

**Nota Informativa****Iniciativas Sectoriales en el Marco del AMNA:  
¿Deberían Interesar a los PMA?****Índice**

|             |  |           |
|-------------|--|-----------|
| <b>I.</b>   | <b>Introducción.....</b>   | <b>2</b>  |
| <b>II.</b>  | <b>Otras Iniciativas Sectoriales.....</b>                          | <b>3</b>  |
| <b>III.</b> | <b>Situación Actual de las Negociaciones Sectoriales .....</b>     | <b>4</b>  |
|             | <b>A. Posible Interés en la Importación.....</b>                   | <b>6</b>  |
|             | <i>i. Productos químicos.....</i>                                  | <i>6</i>  |
|             | <i>ii. Maquinaria industrial.....</i>                              | <i>7</i>  |
|             | <i>iii. Productos electrónicos / eléctricos.....</i>               | <i>9</i>  |
|             | <i>iv. Vehículos automóviles y sus partes.....</i>                 | <i>10</i> |
|             | <i>v. Bicicletas y sus partes.....</i>                             | <i>10</i> |
|             | <i>vi. Herramientas de mano.....</i>                               | <i>11</i> |
|             | <i>vii. Libre acceso a atención de la salud.....</i>               | <i>12</i> |
|             | <b>B. Interés en la Exportación .....</b>                          | <b>13</b> |
|             | <i>i. Pescado y productos de pescado.....</i>                      | <i>13</i> |
|             | <i>ii. Piedras preciosas y joyería.....</i>                        | <i>14</i> |
|             | <b>C. Interés en la Importación y la Exportación .....</b>         | <b>15</b> |
|             | <i>i. Materias primas.....</i>                                     | <i>15</i> |
|             | <i>ii. Textiles, prendas de vestir y calzado.....</i>              | <i>16</i> |
|             | <i>iii. Productos forestales.....</i>                              | <i>17</i> |
|             | <b>D. Sin Interés en la Importación ni en la Exportación .....</b> | <b>19</b> |
|             | <i>i. Material deportivo.....</i>                                  | <i>19</i> |
|             | <i>ii. Juguetes.....</i>   | <i>19</i> |
| <b>IV.</b>  | <b>Conclusión .....</b>  | <b>20</b> |
|             | <b>Acrónimos.....</b>  | <b>20</b> |

*¿Tienen interés los países menos adelantados (PMA) en los acuerdos sectoriales que se adopten como compromisos en el marco de las negociaciones del Programa de Trabajo de Doha y que puedan completar las modalidades de acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA)? En los debates se ha dado por supuesto que los PMA no participarán. Está claro que las economías más pobres no estarán obligadas a suscribir las iniciativas, ya que se les ofreció participar en una “ronda sin compromiso”. Sin embargo, hay importantes cuestiones relacionadas con el desarrollo que merecen consideración, al menos en el caso de algunos de los sectores objeto de debate, ya que pueden tener valor para los PMA como importadores (con intereses en la reducción de costes y el fomento de la competitividad tanto entre los proveedores nacionales como entre los posibles exportadores). Los consumidores más pobres podrían beneficiarse. Está claro que la liberalización se puede producir sin necesidad de acuerdos sectoriales amparados por la Organización Mundial del Comercio (OMC); sin embargo, para los inversores, la consolidación de los tipos arancelarios a cero o insumos clave sujetos a niveles bajos de derechos puede ser un incentivo importante y la prueba de un entorno comercial seguro.*

*En respuesta a varias solicitudes de información por parte de PMA en relación con los acuerdos sectoriales, el presente documento pretende describir brevemente la situación actual de las negociaciones sectoriales en el marco del AMNA, las líneas generales de los 14 acuerdos sectoriales propuestos y los posibles intereses de un grupo representativo de PMA como importadores y exportadores.*

## **I. Introducción**

1. Las consultas sobre el trato que se da a los compromisos sectoriales en las negociaciones sobre el AMNA se han realizado sin prestar demasiada atención a los posibles intereses de los PMA. En gran medida, esto se debe a que ninguno de los 14 sectores sobre los que se han incluido textos en el proyecto más reciente del Presidente<sup>1</sup> verá la luz a no ser que los miembros de la OMC que representan una “masa crítica” (normalmente, al menos el 90 por ciento) de las importaciones mundiales se comprometan con ellos. Aunque actúen de modo colectivo, los PMA no pueden establecer una gran diferencia en ese sentido.

2. Esto no quiere decir que los PMA no puedan tener interés en lo que resulte de las diferentes iniciativas sectoriales; por el contrario, es posible que tengan mucho más que ganar que la mayoría. El propósito de esta nota es fomentar que tanto en Ginebra como en las distintas capitales se lleve a cabo un debate que parta de la estricta atención a los intereses económicos y comerciales fundamentales, dejando de lado las posiciones tácticas adoptadas por los PMA en las negociaciones de Doha. Se da por hecho que los PMA no tienen, ni tendrán, la *obligación* de comprometerse en el marco de las iniciativas sectoriales. También se podrá dar el caso de que cualquier miembro de la OMC que decida reducir a cero los tipos consolidados de los derechos en uno o más sectores pueda hacerlo en cualquier momento independientemente de la existencia de negociaciones

---

<sup>1</sup> Véase *Cuarta Revisión del Proyecto de Modalidades relativas al Acceso a los Mercados para los Productos No Agrícolas*, TN/MA/W/103/Rev.3, OMC, 6 de diciembre de 2008.

comerciales multilaterales<sup>2</sup>. Además, todos los miembros de la OMC podrán continuar aplicando *tipos consolidados* y eliminar los derechos *aplicados* a nivel sectorial, cómo y cuándo lo deseen.

3. En el estudio de su posible interés por los compromisos sectoriales, los gobiernos de los PMA podrían prestar atención a los siguientes aspectos generales:

- i. Competitividad de los sectores de exportación.
- ii. Acceso a los mercados para los sectores de exportación.
- iii. Competitividad de los productores y proveedores de servicios nacionales.
- iv. Valor para los consumidores con respecto a los precios nacionales.
- v. Valor para la sociedad en el aspecto de desarrollo humano y económico.
- vi. Pérdida de ingresos por derechos de importación.

4. Es posible que el deseo de participar, haciendo uso o no de las disposiciones en materia de trato especial y diferenciado, transmita un mensaje positivo a otros negociadores de Doha. Es poco probable que de alguna manera pueda llegar a ser recíproco. Por tanto, puede ser recomendable que los PMA consideren cualquier posible participación únicamente en función de un interés nacional claramente identificado.

5. El debate por sectores pretende estudiar cada una de las propuestas actuales incluidas en el proyecto de texto sobre el AMNA del 6 de diciembre de 2008, y relaciona su posible repercusión con la situación concreta de cinco PMA representativos: Angola, Burkina Faso, Camboya, las Maldivas y Uganda. No se pretende realizar un análisis econométrico riguroso, sino aportar algunas sugerencias para un debate más exhaustivo a nivel nacional.

