

**CONFERENCIA DE PRODUCTOS BÁSICOS, CONFERENCIA
DE POLÍTICAS Y COMITÉ EJECUTIVO DE LA FIPA**

VIENA, AUSTRIA, 23-26 DE ABRIL DE 2007

Miércoles, 25 de abril de 2007

**ASUNTOS RELACIONADOS CON EL COMERCIO Y LAS NEGOCIACIONES EN
LA OMC**

**PRODUCTOS ESPECIALES Y PRODUCTOS SENSIBLES:
LA MARCHA DE LAS NEGOCIACIONES EN LA OMC**

Nota de antecedentes

Redactada por I. Mamaty, analista de productos básicos, Secretaría de la FIPA

I- Introducción

El concepto de los *Productos Especiales (PE)* en acceso a los mercados forma parte del Trato Especial y Diferenciado (TED) que se dispensa a los países en desarrollo. Este concepto fue introducido por primera vez por el Grupo Africano en 2002. Originalmente, la principal propuesta del Grupo Africano sobre acceso a los mercados y la fórmula de reducción era crear una lista negativa¹ de productos sensibles exentos de los compromisos de reducción sea cual fuere la elección realizada en la reducción arancelaria. Esta propuesta iba en la misma línea de propuestas realizadas por la mayoría de los países en desarrollo y quedó plasmada en la propuesta de una “categoría de desarrollo”, con la que pretendían obtener una flexibilidad suficiente para abordar sus necesidades de desarrollo, incluyendo la seguridad alimentaria, desarrollo rural y paliación de la pobreza. Pero el principio de desarrollo no se retuvo en la Declaración de Doha². En cambio, se aprobó el enfoque el de introducir estipulaciones de TED en cada uno de los pilares del Acuerdo sobre la Agricultura, es decir, acceso a los mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones.

Por lo tanto, la disposición relativa a los productos especiales consiste en permitir que los países en desarrollo apliquen una reducción arancelaria menor a sus “productos sensibles” para garantizar mejor su seguridad alimentaria, el desarrollo rural y la seguridad de los medios de sustento.

El mandato de Doha de 2001, el “Paquete de Julio” de 2004 y la Declaración Ministerial de Hong Kong de 2005 especifican la necesidad de abordar las preocupaciones del desarrollo y, en particular, por intermedio de las estipulaciones relativas a los productos especiales (PE) que pueden estar exentos o desviarse de la fórmula de reducción.

¹ Lista negativa: lista de productos exonerados de las reglas

² El principal argumento en contra de la categoría de desarrollo era evitar un “acuerdo con dos niveles”.

Durante la Ronda Uruguay (RU), la fórmula de reducción adoptada concedía flexibilidad a los países para mantener aranceles elevados en productos considerados como políticamente sensibles. Además, en la mayoría de los casos, los productos sensibles estaban sometidos al sistema de contingentes arancelarios que permite a los países a tener contingentes de importación con aranceles menores, mientras que los aranceles fuera de contingente eran mucho más altos. Lo mismo que sucedió con los productos especiales, el uso de productos especiales fue acordado en 2001, con el mandato de Doha, 2004, con el Paquete de Julio y en 2005 con la Declaración Ministerial de Hong Kong.

El principal cometido de estos apuntes de antecedentes es permitir una mejor comprensión de esas estipulaciones y sus posibles implicaciones

II-El concepto de los productos especiales (PE)

Razones y antecedentes

Muchos países en desarrollo, basados en la experiencia de la aplicación de los Acuerdos de Marrakech y los efectos de la liberalización del comercio en la seguridad alimentaria y los medios de sustento de sus poblaciones más vulnerables, se mostraron renuentes a asumir un nuevo proceso de liberalización de su sector agrícola.

Por eso, durante las negociaciones de la OMC han estado reclamando más flexibilidad en el marco del TED para sus futuros compromisos en el nuevo acuerdo y para poder acometer sus necesidades de desarrollo, seguridad alimentaria, desarrollo rural y reducción de la pobreza

El concepto de MSF es un medio de defensa contra importaciones baratas, especialmente las subvencionadas. Su lógica es que debido a la vulnerabilidad de sus economías y la importancia de la agricultura para el sustento, el desarrollo rural y la seguridad alimentaria de la mayoría de la población, otro proceso liberalizador sin red de seguridad comprometería sus esfuerzos de desarrollo. A diferencia de las medidas del programa de ajuste estructural (PAE), el acuerdo de la OMC sobre la agricultura se negocia para un plazo largo o permanente. El concepto de los PE representa una “garantía política” para los países en desarrollo, para poder ingresar y asumir un proceso liberalizador adicional. Además, su mayoría (particularmente en África) no cuentan con estipulaciones de salvaguarda específicas o una legislación anti-dumping o de derechos compensatorios. Antes del Acuerdo de Marrakech, derechos específicos adicionales o contingentes de importación gravaban ciertos tipos de productos (como carne o productos lácteos) para compensar el impacto negativo de las importaciones subvencionadas.

