*Laura Lasheras Sancho**

BARRERAS AL COMERCIO DE SERVICIOS MEDIOAMBIENTALES
Análisis de la naturaleza de las barreras a las que se enfrentan las empresas españolas de servicios medioambientales en el exterior

El comercio de servicios medioambientales, como los servicios de abastecimiento de agua o los servicios de operación y mantenimiento de instalaciones de energías renovables, es una herramienta fundamental para que los países puedan cumplir con objetivos de mitigación y adaptación al cambio climático. Sin embargo, las empresas exportadoras de este tipo de servicios suelen enfrentarse en el país de destino a barreras no arancelarias de naturaleza muy dispar. En este trabajo se ha pretendido hacer un análisis de dichas barreras. Del análisis realizado se desprende que la mayoría de barreras afectan a los modos de suministro a través de presencia comercial y presencia de personas físicas. Por otro lado, aunque se trate en muchos casos de barreras horizontales, las barreras relacionadas con contratación pública, la movilidad de profesionales o las malas prácticas administrativas afectan especialmente a la exportación de los servicios que han sido objeto de estudio en este trabajo.

Palabras clave: obstáculos a la exportación, trato nacional, acceso a mercado, cambio climático, energías renovables, infraestructuras.
Clasificación JEL: F13, F18, Q27, Q56.

1. Introducción

El comercio de bienes y servicios medioambientales (EGS, por sus siglas en inglés), que podemos definir de forma genérica como el comercio de bienes y servicios destinados a la protección del medioambiente y la gestión de los recursos naturales (Eurostat, 2023), puede contribuir a abordar desafíos medioambientales globales críticos. A través de la eliminación o reducción de barreras al comercio de estos bienes y servicios, los países pueden acceder a tecnologías y conocimientos que les ayuden a acelerar su transición energética, reducir la contaminación y mitigar el cambio climático.

Por este motivo, la UE apoya iniciativas encaminadas a facilitar el comercio de EGS tanto a nivel multilateral[1] como bilateral, mediante la incorporación de disposiciones específicas ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Jefa de Área en la Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios y Comercio Digital.

La autora quiere agradecer la colaboración de Lucía Botica Gómez y las aportaciones de María Aparici González en la elaboración de este artículo.
Versión de enero de 2024.
https://doi.org/10.32796/bice.2024.3167.7722

[1] Cabe destacar los avances realizados en el grupo de trabajo de Debates Estructurados sobre el Comercio y la Sostenibilidad Ambiental de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

en los acuerdos de libre comercio de nueva generación.

Si bien los avances más importantes a este respecto se han centrado en los bienes, en los últimos años, ha quedado patente la necesidad de prestar más atención a los servicios, ya que constituyen insumos esenciales para muchos proyectos medioambientales. Además, dada la limitada amplitud de los servicios medioambientales descritos en la división 94 de la Clasificación Central de Productos (CPC)[2] de la ONU, existe consenso[3] acerca de la necesidad de incluir una gama más amplia de servicios que desempeñan un papel clave en proyectos y tecnologías ambientales, como la ingeniería, la arquitectura, la consultoría o la construcción. Asimismo, cabe señalar que, debido a la existencia de empresas españolas punteras en estos sectores, la mejora de acceso a mercado junto con la apertura de nuevos mercados puede tener un impacto positivo en el crecimiento y el empleo de nuestra economía.

La información sobre las barreras al comercio de servicios ha mejorado significativamente desde el lanzamiento en 2014 del Índice de Restricción del Comercio de Servicios (Services Trade Restrictiveness Index o STRI) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). El STRI es un índice sintético que muestra el grado en que las medidas legislativas nacionales afectan de forma restrictiva al comercio internacional de servicios. Este índice no sólo registra las limitaciones al acceso al mercado y al trato nacional de los proveedores extranjeros de servicios, sino también cualquier regulación interna que impida el establecimiento y desarrollo de la actividad de estos. El STRI abarca 50 países y 22 sectores (entre los que se encuentran los servicios de arquitectura, construcción e ingeniería) que representan aproximadamente el 80 % del comercio mundial de servicios.

