

Resumen Ejecutivo

Cumplir con las normas para fomentar el comercio



© Centro de Comercio Internacional 2016

El Centro de Comercio Internacional (ITC) es la agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y las Naciones Unidas.

Dirección física: ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Ginebra, Suiza

Dirección postal: ITC
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Teléfono: +41-22 730 0111

Fax: +41-22 733 4439

Correo electrónico: itcreg@intracen.org

Internet: <http://www.intracen.org>



Cumplir con las normas
para fomentar el comercio

Índice

Prefacio.....	5
Resumen ejecutivo.....	7
Las normas: una parte integral de nuestro día a día.....	7
Sostenibilidad, compatibilidad y protección del consumidor.....	10
Datos concretos sobre normas.....	11
La influencia de las normas en la competitividad.....	14
Formuladores de políticas y gerentes: mismos retos, perspectivas diferentes.....	17
Un plan de acción para los formuladores de políticas y las IACI.....	19
Pymes competitivas para entrar en cadenas de valor sostenibles.....	21
Instantáneas por región: las normas como herramienta fundamental para explotar el potencial de exportación.....	22
Ser estratégico para aumentar las posibilidades de éxito.....	24
Presentado en Perspectivas de competitividad de las pymes 2016.....	25
Perfiles de país.....	25
Líderes de pensamiento.....	26
Estudios de caso.....	26

Prefacio

Hacer que el desarrollo de las actividades comerciales sea “posible” es uno de los objetivos principales en la elaboración de reglas en materia de comercio internacional. La labor del Centro de Comercio Internacional (ITC) se centra sobre todo en lograr que dichas actividades comerciales sean “una realidad”.

Conseguir un comercio “de calidad” depende, por un lado, de la existencia de normas eficaces que protejan a los consumidores y el medio ambiente, incluida la flora y la fauna, y por otro, de la capacidad para garantizar que tanto todos los países como sus pequeñas y medianas empresas (pymes) y microempresas dispongan de las herramientas necesarias para cumplir con dichas normas. Las normas y los reglamentos sobre bienes y servicios constituyen un instrumento fundamental para alcanzar un comercio sostenible desde un punto de vista social y medioambiental, apoyar la protección del consumidor y facilitar el comercio gracias a la adopción de medidas en pro de la compatibilidad.

El panorama comercial del siglo XXI no solo está marcado por las normas públicas, sino por una proliferación de normas privadas de sostenibilidad (NPS) que deben tenerse en cuenta en cualquier negocio o debate político sobre marcos reguladores. Son el eje central de las cadenas de valor internacionales (CVI), y contribuyen a una mayor trazabilidad, transparencia y eficacia. Gran parte de las NPS nacieron en el mundo industrializado. Sin embargo, la tendencia está cambiando. Entre 2010 y 2015, más de un tercio de las nuevas NPS se desarrollaron en países no miembros de la OCDE.

Las normas son ubicuas y variadas. Para regular procesos empresariales o el comercio de juguetes, medicamentos o productos alimentarios se necesitan distintos reglamentos, distintas normas y una infraestructura técnica diferente. Desarrollarse en ese gran laberinto de normas y reglamentos, a los que muchos profesionales se refieren con el nombre de medidas no arancelarias (MNA), es una tarea compleja, sobre todo para las pymes. Este tipo de empresas son especialmente vulnerables a los costos de cumplimiento asociados con las normas y los reglamentos.

Dado que para favorecer la creación de empleo y un crecimiento mundial inclusivo es crucial que las pymes participen en los mercados internacionales, es necesario que las normas sean conocidas y aplicables.

Precisamente por esta razón, el informe *Perspectivas de competitividad de las pymes* de este año se centra en las normas. En él se combinan análisis de datos, aportaciones académicas, opiniones de líderes reconocidos en el campo y estudios de caso, con el fin de aportar nuevas



perspectivas y consejos sobre cómo encontrar la salida de ese complejo laberinto de normas y reglamentos. Tanto formuladores de políticas, como gerentes de pymes, expertos en comercio y desarrolladores de normas encontrarán información, análisis y herramientas avanzadas sobre la relación que existe entre las normas, el comercio y la competitividad.

El informe cuenta, asimismo, con orientaciones prácticas para los gerentes de las pymes sobre cómo seleccionar y aplicar normas y reglamentos, con la esperanza de que dicha información les ayude a desenvolverse mejor en el complejo mundo de las normas.

