



*Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea**

INFORME SEMESTRAL SOBRE LAS BARRERAS AL COMERCIO EN MERCADOS EXTERIORES

Uno de los ejes principales de actuación de la Dirección General de Comercio e Inversiones consiste en identificar, seguir y formular propuestas para la eliminación de los obstáculos existentes en el mercado de países terceros a las exportaciones españolas. Un instrumento destacado de esta política es el portal de barreras al comercio y a la inversión, www.barrerascomerciales.es. Este informe ofrece una primera visión de conjunto de la información contenida en el portal, tratando de identificar tendencias. En él, se confirma la necesidad de continuar alerta ante un posible repunte del proteccionismo, ya advertido por los organismos internacionales. Este informe fue presentado en la VI Comisión Consultiva de Negociaciones Comerciales Internacionales, presidida por el secretario de Estado de Comercio Exterior el 22 de junio de 2011.

Palabras clave: barreras no arancelarias, política comercial, Estrategia de Acceso a Mercados, proteccionismo.

Clasificación JEL: F10, F13.

1. Introducción

La misión principal de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior es la apertura de los mercados exteriores a las exportaciones españolas de bienes, servicios y capitales, a fin de incrementar sus oportunidades de negocio. Para cumplir este objetivo, la Dirección General de Comercio e Inversiones se encarga, entre otras cosas, del seguimiento y la formulación de propuestas para la eliminación de las restricciones y los obstáculos existentes en el mercado de países terceros a las exportaciones españolas¹.

Durante las últimas décadas, la progresiva reducción de los aranceles a la importación² gracias a las negociaciones comerciales multilaterales y

regionales ha revelado la importancia de otro tipo de barreras. Algunas de ellas pueden considerarse naturales (coste de la información, uso de divisas, idioma extranjero, etcétera), mientras que otras son el resultado de políticas públicas. Aunque estas medidas no se hayan tomado con un afán explícitamente proteccionista (sino para incrementar la seguridad del consumidor, por ejemplo), tienen como efecto la prohibición o la limitación de los intercambios económicos internacionales.

Las barreras no arancelarias son de índole muy variada (aduaneras, sanitarias, técnicas, relacionadas con el comercio de servicios, las compras públicas, los derechos de la propiedad intelectual, etcétera) y su efecto económico es difícil de precisar. Según distintos estudios (Cadot, Maryla y Sáez, 2010), afectan a entre uno y dos tercios del comercio internacio- ▷

* Dirección General de Comercio e Inversiones (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).

¹ Real Decreto 1226/2010, de 1 de octubre. Artículo 3.1.d).

² En la actualidad, los países desarrollados mantienen un arancel aplicado medio para todos los productos en torno al 5 por 100. La

mayoría de los países en desarrollo mantienen un arancel aplicado medio entre el 10 y el 20 por 100. Más información en la publicación *Perfiles arancelarios en el mundo 2010* de la Organización Mundial del Comercio.

nal de mercancías y las estimaciones de equivalentes arancelarios *ad valorem* sugieren niveles de 5 al 10 por 100 en promedio, existiendo picos importantes, superiores a los picos de los aranceles.

Las barreras comerciales tienen así un impacto real en el comercio, por lo que es necesario diseñar políticas de lucha contra ellas, centradas en casos específicos, y orientadas a la obtención de resultados. La identificación y búsqueda de soluciones para los problemas que los operadores españoles encuentran en terceros mercados es uno de los ejes de actuación de la Dirección General de Comercio e Inversiones, el cual se enmarca en la Estrategia de Acceso a Mercados, de la Unión Europea (UE).

Tanto las actuaciones españolas de lucha contra las barreras comerciales como la Estrategia de Acceso a Mercados tienen un fuerte respaldo político. Así lo demuestra la llamada a su refuerzo en el Acuerdo Social y Económico que el Gobierno, las organizaciones sindicales y las organizaciones empresariales firmaron en febrero. A nivel europeo, la comunicación de la Comisión sobre el futuro de la política comercial común reforzó en 2010 la estrategia de la UE, reconociendo su poder para promover las exportaciones, el crecimiento y el empleo, en época de recuperación económica.

En este informe, repasaremos los instrumentos que se utilizan en el seguimiento y la eliminación de las barreras comerciales, refiriéndonos a continuación a las tendencias proteccionistas identificadas a nivel mundial en el último semestre, y a los obstáculos registrados en el portal español de barreras al comercio y la inversión (www.barrerascomerciales.es), que afectan en particular a los intereses españoles. Tras una visión del conjunto de dichas barreras, nos referiremos a las novedades incluidas en el portal durante el último semestre.

2. Instrumentos de lucha contra las barreras comerciales

La Dirección General de Comercio e Inversiones se apoya en distintos elementos para el seguimiento y la formulación de propuestas para la elimi-

nación de las barreras existentes en el mercado de países terceros a las exportaciones españolas. A continuación los repasaremos, agrupándolos en función de la fase en que se utilizan: identificación de las barreras, coordinación comunitaria de actuaciones, vías para la eliminación de las barreras, y difusión de la información para los operadores económicos.