Eligibilidad

La categoría de **productos especiales** sólo está disponible para los países en desarrollo seleccionados según criterios de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de sustento y desarrollo rural. Los Miembros de la OMC ya han acordado que los países en desarrollo “auto designen” una proporción de productos como “productos especiales” orientándose por indicadores de seguridad alimentaria, sustento y preocupaciones de desarrollo rural (como la parte de la producción del total de producción agrícola (desarrollo rural), parte de consumo del producto del total del consumo agrícola aparente (seguridad alimentaria), parte del consumo interior de la producción interna del producto (seguridad alimentaria), parte del empleo en el producto del total de la mano de obra agrícola o del total del empleo en la agricultura (seguridad de los medios de sustento).

Sin embargo, el número y el trato (reducción o no reducción de aranceles) de los productos especiales (PE) está aun pendiente de negociación.

Propuestas de los miembros de la OMC

Las propuestas sobre la mesa varían ampliamente desde la mayor flexibilidad en el número de productos sensibles en las propuestas del G-33 hasta propuestas de los Estados Unidos y otros países en desarrollo (Filipinas, Tailandia) que reclaman una flexibilidad mucho menor.

Según la propuesta del G-33, un Miembro tendrá derecho a designar como PE por lo menos el 20% de sus líneas arancelarias agrícolas (basado en una lista no exhaustiva de indicadores). Los PE podrían ser cualquier producto sujeto a una MGA específica por producto de cualquier otro Miembro, procesado o no procesado, basado por lo menos en un indicador. Los PE no tendrán contingentes ni topes arancelarios y el 50% de los PE no estarán exentos de ningún compromiso de reducción, 25% estarán sujetos a reducción del 5% en los tipos arancelarios consolidados y el resto estarán sujetos a una reducción no mayor del 10% en los tipos arancelarios consolidados.

Los países ACP apoyaron la propuesta y los criterios del G-33 y los PE y los productos especiales deberían quedar exentos de reducciones arancelarias y de compromisos sobre contingentes arancelarios teniendo acceso directo al mecanismo de salvaguardia especial (MSE)

Para EE UU la selección de PE debería limitarse a un máximo de cinco líneas arancelarias al nivel detallado de derechos (es decir el nivel realmente aplicado en la lista de un Miembro); para productos producidos localmente o que son sustitutos de productos producidos localmente, ningún producto elegible como PE será exportado desde un país sobre la base de NMF y ningún producto elegible como PE será un producto exportado neto. Los PE tendrán un contingente arancelario ampliado y recortes menores pero menos que para el caso de los productos sensibles.

En su propuesta Malasia especifica que los productos exportados por países en desarrollo que representen el 75% de las exportaciones mundiales no serán designados como productos especiales. Los PE deberán tener líneas arancelarias limitadas al nivel de 8 dígitos dentro del Sistema Armonizado. Además, los PE deberán ser mayores que (X%) del consumo interno o del PIB de la agricultura o que el empleo en el sector agrícola o contribuir por lo menos (C%) al valor nutricional total de la población. Los PE estarán sometidos a un mínimo recorte de arancel y de expansión del contingente arancelario. Los PE serán transitorios y acabarán al concluir el período de implantación de Doha.

Para Tailandia, en la misma línea que Malasia, los productos exportados por lo países en desarrollo que representan el 50% de las exportaciones mundiales o los productos importados por los países en desarrollo que representan más del 50% del total de importaciones de ese país no deberían ser designados como productos especiales. Los PE deberían tener un número de líneas arancelarias limitado y al nivel de 8 dígitos dentro del Sistema Armonizado. Además, los PE deberían ser mayores que el (a%) del consumo interno o que el PIB de la agricultura o contribuir por lo menos con el (c%) del valor nutricional total de la población. Los PE estarán sometidos a un mínimo recorte de arancel y de expansión del contingente arancelario. Los PE serán transitorios y acabarán al concluir el período de implantación de Doha.

