

Consejo del Comercio de Servicios

INFORME DE LA REUNIÓN CELEBRADA EL 30 DE OCTUBRE DE 2019

NOTA DE LA SECRETARÍA¹

El Consejo del Comercio de Servicios celebró una reunión el 30 de octubre de 2019 (sesión específica) para examinar la aplicación de las preferencias notificadas en virtud de la exención para los PMA en la esfera de los servicios. La reunión fue presidida por el Embajador Muylle (Bélgica). El orden del día figuraba en el aerograma WTO/AIR/CTS/19.

El Presidente recordó a los Miembros que en la Decisión Ministerial de Nairobi se encomendaba al Consejo, entre otras cosas, "iniciar un proceso encaminado al examen de la aplicación de las preferencias notificadas, sobre la base de la información facilitada por los Miembros". En octubre de 2018, el Grupo de PMA había distribuido una comunicación, que figuraba en el documento JOB/SERV/284, proponiendo que, como parte de ese proceso prescrito para examinar las preferencias notificadas, el Consejo celebrara una sesión específica.

En su reunión de diciembre de 2018, el Consejo había acordado celebrar la sesión específica propuesta por el Grupo de PMA y, durante el primer semestre de 2019, las delegaciones habían examinado la organización del evento. En la reunión del Consejo celebrada en junio, los Miembros acordaron estructurar la sesión específica en dos partes. La parte I se organizaría como un taller en el que los Miembros y las partes interesadas pertinentes podrían intercambiar información sobre la participación de los PMA en el comercio de servicios, mientras que la parte II sería una reunión formal del Consejo.

El taller que constituyó la parte I de la sesión específica, sobre el tema "Propiciar una mayor participación de los países menos adelantados en el comercio de servicios", se había celebrado con éxito el día anterior. El taller había sido inaugurado por el Director General de la OMC y por el Embajador Johnson del Togo, en nombre del Embajador Aparr de Uganda. En la sesión introductoria se había ofrecido un panorama general de las exportaciones de servicios de los PMA y se habían examinado los factores que explicaban los resultados actuales. Representantes de la Secretaría de la OMC, el mundo académico y el Banco Mundial habían hecho exposiciones instructivas e interesantes sobre el tema.

En la segunda sesión se había pasado revista a los esfuerzos realizados para mejorar los resultados de las exportaciones de servicios de los PMA desde diferentes perspectivas. Los representantes de la UNCTAD y el ITC habían proporcionado información sobre las iniciativas de sus respectivas organizaciones para ayudar a mejorar la participación de los PMA en las exportaciones mundiales de servicios. Un funcionario de gobierno de un PMA, Nepal, había facilitado información sobre las medidas adoptadas por su Gobierno y sobre la experiencia adquirida en la promoción de las exportaciones de servicios. Por último, los representantes de los organismos de cooperación para el desarrollo de varios Miembros -Alemania, Australia, los Estados Unidos y Turquía- informaron sobre sus estrategias, pusieron de relieve algunos de sus programas y compartieron las enseñanzas extraídas en ese contexto. Los Miembros también tomaron conocimiento de las actividades de asistencia para el desarrollo de otras delegaciones que eran pertinentes para el comercio de servicios de los PMA.

En la tercera sesión del taller se habían abordado los factores de éxito y las principales dificultades con que se enfrentaban los exportadores de servicios de los PMA. Hicieron exposiciones un

¹ El presente documento ha sido elaborado bajo la responsabilidad de la Secretaría y se entiende sin perjuicio de las posiciones de los Miembros ni de sus derechos y obligaciones en el marco de la OMC.

representante del Centro de Fomento de las Importaciones Procedentes de Países en Desarrollo (CBI), el organismo que trabajaba para el Ministerio de Asuntos Exteriores de los Países Bajos para conectar a las pymes de los países en desarrollo y los PMA con el mercado europeo, y representantes de empresas privadas de Uganda, Burkina Faso, Malí y Vanuatu que operaban en diversos sectores de servicios. Los oradores habían compartido sus experiencias y descrito los factores que les habían ayudado a tener éxito como exportadores y las dificultades con que aún tropezaban. También habían destacado las cuestiones que consideraban que debían abordarse para mejorar la participación de los PMA en el comercio mundial de servicios.

En la sesión final, la Secretaría de la OMC había ofrecido una visión de conjunto de las preferencias actuales notificadas en el marco de la exención y de varias intervenciones de los Miembros sobre la experiencia adquirida en la aplicación de las preferencias otorgadas al amparo de la exención hasta esa fecha.

Las exposiciones y contribuciones habían sido sumamente útiles y variadas y habían aportado ideas interesantes y útiles. El Presidente expresó la esperanza de que el taller les hubiera parecido a los participantes tan interesante como a él y que el evento hubiera ofrecido abundante material de análisis y reflexión sobre la forma en que la OMC podía ayudar a la participación de los PMA en el comercio de servicios.

Por último, el Presidente había agradecido a todos los oradores sus contribuciones, al Grupo de PMA y otros Miembros sus esfuerzos y su cooperación para organizar el taller y a la Secretaría su gestión del proceso y la financiación proporcionada para cubrir los gastos de viaje de oradores procedentes de los PMA.

La reunión formal de ese día constituyó la parte II de la sesión específica. El Presidente recordó que para ayudar a estructurar el debate y permitir un intercambio productivo de ideas había propuesto los puntos del orden del día que se abordarían en la reunión, así como anotaciones que pudiesen ofrecer contexto y orientación a los Miembros para preparar su participación y estructurar sus intervenciones. Había expuesto esos elementos en una Nota del Presidente, distribuida con la signatura JOB/SERV/289, que los Miembros habían aceptado.

Con respecto a las anotaciones al orden del día, el Presidente señaló que el punto A del orden del día tenía por objeto permitir a las delegaciones, tras la exposición de la Secretaría, evaluar los datos existentes sobre el comercio de servicios de los PMA, incluida la cuestión de cómo llenar lagunas en la recopilación y comunicación de datos y de cómo utilizar diferentes fuentes de datos a fin de determinar oportunidades para los exportadores de servicios de los PMA.

Por otra parte, en relación con el punto B del orden del día, los Miembros podrían exponer su valoración del uso en la práctica de las preferencias por parte de los proveedores de servicios de los PMA e intercambiar información sobre los éxitos logrados y los problemas que persistían, incluso en relación con los objetivos nacionales de desarrollo de los PMA. Los Miembros podrían compartir sus experiencias en materia de medidas de asistencia técnica y para la creación de capacidad destinadas a orientar y capacitar a los proveedores de servicios de los PMA para que pudieran aprovechar las ventajas derivadas de las preferencias, así como las medidas encaminadas a fomentar una mayor participación de los PMA en el comercio internacional de servicios. Asimismo, los Miembros podrían intercambiar opiniones sobre cómo facilitar más la obtención de los beneficios resultantes de la exención, así como de otras medidas encaminadas a aumentar la participación de los PMA en el comercio mundial de servicios.

En relación con los puntos A y B, los Miembros podrían basarse en la información presentada en el taller en el marco de la parte I de la sesión específica.

1 PUNTO A: DATOS SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS DE LOS PMA, INCLUIDAS LAS LAGUNAS EN LA RECOPIACIÓN Y COMUNICACIÓN DE DATOS

1.1. El Presidente señaló que un representante de la Secretaría había ofrecido pasar revista a las tendencias recientes en el comercio de servicios de los PMA, incluidas las lagunas en la recopilación y comunicación de datos.

1.2. La representante de la Secretaría recordó que, como se había indicado en el taller el día anterior, las exportaciones de servicios de los PMA habían representado tan solo el 0,3% del total mundial en 2017, el año más reciente sobre el que se disponía de datos con arreglo a las nuevas estimaciones exhaustivas de la Secretaría que, por primera vez, abarcaban el comercio en los cuatro modos de suministro. En los 12 años siguientes a 2005, la participación del Grupo de PMA en las exportaciones totales de servicios había aumentado solo 0,1 puntos porcentuales, frente a casi 10 puntos porcentuales en el caso de otras economías en desarrollo.

1.3. Las exportaciones de servicios de los PMA provenían de unos pocos países. Los cinco primeros exportadores representaban casi la mitad de las exportaciones totales de servicios de los PMA. Esas exportaciones también estaban concentradas en sectores: el turismo era el principal producto de exportación de servicios de los PMA, con un 34,4% del total, seguido del transporte (21,5%) y los servicios de distribución (20,6%). Esos tres sectores representaban por sí solos más del 75% de las exportaciones totales de servicios de los PMA.

1.4. El turismo era el sector de exportación más inclusivo para los PMA, y la proporción de los servicios de turismo en las exportaciones totales de servicios era igual o superior al 50% en muchos PMA. La participación de los PMA en las exportaciones de servicios de turismo había aumentado del 0,6% en 2005 al 1,3% en 2017, o sea que se había duplicado. En cuanto a la disponibilidad de datos para el turismo, era necesario examinar la categoría de "viajes" en la balanza de pagos, que, sin embargo, captaba el comercio únicamente en los modos 1, 2 y 4. Solo 37 PMA habían comunicado sus exportaciones de viajes/turismo en 2017, de modo que aún faltaban 10 países. A pesar de esas lagunas, la Secretaría disponía de algunos datos sobre esos 10 países, pero no sobre el año más reciente. Era necesario señalar las demoras en la presentación de la información. Si bien había un retraso de uno o dos años en el caso de al menos unos pocos países, en general la comunicación de datos había aumentado. No obstante, a un nivel más desagregado, el número de PMA informantes había disminuido.

1.5. Aunque no se disponía de estadísticas bilaterales sobre el comercio turístico, las estadísticas de la Organización Mundial del Turismo (OMT) indicaban en bastante detalle la procedencia de los turistas que visitaban los distintos PMA. Sobre esa base, la Secretaría había podido reconstruir las corrientes turísticas y podía demostrar que las exportaciones de servicios de viajes de los PMA asiáticos habían aumentado notablemente en los últimos años. Ello se debía a las llegadas de viajeros procedentes de otras economías vecinas de Asia, que habían representado el 85% del total de turistas que visitaron los PMA asiáticos, en tanto que las llegadas de turistas procedentes de otras regiones habían sido considerablemente inferiores en número. Por lo tanto, las exportaciones de turismo de los PMA asiáticos fueron predominantemente intrarregionales y entre países sur-sur. Ello no ocurría tanto en el caso de los PMA africanos, donde además de turistas intrarregionales también había visitantes procedentes de Europa y otras regiones. Al examinar los datos con mayor detenimiento, cabía observar que China había sido el principal motor del gran aumento de las exportaciones de turismo de los PMA asiáticos. El número de turistas de China había aumentado en promedio más del 60% por año en el período 2012-2015, aunque otros países de Asia también habían contribuido a ese incremento.

1.6. En el sector del transporte, 36 PMA habían comunicado estadísticas sobre las exportaciones de servicios en 2017. Muchos habían facilitado un desglose por modos de transporte y tipo (pasajeros, carga u otros tipos de servicios de apoyo y servicios auxiliares de transporte). La mayor parte de las exportaciones de servicios de transporte de los PMA correspondía al transporte aéreo, y Etiopía era el mayor exportador de este tipo de servicios. Había grandes lagunas en los servicios de transporte distintos de los de transporte aéreo y marítimo. Si bien algunos subsectores, como el transporte por el espacio, podían no ser pertinentes, el transporte por carretera podía ser de interés para muchos PMA, pero no se disponía de información.

1.7. Con respecto a los servicios de telecomunicaciones, informática e información, 27 de los 36 PMA que habían comunicado datos globales sobre las TIC también los habían presentado desglosados. Sobre la base de la información disponible, era posible hacer estimaciones fiables sobre el comercio de servicios de informática del Grupo de PMA, que mostraban que el principal exportador de esos servicios en 2017 había sido Bangladesh, seguido de Madagascar -cuyas exportaciones de esos servicios habían crecido con bastante rapidez en los últimos años- y de Uganda, Myanmar y el Senegal. Recientemente Bangladesh había empezado a publicar estadísticas muy detalladas de la balanza de pagos y, aunque esa información aún no se había presentado a los organismos internacionales, se facilitó un desglose detallado del tipo de servicios de informática suministrados

por Bangladesh desde el 1º de julio de 2017 hasta el 30 de junio de 2018. En su mayor parte habían consistido en servicios de procesamiento de datos y servicios de hospedaje, seguidos de la elaboración de servicios personalizados de informática y consultoría, y en mucho menor grado, servicios de instalación, mantenimiento y reparación de equipo informático. La Secretaría agradecía la publicación por Bangladesh de datos sobre las exportaciones e importaciones por región y destino, que mostraba que más de dos tercios de los servicios de informática de Bangladesh se habían prestado a los Estados Unidos y a otros Miembros, como la India.

1.8. Por lo que se refiere a los servicios financieros y de seguros, era considerable el número de PMA que había facilitado datos, lo cual permitía hacer estimaciones relativamente precisas, y también se disponía de algunos datos desglosados. En cuanto a los servicios prestados a las empresas, 35 PMA presentaban datos de la balanza de pagos, pero el desglose era prácticamente inexistente. Por ejemplo, en el caso de los servicios de consultores en administración profesional, 27 de los 35 PMA presentaban datos, pero no se disponía de información sobre la naturaleza de esos servicios. En lo que respecta a los servicios técnicos, los servicios relacionados con el comercio y otros servicios prestados a las empresas, 34 PMA habían comunicado datos de la balanza de pagos. Uno de los problemas señalados a la Secretaría por el personal estadístico de los PMA especializado en servicios era que los métodos de recopilación de datos en curso no estaban diseñados para captar más detalles; a ese respecto, la representante observó que la recopilación de datos en muchos países se basaba en el sistema de notificación de transacciones internacionales (SNTI), un sistema antiguo que debía complementarse con encuestas. El intervalo entre encuestas, si las había, era muy considerable, pero esas encuestas también se podían utilizar para elaborar estimaciones.

1.9. En lo que respecta al suministro por los PMA de otros servicios prestados a las empresas y de servicios profesionales, la mitad de las exportaciones procedían de PMA asiáticos, y Myanmar era el principal exportador, seguido de Bangladesh y Nepal, mientras que muchos PMA de África estaban rezagados. No se disponía de información sobre el destino de las exportaciones de servicios prestados a las empresas y de servicios profesionales en el caso de Myanmar, pero sí en el de Bangladesh. Las exportaciones de otros servicios empresariales y profesionales de Bangladesh estaban muy diversificadas, ya que estaban destinadas tanto a países de la región, como la India y China, como a los Estados Unidos y la Unión Europea.

