

*Alicia Sánchez Muñoz**

LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO Y LAS HERRAMIENTAS PARA COMBATIRLOS EN EL MARCO MULTILATERAL, REGIONAL Y BILATERAL

Los obstáculos técnicos al comercio han ido cobrando cada día mayor importancia como barreras no arancelarias, cuya especial naturaleza técnica ha requerido del diseño de herramientas e instrumentos jurídicos específicos concebidos para prevenirlas y combatirlas, tanto en el marco comercial multilateral, como intrarregional y bilateral.

La actual situación de crisis financiera y económica, augura la posibilidad de que este tipo de obstáculos proliferen, lo que va a requerir que los Gobiernos estén vigilantes, y presten apoyo a sus empresas.

Palabras clave: comercio internacional, OMC, barreras no arancelarias.

Clasificación JEL: F13.

1. Introducción

El comercio internacional de bienes ha experimentado en los últimos tiempos un importante crecimiento que ha ido acompañado, a su vez, de un cambio sustancial en su naturaleza interna. Este crecimiento se ha materializado no sólo en un aumento del volumen de comercio internacional, sino también en un aumento de la variedad de productos comercializados y en una mayor participación de países que en décadas anteriores tenían un protagonismo económico y comercial muy discreto, como es el caso de los países emergentes, entre ellos los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), cuya irrupción en la economía mundial está provocando modificaciones en la geografía de la producción mundial y en los patrones de intercambios comerciales y financieros (Steinberg, 2008).

Este intenso desarrollo del comercio internacional se debe a causas muy diversas entre las que destaca el gran avance y desarrollo tecnológico alcanzado en las últimas décadas, que ha permitido el diseño de nuevos productos, la automatización de los procesos y una sustancial mejora de las comunicaciones y el transporte con el consiguiente acercamiento comercial de zonas geográficas distantes en el espacio.

Junto con este desarrollo tecnológico, se han producido a su vez, dos fenómenos paralelos que también han contribuido al crecimiento del comercio internacional. Por un lado, la proliferación de iniciativas de integración regional de distinto alcance, las cuales han contribuido a facilitar en primera instancia el comercio intrarregional y, por consiguiente el comercio internacional gracias a la adopción de aranceles y políticas aduaneras comunes frente a terceros. Y por otro lado, dentro de un ámbito multilateral, el compromiso internacional para avanzar en la liberalización global del comercio mediante la ▷

* Inspectora del SOIVRE. Consejera Comercial de la Oficina Comercial de España en Washington DC.

reducción de las barreras comerciales en todas sus formas, todo ello sobre la base de la transparencia y la no discriminación.

Sin embargo, y según las estadísticas de comercio internacional que anualmente publica la Organización Mundial del Comercio (OMC), esta tendencia de constante crecimiento del comercio presenta una inflexión en el año 2007 en el cual se observa una desaceleración del comercio justificada por reajustes de los tipos de cambio e importantes fluctuaciones en los precios de los productos básicos, lo cual provocó incertidumbre en los mercados mundiales con el consiguiente debilitamiento de la demanda en las economías desarrolladas.

Esta inflexión ha resultado ser la antesala de una situación de crisis económica mundial, que ha despertado gran inquietud en la comunidad internacional, propiciando el debate y la reflexión, cuyas conclusiones preliminares han llevado a considerar la necesidad de una mayor cooperación internacional para emprender de forma consistente ciertas reformas que fortalezcan los mercados financieros y los regímenes regulatorios. Todo ello, evitando la tentación de desarrollar políticas proteccionistas, que limiten o dificulten el acceso a los mercados, lo cual podría contribuir aún más al enfriamiento de la economía y del comercio internacional. Así queda recogido en la declaración que en la cumbre del Grupo de los 20 (G20) celebrada el 15 de noviembre de 2008 en Washington DC. En ella, los países del G20 rechazan de forma explícita el proteccionismo y declaran su compromiso de abstenerse en 2009 de imponer barreras a la inversión y al comercio de bienes y servicios.