Implicaciones

FAO³ ha llevado a cabo un estudio de cuatro casos de países en el CARICOM⁴ y de tres en la región de SACU/SADC⁵ sobre la identificación de los PE utilizando nueve indicadores de seguridad alimentaria, desarrollo rural, y seguridad en los medios de sustento y 705 líneas arancelarias como el número normalizado de total de líneas arancelarias a nivel de seis dígitos. Los estudios llegaron a la conclusión que para la región del CARICOM el porcentaje del total de líneas arancelarias designadas como PE serían de 18,6% para Belice, 12% para San Kitts y Nevis, 8,5% para Surinam y 16% para Trinidad y Tobago. Esos productos abarcan una amplia gama de productos procesados o no, en particular en el sector de las frutas y hortalizas, seguidos por los sectores de la carne y los lácteos.

Para la región del SACU/SADC el porcentaje de los productos especiales para Botsuana, Suazilandia y Zimbabue es respectivamente del 18.3%, 21.1% y 26.3% en SA de 6 líneas. Para estos países, los principales sectores identificados como PE son el de frutas, aves de corral, cerdo, cereales secundarios, hortalizas, tabaco y bebidas.

Además, la FAO ha sometido a prueba las propuestas de Tailandia y Malasia relativos a la exclusión de un producto de la designación de PE si representa, respectivamente el 50% y el 70% de las exportaciones de los países en desarrollo. Se hallaron 20 productos que representan el 36% del total del comercio de los países en desarrollo y el 4% de las líneas arancelarias. Esos productos son, entre otros, el aceite de palma, el aceite de coco, el arroz, y los productos tropicales (café, cacao, té, plátano...).

Del estudio de estos casos se puede hacer hincapié en dos puntos: 1) Esto demuestra que la propuesta de EE UU podría restringir el número de PE, en particular debido a que “un producto” podría referirse a más de cinco líneas arancelarias de 6 dígitos en el Sistema Armonizado (SA); 2) la cuestión de tener en cuenta la dimensión comercial Sur-Sur en las propuestas de Malasia y Tailandia podría excluir una parte importante del comercio de la designación de PE si esa dimensión no es tomada en cuenta

Asuntos a examen

Experiencias del pasado

1. mantener presente la cuestión de la “operacionalización” de las estipulaciones relativas al TED en la aplicación de los Acuerdos de Marrakech
2. La reducción de aranceles no es suficiente para hacer frente a aumentos repentinos de las importaciones en algunos accesos donde se hacen necesarias herramientas adicionales (como el mecanismo de salvaguardia o la ayuda interna...)

Problemas técnicos

³ FAO: Productos especiales para el desarrollo, CCP 07/9, 66ª reunión del Comité de Problemas de los Productos Básicos; <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/meeting/011/j9155e.pdf>

⁴ CARICOM se compone de los miembros siguientes: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago.

⁵ Los miembros del SCU son: Botsuana, Namibia, Lesoto, Sudáfrica y Suazilandia. Los miembros de SADC SACU- más Angola, República Democrática del Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, República Unida de Tanzania, Zambia, Zimbabue. Los miembros de COMESA son: Angola, Burundi, Comoros, República Democrática del Congo, Yibuti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenya, Libia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Ruanda, Seychelles, Sudán, Suazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabue.

3. Las relaciones entre los PE y las estipulaciones de los Acuerdos Comerciales Regionales y los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) con un arancel exterior común (AEC) habrá que coordinarlos y elegir los mismos PE mientras que los países en un ALC el asunto es más complejo: los países tendrían que negociar los productos especiales como si fueran productos sensibles para excluirlos del ALC. Este punto requiere un examen ulterior país por país.
4. Deberá estudiarse el caso de productos sustitutivos de la producción nacional. En algunos casos podría resultar más atinente un arancel sobre un producto importado que considerar a un producto local como PE.
5. Los indicadores reflejan promedios nacionales y pueden haber diferencias dentro del país entre regiones diversas y en los hogares a la hora de definir la seguridad alimentaria.
6. Si bien los criterios numéricos son más aceptables debido a su objetividad el gran desafío lo plantea la disponibilidad de datos.