## II. Otras Iniciativas Sectoriales

6. En las últimas fases de la Ronda Uruguay, un grupo restringido principalmente de países desarrollados acordó una serie de iniciativas sectoriales. Estas concesiones “cero por cero” iban destinadas a productos farmacéuticos, equipos de construcción, equipos médicos, papel y productos de papel, acero, cerveza, muebles, equipos agrícolas y juguetes. En el sector de los productos químicos, algunos miembros de la OMC acordaron armonizar los aranceles consolidados a un nivel bajo. Las ventajas de estas iniciativas sectoriales eran accesibles para todos los miembros de la OMC a través del trato de la nación más favorecida (NMF), como en el caso en las negociaciones de Doha.

7. Los intentos de lograr un acuerdo multilateral sobre el acero una vez finalizada la Ronda Uruguay, y desde entonces, han fracasado. Por otro lado, el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI), negociado tras la Conferencia Ministerial celebrada en diciembre de 1996 en Singapur, ha sido satisfactorio, ya

---

<sup>2</sup> De hecho, muchos miembros de la OMC han liberalizado y reducido de forma autónoma sus tipos consolidados como resultado de un cambio de estrategia en la política comercial o, con mayor frecuencia, en el marco de programas de ajuste estructural del Banco Mundial/FMI.

que se han reducido a cero numerosos aranceles importantes de la tecnología de la información<sup>3</sup>. En los últimos años se han mantenido debates sobre una posible ampliación del ATI. Algunos miembros de la OMC apoyan la iniciativa sectorial para productos electrónicos y eléctricos en el marco de las negociaciones de Doha (véase a continuación).

8. En las negociaciones actuales se ha propuesto otra posible e importante iniciativa sectorial relacionada con los bienes y servicios ambientales. A pesar de que cuenta con un apoyo considerable entre los miembros desarrollados y en desarrollo, y de que existe una lista de los posibles productos comprendidos, las negociaciones han quedado en punto muerto por diferencias conceptuales. No se trata de un sector en el que los PMA tengan demasiado interés por la exportación. No obstante, la importancia creciente del cambio climático y la urgencia de las medidas necesarias para paliarlo hacen que estas negociaciones sean de interés mundial para todos, sean o no miembros de la OMC.

### III. Situación Actual de las Negociaciones Sectoriales

9. En general, se considera que el motivo principal de la decisión del Director General de no convocar una reunión ministerial a finales de 2008 fue el problema de las iniciativas sectoriales. Este asunto se ha hecho irresoluble desde el punto de vista político. En concreto, los Estados Unidos, y de modo implícito, los fabricantes de otros miembros desarrollados de la OMC, consideran que el valor comercial real de la aplicación de la fórmula del AMNA y sus excepciones es mínimo y ciertamente insuficiente para justificar compromisos importantes respecto a la ayuda interna en el ámbito de la agricultura. Para obtener el respaldo del Congreso de los EE.UU. ante un eventual paquete de Doha, Washington necesita que China, así como la India, el Brasil y otras grandes economías emergentes, suscriban al menos algunos acuerdos sectoriales, a ser posible sobre productos químicos, electrónicos y eléctricos, y maquinaria industrial. No obstante, el compromiso debe ser firme y no depender del resultado de las negociaciones posteriores a las modalidades sobre el contenido de las iniciativas sectoriales.

10. En cierto modo, es comprensible que China, la India y otros países hayan rechazado esta postura hasta el punto de impedir que se llegue a un acuerdo. Los negociadores de estos países han hecho referencia una y otra vez a la Declaración Ministerial de Hong Kong en la que se hicieron constar las iniciativas sectoriales que estaban llevando a cabo algunos miembros de la OMC en aquel momento, aunque se afirmaba que la participación “no deberá tener carácter obligatorio”<sup>4</sup>. La realidad de la industria es que los sectores establecidos como objetivos de los EE.UU. no siempre son competitivos en China y que la desaceleración económica ya ha provocado el cierre de muchas fábricas y la pérdida de empleos a medida que los mercados internacionales se han ido agotando. China conserva una baja protección arancelaria, tras su adhesión a la OMC, algo que le resultaría políticamente complicado abandonar por completo. La situación en la India es diferente, con tipos consolidados muy superiores y una menos evidente competencia para los productores nacionales. No obstante, la

<sup>3</sup> Véase el Resumen Informativo Nº 8 de la ACICI: *Acuerdo de la OMC sobre Tecnología de la Información (ATI): ¿Un Instrumento para Reducir la Brecha Digital?* Junio de 2006.

<sup>4</sup> Véase el párrafo 16 del documento WT/MIN(05)/DEC de la OMC del 22 de diciembre de 2005.

India ha mantenido una postura firme frente a las iniciativas sectoriales en Ginebra y, dado que celebrará elecciones dentro de poco tiempo, es poco probable que las admita en breve. Lamentablemente, tampoco es probable que la nueva Administración de los EE.UU. ceda en su postura, al menos a corto plazo.

11. En noviembre y diciembre se presentaron diversas vías de salida de este laberinto. Según se ha informado, uno de los enfoques daría libertad a los miembros de la OMC para no tener que comprometerse forzosamente con sectores completos, con lo que dejarían de lado las líneas de productos más sensibles. Otra de las propuestas vincularía un coeficiente mayor de la fórmula a la disposición a participar en las iniciativas sectoriales. No está claro que fueran propuestas de solidez permanente; en cualquier caso, no funcionaron. El nuevo Presidente del AMNA, el Embajador Luzius Wasescha (Suiza)<sup>5</sup> se encontraba confuso. El párrafo 9 de su texto de diciembre, que aparece entre corchetes, hace referencia, entre otros, a que el resultado de las negociaciones sectoriales forma parte del “todo único”, a lo que se oponen rotundamente quienes defienden la naturaleza voluntaria de las iniciativas sectoriales. Por otro lado, la única alternativa que tenía el Embajador Wasescha era incluir dos opciones en el Anexo 7: una lista de sectores cuyos miembros han “*anunciado su disposición a participar*” en los acuerdos (a la que, sin duda, habría que añadir los nombres de China y la India para satisfacción de los EE.UU.). La otra opción es una lista de sectores y otra de los miembros “*que han acordado participar en la negociación de los términos*”. La diferencia entre estos dos enfoques es fundamental, y hay pocos indicios de que se vaya a resolver.

12. Por consiguiente, los PMA tendrán al menos tiempo para considerar su posible participación si en algún momento los actores principales llegan a un acuerdo. El siguiente debate estudia uno a uno los sectores propuestos. En primer lugar, los que despiertan un interés abrumador entre los PMA respecto a la importación; en segundo lugar, los que pueden tener valor para el desarrollo de las exportaciones; y, en tercer lugar, los que pueden ser de ambos tipos.

13. Cabe recordar que las condiciones de las iniciativas sectoriales, contenidas en el proyecto actual del AMNA, son las presentadas por sus promotores y defensores (enumerados en cada caso). En principio, todas ellas deberán ser objeto de más negociaciones, lo que se producirá previsiblemente cuando se hayan establecido las modalidades generales. Por el momento, todos los plazos para la aplicación, así como las condiciones para el trato especial y diferenciado, continúan apareciendo entre corchetes (a pesar de que en este documento se han eliminado). No es evidente que con las negociaciones se vayan a producir cambios importantes en las condiciones o los objetivos de estas iniciativas. Salvo indicación en contrario, la cobertura es la definida por el Sistema Armonizado (SA) 2002.