Identificación de las barreras

Existen distintas formas para captar información sobre los obstáculos existentes en el mercado de países terceros. Una vez obtenida la información, se analiza la situación, tratando de valorar las implicaciones sobre las exportaciones españolas y las posibles acciones e emprender. Las principales fuentes de información son:

- El cuestionario de detección de barreras disponible en el portal español de barreras al comercio y la inversión (www.barrerascomerciales.es). Rellenando este cuestionario, las empresas pueden informar de los problemas que encuentran en países no miembros de la UE, en sus operaciones de exportación de bienes y servicios, inversión y aprovisionamiento de materias primas y productos energéticos.

- La red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. Existen 73 oficinas establecidas en países extracomunitarios dedicadas a apoyar la internacionalización de la empresa. Gracias a su conocimiento de los mercados exteriores y su labor de asistencia a los operadores españoles, pueden suministrar información relevante sobre posibles medidas proteccionistas tomadas por terceros países.

- También es posible obtener información sobre restricciones al comercio internacional mediante contactos directos con el sector privado. Destaca el contacto permanente que existe con las asociaciones de exportadores colaboradoras de la Administración, que permite que la información fluya rápidamente.

Coordinación comunitaria de actuaciones

Como la política comercial es comunitaria y se basa en principios uniformes para toda la UE, la lucha contra las barreras comerciales en terceros mercados tiene dimensión europea. La Comisión ▷

conduce la política comercial común consultando al Comité de Política Comercial, que reúne a los Estados miembros y puede tratar cuestiones de acceso al mercado. Además, se ha desarrollado una estrategia específica que permite un tratamiento más eficaz de los problemas. En el marco de la Estrategia de Acceso a Mercados, en la que España participa activamente, la coordinación de la UE se consigue a través de varios canales:

- Una vez al mes, la Comisión organiza en Bruselas una reunión del Comité Consultivo de Acceso al Mercado (MAAC en sus siglas en inglés), en la que participan tanto los Estados miembros como las empresas y las asociaciones empresariales inscritas. En este Comité, se intercambia información y se desarrollan estrategias para lidiar con las barreras comerciales identificadas.

- Con un formato similar, existen Grupos de Trabajo de Expertos de Acceso al Mercado que asesoran en temas de su especialización (hasta la fecha hay doce en funcionamiento)³. La Comisión convoca las reuniones en Bruselas de estos Grupos de forma ad hoc.

- Además, se han formado Equipos Locales de Acceso al Mercado en mercados prioritarios para los exportadores de la UE⁴. Están integrados por personal de las Delegaciones de la UE en el exterior, por los Estados miembros interesados y por las empresas. Son esenciales y eficaces para la eliminación de barreras porque poseen conocimiento local, siguen de cerca la nueva legislación, y coordinan sobre el terreno las acciones y la aportación de todos los agentes interesados.

Vías para la eliminación de las barreras

La heterogeneidad de las medidas que pueden restringir el comercio internacional, unida a su

³ Dispositivos médicos, textiles, medidas sanitarias y fitosanitarias en animales, en plantas, electrónica y tecnologías de la información y comunicación, servicios de distribución, servicios postales, automóviles, neumáticos, vinos y licores, cuero y químico.

⁴ Hay treinta y tres: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, China, Hong-Kong, Colombia, Egipto, India, Indonesia, Israel, Japón, Kazajstán, Corea, México, Marruecos, Nueva Zelanda, Nigeria, Noruega e Islandia, Filipinas, Rusia, Sudáfrica, Suiza, Taiwán, Turquía, Túnez, Ucrania, Estados Unidos, Venezuela, Vietnam, Argelia y Malasia. Se planea poner en marcha otros.

complejidad técnica, hace que la detección, el análisis y la eliminación de las barreras sea un proceso complicado. Para cada caso particular, se valora la idoneidad de utilizar un instrumento o combinar varios de los existentes a nivel multilateral o bilateral, dependiendo de si hay razones para creer que la medida ha infringido las normas internacionales. A grandes rasgos, los instrumentos son:

- Mecanismos de solución de diferencias. Si una barrera vulnera la legislación comercial internacional, existen formas de suprimirla. Así, si un miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) considera que otro miembro está infringiendo un acuerdo o un compromiso que había contraído en el marco de la OMC, tiene derecho a recurrir al Entendimiento de Solución de Diferencias. Los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) bilaterales también pueden incorporar su propio mecanismo para resolver los desacuerdos comerciales entre los socios del Acuerdo.

- Mecanismos de transparencia. Son útiles en casos de alerta temprana y para ejercer presión para eliminar la barrera. En el marco de la OMC, los Gobiernos han de notificar y justificar, por ejemplo, las prescripciones técnicas o las sanitarias y fitosanitarias cuya aplicación afecte al comercio. Asimismo, el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales es fundamental para vigilar las políticas nacionales. Los ALC también pueden incorporar disposiciones sobre transparencia.