En la actualidad, la OCDE está desarrollando una ampliación de la cobertura sectorial del STRI a los servicios medioambientales, que contribuirá sin duda a obtener una imagen integral de la naturaleza y del alcance de las restricciones regulatorias que obstaculizan el comercio de este tipo de servicios. Esta ampliación en curso se estructura en una estrategia de dos pilares. El Pilar 1 consiste en diseñar un índice sectorial que englobará únicamente a los servicios medioambientales tradicionales descritos en la división 94 de la Clasificación Central de Productos, mientras que el Pilar 2 consiste en un indicador independiente, el STRI Verde, que se definirá de forma horizontal e incluirá a todos los sectores de servicios siempre que éstos tengan un impacto en objetivos de sostenibilidad ambiental.

Basándonos en la metodología empleada en la ampliación del STRI a los servicios medioambientales tradicionales, desde la Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios y Comercio Digital hemos querido realizar un ejercicio exploratorio para evaluar la naturaleza de las barreras a las que se enfrentan las empresas españolas en el extranjero, a través de la consulta con nuestras oficinas económicas y comerciales[4]. La consulta consistió en la identificación y descripción de barreras que afectan a la provisión de un ▷

[2] Estos servicios incluyen únicamente los servicios de alcantarillado (grupo 941), recogida de residuos (grupo 942), tratamiento y eliminación de residuos (grupo 943), remediación o descontaminación (grupo 944), saneamiento (grupo 945), y otros servicios de protección del medioambiente (grupo 949).

[3] Para más información acerca del debate sobre la expansión de la cobertura de los servicios medioambientales, véase Sauvage y Timiliotis (2017) y Grupo APEC sobre Servicios (2020).

[4] Las oficinas económicas y comerciales están integradas en las Misiones Diplomáticas españolas y son el instrumento especializado de la Administración española para la internacionalización de nuestra economía y la prestación de servicios y asistencia a las empresas y emprendedores españoles en el exterior.

TABLA 1
PAÍSES Y TERRITORIOS CUBIERTOS POR LA CONSULTA

Asia y Oceanía	América	África y Oriente Medio
Australia China Hong Kong India Indonesia Japón Malasia Singapur Taiwán Tailandia Vietnam	Canadá Chile Colombia Ecuador EE. UU. El Salvador México Panamá Paraguay Perú	Arabia Saudí Qatar Costa de Marfil Emiratos Árabes Unidos Israel Marruecos Senegal Sudáfrica Turquía

Fuente: Elaboración propia.

grupo muy amplio de servicios relacionados con el medioambiente, a saber:

- *Servicios medioambientales tradicionales* incluidos en la División 94 de la versión 2.1. de la CPC.
- *Trabajos de construcción e ingeniería civil* (utilizados, por ejemplo, en proyectos de energías renovables).
- *Consultoría y asesoramiento en arquitectura e ingeniería.*
- *Servicios relacionados con la economía circular.* Por ejemplo, servicios de mantenimiento y reparación, reciclaje, etc.
- *Otros,* como comercio al por mayor de materiales de construcción, maquinaria, desechos y chatarra o trabajos de instalación, fontanería, tuberías de agua y aislamiento térmico.

Acompañando a esta lista de servicios, se proporcionó una lista de cinco tipos de barreras, agrupadas según el STRI de servicios medioambientales tradicionales[5], junto con ejemplos de medidas regulatorias para cada categoría: restricciones a la entrada de empresas extranjeras, restricciones al desplazamiento de profesionales, otras medidas discriminatorias, barreras a la competencia y transparencia regulatoria.

Decidimos consultar una muestra aleatoria de 30 oficinas económicas y comerciales[6] en tres continentes: Asia, América y África[7]. Los países y territorios cubiertos por la consulta fueron los incluidos en la Tabla1.

Los resultados de la consulta se presentan y analizan en las siguientes secciones.

2. Barreras

Una vez recibidas las respuestas de las oficinas comerciales, decidimos agrupar las barreras señaladas en 5 categorías, que diferían ligeramente de la taxonomía original del STRI de servicios medioambientales tradicionales. Dado que una parte significativa de las dificultades que nos comunicaron las oficinas ▷

[5] Siguiendo la terminología del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS o GATS, por sus siglas en inglés), las barreras al comercio de servicios se suelen dividir en barreras de acceso a mercado (por ejemplo, limitación de la participación de capital extranjero o limitación del número de personas físicas que suministran el servicio), y barreras al trato nacional que implican un trato diferenciado entre el proveedor nacional y el extranjero. Sin embargo, decidimos emplear la taxonomía de barreras del STRI por ser más ilustrativa.