1.10. En general, era escasa la información sobre las exportaciones bilaterales de servicios de los PMA, ya que era muy difícil determinar la dirección de las exportaciones de esos países. A este respecto, la Secretaría agradecería recibir cualquier información de los PMA sobre el comercio bilateral. La cuestión no se refería únicamente a los PMA, pero los Miembros otorgantes de preferencias y por lo general todos los Miembros tenían dificultades para elaborar estadísticas por origen y destino en la esfera del comercio de servicios. Ese es un problema generalizado que la Secretaría trata de abordar en su labor, pero hay que hacer más.

1.11. La única economía que publicaba regularmente información sobre las importaciones de servicios procedentes de los PMA, que podía utilizarse como contrapartida de las exportaciones de esos países, era la Unión Europea. En 2017, los PMA habían representado el 0,6% de las importaciones de servicios de la UE procedentes de todo el mundo, y el grueso de las importaciones procedentes de PMA africanos. Esas importaciones, por valor de casi 12.000 millones de dólares EE.UU., desde el punto de vista de las exportaciones de los PMA, representaban más del 30% de las exportaciones de servicios de esos países. Lamentablemente, los datos no estaban desglosados por sectores, pero sí por países, y mostraban que Liberia era el principal asociado de la UE; aunque no se disponía de más información, una posible explicación podía ser el registro marítimo de Liberia - el segundo registro de transporte marítimo más importante del mundo - y los pagos relacionados con la concesión del pabellón de Liberia podían registrarse como exportaciones de servicios de ese país.

1.12. Esta era toda la información disponible de los Miembros otorgantes de preferencias en lo que se refería a las importaciones bilaterales procedentes de los PMA. En el caso de los demás Miembros solo se contaba ocasionalmente con pocos datos dispersos, a nivel de los PMA, sobre algún año en particular.

1.13. Bangladesh era el principal exportador de servicios de los PMA y, según tenía conocimiento la Secretaría, el único PMA que elaboraba estadísticas bilaterales sobre el comercio de servicios. Por lo tanto, era posible disponer de algunos datos sobre las exportaciones de servicios por destino, en los modos 1, 2 y 4, que mostraban que Bangladesh exportaba servicios a los países Miembros, tanto en

desarrollo como desarrollados, y la Unión Europea era el principal destino, seguida de los Estados Unidos. En cuanto al tipo de servicios exportados por Bangladesh a la UE, después de los servicios de transporte aéreo, los servicios profesionales y otros servicios prestados a las empresas ocupaban el segundo lugar y representaban el 26,6% del total, y los servicios de informática representaban el 8,1%. En las exportaciones de servicios de Bangladesh a los Estados Unidos, la proporción correspondiente a servicios de informática era casi dos veces superior a la de la Unión Europea, mientras que la de servicios profesionales y otros servicios prestados a las empresas era menor que en el caso de la Unión Europea.

1.14. Los elementos necesarios de una buena estrategia para mejorar las estadísticas sobre el comercio de servicios incluían iniciativas de los organismos nacionales de estadística; recursos financieros para recopilar y compilar estadísticas, porque el diseño y la gestión de las encuestas eran muy costosos; la cooperación entre instituciones nacionales, como los bancos centrales, las oficinas nacionales de estadística y los ministerios de comercio, y la cooperación entre las instituciones internacionales y regionales en apoyo de las iniciativas nacionales, para obtener una asistencia técnica eficaz que respondiera a las necesidades de los países.

1.15. La representante del Senegal dijo que los datos sobre el comercio de servicios eran fundamentales para evaluar ese comercio y las oportunidades de los PMA en esa esfera, y que su falta obstaculizaba el examen de la aplicación de las preferencias otorgadas en virtud de la exención. Ciertos PMA estaban más adelantados en su recopilación de datos, en particular Bangladesh, y la oradora deseaba saber qué lecciones podían extraerse de la experiencia de Bangladesh a ese respecto, e instó a que se prestara asistencia técnica para ayudar a mejorar la recopilación de datos sobre el comercio de servicios. También señaló que la obtención de datos constituía un reto no solo para los PMA sino para todos los Miembros y que era preciso tomar medidas para mejorar la situación.

1.16. La representante de Uganda dijo que la recopilación de datos sobre los servicios era una tarea abrumadora y que, de hecho, había resultado muy difícil para su país. Señaló la dificultad de obtener datos desagregados y de integrar datos procedentes de diversas fuentes de manera que se evitaran las duplicaciones y discrepancias. En efecto, la utilización de distintas fuentes de datos había afectado la exactitud, la frecuencia, la cobertura, la pertinencia y el procesamiento de los datos. En el caso de Uganda, las encuestas de personas y unidades familiares y, en particular, las encuestas sobre la mano de obra en la frontera y la mano de obra en general, eran una fuente importante de datos estadísticos sobre el modo 2. Sin embargo, esas encuestas no eran frecuentes, lo que en sí constituía un problema.

1.17. Las estadísticas bilaterales eran las que planteaban las mayores dificultades, pero eran particularmente indispensables para evaluar la aplicación de las preferencias otorgadas en virtud de la exención. Aunque había tomado nota de que, según la exposición de la Secretaría, se disponía de datos sobre las llegadas de turistas, la oradora señaló que el comercio de servicios abarcaba mucho más que los servicios de turismo. También deseaba saber si se podían extraer enseñanzas útiles de la experiencia de Bangladesh, y también acogería con agrado las opiniones de otros Miembros al respecto.

1.18. Antes de responder a las preguntas formuladas a su delegación, el representante de Bangladesh pidió a la Secretaría más información sobre las razones por las que no se contaba con datos comerciales de los PMA en el sector del transporte ferroviario.

1.19. Pasando a las preguntas sobre la disponibilidad de datos sobre el comercio de servicios en Bangladesh, el representante dijo que, si bien no podía proporcionar instantáneamente un análisis estadístico detallado, podía informar de que, a pesar de su limitada capacidad, Bangladesh siempre había hecho todo lo posible por asegurar la disponibilidad de datos. La coordinación había sido un factor clave del éxito de la difusión de información. La Oficina Nacional de Estadística, que dependía del Ministerio de Planificación, trabajaba en estrecha colaboración con todas las organizaciones pertinentes. El Banco Central (Banco de Bangladesh) también llevaba registros y publicaba datos periódicamente, y el Ministerio de Comercio también participaba. Además, la unidad de coordinación de la Oficina del Primer Ministro promovía siempre la colaboración y el intercambio de datos entre organismos. Las entidades del sector privado también comunicaban datos al Banco Central. En el caso del conjunto de datos presentado por la Secretaría, el formato para la notificación de datos también podría haber facilitado la labor. Señaló que, cuando había una buena coordinación entre los organismos pertinentes y competentes, la disponibilidad de datos no era un problema.

1.20. La representante de Myanmar expresó su agradecimiento a la Secretaría de la OMC por su ardua labor y su profesionalidad y a otras organizaciones internacionales por las exposiciones realizadas en el taller. Subrayó la importancia del taller para los PMA porque, anteriormente, los proveedores de servicios de los PMA habían sido categorizados como no calificados o poco calificados. En vista de que los proveedores de servicios de los PMA eran muy variados y diversos, pidió a los Miembros que notificaran más preferencias en el marco de la exención en favor de los PMA.

1.21. La oradora reconoció que la reunión de datos sobre el comercio de servicios era una tarea difícil para los PMA. Durante la exposición de la Secretaría había observado que no había datos disponibles sobre el destino de las exportaciones de Myanmar de otros servicios prestados a las empresas y que transmitiría el mensaje a la capital para alentar una mayor cooperación. Instó a que se prestara más apoyo para mejorar la recopilación de estadísticas sobre las exportaciones y las importaciones y para obtener información sobre los mercados de destino de las exportaciones de los PMA.

1.22. La oradora alentó a los Miembros a que concedan preferencias que eliminaran los obstáculos al ingreso de los proveedores de los PMA en los mercados, especialmente los de países desarrollados. Era evidente que los consumidores asignaban un alto valor a los proveedores de servicios de los PMA en el sector. Por último, instó a que se intensificara el intercambio de información entre los Miembros para asegurar la realización de los beneficios derivados de las preferencias de exención y de apoyar a los sectores y el comercio de servicios de los PMA.

1.23. El representante del Brasil señaló que, según la exposición de la Secretaría, el Brasil era el mercado de destino del 0,2% de las exportaciones de Bangladesh. Según las estadísticas de la balanza de pagos del Brasil, en 2017-2018 el Brasil había importado menos del 0,1% de los servicios de los PMA. Esas importaciones procedían concretamente de siete PMA, y principalmente de Angola, pero no de Bangladesh; por consiguiente, sería útil explicar la discrepancia con los datos comunicados por la Secretaría. También sería interesante contar con más datos sobre las mejores prácticas y los proyectos de cooperación entre bancos centrales, oficinas de estadística y ministerios que hubieran logrado buenos resultados. Bangladesh había descrito su experiencia, pero convenía examinar otros ejemplos de cómo la cooperación interinstitucional podía ayudar a mejorar la recopilación de datos sobre el comercio de servicios.

1.24. Respondiendo a la pregunta de Bangladesh, una representante de la Secretaría indicó que el desglose de los servicios de transporte solo abarcaba el transporte aéreo, marítimo y por carretera. Los datos se referían a las exportaciones de servicios de transporte por ferrocarril, y no al suministro interno.

1.25. A continuación, la oradora subrayó la gran importancia de la cooperación entre organismos y que era esencial que participaran no solo todas las partes que se ocupaban de producir y compilar datos sino también las que estuvieran interesadas en utilizarlos. Reconoció que los bancos centrales y las oficinas nacionales de estadística tenían sus propias prioridades y, por consiguiente, quienes utilizaran los datos debían indicar las razones por las que los necesitaban. También se trataba de un proceso interno de sensibilización. Según la experiencia de la Secretaría, cuando los ministerios tomaban la iniciativa, los proyectos en última instancia tenían éxito, aunque los ministerios también debían interactuar y coordinarse con otros organismos. La existencia de un comité de estadística, posiblemente encabezado por el ministerio, y la cooperación con el sector privado, que a veces tenía datos en su poder, pero no estaba dispuesto a divulgarlos o publicarlos por cuestiones de confidencialidad, también contribuían a ese objetivo. La capacidad de mantener la confidencialidad de los datos era crucial. Estos eran ejemplos de prácticas óptimas.

1.26. En lo que respecta a la financiación, cabía considerar la proporcionada por donantes. Por ejemplo, como había mencionado la oradora en la reunión del Consejo de octubre de 2018, PARIS21 -una asociación dedicada a elaborar estadísticas sobre el desarrollo en el siglo XXI- trabajaba con las oficinas nacionales de estadística para elaborar planes nacionales de producción de estadísticas en los países en desarrollo. Si los PMA se aseguraban de incluir las estadísticas del comercio de servicios en sus planes nacionales quinquenales de producción de estadísticas, planes que normalmente eran aprobados por el Parlamento, iba a ser más fácil obtener acceso a los fondos de donantes. En el caso de los PMA, los planes serían financiados casi íntegramente por los donantes.

1.27. Destacando la importancia de mejorar la recopilación de datos y el intercambio de experiencias, la oradora señaló que la experiencia de Bangladesh, como principal exportador de servicios entre los PMA, era significativa y ponía de manifiesto la importancia de alentar a todas las partes interesadas a colaborar.

1.28. Por último, la Secretaría sabía que otro importante otorgante de preferencias facilitaría estadísticas más detalladas a nivel bilateral en 2020, aunque no se sabía con cuánto detalle.

1.29. El Presidente propuso que el Consejo tomara nota de las declaraciones formuladas.

1.30. Así quedó acordado.

2 PUNTO B: PARTICIPACIÓN CRECIENTE DE LOS PMA EN EL COMERCIO DE SERVICIOS Y EXPANSIÓN DE SUS EXPORTACIONES DE SERVICIOS MEDIANTE, ENTRE OTRAS COSAS, LAS PREFERENCIAS NOTIFICADAS EN VIRTUD DE LA EXENCIÓN PARA LOS PMA EN LA ESFERA DE LOS SERVICIOS

2.1. El Presidente recordó que, como había dicho al comienzo de la reunión, en relación con el punto B las delegaciones podrían exponer su valoración del uso en la práctica de las preferencias por parte de los proveedores de servicios de los PMA e intercambiar información sobre los éxitos logrados y los problemas que persistían, incluso en relación con los objetivos nacionales de desarrollo de los PMA; describir sus experiencias en cuanto a las medidas de asistencia técnica y para la creación de capacidad destinadas a orientar y capacitar a los proveedores de servicios de los PMA para que pudieran aprovechar las ventajas derivadas de las preferencias disponibles, así como las medidas encaminadas a fomentar la participación de los PMA en el comercio internacional de servicios, o intercambiar opiniones sobre cómo facilitar los beneficios resultantes de la exención, así como de otras medidas encaminadas a fomentar la participación de los PMA en el comercio mundial de servicios.

2.2. La representante de Uganda, hablando en nombre del Grupo de PMA, dio las gracias al Presidente, a la División de Servicios de la OMC y a los Miembros por haber trabajado con el Grupo para organizar y realizar un excelente taller. El Grupo de PMA también dio las gracias al Director General Azevêdo por haber abierto el evento, así como al Embajador Johnson por haber pronunciado tan elocuentemente su declaración en nombre del Coordinador del Grupo de PMA, Embajador Makaila del Chad, que había tenido que viajar fuera de Suiza, y el punto focal, Embajador Aparr, que había debido responder a una situación de urgencia.

2.3. El Grupo de PMA había podido constatar que las reuniones de expertos eran sumamente interesantes, y dio las gracias por la primera de esas reuniones, que había establecido los parámetros en términos bien claros y ofrecido a los Miembros ideas para que reflexionaran. La participación de proveedores de servicios de los PMA había sido de gran utilidad. Estos habían compartido sus experiencias en el desarrollo de sus empresas, el suministro de servicios a nivel nacional y la exportación a sus regiones y al extranjero. El Grupo agradeció, en particular, al CCI y a la Sra. Chilala, del instituto de Formación y Cooperación Técnica de la OMC (IFCT), que habían movilizado recursos para apoyar la participación de proveedores de esos países. Asimismo, expresó su reconocimiento por el hecho de que los PMA participantes hubieran podido superar los obstáculos para obtener visados, ya que otros no habían podido asistir debido a dificultades en ese sentido.

2.4. En el taller se había informado al Grupo de PMA de los éxitos y fracasos de los proveedores de los PMA presentes, que coincidían con los elementos contenidos en la Solicitud Colectiva de los PMA. El Grupo había tomado nota de varias conclusiones sobre, entre otras cosas, la necesidad de disponer de fondos para ayudar a esos proveedores y la función de las instituciones, como el Marco Integrado Mejorado (MIM) a ese respecto; los muy elevados costos de los seguros que debían cubrir algunas empresas de esos países para suministrar servicios; los criterios que debían cumplir para su inclusión en los índices de calidad y varias limitaciones internas y reglamentarias en los mercados de exportación que constituían impedimentos para esos proveedores.

