



*Dirección General de Comercio Exterior e Inversiones**

BARRERAS EN MERCADOS EXTERIORES

El artículo recoge las principales novedades que se han producido en el marco de la lucha contra las barreras comerciales que afectan a las empresas españolas en terceros mercados. Se enmarca dentro de las medidas destinadas a reforzar el sistema de detección y eliminación de barreras al comercio en terceros mercados contenidas en el Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española 2014-2015 del Ministerio de Economía y Competitividad, aprobado por el Consejo de Ministros en febrero de 2014.

Palabras clave: arancel, aduanas, procedimientos *anidumping*, preferencias nacionales, propiedad intelectual.
Clasificación JEL: F13, F14.

1. La lucha contra las barreras comerciales

Por barrera comercial ha de entenderse cualquier obstáculo de carácter legal o práctico que impide o limita el acceso a terceros mercados. Las barreras comerciales no se limitan a las exportaciones de mercancías, sino que afectan también al comercio de servicios, al acceso a licitaciones, a las inversiones en el exterior o a la protección de la propiedad intelectual en terceros mercados. Por extensión, también podemos hablar de barreras que afecten a la importación, en la medida en que muchas veces es necesario importar una materia prima o contratar personal extranjero para poder desarrollar un negocio en terceros mercados.

Los principales indicadores recogidos en este artículo ponen de manifiesto la elevada variedad y la creciente complejidad de las barreras comerciales, así como las dificultades para su eliminación.

En el periodo de referencia, como viene observándose en ejercicios anteriores, cabe destacar la proliferación de barreras surgidas en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias que afectan a la exportación de productos agroalimentarios, la adopción de medidas que limitan la importación de determinadas materias primas, la intensificación de restricciones técnicas en países con dificultades económicas de carácter general y la proliferación de medidas de defensa comercial que afectan a sectores como el siderúrgico o la automoción. Conviene llamar la atención igualmente sobre la incidencia de las barreras que afectan a las inversiones exteriores, especialmente la existencia de regímenes jurídicos inseguros, así como la imposición de requisitos de contenido local o regímenes fiscales desfavorables, entre otros. Finalmente, es de destacar la incidencia de los conflictos geoestratégicos en la proliferación de barreras comerciales, algunas adoptadas explícitamente con carácter de sanciones o por motivos de seguridad, otras encubiertas como normas técnicas. ▷

* Secretaría de Estado de Comercio.
Versión de febrero de 2015.

2. Situación general

2.1. *El marco de actuación de la lucha contra las barreras comerciales*

En el marco de la política comercial común, la Administración comercial española cuenta con diversos instrumentos para la detección y la lucha contra las barreras comerciales. Son muchos los comités y grupos de trabajo que dentro de sus respectivas competencias abordan la cuestión de las barreras. De forma específica, la Comisión Europea cuenta con una Estrategia Comunitaria de Acceso a los Mercados, donde los miembros de la UE, y los sectores implicados, ponen en común las nuevas barreras detectadas y discuten la mejor forma de combatirlas. En este ámbito, España participa mensualmente en el Comité de Acceso a los Mercados y sus grupos de trabajo de carácter sectorial.

Como resultado de esta labor de seguimiento, la Comisión Europea puede promover gestiones comunes con las autoridades de un tercer país, iniciar procedimientos legales ante la Organización Mundial del Comercio, incorporar determinadas barreras en las negociaciones de acuerdos comerciales en curso, o bien establecer diálogos regulatorios que permitan aclarar discrepancias y prevenir la aparición de nuevas barreras.

De forma complementaria a la vía comunitaria, la Administración española realiza gestiones directas para la eliminación de barreras que afectan a las empresas españolas en terceros mercados. En numerosas ocasiones, las barreras detectadas requieren ser tratadas bilateralmente con las autoridades locales. Para ello, se mantienen contactos regulares con asociaciones, empresas y diversos departamentos de la Administración ya sea en los servicios centrales o a través de la red territorial y de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior.

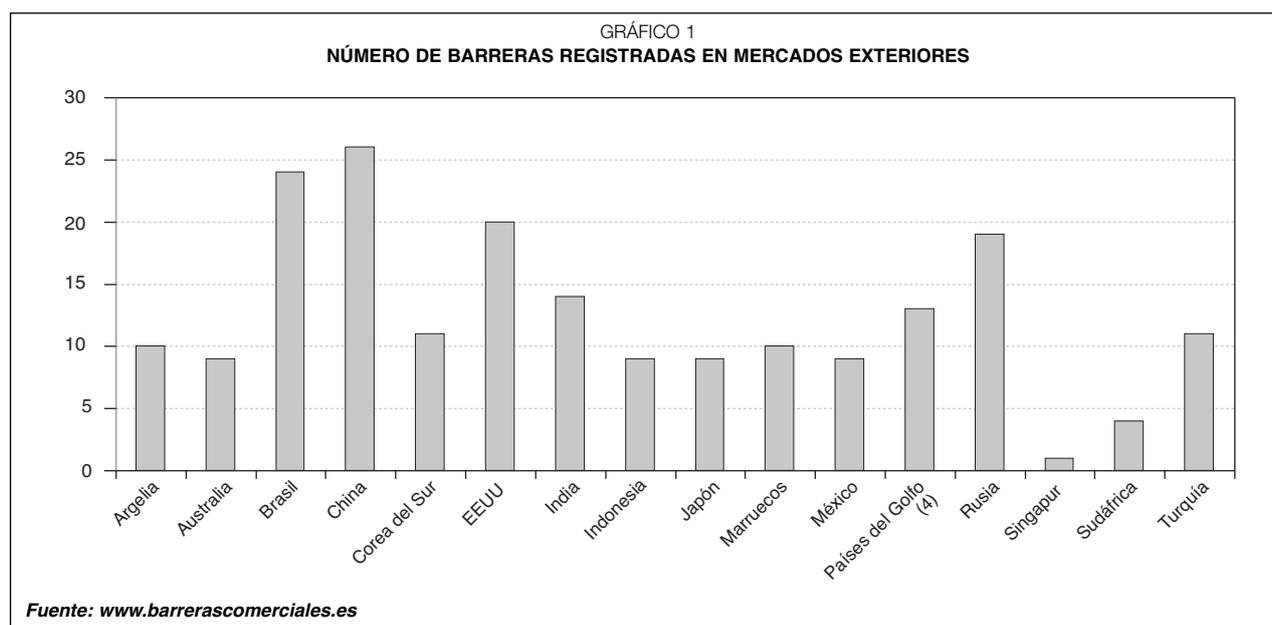
Adicionalmente, la Secretaría de Estado de Comercio, a través del portal de barreras www.barrerascomerciales.es, da a conocer las principales barreras a las que se enfrentan las empresas españolas, clasificadas según sectores y

países. El portal de barreras comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio, creado en 2009, sirve para identificar nuevas barreras e informar a las empresas sobre las ya detectadas. El portal actúa igualmente como buzón de entrada de numerosas barreras detectadas por las empresas en terceros mercados y complementa la base comunitaria de acceso al mercado (www.madb.europa.eu) al desarrollar casos de especial incidencia para empresas españolas. En 2014, el portal de barreras ha sido integrado dentro de las herramientas que emplea la Ventana Global de la Internacionalización, canal integrado por el que la Secretaría de Estado de Comercio, ICEX, ICO, CDTI, COFIDES, Expansión Exterior, CESCE y ENISA ofrecen información y servicios a las empresas en su proceso de expansión internacional.

Finalmente, la Secretaría de Estado de Comercio participa activamente en la preparación de los informes periódicos que elabora la Comisión Europea sobre medidas proteccionistas, entre ellos el Informe de Barreras al Comercio y la Inversión de 2014, que identifica barreras en mercados principales (China, India, Japón, Brasil, Argentina, Rusia y Estados Unidos) en los que la UE concentra aproximadamente 2/5 partes de las exportaciones de bienes y servicios, y de la inversión exterior. Adicionalmente, la Comisión Europea publica, desde 2009, un informe periódico sobre Medidas Potencialmente Restrictivas. En todos estos informes, la Secretaría de Estado de Comercio colabora con la Comisión en la identificación de obstáculos y en la priorización de aquéllos que requieren un trabajo más intensivo. En particular, España viene haciendo hincapié en la necesidad de dar un tratamiento más exhaustivo a las barreras que afectan a las inversiones en el exterior, incorporándolas de forma sistemática en la Estrategia de Acceso a los Mercados.

2.2. *Principales barreras por tipos y países*

El portal de barreras de la Secretaría de Estado recoge 488 fichas de barreras a la fecha de elaboración de este artículo, sin que se constate una ▷



disminución respecto del ejercicio anterior. Los avances en la lucha contra las barreras se producen muy lentamente y como resultado de numerosas gestiones. Esta dificultad para eliminar barreras también es puesta de manifiesto en los informes anuales elaborados conjuntamente por la OMC, UNCTAD y OCDE y que son objeto de seguimiento periódico en el seno del G-20. Se constata, de esta forma, que la promesa de los países del G-20, renovada anualmente, de no introducir nuevas barreras y eliminar las introducidas desde el inicio de la crisis financiera internacional, si bien ha podido tener cierto efecto ralentizador, no ha evitado la aparición de nuevas medidas proteccionistas de orden muy diverso.

Aunque se trate de casos muy heterogéneos, y con incidencia económica dispar, los obstáculos recogidos actualmente en el portal de barreras de la Secretaría de Estado se pueden agrupar según el tipo de barrera, de la siguiente manera:

- 41 casos de barreras arancelarias.
- 355 barreras no arancelarias, entre las que destacan 76 barreras referidas a normas sanitarias y fitosanitarias, 46 derivadas de normas técnicas, 44 restricciones en el acceso a licitaciones, 34 referentes a la falta de protección de derechos de propiedad intelectual y 11 relativas a problemas de valoración en aduana, entre otras muchas de difícil tipificación.

– 69 casos afectan al comercio de servicios y a las inversiones. Aunque menos en términos absolutos, las barreras que afectan a la inversión suelen tener un impacto económico muy notable. En el informe se hace también referencia a la existencia de regímenes poco favorables a la movilidad de profesionales españoles en terceros mercados.