[6] En esos 30 países, hemos estimado que más de 400 empresas españolas que operan en los sectores de interés tienen presencia comercial, generalmente en forma de filial.

[7] Decidimos dejar fuera a Rusia y a los países de Europa del Este no pertenecientes a la UE debido a las complicaciones derivadas de la guerra en Ucrania.

estaba relacionada con la contratación pública, decidimos crear una categoría separada. También reemplazamos la categoría «Transparencia regulatoria» por la categoría «Barreras derivadas de prácticas administrativas» y decidimos combinar las categorías «Barreras a la competencia» y «Otras medidas discriminatorias» debido a su vinculación.

2.1. Clasificación de las barreras

A continuación, exponemos el listado de las principales barreras señaladas clasificadas en 5 categorías.

Problemas relacionados con licitaciones públicas

- Falta de transparencia en la publicación del anuncio de contrato, en los requisitos y/o en el proceso de evaluación.
- Se exige a las empresas extranjeras tener presencia local, registrarse y/o establecer una empresa conjunta con una empresa local para participar en licitaciones públicas.
- Especificaciones técnicas poco claras.
- Procedimientos legales y burocráticos complicados.
- Las empresas locales a menudo se benefician de un trato preferencial explícito[8] o implícito[9].
- Requisito de contratar a personal local.
- Existencia de requisitos de contenido local (uso obligatorio de proveedores de servicios nacionales, bienes nacionales o tecnología nacional).
- Para que una empresa extranjera presente una oferta, se le exige renunciar a la posibilidad de presentar una reclamación a través de canales diplomáticos.

Restricciones al desplazamiento de profesionales

- Problemas relacionados con el reconocimiento de títulos de profesiones que requieren homologación y/o inscripción en un colegio profesional (principalmente arquitectos e ingenieros).
- Proceso de emisión de visados largo y complejo.
- Requisito de demostrar que el personal extranjero es «único» y que los puestos no pueden ser cubiertos por trabajadores locales porque no tienen las calificaciones necesarias.
- Requisito de que las empresas tengan un porcentaje mínimo de trabajadores locales en nómina.

Restricciones a la entrada de empresas extranjeras

- Requisito de tener un establecimiento permanente o presencia local en el país para proporcionar el servicio.
- La entrada al país está condicionada a establecer una empresa conjunta con una empresa local.
- Debe haber un porcentaje mínimo de residentes en la Junta Directiva.
- La adquisición o el uso de tierras y bienes raíces por parte de extranjeros están restringidos. ▷

[8] Por ejemplo, si determinados tipos de contratos se reservan exclusivamente a empresas locales, o si los participantes internacionales deben pagar una garantía de licitación, de la que están exentas las empresas locales.

[9] Por ejemplo, si las especificaciones técnicas o financieras afectan a las condiciones de la competencia en favor de los proveedores locales, o si se concede menor puntuación a una empresa licitadora cuando incorpora empleados extranjeros.

- Límites a la participación de capital extranjero en empresas estatales o empresas que prestan servicios públicos.
- Requisitos mínimos de inversión.
- Límites a la participación de capital extranjero.
- El acceso a financiación suministrada por bancos locales está restringido para ciertos proyectos.
- Ausencia de un convenio de doble imposición[10].

Barreras a la competencia y otras medidas discriminatorias

- Los proveedores extranjeros son tratados de forma desfavorable en cuanto a impuestos y elegibilidad para subsidios[11].
- Protección insuficiente contra la transferencia de tecnología.
- Existencia de requisitos de contenido local (uso obligatorio de proveedores de servicios nacionales, bienes nacionales o tecnología nacional).
- Especificaciones técnicas discriminatorias que solo pueden cumplir las empresas locales.
- Restricciones a la exportación de productos para reciclaje.
- El sistema de fijación de precios de la energía discrimina *de facto* a las energías renovables.
- El acceso a infraestructuras críticas para prestar el servicio está restringido y controlado por empresas públicas.