A pesar de este compromiso, la compleja naturaleza del comercio actual hace que no sea muy difícil desarrollar fórmulas proteccionistas de índole no arancelaria, sutiles, de fácil aplicación y eficaces en sus resultados, que incluso pueden pasar inadvertidas, socavando los esfuerzos realizados durante las últimas décadas para avanzar en el proceso de liberalización del comercio.

Este artículo se dedicará precisamente a las barreras no arancelarias, y más concretamente a los

obstáculos técnicos, un tipo de barreras no arancelarias de naturaleza eminentemente técnica, y cuyo protagonismo ha ido creciendo en los últimos tiempos, y cuya incidencia a corto plazo podría ser aún mayor, en un marco económico de crisis durante el cual la amenaza de la tentación proteccionista puede ser más acuciante, a pesar del compromiso político y la existencia de varias herramientas jurídicas diseñadas específicamente para prevenir y eliminar este tipo de barreras.

2. El GATT y la liberalización del comercio

El avance alcanzado en la segunda mitad del siglo XX en el proceso de liberalización del comercio ha sido propiciado en buena parte por el nuevo orden económico internacional acometido después de la Segunda Guerra Mundial, y en el que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio firmado en 1948 (*General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT-48), ha jugado un papel decisivo.

Este Acuerdo fue concebido inicialmente con el objetivo de reducir aranceles y eliminar las restricciones cuantitativas, a través de las llamadas «rondas de negociación» previstas en el artículo XXVIII del GATT.

Desde la firma del GATT en 1948 se celebraron ocho rondas de negociación comercial multilaterales¹, de las cuales las cinco primeras se centraron casi exclusivamente en el aspecto arancelario, permitiendo un sustancial desarme arancelario y por ende una progresiva liberalización del comercio.

Sin embargo, esta liberalización del comercio no ha sido automática ni generalizada y dista mucho de ser completa. En la medida en que se ha avanzado en el desarme arancelario, han ido apareciendo nuevas y diferentes barreras no arancelarias, cuyo efecto ha sido un grado de liberalización del comercio menor que el esperado, o más pre- ▷

¹ Ginebra 1947, Anncy 1949, Torquay 1951, Ginebra 1956, Ronda Dillon 1960-61, Ronda Kennedy 1964-67, Ronda de Tokio 1973-79 y Ronda Uruguay 1986-94.

cisamente, una aparente liberalización cuyos efectos positivos en el comercio han sido menores a los pretendidos.

3. Barreras no arancelarias: obstáculos técnicos al comercio

Bajo la denominación de barreras no arancelarias, se agrupan barreras de muy distinta naturaleza, lo cual complica su clasificación y posterior análisis para valorar su impacto real en el comercio y diseñar estrategias adecuadas que permitan combatirlas.

Varias entidades como la OMC, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la propia Comisión Europea, han desarrollado diferentes clasificaciones de barreras no arancelarias, y en todas ellas se incluye un apartado dedicado a los requisitos técnicos, entendiendo como tal aquéllos que se refieren a la calidad, la seguridad o las dimensiones de los productos, los procedimientos de evaluación de conformidad o las normas de empaque, marcado y etiquetado.

Este tipo de barreras han ido paulatinamente ganando importancia y, actualmente, según información recogida en varios de los informes elaborados por la UNCTAD y la OCDE, encabezan el *ranking* de barreras comerciales que más a menudo son referidas por las empresas.

Como ya se comentó anteriormente, el desarrollo tecnológico ha sido un elemento en el crecimiento del comercio internacional, pero también es el origen de muchas de las dificultades que los fabricantes y exportadores encuentran a la hora de comercializar sus productos en los mercados exteriores.