Los formuladores de políticas y las instituciones de apoyo al comercio y la inversión (IACI), por su parte, pueden ayudar a las pymes garantizando que las normas fomenten un comercio de “mayor calidad” en lugar de suponer un obstáculo añadido. El informe ofrece un plan de acción en torno a cinco áreas de actuación para los formuladores de políticas, con el objetivo de fortalecer la capacidad de las empresas para seguir las normas y demostrar su cumplimiento.

Uno de los papeles clave de los formuladores de políticas es asegurar la calidad y el buen funcionamiento de la infraestructura técnica para las normas, de la que forman parte numerosos organismos destinados a desarrollar, mantener y poner en práctica normas y reglamentos, dentro y fuera de las fronteras; por ejemplo, los organismos nacionales de normalización, los organismos de evaluación de la conformidad u los organismos de acreditación y metrología, entre otros. Esta diversidad de organismos, así como la compleja naturaleza de su interdependencia, hacen que mejorar la infraestructura técnica sea todo un desafío. No obstante, es un requisito para las empresas interesadas en llevar a cabo actividades comerciales en el extranjero.

Una cuestión importante en lo que respecta a la infraestructura es conseguir una buena gestión en las fronteras para facilitar el comercio. Con todo, el papel de los formuladores de políticas va más allá de las fronteras.

Participar de forma activa en iniciativas internacionales centradas en el reconocimiento mutuo o la armonización de procedimientos, certificaciones y normas puede ser beneficioso. Fomentar el diálogo público-privado puede ayudar, asimismo, a que las empresas adopten las normas.

A menudo, los gobiernos con recursos limitados tienen que tomar decisiones estratégicas sobre qué línea de productos apoyar a través de una infraestructura técnica nueva o reconocida a nivel internacional debido a los costos de la misma.

En este sentido, la integración regional puede ser de ayuda. Cuando el tamaño del mercado nacional no es suficiente para justificar grandes inversiones, los gobiernos pueden aunar fuerzas y recursos para desarrollar la infraestructura técnica necesaria a nivel regional. Este enfoque puede resultar especialmente útil para las pequeñas economías y los países menos adelantados (PMA).

Las decisiones en materia de inversión en infraestructura técnica pueden tener consecuencias a largo plazo, ya que influyen, en última instancia, en el conjunto de las exportaciones del país. A fin de ayudar a los formuladores de políticas a considerar sus decisiones de inversión, este informe incluye instantáneas por región, así como 35 perfiles de país con información sobre posibilidades de diversificación y líneas de productos con un potencial de exportación todavía sin explotar.

Dicha información se complementa con datos sobre la carga normativa en distintos sectores, así como sobre las deficiencias y los puntos fuertes de las pymes a la hora de hacer frente a normas y reglamentos en sus correspondientes economías. Gracias a toda esta información, los formuladores de políticas podrán tener una idea más amplia y precisa acerca de dónde invertir para fomentar las exportaciones o sobre a qué áreas prestar más atención para que las pymes superen los obstáculos que se les presentan.

El ITC, la agencia conjunta de las Naciones Unidas y la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuenta con una larga tradición en la prestación de ayuda y apoyo en la materia para los gobiernos. Recogemos datos sobre reglamentos gubernamentales, sobre cómo perciben las empresas dichos reglamentos, y sobre NPS. Esta información, a su vez, se pone a disposición de la comunidad empresarial a través de plataformas en línea.

El asesoramiento político ofrecido por el ITC a formuladores de políticas comerciales y creadores de normas está destinado a ayudarles a conseguir que las normas favorezcan la competitividad de las pymes. Una gran parte de este asesoramiento se basa en el diálogo público-privado facilitado por el ITC. Ayudamos a las IACI a desarrollar la infraestructura técnica en la que se fundamentan las normas, así como a obtener acreditación

internacional. Asimismo, trabajamos con las pymes para que cumplan los requisitos técnicos asociados a los mercados internacionales y superen los obstáculos técnicos al comercio.

Con todo, el ITC no trabaja solo. Tanto en Ginebra como sobre el terreno, el ITC colabora estrechamente con asociados de los sectores público y privado para coordinar esfuerzos y, de este modo, lograr un mayor impacto. Para la recogida y la difusión de datos, no solo trabajamos con nuestra red de asociados del sector privado, sino también con agencias asociadas como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE), el Banco Mundial y la OMC. En lo que respecta al desarrollo de capacidades, valoramos la larga relación que mantenemos desde hace años con la Organización Internacional de Normalización (ISO). Por otro lado, todo el trabajo de análisis llevado a cabo se ha visto favorecido por la colaboración con el Instituto Universitario Europeo, así como por la participación del ITC en la red de investigación del proyecto europeo PRONTO: Productivity, Non-Tariff Measures and Openness. Quisiera expresar mi agradecimiento a todos estos asociados por nuestra excelente relación de trabajo; esperamos poder seguir colaborando en el futuro.

