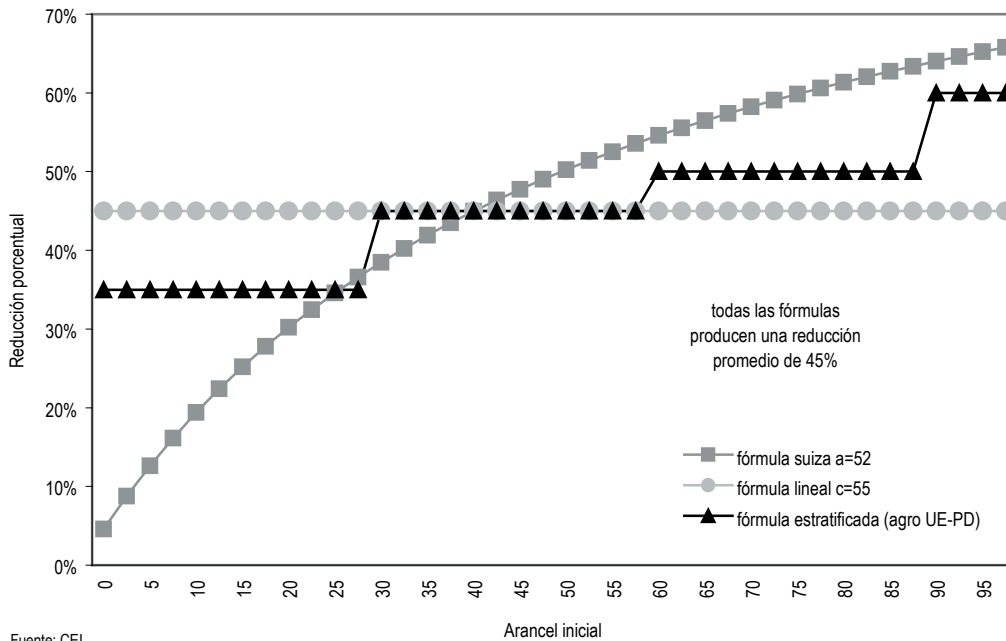


Gráfico 2

Reducción arancelaria resultante de la aplicación de la fórmula suiza, la fórmula lineal y la fórmula estratificada



Fuente: CEI

Los países desarrollados proponen la aplicación una fórmula suiza simple con un coeficiente $a=10$ para países desarrollados y un coeficiente $a=15$ para los países en desarrollo. Como resultado de la aplicación de estos coeficientes, se verificarían reducciones porcentuales promedio por línea arancelaria en los aranceles consolidados mucho más elevados en los países en desarrollo que en los desarrollados (66% y 42%, respectivamente), tal como se puede observar en el Cuadro 10. A su vez, la reducción arancelaria en puntos porcentuales en los países en desarrollo superaría en 6 veces la que realizarían los países industrializados. En el caso de los aranceles aplicados, tanto el corte promedio como la reducción medida en puntos porcentuales también es mayor para los países en desarrollo que para los desarrollados.

Cuadro 10

Impacto de las reducciones arancelarias para los productos no agrícolas, por grupos de países

	Coeficiente de fórmula suiza	Arancel inicial promedio	Arancel resultante promedio	Reducción arancelaria promedio* en %	Reducción promedio en puntos porcentuales
Arancel consolidado					
Países desarrollados	10	6,8	2,7	42,0%	4,1
Países NAMA-11	15	34,4	9,8	66,0%	24,6
Países NAMA-11	35	34,4	16,1	47,2%	18,3
Arancel aplicado					
Países desarrollados	10	3,4	2,1	31,8%	1,4
Países NAMA-11	15	12,2	7,3	23,8%	5,0
Países NAMA-11	35	12,2	9,9	9,0%	2,4

Nota: Se aplicó un *mark-up* de 30 puntos porcentuales a las líneas arancelarias sin consolidar.

* promedio de las reducciones porcentuales por línea arancelaria con arancel mayor a cero.

Fuente: CEI en base a OMC (2006 h)

El hecho de que los países en desarrollo deban efectuar mayores reducciones arancelarias que los países industrializados, viola el principio de reciprocidad menos que plena previsto en los compromisos de reducción arancelaria de la Ronda Doha. Sin embargo, muchos países desarrollados sostienen que la reciprocidad menos que plena ya está contemplada, no sólo con la fórmula, sino también con las flexibilidades¹⁸ que se otorgan a los países en desarrollo y en los mayores períodos de implementación.