Consideraciones generales

7. Los productos especiales deberían vincularse a los objetivos generales del desarrollo a escala nacional como regional. Por lo tanto, los PE deben ser definidos en un contexto de desarrollo dinámico incluyendo un procedimiento de revisión para permitir la realización de cambios ocasionales.
8. El debate continua y no cabe duda que la elección de productos especiales será importante para el futuro desarrollo del sector agrícola y los objetivos de seguridad alimentaria de los países en desarrollo. Sean cuales fueren los indicadores elegidos en la OMC, las opciones finales se ejercerán en los países y por lo tanto es fundamental que las organizaciones de agricultores formen parte del proceso desde su inicio.

III- El concepto de los productos sensibles

Razones y antecedentes

El objetivo o las condiciones para pretender o recibir la concesión de productos sensibles, en general, forma parte de la “esfera política”. Sin embargo, las preocupaciones “no comerciales” (protección medioambiental, seguridad alimentaria) son frecuentemente citadas por los países en desarrollo como la base de sus productos sensibles.

Eligibilidad

La estipulación relativa a los productos sensibles está abierta tanto a los países desarrollados como en desarrollo. Esta categoría pretende conseguir una cierta exoneración para un número limitado de productos agrícolas que podrían verse especialmente afectados por una reducción pronunciada de los aranceles. A diferencia de los productos especiales, no existen criterios sobre la naturaleza o las características de los productos sensibles y esto significa que los países son libres de designar los productos basados en sus propias prioridades y sin justificación adicional alguna.

Sin embargo, los Miembros de la OMC han convenido que los productos sensibles quedarán sujetos a un recorte proporcional a la fórmula de reducción arancelaria principal y que se producirá un aumento en el contingente existente para cada producto sensible. La diferencia fundamental entre los Miembros de la OMC sigue estando en el número y en el trato de los productos sensibles como fue el caso en la discusión de los productos especiales.

Propuestas de los Miembros de la OMC y sus implicaciones

En la categoría de productos sensibles quedan aun muchos asuntos por negociar y entre ellos:

1) Recorte arancelario

Las negociaciones se han centrado en un principio según el cual cuánto mayor sea la desviación de la fórmula de recorte principal, mayor debería ser la expansión del contingente.

Ejemplo: en la propuesta del G-10: 50% de la fórmula de recorte con una expansión del 20% del contingente arancelario o 20% (1/5) del total de recorte del arancel y una expansión del contingentes de 35%.

¿Quién tiene contingentes arancelarios?

En la actualidad 43 Miembros de la OMC tienen comprometido un total combinado de 1425 contingentes arancelarios. Las cifras entre paréntesis indica el número de contingentes de cada país.

Australia (2)	El Salvador (11)	Nicaragua (9)
Barbados (36)	UE (87)	Noruega (232)
Brasil (2)	Guatemala (22)	Panamá (19)
Bulgaria (73)	Hungría (70)	Filipinas (14)
Canadá (21)	Islandia (90)	Polonia (109)
Chile (1)	Indonesia (2)	Rumania (12)
China (10)	Israel (12)	Rep. Eslovaca (24)
Taipei Chino (22)	Japón (20)	Eslovenia (20)
Colombia (67)	Corea (67)	Sudáfrica (53)
Costa Rica (27)	Letonia (4)	Suiza(28)
Croacia (9)	Lituania (4)	Tailandia (23)
Rep. Checa(24)	Malasia (19)	Túnez (13)
Rep. Dominicana(8)	México (11)	Estados Unidos (54)
Ecuador (14)	Marruecos (16)	Venezuela (61)
	Nueva Zelanda (3)	

Por más detalles, ver el documento de antecedentes de la Secretaría de la OMC "Tariff and other Quotas" TN/AG/S/5, disponible en:
http://www.wto.org/english/tratof/e/aeric_e/negoti_e.htm#secretariat_naners

2) El número de productos que se designarían como productos sensibles:

Propuesta de los Estados Unidos: EE UU ha propuesto 1% de líneas arancelarias, la CE 8% y el G-10 (Suiza, Japón, Noruega, etc...) 15% y aun no se ha llegado a un acuerdo.