14. Todas las propuestas estipulan que los compromisos sólo se cumplirían si los miembros que representen al menos el 90 por ciento del comercio mundial de los productos en cuestión indican su intención de participar. Las excepciones son: los automóviles y sus partes (99 y 98 por ciento respectivamente); y los textiles,

---

<sup>5</sup> Nombrado Presidente de las negociaciones sobre el AMNA en octubre de 2008 en sustitución del Embajador Don Stephenson (Canadá).

las prendas de vestir y el calzado (todos los miembros de la OMC). No obstante, en general no se espera la participación de los PMA.

## **A. Posible interés en la importación**

15. Tres de las iniciativas sectoriales destacan como las más relevantes para los intereses de los PMA en la importación, ya que abarcan productos fundamentales para las economías en desarrollo: productos químicos, maquinaria industrial y productos electrónicos/eléctricos. Es muy posible que muchos artículos de cada uno de estos sectores resulten vitales para la inversión extranjera, para la sana expansión de los fabricantes nacionales (en particular de las pequeñas y medianas empresas, PYME) y para los agricultores y los elaboradores de alimentos. Resultan necesarios para el sector de los servicios y es probable que sean aportaciones clave para el desarrollo de la infraestructura. También son los tres sectores que reciben mayor apoyo entre las principales economías de la OMC y tienen posibilidades de salir indemnes de las negociaciones.

### *i. Productos químicos*

*Promotores:* Canadá; Comunidades Europeas; Estados Unidos; Japón; Noruega; Singapur; Suiza y Taipei Chino.

*Alcance:* Principalmente los Capítulos 28-39 del SA.

*Objetivo:* Los países desarrollados eliminarán los aranceles en seis reducciones anuales iguales de los tipos; los países en desarrollo, en 11 reducciones iguales de los tipos.

*Trato especial y diferenciado:* Los países en desarrollo podrán consolidar a un tipo del 4 por ciento hasta el 4 por ciento de las líneas arancelarias de productos químicos, siempre que no excedan del 4 por ciento del valor de las importaciones de productos químicos del miembro, o ampliar el plazo para la aplicación en un máximo de cinco reducciones anuales adicionales de los tipos sobre un máximo del 5 por ciento de las líneas arancelarias nacionales correspondientes a productos químicos.

*Debate:* Australia, el Canadá, los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea encabezaron la iniciativa de la Ronda Uruguay de armonizar los aranceles de los productos químicos a un bajo nivel. Los niveles medios de los aranceles consolidados de la Unión Europea se redujeron al 4,6 por ciento, mientras que los de los EE.UU. presentan una media del 2,9 por ciento: ambos tienen unos tipos consolidados máximos del 7 por ciento.

16. Mientras los países desarrollados están muy interesados en el comercio de productos químicos, es probable que los PMA se centren en particular en los productos químicos agrícolas, como los abonos (Capítulo 31) y los insecticidas y herbicidas (Capítulo 38). Con o sin proveedores locales, los PMA que cuentan con una base agrícola sólida tienden a importar gran parte de estos productos. Por

ejemplo, más del 2 por ciento<sup>6</sup> de las importaciones de Burkina Faso corresponden a abonos. En 2006, este país realizó importaciones de herbicidas, fungicidas e insecticidas por un valor superior a 12 millones de dólares estadounidenses, lo que representó un 1 por ciento adicional de las importaciones totales. Las importaciones de fertilizantes de Camboya fueron muy superiores a 16 millones de dólares estadounidenses, a pesar de tener producción nacional, y prácticamente la misma cantidad que las importaciones del Capítulo 38. Las importaciones de herbicidas, insecticidas y fungicidas de Uganda ascendieron a cerca de 16 millones de dólares estadounidenses.

17. Los productos farmacéuticos (Capítulo 30) también están incluidos en el sector de los productos químicos. Representan más del 2 por ciento de las importaciones de Camboya (92,5 millones de dólares estadounidenses); el 1 por ciento de las de Angola (92,5 millones de dólares estadounidenses); el 7,7 por ciento de las de Burkina Faso (100 millones de dólares estadounidenses) y el 4,7 por ciento de las de Uganda (120 millones de dólares estadounidenses).

18. La media de derechos consolidados<sup>7</sup> en el sector de los productos químicos se encuentra entre el 60 por ciento (Angola) y el 9,3 por ciento (Camboya). Las Maldivas mantienen la media más elevada de derechos aplicados (15,4 por ciento), mientras las medias más bajas del grupo corresponden a Uganda (4 por ciento) y Angola (5,2 por ciento). No obstante, determinados tipos aplicados continúan siendo elevados, con frecuencia entre el 30-40 por ciento y hasta el 200 por ciento en el caso de las Maldivas.

19. Es evidente que la eliminación de derechos en los productos farmacéuticos y en los productos químicos agrícolas tiene repercusiones muy diferentes sobre las políticas. En la mayor parte de los casos, sin embargo, las importaciones de productos químicos distan mucho de ser las grandes fuentes de ingresos para los PMA. Por otra parte, su disponibilidad y sus precios tienen una grave repercusión para los productores agrícolas y de otro tipo y afectan de un modo significativo a su competitividad tanto en el mercado internacional como en los mercados nacionales.

## ii. *Maquinaria industrial*

*Promotores:* Canadá; Comunidades Europeas; Estados Unidos; Japón; Noruega; Singapur; Suiza y Taipei Chino.

*Alcance:* La mayor parte del Capítulo 84 del SA.

*Objetivo:* Los países desarrollados eliminarán los aranceles en cuatro reducciones anuales iguales de los tipos; en el caso de los países en desarrollo serán siete reducciones iguales de los tipos.

---

<sup>6</sup> Las estadísticas sobre el flujo de comercio contenidas en este documento se han extraído en gran parte de la base de datos *Trade Competitiveness Maps* del Centro de Comercio Internacional: <http://www.intracen.org/menus/countries.htm>. Los datos corresponden a 2006.

<sup>7</sup> La información sobre aranceles contenida en este documento se ha extraído en gran parte de "Perfiles Arancelarios en el Mundo 2008" de la Organización Mundial del Comercio: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)

*Trato especial y diferenciado:* Los países en desarrollo podrán consolidar al 5 por ciento hasta el 4 por ciento de las líneas arancelarias nacionales correspondientes a las máquinas industriales, siempre que esas líneas no excedan del 4 por ciento del valor total de las importaciones de máquinas industriales realizadas por el miembro, o ampliar el plazo para la aplicación en un máximo de dos reducciones anuales adicionales iguales de los tipos sobre un máximo del 5 por ciento de las líneas arancelarias nacionales correspondientes a las máquinas industriales.