Esto se opone a la posición de los miembros del grupo NAMA-11 y de otros países en desarrollo que sostienen que la reciprocidad menos que plena es independiente de las flexibilidades y del trato especial y diferenciado. La reciprocidad menos que plena no puede medirse según los aranceles resultantes de la negociación para los países desarrollados y los países en desarrollo, dadas las grandes diferencias existentes entre el nivel arancelario inicial de ambos grupos de países. Sólo puede interpretarse examinando la reducción media de los aranceles consolidados, siendo indispensable un resultado que conlleve recortes inferiores en los países en desarrollo en comparación con los de los Miembros desarrollados, especialmente en la Ronda Doha, que es la Ronda del Desarrollo.¹⁹

Los argumentos de los países industrializados tampoco tienen en cuenta el valor de las consolidaciones que efectuarán los países en desarrollo, ya sea de aquellos aranceles no consolidados que ahora se consolidarán como de aquellos ya consolidados en Rondas anteriores que se reducirán a un nivel inferior. Es decir, se desconoce lo estipulado en el artículo XXVIII bis 2.a. del GATT 1994, respecto al valor que debe asignarse a la consolidación de aranceles.

De acuerdo con la propuesta del NAMA-11²⁰, para cumplir con el mandato de reciprocidad menos que plena en los compromisos de reducción arancelaria con la aplicación de una fórmula suiza simple con dos coeficientes es necesario que exista una diferencia de al menos 25 puntos entre los coeficientes aplicables a los

¹⁸ Las flexibilidades se comentan en la sección 4.2.b.iii.

¹⁹ OMC (2006 d).

²⁰ OMC (2006 f).

países desarrollados y los aplicables a los países en desarrollo.²¹ Por lo tanto, si los países industrializados utilizan un coeficiente $a=10$, los países en desarrollo deberían aplicar, como mínimo, un coeficiente $a=35$. Al emplear estos coeficientes, los aranceles consolidados de los países del NAMA-11 se reducirían 47% en promedio, y los aranceles aplicados caerían un 9% en promedio (Cuadro 10).

Algunos países desarrollados argumentan que con esta propuesta no se generaría un “acceso real a los mercados”, ya que sólo se reduciría el “agua”²² por la disminución de los aranceles consolidados, pero no caerían los aranceles aplicados. Sin embargo, esto es inexacto. Primero, tal como se puede observar en las dos primeras columnas del Cuadro 11, entre el 23% y el 51% de las líneas arancelarias de los países del NAMA-11 enfrentarían una perforación de sus aranceles aplicados, y dicha perforación afectaría entre el 9% y el 37% del valor de las importaciones de productos no agrícolas de la mayoría de ellos.²³ Segundo, el concepto de “acceso real a los mercados” no forma parte del Mandato de Doha.

Cuadro 11¹

Perforación de los aranceles aplicados en los países del NAMA-11 fórmula suiza con coeficiente $a=35$

País	Sin flexibilidades		Flexibilidades párrafo 8.a		Flexibilidades párrafo 8.b	
	% de líneas perforadas	% de importaciones afectadas	% de líneas perforadas	% de importaciones afectadas	% de líneas perforadas	% de importaciones afectadas
Argentina	25,1%	36,7%	25,1%	36,7%	24,8%	31,7%
Brasil	27,7%	23,4%	18,4%	20,7%	22,7%	19,3%
Egipto *	31,6%	17,4%	26,1%	15,9%	26,6%	15,7%
Filipinas *	4,0%	3,3%	2,8%	1,8%	2,7%	1,8%
India *	22,9%	8,9%	20,2%	8,9%	17,9%	8,7%
Indonesia *	4,0%	4,1%	1,5%	2,1%	1,1%	1,8%
Namibia *	35,2%	s/d	34,2%	s/d	30,3%	s/d
Pakistán *	27,7%	s/d	18,1%	s/d	22,7%	s/d
Sudáfrica *	35,2%	14,1%	34,2%	10,5%	30,3%	13,1%
Túnez *	51,2%	s/d	41,2%	s/d	46,3%	s/d
Venezuela	23,1%	27,4%	13,3%	24,4%	18,1%	15,9%

¹En el Cuadro 11 también se presentan los resultados para el caso en que se apliquen flexibilidades para países en desarrollo. Estas flexibilidades se detallan en el apartado 4.2.b.iii.

Nota: * Se aplicó un *mark-up* de 30 puntos porcentuales a las líneas arancelarias sin consolidar.

Para seleccionar las líneas a las que se les aplicaron las flexibilidades se ordenaron las mismas en forma descendente de acuerdo al arancel aplicado y luego al consolidado, y en forma ascendente, según el monto de importaciones. Para la selección de líneas sólo se tuvo en cuenta el límite de porcentaje de líneas y no el porcentaje de comercio.

El período de referencia para las importaciones es el promedio del período 1999-2001.