3) Cómo ampliar los contingentes existentes: hay tres enfoques que se exponen en el cuadro (ver cuadro 1), basado en:

i) Compromisos: La expansión del contingente es una proporción de los compromisos de contingentes existentes (Propuesta del G-10);

ii) Consumo interno -- (EE UU, Australia y Nueva Zelanda, Grupo de Cairns) (donde la expansión del contingente es los actuales compromisos de contingente más un porcentaje del consumo interno);

iii) Importaciones (propuesta CE) la expansión del contingente es proporcional a las importaciones reales -

3 ENFOQUES PARA LA EXPANSIÓN DE LOS CONTINGENTES (TRQ)

Opción 1: Basada en compromisos
 Expansión TRQ = [] % x compromiso TRQ

Opción 2: Basada en consumo interno
 Expansión TRQ = compromiso TRQ + [] % x consumo interno

Opción 3: Basada en importaciones
 Expansión TRQ = [] % x Importaciones reales

4) Cómo tratar a los productos sensibles que actualmente no tienen contingente: para ello, el Presidente de las negociaciones sobre la agricultura, el Embajador Falconer de Nueva

Zelanda ha hecho la propuesta de aplicar un recorte de arancel proporcional a la fórmula principal o considerar un período de aplicación más largo

Además, **los países ACP** han propuesto que los productos relacionados con preferencias de larga data deberían ser designados como productos sensibles. Ello es importante para abordar el problema de la erosión de preferencias. Toda expansión del contingente arancelario con base en una NMF no debería hacerse en detrimento de los contingentes ACP existentes.

Implicaciones

Contingentes arancelarios existentes:

Los contingentes arancelarios (TRQ, por su sigla en inglés) sobre las importaciones se aplicaban durante la Ronda Uruguay. De este modo, al convertir obstáculos no arancelarios⁶ en aranceles, los países consentían en asignar un contingente para importaciones de hasta el 5% del consumo interno en ciertos sectores con un arancel menor (arancel dentro del contingente), mientras que fuera del contingente se aplicaba un arancel NMF más elevado. Además, el arancel dentro del contingente no se consolidó ni redujo durante la RU.

Como consecuencia, el promedio del arancel por encima del contingente es de 115% comparado con el 59% tanto para el promedio del arancel dentro del contingente como para el promedio del arancel para toda la agricultura⁷.

Así, desde 1995, 1.425 contingentes arancelarios han sido aplicados por 43 Miembros de la OMC (más de la mitad de los mismos son países en desarrollo, ver recuadro2)⁸. Las principales categorías de productos⁹ sujetos a contingentes son las frutas y hortalizas (26%), carne (18.1%), cereales (15,90%) y productos lácteos (12,8%)

Casi el 50% del total de contingentes arancelarios notificados por Miembros de la OMC se encuentran bajo el sistema del arancel aplicado¹⁰. De los demás métodos, el más utilizado es

Tabla 2: Contingentes arancelarios por categorías de productos

Categoría de producto	Nº de contingentes	Porcentaje del total de productos
Cereales	226	15,9
Productos de semillas oleaginosas	129	9,1
Azúcar y productos derivados	59	4,1
Productos lácteos	183	12,8
Productos cárnicos	258	18,1
Huevos y Productos de huevos	21	1,5
Bebidas	35	2,5
Frutas y hortalizas	370	26
Tabaco	13	0,9
Fibras agrícolas	20	1,4
Café, té, especias y productos agrícolas procesados	58	4,1
Otros productos agrícolas	53	3,7
Total todos los productos	1425	

Fuente: *calculus propios basados en OMC: "Tariff and other quotas"*, Documento de antecedentes de la Secretaría, TN/AG/S/5, 21 de marzo de 2002, Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria

⁶ Los obstáculos no arancelarios incluyen: Exclusiones, restricciones cuantitativas (restricciones a la cantidad de productos agrícolas que entran en sus mercados), gravámenes variables (que ajustan los aranceles en la frontera en función del producto agrícola que entra) y precios de importación mínimos.

⁷ Banco Mundial: "Trade, Doha, and Development: a window into the issues", noviembre de 2005; <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/TRADE/0,,contentMDK:20732399~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:239071,00.html>

⁸ OMC: "Tariff quota administration methods and tariff quota fill", Nota de la Secretaría, TN/AG/S/22, 27 de abril de 2006, Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria.

⁹ OMC: "Tariff and other quotas", Documento de antecedentes de la Secretaría, TN/AG/S/5, 21 de marzo de 2002, Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria.