El desarrollo tecnológico ha permitido el diseño y producción de productos cada vez más sofisticados, los cuales han ido a su vez acompañados de un intenso desarrollo normativo. Asimismo, la elevación del estándar de vida medio, se ha tradu-

cido en consumidores mejor informados y más exigentes, preocupados por aspectos medioambientales, de eficiencia energética, de seguridad o de carácter sociolaborales. Todo ello ha llevado a las Administraciones y al propio sector privado, a desarrollar reglamentos y normas de forma prolija y compleja, acompañados a su vez de estrictos sistemas de evaluación de la conformidad de los productos, ya sean en forma de inspecciones, ensayos de control, verificaciones o certificaciones.

Para una mayor comprensión y de forma simplificada, conviene aclarar que tanto el reglamento técnico como la norma se definen como documentos en los que se establecen requisitos o especificaciones de un producto, siendo su cumplimiento obligado en el caso del reglamento (una ley, por ejemplo), y una opción voluntaria en el caso de la norma. La verificación de que un producto cumple con lo establecido en un reglamento técnico o una norma es lo que se conoce como procedimiento de evaluación de la conformidad. No se debe pensar que un reglamento técnico, norma o procedimiento de evaluación de conformidad son per se un obstáculo al comercio. Tan sólo son considerados como tales aquellos que restringen innecesariamente el comercio, algo que no siempre resulta fácil de determinar.

Pero no es la sofisticación de los productos o la evaluación de conformidad de los mismos lo que dificulta su comercialización; aunque sí es cierto que ello puede afectar negativamente a los países con menor grado de desarrollo y nivel tecnológico, y de aquí la importancia de la asistencia técnica y la ayuda para la creación de capacidades² para que estos países no pierdan oportunidades que pueden ser vitales para su incorporación eficaz a un mercado global. Es la dificultad para acceder a los textos normativos, la poca claridad y concreción de los mismos, la barrera del lenguaje, el excesivo rigor innecesario y muy especialmente las diferentes estrategias o enfoques con las que los Gobiernos ▷

² Aspectos contemplados en la Declaración Ministerial de Doha, adoptada por los miembros OMC el 14 de noviembre de 2001.

abordan el desarrollo reglamentario y el control de los productos lo que realmente puede restringir de forma innecesaria el comercio internacional.

Este último aspecto adquiere aún mayor relevancia cuando se trata de disposiciones o procedimientos de evaluación de conformidad, en los que la salud de los consumidores puede verse comprometida (medidas sanitarias). La protección de la salud es un derecho fundamental de los consumidores³, sobre el cual los Gobiernos ejercen una importante tutela. Su rol como garantes de este derecho puede conducirles a la adopción, de forma unilateral, de medidas que en ocasiones resultan maximalistas en lo que a eliminación y control de riesgos se refiere, que van más allá de lo estrictamente necesario, pero que en definitiva pueden aparentar ser justificadas y difícilmente contestables, cuando de lo que se trata es de la protección de la salud. Existen numerosos ejemplos ilustrativos, como puede ser la conocida crisis de las «vacas locas», «la gripe aviar» o la más reciente «gripe porcina», situaciones de crisis ante las cuales algunos Gobiernos optan por establecer, de manera absolutamente injustificada, prohibiciones a la importación de productos carentes de riesgo, en contra de las evidencias científicas y de las recomendaciones de instituciones internacionales, provocando innecesarias restricciones al comercio y graves perjuicios económicos.

En resumen, toda esta heterogeneidad normativa, así como un excesivo rigor innecesario, hacen que un fabricante deba adaptar su producto a los diferentes requisitos exigidos en diferentes mercados y someterlo posteriormente a los correspondientes y diferentes procedimientos de evaluación de la conformidad. Todo ello supone un coste extraordinario que puede ser decisivo para que una empresa reconsidere sus intenciones exportadoras. En definitiva, se dificulta el acceso a los mercados cuyo efecto es la restricción del comercio.

³ El derecho a la protección de la salud es un derecho constitucional en buen número de países, como lo es el caso de España (artículo 43 de la Constitución Española).