Fuente: CEI en base a OMC (2006 h)

Otra propuesta sobre la mesa es la de Pakistán²⁴, que toma como coeficientes el promedio de los aranceles consolidados de los países desarrollados y en desarrollo. De esta forma, se emplearía un coeficiente $a=30$ para países en desarrollo y $a=6$ para países desarrollados. La aplicación de esta propuesta reduciría los aranceles consolidados promedio aproximadamente a la mitad, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados. Los aranceles aplicados promedio caerían cerca de 30% en los países industrializados y un poco menos en los países en desarrollo, pero la reducción en puntos porcentuales para este último grupo de países sería mayor.

ii) Líneas sin consolidar

En la Declaración Ministerial de Hong Kong se acordó que aquellos Miembros con líneas arancelarias sin consolidar deberán aplicar un incremento no lineal constante o *mark-up* sobre sus aranceles aplicados en el año 2001, con el fin de establecer los aranceles de base para comenzar las reducciones arancelarias. Si bien

²¹ En contraste, Canadá, Hong Kong, China, Nueva Zelandia, Suiza, Taipei Chino y EE.UU. propusieron que el coeficiente para países desarrollados sea como máximo 5 puntos menor que el coeficiente aplicable a los países en desarrollo (Documento de sala del 08/06/06, ver en OMC (2006 g)).

²² Se denomina “agua” a la diferencia entre el arancel consolidado y el arancel aplicado.

²³ La excepción son dos países en los que se perforaría el 4% de las líneas y se afectaría un porcentaje similar de las importaciones.

²⁴ OMC (2005 b).

existe consenso sobre la metodología a aplicar, aún no se ha acordado la cantidad de puntos porcentuales en que deberán incrementarse los aranceles, variando las propuestas entre 5 y 30 puntos.

En la práctica, la utilización de un *mark-up* de 5 o de 30 puntos porcentuales no produce grandes diferencias en los resultados de la reducción arancelaria, debido al efecto armonizador de la fórmula suiza. Si bien los aranceles de base pueden llegar a cambiar bastante con la utilización de los distintos niveles de *mark-up*, luego de la aplicación de la fórmula los aranceles resultantes, en general, no difieren en más de 1 o 2 puntos porcentuales. Las mayores diferencias entre la aplicación de un *mark-up* de 5 o uno de 30 puntos se observan para los países con los menores niveles de consolidación (por ejemplo, Túnez) (Cuadro 12).

Cuadro 12

Impacto de la reducción arancelaria con distintos *mark-up* en los países del NAMA-11 con líneas sin consolidar fórmula suiza con coeficiente $a=35$

País	Mark-up 5		Mark-up 30	
	Arancel base promedio	Reducción arancelaria promedio*	Arancel base promedio	Reducción arancelaria promedio*
Egipto	30,3	41,7%	30,5	41,9%
Filipinas	18,8	33,9%	28,5	44,5%
India	39,4	51,8%	46,6	55,5%
Indonesia	34,0	49,0%	36,0	51,0%
Namibia	18,0	34,1%	19,0	35,2%
Pakistán	55,6	59,1%	56,0	59,3%
Sudáfrica	18,0	34,1%	19,0	35,2%
Túnez	35,3	47,4%	48,3	56,0%

Nota: * Promedio de las reducciones porcentuales por línea arancelaria con arancel mayor a cero.

Fuente: CEI en base a OMC (2006 h)

iii) Flexibilidades para los países en desarrollo

De acuerdo a lo establecido en el párrafo 8 del Anexo B del Programa de Trabajo de Doha, los países en desarrollo podrán: a) implementar reducciones inferiores a la fórmula para a lo sumo el [10%] de las líneas arancelarias, siempre y cuando estas reducciones no sean inferiores a la mitad de la reducción resultante de la fórmula y no se supere el [10%] del valor total de las importaciones²⁵; o b) no aplicar la fórmula para el [5%] de las líneas arancelarias (o mantenerlas sin consolidar), siempre y cuando no se supere el [5%] del valor total de las importaciones. El uso de estas medidas de flexibilidad no podrá tener como resultado la exclusión de todas las líneas de un capítulo del Sistema Armonizado.

Los números entre corchetes aún no han sido acordados. Para los miembros del grupo NAMA-11 y otros países en desarrollo estos porcentajes son los mínimos aceptables; las flexibilidades del párrafo 8 constituyen un elemento esencial para que los países en desarrollo puedan administrar sus procesos de ajuste. En cambio, según los países desarrollados, las cifras entre corchetes deberían ser más bajas.

Por otra parte, México presentó una propuesta para relacionar el coeficiente de fórmula suiza con las flexibilidades, otorgándoles un coeficiente 5 puntos mayor a aquellos países que no hagan uso de las flexibilidades del párrafo 8²⁶. Sin embargo, no existe consenso sobre esta propuesta. De acuerdo con el grupo NAMA-11, las flexibilidades constituyen una disposición independiente dentro del marco acordado respecto a NAMA y no debe ser vinculado con la fórmula de reducción arancelaria ni utilizarla como compensación.