*Debate:* Entre los cientos de productos abarcados por esta iniciativa se encuentran los insumos más importantes para el desarrollo agrícola e industrial fundamental de los PMA. Como afirman los proponentes en su texto: “la eliminación de los aranceles sobre las máquinas industriales también facilita la importación de nuevos bienes de capital que aumentan la productividad del Miembro importador”<sup>8</sup>. La cobertura incluye bombas, turbinas, equipos de refrigeración, secadoras, básculas y máquinas de empaquetado, maquinaria agrícola, motores, maquinaria textil y máquinas herramienta. Pocos PMA tienen producción nacional de estos productos; dependen por completo de las importaciones. Cuanto más caras son las importaciones, más industria local y agrícola se ve obstaculizada, tanto para el abastecimiento del mercado nacional como de los posibles mercados para la exportación. Gran cantidad de productos iguales son necesarios en el sector de los servicios y en instituciones públicas tales como escuelas y hospitales.

20. En el caso de Angola, los artículos del Capítulo 84 encabezan la lista de importaciones, en la que representan cerca del 17 por ciento del total. Esto refleja, en gran medida, la importancia del sector de la extracción. Sin embargo, para otros PMA, la maquinaria industrial no es menos importante: representa el 12 por ciento de las importaciones totales de las Maldivas y el 6-7 por ciento de las de Burkina Faso, Camboya y Uganda.

21. A pesar de unos derechos consolidados relativamente elevados sobre maquinaria no eléctrica, tanto Angola como Uganda (tan sólo el 5 por ciento de las líneas arancelarias consolidadas) mantienen bajos los tipos aplicados, con una media del 2,4 y el 3,3 por ciento respectivamente. Camboya mantiene en gran medida sus tipos aplicados en los niveles consolidados, con una media cercana al 15 por ciento con crestas del 35 por ciento. Las Maldivas presentan tipos algo más elevados, mientras Burkina Faso mantiene la media de tipos aplicados en el 7 por ciento con un máximo del 20 por ciento.

22. Resulta evidente que, aun con tipos de derechos aplicados relativamente bajos, las importaciones de maquinaria industrial generan importantes ingresos para los gobiernos. Sin embargo, el saldo global resultante de los ingresos y las desventajas de los costes para la industria, en particular para las PYME, apenas puede ser positivo. Merece la pena estudiar las posibles ganancias que se obtendrían al eliminar los derechos para fomentar la inversión productiva y, posiblemente, también las exportaciones.

---

<sup>8</sup> Véase *Cuarta Revisión del Proyecto de Modalidades relativas al Acceso a los Mercados para los Productos No Agrícolas*, página 127, TN/MA/W/103/Rev.3, OMC, 6 de diciembre de 2008.

iii. *Productos electrónicos / eléctricos*

*Promotores:* Corea; Estados Unidos; Hong Kong, China; Japón; Singapur y Tailandia.

*Alcance:* Gran parte de los Capítulos 84 (que coincide con la maquinaria industrial descrita anteriormente), 85, 90, 91, 94, 95 y 96 del SA. También los productos de las industrias químicas del Capítulo 38 utilizados en la fabricación de semiconductores. Se abarcan todos los artículos de la partida 8486 del nuevo SA 2007 (máquinas utilizadas para la fabricación de semiconductores y sus partes), independientemente de dónde estén clasificados en el SA 2002.

*Objetivo:* La eliminación de los aranceles por parte de los países desarrollados en tres plazos de igual tipo; en los países en desarrollo, en cinco plazos de igual tipo.

*Trato especial y diferenciado:* Los miembros en desarrollo podrán consolidar al 5 por ciento hasta el 5 por ciento de las líneas arancelarias nacionales de los productos comprendidos, siempre que esas líneas no excedan del 5 por ciento del valor total de las importaciones de productos comprendidos realizadas por el miembro, o ampliar el plazo en un máximo de cuatro reducciones anuales adicionales de los tipos sobre un máximo del 5 por ciento de las líneas arancelarias nacionales de los productos comprendidos.

*Debate:* La relación de patrocinadores de esta iniciativa sectorial omite a la Unión Europea que, a pesar de una importante producción deslocalizada, ha tratado de proteger durante mucho tiempo a un pequeño número de productores nacionales de productos eléctricos y electrónicos de uso doméstico. Por sí solo, este hecho reduce considerablemente las posibilidades de un acuerdo final. Es más probable una posible ampliación del ATI (véase el párrafo 7 más arriba) a pesar de que, por el momento, también resulte problemática. La UE apoya la ampliación del ATI, pero actualmente también está inmersa en un procedimiento de solución de diferencias que pone en tela de juicio su aplicación del acuerdo vigente. Sin embargo, hay una tensión latente entre quienes quieren promover una importante iniciativa sectorial y la preferencia de la UE por una ampliación limitada del ATI.

23. En gran medida, las importaciones de equipos electrónicos y componentes y materiales electrónicos, así como la mayor parte de los artículos electrónicos de uso doméstico comprendidos en la iniciativa sectorial, no son prioridades de desarrollo para los PMA. No obstante, son muchos los productos perdidos entre los cientos de líneas del SA identificadas, y no comprendidos en la iniciativa sectorial sobre maquinaria industrial, que tienen una importancia considerable en las economías más pobres. Algunos de ellos son los generadores y transformadores eléctricos, los equipos de refrigeración y congelación, los elevadores o cintas transportadoras, las máquinas para secar, las lámparas eléctricas y los cables eléctricos.

24. Si se observan únicamente las importaciones del Capítulo 85 (el grueso de las clasificaciones de productos electrónicos/eléctricos), éstas representan una gran proporción de las importaciones nacionales de todos los PMA considerados: el 8,6 por ciento de las de Angola, el 4,5 por ciento de las de Burkina Faso, el 5,4 por ciento de las de Camboya y el 10 por ciento de las de las Maldivas y Uganda.

25. Con la excepción de Burkina Faso, los aranceles consolidados en el sector de la maquinaria eléctrica tienden a ser relativamente altos, con tipos consolidados máximos significativos. La media de derechos aplicados varía del 3,2 por ciento de Angola al 24,2 por ciento de Camboya, con tipos aplicados máximos de entre el 20 y el 100 por cien.

26. Las ventajas de suscribir la totalidad de esta iniciativa sectorial parecen limitadas desde la perspectiva de los PMA. Sin embargo, cubre importantes líneas de productos que favorecen el desarrollo. Como se ha señalado antes, los miembros de la OMC son totalmente libres de reducir o eliminar los derechos sobre líneas arancelarias consolidadas específicas cuando así lo deseen. Por otro lado, puede resultar ventajoso buscar condiciones que permitan compromisos selectivos sólo para los PMA.

*iv. Vehículos automóviles y sus partes*

*Promotores:* Japón.

*Alcance:* Una serie limitada de automóviles de turismo y otros vehículos incluidos en el Capítulo 87 del SA. Partes de los Capítulos 40, 68, 70, 73, 83, 84, 85, 87, 90, 91 y 94.

*Objetivo:* Eliminación de aranceles en cinco plazos de igual tipo.

*Trato especial y diferenciado:* En los productos de vehículos automóviles comprendidos, los países en desarrollo podrán consolidar al 10 por ciento hasta una subpartida de seis dígitos. También podrán consolidar al 5 por ciento hasta el 10 por ciento de las líneas arancelarias nacionales de los productos comprendidos, siempre que esas líneas no excedan del 10 por ciento del valor total de las importaciones de tales productos por parte del miembro.