Quiero dar también las gracias a los cinco líderes de pensamiento que han aportado su contribución personal a este informe, expresando su opinión y su visión acerca del papel de las normas y los reglamentos para el comercio internacional. Asimismo, no puedo cuanto menos manifestar mi agradecimiento a Sri Lanka, que acogió el Foro Mundial para el Desarrollo de las Exportaciones de este año y también contribuyó significativamente al informe *Perspectivas de competitividad de las pymes 2016*.

Se acaba de cumplir un año del establecimiento de los Objetivos Mundiales de las Naciones Unidas. A través de este informe, el ITC desea apoyar los esfuerzos llevados a cabo por los Miembros para alcanzar dichos objetivos. Convencidos de que la competitividad de las pymes es fundamental para conseguir un comercio inclusivo, creemos que es posible lograr una mayor integración de las pymes en las CVI que, a su vez, sea sostenible a nivel social y medioambiental. Estoy segura de que el presente informe ofrece información muy valiosa sobre cómo conseguirlo.

Arancha González
Directora Ejecutiva, ITC

Resumen ejecutivo

Las normas y los reglamentos son fundamentales en el marco del comercio internacional y las cadenas de valor. Permiten determinar si los insumos son compatibles con la siguiente etapa de la cadena de valor, si el producto final es apto para el consumo y si las actividades de comercio internacional que se llevan a cabo son sostenibles desde un punto de vista social y medioambiental.

El informe *Perspectivas de competitividad de las pymes* de este año persigue mostrar cómo aprovechar las normas y los reglamentos existentes para potenciar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (pymes). Combina análisis de datos, aportaciones académicas, opiniones de líderes reconocidos en el campo y estudios de caso, con el fin de ofrecer orientaciones informadas para formuladores de políticas, gerentes de pymes y organismos normativos.

Para ello, se examinan en profundidad dos de las bases de datos con las cuenta el ITC: Las encuestas empresariales sobre medidas no arancelarias (MNA) y Standards Map. Juntas, dichas bases de datos contienen información acerca de más de 200 normas privadas de sostenibilidad (NPS). El ITC recoge y difunde esta información con el objetivo de aumentar la transparencia comercial y ofrecer datos comerciales relevantes para las pymes y las instituciones que las apoyan.

El informe se fundamenta en dichas bases de datos para los análisis econométricos, y ofrece nuevas perspectivas sobre la gestión de cadenas de valor sostenibles y el efecto discriminatorio de aquellos reglamentos y normas más onerosos. De hecho, el impacto del mismo sobre las exportaciones es dos veces mayor para las pequeñas empresas que para las grandes empresas.

Así y todo, las normas y los reglamentos han venido para quedarse, pues favorecen la sostenibilidad, la compatibilidad y la protección del consumidor. Es necesario, por tanto, que los gerentes de las pymes encuentren mejores maneras de gestionarlos. Los formuladores de políticas y las instituciones de apoyo al comercio y la inversión (IACI), por su parte, deben hacer todo lo posible para reducir la carga que ejercen dichas medidas sobre las pymes.

Los datos que se presentan en este informe ofrecen al lector lo siguiente:

- Estrategias destinadas a los gerentes de las pymes sobre cómo seleccionar y poner en práctica normas y reglamentos.
- Un plan de acción para los formuladores de políticas y las IACI que buscan pensar de forma estratégica acerca de la capacidad de las pymes para competir en mercados donde las normas y los reglamentos tienen un peso importante.

Las normas: una parte integral de nuestro día a día

Pese a que a menudo resulta fácil olvidarse de que existen, las normas y los reglamentos constituyen una parte integral de nuestra vida diaria. Determinan si una clavija entra en un enchufe, si un teléfono móvil se puede conectar con otro o nuestra capacidad para entender las señales de tráfico cuando conducimos en un país distinto al nuestro. Dictaminan si el agua es apta para el consumo humano, si un medicamento se puede poner a la venta o si una institución financiera tiene el derecho de aceptar depósitos u ofrecer créditos.

Las normas y los reglamentos han venido para quedarse, pues favorecen la sostenibilidad, la compatibilidad y la protección del consumidor.