A partir de las simulaciones de efectos de distintas reducciones arancelarias sobre los aranceles de diferentes países, realizadas por la Secretaría de la OMC (OMC, 2006 h), se puede observar que la utilización

²⁵ Se toma como período de referencia para las importaciones el promedio del período 1999-2001.

²⁶ Documento de sala del 21/04/06, ver en OMC (2006 g).

de flexibilidades no influye en gran medida sobre los resultados de los cortes arancelarios. Las mayores diferencias se observan en los aranceles máximos: si se aplican las flexibilidades del párrafo 8.a, los aranceles máximos, en general, se reducen la mitad de lo que resultaría sin aplicar flexibilidades; en cambio, si se aplica la opción 8.b, los aranceles máximos no varían respecto a la situación base.

En el caso de los países del NAMA-11, la diferencia entre el arancel consolidado resultante sin y con la aplicación de flexibilidades, sólo supera 2 puntos porcentuales en el caso de la India, Pakistán y Túnez (Cuadro 13). Se observan diferencias similares para los aranceles aplicados. La cantidad de líneas perforadas y el porcentaje de importaciones afectadas también se reduce levemente, especialmente al aplicar la opción del párrafo 8.a, en el que una mayor cantidad de líneas es reducida en menor proporción que la establecida mediante la fórmula (ver Cuadro 11).

Cuadro 13

Impacto de la reducción arancelaria con distintas flexibilidades sobre los países del NAMA-11

Fórmula suiza con coeficiente a=35

País	Sin flexibilidades		Flexibilidades párrafo 8.a		Flexibilidades párrafo 8.b	
	Arancel consolidado resultante	Reducción arancelaria promedio**	Arancel consolidado resultante	Reducción arancelaria promedio**	Arancel consolidado resultante	Reducción arancelaria promedio**
Argentina	16,1	46,0%	17,0	43,5%	17,0	43,5%
Brasil	15,8	45,4%	16,7	42,9%	16,7	42,9%
Egipto *	14,7	41,9%	16,4	38,9%	16,6	38,8%
Filipinas *	14,8	44,5%	15,9	41,8%	16,1	41,6%
India *	18,5	55,5%	21,7	52,1%	23,3	51,7%
Indonesia *	17,3	51,0%	18,5	48,2%	18,7	48,1%
Namibia *	11,3	35,2%	12,1	32,5%	12,4	32,2%
Pakistán *	20,7	59,3%	23,4	55,9%	23,5	55,9%
Sudáfrica *	11,3	35,2%	12,1	32,5%	12,4	32,2%
Túnez *	19,6	56,0%	22,1	52,6%	22,1	52,6%
Venezuela	17,1	48,9%	18,0	46,3%	18,0	46,3%

Nota: * Se aplicó un *mark-up* de 30 puntos porcentuales a las líneas arancelarias sin consolidar.

** Promedio de las reducciones porcentuales por línea arancelaria con arancel mayor a cero.

Para seleccionar las líneas a las que se les aplicaron las flexibilidades se ordenaron las mismas en forma descendente de acuerdo al arancel aplicado y luego al consolidado, y en forma ascendente, según el monto de importaciones. Para la selección de líneas sólo se tuvo en cuenta el límite de porcentaje de líneas y no el porcentaje de comercio.

Fuente: CEI en base a OMC (2006 h)

iv) Otras flexibilidades

Países con menos del 35% de sus líneas arancelarias consolidadas:

De acuerdo con el párrafo 6 del Anexo B del Programa de Trabajo de Doha, los países que hayan consolidado menos del 35% de sus aranceles no agrícolas²⁷ quedarán eximidos de aplicar la fórmula de reducción arancelaria pero, a cambio, deberán consolidar entre el [70%-100%] de las líneas arancelarias de los productos no agrícolas a un nivel medio que no exceda el promedio general de los aranceles consolidados de todos los países en desarrollo después de la plena aplicación de las concesiones de la Ronda Uruguay (que es 28,6%).

Si bien existe consenso sobre la estructura de esta excepción aún debe determinarse el nivel de consolidación requerido, que todavía figura entre corchetes. Aunque existe flexibilidad respecto a la cobertura de las consolidaciones, para la mayoría de los Miembros la cifra del 70% es demasiado baja. Estarían dispuestos a considerar un 95% de cobertura para los países del párrafo 6, teniendo en cuenta que los países en desarrollo que hagan uso de las flexibilidades del párrafo 8.b también podrían mantener el 5% de sus líneas no agrícolas sin consolidar.