2.5. El Grupo de PMA agradeció a los Miembros notificantes que habían participado en el taller para dar a conocer los resultados obtenidos hasta la fecha en lo referente a las importaciones de servicios procedentes de los PMA y sobre la asistencia que prestaban en relación con la oferta. También dio

las gracias a las organizaciones internacionales que habían intervenido y les instó a seguir adelante con varios programas, como se indica a continuación.

2.6. Primero, el CCI debía seguir elaborando sus síntesis sobre los servicios para los PMA y contratar a consultores de esos países para obtener de ellos información sobre los sectores de servicios, los mercados de exportación, las exportaciones de servicios y los obstáculos o dificultades observados y para documentar los buenos resultados. Esa información podía luego enviarse al ITC para que la incluyera en una base de datos en beneficio de los PMA, que les ayudara a hacer un seguimiento de los progresos logrados.

2.7. Segundo, la UNCTAD debía continuar y mejorar sus análisis de las políticas de servicios de los PMA y preparar uno para cada uno de ellos. Además, la UNCTAD debía asegurarse de que al menos una de sus reuniones de expertos multianuales se dedicara a las cuestiones relacionadas con los PMA en la esfera de los servicios, asegurándose de que participaran proveedores de servicios y responsables de la formulación de políticas de esos países.

2.8. Tercero, el Grupo de PMA pidió a la Secretaría de la OMC que siguiera preparando y actualizando los perfiles de los PMA, sumamente útiles y muy apreciados, con información sobre las exportaciones de servicios, las importaciones, la participación en el PIB y los modos de suministro. En futuras actualizaciones debía añadirse más información y datos sobre los mercados de destino. Para mayor claridad, la oradora explicó que el Grupo había solicitado esa información para el taller y para su propio uso; estaba complacida de que la Secretaría la hubiera facilitado y de nuevo le dio las gracias por su excelente labor.

2.9. El Grupo de PMA agradeció a todos los Miembros que habían notificado sus preferencias en el marco de la exención y exhortó una vez más a los que aún no lo hubieran hecho a que las notificaran. Al pasar revista a la trayectoria del Grupo de PMA y a la valoración de las notificaciones que el Grupo había realizado últimamente con los Miembros, el Grupo deseaba expresar su agradecimiento a Australia, el primer Miembro en presentar una notificación en respuesta a la Solicitud Colectiva de los PMA con un formato que era comprensible y abarcaba muchos sectores de interés. Ello había dado lugar a varias otras notificaciones con un formato similar. El Grupo de PMA pidió a los Miembros que aclararan el concepto de preferencia.

2.10. El Grupo de PMA también agradeció a los Miembros por ofrecer preferencias en relación con el acceso a los mercados y el trato nacional en el modo 4. Los obstáculos que seguían afrontando los proveedores de servicios de los PMA se habían mencionado en las observaciones formuladas por el Embajador Kokou y por algunos de los proveedores de los PMA que habían hecho uso de la palabra en el taller. En particular, el Grupo felicitó a la India por haber abarcado elementos de la Solicitud Colectiva en el acceso a los mercados, pero también por la exención del pago de derechos de visado, la introducción de contingentes preferenciales para los PMA, las actividades de asistencia técnica y para la creación de capacidad, así como por el dato de que las exportaciones de los PMA a la India efectivamente se habían duplicado como resultado de las preferencias de la India.

2.11. El Grupo de PMA también dio las gracias a Turquía por haber eximido a algunas categorías de sus proveedores del requisito de solicitar permisos de trabajo y a China por haber establecido la condición de destino preferido para ayudar a promover el turismo en los PMA. En particular, había tomado nota de la nueva medida adoptada por las delegaciones de esos países para dar a conocer las cifras disponibles y subrayó que ello demostraba que los Miembros podían compartir datos relativos a las preferencias que hubieran notificado. El Grupo agradecería que esa información se transmitiera siempre a la Secretaría de la OMC.

2.12. El Grupo de PMA pidió a los Miembros que consideraran la posibilidad de redoblar esfuerzos para reducir y eliminar los obstáculos reglamentarios y de procedimiento y las limitaciones impuestas a los proveedores de los PMA para que estos pudieran responder a la demanda de los consumidores en sus mercados. Consideraba que el fortalecimiento de la oferta era indispensable para ayudar a los PMA a adoptar un enfoque global para impulsar el sector de los servicios y el comercio de servicios y mejorar sus economías.

2.13. El Grupo de PMA esperaba que en el futuro pudieran organizarse de nuevo actividades como el taller y que la OMC asignara fondos suficientes para que los proveedores de servicios de los PMA pudieran seguir examinando e intercambiando sus experiencias y opiniones. El Grupo también pidió

a los Miembros notificantes que dispusieran lo necesario para que también participaran algunos de sus consumidores de servicios de PMA. En particular, agradeció al CBI de los Países Bajos sus muy útiles observaciones sobre el mercado de la UE y esperaba que se hicieran más aportes como ese en el futuro.

2.14. El Grupo de PMA señaló que la sensibilización y orientación de los proveedores de los PMA, así como de los consumidores de los Miembros notificantes, contribuirían en gran medida a comunicar el mensaje en el que se basaba del mecanismo de la exención y los objetivos de mejorar y promover la participación de los PMA en el comercio de servicios. El Grupo había tomado nota de lo dicho por Australia, el Japón y la India sobre las actividades que llevaban a cabo a ese respecto y las aplaude. El Grupo instó a los demás Miembros a que hicieran lo mismo y facilitaran esa información. El Grupo en Ginebra había preparado una iniciativa sobre la exención que los PMA habían enviado a sus capitales para divulgar información sobre las preferencias otorgadas en el marco de la exención.

2.15. La representante del Senegal dijo que su delegación se adhería a la declaración formulada por Uganda en nombre del Grupo de PMA. El Senegal siempre había considerado que, si bien la reglamentación era necesaria para la protección de los consumidores y el logro de otros objetivos de política pública, también podía constituir un obstáculo al acceso a los mercados para los proveedores extranjeros, especialmente los de los PMA. Por ello, la puesta en práctica de la exención en la esfera de los servicios tenía importancia fundamental para el Senegal, ya que su finalidad era aprovechar plenamente las preferencias otorgadas por los Miembros notificantes, a quienes el Senegal expresaba su más profundo agradecimiento.

2.16. La oradora dijo que la Ministra de Comercio del Senegal, Excma. Sra. Aminata Assome Diatta, había tenido la intención de viajar a Ginebra para asistir a la sesión específica, pero sus compromisos le habían impedido hacerlo. No obstante, deseaba subrayar la especial importancia que la Ministra asignaba al evento y al examen de la aplicación de las preferencias en el marco de la exención.

2.17. En junio de 2014, el Senegal había identificado cuatro sectores prioritarios con un potencial real de exportación, a saber, los servicios de salud, los servicios de procesamiento de TI, los servicios de producción de películas cinematográficas y los servicios de producción de cintas de vídeo. Para poder analizar exhaustivamente las preferencias otorgadas en virtud de la exención, en enero de 2017 el Senegal había recibido apoyo de la Secretaría de la OMC para organizar una actividad nacional de asistencia técnica sobre la cuestión.

2.18. Un grupo de trabajo dedicado al análisis de las preferencias otorgadas en virtud de la exención pronto daría a conocer sus conclusiones, que el Senegal haría distribuir a los Miembros y, en particular, a los Miembros otorgantes de preferencias. Los resultados preliminares del grupo de trabajo indicaban que había habido mejoras significativas para los PMA, pero que era preciso tener mejor en cuenta las expectativas de esos países según la Solicitud Colectiva, sobre todo en relación con las preferencias horizontales.

2.19. El Senegal recordó que los PMA tenían la expectativa de que se eliminaran todas las restricciones en materia de acceso a los mercados y trato nacional, incluidos los requisitos de residencia impuestos a los profesionales de los PMA; se eliminaran todo tipo de restricciones relativas al reconocimiento de los títulos de aptitud profesional y la acreditación de establecimientos comerciales de los PMA y se eliminaran determinadas categorías de medidas relativas a visados, permisos de trabajo y de residencia, especialmente las que requerían garantías financieras como condición previa para solicitar visados o permisos de trabajo.

2.20. Además de las limitaciones reglamentarias que aumentaban considerablemente el costo de las actividades comerciales para los proveedores de servicios de los PMA, se planteaba una serie de dificultades adicionales relacionadas con la capacidad de oferta de los proveedores que, con frecuencia, menoscababan la competitividad internacional de los PMA y limitaban sus posibilidades comerciales. Si bien el Senegal reconocía que el comercio de servicios tenía un gran potencial, su desarrollo se veía obstaculizado por un cierto número de limitaciones, principalmente la falta de conocimientos sobre la importancia real de los diferentes subsectores de servicios, los mercados de exportación, los distintos participantes o las oportunidades de inversión. Esos eran los tipos de limitaciones que el Senegal se proponía abordar mediante una estrategia nacional para el desarrollo de las exportaciones de servicios, que se estaba ultimando en ese momento. Esa estrategia se

basaba -y tenía por objeto complementarla- en la labor realizada a nivel nacional en la esfera de los servicios, como los estudios de diagnóstico sobre la integración comercial (EDIC) realizados en el contexto del Marco Integrado Mejorado (MIM) en octubre de 2013, el análisis económico de los servicios -para el que el Senegal había recibido apoyo de la Unión Europea y a los que deseaba expresar su gratitud- y el estudio sobre los servicios de contratación externa de procesos empresariales, sobre cuya base se había elaborado y validado una estrategia ese año.

2.21. La puesta en práctica de la exención para los PMA debía ir acompañada de la aplicación de estrategias encaminadas a fortalecer la capacidad nacional de suministro de servicios. El Senegal estaba convencido de que el aumento de la participación de los PMA en el comercio de servicios debía considerarse un instrumento de política de desarrollo, como medio de salvar las diferencias de infraestructura entre los países desarrollados y los países de ingresos bajos.

2.22. A ese respecto, la oradora recordó que en la Decisión Ministerial de Bali se subrayaba la necesidad de mejorar la asistencia técnica y para la creación de capacidad a fin de ayudar a los PMA a beneficiarse de la aplicación de la exención. También pidió que se prestara especial atención a la prestación de una asistencia técnica específica y coordinada para fortalecer la capacidad de los PMA de suministrar servicios a nivel nacional y de exportarlos, haciendo un uso óptimo de los canales de ayuda existentes, como el MIM y la labor de asistencia técnica y creación de capacidad de las instituciones internacionales pertinentes.

2.23. La oradora concluyó señalando que el grupo de trabajo antes mencionado seguiría trabajando en proyectos específicos de asistencia técnica sobre la base de las oportunidades y limitaciones que se habían señalado en las consultas con los exportadores de servicios. Una vez finalizada esa labor, el Senegal informaría a los Miembros de los resultados, y esperaba poder seguir contando con su apoyo y, en particular, con el de sus asociados técnicos y financieros.

2.24. La representante de Malí dio las gracias a China, que había facilitado la asistencia de los delegados de Malí a las reuniones, así como a Francia, los Países Bajos y todos los Miembros que habían acogido a pasantes y estudiantes oriundos de ese país y a los Miembros que habían ayudado a formar a nacionales malienses.

2.25. Malí se enfrentaba a una serie de problemas. Una proporción considerable de su territorio estaba bajo la ocupación de los yihadistas, lo cual había generado tensiones en el país. Según el UNICEF, 920 escuelas habían cerrado a causa del movimiento yihadista, y la semana anterior había habido otros dos casos. Se habían clausurado escuelas, se había secuestrado a docentes y se habían quemado libros y cuadernos; todo ello obstaculizaba el desarrollo.

2.26. También se planteaba un problema con respecto al turismo, como se había subrayado en el taller el día anterior. Los jóvenes dogones o de Tombuctú que eran guías de turismo se veían forzados a unirse al movimiento yihadista o se adherían porque sus familias se veían amenazadas. La parte septentrional del país sencillamente carecía de servicios públicos, como también el sur, y no había servicios de enseñanza ni de salud. En consecuencia, el número de desplazados internos era extremadamente elevado; Bamako había tenido que acoger a muchas personas, y la oradora dio las gracias a Burkina Faso, el Níger y otros países vecinos que habían acogido a refugiados.

2.27. Malí era un país sin litoral de más de 1,2 millones de km², que carecía de servicios de transporte para la exportación. Exportaba servicios de informática, pero los costos de producción eran muy elevados porque, siendo un país sin litoral, la electricidad y los servicios de fibra óptica eran muy costosos, lo cual limitaba la competitividad de sus proveedores. Era alentador saber que Myanmar y Bangladesh habían logrado buenos resultados en la exportación de servicios informáticos, pero lamentablemente Malí no era un exportador de servicios debido a sus limitaciones.

2.28. Se planteaba un problema adicional. Para asistir al taller que había tenido lugar el día anterior, su colega, la Sra. Cissé, solo había recibido su visado el día anterior a la visita. Aunque se contara con la financiación necesaria para asistir a los talleres, la exención no tenía ninguna utilidad práctica si no se expedían los visados. No reclamaba visados gratuitos: si alguien podía pagar su billete de avión, bien podía pagar 100 dólares EE.UU. o EUR 100 por el visado. El problema era que los visados simplemente no se emitían; incluso cuando algún funcionario debía asistir a una reunión oficial de la OMC, era difícil obtenerlos. La exención era importante, pero no parecía tener ningún efecto sobre el terreno, y era esencial asegurarse de que lo tuviera. Uno de los directores nacionales de Malí no

había podido asistir a una reunión en la que debía participar, lo cual era ofensivo y humillante. Estas eran cuestiones de fondo.

2.29. El representante de Malawi se asoció a las declaraciones de Uganda, el Senegal y Malí sobre los problemas relacionados con la obtención de visados, que también se aplicaban a Malawi y que colocaban a los proveedores de los PMA en una situación de desventaja competitiva. En el taller, su delegación se había enterado de que eran muchos los países y organizaciones que ofrecían talleres de creación de capacidad para ayudar a los PMA a recopilar datos sobre los servicios, y el orador pidió a la Secretaría más información sobre la forma en que los PMA podrían tener acceso a esas iniciativas.

2.30. El representante de Vanuatu deseaba comunicar información obtenida recientemente sobre la forma en que el país se beneficiaba de la exención y destacar algunos aspectos que, a su juicio, justificaban redoblar esfuerzos.