- Negociación de acuerdos comerciales. En el sistema de la OMC pueden negociarse disciplinas que establezcan límites a las nuevas medidas restrictivas. Por otra parte, los ALC bilaterales y regionales que la UE negocia tienen una cobertura amplia, incluyendo no sólo preferencias arancelarias sino normas en multitud de ámbitos con un nivel de compromiso mayor que el de la OMC. Los ALC pueden pues mejorar el marco institucional y resolver problemas de acceso a los mercados, siempre y cuando se observen de forma adecuada.

- Cooperación regulatoria. Para los países con los que no se negocian ALC, existe la posibilidad de que la UE establezca diálogos técnicos que ayuden ▷

a prevenir y resolver problemas. Esta vía suele incluirse en el ámbito de partenariados estratégicos con socios clave.

– Gestiones bilaterales. Los contactos diplomáticos juegan un papel cada vez más importante a la hora de combatir las barreras comerciales. La Comisión ha dado un paso en este sentido elaborando en marzo de 2011 un informe anual que establece prioridades al máximo nivel político para que la lucha contra las barreras sea más efectiva y se tenga en cuenta en la definición de las relaciones de la UE con sus socios estratégicos. La Administración española también utiliza sus mecanismos cuando existen problemas específicos para los operadores españoles.

Difusión de la información

Uno de los problemas más importantes a los que se enfrentan las empresas en su internacionalización es la falta de información. Para informar a las empresas sobre las barreras al comercio y a la inversión que podrían encontrar en mercados exteriores, se pueden utilizar varios canales:

– En el portal español, *www.barrerascomerciales.es*, existe una base de datos en la que se pueden buscar barreras que afectan especialmente a los intereses de los operadores españoles en los países terceros. En relación con cada país, se incluye: información sobre el marco institucional entre la UE y el país, una ficha con información estadística sobre el comercio bilateral, y fichas sobre el estado de situación actual de las barreras identificadas.

– La Base de Datos de Acceso al Mercado de la Comisión Europea (*www.madb.europa.eu*) incorpora información por países en inglés sobre los aranceles y otras formalidades requeridas en las aduanas de terceros mercados, además de fichas sobre las barreras más importantes encontradas por los exportadores europeos.

– La elaboración de informes permite obtener una visión de conjunto de las medidas adoptadas que pueden restringir el comercio internacional. En el siguiente apartado, se repasan los resultados de los últimos informes multilaterales y de la UE. Por su

parte, la Dirección General de Comercio e Inversiones pretende con el presente informe comenzar a repasar la evolución de las barreras comerciales que afectan a los operadores españoles en mercados exteriores.

3. Tendencias proteccionistas identificadas a nivel mundial

Tras la crisis económica y financiera mundial han aparecido más informes relacionados con las barreras al comercio y a la inversión. En concreto, en septiembre de 2009, la OMC, la OCDE y la UNCTAD comenzaron a elaborar informes de vigilancia sobre la evolución de las barreras en las economías del G20 a instancia de este grupo de países, como muestra de su compromiso a resistir el proteccionismo tras la crisis. Este mandato ha sido prorrogado hasta finales de 2013. La UE publica informes similares propios desde febrero de 2009. Las conclusiones más importantes de los últimos informes⁵ son las siguientes.

Número de medidas restrictivas comerciales

Ha aumentado durante los últimos seis meses. En concreto, en este periodo se han contabilizado 122 nuevas medidas adoptadas por economías del G20, más que las nuevas restricciones potenciales registradas en los informes anteriores. En términos del volumen de comercio afectado, las nuevas medidas de restricción de las importaciones abarcan aproximadamente el 0,6 por ciento de las importaciones totales del G20, lo que representa un aumento con respecto al semestre anterior (0,3 por 100)⁶. ▷

⁵ *Reports on G20 trade and investment measures (mid-October 2010 to April 2011)*. Publicados bajo la responsabilidad del director general de la OMC, el secretario general de la OCDE y el secretario general de la UNCTAD el 24 de mayo de 2011.

Seventh report on potentially trade restrictive measures identified in the context of the economic crisis (mayo 2010-septiembre 2010). Publicado por la Comisión Europea el 25 de octubre de 2010. Se espera que el próximo informe esté disponible en otoño de 2011, antes de la reunión del G20 en Cannes, aunque ya hay algunos resultados provisionales.

⁶ Estos porcentajes representan el valor del comercio cubierto por las medidas según los productos afectados. No indican el alcance de su impacto (en forma de reducción del comercio).

Los sectores más afectados han sido los de maquinaria y aparatos mecánicos, vehículos de motor, carne, maquinaria eléctrica, hierro y acero, aeronaves, buques y barcos.

Tipo de medidas

La mayor parte de las nuevas medidas adoptadas por las economías del G20 en el último semestre han sido medidas en frontera (aumentos de los aranceles y medidas no arancelarias tales como los requisitos de licencias no automáticas y las prohibiciones a la importación). Aunque el volumen de medidas de defensa comercial (*antidumping*, *anti-subsunción*, *salvaguardia*) continúa siendo importante, el número de investigaciones abiertas es decreciente. Por otra parte, destaca que el número de notificaciones relacionadas con medidas sanitarias y fitosanitarias ha aumentado, mientras que el de notificaciones sobre reglamentos técnicos ha disminuido, a pesar de que las preocupaciones suscitadas en el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC no dejan de aumentar.