²⁷ Los países que se encuadran dentro de este grupo son Camerún, Congo, Costa de Marfil, Cuba, Ghana, Kenia, Macao – China, Mauricio, Nigeria, Sri Lanka, Surinam y Zimbabue.

Otros Miembros (entre ellos el NAMA-11²⁸) han sugerido fijar el porcentaje de consolidación de acuerdo al promedio general de todos los países en desarrollo después de la plena aplicación de las concesiones de la Ronda Uruguay (entre 80% y 90%, dependiendo de la inclusión o exclusión de los países comprendidos en el párrafo 6).

Economías Pequeñas y Vulnerables:

Los Miembros con una participación en el comercio mundial de productos no agrícolas inferior al [0,1%] para el período de referencia (1999-2001) tendrán flexibilidades adicionales. Esta flexibilidad no debe crear una subcategoría de Miembros de la OMC (párrafo 21 de la DMHK).

Quedan todavía por establecer criterios adicionales para medir la “vulnerabilidad” y aún no hay acuerdo sobre cuáles serán las flexibilidades adicionales para estos países y cómo se implementarán. Dentro de las propuestas figuran enfoques tipo párrafo 8, que prevén la posibilidad de aumentar las flexibilidades de dicho párrafo, ya sea añadiendo puntos porcentuales a las cifras que figuran en el párrafo 8, combinar las opciones 8.a y 8.b, suprimir los límites de comercio o ampliar los períodos de aplicación.²⁹ Otro grupo de propuestas plantean una solución similar a la del párrafo 6: de esta forma las economías pequeñas y vulnerables no tendrían que efectuar reducciones arancelarias pero deberán consolidar la totalidad de las líneas a un nivel arancelario promedio a determinar.

Miembros de reciente adhesión:

Los países de reciente adhesión³⁰ podrán recurrir a disposiciones especiales para la reducción de los aranceles, ya que han contraído importantes compromisos respecto a la mejora en el acceso a mercados como parte de su adhesión a la OMC (párrafo 11 del Anexo B del Programa de Trabajo de Doha).

Si bien este tipo de flexibilidades aún no se ha acordado, las opciones a la fecha, son: menores cortes arancelarios, un período de gracia antes de la implementación de las reducciones arancelarias, mayores períodos de implementación y mayores flexibilidades en el párrafo 8.

Asimismo, los Miembros que a su vez sean considerados como “economías en transición” quedarán exceptuadas de las reducciones arancelarias.³¹

Países menos adelantados:

De acuerdo con el párrafo 9 del Anexo B del Programa de Trabajo de Doha, se exime a los países menos adelantados de aplicar las reducciones arancelarias establecidas por la fórmula y por cualquier iniciativa sectorial, esperando que estos países aumenten sustancialmente el nivel de su cobertura de consolidación.

Además, dada la necesidad de mejorar la integración de los países menos adelantados al sistema multilateral de comercio, se exhorta a los países desarrollados y otros Miembros que así lo deseen a concederles, sobre una base autónoma, acceso a los mercados libres de derechos y contingentes para los productos no agrícolas originarios de los países menos adelantados.

v) Negociaciones sectoriales

Según lo estipulado en el párrafo 7 del Anexo B del Programa de Trabajo de Doha, las negociaciones sectoriales constituyen un elemento fundamental para lograr los objetivos de la Declaración Ministerial de Doha. Deben orientarse a reducir y/o eliminar los aranceles, incluida la reducción o eliminación de crestas, aranceles elevados y progresividad arancelaria, resultando en una reducción superior a la de la fórmula, en especial para productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo.

En la DMHK se estableció que la participación en estas negociaciones no tendría carácter obligatorio. Los

²⁸ OMC (2006 c).

²⁹ La propuesta del NAMA-11 sobre este tema se incluye dentro de los enfoques “tipo párrafo 8”. Proponen dos opciones: i) que se relajen los límites referentes al porcentaje de importaciones, y ii) que las economías pequeñas y vulnerables puedan acumular las flexibilidades disponibles en los párrafos 8.a y 8.b. Ver OMC (2006 c).

³⁰ En este grupo de países se incluye a Ecuador, Bulgaria, Mongolia, Panamá, Jordania, Georgia, Albania, Omán, Croacia, China, Taipei Chino, Ex República Yugoslava de Macedonia, Arabia Saudita, Armenia, Moldova y República Kirguisa.

³¹ Armenia, Moldova y República Kirguisa.

resultados de la negociación serán incorporados al proyecto de lista de compromisos de cada uno de los Miembros participantes.

Muchos países en desarrollo, entre ellos el NAMA-11, sostienen que las negociaciones sectoriales deben ser un enfoque suplementario, a ser discutido después de la reducción arancelaria mediante la fórmula.