Barreras derivadas de prácticas administrativas

- El proceso de obtención de evaluaciones ambientales o licencias[12] es complejo y largo.
- Falta de armonización entre regulaciones y/o estándares técnicos y de calidad establecidos por las autoridades.
- Desviación con respecto a normas o estándares internacionales o problemas con la homologación de estándares europeos[13].

2.2. Análisis por sector

A partir del estudio de las barreras señaladas, pudimos obtener varias conclusiones generales. En primer lugar, las barreras fueron descritas con frecuencia por las oficinas económicas y comerciales como horizontales, especialmente en el caso de restricciones a la entrada de empresas extranjeras y restricciones al desplazamiento de profesionales.

Sin embargo, algunas barreras se asociaban con mayor frecuencia a determinados sectores. Por ejemplo, las empresas que proporcionan servicios de construcción e ingeniería civil y las que prestan servicios medioambientales tradicionales están especialmente afectadas por las barreras relacionadas con licitaciones públicas y dificultades derivadas de estándares técnicos y de calidad. Las empresas de energía renovable (principalmente eólica y fotovoltaica) ▷

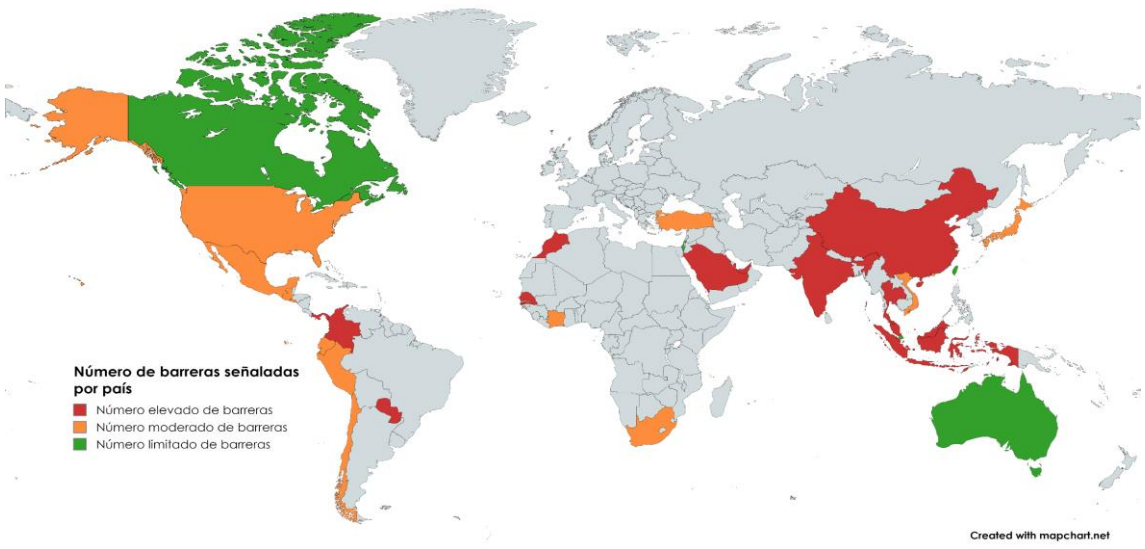
[10] Las exportaciones de servicios se gravan dos veces, en el país de prestación efectiva del servicio y en el país de origen.

[11] En muchos sectores medioambientales (como el suministro de agua o de energía), aunque teóricamente liberalizados, las empresas estatales dominan el mercado y se benefician de subvenciones a las que no pueden acceder los competidores privados.

[12] Por ejemplo, las licencias para la construcción de obras de ingeniería civil o la construcción de centrales de energía renovable.

[13] Muchas de las normas técnicas peruanas homologan automáticamente varias certificaciones estadounidenses. No ocurre lo mismo con las normas europeas.

MAPA 1
NÚMERO DE BARRERAS AL COMERCIO DE SERVICIOS MEDIOAMBIENTALES SEÑALADAS EN CADA PAÍS



Fuente: Elaboración propia a partir de mapchart.net

están más afectadas por barreras a la competencia[14] y prácticas administrativas[15].

Por último, aunque las restricciones al desplazamiento de profesionales se señalaron en una variedad más amplia de sectores, el caso específico de las dificultades relacionadas con el reconocimiento de títulos afectaba principalmente a empresas de construcción e ingeniería civil, así como a empresas de consultoría en arquitectura e ingeniería.