Países que han aplicado más medidas restrictivas

Los informes de la UE vienen concluyendo que la mayor parte de las nuevas medidas han sido adoptadas por economías emergentes, como Rusia, Argentina, Sudáfrica, Indonesia, Brasil e India. Como en general estos países están experimentando tasas de crecimiento económico significativamente más dinámicas que los países desarrollados, preocupa que éstos adopten medidas proteccionistas que puedan afectar a los flujos comerciales, ya que el comercio internacional es un potente motor de recuperación económica.

Restricciones a la exportación

La OMC destaca, en especial, el incremento de las restricciones impuestas a la exportación. Las medidas incluyen tasas a la exportación en respuesta al aumento de los precios de los productos agrí-

colas, y cuotas a la exportación de metales y productos minerales con el fin de asegurar el abastecimiento interno y hacer frente al agotamiento de los recursos. Como en el sistema de la OMC las disciplinas relacionadas con las restricciones a la exportación son poco claras, existe el riesgo de que los Gobiernos utilicen más fácilmente estas medidas para alterar el precio relativo de sus exportaciones o aumentar la producción de las industrias nacionales a expensas de la producción extranjera.

Otras áreas particularmente afectadas

En sus informes, la UE ha mostrado preocupación por las medidas adoptadas en el ámbito de las compras públicas, los servicios y las inversiones. Varios países han seguido políticas de fomento de los componentes locales en las compras públicas, similares a las empleadas por Estados Unidos o China al principio de la crisis. Los servicios son otra área sensible a la adopción de medidas no arancelarias (existen barreras de acceso al mercado, discriminación entre proveedores nacionales o extranjeros, requisitos regulatorios, etcétera). Está relacionada con la inversión extranjera, para la que se imponen restricciones en la participación del capital o requisitos operativos. No obstante, las medidas de urgencia adoptadas en respuesta a la crisis (por ejemplo, rescates a los bancos) se han retirado y no han derivado en una discriminación contra los inversores extranjeros.

Eliminación de las medidas

Como parte de su compromiso de rechazo al proteccionismo, los países del G20 acordaron ir eliminando las medidas potencialmente restrictivas del comercio adoptadas tras la crisis. Hasta el momento, algo más del 18 por 100 de las 550 medidas adoptadas desde octubre de 2008 han sido suprimidas (destaca la terminación de ciertas acciones de defensa comercial y la prescripción de algunos aumentos temporales de aranceles). Esta tendencia es positiva, pero insuficiente. Al mismo tiempo, cabe reconocer que algunos países han adoptado medi- ▷

das de facilitación del comercio, como la reducción temporal de aranceles y la simplificación de los procedimientos aduaneros.

Implicaciones en el volumen de comercio mundial

Tras la caída del 12 por 100 en 2009, el volumen del comercio mundial de mercancías aumentó un 14,5 por 100 en 2010. En 2011, se prevé que crezca un 6,5 por 100, por lo que los flujos comerciales parecen estar estabilizándose en su tendencia a largo plazo. El aumento significativo del comercio mundial ha sido posible gracias a que los mercados han permanecido abiertos a pesar de la crisis. No obstante, persisten algunos riesgos económicos (como los elevados niveles de desempleo, los desequilibrios financieros, el aumento de los precios de los alimentos y las condiciones geopolíticas) que obligan a permanecer alerta para evitar que el proteccionismo ponga en peligro la recuperación económica y socave el sistema multilateral de comercio.

4. Estadísticas generales del portal

www.barrerascomerciales.es

El portal español de barreras al comercio y la inversión se puso en marcha entre finales de 2007 y 2008 con un objetivo doble. Por una parte, trata de capturar información sobre los problemas que encuentran las empresas españolas en el comercio con países terceros; y por otra, pretende informar a las empresas españolas de los obstáculos a los que van a enfrentarse en sus exportaciones.

El cuestionario *online* de detección de barreras estuvo disponible en febrero de 2008 y las fichas de barreras, en el último trimestre de 2008. Las fichas, que pueden buscarse por país, tipo de barrera y sector afectado, describen de forma concisa y autoexplicativa los problemas a los que se enfrentan las empresas españolas en terceros mercados y ofrecen, cuando es posible, vínculos a la legislación y a los organismos extranjeros relevantes.

A mediados de junio de 2011, había registradas en el portal de barreras 396 fichas de 76 países,

que se actualizan periódicamente. Podemos trazar a continuación una visión del conjunto de dichas barreras (cuántas hay, de qué tipo y qué países las han establecido), además de ofrecer otras estadísticas de interés sobre el portal (número de cuestionarios, de visitas y de visitantes).