Los debates se han centrado en definir la masa crítica³², el alcance de la cobertura de productos, el calendario de aplicación y el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo participantes (por ejemplo: menores reducciones arancelarias, mayores períodos de implementación, exclusión de productos o subcapítulos, combinación de estas opciones).

Se han presentado propuestas de armonización o eliminación de aranceles para los siguientes sectores: automóviles y sus partes, bicicletas y sus partes, productos químicos, artículos electrónicos y eléctricos, pescado, calzados, productos forestales, piedras preciosas y joyería, productos farmacéuticos y aparatos médicos, equipo deportivo, herramientas y útiles y materias primas.

Una mención aparte merece la propuesta de Turquía³³ sobre textiles e indumentaria. Esta iniciativa sectorial busca la armonización de los aranceles en el sector textiles y prendas de vestir, pero a partir de un trato diferenciado. Intenta conseguir una tasa más baja de reducción arancelaria que la de la fórmula general y obtener mayores recortes en determinadas subcategorías. Difiere de las propuestas sectoriales tradicionales, cuyo objetivo es lograr una liberalización mayor que la fórmula. Algunos Miembros consideran que está fuera del Mandato.

vi) Barreras no arancelarias

El tema de las barreras no arancelarias se aborda en el párrafo 14 del Anexo B del Programa de Trabajo de Doha. La negociación se inició con la presentación de los Miembros de todas las barreras no arancelarias que afectaban sus exportaciones. A pesar de la importancia otorgada al tema, no se han presentado muchas propuestas de tipo bilateral para su eliminación (los acuerdos bilaterales se convertirían en multilaterales luego de la negociación entre las partes interesadas). Se han presentado enfoques de tipo vertical (por producto) o de tipo horizontal (por tema), para reducir o eliminar las BNA.

En el contexto de los enfoques horizontales, el NAMA-11 realizó una propuesta³⁴ para la implementación de un Mecanismo de Facilitación, que establece un procedimiento para resolver de manera rápida y expeditiva las barreras no arancelarias que afectan el comercio de bienes. La UE, junto con EE.UU., también presentaron una propuesta similar y, aunque resta determinar muchos detalles, ambas tienen bastante consenso.

Otras propuestas sobre BNA incluyen nuevas disciplinas para el uso de impuestos a la exportación, mayor transparencia en la aplicación de restricciones a las exportaciones y el tratamiento de los productos remanufacturados.

En lo que respecta a las iniciativas verticales, se han presentado propuestas relativas a los automóviles, los productos electrónicos, los textiles, el vestido, el calzado y los productos de madera.

³² En la negociación se denomina "masa crítica" a un nivel negociado de participación basado en la proporción del comercio mundial que los Miembros interesados determinen que debe quedar abarcada para que estén dispuestos a reducir los aranceles en un determinado sector.

³³ OMC (2006 b).

³⁴ OMC (2006 e).

Recuadro 3

Diferencias con las negociaciones en Agricultura

Además de las numerosas diferencias en la estructura arancelaria de los productos agrícolas y no agrícolas, también se observan importantes contrastes en las modalidades de negociación entre ambas áreas, entre las que se destacan:

Modalidad de negociación	NAMA	Agricultura
Fórmula de reducción arancelaria	Se prevé trabajar sobre la base de una fórmula suiza con coeficientes.	Se aplicará una fórmula estratificada, con 4 bandas, aún pendientes de definición, tanto respecto a techos y pisos para cada banda como a los porcentajes de corte a aplicar dentro de cada una de ellas.
Aranceles máximos	El máximo arancel posible coincidirá con el coeficiente "a" de la fórmula suiza que se establezca para efectuar la reducción arancelaria.	Se discute la posibilidad de poner un límite o cap que podría ser de 75% a 100% para países desarrollados y de 150% para países en desarrollo.
Aranceles <i>ad valorem</i>	Todas las líneas arancelarias con aranceles específicos deberán consolidarse en términos <i>ad valorem</i> .	No se ha definido que sucederá con los aranceles no <i>ad valorem</i> .
Excepciones al corte arancelario general	Se determinó tanto un tope de líneas como de comercio para elegir el número de productos que entrarán en las flexibilidades del párrafo 8.	Se podrá determinar un porcentaje de líneas como productos sensibles, pero no existirá un límite respecto al valor de las importaciones involucradas.
Subvenciones internas y a la exportación	Las subvenciones a la exportación están prohibidas y rigen estrictas disciplinas para las subvenciones internas, que incluyen la posibilidad de aplicación de derechos compensatorios cuando se verifique la existencia de subvenciones internas con efectos sobre el comercio.	Recién en 2013 se eliminarían las subvenciones a la exportación y subsistiría una flexibilidad significativa para continuar aplicando ayudas internas, ya sea a través de precios garantizados o de pagos en deficiencia o contracíclicos.
Propuestas de reducción arancelaria	Las propuestas de los países desarrollados para NAMA implican un corte porcentual promedio del orden del 66% para los países en desarrollo y de sólo 42% para los desarrollados.	La propuesta agrícola de la UE implica que ésta enfrente una reducción promedio por línea arancelaria de 38,9%, mientras que con la propuesta del G-10 habría un corte de 30,1%.
	Se observa un desequilibrio entre el nivel de ambición de los países desarrollados en NAMA y Agricultura, que va en sentido contrario al mandato de Doha y a lo dispuesto en el párrafo 24 de la DMHK.	