– 23 casos de medidas de defensa comercial (*antidumping*, antisubvención, salvaguardias) que afectan a las exportaciones españolas, por el impacto específico sobre determinados sectores españoles.

El Gráfico 1 recoge el número de barreras registradas en el portal de barreras referidas a aquellos países para los que la Secretaría de Estado de Comercio mantiene Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM). En relación con el volumen de exportación española, destaca la alta incidencia de barreras en mercados como China, Brasil y Rusia. También en EEUU se registra un alto número de barreras, si bien su incidencia relativa es menor pues el volumen de exportación a EEUU es tan elevado en 2014 como la suma de los tres países indicados anteriormente.

El objetivo de la lucha contra las barreras es restablecer las condiciones para que los operadores puedan volver a operar con normalidad, garantizando un marco predecible y razonable ajustado a las normas aplicables. Ahora bien, rara ▷

RECUADRO 1**Sucesión de barreras sobre un mismo sector**

Después de varios años de reducciones arancelarias, en marzo de 2012, se culminó la eliminación de aranceles en productos siderúrgicos procedentes de la UE con base en el Acuerdo de Asociación entre Marruecos y la Unión Europea. Esto supuso, para productos como el acero redondo corrugado para hormigón y alambón, pasar de un arancel *erga omnes* del 10 por 100 a su eliminación. Desde 2009, sin embargo, el Gobierno marroquí había ido adoptando diversas medidas consecutivas que afectaron al sector exportador de estos productos.

En primer lugar, se introdujeron valores de referencia como base para el cálculo del IVA. Estos valores de referencia, en ocasiones, se fijaron en intervalos de entre un 20 y un 30 por 100 por encima del precio en factura, sin que se pudiera constatar una relación con los precios internacionales.

Posteriormente, en 2009, el procedimiento para que las empresas extranjeras pudiesen obtener la certificación nacional o sello de calidad marroquí para las barras y rollos corrugados, exigible de acuerdo con la «legislación vigente», fue paralizado, después de que una fábrica española estuviese ya certificada y que otras estuviesen en curso. Desde entonces, no se volvió a activar. Más tarde, la entidad de certificación fue sustituida por una nueva: el Institut Marrocaïn de Normalisation, que certifica solamente productos nacionales. En ausencia de esta certificación, los importadores deben hacer ensayos mecánicos de las partidas importadas, con una tasa de una muestra cada 30 toneladas. Esta tasa supone una importante barrera a las importaciones, dado el tiempo empleado por el laboratorio en realizar los ensayos, así como el coste de ocupación de superficie en los puertos marroquíes, altamente penalizador a partir de los cinco días de estancia.

Finalmente, se constató el recurso a diversos instrumentos de defensa comercial que afectaban a productos del sector. Así, desde abril de 2013, se vinieron aplicando medidas de salvaguardia provisionales contra las importaciones de alambón, barras y rollos corrugados. Aunque Marruecos publicó en diciembre de 2013 la imposición de medidas de salvaguardia definitivas, dado que esta decisión no había sido comunicada al Comité de Asociación –tal como exige el Acuerdo de Asociación UE-Marruecos– la UE instó la apertura de un proceso de consultas entre ambas partes, y éstas no llegaron a entrar en vigor.

Como fruto de la negociación se alcanzó una solución menos distorsionante para los flujos comerciales: derechos específicos para importaciones por encima de contingente a ser aplicados en 2014 y 2015.

De la misma manera, desde octubre de 2013, y con carácter definitivo en agosto de 2014, se introdujeron derechos *antidumping* sobre productos planos laminados en caliente, mientras que las importaciones de chapas laminadas en frío, lacadas o revestidas, han sido objeto desde octubre de 2014 de medidas de salvaguardia provisionales con una duración de 200 días y un derecho adicional del 25 por 100 *ad valorem*.

vez puede afirmarse que una barrera quede eliminada con carácter definitivo; es habitual que aparezcan y desaparezcan en función de diferentes circunstancias. Las empresas, por su parte, también adaptan su comportamiento ante la aparición de barreras y a menudo consiguen sortearlas, mediante la adaptación de sus productos o la búsqueda de socios locales. En el Recuadro 1 se muestra cómo un mismo sector puede ser afectado a lo largo del tiempo por sucesivas barreras en un mismo mercado. Todo ello da una idea de la dificultad de la labor de identificación y lucha contra las barreras comerciales.

3. Barreras al comercio de mercancías**3.1. Aranceles**

Los aranceles, aun siendo todavía una barrera relevante en determinados terceros mercados, lo cierto es que son una barrera más predecible que otras. Además, la progresiva ampliación de la red de acuerdos comerciales de la UE permite hoy en día que, en muchos de nuestros principales destinos de la exportación, los aranceles ya se hayan reducido muy significativamente, si no eliminado. El Cuadro 1 (en la página siguiente) ▷

CUADRO 1
INCIDENCIA DEL ARANCEL EN LOS PRINCIPALES MERCADOS DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA

Mercado	Exportación 2013 Millones euros	Tipo arancelario medio aplicado (porcentaje)		Acuerdo comercial		
		Agrícola	Industrial	En vigor	Concluido ¹	En negociación
USA	8.679	5,3	3,1			✓
Marruecos	5.509	40,7	8,7	✓		
Turquía	4.814	42,4	5,5	✓		
Suiza	4.181	35,7	1,9	✓		
China	3.943	15,6	9,0			
Brasil	3.634	10,2	14,1			✓
México	3.221	19,7	5,9	✓		
Rusia	2.818	12,2	9,3			
Australia	2.440	1,2	3,0			
Arabia Saudí	2.376	6,0	4,6			✓
Japón	2.217	19,0	2,6			✓
EAU	2.011	5,5	4,6			✓
Sudáfrica	1.406	8,4	7,5	✓		
Argentina	1.336	10,1	13,9			✓
Chile	1.240	6,0	6,0	✓		
Israel	1.207	13,2	3,2	✓		
India	1.122	33,5	10,2			✓
Canadá	1.115	15,9	2,3		✓	
Corea	1.074	52,7	6,8	✓		
Egipto	1.060	66,7	9,3	✓		
Noruega	985	51,3	0,5	✓		
Venezuela	917	16,8	12,8			
Túnez	905	33,0	12,6	✓		
Hong-Kong	852	0,0	0,0			
Cuba	799	10,6	10,2			
Singapur	792	1,4	0,0	✓		
Colombia	731	14,9	7,8	✓		
Ecuador	711	18,5	8,8		✓	
Perú	642	4,0	3,3	✓		
Taiwán	486	16,0	4,5			
Tailandia	469	29,9	8,3			✓
Ucrania	418	9,2	3,8		✓	

¹ Pendiente de ratificación por las partes.

Fuente: elaboración propia con datos de comercio de aduanas y aranceles acordados en la OMC.

muestra, no obstante, que existen todavía importantes mercados destino que cuentan con tipos medios elevados, por encima del 10 por 100. Es el caso de Brasil, Argentina, Rusia e India, entre otros.

Además de los tipos medios recogidos en el cuadro, es necesario tener en cuenta la existencia de picos arancelarios muy considerables que se concentran en sectores como el calzado, los productos cerámicos, o la automoción, entre otros muchos.

Cabe subrayar aquí algunas iniciativas para reducir o eliminar los aranceles. Algunos países

han proseguido durante décadas procesos de reducción de aranceles de carácter autónomo, no negociado, de mayor o menor alcance, como por ejemplo Australia, Hong Kong, Singapur, Perú y México, entre otros. Adicionalmente, un grupo significativo de miembros de la OMC están participando en negociaciones plurilaterales para la reducción o eliminación de aranceles en determinados sectores; en la actualidad, en el marco del Acuerdo ITA (Information Technology Agreement) se negocia la ampliación de la lista de productos de las tecnologías de la información en los que puedan reducirse o eliminarse los aranceles. El objetivo ▷

es que la renovación del ITA pueda concluirse en 2015. También en el sector de bienes medioambientales, catorce miembros de la OMC¹ iniciaron en febrero de 2014 las negociaciones del Acuerdo de Bienes Medioambientales que habrá de permitir eliminar o reducir los aranceles sobre un amplio número de bienes (energía solar, molinos eólicos, desalinizadoras, etcétera).

No obstante, algunos países han elevado en el período de referencia sus aranceles, respecto a los anteriormente aplicados, haciendo uso del margen que les permite la OMC, por debajo de los niveles máximos consolidados. Aunque estas elevaciones sean compatibles con las normas OMC, siempre y cuando sean debidamente notificadas, no dejan por ello de suponer un elemento de gran incertidumbre para los operadores, pues no saben a qué tipos van a tener que enfrentarse en sus próximas operaciones. Como ejemplos recientes tenemos los casos de Brasil y Argentina, que han elevado los aranceles de numerosos productos por encima del arancel exterior común de Mercosur en más de una ocasión desde 2011, siempre, eso sí, de modo temporal y al amparo de las correspondientes decisiones habilitantes del propio Mercosur. Aunque Brasil parece haber cesado en el recurso a esta política desde 2013, Argentina prorrogó en 2014, por un año, sus vigentes excepciones al arancel externo de Mercosur para cien posiciones arancelarias.

En otras ocasiones, algunas medidas se camuflan entre otros objetivos en principio legítimos pero que *de facto* actúan como aranceles encubiertos. Es el caso de las tasas por concepto de reciclaje de vehículos que introdujo Rusia en septiembre de 2012, un ejemplo de legislación medioambiental con sesgo proteccionista, por discriminar a los automóviles importados frente a los producidos localmente. Estos últimos quedan eximidos de dicha tasa con solo comprometerse al

tratamiento adecuado de la chatarra una vez el vehículo quedaba en desuso. Se estima que la carga diferencial soportada por los vehículos nuevos importados era mayor que los aranceles anteriores a la adhesión de Rusia a la OMC (en torno al 32 por 100, frente a unos derechos preadhesión del 30 por 100). Además, la progresividad de la tasa perjudicaba por sí sola a los vehículos de importación. La UE solicitó consultas ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC y, poco después, Rusia aprobó una modificación de la ley por la cual todos los vehículos, incluidos los fabricados localmente, deberían pagar una tasa desde enero de 2014. Aunque con ello se elimina, a priori, el carácter discriminatorio de la tasa, la UE ha decidido continuar con el procedimiento para vigilar estrechamente la aplicación efectiva de la nueva legislación y estar atenta a posibles subvenciones al sector. El Grupo Especial (o *panel*, por su denominación en inglés), que deberá estudiar la disputa y pronunciar su veredicto, se ha constituido en noviembre de 2014. La importancia de una resolución favorable es fundamental para los intereses españoles, ya que, tras la crisis financiera internacional, las exportaciones nacionales de automóviles a Rusia alcanzaron un máximo en 2012, con cifras cercanas a los 500 millones de euros.