2.3. Análisis regional

En la siguiente sección examinaremos en qué países o regiones se señalaba con mayor frecuencia cada tipo de barrera. En el Mapa 1 se indica una clasificación[16] por colores según el número y la importancia de las barreras señaladas.

Problemas relacionados con licitaciones públicas

Los problemas relacionados con licitaciones públicas se mencionaban en la mayoría de las respuestas que recibimos. Las restricciones estaban presentes principalmente en aquellos países que no forman parte del Acuerdo de Contratación Pública de la Organización Mundial del Comercio (OMC), pero también en ciertos países que tienen un acuerdo con la UE que cubre la contratación pública.

Las oficinas con sede en Oriente Medio, como Arabia Saudí, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Turquía, informaron principalmente sobre la falta de transparencia, las preferencias otorgadas a las empresas locales y la presencia de requisitos técnicos perjudiciales para las empresas extranjeras. En países ▷

[14] Acceso a infraestructuras, problemas con el sistema de precios o competencia desleal por parte de empresas públicas.

[15] Dificultades para obtener licencias medioambientales y falta de armonización en la regulación.

[16] El criterio utilizado para la clasificación tiene en cuenta el número de barreras señaladas (menos de 3 para el verde, entre 3 y 6 para el ámbar, y más de 6 para el rojo), pero se corrige con un criterio de ponderación que tiene en cuenta la importancia de cada barrera.

del continente africano como Marruecos o Senegal, se mencionaron requisitos de contenido local y requisitos de contratación local, así como discriminación racial positiva en el caso particular de Sudáfrica.

En el continente americano, el tipo específico de restricción fue muy variado. Estos incluyeron la falta de transparencia en licitaciones locales (EE. UU.), preferencias otorgadas a empresas locales (EE. UU. y Ecuador), la necesidad de establecer una empresa conjunta con un socio local (El Salvador) o la obligación de renunciar a la posibilidad de presentar una reclamación a través de canales diplomáticos (Panamá).

Por último, las dificultades en licitaciones públicas fueron mencionadas por las oficinas de 7 países asiáticos (Hong Kong, India, Indonesia, Singapur, Malasia, Tailandia y Vietnam), muchos de los cuales requerían o recomendaban fuertemente el establecimiento de una empresa o consorcio con un socio local para poder licitar. Además, en Malasia, gran parte de las licitaciones están restringidas a empresas con al menos un 30 % de capital *bumiputra* (de etnia malaya).

Problemas relacionados con el desplazamiento de profesionales

Dos de los problemas más comunes asociados al desplazamiento de profesionales fueron, por un lado, problemas relacionados con el reconocimiento de títulos o requisitos de colegiación profesional, y, por otro lado, requisitos para mantener un porcentaje de trabajadores locales en la nómina junto con requisitos muy onerosos al desplazamiento e incorporación de trabajadores extranjeros. El primer tipo se mencionó a menudo en oficinas ubicadas en América Latina (Chile, Colombia, Ecuador, Panamá, Paraguay y Perú) y Asia (Hong Kong, Malasia, Singapur y Tailandia); mientras que el segundo grupo de problemas se señaló principalmente en Asia, África y Oriente Medio.

Restricciones a la entrada de empresas extranjeras

Este tipo de restricciones se mencionaban, sobre todo, en los informes de oficinas en Asia[17], concretamente, la existencia de requisitos de asociación con socios locales y límites a la participación de capital extranjero, de forma que el 51 % del capital de la empresa estuviera en manos locales.

Barreras a la competencia y otras medidas discriminatorias

Las barreras a la competencia y otras medidas discriminatorias parecen ser comunes tanto en países asiáticos como latinoamericanos. En Asia, se mencionaron con frecuencia requisitos de contenido local. En América Latina, pero también en África, la provisión de servicios medioambientales a menudo estaba reservada a monopolios públicos.