5. Consideraciones finales

La importancia del comercio internacional de productos no agrícolas ha ido creciendo en el tiempo, alcanzando en los últimos años una participación en el comercio mundial de mercancías superior al 90%. Además, es el área donde mayores avances se han logrado respecto a la liberalización comercial desde la creación del GATT. Sin embargo, la reducción arancelaria entre los productos no agrícolas no ha sido uniforme y aún se registran significativas distorsiones –aranceles elevados, crestas arancelarias, escalonamiento arancelario, barreras no arancelarias–, tanto en los países desarrollados como en desarrollo.

La negociación sobre el acceso a mercados para productos no agrícolas de la Ronda Doha es de particular importancia para la reducción de estas restricciones de acceso a los mercados, en particular con respecto a los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. Sin embargo, la Ronda ha entrado en su sexto año sin que puedan superarse las diferencias existentes, tanto dentro de la negociación no agrícola, como entre NAMA y Agricultura.

El principal punto de debate en las negociaciones NAMA gira en torno al nivel de ambición, determinado por los coeficientes de la fórmula suiza y las flexibilidades para países en desarrollo, y la interpretación del trato especial y diferenciado y la reciprocidad menos que plena.

Las propuestas de los países desarrollados en NAMA reflejan un importante desequilibrio entre lo que ellos ofrecen y las exigencias hacia los países en desarrollo, violando los principios de reciprocidad menos que plena y trato especial y diferenciado para países en desarrollo previstos en los compromisos de la Ronda Doha. Esta situación no resulta aceptable para la mayoría de los países en desarrollo, en particular en esta Ronda, que tiene como uno de sus objetivos el establecimiento de un sistema mundial de comercio más favorable al desarrollo.

Las propuestas de los países en desarrollo en NAMA –que implican una diferencia importante entre los coeficientes de fórmula suiza aplicables a los países desarrollados y en desarrollo– producen resultados más equilibrados, en línea con el mandato de reciprocidad menos que plena y trato especial y diferenciado. No obstante, son rechazadas por algunos Miembros desarrollados, que sostienen que la aplicación de estas propuestas no generará un acceso real a los mercados.

Por otra parte, es necesario tener en cuenta que las negociaciones sobre NAMA están intrínsecamente vinculadas a las negociaciones sobre Agricultura y que el resultado final de la negociación para productos no agrícolas dependerá en gran medida del acuerdo al que se arribe en el sector agrícola.

Se observan numerosas diferencias en el trato arancelario de los productos agrícolas y no agrícolas e importantes contrastes en las modalidades de negociación entre ambas áreas. El nivel de ambición de los países desarrollados es mucho más elevado en NAMA que en Agricultura: la diferencia entre lo que los países desarrollados están dispuestos a ofrecer en Agricultura y lo que demandan a los países en desarrollo en NAMA representa otro desequilibrio, que está en disconformidad con lo dispuesto en el párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong.

Vistas estas diferencias, se requerirá de un significativo esfuerzo de negociación para superar las discrepancias existentes y arribar a un resultado que respete los objetivos del Mandato de Doha y conduzca a que los beneficios del comercio lleguen a todos los Miembros de la OMC.

Bibliografía

Bora, B., A. Kuwahara y S. Laird (2002). *Quantification on Non-tariff measures*. Policy Issues and International Trade and Commodities Study Series N° 18. Nueva York y Ginebra: UNCTAD.

Deardoff, A. V. y R. M. Stern (1985). *Methods of Measurement of Non-tariff Barriers*. UNCTAD/ST/MD/28. Ginebra: UNCTAD.

Fernández de Córdoba, S., S. Laird y D. Vanzetti (2006). *Smoke and Mirrors: Making Sense of the WTO Industrial Tariff Negotiations*. Policy Issues in International Trade and Commodities, Study Series n° 30. Nueva York y Ginebra: UNCTAD.

Fliess, B. e I. Lejarraga (2005). Non-tariff barriers of concern to developing countries. En: OECD *Looking beyond tariffs. The role of non-tariff barriers in world trade*. OECD Trade Policy Studies. París: OECD.