3.2. *Trabas aduaneras*

Se estima que en una operación estándar de exportación entre países miembros de la OMC es necesaria la presentación de 40 documentos diferentes, cumplimentar 200 campos de datos, a menudo repetidos, y se precisa la intervención de entre 20 y 30 personas diferentes. Es cierto que para España, en los intercambios intracomunitarios (el 60 por 100 del total), estos trámites se han eliminado o simplificado a meras notificaciones estadísticas.

En la IX Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Bali en diciembre de 2013, se ▷

¹ UE, Australia, Canadá, Costa Rica, Hong-Kong, Taiwán, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Singapur, Corea del Sur, Suiza y EEUU. Otros países como Islandia, Turquía e Israel podrían adherirse a la iniciativa en los próximos meses.

concluyeron las negociaciones de un Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC)² que ha de permitir reducir la carga burocrática y los tiempos de tramitación aduanera en los 160 países de la OMC. Los beneficios potenciales estimados de este acuerdo son muy elevados, en especial para los países en desarrollo o menos avanzados, donde se concentraría dos tercios del total de ganancias. Se estima que por cada reducción del 1 por 100 en los costes aduaneros la renta mundial se incrementa en 40.000 millones de dólares.

El AFC entrará en vigor una vez lo hayan ratificado dos tercios de los miembros de la OMC, es decir 107 de los 160 miembros, lo que podría producirse en un plazo estimado de 2 ó 3 años.

La administración de aduanas de España, en el marco de la UE, sigue realizando las adaptaciones para la adopción del nuevo Código Aduanero Comunitario y la implementación de la ventanilla única aduanera. Para las exportaciones a determinados terceros países, los trámites se verán asimismo simplificados gracias a la negociación de acuerdos de reconocimiento mutuo de Operadores Económicos Autorizados, es decir operadores que, gracias a su buen historial y al cumplimiento de determinados requisitos adicionales de información pueden ver simplificados determinados trámites aduaneros. En este campo, por tanto, se están registrando importantes cambios que se traducen paulatinamente en mayor comodidad para los operadores, tanto exportadores como importadores. La Secretaría de Estado de Comercio, en coordinación con el Departamento de Aduanas, e instituciones internacionales relevantes, apoya la cooperación y asistencia a miembros del AFC, para la adecuada aplicación del AFC.

No obstante, hay que hacer mención a la aparición de nuevas trabas aduaneras en el período 2013 y 2014 referidas a aspectos tales como la emisión de certificados de origen, los procedimientos de valoración en aduanas y las demoras

en el despacho aduanero, entre otros. Veamos algunos ejemplos que están afectando a las exportaciones españolas.

Argelia introdujo en 2010 una traba aduanera consistente en exigir que, para poder importar determinados productos corrugados de acero para hormigón, se presentara con carácter previo un documento, conocido como *franchise*. En octubre de 2013, el Ministerio de Comercio argelino, además, estableció que para obtener dicho documento se exigiera la presentación de un certificado de origen del producto emitido por la autoridad aduanera comunitaria, el denominado EUR-1, que no puede ser expedido antes de que el material a exportar se encuentre en el puerto de embarque. Este documento, además, sólo debería exigirse para acreditar el origen comunitario a efectos de la correcta aplicación del Acuerdo de Asociación bilateral. De esta forma, el exportador se ve obligado a llevar la mercancía a puerto, solicitar el documento EUR-1 y con ello esperar a la concesión de la *franchise* con el consiguiente retraso, coste adicional e incertidumbre.

Puede mencionarse también, como ejemplo de traba aduanera, la aplicación de licencias no automáticas y normas de valoración por parte de las aduanas en Turquía, que han venido afectando a productos transformados siderúrgicos españoles, en especial guías para ascensores y accesorios para tubería. En este caso, Turquía puede exigir determinados documentos en el marco de un mecanismo de vigilancia para importaciones de productos cuyo precio CIF esté por debajo de cierto umbral. La norma prevé la extensión del «certificado de vigilancia» en un máximo de diez días contra presentación de la factura, certificación de la firma y declaraciones fiscales de dos años. En la práctica, sin embargo, las autoridades exigen otros documentos y requisitos que plantean problemas tanto burocráticos como de confidencialidad. En la mayoría de las ocasiones, además, estas exigencias adicionales no se formulan por escrito, sino solo verbalmente. La alternativa para evitar estos retrasos es el cálculo ▷

² Una mayor descripción de las disposiciones del AFC y los compromisos asumidos por los miembros de la OMC, puede consultarse en el *Boletín de Información Comercial Española*, 2015.

del IVA sobre el precio umbral, no sobre la factura, lo que acarrea un coste financiero que resulta disuasorio para muchos importadores. Según la Comisión Europea este sistema de licencias no automáticas sería contrario a la Unión Aduanera UE-Turquía, que prohíbe las restricciones cuantitativas y medidas de efecto equivalente y lo ha incluido en su lista de asuntos prioritarios a tratar con Turquía.

3.3. Barreras SPS y otras medidas sobre productos agroalimentarios

Las exportaciones de productos agroalimentarios a terceros países se ven recurrentemente afectadas por barreras comerciales de diferente índole. Se trata en ocasiones de barreras arancelarias y de manera creciente de barreras de índole sanitaria y fitosanitaria (SPS) –adoptadas para proteger la salud humana, vegetal o animal– o de barreras de carácter técnico (TBT) –en particular los relativos al etiquetado³–. A menudo no son acordes con los estándares internacionales y corresponden a políticas de proteccionismo encubierto.

La Secretaría de Estado de Comercio ha emprendido un conjunto de acciones para mejorar la apertura de estos mercados, utilizando los diversos foros e instrumentos a su alcance. En el ámbito multilateral, en el Comité sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS) y en el Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (TBT) de la OMC; en el ámbito de negociaciones bilaterales UE-terceros países, impulsando la inclusión de compromisos que van más allá de los establecidos en la OMC (SPS+ y TBT+); en el ámbito comunitario, en el Grupo de Trabajo de Acceso al Mercado SPS y en el Grupo de Trabajo de bebidas alcohólicas, ambos dependiente del MAAC (Market Access Advisory Committee), y en el propio MAAC; y en estrecha colaboración y coordinación con la

industria española y con la red de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior. Dentro de España, por otra parte, los diversos Grupos de Trabajo (cárnicos, productos de la pesca y frutas y hortalizas, entre otros) dependientes del Comité Consultivo Sectorial Agroalimentario, creados en el marco del Plan Estratégico de Internacionalización de la Empresa Española 2014-2015, también desempeñan un papel fundamental en la identificación de mercados y obstáculos de interés para el sector exportador.

Veamos a continuación algunos de los mercados donde mayores esfuerzos se están realizando para la eliminación de barreras.

Sin duda, uno de los casos con mayor repercusión sobre el sector agroalimentario en el período de referencia ha sido el de Rusia. En abril de 2013, tras las visitas de los inspectores del Rosselkhoz nadzor (Servicio de Vigilancia Veterinaria y Fitosanitaria ruso) a establecimientos y laboratorios españoles, las autoridades rusas prohibieron las exportaciones españolas de productos de origen animal. Aproximadamente un año más tarde, en febrero de 2014, Rusia suspendió las importaciones de cerdos vivos, carne y productos de porcino procedentes de todo el territorio de la UE, al detectarse jabalíes afectados por la peste porcina africana en Lituania y Polonia. La UE adoptó las medidas de regionalización pertinentes y solicitó posteriormente el reconocimiento de éstas para permitir las exportaciones de las zonas libres de dicha peste a Rusia. Ante la negativa de las autoridades rusas, la UE solicitó consultas ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC en abril de 2014, por considerar las restricciones rusas contrarias al Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Adicionalmente, desde agosto de 2014, Rusia impuso la prohibición de importaciones de «ciertos tipos de productos agrícolas, materias primas y alimentos» de la UE, EEUU, Australia, Canadá y Noruega. No se trata en este caso de medidas SPS, sino de medidas que, en el marco de un ▷

³ Analizados en el apartado dedicado a medidas técnicas.

conflicto, invocan la cláusula de seguridad recogida en artículo XXI del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).

El sector agroalimentario español se ha visto afectado con este conjunto de medidas duramente. Así, las exportaciones de productos cárnicos, que venían creciendo rápidamente hasta un máximo de 240 millones en 2012, se han reducido a menos de 15 millones de euros en enero-noviembre de 2014; por su parte, las exportaciones de frutas y hortalizas a Rusia, que supusieron más de 300 millones de exportación en 2013, están experimentado, tras la imposición de la prohibición, una caída del 52 por 100 para el periodo agosto-noviembre de 2014 respecto del mismo periodo de 2013. A estos datos habría que añadir el impacto negativo sobre las exportaciones que también se dirigen al mercado ruso a través de otros países como, por ejemplo, Lituania o Polonia, o sobre terceros países, ante el exceso de oferta.

Ante esta situación, la Secretaría de Estado de Comercio ha adoptado un plan de acción que contempla una serie de medidas de acción inmediata y otras a medio y largo plazo, para minimizar el impacto sobre el sector. Entre ellas, se encuentran el aumento en un 50 por 100 de la aportación del ICEX a los Planes Sectoriales de Frutas y Hortalizas, la congelación de las cuotas a pagar por las empresas agroalimentarias en las ferias de Pabellón Oficial organizadas por ICEX durante 2015, la financiación de visitas de inspectores de países terceros, la intensificación de la oferta hortofrutícola española al sector importador o la identificación de mercados alternativos. En este sentido, la Administración española y el sector trabajan en la apertura de mercados alternativos, acrecentando sus esfuerzos en los grupos de trabajo sectoriales establecidos en el marco del Plan de Internacionalización. El foco está puesto en países como China, Turquía y otros en los que se han negociado acuerdos de libre comercio, como Corea, Centroamérica, Colombia y Perú. Estas cuestiones también están siendo

consideradas en el marco de la estrategia de acceso al mercado tanto en el Grupo de Trabajo de Acceso al Mercado (MAWG) de aspectos sanitarios y fitosanitarios como, a nivel más amplio, en el MAAC.