*Debate:* Esta propuesta parece no contar con el apoyo del resto de los miembros de la OMC productores de vehículos automóviles. Dadas las dificultades que atraviesan actualmente los fabricantes de vehículos automóviles de todo el mundo, y, por lo tanto, también los proveedores de partes, las probabilidades de lograr el apoyo de una “masa crítica” pueden ser con seguridad iguales a cero. El alcance propuesto no incluye vehículos pesados, por ejemplo, camiones o autobuses, por lo que no se puede considerar que ofrezca ventajas obvias para el desarrollo.

*v. Bicicletas y sus partes*

*Promotores:* Singapur; Suiza; Tailandia y Taipei Chino.

*Alcance:* Clasificaciones oportunas del Capítulo 87 del SA, así como de los Capítulos 40 (neumáticos), 65, 73, 83, 84 y 85.

*Objetivo:* Eliminación de los aranceles en cinco reducciones iguales de los tipos o en el período de aplicación final de las reducciones arancelarias generales basadas en la fórmula, el que sea más breve.

*Trato especial y diferenciado:* Los miembros en desarrollo podrán consolidar al 5 por ciento hasta el 5 por ciento de las líneas arancelarias nacionales comprendidas, siempre que las líneas no excedan del 5 por ciento del valor de las importaciones de los productos comprendidos o ampliar el plazo para la aplicación con otras dos reducciones iguales de los tipos respecto de un máximo del 10 por ciento de las líneas de productos nacionales comprendidos, siempre que estas líneas no excedan del 10 por ciento de las importaciones nacionales de los productos comprendidos.

*Debate:* Esta iniciativa se considera respetuosa con el medio ambiente, en particular dada la ausencia de progreso en las negociaciones sobre bienes y servicios ambientales. El valor que tiene para los PMA es marginal. De los cinco PMA considerados, sólo el nivel actual de importación de bicicletas de Camboya y Uganda es digno de mención, pero sus valores de importación, de 6 y 4 millones de dólares estadounidenses respectivamente, tan sólo representan en cada caso el 0,15 por ciento de las importaciones totales. En cualquier caso, las importaciones de bicicletas en los cinco países quedan eclipsadas por los niveles de importación de motocicletas, que suelen ser el principal medio de transporte privado. Desafortunadamente, tal vez, en la actualidad no hay ninguna propuesta sectorial sobre motocicletas en el marco de las negociaciones de Doha.

vi. *Herramientas de mano*

*Promotores:* Taipei Chino.

*Alcance:* Determinados productos del Capítulo 82 del SA.

*Objetivo:* Eliminación de aranceles en cinco reducciones iguales de los tipos o en el plazo final para la aplicación de las reducciones arancelarias generales basadas en la fórmula, si éste fuera más breve.

*Trato especial y diferenciado:* Los miembros en desarrollo podrán consolidar al 5 por ciento hasta el 5 por ciento de las líneas arancelarias nacionales correspondientes a productos del sector de las herramientas de mano, siempre que estas líneas no excedan del 5 por ciento del valor total de las importaciones de herramientas de mano del miembro o ampliar el plazo para la aplicación hasta dos reducciones anuales iguales de los tipos sobre un máximo del 10 por ciento de las líneas arancelarias nacionales cubiertas, siempre que éstas no excedan del 10 por ciento del valor de las importaciones nacionales de los productos comprendidos.

*Debate:* Es poco probable que esta propuesta sectorial llegue a término, dado que prácticamente los únicos beneficiarios, del lado de la exportación, serían China y el Taipei Chino (del que muchas exportaciones podrían ser reexportaciones de productos hechos en China). Las ventas de exportaciones de herramientas de mano de China han aumentado en una media cercana al 20 por ciento anual en los dos últimos años. El sector de fabricación de herramientas de mano está muy desarrollado y cuenta con cerca de 4.000 proveedores.

27. Mientras que las herramientas de mano no constituyen una gran proporción de las importaciones de los PMA, pueden, no obstante, ser importantes donde no se dispone de producción local equivalente. Las importaciones de Camboya del

Capítulo 82 (incluida la orfebrería) ascienden a 7 millones de dólares estadounidenses, o el 0,16 por ciento de las importaciones totales. Angola importa aún más: 51 millones de dólares estadounidenses (el 0,5 por ciento de las importaciones totales). Las importaciones de herramientas de mano de Uganda se sitúan cerca de los 9,5 millones de dólares estadounidenses, o el 0,37 por ciento de las importaciones totales.

28. En cuanto a Camboya, los aranceles indicados en el Capítulo 82 están consolidados al 15 o al 30 por ciento. La consolidación de Angola es del 60 por ciento, pero los aranceles aplicados se situaban en 2005 en el 2, el 5 o el 10 por ciento. Uganda no tiene consolidación en el Capítulo 82, pero mantiene los derechos aplicados en el 10 por ciento. Burkina Faso tampoco tiene consolidaciones, pero aplica derechos del 10 o el 20 por ciento.

29. El valor de suscribir una iniciativa sectorial sobre herramientas de mano dependería en gran medida de la posibilidad de que los productores locales competitivos tuvieran acceso al mercado. No obstante, en ausencia de acuerdo, parece que podrían ser elementos importantes y fundamentales para muchas pequeñas industrias y PYME, y deberían estar disponibles a los precios más bajos posibles.

*vii. Libre acceso a atención de la salud*

*Promotores:* Estados Unidos; Singapur; Suiza y Taipei Chino.

*Alcance:* Productos farmacéuticos seleccionados incluidos en los Capítulos 29 y 30 del SA con un reducido número de productos quirúrgicos y médicos, y otros productos relacionados.

*Objetivo:* Los miembros desarrollados eliminarán los aranceles en el plazo de un año desde la entrada en vigor de los resultados de Doha. Los países en desarrollo eliminarán los aranceles en dos etapas: una reducción al 4 por ciento en tres reducciones anuales iguales de los tipos seguida por la reducción a cero en cinco reducciones iguales de los tipos. La propuesta también aborda la cuestión de los obstáculos no arancelarios que limitan el acceso a los productos farmacéuticos y a los dispositivos médicos. Por tanto, los miembros *“deberán asegurarse de que las normas, los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad se elaboren, adopten y apliquen de conformidad con el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)<sup>9</sup>”* con el fin de facilitar el envío de medicamentos y dispositivos médicos críticos.

*Trato especial y diferenciado:* Los países en desarrollo podrán ampliar el plazo para la aplicación en un máximo de siete reducciones anuales iguales adicionales de los tipos sobre un máximo del 4 por ciento de las líneas arancelarias cubiertas. Los PMA podrán optar por mantener los aranceles al nivel del 4 por ciento (es decir, no aplicar las reducciones de la segunda fase).

*Debate:* La propuesta indica que *“los aranceles altos de los productos sanitarios impiden el acceso a una atención sanitaria de calidad, en particular en los países*

---

<sup>9</sup> Véase *Cuarta Revisión del Proyecto de Modalidades relativas al Acceso a los Mercados para los Productos No Agrícolas*, página 127, TN/MA/W/103/Rev.3, OMC, 6 de diciembre de 2008.

en desarrollo, donde menor es la esperanza de vida y mayor el peso de las enfermedades". Se ha producido cierta controversia desde que se tomara la decisión sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y la salud pública en 2001 y la posterior decisión respecto a las licencias obligatorias de las exportaciones a países que carecen de capacidad de producción de medicinas patentadas. Se ha sugerido que, mientras que no se cumplen las obligaciones contraídas en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC, las poblaciones necesitadas no reciben medicinas y equipos médicos como consecuencia de otros obstáculos, incluidos unos aranceles elevados y obstáculos no arancelarios.