¹⁰ Arancel aplicado: No se asignan partes a los importadores. Las importaciones del producto en cuestión al territorio del Miembro se realiza en cantidades ilimitadas con un arancel igual o menor al arancel dentro del contingente.

el de Licencias a pedido (*Licences on demand*)¹¹. El promedio general simple de ocupación de los contingentes arancelarios cuyas cantidades han permanecido sin cambios durante el período de implantación (“contingentes arancelarios de cantidades constantes”) fue del 69% en 2004 comparado al 73% en 1995. Mientras que la misma cifra para el contingente arancelario, para el que se ha incrementado el volumen del contingente a lo largo del período de aplicación (“aumento de los contingentes cuantitativos”), ha sido del 50% en 2004 comparado al 55% en 1995.

Tomando como base a los países y tal como informan los miembros de la OMC, el total promedio de ocupación del contingente fue en 2004 del 60% en China y del 66% en Japón; en 2003 el porcentaje fue de 95% en Australia, 59% en la CE; en 2001 la cifra fue del 100% en Brasil y del 93% en Canadá.

Recorte arancelario y número de productos a designar como productos sensibles

Restringir el número de productos sensibles por líneas arancelarias dejará a los países, en cualquier caso, mucha flexibilidad para limitar el acceso a los mercados. Añadiendo a esos criterios un porcentaje correspondiente a la parte de las importaciones o una limitación a las importaciones podría reducir esa flexibilidad y acrecentar el acceso a los mercados¹².

Además la profundidad y la fórmula de los recortes son importantes, ya que es probable que los países se inclinen por productos sensibles que tienen tipos aplicados elevados y poco "remanente de consolidación" (“binding overhang”)¹³.

Ampliación de los contingentes

Los tres enfoques han llevado a resultados totalmente distintos. La Opción 2, comparada a las opciones 1 y 3 es la que conduce a la mayor ampliación de los contingentes arancelarios. Los Miembros favorables a la Opción 2 concuerdan en que el actual cálculo de contingente basado en volumen implica que sólo una pequeña proporción del consumo interno quede cubierta por las importaciones y esta fórmula aseguraría que una cantidad suficiente del consumo interno esté cubierto por los contingentes. Además ello ofrecería una medida uniforme para todos los países.

Para la fórmula basada en el consumo interno (Opción 2) el incremento de acceso a los mercados es más importante cuando los mercados tienen una penetración de las importaciones pequeña. De este modo, para los países importadores netos, donde los contingentes ya representan una parte importante del consumo interno, un enfoque basado en el consumo interno llevaría a realizar un esfuerzo menor para conseguir un mayor acceso a los mercados, algo que no sería el caso para los países donde el contingente representa apenas una pequeña parte del consumo interno y el esfuerzo para conseguir mayor acceso sería mayor.

Con la fórmula basada en las importaciones reales (Opción 3), el acceso a los mercados aumentaría menos ya que las importaciones reales, la mayor parte del tiempo, son menos del 5% del consumo interno y los contingentes no se colman.

¹¹ *Licencias a pedido*: Se asignan las partes correspondientes a los importadores o se expiden licencias en general en relación con las cantidades solicitadas y con frecuencia antes del inicio del período dentro del cual se deberá realizarse la importación física.

¹² Harry de Gorter y Will Martin :” productos sensibles”, 22 de enero de 2007, presentación de un diálogo organizado por ICSTD e IPC sobre: “Exploring options for Making Progress on Agricultural Market Access and Domestic Support” 21-23 de enero de 2007; <http://www.ictsd.org/dlogue/2007-01-21/Harry-Will%20Glion.pdf>

¹³ Debe realizarse una reducción mayor de los tipos consolidados antes que cambien los tipos aplicados.

Concluyendo, la cuestión de los productos sensibles es un elemento central de las negociaciones sobre la ampliación del acceso a los mercados en los países desarrollados. La verdad es que la fórmula de reducción arancelaria, el número de los productos sensibles y su tratamiento constituyen los tres “elementos” de esta cuestión y los resultados en uno casi con seguridad influirán en los resultados de la otra y probablemente influirán en la selección de productos sensibles que hagan los países para sus listas.

De este modo, si la ganancia de flexibilidad es fácil de evaluar, el acceso a los mercados depende de todos los mercados y es difícil prever que harán los interlocutores comerciales

Todos estos aspectos forman parte esencial de las negociaciones sobre los productos sensibles, por tanto deben ser tenidos en cuenta por el público y la comunidad de los agricultores.