Barreras derivadas de prácticas administrativas

Finalmente, en cuanto a las barreras derivadas de prácticas administrativas, estaban presentes en la mayoría de los informes y, en particular, en los de América Latina. Más concretamente, se señalaron tiempos de ▷

[17] Especialmente en el Sudeste Asiático.

respuesta muy largos para solicitudes de licencias y permisos[18], así como fragmentación regulatoria de requisitos técnicos o estándares técnicos y de calidad que no homologaban certificaciones europeas. Por otro lado, la falta de transparencia y la fragmentación regulatoria, así como los procesos gravosos para verificar el cumplimiento de estándares técnicos y de calidad establecidos, también estaban presentes en informes de oficinas en Asia y África.

3. Consulta a asociaciones empresariales

Para ampliar nuestra comprensión de los intereses de las empresas exportadoras de servicios medioambientales, decidimos consultar directamente a varias asociaciones empresariales. Preguntamos específicamente sobre los mercados prioritarios y las barreras a las que se enfrentaban sus miembros cuando exportaban.

Aunque los mercados prioritarios diferían según el sector, en algunos casos coincidían, siendo las regiones de Latinoamérica, Oriente Medio y EE. UU. las más señaladas fuera de la UE. La Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Saneamiento[19] (AEAS) mencionó como criterios de selección la cantidad de proyectos disponibles, la certeza legal o el marco de contratos con acceso a financiación local para la inversión. La Asociación Española de Empresas de Mantenimiento de Energías Renovables[20] (AEMER) enumeró una serie de características genéricas para seleccionar mercados: países con un plan de expansión de energías renovables, con estabilidad comercial, política y económica, con bajos niveles de corrupción y burocracia reducida, suficiente oferta de personal calificado y experimentado, costes laborales y carga fiscal moderados, y una regulación moderna de la red de transporte y distribución eléctrica.

En cuanto a las barreras, las prácticas administrativas[21], los requisitos de contratar a un porcentaje significativo de trabajadores locales o la homologación de títulos extranjeros fueron mencionados con frecuencia por los operadores de agua españoles. Además de las restricciones clásicas (como la necesidad de tener un socio local o dificultades relacionadas con el movimiento de trabajadores), Secartys, una asociación que agrupa, entre otras, a empresas especializadas en energía solar[22], mencionó también otro tipo de obstáculos, como la intensa competencia asiática, la falta de conocimiento de la legislación internacional y los procedimientos en materia de comercio exterior (procedimiento legal para poder acceder al mercado o a licitaciones de países como Estados Unidos, Japón o Canadá).

Asimismo, AEMER mencionó varias barreras específicas relacionadas con la operación y ▷

[18] En Chile, algunos proyectos, como los parques eólicos y fotovoltaicos, requieren una evaluación medioambiental (estudios o declaraciones) cuya obtención puede llevar de 1 a 3 años. En Panamá, las nuevas propuestas de desarrollo de proyectos de generación fotovoltaica deben ser analizadas y aprobadas por los municipios o los servicios de bomberos, lo que a veces crea cuellos de botella burocráticos que retrasan los proyectos entre 4 y 5 meses.

[19] AEAS engloba a entidades gestoras -servicios municipales y entidades públicas, privadas y mixtas- que prestan servicios de abastecimiento de agua y saneamiento al 80 % de la población española, así como a empresas tecnológicas relacionadas con el sector del agua, organismos públicos y expertos particulares. En la actualidad, AEAS cuenta con cerca de 300 miembros, muchos de los cuales realizan operaciones en el extranjero.

[20] AEMER engloba a las empresas que ofrecen servicios de operación y mantenimiento de instalaciones de energías renovables (principalmente en el sector eólico y fotovoltaico). La asociación cuenta actualmente con más de 30 empresas asociadas.

[21] Falta de transparencia acerca de requisitos / normativa o licencias necesarias, tiempo y costes de tramitación de documentación, etiquetaje, regulaciones técnicas, etc.

[22] Secartys era una entidad que ofrecía servicios a empresas importadoras y exportadoras de TIC y electrónica y amplió sus áreas de trabajo incorporando el clúster de energía solar Solartys, y otras asociaciones relacionadas con la eficiencia energética. En la actualidad, la asociación cuenta con más de 300 socios, de los cuales alrededor de 50 son miembros del clúster de energía solar.

mantenimiento de plantas de energías renovables. La existencia de tasas elevadas de importación al país de destino de equipos especializados para trabajos de inspección, montaje y desmontaje, así como reposición del *stock* de piezas de repuesto, pone de relieve la importancia de abordar las barreras al comercio de servicios y bienes de forma conjunta.

