



Desafío de los obstáculos técnicos al comercio

Por Jaime García*

Desde hace unos años, venimos implementando una activa política de negociaciones comerciales, lo que nos permitiría en un futuro cercano acceder en forma preferencial y definitiva a los grandes mercados internacionales como los EE.UU., la UE, la EFTA, Canadá, México, el MERCOSUR, China y otros países asiáticos. Con ello se eliminará la primera barrera que son los aranceles de importación de esas economías; sin embargo, se mantendrán las barreras referidas a los requisitos y normas técnicas, a las medidas sanitarias y fitosanitarias, a los reglamentos y exigencias de carácter burocrático y ambiental, conocidos como obstáculos técnicos al comercio (OTC).

Con el fin de ampliar los beneficios del comercio, hay que centrar los esfuerzos para que cada vez mayor cantidad de unidades económicas agropecuarias, artesanales e industriales, especialmente las PYME, participen en los mercados internacionales. Pero también debemos reconocer que hoy en día la principal limitación es la capacidad de cumplimiento de los estándares y exigencias de los países importadores, en especial los desarrollados.

Cada año aparecen nuevos requerimientos en todos los países, inclusive en el nuestro. Recientemente, en los EE.UU. se ha promulgado la Ley de Mejora de la Seguridad para los Productos de Consumo (Consumer Product Safety Improvement Act of 2008 - CPSIA). Esta ley nace como resultado del escándalo comercial y de seguridad que ocurrió en el 2007 por la importación a EE.UU. de juguetes para niños de origen asiático, contaminados con alto contenido de plomo. No obstante, se ha ampliado expresamente su cobertura al incluir toda clase de productos de consumo, productos manufacturados de consumo en general, prendas de vestir, artículos de joyería, muebles, empaques de alimentos, entre otros, los que a partir del 12 de noviembre deberán presentar una Certificación General de Conformidad por seguridad otorgada por un laboratorio acreditado.

El gobierno, los gremios, las instituciones académicas, los institutos tecnológicos y las empresas y organismos especializados deben poner en práctica una estrategia nacional para apoyar a estas unidades económicas a fin de que puedan sobrepasar la valla de las OTC impuestas por las economías importadoras.

Entre el conjunto de medidas que debemos priorizar me permito destacar las siguientes:

- ▶ 1. Identificar las principales restricciones técnicas y de calidad que tienen los diversos sectores productivos con capacidad de exportación. Se debe construir una matriz producto-mercado, ya que las OTC son distintas de acuerdo con las exigencias de cada país.
- ▶ 2. Identificar a las instituciones, organizaciones y empresas, a nivel nacional, con capacidad de proveer los servicios necesarios para apoyar a las unidades económicas con potencial exportador -principalmente PYME- en los cambios necesarios para superar las OTC.
- ▶ 3. Promover la normalización -normas técnicas- para establecer estándares que permitan elevar la calidad de los productos o uniformizarlas de acuerdo con las exigencias del mercado.
- ▶ 4. Conocer mejor qué nos está pasando: catastro (inventario) de OTC de todos los países. Este catastro también debe ser complementado y actualizado anualmente con el aporte del sector privado, para ser utilizado como una herramienta de trabajo de nuestros negociadores con nuestros socios comerciales.
- ▶ 5. Facilitar el acceso a información a los exportadores sobre los OTC de los principales mercados.
- ▶ 6. Implementar programas destinados a preparar a los exportadores para cumplir los requisitos técnicos.
- ▶ 7. Impulsar un organismo público-privado de acreditación nacional.
- ▶ 8. Promover la acreditación del mayor número de organismos a nivel nacional.
- ▶ 9. Propiciar mayores esfuerzos de reconocimiento mutuo con nuestros principales socios comerciales.
- ▶ 10. Incrementar del número de organismos de evaluación de la conformidad.

Este desafío es muy grande. Lo que sí nos debe quedar claro es que si no somos capaces de superarlo no seremos capaces de expandir los beneficios del comercio a todos los sectores, en especial a las PYME.

* Vicepresidente Ejecutivo ConsultAndes S.A.