Las normas forman parte de nuestro día a día
Todo lo que se cultiva, se produce y se comercializa está sujeto a unas normas



Las normas son ubicuas

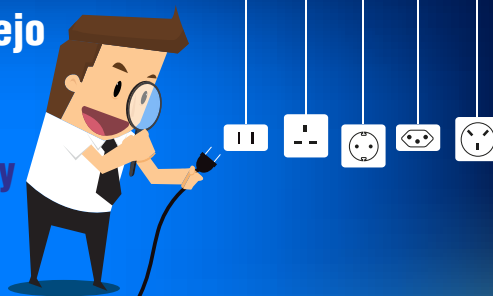
Lo más probable es que cualquier compañía que quiera exportar tenga que seguir una determinada norma o reglamento, ya sea un reglamento gubernamental relacionado con las importaciones, una norma privada de sostenibilidad o un reglamento en materia de servicios. Por ejemplo, una empresa que desee exportar cunas a los Estados Unidos debe cumplir el reglamento federal relativo a las normas de seguridad para cunas. Los exportadores que utilizan madera para la fabricación de las mismas también deben considerar la posibilidad de utilizar madera certificada por el Forest Stewardship Council (FSC), ya que la aplicación de sus normas está bastante extendida en la industria mobiliaria. Los exportadores de productos agrícolas, por su parte, seguramente seguirán las normas desarrolladas por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE), dado que el 70% de las frutas y hortalizas que se comercializan en el mundo se rige por las normas de agricultura de la CEPE.

Las normas establecen las bases

Los términos “norma” y “reglamento” tienen significados diferentes para aquellos que las utilizan. Abogados, economistas, académicos, profesionales, funcionarios de gobierno y representantes del sector privado ven las normas y los reglamentos como algo distinto. Los profesionales del sector del comercio, por ejemplo, utilizan a menudo el término MNA para referirse tanto a normas como reglamentos.

En este informe, se adopta la perspectiva de los responsables de la toma de decisiones de las pymes, así como de aquellos que los apoyan o representan. Para los empresarios, sin embargo, la terminología no es una cuestión primordial. Las encuestas llevadas a cabo por el ITC con empresas han demostrado en repetidas ocasiones que lo que le importa a las pymes es saber si para tener acceso a un mercado en concreto, es necesario alcanzar

Las pymes se enfrentan a un panorama complejo
Las normas y los reglamentos son diferentes entre países y cambian con el tiempo



Definiciones de términos utilizados en este informe

En este informe se habla de normas y reglamentos como conceptos amplios.

- Norma: Nivel de calidad o rendimiento (en cuanto a logros esperados) acordado o requerido.
- Reglamento: Regla o directriz establecida y regulada por una autoridad determinada (por lo general, un gobierno).

Una norma pasa a ser un reglamento cuando se hace referencia a ella en un marco legal. Por ejemplo, la Directiva 93/42/CEE relativa a los productos sanitarios se refiere en múltiples ocasiones a normas ISO en la materia, como la ISO 1135-4:2011 - Equipo de transfusión para uso médico.

Cuando no sea necesario hacer la distinción entre normas y reglamentos, se utilizará el término «norma».

Cuando el término «reglamento» no se refiera explícitamente a reglas o directivas establecidas por una institución gubernamental, se dejará constancia de ello o se especificará claramente el tipo de norma del que se está hablando.

un determinado nivel de calidad. Lo relevante para ellos no es si dichos baremos o directrices provienen de una institución gubernamental o no gubernamental, o del sector privado, sino la distinción entre normas nacionales, regionales o mundiales.

Administrar un negocio: un camino lleno de normas

Las normas desempeñan un papel fundamental en cada etapa de la cadena de valor (general o interna) de una empresa, así como en la interacción con proveedores y clientes. Una cadena de valor interna cuenta con actividades de apoyo y actividades principales. Las primeras están relacionadas con la infraestructura de la empresa (p. ej., gestión, contabilidad y finanzas), la gestión de recursos humanos, el desarrollo tecnológico, y el sistema de adquisición y contratación. Las segundas constituyen el núcleo central del negocio y giran en torno a la logística de entrada y de salida, el marketing y las ventas, el servicio de posventa y los sistemas de operación.

En las redes de producción y manufactura abundan normas y reglamentos relacionados con los servicios que afectan considerablemente a las actividades de apoyo en materia de contabilidad, gestión y recursos humanos. Muchas de ellas son también importantes para algunas actividades principales como aquellas relativas a la logística, el marketing y las ventas, y el servicio de posventa.



