

El etiquetado frontal de advertencia de productos comestibles ultraprocesados: una mirada del derecho internacional económico

| Introducción

El etiquetado frontal de advertencia (EFA), que advierte sobre el contenido en azúcares añadidos, sodio y grasas saturadas, es compatible con la regulación internacional en materia de libre comercio y protección de inversiones. En este documento, explicamos por qué el EFA se ajusta a los compromisos multilaterales adquiridos por Colombia como miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como a los acuerdos de comercio preferencial. Además, se examina la medida a la luz de las normas técnicas sobre alimentación compiladas por la Comisión del Codex Alimentarius y se explica por qué el EFA también es compatible con tratados de protección de inversiones.

1. El etiquetado frontal de advertencia a partir de la regulación multilateral y de los acuerdos de comercio preferencial

La implementación del etiquetado frontal de advertencia, EFA, debe respetar dos áreas de la regulación internacional sobre libre comercio: de una parte, la normatividad de la Organización Mundial del Comercio, OMC, que establece reglas generales para todos los países que adopten los acuerdos emanados de esta organización; y de otra, los compromisos que surgen de los acuerdos bilaterales de comercio que los países celebran entre sí, también conocidos como tratados de libre comercio (TLC).

Los EFA están sujetos a las normas internacionales acerca de los obstáculos técnicos al comercio (OTC), es decir, a aquellas condiciones que deben cumplir determinados productos para ser comercializados, en un mercado, como medida de los gobiernos para alcanzar objetivos de política pública (Organización Mundial del Comercio, s. f.). Entre los OTC se encuentran los reglamentos técnicos (Epps y Trebilcock, 2013; Sifonios, 2018) que, según la OMC, deben cumplir cuatro características: (a) constar por escrito; (b) ser aplicables a un producto o a un grupo de productos identificable; (c) establecer una o más características del producto; y, (d) ser de obligatorio cumplimiento (Informe del Órgano de Apelación, 2012, párr. 176).

Las normas nacionales que quieran incorporar un EFA pueden cumplir con estas características siempre que (a) el modelo de etiquetado quede consagrado en un instrumento jurídico, como una ley o un reglamento; (b) los productos a los que se aplique sean identificados a partir de una característica en particular, por ejemplo, que su contenido nutricional resulte alto en azúcares añadidos, grasas saturadas o sodio; (c) se exija que el etiquetado cumpla con ciertas especificaciones como color, tamaño, ubicación en el envase o empaque, e información sobre el contenido nutricional; y, finalmente, que (d) la medida sea obligatoria si se establece que la etiqueta es condición para comercializar el producto en el país que establece la regulación. Si el EFA adoptado cumple con estas recomendaciones, se entiende que satisface las normas internacionales comerciales pertinentes y no podría ser considerado un obstáculo técnico al comercio. Hasta ahora todo indica que el EFA discutido en Colombia cumple a plenitud con dichas características.

Los requisitos que deben cumplir los reglamentos técnicos según la normativa de la Organización Mundial del Comercio

Según el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), de la Organización Mundial del Comercio, el etiquetado nutricional frontal debe cumplir, además, con los siguientes requisitos: (a) no discriminar; (b) no restringir el comercio más de lo necesario para alcanzar el objetivo legítimo perseguido; y, (c) ser transparente (Informe del Órgano de Apelación, 2012, párr. 236).

No discriminación

El modelo de etiquetado frontal de advertencia será compatible con la obligación de no discriminación, salvo que confiera un tratamiento *menos favorable* a productos *similares* importados (Estados Unidos-EPO, 2011, párr. 267). Dicho tratamiento menos favorable podría ser *de iure*, es decir, si es está previsto en la medida como tal, o *de facto*, esto es, si surge como consecuencia de su implementación (Voon *et al.*, 2013, p. 475). De acuerdo con los tratados de la Organización Mundial del Comercio, el modelo de EFA no constituye una barrera técnica al comercio si se exige, sin discriminación alguna, tanto a los productos nacionales como a los importados.