2.31. El sector del turismo ocupaba un lugar clave en la estrategia nacional para el desarrollo de Vanuatu. En 2017, aproximadamente el 65% de las exportaciones de Vanuatu se habían realizado en el sector del turismo, lo que ponía de relieve su importancia económica. En lo que se refería a apoyar y analizar la solidez del sector, ciertas cuestiones, como los derechos de tránsito y la condición de destino preferido, podían ayudar a los proveedores nacionales de servicios de Vanuatu a aumentar su participación en las exportaciones mundiales de servicios y a mejorar sus resultados. A ese respecto, el orador dio las gracias a China por la preferencia que había otorgado. Otros sectores de servicios importantes para Vanuatu, según los datos de la OMC, eran el transporte, las TIC, la enseñanza y los servicios financieros.

2.32. Por último, el orador subrayó la importancia de que los Miembros presentaran puntualmente y con exactitud sus notificaciones en virtud de la exención, para lograr que se eliminaran los obstáculos indicados por los proveedores de los PMA. Ello facilitaría el acceso a los mercados y permitiría a los PMA aprovechar plenamente los beneficios obtenidos en el marco de la exención. Como se indica en el Informe sobre el Comercio Mundial 2019, el sector de los servicios había pasado a ser un componente fundamental del comercio internacional. A fin de comprender mejor la importancia y el impacto de ese fenómeno, era esencial que se recopilaran, difundieran y analizaran datos e información en cantidad suficiente para lograr que se aprovechara plenamente el potencial del sector de lograr resultados en materia de desarrollo.

2.33. La representante de Panamá dijo que su delegación comprendía y conocía las asimetrías que afectaban a los PMA. Tras un amplio análisis de su legislación sectorial, teniendo en cuenta precisamente los sectores en que el trato preferencial revestía interés para los PMA, en 2017 Panamá había presentado su notificación de preferencias en el marco de la exención, en la que había ofrecido un trato preferencial efectivo en favor de los servicios y los proveedores de servicios de esos países.

2.34. Panamá había otorgado preferencias más amplias que los compromisos consignados en el marco del AGCS y de su régimen aplicado, con el objetivo de reforzar la oferta de exportación de servicios de los PMA. Las preferencias de Panamá se referían a servicios informáticos y servicios conexos; servicios de alquiler o arrendamiento sin operador; otros servicios prestados a las empresas, en particular servicios de colocación y suministro de personal, mantenimiento y reparación de equipo de transporte por ferrocarril, servicios de limpieza de edificios, servicios fotográficos, servicios de empaquetado y servicios editoriales y de imprenta (excepto la impresión para la prensa nacional); servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes; servicios de esparcimiento, culturales y deportivos; servicios de transporte por ferrocarril y servicios auxiliares relacionados con todos los medios de transporte.

2.35. La delegación de Panamá opinaba que la concesión de esas preferencias había contribuido a mejorar las exportaciones de los PMA, así como a aumentar su diversificación económica y estimular un cambio estructural. Dichas preferencias se habían otorgado en sectores que los PMA habían indicado que les interesaban.

2.36. Panamá comprendía que tal vez fuera necesario adoptar medidas para que los PMA pudieran beneficiarse de las preferencias notificadas a fin de que estas generaran beneficios reales. Había que divulgar más información de las preferencias notificadas y permitir que los proveedores de servicios estuvieran más familiarizados con las oportunidades de acceso a los mercados disponibles. Su

delegación opinaba que era necesario seguir determinando los sectores de servicios en los que los proveedores de los PMA tuvieran una ventaja comparativa a fin de mejorar su capacidad de oferta, así como abordar otras cuestiones, como la reforma de los marcos reglamentarios de los PMA para reducir los obstáculos existentes.

2.37. Panamá se enorgullecía de colaborar con los PMA y les exhortó a hacer uso de las preferencias en virtud de la exención como medio de crear oportunidades comerciales significativas.

2.38. La representante de Zambia se sumó a los oradores que le habían precedido para apoyar la declaración del Embajador del Togo, en nombre del Embajador de Uganda, pronunciada al inaugurarse el taller. En esa ocasión se había repasado el camino que había conducido al Grupo de PMA al CCD en sesión específica.

2.39. El comercio de servicios se había convertido en un nuevo frente para promover un crecimiento y un desarrollo sostenibles en los países en desarrollo y en el elemento más dinámico del comercio internacional, ya que estaba creciendo más rápidamente que el comercio de mercancías. El sector representaba dos tercios de la producción mundial y algo menos de la mitad del empleo mundial.

2.40. Los PMA participaban activamente en ese comercio. Ello era importante para promover la diversificación económica, el empleo y el desarrollo industrial de Zambia. Los servicios habían crecido como porcentaje del PIB, y la participación de Zambia en los servicios era del 64%. El sector contribuía de manera decisiva a la producción y el comercio de todos los productos, desempeñando un papel determinante en las cadenas de valor mundiales. Por esta razón, era indispensable aumentar su eficiencia para catalizar el crecimiento de otros sectores, lo cual contribuiría al desarrollo económico.

2.41. El AGCS establecía las normas jurídicas fundamentales para el comercio internacional de servicios, que permitían a los Miembros de la OMC abrir sus mercados a la competencia extranjera de manera flexible, en la medida que desearan. Zambia participaba activamente en las negociaciones sobre el comercio de servicios en el marco de la Zona de Libre Comercio Continental Africana (AfCFTA), la Comunidad de Desarrollo de África Meridional (SADC), el Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA) y la Zona Tripartita de Libre Comercio en el contexto de sus iniciativas para ampliar sus mercados e incrementar los beneficios de la integración regional.

2.42. En la Política Comercial Nacional y la Estrategia Nacional de Exportaciones de Zambia de 2018 se ponía de relieve la importancia del comercio de servicios y se indicaba que el apoyo al desarrollo de "exportaciones de servicios, en particular en el sector del turismo, así como en otros sectores potenciales" era un objetivo de política, junto con el desarrollo de un sector nacional de servicios dinámico y un entorno normativo propicio para fomentar nuevas inversiones.

2.43. El sector de los servicios era muy importante para la economía de Zambia. Los datos disponibles de la OMC mostraban que las exportaciones de servicios de turismo ocupaban el primer lugar entre sus exportaciones de servicios a la UE (45,8%), seguidas de las de servicios de distribución (30,2%), servicios financieros (10,6%), servicios de telecomunicaciones, de informática y audiovisuales (5%), y de exportaciones adicionales de servicios de transporte, de esparcimiento y culturales, de enseñanza, de salud, otros servicios prestados a las empresas y profesionales.

2.44. Zambia también reconocía los problemas que planteaba la obtención de datos y pidió más apoyo para ampliar la sólida labor realizada por la Secretaría de la OMC, desarrollar sus estadísticas de exportación e importación y obtener más información sobre sus mercados de destino de las exportaciones. Asimismo, señaló que sus exportaciones se realizaban en todos los modos de suministro, pero sobre todo en el modo 1 (48,3%), seguido del modo 2 (45,8%), el modo 3 (5%) y el modo 4 (0,9%).

2.45. Gracias a las reformas emprendidas en los últimos años se había registrado aumento de las entradas de IED y una tasa de crecimiento significativo en el sector de los servicios que ahora contribuía en buena medida a la creación de empleos y a la generación de ingresos. También era un importante insumo para la producción y exportación de bienes y servicios. El crecimiento había sido impulsado por la apertura de la economía y las entradas de IED.

2.46. El sector había mostrado su potencial para promover un crecimiento económico sostenible a pesar de que, en ese momento, Zambia era un importador neto de servicios. En 2013, las importaciones de servicios habían ascendido a 1.460 millones de dólares EE.UU., frente a 585 millones de dólares EE.UU. en ingresos de exportación. El comercio de servicios había crecido lentamente y los datos disponibles indicaban que en las importaciones de servicios de Zambia predominaban los servicios de transporte, los servicios relacionados con los viajes y los servicios prestados a las empresas.

2.47. La exención para los PMA podía ofrecer un instrumento complementario, incluso en el contexto inmediato de la integración regional, a saber, en los casos en que los Miembros estuvieran dispuestos a conceder solo preferencias limitadas a los exportadores débiles, pero no a todos los asociados en los ACR; cuando hubiera dudas o inseguridad acerca de si una medida de facilitación funcionaría y no causaría un daño, de manera que hubiera flexibilidad para retirar una preferencia en el marco de la exención, o cuando la aplicación de medidas regionales dependiera de actividades de cooperación que pudieran haberse retrasado, de modo que una medida unilateral en el marco de la exención pudiera ser una forma útil de hacer progresos en el interin.

2.48. El caso de Zambia demostraba que la integración regional de los servicios era en muchos casos la vía más prometedora hacia un proceso de integración y liberalización progresivas, entre otras cosas porque podía facilitar e integrar la coordinación y la cooperación en materia de reglamentación.

2.49. Por lo tanto, Zambia había hecho bien en adoptar una doble estrategia: había promovido con energía el programa regional y mientras mantenía claramente en su mira la exención como instrumento importante a su disposición. Cuando se formularan y presentaran peticiones específicas a los interlocutores comerciales, la exención siempre debía considerarse una opción complementaria o alternativa a los instrumentos de integración regional que en muchos casos eran más contundentes e intensivos.

2.50. Habida cuenta de que la puesta en práctica de la exención para los PMA era un punto permanente del orden del día del Consejo, Zambia expresó su agradecimiento a los países asociados que cooperaban con ella por su apoyo de larga data a sus esfuerzos de desarrollo, promoviendo el comercio de servicios como medio de desarrollo económico. Zambia exhortó a los Miembros de la OMC a que emprendieran actividades de creación de capacidad para que los proveedores de los PMA pudieran beneficiarse del trato preferencial notificado en virtud de la exención.

2.51. Zambia es un "país sin litoral lleno de oportunidades" en la esfera de los servicios y las exportaciones de servicios. El auge del sector de la minería había creado oportunidades en el sector de servicios, entre ellas la de exportar servicios directos en los cuatro modos de suministro.

2.52. Los problemas con que se enfrentaba Zambia en el contexto del acceso a los mercados de exportación eran comunes a muchos PMA. Hasta la fecha, la mayor parte de esos problemas no habían sido abordados por los Miembros de la OMC en sus respuestas a la exención, debido principalmente a que la mayoría de los interlocutores comerciales, incluidos los exportadores de servicios, no habían respondido a la petición de que se ofrecieran programas de preferencias para los servicios y los proveedores de servicios de los PMA.

2.53. Si bien se esperaba que otorgaran preferencias principalmente los países desarrollados Miembros y los países en desarrollo Miembros que estuvieran en condiciones de hacerlo, podía ser útil que todos los Miembros de la OMC, incluidos los propios PMA, consideraran y otorgaran preferencias unilaterales a los países menos adelantados. Esto se aplicaba incluso en el contexto de la integración regional progresiva, como en el caso de Zambia, que participaba en al menos cuatro procesos regionales que abarcaban los servicios (SADC, COMESA, el Proceso Tripartito y AfCFTA).

2.54. Zambia alentó a los Miembros a añadir más preferencias eliminando los obstáculos reglamentarios y de procedimiento para los proveedores zambianos que entraran en los mercados de los países desarrollados. También hizo hincapié en la necesidad de reconocer los títulos de aptitud de profesionales que fueran competitivos. Los consumidores de otros mercados atribuían un alto valor a los proveedores de servicios de Zambia. Algunos de los obstáculos reglamentarios y de procedimiento se indicaban en las secciones B y C de la Solicitud Colectiva de los PMA, a las que

Zambia había contribuido. Los costos y las demoras para obtener visados y los obstáculos para obtener permisos de trabajo y otras licencias para suministrar servicios debían reducirse para todos los PMA.

2.55. Zambia alentó a todos los Miembros a informarse y a intercambiar datos a fin de que los PMA pudieran beneficiarse de las preferencias otorgadas en virtud de la exención y de la creación de apoyo de la oferta a los sectores de servicios y al comercio. Reconocía la necesidad de aumentar la competencia y establecer una sólida base reglamentaria de reformas internas de los servicios con miras a poner en práctica la exención.

2.56. Para promover el programa de servicios, era esencial aumentar la sensibilización, a nivel de las empresas y del Gobierno, acerca de los factores que repercutían en la competitividad local y la forma de influir en ellos. Era necesario comprender mejor las diferencias y las relaciones fundamentales entre las mercancías y el comercio de servicios, así como las necesidades específicas de las pymes que prestaban servicios para obtener mejores resultados en los mercados internacionales.

2.57. La participación de los PMA en las exportaciones mundiales de servicios seguía siendo solo del 0,5%. Para mejorar la integración en la economía mundial era necesario adoptar medidas no solo con respecto a la demanda, en forma de preferencias en el mercado, sino también de medidas internas en relación con la oferta.

2.58. El representante del Brasil recordó que en 2017 su delegación había notificado 25 preferencias para los PMA en el marco de la exención. Destacó la importancia de la cooperación técnica, la creación de capacidad y la formación como instrumentos indirectos para crear un entorno empresarial propicio al desarrollo y la promoción de las exportaciones de servicios de esos países.

2.59. El representante proporcionó información sobre la experiencia del Brasil en lo que se refería a la creación de capacidad y el fortalecimiento institucional en los países en desarrollo, en particular los PMA. Los datos disponibles del informe de 2014-2016 sobre el Organismo Brasileño de Cooperación para el Desarrollo Internacional mostraban que el Brasil había gastado 200 millones de dólares EE.UU. por año en cooperación técnica bilateral Sur-Sur (excluida la cooperación multilateral) principalmente en servicios de salud, servicios relacionados con el medio ambiente, servicios agrícolas (incluidos los proyectos de los "Cuatro del Algodón") y servicios de enseñanza. Con respecto a la educación, el Brasil había otorgado más de 5.000 becas de posgrado, maestría y doctorado en, entre otras esferas, tecnología de la información, salud, enfermedades tropicales, agricultura y servicios medioambientales. Los seis principales beneficiarios habían sido PMA: Mozambique, Guinea-Bissau, Angola, Benin, la República Democrática del Congo y Haití.

2.60. Refiriéndose a las observaciones de la representante del Senegal sobre una de las principales dificultades con que se enfrentaban los PMA para aprovechar las preferencias otorgadas en el marco de la exención -la falta de información o de acceso a oportunidades de inversión- el orador alentó a los PMA a participar en la iniciativa relativa a la Declaración Conjunta sobre la Facilitación de las Inversiones para el Desarrollo, cuyo principal objetivo era precisamente abordar, en un marco jurídico de la OMC que se estableciera en el futuro, ese tipo de problemas. En su sistema nacional para facilitar la inversión extranjera, el Brasil había creado una ventanilla única electrónica y el cargo de ombudsman, que eran instrumentos útiles para ayudar a las pymes a acceder al mercado brasileño. A ese respecto, el Brasil había concluido ya 16 acuerdos de facilitación de las inversiones con países en desarrollo de África, Asia y América Latina.