Otro mercado de especial interés para la exportación agroalimentaria española es el de los Estados Unidos, con más de 1.000 millones de euros de exportación en 2014 y una tasa de crecimiento de más del 30 por 100 respecto a 2013. De ahí que la Secretaría de Estado de Comercio esté siguiendo muy de cerca las condiciones en las que se realizan las exportaciones a este mercado. Entre las cuestiones objeto de seguimiento destacan Acuerdos de Comercialización y las denominadas Marketing Orders (MO). Estas últimas son normas que fijan el estándar de calidad de los productos agroalimentarios. Existen actualmente más de una veintena de MO referidas principalmente a frutas y hortalizas, aunque también regulan algunos lácteos y frutos secos. Estas normas, promovidas inicialmente por los sectores, pueden llegar a convertirse en una barrera al comercio, pues pueden establecer condiciones que favorezcan a los productos nacionales frente a los importados. Por una parte, no están basadas en estándares internacionalmente reconocidos y pueden tener una aplicación estacional, coincidiendo con el periodo de producción y comercialización nacional. Por otra parte, pueden ser de obligado cumplimiento tan sólo en un Estado o región, por el ámbito geográfico de aplicación, o aplicarse también a las importaciones. Además, implican la exigencia de inspección del 100 por 100 de la mercancía en frontera que se impone sobre aceitunas, contrariamente a las recomendaciones internacionales. Lógicamente, estas inspecciones suponen importantes demoras y un gran incremento de los costes.

También en el ámbito de la exportación de productos de origen vegetal, es de destacar la publicación, a finales de 2013, por parte del Departamento de Agricultura de los EEUU, de la Orden Federal que dicta la norma base de importación ▷

en Estados Unidos del aguacate y albaricoque. Los procedimientos para apertura del mercado estadounidense de frutas y hortalizas están pendientes de aprobación, en varios casos, desde hace una década.

Ya en el ámbito del sector cárnico, y tras las reiteradas solicitudes de la Unión Europea, en diciembre de 2013, el Registro Federal de EEUU publicó la norma que abre las puertas a las exportaciones comunitarias de ganado bovino y sus productos, al alinearse los requisitos de importación en el país norteamericano con las recomendaciones de la Organización Internacional de Epizootias (OIE) en relación a la Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB). El mercado había permanecido cerrado para la UE desde 1997. No obstante, para la efectiva apertura de mercados es necesario que los Estados miembros obtengan la autorización de empresas exportadoras por parte de las autoridades estadounidenses. España se encuentra aún en el proceso de obtener dicha autorización.

Por todos estos problemas, España viene planteando la necesidad de que el Acuerdo TTIP (Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión) contenga disposiciones específicas que permitan hacer frente a las normas sanitarias y fitosanitarias, así como de carácter técnico que limitan el acceso de productos agroalimentarios españoles.

En otros mercados, en el sector de los productos de origen vegetal, se han producido notables mejoras, como en el caso de Vietnam. En este país se ha conseguido el registro de España como exportador, garantizando a sus autoridades sanitarias que los productos exportados no contienen residuos de dos plaguicidas, autorizados, no obstante, en la UE. Gracias a un sistema voluntario de control en las exportaciones de aceite de oliva, también se ha obtenido esta garantía exigida por las autoridades vietnamitas. Y, por otra parte, tras la aceptación de un cuestionario de evaluación, se ha obtenido igualmente la autorización para exportar, desde el 1 de enero de

2014, productos vegetales frescos y elaborados. Esto último supone un gran progreso, ya que hasta esa fecha se operaba de una forma temporal y excepcional para determinados productos. Otro caso de éxito en el mismo sector ha sido el de los licores, vinos y aceites en China. A mediados de 2014, la National Health and Family Planning Commission china publicó una circular en virtud de la cual se ampliaba el contenido máximo de ftalatos (compuestos químicos empleados como plastificadores) en estos productos. Tras numerosas retenciones de cargamentos comunitarios en frontera, la UE ha logrado eliminar estos obstáculos al comercio con el país asiático.

Cabe también mencionar otros avances alcanzados en el sector de los productos cárnicos. Así, la aprobación del certificado de exportación de carne de cerdo a Sudáfrica en 2013, tras meses de negociaciones, ha sido satisfactoria para la industria española.

En 2013 también se han producido mejoras en mercados de gran importancia para el sector exportador cárnico español, como son los países pertenecientes al Consejo de Cooperación del Golfo, donde la Decisión de los Ministros de Agricultura, a finales de 2012, propiciaba la apertura del mercado de vacuno procedente de España.

En junio y agosto de 2013, los Emiratos Árabes Unidos (EAU) aprobaron también los certificados sanitarios propuestos por las autoridades españolas para la exportación de carne de vacuno y de vacunos vivos.

Otro avance destacable y esperado por el sector agroalimentario ha sido el de la apertura en 2014 de las exportaciones de carne y productos cárnicos de porcino a Taiwán tras varios años de negociaciones con las autoridades taiwanesas.

Por otra parte, en el mercado japonés, donde destacaba especialmente la barrera relativa a la ausencia de contenido de la bacteria *Listeria* en los productos cárnicos, se ha modificado la legislación para adecuarla a los estándares internacionales, ampliándose hasta cierto límite la cantidad permitida de dicho microorganismo. ▷

Finalmente, destacar los esfuerzos llevados a cabo por las autoridades españolas directamente y en apoyo a la Comisión Europea para progresar en el cumplimiento de los compromisos acordados sobre la agilización de las autorizaciones de productos y empresas en el marco de los Acuerdos de Libre Comercio, que entraron en vigor recientemente con Colombia, Perú y Centro América o que están próximos a ésta (Ecuador).

3.4. Medidas técnicas

Una de las formas de proteccionismo que más se ha extendido internacionalmente han sido las barreras de carácter técnico. En muchas ocasiones, al amparo de objetivos legítimos como son la protección de la salud y la seguridad de las personas, o la protección del medio ambiente, se adoptan reglamentos técnicos, normas y procedimientos de prueba y de certificación, o reglas de etiquetado y embalaje de los productos, que levantan nuevos obstáculos al comercio internacional. A pesar del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, cuyo objetivo es asegurar que dichas normas no sean arbitrarias o poco transparentes, lo cierto es que éstas son muy utilizadas para dificultar los flujos comerciales entre países. Desafortunadamente, tras la crisis financiera y económica internacional de 2008, las medidas técnicas han proliferado, tal y como describen los Informes sobre Medidas Potencialmente Restrictivas del Comercio del G-20, y esto es especialmente observable en los países en desarrollo. Muchos de estos obstáculos técnicos afectan a los exportadores españoles. A continuación se describen algunos de los casos más relevantes para el período de referencia.

Ecuador ha aprobado durante 2013 y 2014 numerosas normas técnicas que han dificultado la entrada de productos extranjeros. Entre las exportaciones españolas más afectadas figuran las de los sectores de productos cerámicos, alimentación infantil y cosméticos, entre otros. En el marco de las

negociaciones para un Acuerdo Comercial de la UE con Ecuador, que se espera pueda entrar en vigor en 2016, se ha reconocido el principio de equivalencia regulatoria plena. Lo cierto, no obstante, es que hasta la fecha de elaboración de este artículo se han constatado problemas recurrentes tales como la falta de reconocimiento, fallos informáticos, retrasos injustificados, o procedimientos cambiantes, que hacen muy difícil al operador saber si su producto será aceptado o no cuando llegue a destino. Numerosas acciones y contactos han sido mantenidos tanto bilateralmente como a través de las instituciones comunitarias para dar seguimiento y evitar la introducción de barreras, con un resultado en ocasiones positivo, aunque sujeto a frecuentes revisiones que generan gran incertidumbre sobre los operadores. En julio de 2014 terminaron las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Ecuador, que se espera entre en vigor a partir de 2016. Las mejoras de acceso no se limitan a los aranceles y restricciones cuantitativas, sino que se extienden a las barreras no arancelarias, mediante el reconocimiento de equivalencia en la normativa y reglamentación técnica de la UE y la de Ecuador. A través de sencillos procedimientos, como los certificados de reconocimiento y de conformidad o las declaraciones juradas del importador, se facilitará gracias al acuerdo el cumplimiento con los reglamentos técnicos ecuatorianos y, así, evitar la incertidumbre y los costes adicionales. A través de la Oficina Comercial, en coordinación con la Representación Permanente en Bruselas, la Secretaría de Estado de Comercio realiza un seguimiento del adecuado cumplimiento de estos compromisos.

En el caso de Japón, las negociaciones, que se iniciaron en 2003 para alcanzar un acuerdo comercial, son un marco apropiado para abordar la complejidad de las barreras técnicas que limitan históricamente la presencia de empresas españolas en este mercado. Se están tratando barreras que afectan a sectores como la automoción, los productos químicos, los medicamentos o el ▷

sector agroalimentario, entre otros. La Comisión Europea, en coordinación con España y el resto de socios comunitarios, actualiza la lista de barreras no arancelarias a medida que se van detectando nuevas barreras, con el objetivo de que sean abordadas en detalle en el curso de las negociaciones comerciales. El objetivo no es sólo dar un tratamiento a las barreras actualmente existentes, sino ser capaces de que en el acuerdo se establezcan procedimientos que eviten la aparición de nuevas barreras técnicas en el futuro.