Número de medidas restrictivas comerciales identificadas

Como se puede observar en el Cuadro 1, desde 2008 las fichas de barreras registradas en el portal han aumentado constantemente. Este hecho responde en gran medida al esfuerzo realizado por incluir en él la mayor cantidad de información posible, en particular relacionada con barreras no arancelarias. En la literatura especializada no existe una definición única aceptada de estas barreras, pero a efectos prácticos se utiliza una acepción⁷ con un componente normativo (ha de existir una disposición legal) y con un efecto sobre los flujos comerciales (independientemente del propósito primario de la norma).

CUADRO 1 NÚMERO DE MEDIDAS RESTRICTIVAS COMERCIALES IDENTIFICADAS EN: www.barrerascomerciales.es	
Fecha	Fichas
31 de diciembre de 2008	267
31 de diciembre de 2009	314
31 de diciembre de 2010	353
15 de junio de 2011	396
Fuente: Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea.	

En 2008, se trató de ofrecer en el portal el grueso de problemas encontrados por las empresas españolas en terceros mercados, con la ayuda de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España ▷

⁷ Definición de barreras comerciales utilizada en el portal de barreras: «Son medidas establecidas por los Gobiernos (disposiciones legales, reglamentarias o administrativas, normas, etcétera) así como prácticas de tramitación aduanera, usos y costumbres locales que prohíben, limitan o dificultan los intercambios económicos internacionales (importaciones o exportaciones de determinados bienes o servicios) y las inversiones. Las barreras comerciales, también llamadas obstáculos al comercio, discriminan a favor de los productos locales o de los servicios prestados por empresas del país originando problemas en el comercio internacional. Las barreras a la inversión limitan o impiden la actividad económica del inversor foráneo en determinados sectores».

INFORME SEMESTRAL SOBRE LAS BARRERAS AL COMERCIO EN MERCADOS EXTERIORES

CUADRO 2
TIPO DE MEDIDAS IDENTIFICADAS
EN: www.barrerascomerciales.es

Tipo	Breve descripción	Fichas
Barreras arancelarias	Crestas arancelarias, diferencias entre aranceles consolidados y aplicados, aumentos temporales de aranceles, aumentos derivados de represalias comerciales, otras cargas (impuestos, tasas de transporte, otras tasas especiales, etcétera).	39
Barreras no arancelarias		276
Valoración en aduana	Determinación arbitraria del valor en aduana, falta de transparencia, uso de precios de referencia.	10
Restricciones a la importación	Prohibiciones de importación de ciertos productos, restricciones cuantitativas (contingentes), exigencia de licencias de importación.	32
Barreras sanitarias y fitosanitarias	Restricciones (prohibiciones, limitaciones, controles) a productos alimenticios, animales y vegetales para proteger la salud de las personas y de los animales o para preservar los vegetales.	56
Barreras técnicas	Certificación de productos, normas sobre composición (incluyendo normas de contenido local), envasado y etiquetado, otros requisitos técnicos.	42
Empresas comerciales de Estado	Empresas gubernamentales y no gubernamentales, incluidas las entidades de comercialización, que se ocupan del comercio de mercancías para su exportación y/o importación.	3
Discriminaciones en el acceso a las compras públicas	Restricciones en la compra de bienes y servicios por los organismos oficiales: umbrales de preferencia nacional, exigencias de contenido local, falta de transparencia, requisito de agente local, excepciones.	38
Falta de protección de los derechos de la propiedad intelectual	Deficiencias en la legislación y/o aplicación de las normas de protección de patentes, marcas, diseños industriales, derechos de autor, indicaciones geográficas y denominaciones de origen.	33
Restricciones a la exportación	Impuestos, restricciones cuantitativas, exigencia de licencias, prohibiciones de exportación de ciertos productos.	12
Otras barreras no arancelarias	Dificultades burocráticas en el despacho aduanero, restricciones en el tránsito, distribución y comercialización de los productos, controles de cambio, subvenciones a la producción nacional, promoción de los productos locales, inseguridad jurídica y falta de transparencia reglamentaria.	50
Barreras al comercio de servicios e inversiones	Restricciones sectoriales (servicios financieros, profesionales, seguros, energía, etcétera). Restricciones a la inversión (prohibiciones, limitaciones en la propiedad del capital, exigencia de autorizaciones, requisitos sobre la propiedad de la tierra o la nacionalidad de los empleados, etcétera).	57
Medidas de defensa comercial	Medidas (<i>antidumping</i> , <i>antisubvención</i> , cláusulas de salvaguardia) aplicadas a las exportaciones españolas.	24

Fuente: Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea.

en el exterior y de los primeros cuestionarios recibidos. Desde entonces, el número de fichas ha variado según la información recogida, incorporándose a la base algunas barreras que ya existían, más detalles sobre procedimientos arduos, o casos nuevos (de «alerta temprana», pero fundamentados en una norma).

En definitiva, el aumento continuado de fichas no puede interpretarse como un incremento constante de los problemas experimentados por nuestras empresas en el exterior debido al objetivo del portal de amplia difusión de las barreras existentes. Al mismo tiempo, el caso español sí confirma la necesidad de continuar alerta ante un posible repunte del proteccionismo, advertido por los organismos internacionales en sus informes.