2.61. El representante de China agradeció especialmente a los PMA que habían compartido sus experiencias y explicado los desafíos con que se enfrentan para desarrollar sus sectores de exportación de servicios. China también dio las gracias a la Secretaría de la OMC por el éxito del taller, una reunión muy informativa y útil que había proporcionado buenas orientaciones para mejorar y seguir aplicando la exención.

2.62. China había participado activamente en la exención y había contribuido a ella. En los últimos años había adoptado medidas concretas para cumplir los compromisos contraídos por el Presidente Xi Jinping en la Cumbre de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible de 2015, que incluían una mayor liberalización de los sectores de servicios y el fortalecimiento de las actividades de creación de capacidad en beneficio de los PMA.

2.63. De la exposición del representante de la Secretaría en el taller se desprendía que el turismo y los servicios conexos tenían máxima importancia para los PMA. Por consiguiente, China se referiría en primer lugar a ese sector.

2.64. El turismo era un sector de servicios en el que muchos PMA tenían una ventaja competitiva y un fuerte interés en exportar. Como parte de las preferencias que había notificado en virtud de la exención, China permitiría a más PMA Miembros interesados en obtener la condición de destino autorizado y ampliaría su asistencia a los PMA en lo que respecta a la construcción de infraestructuras esenciales para los servicios de turismo. Esas infraestructuras incluían hoteles, zonas panorámicas, carreteras, vías férreas, puertos y redes de telecomunicaciones. Para cumplir esos compromisos, China había realizado esfuerzos constantes, como demostraban los ejemplos siguientes.

2.65. En años anteriores, China había prestado una asistencia sustancial para la construcción de aeropuertos en muchos PMA, entre ellos Nepal, Sierra Leona y Liberia, así como para la construcción de carreteras y puentes en muchos PMA, entre ellos Camboya, Myanmar, Etiopía y el Níger.

2.66. China se había convertido en la mayor fuente de turistas extranjeros en los PMA y el régimen de destino autorizado había desempeñado un papel importante en la promoción del turismo en varios de esos países. El régimen establecía marcos bilaterales de cooperación en materia de visados de turismo en grupo y facilitaba a las agencias de turismo la organización de viajes en grupo a los países y regiones beneficiarios. Desde 2011 se habían añadido 20 países o regiones a la lista, de los cuales 7 eran PMA. En total, 35 PMA habían adquirido la condición de destino autorizado.

2.67. En los últimos años el número de turistas chinos en los PMA había aumentado rápidamente. A falta de datos exhaustivos, China deseaba mencionar un ejemplo concreto. Según las estadísticas de Camboya, en el primer semestre de 2019, 1,2 millones de turistas chinos habían visitado ese país, o sea tres veces más que en 2016. Más de un tercio del total de turistas extranjeros que habían visitado Camboya provenían de China, y Camboya había ocupado el octavo lugar entre los "destinos turísticos más favorables" para los turistas chinos.

2.68. Como habían señalado muchos Miembros, la propia exención para los PMA en la esfera de los servicios no funcionaba automáticamente y aún quedaba mucho por hacer, además del simple suministro de acceso a los mercados, para que los PMA obtuvieran beneficios reales. Tal era también el caso del ejemplo dado. Varios otros factores importantes habían contribuido al rápido incremento del número de turistas chinos que habían visitado Camboya.

2.69. En primer lugar, como resultado del acelerado desarrollo económico, el turismo hacia el extranjero se había incrementado rápidamente en los últimos años. El número total de turistas chinos y de viajes al extranjero había llegado a 149,7 millones, lo que representaba un aumento del 130% con respecto a 2011, y la creciente demanda había brindado grandes oportunidades a todos los Miembros, incluidos los PMA.

2.70. En segundo lugar, China y Camboya habían colaborado estrechamente en el marco de la iniciativa "Un Cinturón, una Ruta" y otros mecanismos y habían hecho contribuciones notables a la infraestructura de Camboya, incluida la relacionada con el turismo. China había ayudado a Camboya a finalizar el proyecto de la autopista N° 6 en junio de 2018, reduciendo la duración del viaje de Phnom Penh a Siam Reap, un destino turístico famoso en Camboya, de 8 horas a solo 4 horas. Ello había facilitado enormemente el viaje entre las dos ciudades.

2.71. En tercer lugar, las iniciativas de Camboya para promover su mercado turístico habían sido admirables. El Gobierno camboyano había comenzado a expedir para turistas chinos visados electrónicos y visados de llegada en 2014. También había hecho progresos notables para mejorar el entorno del turismo y la seguridad, facilitando así el rápido crecimiento del sector turístico.

2.72. China siempre sería un amigo de confianza para otros países en desarrollo, en particular los PMA, y estaba dispuesta a compartir con otros Miembros las oportunidades que le brindaba su desarrollo. El caso del turismo en Camboya era solo un ejemplo, y China estaba dispuesta a seguir trabajando con los PMA para ayudarlos a crear una industria de servicios más sólida e inclusiva en el futuro.

2.73. Pasando a los datos sobre asistencia técnica y creación de capacidad, el representante señaló, en primer lugar, que, con el fin de robustecer el desarrollo de los recursos humanos y la cooperación, China había organizado, desde 2015, casi 160 actividades de asistencia técnica relativas al comercio de servicios, centradas en esferas como el turismo, la gestión de hoteles, los servicios de distribución y la protección de la propiedad intelectual, y 4.400 funcionarios y técnicos de países en desarrollo, principalmente PMA, se habían beneficiado de esos programas.

2.74. En segundo lugar, China había colaborado con varias organizaciones internacionales para prestar asistencia en el marco de su Fondo de Asistencia para la Cooperación Sur-Sur. Había trabajado con la OMC en varios programas: por ejemplo, en un estudio sobre la facilitación de las inversiones multilaterales y sobre la mejora del acceso a las estadísticas sobre comercio y acceso a los mercados. También había colaborado con la Organización de Aviación Civil Internacional en la ejecución de programas de formación para altos funcionarios de la aviación civil de países en desarrollo Miembros. Esos programas habían contribuido de manera positiva a mejorar las ventajas competitivas de los beneficiarios en el comercio de servicios.

2.75. China subrayó que estaba dispuesta a seguir contribuyendo activamente a la aplicación efectiva de la exención. Alentó a los Miembros a que intercambiaran sus mejores prácticas al respecto, con miras a proporcionar a los PMA un apoyo más eficaz para que pudieran seguir participando en el comercio mundial de servicios y beneficiarse de él.

2.76. La representante de Tailandia recordó que su país era uno de los 24 Miembros que habían notificado preferencias a favor de los PMA en el marco de la exención. Esas preferencias, notificadas el 17 de febrero de 2016, otorgaban a los proveedores de servicios de los PMA un mayor acceso al mercado tailandés en seis sectores, a saber, servicios de camping y sitios de acampada, parques temáticos y parques de atracciones, servicios de enseñanza de idiomas, servicios de centros de vacaciones y hogares de vacaciones, servicios de agencias marítimas y servicios de manipulación de la carga objeto de transporte marítimo.

2.77. Tailandia había publicado en el sitio web de su Departamento de Negociaciones Comerciales (www.dtn.go.th) información sobre el trato preferencial resultante de su notificación relativa a la exención, a fin de familiarizar a las partes interesadas pertinentes y alentarlas a aprovechar las oportunidades de mercado disponibles.

2.78. Para dar una idea más clara de la puesta en práctica de las preferencias de Tailandia, la representante facilitó la información que consta a continuación. En primer lugar, con respecto a la utilización de las preferencias previstas en la exención, a falta de datos estadísticos a nivel de los subsectores pertinentes, Tailandia había utilizado la base de datos sobre las actividades económicas del Departamento de Desarrollo Empresarial, medidas según la Clasificación Industrial Uniforme de Tailandia (TSIC). Los datos mostraban que las exportaciones de servicios de los PMA a Tailandia en el modo 3 procedían de Nepal, Camboya, Uganda y Malí (servicios de enseñanza de idiomas), que representaban un valor de inversión de 86.700 dólares EE.UU.; de Nepal y Myanmar (hoteles y centros turísticos), con un valor de inversión de 2,5 millones de dólares EE.UU., y de Nepal (servicios de hostelería), con un valor de inversión de 33.300 dólares EE.UU..

2.79. Como se había señalado en el taller realizado el día anterior, los PMA solían prestar servicios comerciales a nivel regional. Los datos mencionados también mostraban que las exportaciones de servicios de los PMA a Tailandia procedían principalmente de los PMA de la región. Ello ponía de relieve además la forma en que la exención podía ser una ayuda para los PMA, especialmente los países vecinos, en sus esfuerzos por participar más en el comercio de servicios a nivel regional.

2.80. En segundo lugar, Tailandia había participado activamente en programas de asistencia técnica y creación de capacidad a nivel bilateral, a nivel subregional -como el proyecto de la subregión del Gran Mekong, la Estrategia de Cooperación Económica Ayeyawady-Chao Phraya-Mekong (ACMECS) y el proyecto de cooperación Mekong-Lancang (MLC)- y en el plano regional, por ejemplo, en la ASEAN. Había colaborado estrechamente con varias organizaciones internacionales, como el Instituto del Mekong, el Banco Asiático de Desarrollo, el Banco Mundial y las Naciones Unidas, y con otros interlocutores comerciales, como China, el Japón, la Unión Europea, los Estados Unidos y Australia, para prestar asistencia a quienes la necesitaban.

2.81. La experiencia de Tailandia en materia de asistencia técnica y creación de capacidad abarcaba cursos de formación, seminarios, talleres, servicios de expertos, contactos empresariales y programas de becas. En el sector del turismo, uno de los sectores clave abarcado por las preferencias de Tailandia en virtud de la exención, se habían organizado talleres para Camboya, la República Democrática Popular Lao y Myanmar, en noviembre de 2018, sobre los temas "El camino hacia un turismo ecológico sostenible basado en la comunidad", y "Ética del turismo: funciones de las principales partes interesadas en el desarrollo del turismo responsable", en enero de 2019.

2.82. Además, los programas de asistencia técnica y creación de capacidad prestados por Tailandia en los últimos años abarcaban esferas más amplias relacionadas con el comercio, las inversiones, la economía digital y el desarrollo de las pymes. Los beneficiarios de esos programas eran Bangladesh, la República Democrática Popular Lao y Nepal, receptores de becas sobre microfinanciación para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas; la RDP Lao, donde se había organizado un curso de formación sobre el transporte sostenible y la planificación y gestión logísticas, y Nepal y Bhután, beneficiarios del taller regional sobre comercio electrónico y el programa de facilitación del comercio digital emergente.

2.83. Para concluir, Tailandia reafirmó su compromiso con la aplicación efectiva de la exención para apoyar la participación de los PMA en el comercio internacional de servicios con miras a alcanzar sus objetivos de desarrollo nacional. Tailandia seguiría proporcionando asistencia en función de la demanda a fin de fortalecer la capacidad de esos países para hacer uso de las preferencias otorgadas y alentó a estos a aprovechar los beneficios de las preferencias disponibles.

2.84. La representante de la India aprovechó la oportunidad para felicitar a la Secretaría, a todos los Miembros de la OMC y, en particular, a los PMA Miembros por haber organizado un taller tan útil y oportuno en el marco de la sesión específica, con el fin de examinar la aplicación de las preferencias otorgadas en virtud de la exención. La India reconocía que se debía prestar especial atención a los PMA y apoyaba firmemente las sesiones de intercambio de información en el contexto de la exención, tanto en el taller, que había reunido a todas las partes interesadas pertinentes, como en los debates muy instructivos y en la reunión formal del Consejo.

2.85. La oradora proporcionó información básica sobre las preferencias notificadas por la India. La India había notificado un trato preferencial en favor de los servicios y proveedores de servicios de los PMA con efecto a partir del 1º de diciembre de 2015. Ese trato se había otorgado en sectores y modos de suministro de especial interés para las exportaciones de los PMA, según se indicaba en la Solicitud Colectiva de los PMA. Los detalles de las preferencias otorgadas figuraban en el documento S/C/N/833, de 30 de septiembre de 2015.

2.86. La India había ofrecido un trato preferencial en materia de visados, y había renunciado a los derechos de expedición de visados para los PMA que solicitaran visados de negocios y permisos de trabajo. La India era el único Miembro de la OMC que había renunciado a esos derechos en el marco de la exención. Esa preferencia había sido muy bien acogida por el Grupo de PMA. La oradora recordó que, según la que era entonces Ministra de Comercio, Industria y Cooperativas de Uganda, Amelia Anne Kyambadde, los elevados derechos de visados, licencias y permisos de residencia y de trabajo para muchos nacionales de los PMA equivalían al salario familiar de un mes. Además, la pérdida sufrida era enorme si el visado no se concedía y los derechos no se reembolsaban. Esa declaración había puesto muy claramente de manifiesto el valor de la preferencia otorgada por la India, especialmente en el caso de los proveedores de servicios que eran personas físicas. El entonces Coordinador de los PMA y Embajador de Uganda, Christopher Onyanga Aparr, había señalado que la exención de los derechos de visado era una muy buena idea si la India la ponía en práctica. La representante de la India dijo que, cuatro años después, su país lo había hecho y seguiría haciéndolo durante todo el período abarcado por la exención.

2.87. La India también había notificado preferencias en materia de asistencia técnica y para la creación de capacidad en varias esferas.

2.88. En relación con el acceso a los mercados, la India había otorgado preferencias en diversos sectores y subsectores y acceso en el modo 4 a varias categorías de profesionales procedentes de PMA, como profesores de idiomas extranjeros, chefs, deportistas, guías de turismo (con un contingente especial para los PMA), organizadores de viajes en grupo, consultores, ingenieros e informáticos, instaladores y proveedores de servicios, sin necesidad de presentar pruebas de la

demanda en el mercado de trabajo. La oradora subrayó que ese acceso sin pruebas era fundamental para que las preferencias fueran comercialmente útiles y más previsibles y seguras. La India había concedido acceso para muchas de esas profesiones por primera vez en el marco de acuerdos comerciales.

2.89. La India también había ofrecido oportunidades de acceso a los mercados mucho más amplias que la previstas en el marco del AGCS+ en varios sectores de servicios, como los de ingeniería, consultoría en administración, limpieza de edificios, embalaje, servicios prestados con ocasión de asambleas o conferencias, espectáculos, servicios culturales y deportivos, servicios de hotelería y otros servicios de alojamiento, servicios de agencias de viajes y organización de viajes en grupo y servicios de transporte marítimo y sus servicios auxiliares, y había asumido compromisos plenos en los modos 1 y 2 en la mayoría de los sectores y permitiendo en el modo 3 una participación de capital extranjero del 100%. En el caso de los servicios de informática y servicios conexos, la India había ofrecido preferencias al nivel de 2 dígitos (CPC 84) teniendo en cuenta el rápido avance tecnológico en ese ámbito.