4. Herramientas para combatir los obstáculos técnicos

Para combatir los obstáculos técnicos al comercio los países han desarrollado diferentes mecanismos y estrategias, tanto en el ámbito multilateral, intrarregional y bilateral. Los resultados de estos mecanismos han sido muy variables y en general, su eficacia es casi siempre mejorable.

4.1. En el marco multilateral

Hasta la creación de la OMC en 1995, los miembros apenas disponían de herramientas para combatir los obstáculos técnicos al comercio. El Acuerdo General de 1947 o GATT 47, tan sólo incluía alguna referencia general a las normas y reglamentos técnicos en sus artículos III, XI y XX, y no fue hasta la conclusión de la Ronda de Tokio, en 1979, que 32 partes contratantes del GATT 47 firmaron el acuerdo plurilateral conocido como Código de Normas. Este Código rigió la elaboración, la adopción y la aplicación de reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad hasta la conclusión de la Ronda Uruguay. Con la creación de la OMC se adoptaron entre otros, el Acuerdo de Obstáculos al Comercio (Acuerdo OTC o TBT)⁴ y el Acuerdo para la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF o SPS)⁵. Ambos acuerdos persiguen el mismo objetivo: evitar crear obstáculos o restricciones innecesarias al comercio.

Para lograrlo, el Acuerdo TBT y el Acuerdo SPS, sobre la base del reconocimiento del derecho que los países tienen para establecer los niveles que estimen apropiados para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales, la preservación de los vegetales o la protección ▷

⁴ El Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio se identifica comúnmente con las siglas en inglés TBT, *Technical Barriers to Trade*.

⁵ El Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se identifica comúnmente con las siglas inglesas SPS, *Sanitary and PhytoSanitary Measures*.

del medio ambiente, establecen una serie de derechos y obligaciones, que se inspiran en unos principios generales bien conocidos y presentes en otros acuerdos de la OMC: la necesidad, la no discriminación y la transparencia.

Estos tres principios son elementos claves en lo que se conoce como Buenas Prácticas Regulatorias, según las cuales el legislador regula sin establecer discriminaciones entre la producción nacional y la extranjera. Además, ofrece información de forma transparente y abierta a comentarios de sus socios comerciales, y regula tan sólo cuando es necesario, con la adecuada justificación, y la correspondiente base científica en el caso de medidas SPS.

Estos principios generales, se ven a su vez complementados y matizados con otros principios u obligaciones, según se trate de reglamentos técnicos, normas, procedimientos de evaluación de la conformidad o de medidas sanitarias y fitosanitarias.

Aunque no es el propósito de este artículo realizar un análisis exhaustivo del contenido de los Acuerdos TBT y SPS, sí vale la pena hacer una especial mención a dos de las obligaciones contempladas en ambos acuerdos: la armonización con normas internacionales y el reconocimiento de la equivalencia.

La armonización con normas internacionales es posiblemente una de las obligaciones más destacable de ambos acuerdos, erigiéndose como una poderosa y valiosa herramienta en la tarea de facilitación del comercio, y sobre la que la comunidad internacional debería concentrar, con determinación, sus esfuerzos y recursos. La armonización con normas internacionales establece un lenguaje común, favoreciendo que diferentes países tengan exigencias equivalentes, realicen evaluaciones de conformidad comparables y establezcan análogos niveles de protección, contribuyendo así, a crear confianza entre socios comerciales y mejorando en definitiva el acceso a los mercados.

Lamentablemente, no existen normas internacionales para todo tipo de productos, y no todas las que existen son siempre apropiadas para todos los países, debido a razones de causa mayor (diferente

climatología, condiciones geográficas, características de la población o carencias tecnológicas). A esto se suma que tan sólo tres organizaciones cuentan con un reconocimiento jurídico formal a los efectos del Acuerdo SPS: la Organización Internacional de Epizootias, la Comisión del CODEX Alimentarius, y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF). El texto del Acuerdo TBT es mucho menos explícito en cuanto a qué organizaciones de normalización tienen reconocimiento internacional, aunque se asume que a los efectos de aplicación de este acuerdo, la *International Organization for Standardization* (ISO) lo es, junto al CODEX, según se deriva del informe del Órgano de Solución de Diferencias en el caso DS231⁶.