30. La veracidad de estas afirmaciones no siempre resulta evidente. En los cinco PMA considerados en este documento, es cierto que los tipos consolidados en Angola (60 por ciento) y las Maldivas (30 por ciento) son elevados, mientras que Camboya presenta un tipo consolidado del 10 por ciento y Burkina Faso y Uganda no tienen consolidaciones. Además, los tipos aplicados en la mayor parte de las líneas arancelarias afectadas son inferiores o iguales a cero en cada uno de estos PMA miembros. Es posible que haya PMA en los que los derechos aplicados sean elevados, y no cabe duda de que pueden existir obstáculos no arancelarios que impidan la distribución de medicinas y otros suministros médicos.

31. El único caso claro para la conservación de aranceles consolidados elevados se da cuando la inversión en la capacidad de fabricación local es una posibilidad real; no obstante, sólo resulta probable en el caso de productos farmacéuticos y médicos básicos. En general, la importación seguirá siendo la mejor opción para obtener productos a bajo costo y de calidad (cuando sea necesario, en un plazo breve).

32. Por tanto, podrá darse el caso de que algunos PMA suscriban esta iniciativa sectorial. No obstante, cabe recordar que la iniciativa sectorial sobre productos químicos también podría incluir productos farmacéuticos.

## **B. Interés en la exportación**

### *i. Pescado y productos de pescado*

*Promotores:* Canadá; Hong Kong, China; Islandia; Noruega; Nueva Zelanda; Omán; Singapur; Tailandia y Uruguay.

*Alcance:* Pescado y marisco incluidos en el Capítulo 3 del SA, así como artículos de los Capítulos 5, 15 (aceites de pescado), 16 (artículos preparados y en conserva) y 23 (polvo de pescado, etc.). Estos son en gran parte los artículos recogidos en el Anexo I del proyecto del Presidente en el marco de las negociaciones del AMNA.

*Objetivo:* Los países desarrollados eliminarán los aranceles un año después de la entrada en vigor de los resultados de Doha; los países en desarrollo los eliminarán en cinco reducciones anuales iguales de los tipos. A la UE se le concedería un año adicional para la aplicación relacionada con los productos con

cobertura preferencial incluidos en el Anexo II del proyecto de texto sobre el AMNA.

*Trato especial y diferenciado:* Los países en desarrollo podrán consolidar hasta el 15 por ciento de las líneas arancelarias del pescado y los productos del pescado nacionales al 5 por ciento. También podrán elegir una subpartida a nivel de seis dígitos para su consolidación al 10 por ciento como máximo.

*Debate:* Para muchos de los PMA considerados en este documento, el sector del pescado y los productos del pescado es importante tanto para la economía nacional como por el potencial de exportación que representan. Para las Maldivas, las exportaciones contenidas en el Capítulo 3 representan más del 85 por ciento del total nacional y una ganancia anual cercana a los 120.000 millones de dólares estadounidenses. Para Uganda, los productos de pescado ocupan el segundo lugar tras los del café y arrojaron un valor de más de 140.000 millones de dólares estadounidenses en 2006, o el 15 por ciento de las exportaciones totales. Las exportaciones de productos de pescado de Camboya son bastante inferiores, pero crecen deprisa. Angola también comercia con pescado. Ninguno de los cinco PMA estudiados presenta importaciones de productos que superen las marginales y que queden cubiertas por la iniciativa sectorial.

33. ¿Contribuiría un acuerdo sectorial a ampliar las exportaciones a los mercados mundiales? Probablemente no. Los PMA ya se benefician del acceso libre de derechos a sus principales mercados desarrollados, así como algunas economías emergentes importantes. Los mayores obstáculos siguen siendo, con diferencia, las reglamentaciones sanitarias relativas a los consumidores, que exigen grandes inversiones en los países exportadores. La iniciativa sectorial está dirigida en gran medida por los grandes países pesqueros y puede actuar contra los intereses de competidores emergentes de menor tamaño.

#### ii. Piedras preciosas y joyería

*Promotores:* Canadá; Comunidades Europeas; Estados Unidos; Hong Kong, China; Japón; Noruega; Singapur; Suiza; Tailandia y Taipei Chino.

*Alcance:* Una gran selección de artículos del Capítulo 71 del SA.

*Objetivo:* Los miembros desarrollados eliminarán los aranceles un año después de la entrada en vigor de los resultados de Doha. Los miembros desarrollados los eliminarán en cinco reducciones anuales iguales de los tipos.

*Trato especial y diferenciado:* Los países en desarrollo consolidarán hasta el 3 por ciento de las líneas arancelarias nacionales correspondientes al 3 por ciento, siempre que estas líneas no excedan del 3 por ciento del valor total de las importaciones cubiertas, o ampliarán el plazo para la aplicación en no más de dos reducciones anuales de los tipos respecto de un máximo del 7 por ciento de las líneas arancelarias de los productos, siempre que estas líneas no excedan del 7 por ciento del valor total de las importaciones de los productos comprendidos.

*Debate:* En el grupo estudiado, todos los países excepto las Maldivas tienen gran interés en las exportaciones de piedras preciosas y algo menos en la joyería. Así,

las exportaciones en virtud del Capítulo 71 ocupan el segundo lugar en importancia para Angola (el 1,7 por ciento del total), aunque a gran distancia de las exportaciones de petróleo. Para Uganda, este sector representa cerca del 13 por ciento de las exportaciones totales, equivalente a 124 millones de dólares estadounidenses en 2006. Para Camboya y Burkina Faso, este sector es importante y creciente, pero representa menos del 2 por ciento de sus exportaciones totales.

34. Una vez más, los PMA gozan de un trato libre de derechos en la mayor parte de los mercados desarrollados. Por tanto, un acuerdo sectorial que aporte un trato NMF con derechos iguales a cero puede parecer de poco valor. Sin embargo, algunos de los mayores mercados de estos productos serán economías emergentes en las que aún se han de pagar derechos. Además, en la medida en que los PMA pueden pasar de producir y suministrar a mercados más ricos piedras preciosas en bruto y sin tallar, tal vez mediante la modernización de la manufactura de joyería, un acuerdo sectorial al amparo de la OMC puede presentar ventajas adicionales y a largo plazo.

### **C. Interés en la importación y la exportación**

#### *i. Materias primas*

*Promotores:* Emiratos Árabes Unidos.

*Alcance:* Artículos de los Capítulos 25, 26, 27, 28, 71, 72, 74, 75, 76, 78, 79 y 81 del SA.

*Objetivo:* Eliminación inmediata de aranceles cuando entren en vigor los resultados de Doha.

*Trato especial y diferenciado:* Opciones de flexibilidad no indicadas.