2.90. A continuación, la oradora se refirió a la cuestión crítica de la aplicación y utilización de las preferencias por los proveedores de servicios de los PMA. En lo que respecta a la exención de los derechos de visado para todos solicitantes procedentes de esos países, dijo que su delegación había recibido información de misiones de la India en 44 PMA, según la cual en los tres años anteriores (es decir, 2016, 2017 y 2018), un total de 48.602 solicitantes procedentes de PMA se habían beneficiado de esa exención. Reiteró que la India era el único Miembro que ofrecía esa exención, que era una concesión muy importante y comercialmente significativa. La India, que tenía un gran interés en el modo 4, había comprendido que los elevados derechos de visado constituían un verdadero obstáculo para el acceso a los mercados. La comunidad empresarial de la India había tenido que pagar los elevados derechos que aplicaban algunos de sus principales interlocutores comerciales. Sabiendo lo que ello significaba, la India había querido, en particular, asegurarse de que los proveedores de PMA que desearan viajar a la India por negocios no tropezaran con ese obstáculo.

2.91. Con respecto a la oferta de la India sobre asistencia técnica y creación de capacidad, la representante afirmó que esa preferencia efectivamente había sido utilizada por los PMA. Desde su notificación, esos países habían utilizado aproximadamente el 50% de más de 10.000 plazas de formación del Programa de Cooperación Técnica y Económica (ITEC) de la India.

2.92. La India también había tomado otras iniciativas novedosas a ese respecto. El 7 de octubre de 2019, había puesto en marcha los proyectos e-VidyaBharti (teleeducación) y e-ArogyaBharti (telemedicina) (e-VBAB). El portal de educación a distancia proporcionaría a estudiantes africanos acceso a más de 500 cursos en diversas disciplinas, entre ellas la ingeniería y la tecnología, la enseñanza, las matemáticas y las ciencias, las humanidades y las artes y la formación docente. También ofrecería 15.000 becas a africanos para asistir a cursos universitarios de primer nivel y de posgrado de las principales universidades públicas y privadas de la India.

2.93. Además, muchas de las organizaciones sectoriales de la India, como el Instituto de Expertos Contables de la India (ICAI), el Banco Central de la India (RBI), el organismo encargado de la reglamentación de los seguros (IRDA) y el Banco Nacional de Agricultura y Desarrollo Rural (NABARD), se habían esforzado por dar prioridad a los participantes procedentes de PMA en las actividades de formación y creación de capacidad. La India no cobraba derechos a esos solicitantes por la mayoría de esos programas de formación.

2.94. En cuanto al acceso a los mercados, la India indicó que las exportaciones de servicios de los PMA a la India se habían duplicado con creces desde la notificación de sus preferencias con respecto a los servicios y los proveedores de servicios de los PMA. Además, aunque la India había tenido un superávit en el comercio de servicios con respecto a los PMA durante el período 2014-2015, la situación se había invertido en 2018-2019, y los PMA habían registrado un superávit con la India.

2.95. Con respecto a las sugerencias para mejorar la utilización por los PMA de las preferencias otorgadas en virtud de la exención, la India declaró que algunos programas de formación y creación de capacidad especialmente diseñados para esos países, en esferas como servicios de consultores en dirección de empresas como parte de las preferencias notificadas por la India, no podían llevarse

a cabo debido a que la respuesta de los propios PMA había sido insuficiente. Por ejemplo, el Centro de Fomento de Servicios de Consultoría (CDC), en colaboración con el Centro de Estudios sobre la OMC (CWTOS), había puesto en marcha cinco de esos programas de creación de capacidad, dos en 2015-2016 y tres en 2016-2017. Sin embargo, esos programas no habían podido ejecutarse debido al escaso número de respuestas, ya que no se había cumplido el requisito de participación mínima.

2.96. En vista de ello, la India consideraba que tal vez fuera más útil que los propios PMA señalaran las esferas en las que necesitaban asistencia para la creación de capacidad. La India seguía resuelta a considerar favorablemente las solicitudes de los PMA de programas destinados a sectores y proveedores de servicios en los que se sintiera la necesidad de esa formación y creación de capacidad. En resumen, si bien tenía varios programas en curso de formación y creación de capacidad para los PMA, la India estaba sumamente interesada en redoblar sus esfuerzos.

2.97. Por último, la oradora hizo hincapié en que la India había ofrecido concesiones con respecto al comercio de mercancías y de servicios de acuerdo con la letra y el espíritu del Programa de Doha para el Desarrollo. La India esperaba que su oferta relativa al comercio de mercancías en el marco del Esquema Preferencial de Franquicia Arancelaria (DFTP) y la exención para los PMA en la esfera de los servicios ayudaran a estos a aumentar su participación en el comercio mundial, tanto de mercancías como de servicios.

2.98. La representante de Australia dio las gracias a Uganda, que había intervenido en nombre del Grupo de PMA, y a la Secretaría por haber organizado el taller y la sesión específica formal del Consejo. Había sido muy útil escuchar una amplia gama de opiniones de expertos, de Miembros notificantes y, lo que era más importante, de proveedores de servicios de los PMA. Además, era alentador que tantos Miembros hubieran notificado preferencias de amplio alcance.

2.99. La notificación de Australia estaba centrada en las preferencias previstas en el artículo XVI del AGCS de conformidad con la Decisión de Exención; respondía a solicitudes específicas de los PMA en las esferas del turismo, el transporte, la tecnología de la información y las comunicaciones, los servicios profesionales, otros servicios prestados a las empresas y los servicios no incluidos en otra parte, y comprendía preferencias específicas relativas a los proveedores de servicios por contrato.

2.100. La oradora dijo que, dados los considerables progresos realizados en el marco de la exención, y como habían puesto de relieve varios oradores en el taller, los Miembros debían centrarse en la forma de ayudar a los PMA a aprovechar las oportunidades de acceso a los mercados y beneficiarse plenamente de las preferencias notificadas en virtud de la exención, en particular abordando las limitaciones de la capacidad y de la oferta internas señaladas por esos países. Sin embargo, ello no significaba que hubiera que ignorar los beneficios de la exención como instrumento clave, y Australia alentó a los Miembros que aún no habían notificado sus preferencias a que lo hicieran.

2.101. La representante de Australia subrayó que era necesario ir más allá de la exención: había que examinar la forma en que los Miembros podían complementar las oportunidades de acceso a los mercados con la ayuda para el comercio y con programas de asistencia para el desarrollo específicos. A ese respecto, Australia dijo que evaluaba periódicamente sus actividades para responder a las peticiones de los PMA.

2.102. Los oradores que habían participado en el taller y en la Solicitud Colectiva de los PMA también señalaron varias cuestiones relacionadas con la reglamentación nacional, incluso en los países otorgantes. La representante señaló que los debates celebrados como parte de las negociaciones abiertas referentes a las iniciativas relativas a las declaraciones conjuntas sobre la reglamentación nacional en la esfera de los servicios, el comercio electrónico y la facilitación de las inversiones tenían una pertinencia directa, en particular porque proporcionaban un marco para examinar las mejores prácticas y ayudar a los PMA Miembros a abordar la cuestión de las limitaciones de la oferta. En los debates abiertos sobre la reglamentación nacional se había propuesto que los Miembros otorgantes actualizaran sus notificaciones en virtud de la exención para incorporar disciplinas en materia de reglamentación nacional. Australia alentó a los PMA a participar en esos debates para contribuir a la redacción de las propuestas que abordaran específicamente sus preocupaciones y para beneficiarse de ellas.

2.103. Australia mencionó que los oradores que habían intervenido en el taller también habían subrayado la necesidad de una mayor cooperación entre los propios PMA, que podía adoptar diversas formas. A ese respecto, la recopilación y el análisis de datos eran evidentemente un problema común a todos los Miembros. Australia sugirió también que se consideraran distintas opciones para mejorar el reconocimiento de conformidad con el artículo VII del AGCS y para tratar de obtener beneficios adicionales en materia de acceso a los mercados en esferas de interés para los PMA de conformidad con el artículo XIX del AGCS.

2.104. Por último, Australia dio las gracias a los PMA por su labor, en particular la Solicitud Colectiva, que había sido siempre una referencia muy útil, ya que en ella se consignaban los intereses de los PMA en materia de servicios no solo en el contexto de la exención sino también de las negociaciones en términos más generales.

2.105. La representante de Turquía expresó el sincero agradecimiento de su delegación al Grupo de PMA, a la Secretaría y a todos los oradores y participantes por el taller tan instructivo y de amplio alcance que había tenido lugar el día anterior.

2.106. La representante proporcionó información sobre la puesta en práctica de la notificación de Turquía en virtud de la exención, en la que Turquía había ofrecido a los PMA oportunidades de acceso a los mercados en sectores en los que esos países estaban interesados según la Solicitud Colectiva; además, había otorgado un trato preferencial al movimiento de personas físicas, así como asistencia técnica y para la creación de capacidad.

2.107. Con respecto al sistema de visados electrónicos, más de 200.000 nacionales de PMA habían solicitado y obtenido visados en línea desde la emisión de la notificación de Turquía en 2015.

2.108. Otro elemento de la notificación de Turquía eran los programas de becas y las oportunidades de educación. Turquía estimaba que esas actividades, que facilitaban los procedimientos de trabajo y promovían la concesión de becas en Turquía, podían contribuir a apoyar el desarrollo de la capacidad humana y mejorar las oportunidades de acceso a los mercados para los PMA.

2.109. El mecanismo en que se basaban los programas garantizaba la igualdad de oportunidades y la facilidad de acceso, ya que las solicitudes eran gratuitas y podían presentarse a través de un sistema en línea, y aseguraba la transparencia en el proceso de selección y la inexistencia de cupos fijos para la asignación de las becas. El número total de subsidios otorgados a nacionales de PMA a través de ese sistema ha llegado a 10.406.

2.110. Turquía opinaba que la exención era un buen instrumento para ofrecer oportunidades de exportación en muchos ámbitos a los PMA y alentó a los Miembros que aún no hubieran presentado notificaciones a que lo hicieran, con el fin de ofrecer tanto oportunidades de acceso a los mercados como de asistencia técnica y para creación de capacidad, a fin de que los PMA se beneficiaran plenamente.

2.111. Además de presentar una notificación en virtud de la exención, Turquía, como ya había hecho en el taller del día anterior, instó también a los Miembros a que participaran en proyectos de asistencia destinados a mejorar la capacidad comercial, la infraestructura física y los recursos humanos de los PMA.

2.112. La oradora señaló que los debates abiertos sobre la reglamentación nacional en la esfera de los servicios eran muy pertinentes a muchas de las cuestiones que se habían planteado en el taller. La importancia de las buenas prácticas de reglamentación era un punto válido para todos los Miembros, ya que la transparencia y la optimización de las prácticas relativas a las prescripciones en materia de licencias y títulos de aptitud y las normas técnicas eran sumamente importantes para promover el comercio de servicios a nivel nacional y mundial. Turquía instó a los PMA a considerar la posibilidad de participar en la Iniciativa Conjunta y a considerar que las disciplinas eran una herramienta menor pero útil para crear un entorno propicio para el comercio.

2.113. En los debates abiertos sobre la reglamentación nacional en la esfera de los servicios se había propuesto que solo se alentara a los PMA a aplicar las disciplinas cuando estos dejaran de tener la condición de país menos adelantado. Las disciplinas también tenían por objeto prever la prestación de asistencia técnica y para la creación de capacidad destinada a fortalecer en esos países

la capacidad regulatoria y también incluían la propuesta de que los Miembros aplicaran disciplinas en materia de reglamentación nacional a cualquiera de las preferencias otorgadas a los PMA.

2.114. El representante de la República de Corea expresó el agradecimiento de su delegación al Grupo de PMA y a la Secretaría por haber organizado un taller sumamente útil y productivo. En esa ocasión se había destacado la importancia del sector de los servicios para explotar el potencial de crecimiento de los PMA. Muchos ponentes del mundo académico y de empresas y organismos estatales habían hecho detalladas exposiciones de análisis sectoriales basados en su experiencia sobre el terreno.

2.115. El taller había arrojado luz sobre la importancia de fomentar la capacidad de los países exportadores, y los PMA en ese caso, para que pudieran disfrutar plenamente de los beneficios de la exención. Ahora se debía dar prioridad a la oferta y prestar asistencia en relación con el acceso a la financiación, la gestión de los pagos transfronterizos, la IED y las estrategias de promoción del comercio. Todas esas prioridades debían abordarse de manera más integrada y la oferta y la demanda debían ir de la mano.

2.116. Con respecto a la exención, el trato preferencial notificado por Corea había entrado en vigor en 2015. En particular, ese trato abarcaba, entre otros, un mayor acceso a los mercados en el modo 4 para los proveedores de servicios por contrato en 10 sectores, que incluían la instalación de equipos o máquinas industriales, servicios de consultoría y servicios profesionales de ingeniería, en consonancia con los intereses indicados en la Solicitud Colectiva de los PMA. También se había otorgado un trato preferencial por sectores para servicios prestados a las empresas (servicios de arrendamiento o alquiler, colocación de personal); servicios de distribución; servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes; servicios de esparcimiento, culturales y deportivos; servicios de transporte y servicios auxiliares del transporte marítimo, un sector de reciente adición.

2.117. Dado que Corea no había podido hacer un seguimiento del comercio de servicios sobre la base de datos desglosados de los PMA, había utilizado en su lugar estadísticas de las importaciones agrupadas en la categoría "Otros", que proporcionaban una aproximación, aunque limitada, de los resultados de la aplicación de la exención. Según esos datos, las importaciones de servicios de transporte habían sido de 2.900 millones de dólares EE.UU. en 2015, antes de aumentar a 3.200 millones de dólares EE.UU. en 2017 y a 3.600 millones de dólares EE.UU. en 2018. Ello no debía sorprender, ya que los servicios de transporte habían sido el sector en el que se habían concedido preferencias solo a los PMA. Al mismo tiempo, las importaciones de servicios de transporte de Corea en general habían disminuido en comparación con la mayoría de los países desarrollados durante ese período. Además, los servicios de consultoría también habían aumentado, de 2.900 millones de dólares EE.UU. en 2015 a 3.040 millones de dólares EE.UU. en 2018.

2.118. Como no se disponía de cifras por países, no se sabía con certeza si esas cifras eran exclusivamente resultado de las preferencias otorgadas en virtud de la exención. Sin embargo, Corea había podido observar que, en general, en las importaciones de servicios procedentes de los PMA en los sectores en que se había ofrecido un trato preferencial se había registrado una tendencia al alza. Su delegación había tenido muchas dificultades para localizar no solo estadísticas sobre los PMA, sino también sobre los proveedores de servicios de esos países que fueran pertinentes al trato preferencial otorgado. Por consiguiente, Corea no había podido realizar un análisis cualitativo para determinar si los interesados habían sacado el mayor partido posible de las preferencias.