Finalmente, las respuestas que hemos recibido también nos han ayudado a matizar la importancia de algunas restricciones típicamente mencionadas. Por ejemplo, AEAS explicó que los operadores de agua podían eludir algunas de las restricciones en el país de destino a través de la unión con un socio local o estableciendo una empresa local. Del mismo modo, al preguntar sobre la necesidad de encontrar un socio local, AEMER nos informó que dicho requisito no tenía por qué constituir una barrera, ya que de todos modos era aconsejable iniciar las actividades empresariales con un socio local experimentado debido a la naturaleza del servicio.

Otro tema que llamó nuestra atención fue que, aunque las empresas representadas por AEMER requerían agilidad para trasladar a su personal al país de destino, la obligación de contratar personal local no constituía un problema, siempre y cuando las cargas fiscales y las regulaciones laborales no redujeran los márgenes habituales en estos proyectos y permitieran una formación del personal local en el terreno flexible y dinámica.

4. Conclusiones

Aunque las barreras al comercio de servicios medioambientales ya hayan sido objeto de estudio teórico por varios autores y organizaciones internacionales, este ejercicio empírico nos ha permitido arrojar luz sobre varias cuestiones. En primer lugar, hemos podido observar cómo la mayoría de las barreras señaladas afectan sobre todo a los modos de suministro de servicios a través de presencia comercial y presencia de personas físicas (modos 3[23] y 4[24] tal y como están definidos en el artículo I del GATS).

En segundo lugar, aunque las barreras sean a menudo horizontales, afectando la provisión de todo tipo de servicios, hemos podido observar cómo ciertas barreras son de particular relevancia para los sectores estudiados. Se trata principalmente de aquellas que afectan a la contratación pública, la movilidad de ingenieros, arquitectos o técnicos en el sector de la construcción, y a las prácticas administrativas relativas a la concesión de licencias.

En definitiva, el análisis efectuado ha permitido identificar la existencia de barreras al comercio de servicios medioambientales y obtener información sobre su importancia relativa. Para contribuir a los objetivos de mitigación y adaptación al cambio climático, fomento de la economía circular y protección de la biodiversidad, es preciso avanzar hacia su reducción.

Por todo ello, consideramos que, en los acuerdos en curso de negociación o que se negocien en el futuro, es esencial garantizar que nuestros socios comerciales asuman compromisos ambiciosos en materia de contratación pública, dada la importancia de este mercado para las energías renovables y otros sectores relacionados con el medioambiente. Asimismo, se pone de relieve la utilidad del Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, al reducir de forma considerable las restricciones de acceso a ▷

[23] Modo 3 o presencia comercial: oportunidades que tienen los proveedores extranjeros de servicios de establecer, operar o ampliar en el territorio del miembro una presencia comercial, por ejemplo, sucursales, agencias o filiales de propiedad total.

[24] Modo 4 o presencia de personas físicas: posibilidades de entrada y de estancia temporal en el territorio del miembro ofrecidas a particulares extranjeros a fin de que suministren un servicio.

los mercados de contratación pública de los miembros participantes.

Por otro lado, los sectores estudiados son de alto valor añadido y emplean a trabajadores altamente cualificados. Cualquier obstáculo a la circulación de estos trabajadores restringe considerablemente la posibilidad de prestación de servicios, por lo que es esencial resolver el problema del reconocimiento de las cualificaciones.

Otra prioridad debería ser intentar reducir lo que hemos denominado barreras derivadas de las prácticas administrativas. En particular, los costes asociados a la heterogeneidad reguladora entre jurisdicciones, las divergencias en las normativas o estándares medioambientales y los complejos y largos procedimientos para obtener evaluaciones o licencias medioambientales. Esto puede lograrse mediante la cooperación reglamentaria. Sin embargo, aunque los servicios medioambientales se beneficien automáticamente de las disposiciones horizontales sobre cooperación en materia de reglamentación que suelen incluirse en los acuerdos de libre comercio[25], puede ser conveniente incluir disposiciones sobre cooperación en materia de reglamentación que abarquen los servicios (y no sólo los bienes) en capítulos o anexos dedicados a sectores medioambientales clave como las energías renovables o la eficiencia energética (Bellmann y Bulatnikova, 2022).