Un modelo de etiquetado nutricional frontal es permitido con tal de que no se utilice como un mecanismo para tratar de manera menos favorable a productos importados similares (Sifonios, 2018, p. 264). Sin embargo, aun si el mismo llegara a tener un efecto adverso *de facto* sobre los productos importados, este puede ser excepcionalmente explicado en función del objetivo legítimo: la salud pública (Australia-Empaquetado genérico del tabaco, 2018, párr. 7.1025). Es importante que, al establecer un modelo de EFA, este sea aplicado a productos nacionales e importados por igual y que se aduzca con claridad que el objetivo que se persigue es proteger la salud pública en relación con el consumo excesivo de productos comestibles ultraprocesados (PCU) altos en azúcares añadidos, grasas saturadas y sodio. Este requisito se cumple plenamente si se tiene en cuenta que la salud pública es el motivo principal que origina e impulsa todo el proceso de etiquetado.

No restringir el comercio más de lo necesario

El etiquetado frontal de advertencia no puede restringir el comercio más de lo necesario para alcanzar el objetivo legítimo, esto es, la salud pública. La determinación de la *necesidad* de un reglamento técnico implica analizar, de manera conjunta, el grado en que se restringe el comercio, el grado en que contribuye al logro del objetivo de política pública subyacente y los riesgos que supondría no alcanzar dicho objetivo (Estados Unidos-Atún II, 2012, párr. 319). Además, conlleva un estudio comparativo con posibles medidas alternativas que, siendo menos restrictivas del comercio, se encuentren razonablemente disponibles (Estados Unidos-Atún II, 2012, párrs. 320, 322).

La norma que establezca el EFA debe manifestar, sin ambigüedad, que el objetivo final es la salud pública. Específicamente, la protección de la salud pública en relación con el consumo excesivo de productos comestibles ultraprocesados altos en azúcar, grasas y sodio. Todo esto con el fin de facilitar la caracterización del objetivo como legítimo, dado que constatar que el objetivo de una medida figura entre los enumerados en el Artículo 2.2 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio pone fin a la indagación sobre su legitimidad (Estados Unidos-EPO, 2011, párr. 445). Especificar que el propósito del EFA es proteger la salud pública también constituye el primer paso para que este se beneficie de la presunción de legalidad establecida en el Artículo 2.5 del Acuerdo OTC (Informes de los Grupos Especiales, 2018, p. 7.286). En este marco, es clave procurar suficiente evidencia científica que explique los umbrales a partir de los cuales el consumo de determinados nutrientes constituye un riesgo para la salud. En este contexto, las recomendaciones tanto de la Organización Mundial de la Salud (OMS), como de la Organización Panamericana de la Salud (OPS), por ejemplo, son de mucha importancia. Resulta entonces importante verificar que, dentro de la reglamentación de etiquetado, el objetivo de salud pública y las recomendaciones de organismos internacionales queden claramente establecidos.

Transparencia

Para que un reglamento técnico concuerde con la normativa de la Organización Mundial del Comercio también debe cumplir con una serie de

procedimientos previos a su expedición e implementación, en particular, con ciertas obligaciones de transparencia que implican informar, oportunamente, a los otros miembros de la OMC sobre la medida para que la conozcan y puedan formular objeciones (apartados 9.2 y 10.1 del Artículo 2 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio). La notificación a los demás miembros de la OMC comienza con la publicación de un aviso relativo a la propuesta de la medida, enviado por el gobierno nacional a la Secretaría de la OMC a través del Sistema de Presentación de Notificaciones, y que se surte a partir de los modelos de notificación dispuestos para tal efecto (Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, 2019, sec. 6.5.).

Una vez hecha la notificación del modelo de etiquetado frontal de advertencia, la propuesta será discutida en las sesiones del Comité de Obstáculos Técnicos de Comercio (Comité OTC). Sin embargo, la aprobación del Comité no es un requisito para la implementación del reglamento. Se trata, más bien, de dar a conocer la intención legislativa del gobierno, en particular la manera en que este desea hacer frente a una cuestión de salud pública, para escuchar observaciones y sugerencias que faciliten adoptar el reglamento técnico. Países como Chile y Ecuador, entre otros, han notificado sus propuestas de etiquetado nutricional a la OMC. Estas fueron discutidas posteriormente por el Comité OTC. De hecho, Chile y Ecuador adoptaron sus respectivos modelos de etiquetado sin que, a la fecha, hayan recibido reclamaciones por parte de los demás miembros de la OMC. Finalmente, la obligación de transparencia también implica conceder un plazo prudencial de por lo menos seis meses entre la publicación de una medida y su entrada en vigor, de modo que las empresas puedan adaptarse a la nueva reglamentación (Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, 2019, p. 32).