La equivalencia es otro principio destacable de ambos acuerdos, complementario del anterior, por el cual los países deben considerar favorablemente la posibilidad de aceptar como equivalentes, reglamentos técnicos o medidas SPS de otros países, aun cuando difieran de los suyos, siempre que esos reglamentos o medidas SPS cumplan los mismos objetivos que sus propios reglamentos.

A pesar de la existencia de estos dos Acuerdos, y la coherencia de sus principios, los reglamentos técnicos, normas, procedimientos de evaluación de conformidad y las medidas SPS, siguen siendo origen de muchos conflictos comerciales. Desde la firma de ambos acuerdos en 1995 hasta la fecha, los miembros OMC han iniciado un total de 392 procesos de Entendimiento de Solución de Diferencias, de entre los cuales, aproximadamente en 50 de ellos los miembros han alegado incumplimiento de alguna de las disposiciones del Acuerdo TBT y/o Acuerdo SPS.

Pero el número de obstáculos al comercio es mucho mayor. Muchos de ellos se resuelven de manera amistosa mediante negociaciones bilaterales o a través del diálogo que propicia el propio ▷

⁶ Caso DS231 (Perú contra las Comunidades Europeas – caso sardinas–): Perú alegó que el Reglamento CEE 1238/89 era contrario a lo previsto en la norma de conservas de sardinas del Codex Alimentarius, incumpliendo el Acuerdo TBT. El OSD dio la razón a Perú, dictaminando que la norma CODEX era una «norma internacional pertinente» a tenor del párrafo 4 del artículo 2 del Acuerdo TBT.

marco de estos dos acuerdos sin necesidad de acudir a procesos de solución de diferencias. Otros, generalmente de carácter menor, ni siquiera llegan a identificarse o pasan desapercibidos durante mucho tiempo, hasta que las empresas perjudicadas los identifican y solicitan apoyo institucional para su resolución.

Para las pequeñas empresas, un obstáculo técnico puede convertirse en un problema insalvable o muy difícil de superar si no cuentan con el apoyo de organizaciones profesionales con recursos y no se potencian adecuadamente, dentro de las políticas de apoyo a pequeñas empresas, las actividades de información y asistencia técnica de calidad, y de formación en el ámbito del comercio internacional.

Por último, cabe destacar también como factor agravante la naturaleza cambiante e impredecible de los obstáculos técnicos, lo cual puede dificultar acciones rápidas de contraataque. Un ejemplo es la creciente proliferación, especialmente en los países más desarrollados, de normas y sistemas de certificación privados, no desarrollados por iniciativas de Gobiernos u organismos de normalización, sino por iniciativa del propio sector privado, y muy especialmente por las cadenas distribuidoras de alimentos. Este nuevo tipo de normas y sistemas de certificación suelen imponer a los productos requisitos más exigentes que los previstos en la correspondiente legislación, con la supuesta intención de ganarse la confianza de los consumidores más exigentes, provocando como efecto secundario, desconfianza hacia la legislación que cae bajo la sospecha de ser débil y poco rigurosa.

La mayoría de estas normas privadas han sido desarrolladas sin respetar los principios de los Acuerdos TBT o SPS y su necesidad, justificación y base científica, no ha sido demostrada. Tampoco existe consenso internacional acerca de su vinculación jurídica con los citados Acuerdos de la OMC y hasta la fecha no se ha planteado ningún conflicto de solución de diferencias que sienta jurisprudencia. Todo ello ha provocado un intenso debate internacional, no exento de polémica, en el

que los defensores argumentan nuevas oportunidades de negocio y los detractores aseguran que se trata de un nuevo obstáculo al comercio.