En otros mercados se han identificado en los últimos años nuevas barreras de carácter técnico que afectan a la exportación de productos industriales españoles. Entre ellas destacan los problemas sufridos por el sector cerámico en el sureste asiático, incluyendo países como Filipinas, Tailandia, Indonesia o Malasia, donde han aumentado, en algunos casos, las exigencias de marcado de los productos, o las solicitudes de información que puede considerarse confidencial. Destaca la exigencia creciente de realizar inspecciones técnicas *in situ* a fábricas españolas, requisito no acorde con las normas internacionales. También en Arabia Saudí se han producido problemas para los exportadores cerámicos que han sido satisfactoriamente tratados por la Oficina Comercial en dicho país, en coordinación con las autoridades comunitarias. En la misma línea, en India, el sector del caucho se ha tenido que enfrentar a nuevos requisitos de grabado sobre los neumáticos, al igual que a incrementos arbitrarios en las tarifas de auditoría de plantas de producción.

En China también se han registrado importantes obstáculos técnicos, como es el caso de los que afectan a los productos farmacéuticos o los dispositivos médicos. En concreto, los primeros deben cumplir con nuevas disposiciones sobre certificados exigidos por las autoridades chinas, que suponen una traba añadida a la comercialización de estos productos. En estos mismos sectores, los operadores económicos han experimentado nuevos problemas en Brasil. El procedimiento de registro que todo producto médico, odontológico

o de laboratorio debe cumplir, si desea comercializarse en el país carioca, es fuertemente oneroso y burocrático, y se ha agravado con la extensión de la certificación de buenas prácticas a todos los productos. Por último, los sectores de confección textil y calzado también se han visto afectados por la tendencia proteccionista en materia técnica. En 2014, entró en vigor en Rusia un nuevo reglamento técnico que, alegando razones de seguridad de las prendas de vestir y el calzado destinados a niños y adolescentes, supone nuevas dificultades para los exportadores. El borrador de una normativa muy similar para los mismos productos ha sido notificado por China al Comité TBT de la OMC en 2014.

Conviene llamar la atención sobre la aparición de nuevos requisitos de etiquetado para alimentos envasados. En algunos casos, estas exigencias resultan imposibles de cumplir puesto que sólo se conocen cuando el producto se encuentra en su mercado de destino y no es posible adaptarlo mediante la aplicación de etiquetas autoadhesivas; es el caso del proyecto de reglamento indio sobre etiquetado de productos alimenticios, aún no notificado a la OMC. En otros casos, se exige la inclusión de advertencias sobre aspectos nutricionales, que resultan excesivas o de dudoso fundamento científico. En agosto de 2014 entró en vigor en Ecuador la primera normativa de este género, mientras otras semejantes han sido anunciadas o están siendo debatidas en Chile, Perú e Indonesia.

Otro avance reseñable en la lucha contra barreras técnicas, en el período de referencia, ha sido la simplificación de las cargas burocráticas para la exportación de productos cerámicos españoles a Filipinas, gracias a gestiones entre el sector exportador, la Oficina Comercial y la delegación de la UE. De la misma manera, el diálogo bilateral UE-Brasil está facilitando la exportación del equipamiento médico al país suramericano.

3.5. Medidas de defensa comercial

Las medidas de defensa comercial están concebidas como instrumentos para luchar contra ▷

prácticas comerciales internacionales desleales. Tienen su base en el Acuerdo *Antidumping*, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo de Salvaguardias de la OMC. Sin embargo, la inadecuada utilización de los instrumentos de defensa comercial es también objeto de atención a la hora de luchar contra el proteccionismo, ya que puede dar lugar al establecimiento de nuevas barreras comerciales.

El periodo entre 2013 y 2014 ha sido particularmente activo en lo que se refiere al inicio de procedimientos de defensa comercial por parte de terceros países. Se han iniciado más de 20 contra la UE en su conjunto, afectando varios de ellos directamente a las exportaciones españolas. La mayoría se refieren a investigaciones de salvaguardia. Asimismo, en 2014, se adoptaron medidas de defensa comercial definitivas en cuatro procedimientos concernientes a toda la UE y uno que afectaba exclusivamente a España. Entre todos estos procedimientos, cabría destacar, al afectar de manera más relevante a los intereses de las empresas españolas, los siguientes.

Los procedimientos *antidumping* y antisubvención de China contra las importaciones de vino procedentes de la UE, iniciados en julio de 2013, fueron concluidos por el ministerio chino (MOFCOM) en marzo de 2014 tras la retirada de las correspondientes quejas interpuestas. Como consecuencia de un proceso de diálogo entre los sectores del vino europeo y chino, se acordó un Memorandum of Understanding (MoU) en el que la parte europea asumía determinados compromisos de asistencia técnica por un periodo de dos años a favor de la parte china y se finalizaba el procedimiento en curso. La implicación del sector del vino español, tanto de las empresas seleccionadas en la muestra, como de las principales asociaciones sectoriales, fue muy activa y facilitó enormemente el alcance de dicho acuerdo. La participación de la Comisión Europea y de las Administraciones francesa y española fue determinante, en particular en el procedimiento antisubvención.

Otro ejemplo de utilización indebida de las medidas de defensa comercial, denunciado con éxito por la UE, lo constituyen los derechos *antidumping* establecidos por China en enero de 2011 sobre importaciones de equipos de rayos X originarios de la Unión Europea, poco después de que la UE introdujera medidas *antidumping* sobre productos similares de China. La UE denunció en julio de 2011 esta medida ante la OMC, al considerar que no era conforme al Acuerdo *Antidumping*. En febrero de 2013, el dictamen del grupo especial (*panel*) dio la razón a la UE, al considerar que prácticamente todos los aspectos de la investigación *antidumping* (análisis del efecto de precios de las importaciones, determinación de daño, causalidad y transparencia) habían vulnerado las reglas de la OMC. China no apeló el informe del *panel* y el 19 de febrero de 2014 puso fin a la aplicación de la medida, justo al finalizar el plazo prudencial que habían acordado las dos partes.

Perú abrió, en julio de 2009, un nuevo procedimiento antisubvención contra las importaciones de aceite de oliva procedentes de España e Italia, alegando nuevas ayudas recurribles conforme al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, y la amenaza de daño para la producción nacional. Tras la imposición de medidas de defensa comercial por el país andino en noviembre de 2010, la Comisión Europea y el Reino de España presentaron un recurso de apelación, al no constatarse el supuesto daño causado a la industria peruana. En marzo de 2013, tras más de dos años de litigio, las autoridades peruanas suprimieron los derechos compensatorios definitivos a los que se encontraban sometidas las exportaciones europeas de aceite de oliva. Las repercusiones de la decisión del tribunal peruano son de gran relevancia para todos los países productores de aceite de oliva y, en especial, para España, principal productor y exportador a nivel mundial.

Igualmente, cabe destacar el elevado uso que está realizando Marruecos de los instrumentos de defensa comercial, que están suponiendo una ▷

traba a las exportaciones de la UE. Entre estos procedimientos se podrían resaltar tres que han afectado al sector del acero y a las exportaciones españolas. El procedimiento de salvaguardia sobre el corrugado y el alambroón concluyó con la imposición de medidas definitivas, las cuales pudieron ser finalmente suavizadas gracias a diferentes acciones llevadas a cabo por la Comisión Europea y la SEC (Secretaría de Estado de Comercio). El procedimiento *antidumping* sobre las chapas de acero laminadas en caliente concluyó con la adopción de medidas definitivas, aunque menos gravosas que las medidas provisionales previamente impuestas. Y, finalmente, el procedimiento de salvaguardia sobre las chapas de acero laminadas en frío, cuya investigación está en curso actualmente, dio lugar a la imposición de medidas provisionales el pasado mes de octubre de 2014.

En enero de 2013, las autoridades de Canadá iniciaron una investigación para determinar la existencia de *dumping* en las importaciones de cable de acero galvanizado provenientes de varios países, entre ellos, España. Dados los volúmenes significativos de exportación del producto español, la SEC, una empresa española y la Comisión Europea decidieron registrarse como partes interesadas, además de colaborar en el procedimiento. Aunque, como consecuencia de las primeras determinaciones, se impusieron derechos *antidumping* provisionales, la investigación se cerró sin imposición de derechos definitivos tras las conclusiones publicadas en agosto de 2013 por el Tribunal canadiense de comercio internacional (CITT). No se halló evidencia alguna de existencia de daño ni de amenaza de daño a la industria local canadiense debido a las importaciones procedentes de los países denunciados.

Por último, habría que mencionar el procedimiento *antidumping* iniciado en Pakistán frente a las importaciones de ciertos productos del sector cerámico. De nuevo, la voluntad de cooperación de las empresas españolas, coordinadas a través de la asociación nacional junto con la colaboración

de la SEC y la Comisión Europea, tuvo como fruto el cierre de este procedimiento sin imposición alguna de medidas definitivas el pasado mes de noviembre.

3.6. Restricciones al acceso a las materias primas

Desde hace años, el crecimiento económico en los países emergentes está generando un incremento de la demanda mundial de materias primas y tensiones recurrentes en su nivel de precios. Animados por la creciente demanda, muchos países proveedores han ido fijando restricciones a la exportación de materias primas.

De acuerdo con el inventario de la OCDE sobre restricciones a la exportación de materias primas, dichas restricciones se aplican a un amplio conjunto de ellas, desde los minerales y metales hasta la madera y los productos agrícolas básicos. Según el estudio, de los 72 países con datos disponibles para el período 2009-2012, en 60 países se aplicó al menos una restricción entre 2009 y 2012, existiendo registros de inventario para casi 90 minerales, metales y productos de madera, no habiendo variado este gran número de productos afectados en los últimos años.

De entre las restricciones al acceso a las materias primas cabe destacar la proliferación de tasas a la exportación, que actúan como impuestos sobre la exportación, elevan el precio internacional de exportación de un producto y causan un exceso de oferta en el país exportador. Así, las tasas a la exportación no sólo implican un encarecimiento artificial de los *inputs* en los países importadores, sino también un estímulo artificial a la producción local favorecida por el hundimiento de los precios internos de las materias primas. En algunas ocasiones, las tasas son tan elevadas que resultan completamente prohibitivas e impiden a los países importadores el desarrollo de una industria, viéndose obligados a importar directamente el producto final, aun contando con tecnologías ▷

más eficientes. Estas tasas son tanto más habituales cuanto menor es el número de países que producen la materia prima en cuestión.