Los requisitos que deben cumplir los reglamentos técnicos según la normativa de los tratados de libre comercio

Los tratados de libre comercio (TLC) se ubican en el ámbito de la regulación del comercio internacional, denominado preferencial. Esto porque son instrumentos que, básicamente, consisten en otorgar preferencias arancelarias y de condiciones de acceso a los mercados entre los países suscribientes. En este sentido, cuando dos o más miembros de la Organización Mundial

del Comercio suscriben entre sí un TLC, por lo general adquieren compromisos que profundizan la liberalización del comercio logrado a través de la normatividad que emana de dicho organismo internacional. Así, en lo que respecta a reglamentos técnicos, la mayoría de los TLC celebrados por Colombia contienen obligaciones que, en esencia, reafirman los compromisos multilaterales que las partes del tratado ya tienen bajo el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

Sin embargo, algunos TLC de Colombia tienen ciertas disposiciones relativas a los reglamentos técnicos que van más allá de las normas de la OMC. Por ejemplo, en el capítulo sobre OTC del TLC con Estados Unidos, Colombia se comprometió a permitir que *personas* de las otras partes participen en el proceso de desarrollo de reglamentos técnicos. El TLC no precisa el alcance de tal compromiso. Una posible interpretación, a partir de una lectura holística de otras disposiciones del propio tratado en materia de transparencia, apuntaría a que, efectivamente, se permita a todos los actores, incluyendo a la industria, participar en la discusión de los reglamentos técnicos que planea implementar Colombia¹. Otras interpretaciones, sin embargo, podrían considerar que la participación de dichas *personas* no es absoluta en aras de la imparcialidad de las medidas regulatorias, aun ante escenarios de participación para los sujetos de la regulación. La decisión final debe ser de los Estados sin interferencias indebidas y bajo el principio de prevalencia de los derechos humanos.

Con relación a la primera interpretación, nótese que, mientras la notificación en virtud del Acuerdo OTC está dirigida a los demás miembros de la OMC para que puedan formular observaciones, en el TLC la comunicación de la

1 Por ejemplo, el numeral 3 del Artículo 7.6. del TLC con Estados Unidos señala los aspectos que deberán tenerse en cuenta al realizar una notificación conforme al Acuerdo OTC con el fin de «mejorar las oportunidades para que las personas conozcan y entiendan las propuestas [...] y para que puedan proporcionar comentarios significativos a tales reglamentos...». A su vez, el Artículo 19:2 del TLC con Estados Unidos reafirma que Colombia se comprometió a publicar sus reglamentos técnicos, al tiempo que el literal b, inciso segundo de esta disposición específica que se debe «brindar a las personas y partes interesadas oportunidad razonable para formular observaciones sobre las medidas propuestas».

medida (aunque en esencia se surta conforme al procedimiento previsto en el Acuerdo OTC) parece ir dirigida a «personas». Así, la discusión sobre el etiquetado frontal de advertencia que se adopte debería implicar una consulta a la sociedad civil, la academia, la industria y el Gobierno Nacional. Esto no solo pone en evidencia que el modelo surgió en el marco de un contexto regulatorio, orientado a la protección de la salud pública con relación al consumo excesivo de productos comestibles ultraprocesados altos en azúcares añadidos, grasas saturadas y sodio, sino también que se contó con la participación de diferentes actores interesados. Con todo, los estándares de consulta pública no deberían implicar, bajo ninguna perspectiva, un tipo de participación privilegiada o un derecho a definir los lineamientos de la política en el proceso de discusión.

El Codex Alimentarius

El Codex Alimentarius es una compilación de normas técnicas internacionales, adoptada por una comisión mixta conformada por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS). Su objetivo es lograr, en el mayor grado posible, la armonización en las políticas de obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias y, así, facilitar el comercio mundial (Comisión del Codex Alimentarius, s. f.). Para el caso del etiquetado frontal de advertencia, la relevancia de este instrumento radica en que se espera que los miembros de la Organización Mundial del Comercio basen sus reglamentos técnicos en normas internacionales pertinentes, como las consagradas en el Codex.