4.2. En el marco regional

Un aspecto ineludible en la consolidación de una zona de integración es la previsión de instrumentos que permitan resolver los problemas relacionados con la libre circulación de mercancías, entre ellos obviamente, los obstáculos técnicos. Una política adecuada en este ámbito, sin duda, va a favorecer un alto grado de integración, mejorando así la competitividad de sus empresas y fortaleciendo la posición negociadora de la región frente a otros países o zonas de integración.

El mejor ejemplo, en cuanto al grado de integración se refiere, es el Mercado Único de la Unión Europea, uno de sus mayores logros desde que se creara el 1 de enero de 1993, y el cual se utilizará para ilustrar algunos de los mecanismos intrarregionales utilizados actualmente para combatir los obstáculos técnicos. Las fórmulas se repiten, y los mecanismos diseñados para facilitar la libre circulación de mercancías en el Mercado Único se basan en principios análogos a los de la OMC (principio de armonización normativa, principio de transparencia y principio de reconocimiento mutuo) adaptados a una escala regional, lo cual además les confiere mayor solidez y coherencia.

Así el principio de armonización normativa seguido en la UE a través de diferentes fórmulas, entre las que se puede destacar el llamado Nuevo Enfoque⁷, es el reflejo regional del llamado principio de armonización con normas internacionales. La combinación y respeto de ambos principios, en la escala regional e internacional, permite configurar una estructura normativa única y sólida. Es ▷

⁷ El Nuevo Enfoque se basa en la Resolución del Consejo de 7 de mayo de 1985, que proporcionó un nuevo marco a la armonización de los reglamentos nacionales relativos a los productos industriales y que facilitó la realización del mercado interior. Esa Resolución se completó en 1989 con la Resolución del Consejo sobre un enfoque global de la evaluación de la conformidad.

decir, la incorporación de la normativa comunitaria en los correspondientes acervos nacionales de los miembros de la UE es un ejercicio de armonización, que alcanza una mayor dimensión cuando esta normativa comunitaria está fundamentada en norma internacional.

La prevención de obstáculos a la libre circulación de mercancías en el Mercado Interior mediante mecanismos de información, como el previsto en la Directiva CE 98/34/CE⁸, es otra adaptación regional del principio de transparencia de la OMC, pero mucho más ambicioso, en tanto que permite una interacción más profunda y mayor capacidad de influencia entre los socios intrarregionales, pudiendo incluso vetar disposiciones legislativas del otro socio comercial susceptibles de originar obstáculos al comercio contrarios a la libre circulación de mercancías en el Mercado Interior Único. En este sentido, las partes velan no sólo por sus intereses nacionales sino por la consecución de un Mercado Único lo más perfecto posible.

Y finalmente, el principio de reconocimiento mutuo⁹, complementario a la armonización, que presenta ciertas similitudes con el principio de equivalencia previsto en los acuerdos TBT y SPS, y cuya correcta aplicación lo convierte en un potente elemento de integración económica, salvo en aquellas áreas en las que dicho principio puede no resultar de aplicación (cuestiones de interés general relacionadas con la protección de la salud, de los consumidores o del medio ambiente).

Existen otros mecanismos, aunque los mencionados son los más destacables y los principales responsables de que hoy en día la UE sea un mercado sumamente integrado, como lo demuestra el hecho de que las dos terceras partes de las operaciones comerciales se efectúan dentro de la región.

⁸ La Directiva 98/34/CE establece un procedimiento de información de normas y reglamentaciones técnicas y de reglas relativas a los servicios de la sociedad de la información.

⁹ Basado en la sentencia Cassis de Dijon del TJE en 1981 por el cual se establece que en ausencia de medidas comunitarias los productos legalmente fabricados o comercializados en un país miembro, pueden circular libremente por toda la Comunidad, si dichos productos cumplen niveles de protección equivalentes a los impuestos por el Estado miembro exportador.