Tipo de medidas identificadas

De la misma forma que la heterogeneidad de las barreras no arancelarias hace difícil su definición, su clasificación supone un reto. Así, hay muchas taxonomías distintas elaboradas por expertos. En el portal de barreras, se ha optado por catalogar las medidas identificadas en cuatro grandes grupos (barreras arancelarias; no arancelarias; al comercio de servicios e inversiones; y medidas de defensa comercial), con diferentes subcategorías por grupo.

En el Cuadro 2, las 396 fichas existentes aparecen clasificadas en estos cuatro grupos dejando sólo las subcategorías más representativas. La cantidad de «otras barreras no arancelarias» da a ▷

CUADRO 3
PAÍSES EN LOS QUE SE HAN IDENTIFICADO MÁS MEDIDAS RESTRICTIVAS
EN: www.barrerascomerciales.es

Grupo	Países que aparecen en el portal	Fichas
Ingreso alto: miembros de OCDE	Australia, Canadá, Corea del Sur, Estados Unidos, Israel, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza.	77
Ingreso alto: no miembros de OCDE	Arabia Saudita, Bahrein, Croacia, Emiratos Árabes Unidos, Hong Kong, Kuwait, Omán, Puerto Rico, Qatar, Singapur, Taiwán.	34
Ingreso mediano alto	Argelia, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Irán, Jamaica, Kazajstán, Líbano, Libia, Malasia, México, Panamá, Perú, República Dominicana, Rusia, Serbia, Sudáfrica, Turquía, Uruguay, Venezuela.	123
Ingreso mediano bajo	Angola, Bolivia, Cabo Verde, Ecuador, Egipto, El Salvador, Filipinas, Guatemala, Honduras, India, Indonesia, Jordania, Marruecos, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Paraguay, República Popular China, Senegal, Siria, Tailandia, Túnez, Ucrania, Vietnam, Yemen.	149
Ingreso bajo	Benín, Gambia, Ghana, Guinea Ecuatorial, Kenia, Mozambique, Zambia	7

Fuente: Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea.

entender la dificultad de este ejercicio. También podemos acentuar el poco peso de las barreras arancelarias registradas (categoría que incluye la mayor parte de las medidas relacionadas directamente con el precio), que suponen un 10 por 100 del total.

Dentro del grupo de barreras no arancelarias, destacan las sanitarias y fitosanitarias, las técnicas, las discriminaciones en el acceso a las compras públicas y la falta de protección de los derechos de la propiedad intelectual e industrial. También es significativa la cantidad registrada de barreras al comercio de servicios e inversiones.

Países en los que se han identificado más medidas restrictivas

Respecto a esta variable, los cinco países que destacan, en función de las medidas registradas en el portal, son: Canadá (23), Estados Unidos (20), Brasil (19), China (19) y Rusia (18). Además, podemos agrupar los países mencionados en el portal según su nivel de ingreso, siguiendo la clasificación del Banco Mundial⁸ (Cuadro 3).

Al hacerlo, se observa que el número total de barreras registradas en los países de ingreso alto (tanto

miembros como no miembros de la OCDE) es considerable (111). No obstante, los grupos en los que se registran más barreras son los de ingreso mediano (272 en total). Entre los países de estos grupos, encontramos las principales economías emergentes, resultado que coincide con las tendencias sobre el proteccionismo explicadas más arriba.

Finalmente, destaca el escaso número de las medidas identificadas en los países más pobres. La razón puede encontrarse en el bajo volumen de negocio realizado por los operadores españoles en estos países y en el tipo de barreras existentes en ellos, que no son tanto de carácter normativo sino derivadas del entorno empresarial (por ejemplo, inseguridad jurídica y dificultad de hacer negocios).

Número de cuestionarios de detección de barreras recibidos

En el Cuadro 4, se recoge el volumen de cuestionarios recibidos a través del portal entre 2008 y el primer semestre de 2011.

Cabe reconocer que la gran mayoría de estos cuestionarios no informa sobre barreras encontradas por las empresas, sino que preguntan por información concreta antes de efectuar las operaciones. Este hecho puede revelar que los problemas de información (dispersión, dificultades para encontrarla, etcétera) es una gran barrera para la internacionalización de las empresas españolas, sobre todo ▷

⁸ Con datos del Banco Mundial de 2009. Los grupos son:
- Países de ingreso alto: renta per cápita de 12.196 \$, o más.
- Países de ingreso mediano alto: renta per cápita entre 3.946 \$ y 12.196 \$.
- Países de ingreso mediano bajo: renta per cápita entre 996 \$ y 3.945 \$.
- Países de ingreso bajo: renta per cápita de 995 \$, o menos.

CUADRO 4
NÚMERO DE CUESTIONARIOS DE DETECCIÓN DE BARRERAS
RECIBIDOS A TRAVÉS DE
www.barrerascomerciales.es

Fecha	Cuestionarios recibidos
2008.....	170
2009.....	97
2010.....	221
01.01.2011 - 15.06.2011.....	111

Fuente: Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea.

para las pymes. Cuando se reciben cuestionarios de estas características, el gestor de consultas del ICEX (CAUCE) trata de resolver todas las dudas de la forma más ágil y eficiente posible.