A pesar de ser voluntarios, los estándares internacionales, como el Codex Alimentarius, tienen relevancia para el diseño de los reglamentos técnicos, como el etiquetado frontal. El Artículo 2.4 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio exige que los Estados utilicen «normas internacionales pertinentes» como «base» de sus reglamentos técnicos. En este contexto, es clave entender que el Codex Alimentarius es un piso, pero no un techo, para los reglamentos técnicos que buscan proteger la salud pública (Comunidades Europeas-Denominación comercial de sardinas, 2002, párrs. 282-290). En primer lugar, el Artículo 2.4 da a los Estados cierta flexibilidad con respecto a la forma en que sus reglamentos técnicos

usan «como base» el estándar internacional. Además, el mismo Artículo 2.4 estipula que un Estado puede decidir divergir del estándar internacional cuando considere que las normas internacionales pertinentes son ineficaces o inadecuadas para perseguir algún objetivo legítimo según el nivel de protección que dicho Estado considere adecuado (Comunidades Europeas-Denominación comercial de sardinas, 2002, párr. 245).

En síntesis, un EFA puede ir más allá de lo señalado por el Codex, lo que puede justificarse por uno de dos caminos: (a) según la primera frase del Artículo 2.4 del Acuerdo OTC, se podrá sostener que el reglamento técnico de etiquetado fue desarrollado «con base» en el estándar del Codex. O, alternativamente, (b) se puede afirmar, en los términos de la segunda frase del Artículo 2.4 del Acuerdo OTC, que su reglamento diverge del estándar del Codex; en ese caso, corresponde afirmar que este último es un «medio ineficaz o inapropiado para el logro de los objetivos legítimos perseguidos», como la salud pública.

En el caso de Colombia, lo señalado en el Codex no debería ser usado como un argumento en contra de la adopción de un EFA. Al contrario, las mismas regulaciones del Codex establecen la ruta por las que los Estados puede elevar sus estándares de protección, siendo la salud pública uno de los objetivos legítimos.

La regulación internacional sobre la protección de inversiones

El régimen internacional de la inversión extranjera es el otro ámbito del derecho internacional económico que podría considerarse para la adecuada implementación de un modelo de etiquetado frontal de advertencia. Este régimen está conformado por una red de acuerdos internacionales de inversión (AII) que se caracteriza por establecer estándares sustantivos de protección y de tratamiento de las inversiones extranjeras. Los AII confieren a los inversionistas extranjeros el derecho de presentar, de forma directa, en sede de arbitraje, demandas en contra de los Estados receptores de la inversión. Muchas de estas controversias se relacionan con el ejercicio legítimo de la potestad regulatoria de los Estados en materias como la salud pública.

A la fecha, no se tiene noticia de casos de arbitraje de inversiones en los que se hayan dirimido controversias entre inversionistas y Estados relativas a políticas de etiquetado nutricional, pero sí a políticas de etiquetado para el control del tabaco. Se trata de dos controversias, ambas presentadas por la multinacional Philip Morris. La primera, en contra de la regulación de etiquetado genérico de tabaco adoptada por Australia². No obstante, este caso fue resuelto en la etapa de las excepciones preliminares a la jurisdicción del tribunal interpuestas por Australia, sin que hubiera una decisión de fondo que abordara los debates sustanciales en torno a las medidas de etiquetado.

El segundo caso fue en contra de Uruguay y también versó sobre políticas de etiquetado para los productos de tabaco³. Se trataba de dos medidas conjuntas que el gobierno de ese país implementó con el objetivo de proteger la salud pública: (1) una exigencia de presentación única que impedía utilizar variantes de empaques o presentaciones para los cigarrillos vendidos bajo una misma marca; y (2) la obligación de incluir advertencias sanitarias que ocuparan el 80% de la superficie de las cajillas de cigarrillos, por lo que las empresas tabacaleras solo contaban con el 20% restante para usar sus marcas y demás signos distintivos. Philip Morris y sus filiales locales alegaron, principalmente, que la medida era equivalente a una expropiación de sus activos de propiedad intelectual. Los demandantes también argumentaron que cada variante de empaquetado o de presentación y cada marca de fábrica constituían una inversión independiente cuyo uso era impedido por la exigencia de una presentación única, así como por la reducción del espacio para desplegar las marcas.