Comparativamente, en otros bloques comerciales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el comercio intrarregional representa la mitad del total de su comercio. Por su parte la ASEAN, MERCOSUR o la Comunidad Andina presentan cifras de comercio intrarregional muy inferiores (entre el 25 y el 8 por 100), lo que en un principio podría interpretarse como un síntoma de la carencia de mecanismos específicos diseñados para evitar obstáculos técnicos. Pero eso sería pecar de simplismo. Posiblemente sea más acertado decir que las cifras revelan un menor grado de integración debido a la ausencia de políticas comunes, como la política agrícola, de competencia, de seguridad de los consumidores y por supuesto la política de mercado interior, todas ellas necesarias para lograr una eficaz libre circulación de mercancías.

4.3. *En el marco bilateral*

Muchos países también han desarrollado instrumentos para combatir los obstáculos técnicos en el ámbito bilateral, con distintos grados de formalidad y compromiso mutuo, y adaptados a las circunstancias y particularidades de los diferentes socios implicados. Todo esto hace que sea en el ámbito bilateral donde más divergencias existen entre los diferentes enfoques empleados.

Algunos de estos enfoques, incluso sobre la pre-sunción de estar basados en principios análogos a los ya analizados, podrían contribuir a socavar la confianza en el multilateralismo, ya objeto de múltiples críticas avivadas recientemente por los reiterados fracasos de la Ronda Doha. Pero también pueden contribuir a resolver cuestiones, que los mecanismos multilaterales no han acertado a resolver, pudiendo ello ser motivo suficiente para justificar su existencia y permanencia. Un ejemplo es el Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Europea y Chile en el que se incluye un acuerdo específico en materia SPS, basado en el respeto de los principios del Acuerdo SPS de la OMC, pero que desa- ▷

rolla determinados aspectos concretos encaminados a evitar barreras no arancelarias relacionadas con la equivalencia de medidas SPS y la regionalización, cuestiones acerca de las cuales los miembros OMC aún no han sido capaces de lograr consenso en el ámbito multilateral.

Otros enfoques han resultado poco eficaces en lo que a la resolución de obstáculos técnicos se refiere, debido en parte a su escasa formalidad u oficialidad. Aunque sus objetivos puedan ser ambiciosos, sus resultados hasta la fecha son muy limitados y dependientes en extremo del compromiso político del momento. Un ejemplo, es el Consejo Económico Transatlántico entre la UE y EEUU, creado con el objeto de integrar ambas economías mediante la identificación de aquellas áreas donde una mayor convergencia pueda redundar en beneficio de ambas partes. Una de estas áreas es el ámbito técnico regulatorio en el que, a pesar del diálogo entre ambas partes, ha habido una escasa aproximación y día a día surgen nuevos obstáculos técnicos al comercio incluyendo los de índole SPS. Esta situación se pone de manifiesto en el informe que anualmente elabora la Comisión Europea sobre las barreras al comercio y las inversiones en EEUU (*US Barriers to trade and investment report*).

Este informe incluye un extenso capítulo dedicado a las barreras no arancelarias, en el que la lista de obstáculos técnicos y medidas SPS es larga y variada, y cada año incorpora novedades. Algunos obstáculos se han convertido en clásicos, a los que no se ha sabido encontrar otra solución más que la resignación y aceptación, aún cuando se trate de requisitos no debidamente justificados. En la lista encontramos la controvertida *Bioterrorism Act* que, desde 2002, exige a todas las empresas que exporten bebidas o alimentos a EEUU que se registren, notifiquen cada envío de forma previa y dispongan de un agente con residencia en EEUU.

Otro obstáculo, ya clásico en la lista, es la escasa armonización con normas internacionales, generalizada en muchos sectores tan importantes como los automóviles, aparatos eléctricos o equipos de telecomunicaciones. La falta de armoniza-

ción es especialmente llamativa en el área de la metrología. EEUU no ha adoptado el sistema internacional de medidas, siendo éste posiblemente uno de los obstáculos técnicos que más costes innecesarios genera a los fabricantes.