*Debate:* Como importadores, los PMA pueden tener intereses concretos en esta iniciativa sectorial; por ejemplo, insumos como el cemento para el sector de la construcción, chatarra susceptible de ser procesada, carbón y otros combustibles sujetos a derechos. Además del petróleo y el gas, el interés en la exportación de los cinco países estudiados es mínimo; sin embargo, esto no es así en el caso de los PMA, ya que muchos de ellos cuentan con grandes depósitos minerales e importantes industrias de extracción.

35. No cabe duda de que los EAU prevén imponer aranceles a las importaciones de petróleo crudo y productos derivados del petróleo, ya que las exportaciones del país están dominadas por este sector (a pesar de que también exporta cada vez mayores cantidades de cobre, acero y aluminio refinado, y otras materias primas). Los exportadores de los PMA ya se benefician de un trato libre de derechos en grandes mercados desarrollados, pero tal vez apreciarían la eliminación de derechos en otros mercados. No obstante, el comercio de petróleo presta poca atención a los derechos de aduana.

36. La propuesta no menciona explícitamente que también sería aplicable a los derechos de exportación. Para algunos de los productos comprendidos (por

ejemplo, la chatarra de acero y otros metales), este aspecto podría tener una importancia mucho mayor en el clima económico actual.

37. En todo caso, esta iniciativa tiene poco apoyo. Su objetivo puede ser encomiable, en principio, pero el alcance de los productos afectados suscitará demasiados problemas políticos (por ejemplo, el suministro estratégico de metales raros) y complicaciones para el comercio y los ingresos como para que la mayor parte de los miembros de la OMC quiera aceptarla.

ii. *Textiles, prendas de vestir y calzado*

*Promotores:* Comunidades Europeas.

*Alcance:* Capítulos 50–64 del SA.

*Objetivo:* Aranceles “tan cerca de cero como sea posible”. Se eliminarán todos los obstáculos no arancelarios, así como las restricciones a la exportación de materias primas para los productos incluidos. Sin plazo de aplicación.

*Trato especial y diferenciado:* Pendiente de decisión.

*Debate:* Se trata, con buen motivo, de la propuesta sectorial más imprecisa de las presentadas en las negociaciones. La única explicación de que se haya presentado es China. La expresión “*tan cerca de cero como sea posible*” significa que la liberalización de los aranceles en estos capítulos del SA se producirá únicamente en la medida en que China no sea el mayor (único) beneficiario. La industria de la UE tiene intereses claros en la desaparición de los obstáculos no arancelarios, pero comparte un interés aún mayor con prácticamente todos los exportadores de textiles y prendas de vestir de todo el mundo en el deseo de bloquear un mayor dominio del mercado mundial por parte de China, ya que la era de los contingentes y la salvaguardia especial de los textiles llega a su fin. Al igual que en el caso de una propuesta sectorial sobre textiles presentada anteriormente por Turquía, el resultado final podría ser que los aranceles consolidados no sólo fueran superiores a cero, sino posiblemente superiores a los que se lograrían mediante la aplicación de la fórmula general del AMNA. Se sabe que la industria de los Estados Unidos la apoya, al igual que el Congreso de los Estados Unidos y los productores de muchos miembros de la OMC, tanto en desarrollo como desarrollados.

38. Los PMA como importadores no tienen ningún problema en este caso; no tienen que aplicar la fórmula del AMNA, y menos aún iniciativas sectoriales. Los cinco países estudiados importan prendas de vestir y calzado. Sólo Camboya importa volúmenes importantes, principalmente piezas para el montaje, la elaboración y la reexportación como apoyo de su inmenso sector de exportación de prendas de vestir, que representa cerca del 90 por ciento del total. Burkina Faso y Uganda tienen intereses como exportadores de algodón. A los productores de algodón de los PMA se les debería dar, donde aún no lo tengan, acceso libre de derechos y de contingentes, al menos a los mercados desarrollados, a través

de las modalidades relativas a la agricultura (párrafo 155 del proyecto del 6 de diciembre de 2008<sup>10</sup>).

39. En principio, Camboya disfruta de acceso preferente para sus exportaciones de prendas de vestir en la mayor parte de los grandes mercados desarrollados; desafortunadamente, debe hacer frente a complicaciones inherentes a las normas de origen, debido al perfil de abastecimiento de sus productos. No obstante, en general, todos los PMA tienen interés en el acceso preferencial actual recibido a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), de la iniciativa “Todo Menos Armas” y de una serie de acuerdos preferenciales menos amplios con miembros desarrollados de la OMC.

40. Angola sigue aplicando tipos bajos en tejidos, hilos y otros artículos textiles básicos, mientras que impone tipos del 15 por ciento a las prendas de vestir terminadas. Burkina Faso aplica un tipo del 20 por ciento a la mayor parte las prendas de vestir; las Maldivas, un 15 por ciento a los tejidos y otros productos textiles básicos y un 25 por ciento a prendas de vestir confeccionadas; la mayor parte de los tipos aplicados por Uganda son del 25 por ciento, aunque a algunos tejidos e hilos se les aplica un 10 por ciento. Las decisiones de reducir y consolidar estos tipos depende del equilibrio habitual entre los intereses de los productores locales y las ventajas que aporta al consumidor un acceso más barato y fácil a proveedores de bajo coste de otros lugares, principalmente China. No cabe duda de que éstas no dependerían de la existencia de un acuerdo sectorial de la OMC.

### *iii. Productos forestales*

*Promotores:* Canadá; Estados Unidos; Hong Kong, China; Nueva Zelanda; Singapur; Suiza y Tailandia.

*Alcance:* Capítulos 44, 47, 48, 49 y artículos del Capítulo 94 del SA. Esta iniciativa se basa en el acuerdo sectorial de la Ronda Uruguay relativo a la pasta de celulosa, el papel y los productos del papel, y añade la madera, muebles con estructura de madera y construcciones prefabricadas.

*Objetivo:* Los miembros desarrollados eliminarán los aranceles un año después de la entrada en vigor de los resultados de Doha. Los miembros en desarrollo lo harán mediante cuatro plazos anuales iguales de los tipos. Las excepciones se estudiarán caso por caso.

*Trato especial y diferenciado:* Los miembros en desarrollo podrán consolidar al 4 por ciento hasta el 4 por ciento de las líneas arancelarias nacionales correspondientes a los productos forestales, siempre que estas líneas no excedan del 4 por ciento del valor total de las importaciones de productos forestales del miembro. **También** podrán prolongar el plazo de aplicación de la reducción de los aranceles en, como máximo, otras tres reducciones anuales de los tipos respecto de, como máximo, el 4 por ciento de las líneas arancelarias nacionales correspondientes a los productos forestales.

---

<sup>10</sup> Véase *Proyecto Revisado de Modalidades para la Agricultura*, TN/AG/W/4/Rev.4, OMC, 6 de diciembre de 2008.