Sin embargo, el Tribunal Arbitral del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), constituido para este caso, no estuvo de acuerdo. Como el negocio de los demandantes siguió siendo

-
- 2 Philip Morris Asia Limited (Hong Kong) vs. The Commonwealth of Australia. Corte Permanente de Arbitraje. Caso No. 2012-12. Award on Jurisdiction and Admissibility (diciembre 17, 2015).
 - 3 Philip Morris Brand Sàrl (Suiza), Philip Morris Products S. A. (Suiza) and Abal Hermanos S.A. (Uruguay) vs. República Oriental de Uruguay. CIADI ARB/10/7. (septiembre 26, 2016).

rentable, se encontró que las medidas no habían tenido un efecto equivalente a la expropiación puesto que no afectaron el valor de la inversión. En todo caso, el tribunal manifestó que el derecho de usar una marca no es absoluto, pues se espera que los Estados implementen regulaciones que entrañen limitaciones a los derechos de propiedad intelectual si se descubre que los productos contienen elementos que causan enfermedades. Además, se aclaró que la faz principal del derecho marcario es negativa, es decir, impedir un uso que genere confusión entre potenciales consumidores. En este caso, aunque se impedía la utilización de elementos de marca, se seguía protegiendo la faz negativa de impedir el uso no autorizado, para evitar así posibles confusiones.

Los demandantes también alegaron que el reglamento de etiquetado de tabaco era arbitrario porque no servía para proteger la salud pública, frustraba sus legítimas expectativas y afectaba la seguridad jurídica. Sin embargo, la mayoría del tribunal rechazó este argumento y adoptó una postura deferente hacia la política de etiquetado de Uruguay. El tribunal manifestó que la decisión de comunicar a las personas sobre los efectos de productos riesgosos para la salud, como el tabaco, era una cuestión de política pública sujeta a la libertad de configuración del regulador. También afirmó que debía tenerse consideración por las decisiones discrecionales enmarcadas dentro del poder de policía del Estado, salvo que se tratara de decisiones irracionales o manifiestamente carentes de motivos. En este marco, el tribunal afirmó que, en efecto, las medidas eran razonables en virtud de que ambas buscaban el cumplimiento de los compromisos derivados del Convenio Marco para el Control del Tabaco, que fue la base para determinar la razonabilidad de las medidas. Por otro lado, el tribunal tuvo en cuenta el contexto regulatorio en el que fueron adoptadas las medidas que se caracterizó por un fuerte consenso científico con respecto a los efectos nocivos del tabaco.

La decisión favorable a Uruguay, en las demandas interpuestas por Philip Morris, sugiere que el arbitraje de inversiones no es necesariamente un obstáculo para las políticas de etiquetado que pretendan alcanzar objetivos legítimos, como la protección de la salud pública. Adicionalmente, el proceso regulatorio que ha antecedido al etiquetado nutricional frontal en Colombia da muestras de compatibilidad con el contenido normativo

que los tribunales de inversión suelen atribuir al trato justo y equitativo, así como a la protección frente a la expropiación indirecta. En particular, se trata de un proceso que ha contado con la participación de diversos actores, incluyendo la industria alimentaria. Esto puede entenderse como evidencia de que fueron escuchadas las opiniones de este sector en torno los eventuales costos de implementación de la medida, así como acerca del sustento técnico para definir a un determinado producto comestible ultraprocesado como «alto en» ciertos nutrientes. Además, como se manifestó al hablar de discriminación *de iure* en la Organización Mundial del Comercio, es de esperarse que la medida se aplique, por igual, a empresas nacionales y extranjeras.