Pues bien, paradójicamente, a pesar de las graves distorsiones que estas tasas causan sobre los precios y la asignación de recursos, no existen apenas normas en la OMC que las limiten.

A modo de ejemplo, cabe mencionar las tasas a la exportación de cobre y otros minerales que fija Indonesia. En este país, la regulación nacional establece que los derechos a la exportación de ciertos minerales se incrementen varias veces a lo largo de 2015 y 2016, pudiendo llegar a superar, en algunos casos, tipos del 50 por 100. Igualmente relevante ha sido la nueva normativa sobre la exportación de chatarra férrea y no férrea en Sudáfrica, aprobada a finales de 2013. Según ésta, los exportadores locales de chatarra que quieran obtener permisos de exportación deben ofrecer sus productos antes a fundiciones sudafricanas a un precio preferente hasta un 20 por 100 inferior al precio internacional de la chatarra. De esta manera, los productores sudafricanos de acero pueden competir con precios artificialmente bajos en los mercados internacionales, generándose una clara desventaja para el resto de operadores.

No es infrecuente que los principales productores de una materia prima establezcan, de forma concertada o no, tasas a la exportación de similar importe. Es el caso, por ejemplo, de las materias primas para la fabricación de biodiesel, cuya producción se concentra en pocos países (Indonesia, Malasia y Argentina principalmente). La UE, en el caso del biodiesel, constató que las tasas a la exportación, aun no estando prohibidas en la OMC, estaban siendo diseñadas de tal forma que de hecho daban lugar a prácticas de *dumping*, consideradas como competencia desleal en el comercio internacional.

A pesar de la proliferación de estas medidas, hay que mencionar algunos avances recientes. Así, en agosto de 2014, la UE (junto con EEUU y Japón) ganó un caso en la OMC contra las tasas, cuotas

y otros requisitos a la exportación fijados por China sobre determinadas materias primas raras que se usan en la fabricación de componentes electrónicos de las industrias de instrumentos de alta precisión, defensa o aeronáutica. Tras el satisfactorio caso en la OMC, China suprimirá estas restricciones a la exportación a partir de mayo de 2015. El caso se pudo ganar gracias a que China había suscrito determinadas limitaciones al uso de tasas a la exportación, con motivo de su adhesión a la OMC en 2001. Otro caso es el de Rusia, que también asumió limitaciones sobre las tasas a la exportación de numerosos productos, con motivo de su adhesión a la OMC en 2012. De igual manera, se espera que Kazajstán, en proceso de adhesión a la OMC, asuma también limitaciones similares.

3.7. Contratación pública

En las últimas décadas, las empresas españolas han ido adquiriendo un elevado *know-how* que les ha permitido ganar numerosas licitaciones públicas en mercados internacionales en sectores como la construcción y gestión de infraestructuras, el sector energético, ferroviario, proyectos complejos de ingeniería o la gestión de servicios en régimen de colaboración público-privada, entre otros. En la medida en que el volumen de contratos y licitaciones internacionales se expande rápidamente, a raíz de las importantes inversiones que están realizando muchos países emergentes, la apertura de los mercados de contratación pública y la lucha contra las barreras reviste una creciente importancia. Se estima que en 2013 las empresas españolas ganaron licitaciones internacionales por importe de 45.000 millones de euros.

Los obstáculos a los que se enfrentan las empresas en este campo están relacionados, generalmente, con la falta de acceso a la información y la proliferación de preferencias nacionales en la contratación pública. Para facilitar el acceso a la información sobre licitaciones, el Acuerdo ▷

Plurilateral de Contratación Pública de la OMC (GPA), suscrito por 43 países, exige a las partes contratantes que publiquen resúmenes de los anuncios de las licitaciones traducidos a alguno de los tres idiomas oficiales de la institución, esto es, inglés, español o francés. Algunos miembros del acuerdo, no obstante, siguen sin facilitar la traducción de dichos anuncios, creándose limitaciones indirectas de acceso al mercado de contratación pública difícilmente salvables por las empresas españolas.

Otra de las formas que adoptan las barreras en las licitaciones es el establecimiento de preferencias nacionales. Estas preferencias están extendidas en un gran número de países, y adoptan formas muy variadas tendentes a dificultar o, incluso, anular la competencia extranjera. Entre las prácticas más habituales, destacan fórmulas tan sencillas y directas como exigir un determinado porcentaje de contenido nacional. En EEUU, por ejemplo, existen normas *Buy American* que, en algunos casos, llegan a solicitar hasta el 100 por 100 de producción local. Otras fórmulas consisten en penalizaciones en precios respecto de competidores nacionales o la exigencia de experiencia previa local para poder participar en concursos de una determinada cuantía, como es el caso de Hong Kong.

Es cierto que en ausencia de acuerdos internacionales estas preferencias nacionales no están prohibidas, por lo que la única forma de abrir el mercado es mediante acuerdos internacionales, sean de carácter bilateral o multilateral, como es el GPA arriba mencionado.

Cabe destacar que, en abril de 2014, entró en vigor la revisión del GPA. Esta revisión amplía el conjunto de Administraciones y entidades públicas así como el número de sectores cubiertos por el acuerdo. Se estima que esta revisión permitirá al conjunto de empresas europeas presentarse a licitaciones por un importe de 30.000 millones de euros, anteriormente no cubiertas por el acuerdo. Adicionalmente, la revisión ha mejorado las disciplinas en materia de procedimientos y reglas de transparencia.

En el marco de los acuerdos comerciales que negocia la UE, España viene defendiendo con especial interés la inclusión de cláusulas ambiciosas para la apertura de los mercados de contratación pública. Destacan en 2013 y 2014 los capítulos de contratación en los acuerdos de libre comercio con Canadá, Centroamérica, Colombia y Perú. En el caso de Canadá se debe recalcar el aumento del número de entidades públicas a nivel subcentral, tanto provincial como local; la incorporación de las denominadas *Crown Corporations*, tanto a nivel federal como provincial, y la inclusión de un mayor número de sectores (ferrocarril, aeroportuario, marítimo y fluvial, eléctrico, etcétera). El Acuerdo con Colombia, no obstante, está siendo objeto de especial seguimiento por parte de la Administración comercial española, para garantizar la correcta aplicación de los compromisos de contratación pública en niveles subcentrales de la Administración. En las negociaciones en curso con EEUU, la UE aboga por un capítulo ambicioso de compras públicas, que haga frente a la proliferación de disposiciones de preferencia nacional (*Buy American*), sin olvidar que una buena parte de las licitaciones no tienen lugar en la Administración federal sino en la subfederal. Por su parte, en las negociaciones en curso con Japón, el interés de España se está centrando en mejorar las condiciones técnicas para que las empresas europeas del sector ferroviario puedan presentarse en igualdad de condiciones.

3.8. Barreras que afectan a la protección de la propiedad intelectual

La protección de la propiedad intelectual en terceros mercados es objeto de creciente interés para las empresas españolas, cuyas exportaciones e inversiones requieren, cada vez en mayor medida, de una adecuada protección de sus marcas, patentes, diseños, indicaciones geográficas o derechos de autor. Así, por ejemplo, se estima que del total de las exportaciones españolas ▷

de bienes, el 54 por 100 está ligada a una marca de fabricante⁴. La proporción aumenta a medida que la producción se especializa en mercancías de mayor valor añadido. Por este motivo, es fundamental mantenerse vigilantes en la detección y eliminación de las infracciones contra la propiedad intelectual.

A las formas desgraciadamente recurrentes de falsificación de marcas hay que añadir, estos últimos años, la proliferación de vulneraciones realizadas en Internet, bien sea la comercialización de productos falsificados a través de venta *online* desde terceros mercados o la piratería de creaciones literarias o audiovisuales protegidas por derechos de autor. Se trata de prácticas difíciles de perseguir, en la medida en que los contenidos digitales pueden ser trasvasados fácilmente de servidor en servidor, pasando de una jurisdicción a otra. La lucha contra la piratería en Internet, requiere, cada vez más, de la cooperación con terceros países. La Secretaría de Estado de Comercio defiende que estas cuestiones sean debidamente tratadas en las negociaciones comerciales con terceros países. Es de lamentar, en este sentido, que el proceso de ratificación del Acuerdo ACTA contra la falsificación y la piratería quedara bloqueado en 2012.

Las indicaciones geográficas (IG) representan la oferta agroalimentaria y de vinos y bebidas de mayor valor añadido para España. El 60 por 100 de las exportaciones de vino embotellado de España incorpora una denominación de origen. El nivel de protección multilateral en la OMC, dista todavía mucho de ser suficiente, puesto que no se ha llegado todavía a poner en marcha el registro multilateral de vinos y bebidas que se acordó incluir en el Acuerdo TRIPS (Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio) de la OMC.

Por este motivo anterior es fundamental incluir en los acuerdos comerciales capítulos completos

para la protección de indicaciones geográficas. Así, son de destacar la protección de las IG alcanzada en los recientes acuerdos con Canadá, América Central, Colombia y Perú, o Singapur, y los niveles de ambición marcados para todos los acuerdos en negociación, como los de Estados Unidos, Japón, Vietnam o Marruecos, entre otros. De forma paralela, es necesario promover acuerdos específicos de protección de las IG en países en los que todavía es prematuro plantear acuerdos comerciales completos, como en el caso de China con quien se negocia en la actualidad un acuerdo para la protección de las IG. En esta línea, han sido muy positivos los Acuerdos de Vinos firmados en su día con Estados Unidos (2005), Canadá (2004), Australia (2008) y Sudáfrica (2002), ya que, desde su entrada en vigor, proporcionaron protección y exclusividad a las IG de vinos y licores europeas fijando fechas de *phasing out* para los usos de términos genéricos coincidentes con las IG europeas. En el caso de EEUU, este último aspecto no quedó resuelto para una breve lista de las IG, por lo que resulta necesario incorporarlo en las negociaciones del Acuerdo TTIP, junto al resto de cuestiones que afectan a la protección de las IG agroalimentarias.