Número de visitas y de visitantes

Para terminar con el repaso de las estadísticas generales del portal de barreras, el Cuadro 5 contiene datos sobre el volumen de visitas y visitantes registrado en el portal entre 2008 y el primer semestre de 2011. En 2008, las cifras son relativamente modestas debido a que fue el año de puesta a punto del instrumento. Sin embargo, los datos de 2010 muestran incrementos en estas variables de más del 80 por 100 con respecto a 2009, y en 2011 también se aprecia una tendencia positiva.

CUADRO 5
NÚMERO DE VISITAS Y DE VISITANTES DE
www.barrerascomerciales.es

Fecha	Visitas	Visitantes	Promedio de visitas por visitante
2008.....	10.025	7.646	1,31
2009.....	47.240	23.888	1,98
2010.....	87.639	45.237	1,94
01.01.2011 - 15.06.2011.....	49.636	26.111	1,90

Fuente: Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea.

Aunque los datos son halagüeños, la Dirección General de Comercio e Inversiones quiere afrontar el reto de aumentar la fidelización de los visitantes ya que el promedio de visitas por visitante está estancado. Para ello, se está realizando un esfuerzo de actualización de todas las fichas de barreras y se planean mejoras en el portal que aclaren la información ofrecida a los ciudadanos.

5. Novedades registradas en el portal de barreras

Tras la visión de conjunto ofrecida sobre las medidas restrictivas registradas en el portal de barreras, nos podemos referir a las principales novedades incluidas en el portal durante el último semestre.

Número de actualizaciones

La Dirección General de Comercio e Inversiones está comprometida con la actualización continua de los contenidos del portal de barreras. De las 396 fichas registradas a 15 de junio de 2011, 193 han sido actualizadas durante 2011. En esta tarea, la coordinación entre la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior y las Subdirecciones Generales sectoriales y geográficas de la Dirección General es crucial. Algunas de estas actualizaciones suponen una mera confirmación de que la información expuesta está al día, mientras que otras incluyen cambios sustanciales y otras son fichas enteramente nuevas.

Nuevas medidas restrictivas comerciales identificadas

Durante el primer semestre de 2011, se han incorporado 43 nuevas fichas de barreras en el portal. Aunque se haya alertado sobre otras, se espera a que exista suficiente confirmación de la existencia de una norma y se evita incluir casos particulares ▷

CUADRO 6
NUEVAS MEDIDAS RESTRICTIVAS COMERCIALES
IDENTIFICADAS EN www.barrerascomerciales.es
DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 2011

Tipo	Nuevas fichas
Valoración en aduana	1
Restricciones a la importación.....	4
Barreras sanitarias y fitosanitarias.....	9
Barreras técnicas	3
Discriminaciones en el acceso a las compras públicas ...	2
Restricciones a la exportación.....	2
Otras barreras no arancelarias	4
Barreras al comercio de servicios e inversiones	8
Medidas de defensa comercial	10

Fuente: Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea.

o puntuales. Las nuevas incorporaciones de este semestre se refieren a quince países (Argelia, Brasil, Canadá, Chile, China, Corea del Sur, India, Malasia, Marruecos, Omán, Perú, Sudáfrica, Turquía, Vietnam, Zambia) y a problemas muy diversos (Cuadro 6).

Nuevas fichas relacionadas con las licitaciones internacionales de los organismos multilaterales

Mención aparte requiere la introducción de esta nueva forma de barrera. Para visualizarla, se ha de buscar en «países» la categoría «organismos multilaterales». El objetivo de estas fichas es poner de manifiesto una serie de problemas y barreras con las que se han encontrado las empresas españolas en los concursos públicos de algunos organismos multilaterales. En particular, en algunos procesos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo en Latinoamérica, se han registrado discriminaciones injustificadas para los licitantes por motivo de su nacionalidad, lugar de establecimiento, de formación, etcétera. Se anima a las empresas que hayan encontrado problemas de este tipo a informar a través del cuestionario sobre barreras.

Casos de éxito

La heterogeneidad de las medidas que pueden restringir el comercio internacional, unida a su complejidad técnica, hace que la detección, el análisis y la eliminación de las barreras sea un proceso complicado. En el último semestre, se ha tenido noticia de la retirada de los siguientes problemas:

- Estados Unidos: represalias contra productos españoles por la prohibición de importación de carne hormonada. Debido al buen funcionamiento del Memorando de Entendimiento que acordaron la Unión Europea y Estados Unidos en 2009, Estados Unidos anunció la eliminación, a partir del 28 de mayo de 2011, de las sanciones relacionadas con el contenido de la carne hormonada que quedaban en vigor.

- Kuwait: prohibición a la importación de aves y derivados. Las autoridades kuwaitíes notificaron

en febrero de 2011 el levantamiento de la prohibición de importación de carne de aves y derivados de España, que mantenían desde octubre de 2009.