Para que un EFA cumpla con las obligaciones de protección de inversión extranjera, los Estados deberán asegurarse de que la norma que establezca la política de etiquetado: a) esté precedida de un cúmulo de estudios técnicos y científicos sobre su pertinencia y relevancia en el contexto regulatorio para satisfacer las exigencias de proporcionalidad y de razonabilidad; b) haya permitido tanto la participación de actores privados en el proceso legislativo y regulatorio, como de cualquier otra parte interesada en un proceso transparente; c) no tenga un costo de implementación que pueda resultar innecesariamente oneroso; d) aplique, por igual, a empresas locales y extranjeras; e) evite, en lo posible, prescripciones sobre cómo las empresas pueden desplegar sus signos distintivos en sus productos, excepto aquellos que puedan favorecer el engaño o la confusión sobre las características de un producto determinado; f) se explique, técnicamente, la razón de prohibir el uso de leyendas como «light» si así se decide; y f) se tenga un sustento técnico sobre los sellos como «altos en» que se exijan en las etiquetas o en los empaques.

Conclusión

Aunque el Gobierno Nacional debe cumplir deberes específicos, derivados de los acuerdos internacionales de comercio exterior y de protección de inversiones, debidamente ratificados, ninguno de estos constituye un obstáculo para la implementación del etiquetado frontal de advertencia. Lo anterior comoquiera que existe un objetivo legítimo por parte del Estado

de proteger la salud pública y la vida de la población. Además, ninguna de las obligaciones derivadas de estos instrumentos internacionales condiciona el ejercicio de esta potestad.

Más aún, al analizar las obligaciones del derecho internacional económico, en armonía con las obligaciones establecidas en el derecho internacional de derechos humanos, como el derecho a la salud y el derecho a la alimentación que exigen que los Estados avancen hacia políticas activas en este ámbito—incluyendo la regulación de etiquetas que favorezcan el acceso a información relevante para la salud y faciliten las decisiones que protegen la salud y eviten engaños y confusión—, se deduce que el proceso para la adopción de un etiquetado frontal de advertencia, en Colombia, se ajusta a las obligaciones del país en derecho internacional económico.

Referencias bibliográficas

Comisión del Codex Alimentarius. (s. f.). *Codex Alimentarius FAO-WHO*. <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/es/>

Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio. (2019). *Decisiones y recomendaciones adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC desde el 1º de enero de 1995* (Rev. 14).

Comunidades Europeas-Denominación comercial de sardinas (2002). WT/DS231/AB/R párrafo 176.

Epps, T. y Trebilcock, M. (2013). *Research handbook on the WTO and Technical Barriers to Trade*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9780857936721>

Estados Unidos-Determinadas prescripciones en materia de etiquetado indicativo del país de origen (EPO). (2011). WT/DS38/R.

Estados Unidos-Medidas relativas a la importación, comercialización y venta de atún y productos de atún. (2012). WT/DS381/AB/R.

Informe del Órgano de Apelación. (2012). *Estados Unidos. Medidas que afectan a la producción y venta de cigarrillos de clavo de olor*. WT/DS406/AB/R párrafo 5751. OMC.

Informes de los Grupos Especiales. (2018). *Australia-determinadas medidas relativas a las marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas y otras prescripciones de empaquetado genérico aplicables a los productos de tabaco y al empaquetado de esos productos*. WT/DS406/AB/R. OMC.

Organización Mundial del Comercio. (s. f.). *Obstáculos técnicos al comercio*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm

Philip Morris Asia Limited (Hong Kong) vs. The Commonwealth of Australia. Corte Permanente de Arbitraje. Caso No. 2012-12. Award on Jurisdiction and Admissibility (diciembre 17, 2015).

Philip Morris Brand Sàrl (Suiza), Philip Morris Products S. A. (Suiza) and Abal Hermanos S.A. (Uruguay) vs. República Oriental de Uruguay. CIADI ARB/10/7. (septiembre 26, 2016).

Sifonios, D. (2018). *Environmental process and production methods (PPMs) in WTO law* (Vol. 3). Springer.

Voon, T., Mitchell, A. y Gascoigne, C. (2013). Consumer information, consumer preferences and product labels under the TBT Agreement. En *Research handbook on the WTO and Technical Barriers to Trade*. Edward Elgar Publishing.

Centro de Estudios de Derecho, Justicia y Sociedad, Dejusticia
Calle 35 N° 24-31, Bogotá, D.C.
Teléfono: (57 1) 608 3605
Correo electrónico: info@dejusticia.org
<https://www.dejusticia.org>



Este texto puede ser descargado gratuitamente en <http://www.dejusticia.org>
Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

Traductor: Carlos Alberto Arenas París.
Diseño: Precolombi EU, David Reyes