Por otro lado, el rápido desarrollo de los negocios *online*, requiere de nuevas reglas para la protección de la propiedad intelectual que no pudieron ser previstas en el Acuerdo TRIPS de la OMC, que data de 1993, previo a la implantación de Internet. Resulta necesario contar con procedimientos comunes para la asignación de dominios en Internet. Así, mientras que en España los titulares de dominios *.es* son fácilmente identificables, no ocurre lo mismo con dominios asignados por la ICANN, organismo privado en EEUU que gestiona la asignación algunos dominios de primer nivel muy empleados como *.com*, *.org*, *.net*. La identificación de los titulares de dominios internacionales es por tanto una barrera que impide la correcta identificación de los titulares de dominios, y con ello dificulta la lucha contra la piratería en Internet de contenidos protegidos por la propiedad intelectual. ▷

⁴ Informe sobre el Impacto de las Marcas en la Economía y la Sociedad Española, 2013 de la Oficina Española de Patentes y Marcas.

RECUADRO 2

Otras barreras al comercio de carácter transversal

En no pocas ocasiones, determinados países recurren a la adopción de una serie de medidas que proporcionan una ventaja artificial a la producción nacional. Estas políticas de sustitución de importaciones pueden tener muchas justificaciones, pero a la larga acaban por separar a quienes las aplican de las cadenas globales de valor y tienden a equivar ineficiencias económicas previas.

Entre este tipo de medidas proteccionistas horizontales destaca, como primer ejemplo, la elevación de las tasas arancelarias de manera generalizada en Brasil. Ya en 2011, el Gobierno brasileño aprobó una lista de 100 excepciones al arancel externo común hasta 2015, por la cual, amparándose en decisiones habilitantes del Consejo de Mercosur, se incrementaron los aranceles a la importación. Posteriormente, en 2012, se elevaron de nuevo estas tasas para otras 100 partidas, con motivo de desequilibrios comerciales derivados de la coyuntura política internacional. El objetivo de las medidas no era el de impulsar la industria nacional, viéndose afectados una multitud de sectores, como la siderurgia, la industria química, los medicamentos o los bienes de capital. A finales de 2013, al haber cambiado la realidad económica de Brasil, con el dólar estadounidense revaluado y una elevada tasa de inflación nacional, el Gobierno decidió que ya no era necesaria la protección arancelaria y no la renovó para la segunda lista productos.

En otros casos, las dificultades a las que se pretende hacer frente tienen que ver con problemas de balanza de pagos. Aunque estas medidas pueden estar permitidas dentro de determinados límites por el Acuerdo GATT de la OMC, muchas se adoptan de forma irregular, sin atenerse a los procedimientos establecidos. En este sentido, Túnez adoptó en agosto de 2014 un mecanismo de tramitación de las importaciones que ralentiza las importaciones de bienes no estratégicos, fundamentalmente bienes de consumo considerados de lujo, entre ellos, los automóviles. Otro ejemplo, aún más reciente, es el de Argelia que, como consecuencia de la caída de los precios de los hidrocarburos, ha comenzado a establecer medidas restrictivas a las importaciones por problemas de balanza de pagos.

También Argentina, ante dificultades globales de financiación, recurrió estos últimos años a diversas medidas restrictivas de la importación. Se estableció, por ejemplo, la obligación de presentar declaraciones juradas de importación, se condicionó la importación a la realización de exportaciones por importes equivalentes y se limitó la posibilidad de repatriar beneficios, entre otras medidas. La UE y otros miembros de la OMC denunciaron estas prácticas ante la OMC en verano de 2012. En agosto de 2014, el Órgano de Solución de Diferencias constató que este sistema de licencias era contrario a las normas del Acuerdo GATT, puesto que restringía indebidamente la importación, las medidas impuestas suponían una limitación cuantitativa y se incumplía el principio de trato nacional. El informe definitivo publicado a principios de 2015 así lo confirma.

Otra cuestión relacionada es la protección de titulares de derechos de propiedad intelectual en la asignación de dominios de Internet. La usurpación de un dominio de Internet o la asignación indebida a solicitantes de mala fe, puede tener graves consecuencias comerciales sobre los titulares legítimos de derechos de propiedad intelectual. En este sentido, la ICANN cuenta con procedimientos para resolver disputas entre marcas que aspiran a un mismo dominio. Sin embargo, estos mecanismos de protección quedan limitados al ámbito de las marcas y no se extienden, por el momento, al de las indicaciones geográficas, de gran importancia en las exportaciones agroalimentarias.

Esta cuestión se plantea actualmente de manera particular, dado que la ICANN está creando decenas de nuevos dominios de primer nivel que pronto estarán operativos. En especial, la asignación del nuevo dominio *.wine* puede generar repercusiones comerciales sobre productores de vinos con indicación geográfica que no gozarían de prioridad alguna para la reserva de dominios frente a otros solicitantes. La Secretaría de Estado de Comunicaciones y para la Sociedad de la Información y el Ministerio de Agricultura vienen insistiendo, en coordinación con las instituciones y socios comunitarios, para que se creen reglas claras que permitan a las indicaciones geográficas una ▷

reserva inicial de esos dominios frente a otros solicitantes.

4. Barreras sobre el comercio internacional de servicios y las inversiones

También el comercio internacional de servicios y las inversiones en el exterior han de enfrentarse a numerosas barreras. Se trata de exigencias que impiden o limitan la prestación de servicios en mercados exteriores, requisitos comerciales que afectan a las inversiones en el exterior (las denominadas medidas TRIMS), o limitaciones a la inversión y a la protección otorgada a dicha inversión.

4.1. Las barreras al comercio internacional de servicios

El comercio internacional de servicios ascendió a 4,6 billones de dólares en 2013, aproximadamente una cuarta parte del peso de las mercancías. Sin embargo, su incidencia económica es mucho mayor puesto que gran parte del valor añadido que incorporan las mercancías son servicios. En el caso de la Unión Europea, la proporción correspondiente a los servicios en el valor de la producción de mercancías es del 51 por 100.

De ahí que el comercio internacional de mercancías esté cada vez más ligado a la prestación internacional de servicios auxiliares como servicios profesionales, servicios de distribución o servicios postventa. Determinadas formas de prestación de servicios están, a su vez, íntimamente ligadas a la posibilidad de realizar inversiones en mercados exteriores. Por ello, la UE incluye en sus acuerdos comerciales numerosos compromisos para la apertura de los mercados de servicios, en cualquier de sus formas de prestación, incluyendo aquellos que requieren el establecimiento de filiales o sucursales para la prestación del servicio en el exterior.

Por la propia naturaleza de los servicios, las barreras al comercio internacional de éstos se articulan a través de medidas regulatorias de muy diferente naturaleza: dificultades en la obtención de licencias para operar, falta de reconocimiento de títulos para la prestación de servicios profesionales y limitaciones a la inversión en determinados sectores. Veamos algunos ejemplos de barreras en estos campos así como los avances que se han registrado en el período de referencia.

En octubre de 2012, entró en vigor, en China, la normativa sobre la administración de licencias para el acceso directo y uso de servicios de sistemas informatizados de reserva (CRS) extranjeros por parte de agencias de líneas aéreas extranjeras, permitiendo, teóricamente, el acceso al mercado en el segmento de líneas aéreas extranjeras, no domésticas, lo que representa tan sólo una parte reducida de este gran mercado. Esta apertura precisaría de la concesión de licencias, que hasta el momento no se han otorgado, así como la eliminación de otras prácticas que impiden el acceso efectivo a proveedores extranjeros.

Por su parte, Sudáfrica publicó, a mediados de 2014, la nueva Ley de Inmigración, dando lugar a restricciones a la movilidad de los profesionales, que afectan en gran medida a la prestación de servicios por proveedores españoles. Entre los aspectos más relevantes se encuentra el nuevo visado de trabajo *intra-company* que exige que, para que una empresa pueda solicitarlo el empleado haya trabajado al menos 6 meses en ella. También Suiza ha endurecido en 2014 las condiciones para la prestación de servicios por parte de trabajadores autónomos y empresas extranjeras, mediante la aplicación de crecientes requisitos burocráticos y la fijación de multas, incompatibles con el acuerdo que mantiene con la UE para la libre circulación de personas. Numerosos autónomos y empresas españolas se están viendo afectados.

Igualmente, desde 2010, Brasil ha aprobado una serie de resoluciones que revierten el proceso de apertura del sector de seguros y reaseguros emprendido desde 2007, que restringen las ▷

habituales operaciones intragrupo de las aseguradoras con compañías establecidas en el exterior y, por otra parte, exigen reasegurar al menos el 40 por 100 de los riesgos en reaseguradoras brasileñas. España y la UE vienen planteando esta cuestión en las reuniones bilaterales mantenidas para tratar de avanzar en la apertura de este importante mercado.

Entre los avances registrados en la liberalización del comercio internacional de servicios cabe destacar los alcanzados a través de la conclusión de nuevos acuerdos comerciales. Los acuerdos concluidos recientemente (Canadá y Singapur) van a suponer igualmente una importante contribución para permitir un mejor acceso al comercio de servicios. De especial interés para España resulta también la inclusión, en las negociaciones comerciales en curso, de la adopción de reglas que faciliten la movilidad de profesionales en EEUU, así como la eliminación de numerosas barreras que Japón tradicionalmente mantiene y que impiden también la prestación de servicios en este mercado.

En cuanto a la negociación de acuerdos multilaterales, destaca el inicio de negociaciones, en 2013, del Acuerdo de Comercio de Servicios. Este acuerdo reúne a 23 partes⁵ y tiene una estructura basada en el GATT. Adicionalmente, incluye una serie de anexos regulatorios (servicios financieros, servicios profesionales, prestación de servicios por personas naturales, telecomunicaciones y comercio electrónico, regulación nacional y transparencia, transporte marítimo, aéreo, por carretera, postales y mensajería, servicios medioambientales, servicios energéticos, compras públicas y servicios relacionados con la salud) que aspiran a lograr una mayor apertura de los mercados. El acuerdo se está diseñando de tal forma que otros miembros de la OMC puedan incorporarse posteriormente al mismo, si así lo desean.

⁵ Australia, Canadá, Chile, Taiwán, Colombia, Costa Rica, la UE, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Corea del Sur, Liechtenstein, México, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, Suiza, Turquía y EEUU.