En los últimos años se han producido en EEUU varias alertas sobre productos de consumo, especialmente en juguetes, lo que ha provocado una importante alarma social. Como consecuencia, se ha producido una reforma de las entidades y agencias con competencia en la materia, y se ha iniciado un intenso desarrollo legislativo, pendiente de conclusión, que sin duda demandará de los exportadores nuevos esfuerzos en forma de etiquetados más exigentes, requisitos más estrictos y nuevas certificaciones. Aún es pronto para valorar su impacto, pero no sería de extrañar que esta cuestión engrose en un futuro el informe de barreras.

Lo mismo puede decirse del sector alimentario, donde también se han producido numerosas alertas alimentarias, abriendo un debate intenso sobre seguridad alimentaria, y convirtiéndola en una prioridad de la nueva Administración del presidente Obama. Este debate ha puesto de manifiesto deficiencias en materia de control de alimentos, así como la necesidad de dotar de nuevos recursos a la *Food and Drug Administration* (FDA), agencia federal con competencia en la materia. Es de esperar, al igual que está ocurriendo con los artículos de consumo, que a corto y medio plazo se produzca un intenso desarrollo legislativo, que conllevará la exigencia de nuevos requisitos y certificaciones. Los socios comerciales deberán seguir muy de cerca este desarrollo legislativo, que deberá responder fielmente al legítimo fin de protección de la salud, pero sin fines proteccionistas encubiertos, todo ello en conformidad con los principios de la OMC.

5. Conclusiones

Es internacionalmente aceptado que los obstáculos técnicos al comercio son uno de los grandes problemas que los fabricantes y exportadores ▷

encuentran actualmente para comercializar sus productos en mercados exteriores. Los obstáculos técnicos al comercio pudieran tener aún mayor incidencia en un momento de crisis económica como el actual, en el que el proteccionismo puede ser una tentación difícil de evitar. Los Gobiernos son conscientes de ello, y abordan la cuestión a diferentes niveles, ya sea en el ámbito multilateral, intrarregional o bilateral, empleando todos los posibles instrumentos con los que cuentan, y muy especialmente los Acuerdos TBT y SPS.

Sin embargo, los instrumentos utilizados hasta la fecha, han arrojado diferentes resultados, en ocasiones han sido eficaces, en otros casos se ha puesto en evidencia la necesidad de mejorarlos. Asimismo, en el contexto actual, se ha puesto de manifiesto la conveniencia de desarrollar y de mejorar estrategias de carácter nacional dirigidas directamente a las empresas, en especial a las pequeñas y más vulnerables, a través de políticas de apoyo, actividades de formación, información y asistencia técnica de calidad, para facilitar el proceso de internacionalización de la empresa espa-

ñola y la superación de los obstáculos técnicos al comercio.

Bibliografía

- [1] STANTON, G.H. y WOLFF, C. (2008): «Private voluntary standards and the World Trade Organisation (WTO) Committee on Sanitary and Phytosanitary», *Fresh Perspectives*, nº 16 (agrifoodstandards.net).
- [2] KELLY, T. (2003): «The WTO, the Environment and Health and Safety Standards», *The World Economy*, vol. 26, nº 2, pp. 131-151.
- [3] ATHUKORALA, P.CH. y JAYASURIYA, S. (2003): «Food Safety Issues, Trade and WTO Rules: A Developing Country Perspective», *The World Economy*, vol. 26, nº 9, pp. 1395-1496.
- [4] UNCTAD (2005): «Metodologías, clasificaciones y cuantificación de las barreras no arancelarias y sus efectos en el desarrollo».
- [5] OCDE (2003): «Overview of non-tariff barriers: findings from existing business surveys».
- [6] GASCOINE, D. y D.O'CONNOR AND COMPANY (2006): «Private voluntary standards within the WTO multilateral framework».