*Debate:* Se trata de una iniciativa sectorial que podría tener una importante repercusión en numerosos PMA. No obstante, los intereses varían de unos países a otros. Algunos son grandes exportadores de madera; otros grandes importadores. Del grupo de prueba, Camboya es el único exportador apreciable, aunque Angola, Burkina Faso y Uganda también comercian con madera en pequeñas cantidades, tanto para la importación como para la exportación. Las importaciones de los productos elaborados o manufacturados suelen tener un valor mayor. Así, en 2006, las importaciones de Angola en virtud del Capítulo 94 representaron más del 2 por ciento de sus importaciones totales y su valor ascendió a más de 200 millones de dólares estadounidenses; las de las Maldivas representaron el 3,6 por ciento del total, mientras que el valor de las importaciones de muebles de Uganda fue de cerca de 20 millones de dólares estadounidenses. Los cinco PMA estudiados importan un volumen importante de papel, cartón y productos relacionados, posean o no recursos madereros.

41. El tipo de arancel consolidado de Angola para todos estos productos es del 60 por ciento, mientras que los tipos aplicados a la madera (Capítulo 44) son del 20 por ciento; para el papel, etc. (Capítulo 48), son del 2 por ciento; y para los muebles (Capítulo 94), del 15 por ciento. La mayor parte de los aranceles de Camboya indicados en los Capítulos 44 y 94 están consolidados en el 35 por ciento, mientras que los del Capítulo 48 lo están en el 20 por ciento. Burkina Faso presenta algunas consolidaciones al 5 por ciento en el Capítulo 48. El resto de los derechos relevantes no está consolidado. Los tipos que aplica son del 10 y el 20 por ciento en el Capítulo 44; del 5 o el 10 por ciento en el Capítulo 48 y del 20 por ciento en el Capítulo 94. Uganda no tiene consolidaciones en ninguna de estas líneas. Los tipos que aplica en numerosas importaciones de maderas básicas del Capítulo 44 son iguales a cero, mientras que los de las maderas más exóticas y los artículos elaborados con madera son del 10 y el 25 por ciento, como los productos del Capítulo 48. A los artículos relevantes del Capítulo 94 se les aplican tipos del 25 por ciento.

42. Cada PMA tendría que analizar sus propios intereses en este sector; no hay ninguna base común para generalizar. Es cierto que algunos PMA pueden llegar a la conclusión de que los derechos sobre importaciones de recursos madereros que resultan necesarios para la construcción básica y como insumos de las empresas artesanales son contraproducentes. Los intereses para el desarrollo pueden quedar bien cubiertos con derechos iguales a cero sobre el papel. Al mismo tiempo, poco se podrá ganar al reducir los aranceles aplicados a los muebles, en particular si hay productores locales incipientes o de prestigio. En general, parece poco probable que un PMA pueda encontrar un motivo de peso para suscribir esta iniciativa sectorial. El mejor enfoque puede ser la liberalización autónoma, siempre que resulte adecuada.

43. La propuesta no deja claro si cubre los aranceles y los contingentes de exportación, un aspecto de cierta importancia para los principales importadores de madera.

## D. Sin interés en la importación ni en la exportación

### i. Material deportivo

*Promotores:* Estados Unidos; Noruega; Singapur; Suiza y Taipei Chino.

*Alcance:* Extraído en gran medida de los Capítulos 89 y 95 del SA. No se ha tomado en cuenta el calzado y las prendas de vestir deportivos.

*Objetivo:* La eliminación de los aranceles mediante cinco plazos anuales de igual tipo o en el período de aplicación de las reducciones generales del AMNA; lo que resulte más breve.

*Trato especial y diferenciado:* Los países en desarrollo consolidarán al 5 por ciento hasta el 5 por ciento de las líneas arancelarias nacionales correspondientes a material deportivo, siempre que estas líneas no excedan del 5 por ciento del valor total de las importaciones de los productos comprendidos del miembro o ampliarán el período de aplicación en no más de dos reducciones anuales de los tipos respecto a un máximo del 10 por ciento de las líneas arancelarias del producto comprendido, siempre que estas líneas no excedan del 10 por ciento del valor total de las importaciones del miembro.

*Debate:* Se trata de una propuesta sectorial con un alcance restringido que podría beneficiar únicamente a reconocidos productores de artículos como esquís, palos de golf, raquetas de tenis y barcos de vela. La intencionalidad es clara y deja fuera de lugar cualquier interés en importación o exportación por parte de los PMA.

### ii. Juguetes

*Promotores:* Hong Kong, China, y Taipei Chino.

*Alcance:* Una selección limitada del Capítulo 95 del SA (como en el caso del acuerdo de tipo cero por cero negociado en la Ronda Uruguay).

*Objetivo:* Los países desarrollados eliminarán los aranceles un año después de la entrada en vigor de los resultados de Doha; los países en desarrollo lo harán en tres reducciones anuales iguales de los tipos.

*Trato especial y diferenciado:* Se decidirá caso por caso.

*Debate:* Ninguno de los cinco países estudiados presenta exportaciones significativas de juguetes; tres de ellos no tienen exportaciones registradas en virtud del Capítulo 95. Los que se producen son artículos consumidos en el plano local o por los turistas. En general, este sector está dominado por fabricantes asiáticos y parece probable que siga siendo así. Por tanto, los PMA no tienen un claro interés en la importación o la exportación en el marco de un acuerdo sectorial.

## IV. Conclusión

44. Los PMA deberán evaluar en detalle, y en relación con sus propios intereses comerciales concretos, si merece la pena firmar alguna de las iniciativas sectoriales del AMNA. A primera vista, parece que las propuestas relacionadas con productos químicos, maquinaria industrial y productos electrónicos y eléctricos podrían ser beneficiosas en su totalidad, o en parte. Cada una de ellas repercute sobre la disponibilidad a un precio competitivo crucial de los insumos fundamentales que necesitan las empresas productoras que abastecen a los mercados nacionales o como posibles exportadoras. La consolidación de los aranceles en un valor igual a cero o unos tipos de derechos bajos pueden contribuir a crear un entorno comercial propicio y fomentar la inversión. El valor de otras iniciativas sectoriales resulta menos obvio, pero es posible que cada uno de los PMA que tienen intereses concretos en la exportación desee estudiarlas con más detenimiento.

45. Dadas las sensibilidades de los principales actores de las negociaciones de Doha – en particular en lo que respecta a la competencia procedente de China y a la reticencia de los miembros de la OMC a participar – ninguna de las propuestas sectoriales podrá salir adelante jamás con el necesario apoyo de la “masa crítica”. En tales circunstancias, los PMA disponen de otras vías para una liberalización del comercio que fomente el desarrollo. No obstante, mientras tanto, se trata de una cuestión a considerar cuidadosamente en las capitales en lugar de asumir que, dado que a los PMA no se les *exige* que participen, no lo harán bajo ningún concepto.

## Acrónimos

|        |  |
|--------|--|
| ADPIC  | Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio |
| AMNA   | Acceso a los mercados para los productos no agrícolas                          |
| ATI    | Acuerdo sobre Tecnología de la Información                                     |
| EAU    | Emiratos Árabes Unidos   |
| EE.UU. | Estados Unidos   |
| NMF    | Nación más favorecida  |
| OMC    | Organización Mundial del Comercio  |
| OTC    | Obstáculos Técnicos al Comercio  |
| PMA    | Países menos adelantados   |
| PYME   | Pequeñas y medianas empresas   |
| SA     | Sistema Armonizado   |
| SGP    | Sistema Generalizado de Preferencias   |