2.119. Para el futuro, Corea deseaba hacer tres sugerencias. En primer lugar, había que mejorar la recopilación de datos sobre el comercio de servicios para incluir cifras específicas por países y por sectores en el caso de los PMA. En segundo lugar, había que alentar a los PMA y a sus empresas a que comunicaran sus intereses y preocupaciones a los organismos pertinentes de los Miembros notificantes, a fin de que estos pudieran tener una vista de conjunto más completa que no incluyera solo datos cuantitativos. En tercer lugar, la reglamentación nacional era importante en la industria de los servicios; a este respecto, Corea instó a todos los Miembros, incluidos los PMA, a participar en los debates en el marco de la Iniciativa relativa a la Declaración Conjunta sobre el tema.

2.120. La representante de la Unión Europea dio las gracias al Grupo de PMA y a la Secretaría por haber organizado la sesión específica del Consejo y el taller del día anterior, que había aportado ideas sumamente útiles y permitido intercambiar experiencias y datos sobre los éxitos logrados y

describir los desafíos con que se enfrentaban los proveedores de los PMA al tratar de aumentar su participación en el comercio de servicios y utilizar las preferencias otorgadas en virtud de la exención.

2.121. También dio las gracias a los PMA por todos los esfuerzos realizados hasta entonces, en particular, la Solicitud Colectiva de 2015. En respuesta a esa Solicitud, la Unión Europea había presentado una notificación global en 2015 que abarcaba preferencias sustantivas en todos los modos de suministro y los grupos de sectores de servicios que se habían señalado en la Solicitud, tanto con respecto al acceso a los mercados como al trato nacional, que comprendían más de 155 sectores.

2.122. Al igual que otros representantes, la oradora instó a los Miembros que aún no hubieran notificado preferencias a que lo hicieran. Pero, sobre todo, la Unión Europea consideraba que era sumamente útil continuar el debate sobre la forma en que los PMA podrían utilizar mejor las preferencias ya notificadas y aprovechar la experiencia acumulada hasta entonces. Como también se desprendía de las diversas intervenciones y del taller, los Miembros también debían ir más allá de las preferencias comerciales unilaterales para abordar los obstáculos que seguían afrontando los PMA para participar en el comercio de servicios y aumentar sus exportaciones en esta esfera.

2.123. Según el Informe sobre el Comercio Mundial 2019, seguía siendo difícil para los PMA diversificar sus exportaciones de servicios e integrarse en el comercio mundial de servicios debido, entre otras cosas, a las limitaciones de la infraestructura, la disparidad en materia de educación y capacitación, la falta de recursos financieros y la brecha digital. En el taller también se había subrayado la importancia de adaptar la ayuda para el comercio y las herramientas de desarrollo a fin de apoyar a los PMA y específicamente el comercio de servicios. La Unión Europea y sus Estados miembros seguían siendo los principales donantes de ayuda para el comercio, que en 2017 había representado un tercio de los gastos mundiales por ese concepto, o un valor de EUR 14.500 millones. En particular, desde 2014 ello también había incluido series específicas de compromisos en materia de servicios, y para la Unión Europea seguía siendo importante responder más activamente a las necesidades futuras en esa esfera.

2.124. Otra cuestión fundamental que ya se había mencionado, y que también se había puesto muy claramente de relieve en el taller, era la importancia, para los PMA, de las cuestiones relativas a la reglamentación nacional y el medio ambiente. En la Solicitud Colectiva de los PMA ya se habían señalado varias cuestiones relacionadas con la reglamentación nacional. Había tres iniciativas en curso en la OMC sobre la reglamentación nacional, la facilitación de las inversiones y el comercio electrónico, que eran directamente pertinentes para los PMA, pero en las que esos países seguían estando insuficientemente representados, lo que dificultaba la evaluación de sus necesidades. Por consiguiente, la Unión Europea instó encarecidamente a los PMA a que participaran en esos debates. La oradora subrayó que la Unión Europea atribuía gran importancia a que esas iniciativas fueran transparentes y estuvieran abiertas a la participación de todos los Miembros de la OMC. Sería sumamente útil contar con más datos sobre el tipo de necesidades y posiciones de los PMA en ese contexto.

2.125. La Unión Europea seguía decidida a continuar el debate a fin de que las preferencias notificadas en el marco de la exención se aprovecharan mejor y de que aumentara la participación global de los PMA en el comercio de servicios. A este respecto, sería útil que los PMA informaran en forma continua sobre sus experiencias y sus necesidades futuras, en particular en materia de asistencia técnica y para la creación de capacidad.

2.126. El representante de los Estados Unidos dio las gracias a los PMA, a la Secretaría de la OMC y al Presidente por haber organizado un taller tan sólido el día anterior. Como delegado en Ginebra en aquel momento, había participado desde el principio en los debates que habían conducido a la creación de la exención. En ese momento, su delegación había dicho que los Miembros estaban navegando por mares inexplorados con la exención, ya que tenían alguna experiencia en materia de exenciones con respecto a las mercancías, pero no a los servicios. A ese respecto, consideraba que el taller había sido sumamente útil para ayudar a los Miembros a comprender mejor las dificultades con que se enfrentaban los proveedores de servicios de los PMA, ahora que las delegaciones habían acumulado algunos años de experiencia en esta esfera.

2.127. En el taller, los Estados Unidos habían descrito algunas de sus actividades de asistencia técnica y para la creación de capacidad destinadas a apoyar a los proveedores de servicios de

los PMA y los instrumentos necesarios como las aptitudes y la tecnología de la información, para ampliar las esferas de servicios. Esto era solo la punta del iceberg; había varias otras iniciativas en marcha que los Estados Unidos podrían haber mencionado.

2.128. El taller había puesto de relieve que la cuestión de las exportaciones de servicios de los PMA debía encararse en forma integrada, y ese era el enfoque que se necesitaba para aumentar las exportaciones de servicios de los PMA. A ese respecto, el orador coincidía con Zambia en que la exención era una herramienta que complementaba otras actividades para ayudar a los PMA, como había salido a la luz en el taller al examinar las limitaciones de la reglamentación nacional y de la oferta, incluida la infraestructura de telecomunicaciones. Su delegación transmitiría la gran cantidad de información que se había proporcionado en el instructivo taller del día anterior. Le había sorprendido, en particular, la necesidad de mejorar las estadísticas y los datos, lo cual también tendría en cuenta. Los Estados Unidos esperaban continuar trabajando con los PMA y otros Miembros de la OMC para seguir avanzando en esa cuestión.

2.129. La representante del Japón expresó su satisfacción por los intensos debates mantenidos durante el taller y en la reunión formal específica del Consejo del Comercio de Servicios sobre la exención para seguir integrando a los PMA Miembros en el comercio mundial de servicios.

2.130. La oradora destacó que en el taller el Japón había descrito sus programas de ayuda en la esfera de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) y la innovación digital en África, entre ellos un proyecto de TIC en Rwanda, que constituía un ejemplo de la contribución de su país al aumento de la capacidad de exportación de los PMA en relación con el comercio de servicios. El Japón seguiría ayudando a facilitar la integración de los PMA Miembros en el comercio mundial de servicios. Al mismo tiempo, el Japón hizo hincapié en que era importante contar con información actualizada, para reflejar la realidad de las limitaciones internas con que tropezaban los exportadores de servicios de los PMA a fin de que los Miembros pudieran abordar con sus aportes los problemas reales que se planteaban.

2.131. La representante del Canadá agradeció al Grupo de PMA sus esfuerzos y su participación en el taller y la sesión específica, y las intervenciones relacionadas con la importancia del comercio de servicios para el crecimiento económico de los PMA. También reconoció el papel fundamental que la Secretaría había tenido en ese evento.

2.132. La representante dijo que el taller había ofrecido información valiosa sobre la situación actual del comercio de servicios de los PMA, en particular las experiencias de los proveedores de servicios de los PMA, y sus oportunidades y dificultades más importantes. Muchas de las exposiciones habían tocado el mismo tema, a saber, que las limitaciones de la oferta y la simple capacidad de "hacer negocios" podían afectar a la capacidad que tenían los proveedores de servicios de los PMA de aprovechar las preferencias notificadas. El Canadá había señalado que esos últimos elementos son obstáculos significativos.

2.133. Se había demostrado que un marco normativo bien establecido podía desempeñar una función esencial en la facilitación del comercio de servicios a nivel nacional e internacional. Por consiguiente, el Canadá se sumó a otros Miembros para alentar a los PMA a participar en la iniciativa relativa a la Declaración Conjunta sobre reglamentación nacional. La iniciativa ofrecía una oportunidad concreta de entablar un debate sobre las mejores prácticas relacionadas con los marcos normativos nacionales. Si bien era importante que los Miembros estudiaran formas de facilitar el comercio de servicios para los PMA además de la exención, el Canadá también reconocía el interés de los PMA de contar con nuevas oportunidades de acceso a los mercados. Como Miembro notificante, el Canadá compartía la percepción de otros Miembros y alentaba a los Miembros que aún no habían notificado preferencias a que lo hicieran.

2.134. Dijo también que, como se había mencionado en el taller, el comercio de servicios de los PMA era predominantemente una actividad regional. Las sesiones del taller habían dejado mucho para examinar, por ejemplo, la manera en que un país como el Canadá, que no está geográficamente cerca de la mayoría de los PMA, podía participar de manera significativa en esa esfera.

2.135. A este respecto, el Canadá consideraba que esos debates eran fundamentales para mostrar cómo podían elaborarse programas relacionados con los servicios, y estudiaba maneras de mejorar el comercio de servicios con los PMA y entre ellos de una manera más amplia. Hizo hincapié en que

las experiencias, los éxitos y las dificultades que habían compartido los PMA en el taller y la reunión específica ayudarían a los Miembros a avanzar mientras consideraban las formas de promover la integración de los PMA en el comercio mundial de servicios.

2.136. Por ello, los datos específicos de los PMA y de determinados sectores serían muy útiles para aportar información sobre posibles programas. El Canadá reconocía que esa laguna de datos estaba comprendida en lagunas de datos más amplias del comercio de servicios, como habían señalado varios ponentes en el taller y también la Secretaría. El Canadá probablemente estaría de acuerdo con cualquier labor que la Secretaría estuviera considerando realizar respecto de esa cuestión, incluso la efectuada en colaboración con las organizaciones internacionales pertinentes.

2.137. La representante de México dio las gracias al Grupo de PMA y a la Secretaría por la organización del taller y a los oradores por sus exposiciones, que habían sido muy útiles para que los Miembros comprendieran las diversas dificultades a las que se enfrentaban los PMA en la esfera del comercio internacional de servicios. Las intervenciones de los PMA Miembros en esa reunión también habían sido muy útiles para que los Miembros comprendieran mejor los problemas que afectaban a los proveedores de los PMA además del acceso a los mercados. Muchas de esas cuestiones estaban de hecho relacionadas con la reglamentación, y también se habían hecho numerosas referencias al modo 4.

2.138. Al igual que otros Miembros que habían intervenido anteriormente, México también había notificado preferencias a favor de los PMA. Las preferencias que había otorgado procuraban conceder el mejor trato que México había ofrecido en el marco de acuerdos de libre comercio. La exención ofrecía un instrumento jurídico para dar seguridad respecto de ese mejor trato en el marco de acuerdos de libre comercio otorgado a los PMA Miembros. Su delegación era consciente de que aún quedaba mucho por hacer y de que sería necesario esforzarse y trabajar con gran empeño para que esas preferencias pudieran realizarse. Esa es la razón por la que México estaba dispuesto a seguir debatiendo y examinando las diferentes necesidades e instrumentos necesarios para que los PMA pudieran hacer un uso efectivo de las preferencias, a fin de aumentar su participación en el comercio internacional de servicios.

2.139. El representante de Nueva Zelandia dio las gracias a todos los que habían participado en la organización del excelente taller celebrado el día anterior y la reunión específica de ese día. A Nueva Zelandia le complacía figurar entre los Miembros que habían notificado preferencias en materia de servicios en favor de los PMA otorgadas en el marco de la exención. Sin embargo, como habían indicado varios oradores, también reconocía que era necesario trabajar más sobre otras cuestiones además de las preferencias.

2.140. A este respecto, y como contribución a los debates, deseaba referirse muy brevemente a tres ejemplos de actividades que Nueva Zelandia estaba llevando a cabo actualmente con PMA, que estaban directamente encaminadas a promover el comercio de servicios.

2.141. El primer ejemplo era un programa de apoyo al turismo que Nueva Zelandia llevaba a cabo actualmente en la RDP Lao. Tenía por objetivo fortalecer el sector del turismo de la RDP Lao mediante la participación del sector privado y los servicios de turismo, y la creación y la promoción de relaciones entre proveedores locales de servicios de artesanías y operadores de sitios turísticos a fin de prestar servicios a los turistas. También se ofrecían asistencia y servicios de concepción, gestión y toma de decisiones en materia de turismo, incluida la creación de capacidad en esas esferas para funcionarios públicos del Gobierno central y los Gobiernos locales.

2.142. También en relación con el turismo, Nueva Zelandia participaba actualmente en un proyecto relacionado con la recopilación de datos sobre el turismo en el Pacífico (Pacific Tourism Data Initiative) junto con Niue, Samoa, las Islas Salomón y Vanuatu. El objetivo era elaborar y realizar encuestas de bajo costo sobre los turistas extranjeros y el índice de confianza empresarial en esos países insulares del Pacífico. Las encuestas brindarían información sobre el funcionamiento y las repercusiones de la industria del turismo.

2.143. Por último, y ya fuera del sector del turismo, otro programa en que Nueva Zelandia participaba era el *Business Link Pacific*, junto con Fiji, Papua Nueva Guinea, Vanuatu y Samoa. Se brindaba apoyo a los proveedores locales de servicios de asesoramiento empresarial para mejorar la calidad y la accesibilidad de los servicios que prestan a las pymes. En la actualidad, en esos

mercados los servicios de asesoramiento empresarial se prestaban generalmente a nivel nacional. Por lo tanto, el objetivo era crear una red regional que permitiera a las pymes y a los proveedores de servicios de asesoramiento empresarial del Pacífico relacionarse de una manera más amplia dentro de la región. El portal de ese programa se había puesto en marcha hacía un par de semanas.

2.144. Por último, se sumaba a otros Miembros para destacar el apoyo de Nueva Zelandia a las iniciativas relativas a la Declaración Conjunta sobre Reglamentación Nacional y la Declaración Conjunta sobre el Comercio Electrónico, y alentaba a los PMA a que participaran en ellas. Nueva Zelandia creía que sería muy valioso que los PMA participaran en esos procesos y que emitieran su opinión mencionando sus necesidades e intereses.