Por otra parte, aunque la Iniciativa Conjunta sobre la Reglamentación Nacional en el ámbito de los Servicios de la OMC no se centre especialmente en los servicios medioambientales, su objetivo es mitigar los efectos comerciales restrictivos no deseados de las medidas relativas a los requisitos y procedimientos de concesión de licencias, los requisitos de cualificación y las normas técnicas. Por lo tanto, esta iniciativa conjunta beneficiará al comercio de servicios medioambientales, en la medida en que los miembros participantes hayan asumido compromisos específicos para esos sectores en el marco del GATS[26].

Consideramos también que esta consulta a las oficinas económicas y comerciales de España, que tienen contacto frecuente con empresas exportadoras, complementada con una consulta adicional a fuentes más cercanas a las empresas, como asociaciones empresariales, ha sido extremadamente útil para identificar los obstáculos más relevantes a los que se enfrentan nuestras empresas en el extranjero. Este ejercicio puede, por un lado, contribuir a arrojar luz sobre la tipología, frecuencia y relevancia de las barreras al comercio de servicios medioambientales en sentido amplio, y, por otro, contribuir a fundamentar las negociaciones comerciales tanto en foros multilaterales como la OMC como en negociaciones bilaterales con terceros países.

Bibliografía

APEC Group on Services. (2020). *Study for Final Review of Environmental Services Action Plan (ESAP).* https://www.apec.org/Publications/2020/12/Study-for-Final-Review-of-Environmental-Services-Action-Plan ▷

[25] Dado que los compromisos de acceso al mercado y trato nacional consagrados en los acuerdos de libre comercio (ALC) rara vez crean nuevas oportunidades de acceso al mercado más allá de la consolidación de los regímenes aplicados -la diferencia entre los regímenes aplicados (más laxos) y los regímenes consolidados en las listas suele denominarse «agua» en los compromisos del GATS o de los ALC- la convergencia reglamentaria podría ofrecer una vía complementaria para facilitar el comercio de servicios medioambientales (Bellmann y Bulatnikova, 2022).

[26] Las disciplinas de la Iniciativa Conjunta sobre la Reglamentación Nacional en el ámbito de los Servicios se aplican a los sectores de servicios para los que un miembro participante haya asumido compromisos en el marco del GATS. Por ejemplo, si un miembro participante no ha asumido compromisos en el marco del GATS para los servicios medioambientales (CPC 94), las disciplinas no se aplicarán a los procedimientos de autorización y concesión de licencias relacionados con el suministro de estos servicios específicos.

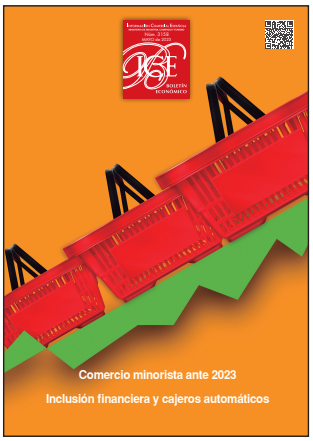
Bellmann, C., & Bulatnikova, A. (2022). *Incorporating environmental provisions in regional trade agreements in chapters and articles dealing with trade in services* (OECD Trade and Environment Working Papers 2022/01). OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/6e976798-en

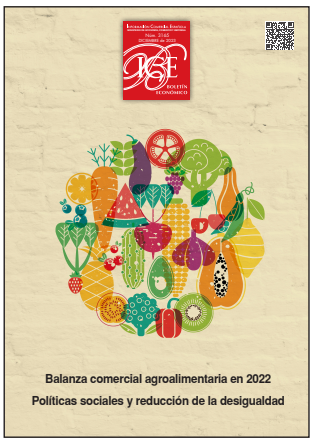
Eurostat. (2023). *Glossary: Environmental goods and services sector (EGSS)*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Environmental_goods_and_services_sector_(EGSS)

Sauvage, J., & Timiliotis, C. (2017). *Trade in services related to the environment* (OECD Trade and Environment Working Papers 2017/02). OECD Publishing. https://dx.doi.org/10.1787/dc99bf2b-en

BOLETÍN ECONÓMICO
ICE
INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

TÍTULOS PUBLICADOS EN 2023





Página web: *www.revistasice.com*