Fossati, V., C. Galperín, S. García, M. Polonsky y H. Sarmiento (2005). Las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha: ¿Cómo se llega a Hong Kong?. *Revista del CEI* 4: 33-65.

Hertel, T. W. y R. Keeney (2006). What's at Stake: The Relative Importance of Import Barriers, Export Subsidies and Domestic Support. En Kym Anderson y Will Martin (eds.), *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*. Washington DC: Banco Mundial y Palgrave MacMillian.

Hoda, A. (2001). *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and WTO Procedures and Practices*. Cambridge: Cambridge University Press.

International Trade Centre (2003). Business and the WTO Market Access Negotiations for Goods: Post-Doha Strategy Options for the Developing Country Business Community. Technical Paper ITC/T336.E/TSS/BAS/03-V. Ginebra: ITC.

Manifold, D. y W. Donnelly (2005). A Compilation from Multiple Sources of reported measures which may affect trade. En P. Dee y M. Ferrantino (eds), *Quantitative Measures for Assessing the effect of non-Tariff Measures and Trade Facilitation*. Singapur: World Scientific Ltd. for APEC.

Ng, Francis K. T. Data on trade and import barriers. Banco Mundial. <http://go.worldbank.org/LGOXFTV550> [abril de 2007].

Observatorio Social (2005). *OMC, las desigualdades Norte/Sur y la geopolítica del desarrollo: Las negociaciones de NAMA y el impacto en América Latina y el Brasil*. Informe final de investigación.

OECD (1997). *Indicators of tariff and non-tariff trade barriers*. Update 1997. París: OECD.

OMC (2001). Declaración Ministerial. Conferencia Ministerial. Doha. WT/MIN(01)/DEC/1 20 de noviembre de 2001.

OMC (2003 a). Formula approaches to tariff negotiations. Note by the Secretariat. TN/MA/S/3/Rev.2. 11 de abril de 2003.

OMC (2003 b). Índice del catálogo de medidas no arancelarias. Nota de la Secretaría. TN/MA/S/5/Rev.1. 28 de noviembre de 2003.

OMC (2004). Programa de Trabajo de Doha. WT/L/579. 2 de agosto de 2004.

OMC (2005 a). Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Comunicación presentada por la Argentina, el Brasil y la India. TN/MA/W/54. 15 de abril de 2005.

OMC (2005 b). Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. El camino a seguir. Comunicación de Pakistán. TN/MA/W/60. 21 de julio de 2005.

OMC (2005 c). *Entender la OMC*. Ginebra: OMC.

OMC (2005 d). Programa de Trabajo de Doha. Declaración Ministerial. Conferencia Ministerial. Hong Kong. WT/MIN(05)/DEC. 22 de diciembre de 2005.

OMC (2006 a). Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Comunicación de Argentina. Aplicación del párrafo 24 de la Declaración Ministerial de Hong Kong. TN/MA/W/67 y TN/AG/GEN/14. 13 de marzo de 2006.

OMC (2006 b). Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Armonización en los sectores de los textiles y de las prendas de vestir. Comunicación de Turquía. JOB(06)/60. 22 de marzo de 2006.

OMC (2006 c). Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Observaciones del Grupo AMNA-11 de países en desarrollo. JOB(06)/194 y JOB(06)/194/Add.1. 19 de junio de 2006 y 23 de junio de 2006.

OMC (2006 d). Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Esfuerzo por establecer modalidades justas, equilibradas y favorables al desarrollo en relación con el AMNA. Comunicación del Grupo NAMA-11 de países en desarrollo. TN/MA/W/68. 30 de marzo de 2006.

OMC (2006 e). Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Solución para los obstáculos no arancelarios mediante un mecanismo de facilitación. Comunicación del Grupo NAMA-11 de países en desarrollo. TN/MA/W/68/Add.1. 8 de mayo de 2006.

OMC (2006 f). Acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Comunicado Ministerial del NAMA-11. TN/MA/W/79. 6 de julio de 2006.

OMC (2006 g). Hacia las modalidades para el AMNA. JOB (06)/200/Rev.1. 26 de junio de 2006.

OMC (2006 h). Simulation of tariff reductions for non-agricultural products. JOB (06)/210. 26 de junio de 2006.

OMC (2006 i). Agriculture market access simulations. JOB(06)/63. 23 de marzo de 2006.

Tussie, D. y N. Stancanelli (2006). La Ronda Doha después de Hong Kong. *Revista del CEI* 5: 49-78.

UNCTAD (2005). Methodologies, classification, quantification and development impacts of non-tariff barriers (NTBs). Background Note TD/B/COM.1/EM.27/2, Expert Meeting 5-7 Septiembre, Ginebra.