- Marruecos: medidas de salvaguardia sobre las importaciones de azulejos. El 31 de diciembre de 2010, Marruecos puso fin a las medidas de salvaguardia, que mantenía desde 2006 sobre las importaciones de azulejos europeos.

6. Conclusiones

Según lo descrito en este informe, las barreras comerciales tienen un impacto real considerable en el comercio, en especial las no arancelarias. Las barreras no arancelarias son heterogéneas, complejas técnicamente y, por lo tanto, difíciles de detectar, analizar y eliminar.

La identificación y búsqueda de soluciones para los problemas que los operadores españoles encuentran en terceros mercados es uno de los ejes de actuación de la Dirección General de Comercio e Inversiones, el cual se enmarca en la Estrategia de Acceso a Mercados de la UE.

Dentro de los instrumentos utilizados para este fin, destaca el portal español de barreras al comercio y la inversión, que trata de capturar información sobre los problemas que encuentran las empresas españolas, y de difundir información sobre los obstáculos a los que van a enfrentarse éstas en sus exportaciones.

La visión de conjunto de las barreras registradas en el portal confirma la necesidad de continuar alerta ante un posible repunte del proteccionismo, advertido por los organismos internacionales en sus informes. En efecto, existen factores de riesgo que obligan a permanecer vigilantes.

El presente informe sirve para este objetivo, además de para continuar el diálogo abierto con los operadores económicos españoles sobre la evolución de las barreras comerciales que más les afectan en los mercados exteriores.

La información aportada por los operadores es crucial para asegurar la calidad y la representatividad de los resultados ofrecidos en este informe, ▷

sobre el volumen y el tipo de barreras y de países que las han establecido. Se anima así a las empresas y asociaciones a comunicar su experiencia a la Dirección General de Comercio e Inversiones.

Bibliografía

- [1] CADOT, O., MARYLA, M. y SÁEZ, S. (2010): «*Non-Tariff Measures: impact, regulation, and trade facilitation*», en McLINDEN, G., FANTA, E. y DOYLE, T., *Border Management Modernization*, Banco Mundial, Washington.
- [2] COMISIÓN EUROPEA (2010): Comunicación de 9 de noviembre de 2010 «*Comercio, crecimiento y asuntos mundiales: La política comercial como elemento fundamental de la Estrategia 2020 de la UE*». COM (2010) 612.
- [3] COMISIÓN EUROPEA (2011): Informe al Consejo Europeo de 10 de marzo de 2011 «*Trade and Investment Barriers Report 2011*». COM (2011) 114 final.
- [4] COMISIÓN EUROPEA (2011): Documento de trabajo acompañando al Informe al Consejo Europeo de 10 de marzo de 2011 «*Implementation of the Market Access Strategy. Annual Report 2011*». COM (2011) 298 final.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico ice.sccc@mityc.es
2. Sólo se admitirá material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
3. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etc.) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. El espaciado será doble y el tamaño de letra 12.
4. En la primera página se hará constar el título del artículo que será lo más corto posible y la fecha de conclusión del mismo, nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
5. En la segunda página del texto estarán el título que deberá ser breve, claro, preciso e informativo, un resumen del trabajo (con una extensión máxima de 10 líneas), de 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título y de 1 a 5 códigos de materias del *Journal of Economic Literature* (clasificación JEL) para su organización y posterior recuperación en la base de datos del *Boletín Económico de ICE*.
6. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente estructura:

- Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, con la siguientes estructura:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

- Habrá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera.
- Las notas irán numeradas correlativamente y puestas entre paréntesis, incluyéndolo su contenido a pie de página y a espacio sencillo. Sólo deben contener texto adicional y nunca referencias bibliográficas.
- Los cuadros, gráficos, tablas y figuras se incluirán en el lugar que corresponda en el texto generados por la aplicación Word, no admitiéndose su inserción en formato de imagen. Todos deberán llevar un número correlativo, un título y la correspondiente fuente.
- Las referencias a siglas deberán ir acompañadas, en la primera ocasión que se citen de su significado completo.
- Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. En el caso de referencias de tres o más autores han de figurar todos cuando se citen por primera vez y después sólo el primer autor seguido de *et al.*
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente con el siguiente formato.

— LIBRO:

Apellidos e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Año de publicación entre paréntesis: título completo, edición, lugar de publicación. Editorial.

Ej.: CARREAU, D., FLORY, T. y JUILLARD, P. (1990): *Droit Economique International*, 3ª edición, París. LGDJ.

— ARTÍCULO:

Apellidos e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Entre paréntesis año de publicación: título completo del artículo citado entrecomillado, nombre de la publicación en cursivas, fascículo y/o volumen, fecha de publicación, páginas. Lugar de publicación.

Ej.: VIÑALS, J. (1983): "El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica", *Información Comercial Española. Revista de Economía* nº 604, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

BICE retiene todos los derechos de reproducción de los artículos editados aunque tiene como práctica habitual autorizar su reproducción siempre que se cite la publicación y se cuente con el permiso del autor. La autorización deberá solicitarse por escrito en la redacción de BICE. Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com