2.145. La representante de Uganda informó de que la contribución de los servicios al PIB de Uganda se situó en el 59% en 2017, lo que significaba un incremento respecto del 54,7% en 2008. Los principales sectores que contribuyeron al fuerte crecimiento de los servicios fueron el turismo, los servicios de distribución y los servicios de transporte. Uganda había mantenido un saldo comercial negativo en los cinco años anteriores (2014-2018), y los servicios comerciales y los viajes eran los principales servicios de exportación.

2.146. Todos los Miembros eran conscientes de que la recopilación de datos sobre los servicios era una tarea ingente. Uganda había tenido dificultades para recabar datos, relacionadas con la falta de datos desagregados; dificultades para integrar datos procedentes de diversas fuentes a fin de evitar la duplicación; la falta de coherencia de los datos; y el hecho de que la utilización de diferentes fuentes de datos creaba disparidades con respecto a la exactitud, la frecuencia, la cobertura, la pertinencia y el procesamiento de los datos. Además, las encuestas de personas y hogares, y en particular las encuestas sobre las fronteras y la mano de obra, constituían una importante fuente de datos para la elaboración de estadísticas del modo 2. Sin embargo, en el caso de Uganda, esas encuestas no se habían llevado a cabo con frecuencia.

2.147. Señaló que los sectores del turismo, la tecnología de la información y las comunicaciones, y la educación tenían un importante potencial de exportación para Uganda, y agradeció a los Miembros que habían notificado preferencias en esos sectores. No obstante, observó que esas preferencias eran limitadas, con excepción de los servicios profesionales de tecnología de la información. Durante la colaboración del Ministerio de Comercio de Uganda con empresas del sector privado surgían frecuentemente dificultades, como las mencionadas en la Solicitud Colectiva de los PMA, algunas de las cuales se mencionaban a continuación.

2.148. Los profesionales de la tecnología de la información, tanto los profesionales independientes como los proveedores de servicios por contrato, se veían limitados, en el marco de la prestación de servicios a sus clientes, por diferentes obstáculos en los procesos de adquisición de visados/permisos temporales. En algunos países había prescripciones en materia de presencia local que obstaculizaban las exportaciones de servicios de Uganda. Además, la obtención de certificados ISO en materia de gestión de la calidad y seguridad de la información era un proceso costoso y muy tedioso para las empresas de servicios mejorados de tecnología de la información de Uganda.

2.149. En el sector del turismo, la denegación de visados para determinados destinos turísticos seguía siendo un problema importante, ya que privaba a los proveedores de Uganda de la oportunidad de llegar a posibles clientes, especialmente en el marco de exposiciones/eventos comerciales. Los proveedores de ese sector también destacaron el problema de los intermediarios, especialmente en los destinos europeos, que les impedían acceder directamente al mercado europeo.

2.150. La representante destacó que Uganda había realizado y seguiría realizando esfuerzos para resolver algunas de esas dificultades. En la política nacional sobre el comercio de servicios, Uganda se proponía mejorar el acceso a los mercados de exportación mediante la elaboración de estrategias para que los servicios y los proveedores de servicios de Uganda pudieran beneficiarse de la exención. Según la evaluación del impacto de la reglamentación, se exportaban más servicios ugandeses a los mercados regionales, como Kenya, Tanzania, Sudán del Sur, Rwanda, Burundi, Sudáfrica, Botswana, Zambia y Malawi.

2.151. Además, el Plan Estratégico de Aplicación 2017-2022 incluía diversas actividades, como el análisis de las preferencias notificadas a fin de generar informes de análisis de las preferencias, y la

realización de estudios sobre oportunidades de mercado específicas en mercados preferenciales. También se sensibilizaba a la comunidad empresarial sobre las oportunidades y la forma de aprovechar la exención y se evaluaba la capacidad de los proveedores nacionales de servicios con el objetivo de generar informes de evaluación de la capacidad, con inclusión de las evaluaciones de la competitividad.

2.152. En cuanto a la relación con el Plan Nacional de Desarrollo (PND), el Plan para 2010/2011-2014/2015 se había elaborado con el objetivo general de acelerar el crecimiento económico y reducir la pobreza. En el Plan Nacional de Desarrollo II (PND II) de 2015/2016-2019/2020 se reconocía la función que tenían determinados sectores de servicios en el fomento del desarrollo socioeconómico, como el turismo y la salud, los servicios financieros (banca y seguros), los servicios mejorados de tecnología de la información, las industrias creativas y los servicios de enseñanza, todos ellos impulsores clave del desarrollo.

2.153. Además, en el PND II se había destacado que el turismo era uno de los cinco sectores de crecimiento clave de Uganda. En consecuencia, el Gobierno de Uganda se había comprometido a proporcionar la infraestructura necesaria para el desarrollo del turismo. Como parte del marco general del Gobierno para ampliar la utilización de la tecnología de la información y las comunicaciones para el desarrollo y el acceso a esa tecnología, el PND II reconocía la importancia de ampliar la infraestructura básica nacional para consolidar los servicios de administración pública electrónica y las aplicaciones para la eficiencia de los servicios.

2.154. El Gobierno de Uganda seguía comprometido con la inversión en investigación, innovación y desarrollo de capital humano en el sector de la tecnología de la información y las comunicaciones. Además, en el PND II se preveía el desarrollo de plataformas de comercio electrónico para un programa de investigación e innovación, y la puesta en marcha de un fondo relacionado con los servicios para la innovación.

2.155. Uganda seguía trabajando a nivel nacional y regional, tanto en el aspecto técnico como respecto de las políticas, para apoyar la creciente participación de sus proveedores en el comercio mundial de servicios. Con la ayuda del MIM, Uganda había implementado un proyecto de tipo 2, el Proyecto de Apoyo a los Servicios Comerciales de Distrito (DICOSS) 2012-2017. El Proyecto, financiado por el MIM, había prestado asistencia en 25 distritos para la provisión y el apoyo de servicios comerciales básicos. La atención se había centrado principalmente en el sector privado. Se había impartido formación a 1.680 empresas comerciales, se habían integrado 492 empresas a la economía formal, se habían registrado 747 nuevas cooperativas agrícolas y se había aumentado un 27% la asignación presupuestaria a los distritos para el apoyo a las pequeñas empresas.

2.156. Además, Uganda, a través del Ministerio de Comercio, también había elaborado un manual simplificado para el sector privado, en el que se ponían de relieve las oportunidades que ofrecía cada una de las notificaciones de exención presentadas.

2.157. De forma paralela al examen de las políticas comerciales de Uganda realizado en marzo de 2019, los funcionarios de la capital habían intercambiado información con algunos Miembros a fin de identificar formas prácticas de aprovechar los beneficios de la exención. Algunos de los Miembros habían destacado la necesidad de trabajar con el ITC para recibir apoyo específico. A través del ITC, con el apoyo financiero del Centro de los Países Bajos para la promoción de las importaciones provenientes de los países en desarrollo (CBI), Uganda había estado proporcionando financiación a empresas de servicios mejorados de tecnología de la información a través del proyecto NTF-IV: se habían seleccionado 30 empresas que tenían un directorio, a las que se impartiría formación comercial y de mercadotecnia. También se había estado trabajando de forma paralela para que esas empresas obtuvieran un contrato, y Uganda se complacía en informar que, hasta ese momento, tres de ellas habían suscrito un contrato en el mercado africano y el asiático.

2.158. Concluyó subrayando algunas de las formas en que los Miembros podían trabajar conjuntamente para facilitar la participación efectiva de Uganda en el comercio de servicios. Uganda instó a los Miembros a que apoyaran la aplicación del plan y la política nacional sobre el comercio de servicios, prestando especial atención a la producción con valor añadido, la inversión en infraestructura conexa, la mejora de la capacidad de exportación del sector privado y el apoyo a las instituciones. También pidió a los Miembros que colaboraran con Uganda en acuerdos bilaterales a fin de complementar los beneficios económicos significativos de la exención. Era necesario

aprovechar la exención más a fondo a través de los compromisos bilaterales y del sector privado con los Miembros otorgantes de las preferencias.

2.159. También destacó que, como se había mencionado en el taller, los Miembros debían centrarse en las iniciativas de Ayuda para el Comercio orientadas a los servicios, y prestar especial apoyo a los servicios y los proveedores de servicios de los PMA. Esas iniciativas posibilitarían un desarrollo de la capacidad adaptado y provechoso para la industria de los servicios y la elaboración de propuestas financiables para aumentar la capacidad de los posibles sectores de exportación.

2.160. Los Miembros debían seguir buscando oportunidades para establecer puntos de referencia y para intercambiar experiencias respecto de los PMA que se han beneficiado de la exención. Los Miembros debían trabajar con Uganda en la organización de diálogos con múltiples partes interesadas a nivel nacional y regional a fin de que las preferencias pudieran conocerse más y mejor y pudieran aumentarse sus beneficios. Los Miembros también tenían que apoyar a las empresas profesionales del sector privado para que establecieran una presencia comercial en los mercados destinatarios mediante proyectos conjuntos y el suministro de plataformas de intercambio con homólogos de los mercados de exportación.

2.161. Por último, Uganda subrayó la importancia que tenía la asistencia técnica en la creación de capacidad nacional para recopilar, analizar y difundir datos sobre el comercio de servicios.

2.162. Hablando en nombre del Grupo de PMA, la representante de Uganda agradeció a los Miembros notificantes, a todos los Miembros y a la Secretaría ese hecho tan importante relacionado con la exención, a saber, el primer examen de la aplicación de las preferencias notificadas en virtud de la exención según se preveía en la Decisión Ministerial pertinente.

2.163. La representante agradeció especialmente a los Miembros su participación tan activa, que mostraba su compromiso con esa cuestión tan importante para el grupo de los PMA. Los Miembros habían asistido a exposiciones enriquecedoras y esclarecedoras impartidas en el taller por diversos oradores, entre ellos algunos proveedores de los PMA. La reunión formal del CCS también había brindado la oportunidad de tener una idea más clara de las estadísticas sobre los servicios de los PMA y las dificultades conexas. El Grupo de PMA también había señalado las ideas extremadamente útiles comunicadas por la Secretaría sobre algunas de las formas en que se podía trabajar conjuntamente para colmar la importante laguna en materia de estadísticas.

2.164. Los Miembros también recibieron información de los Miembros notificantes sobre lo que estaban haciendo con respecto a la exención, y con respecto a los servicios en general en los PMA, a fin de que pudieran aprovecharse las preferencias notificadas. Los Miembros podían hacer más, y el Grupo de PMA confiaba en que la sesión específica hubiera dado a los Miembros algo para reflexionar.

2.165. El representante de Lesotho, un PMA Miembro, apoyó la intervención introductoria efectuada en el taller de los PMA por el Embajador del Togo en representación del Embajador de Uganda. En esa intervención se había informado a los Miembros sobre el camino recorrido por el Grupo de PMA hasta el primer examen de la exención.

2.166. Destacó que era evidente que los PMA estaban participando activamente en el comercio de servicios, tanto respecto de las exportaciones como las importaciones, lo que era importante para la economía en general, la diversificación, el empleo y el desarrollo industrial. De hecho, el porcentaje correspondiente a los servicios en el PIB de los PMA había aumentado, y la participación de los servicios en el PIB de Lesotho también se había incrementado entre 2005 y 2017.

2.167. Según estadísticas de la OMC, los servicios de distribución constituían las exportaciones de servicios más importantes de Lesotho a la UE, con un 60,3%, seguidos de los servicios de turismo, con un 24,8%. Esto demostraba efectivamente que Lesotho estaba avanzando en la dirección correcta. Lesotho también exportaba servicios financieros, otros servicios prestados a las empresas, servicios de telecomunicaciones, servicios de informática y audiovisuales, servicios profesionales, de transporte, enseñanza y servicios de arrendamiento o alquiler, entre otros.

2.168. El representante dio las gracias a las organizaciones presentes en el taller por haber indicado qué más podían hacer para mejorar el acceso de los PMA a los datos. Lesotho solicitó a la Secretaría

de la OMC que siguiera ayudándole mediante la facilitación de más datos sobre los destinos de sus exportaciones, especialmente cuando los destinos son Miembros notificantes. Lesotho dio las gracias a los Miembros notificantes y esperaba que se celebraran más actividades de concienciación entre los exportadores de los PMA y los consumidores de los Miembros notificantes respecto de las preferencias otorgadas en el marco de la exención.

2.169. También se sumó a las opiniones de los oradores que le habían precedido e instó a los Miembros a añadir más preferencias, y a que por lo tanto eliminaran los obstáculos normativos y de procedimiento a los proveedores de Lesotho que deseaban acceder a los mercados de servicios extranjeros.

2.170. En sus observaciones finales, el Presidente dio las gracias al Grupo de PMA, a todos los Miembros y a la Secretaría por haber hecho posible una sesión específica interesante y útil, como habían reconocido todas las delegaciones que habían intervenido. Tanto el taller como la reunión específica del Consejo habían sido provechosos y útiles, y se había compartido mucha información y se habían presentado muchas experiencias. Algunas delegaciones habían podido sacar conclusiones, mientras que otras seguirían reflexionando sobre las enseñanzas extraídas.

2.171. Señaló que había claramente lagunas en la recopilación de datos y la presentación de informes, lo que impedía una evaluación cuantitativa del funcionamiento de las preferencias otorgadas en el marco de la exención. Aunque esas deficiencias no iban a resolverse rápidamente, durante la reunión se habían mencionado posibles vías para abordarlas en los próximos años.

2.172. Era muy posible que no todas las delegaciones evaluaran de la misma manera la aplicación de las preferencias relativas a la exención. Sin embargo, un elemento sobre el que todas las delegaciones se habían mostrado de acuerdo era que, dada la naturaleza del comercio de servicios, era probable que fuera difícil efectuar por algún tiempo una evaluación sistemática y estructurada de los beneficios resultantes de las preferencias. Sin embargo, las experiencias y la información práctica recabadas en el terreno podrían proporcionar indicadores útiles. En cualquier caso, la sesión específica era solo un elemento en el proceso de examen de la aplicación de la exención. El Consejo seguiría abordando esa cuestión como parte de sus debates sobre la puesta en práctica de la exención para los PMA, que era un punto permanente de su orden del día. Por último, subrayó que el aumento de la participación de los PMA en el comercio mundial de servicios seguiría siendo un objetivo importante y común para todos los Miembros.

2.173. El Presidente propuso que el Consejo tomara nota de las declaraciones formuladas.

2.174. Así quedó acordado.

3 PUNTO C: OTROS ASUNTOS

3.1. No se planteó ninguna cuestión en relación con este punto del orden del día.

3.2. Se levantó la sesión.