4.2. Requisitos comerciales sobre inversiones en el exterior

En numerosas ocasiones, los Gobiernos establecen medidas restrictivas del comercio a través de condiciones comerciales que obligan a los inversores extranjeros a determinados objetivos de exportación o limitaciones sobre sus importaciones, generándose así notables distorsiones sobre el comercio internacional. El Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio de la OMC (TRIMS, por sus siglas en inglés) tiene como objetivo evitar tales prácticas, estableciendo unos principios básicos, como el trato nacional y la prohibición de restricciones cuantitativas. El acuerdo TRIMS prohíbe, por ejemplo, exigir a los inversores extranjeros unos requisitos mínimos de exportación o la obligación de realizar compras locales.

En la práctica, sin embargo, no es infrecuente que algunos países, a cambio de ofrecer condiciones favorables a determinados inversores, les impongan estos requisitos de contenido local, prohibidos por el TRIMS. Estas medidas, aunque puedan favorecer individualmente a algún inversor, lo cierto es que resultan muy distorsionadoras, puesto que impiden la presencia de otros inversores y se restringe la competencia en dichos mercados. El Órgano de Solución de Diferencias de la OMC (OSD) ha permitido solucionar satisfactoriamente algunas de estas prácticas, como es el caso de medidas de contenido local de las autoridades de Ontario, para el fomento de energías renovables.

Asimismo, la adhesión de Rusia a la OMC, en 2012, permitirá de forma paulatina la eliminación de requisitos de contenido local que pesaban sobre inversores extranjeros. Rusia dispone de un período transitorio de 6 años, es decir, hasta el 1 de julio de 2018, para eliminar estos requisitos de contenido local. Especialmente afectados se verán las industrias de automoción y energéticas. Se avanza igualmente para que Kazajstán, próximo país en incorporarse a la OMC, asuma compromisos similares. España colabora activamente ▷

con la Comisión en la detección de intereses en este ámbito.

Brasil, por su parte, ha recurrido en varias ocasiones a dar un trato fiscal favorable a ciertos sectores, condicionándolo a la producción en el país. Ello ha tenido particular importancia en el sector del automóvil (programa INOVAR-AUTO, vigente hasta 2016 con posibilidad de prórroga). La UE solicitó consultas con Brasil ante el OSD sobre dicho programa en diciembre de 2012. A pesar de los esfuerzos subsiguientes de la UE en todos los foros para que Brasil reconsiderase la citada política, no se han alcanzado resultados tangibles. Por ello, en octubre de 2014, la UE solicitó el establecimiento de un «grupo especial» (o *panel*, por su denominación en inglés) para que dirimiera el conflicto. España se encuentra especialmente preocupada por la posibilidad de que el Gobierno brasileño extienda estos programas a los sectores químicos y de los componentes de automoción, ya que las exportaciones españolas de componentes de automoción ascendieron en 2012 a 244 millones de euros, y superan los 600 millones en el sector químico.

4.3. Restricciones a la inversión

Los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) que mantiene España son la principal base jurídica para la inversión española en el exterior. Actualmente hay 72 acuerdos en vigor, 10 están pendientes de ratificación y/o entrada en vigor. Además, existe la posibilidad de modificar y firmar otros 6 acuerdos ya negociados. Todos estos acuerdos están amparados por la UE, tras la entrada en vigor en 2013 del Reglamento 1219/2012. A partir de aquí, en aplicación de las nuevas competencias fijadas en el Tratado de Lisboa, los nuevos acuerdos son negociados por la UE.

Entre las tendencias a destacar en el período de referencia, conviene señalar que varios países están planteando la prórroga de los APPRI

que mantienen con España. Así, el Acuerdo con Sudáfrica dejó de estar en vigor y no fue prorrogado en diciembre de 2013, por lo que no acogerá a las nuevas inversiones que se efectúen desde esta fecha, si bien se aplica un período de remanencia de 10 años para las inversiones ya existentes. Indonesia también ha anunciado su deseo de terminar el acuerdo con España al concluir el período, lo cual podría hacerse efectivo en 2016. Bolivia denunció el acuerdo en 2012 y desde entonces se aplica igualmente un período de remanencia de 10 años. Corea, por su parte, solicitó profundas modificaciones al APPRI en junio de 2014, que España no aceptó por considerar que supondría una rebaja de la protección. Así, en julio de 2014, se prorrogó por 10 años. Desde entonces, no ha recibido reacción alguna por parte de Corea, que podría también negociar un acuerdo con la UE que sustituyera a los de los EEMM. Ecuador declaró inconstitucional el APPRI con España; sin embargo, la denuncia requiere la aprobación de la Asamblea, a la que aún no se ha sometido. Y, por último, Venezuela se retiró del CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones, del Grupo Banco Mundial) a mediados de 2012 y ha publicado una nueva ley de inversiones, por la que la solución de diferencias se someterá a los tribunales nacionales o a otros mecanismos en el marco de integración de América Latina y Caribe.

En cuanto a los 10 acuerdos pendientes de ratificación, se está avanzando en los trámites y se prevé que en el primer semestre de 2015 entren en vigor los APPRI de Bahréin, Arabia y Mauritania. Respecto a los acuerdos a modificar, se están llevando a cabo los contactos con los países y ya se ha obtenido la autorización de la UE para firmar con Qatar. Por otra parte, la UE se encuentra en diferentes fases de negociación de 14 acuerdos: Canadá y Singapur (ya concluidos), Vietnam, India, Marruecos, Túnez, Jordania, Egipto, Japón, EEUU, Malasia, Tailandia, China, y Myanmar. España tiene APPRI con ocho de estos países: China, Egipto, India, Jordania, Malasia, Marruecos, Túnez y ▷

Vietnam; que serán sustituidos por estos nuevos acuerdos. Además, otros seis nuevos acuerdos cubrirán las inversiones españolas que no contaban con acuerdo bilateral.

En el período de referencia, la aplicación de los APPRI ha permitido dar solución a diversos casos de disputas sobre inversiones de empresas españolas en el exterior. Así, en 2014, se concluyeron cinco arbitrajes de empresas españolas en el CIADI, todos por acuerdo entre las partes. Se trata de casos en sectores como los hidrocarburos y la distribución eléctrica, entre otros. Los casos en cuestión revelan la importancia de contar con acuerdos de protección de inversiones, que garanticen que las inversiones acogidas reciban un trato justo, equitativo y no discriminatorio.

5. Conclusiones

El presente artículo pone de manifiesto la creciente diversidad de los obstáculos comerciales a los que se enfrentan las empresas españolas en terceros mercados. Frente a las barreras arancelarias, de impacto acotado y predecible, se constata la creciente diversidad de las barreras no arancelarias, que en ocasiones se usan para sustituir la protección que anteriormente otorgaban los aranceles. Así, en el portal de barreras de la Secretaría de Estado de Comercio, la proporción de barreras no arancelarias respecto a las arancelarias es de más de 10 a 1. Las tendencias señaladas en este informe son comunes a las recogidas en los informes de instituciones internacionales, que ponen de manifiesto las dificultades para que los países del G-20 respeten su compromiso de no introducir nuevas barreras y retirar las existentes.

La proliferación de medidas no arancelarias da lugar a su vez a una creciente complejidad para su eliminación. Las medidas sanitarias y fitosanitarias, muy frecuentes, resultan muy difíciles de combatir por su aparente justificación basada en la protección de la salud y la vida de personas y

animales. Las medidas de carácter técnico, las que afectan a la movilidad de los prestadores de servicios y la proliferación de barreras derivadas de tensiones geoestratégicas figuran asimismo entre las más difíciles de eliminar.

El esfuerzo realizado por la Secretaría de Estado de Comercio y su red de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior, en coordinación con las instituciones comunitarias, ha permitido avanzar en la lucha contra estos obstáculos. En el artículo se han recogido un número significativo de casos en los que se ha conseguido eliminar o mitigar los efectos de una determinada barrera; en otras ocasiones, ante la imposibilidad de conseguir avances, se han adoptado estrategias para mitigar los efectos de las barreras y orientar las exportaciones hacia otros mercados. Estos logros, como se ha ido reflejando en el artículo, han requerido una atención individualizada caso por caso, a través de la combinación de gestiones directas por parte de la Administración española con otras gestiones canalizadas a través de las instituciones comunitarias.

Entre las carencias detectadas, se constata que todavía son muchos los operadores económicos y las asociaciones de exportadores que, bien por desconocimiento o cualquier otra causa, no comunican a la Administración española las barreras a las que se enfrentan. Se impide así hacer uso de los diversos instrumentos a disposición de la Secretaría de Estado de Comercio. Cuando un obstáculo no se pone en conocimiento de forma rápida, se retrasan las gestiones a realizar y, con ello, se dificulta la eliminación de las barreras en la medida en que éstas van consolidándose. Actuaciones directas en fases iniciales del problema han servido en muchas ocasiones para prevenir mayores barreras. Para cubrir esta falta de información, resulta fundamental reforzar la labor que sobre el terreno vienen realizando las Oficinas Económicas y Comerciales para detectar estas barreras y mantener contactos con las Administraciones en ese país. Resulta asimismo necesario reforzar la difusión entre las empresas de estos servicios prestados por las Oficinas Comerciales, los servicios centrales, o los servicios ▷

de la Ventana Global de la Internacionalización, lanzada en 2014.

Conviene, finalmente, recalcar la importancia de los acuerdos comerciales para prevenir y combatir las barreras comerciales. El artículo ha puesto de manifiesto que un buen número de barreras se han podido solucionar tras haber recurrido a mecanismos de solución de diferencias, previstos en los acuerdos comerciales de la UE, los acuerdos bilaterales de inversión o los tratados comerciales de la OMC. La OMC viene prestando un servicio muy valioso a través del mecanismo

de solución de diferencias, pero se trata de procedimientos lentos y costosos, limitados por su propia naturaleza a las barreras de mayor entidad comercial. De ahí que resulte cada vez más importante que los acuerdos comerciales de la UE contengan procedimientos ágiles para prevenir y combatir las barreras comerciales. Los resultados que se esperan de los acuerdos en negociación y en fase de implementación resultarán fundamentales para ir configurando nuevas prácticas para la prevención y la lucha contra las barreras comerciales en el futuro.