Las normas son múltiples y variadas

Desde el punto de vista operacional, las normas y los reglamentos conciernen específicamente a sectores o productos. Un fabricante de coches y un hotel pueden estar sujetos a las mismas normas de contabilidad, pero los reglamentos técnicos asociados a la producción de vehículos no tienen apenas nada en común con los reglamentos en materia de servicios que se aplican en la industria del turismo. Tanto los reglamentos de seguridad alimentaria para las frutas y hortalizas como las reglas de seguridad para los vehículos, las normas de compatibilidad en las telecomunicaciones, la normativa prudencial en el campo de las finanzas y el reglamento de privacidad en materia de almacenamiento de datos se engloban bajo la categoría de normas. No obstante, hacen referencia a mundos totalmente distintos.

Cada sector cuenta con su propio conjunto de normas y reglamentos, y los marcos institucionales que existen para regular la transferencia de conocimiento, el seguimiento de los mismos y la certificación son considerablemente diferentes.

Además, dentro de cada sector, pueden coexistir múltiples normas. Por ejemplo, en la industria textil, el sistema de etiquetado para el cuidado de productos textiles GINETEX, que ofrece instrucciones sobre el lavado, el sacado, el planchado y la limpieza en seco de la ropa, tiene un objetivo completamente distinto del de las normas laborales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Sostenibilidad, compatibilidad y protección del consumidor

Las normas desempeñan un papel clave en cualquier economía. Los gobiernos o las empresas las establecen para garantizar la compatibilidad entre tuercas y tornillos, software y hardware o entre una red de software y otra. Las empresas introducen normas en las cadenas de valor para proteger su nombre de marca, mientras que los gobiernos adoptan reglamentos para proteger la seguridad de los consumidores. Las normas y los reglamentos están cada vez más orientados a alcanzar objetivos sociales o medioambientales, y algunos sectores tienen que seguir más normas y reglamentos que otros.

Los reglamentos para la protección del consumidor cubren la mayoría de las actividades económicas

El sector afectado por el mayor número de reglamentos técnicos por producto importado y el que registra la mayor proporción de importaciones regidas por dichos reglamentos es el de los alimentos frescos y procesados, lo cual no resulta sorprendente. Dado que la seguridad alimentaria repercute directa e inmediatamente en la vida y la salud de las personas, los gobiernos buscan controlar de manera estricta la calidad de los alimentos que llegan a los consumidores.

Con todo, los reglamentos para la protección del consumidor no se limitan exclusivamente a los productos alimentarios; se trata de algo común en la mayoría de las actividades económicas, si bien su concepción y grado de severidad varía de un sector al otro. Los reglamentos suelen ser más estrictos cuando el bien o el servicio en cuestión afecta el bienestar físico de los consumidores (p. ej., el uso de aditivos alimentarios o las intervenciones quirúrgicas) y no solo su bienestar económico (p. ej., en el caso de los productos financieros).

El reglamento de protección del consumidor en los sectores agrícola y de manufactura suele hacer referencia a las características del producto. En cambio, en el sector de los servicios, se centra más bien en las características del proveedor.

Cuando se trata de seguridad alimentaria, por ejemplo, en el reglamento se especifican los niveles de nitrato máximos que pueden contener las espinacas y la lechuga, o de

plomo en los zumos. El reglamento de los proveedores, por su parte, incluye cuestiones de higiene alimentaria en los restaurantes, como los requisitos relacionados con la disponibilidad de lugares para que el personal se lave las manos o el sitio donde se guardan los productos de limpieza.

Las normas relativas a los servicios son esenciales para las cadenas de valor internacionales...

Las normas relativas a la logística de entrada y de salida son fundamentales para que el funcionamiento de las cadenas de valor internacionales sea efectivo.

Las normas y los reglamentos son más importantes si la cadena de valor se caracteriza por una mayor integración vertical. Las normas relativas a la logística de entrada y de salida son fundamentales para que el funcionamiento de las cadenas de valor internacionales (CVI) sea efectivo. Las normas de compatibilidad también son importantes, sobre todo cuando los montadores reciben partes procedentes de distintos proveedores.

Este tipo de normas permite que las empresas se beneficien de las externalidades de red, y que los productores coordinen sus actividades a lo largo de la cadena de valor de forma más eficaz. Por ejemplo, un avión Boeing ensamblado en los Estados Unidos contiene piezas de numerosos proveedores de más de 10 países diferentes. Una vez montado el avión, esas piezas tienen que ser compatibles. Una muñeca Barbie diseñada en los Estados Unidos y montada en Malasia también está formada por piezas producidas por proveedores en el Taipéi Chino (partes del cuerpo) y en China (ropa). Las prendas tienen que encajar perfectamente no solo para que le queden bien a la muñeca, sino también para que los niños puedan cambiarle la ropa.

... y para su sostenibilidad

Los compradores internacionales buscan proveedores que cumplan ciertos requisitos, como contar con una gestión de calidad y métodos de contabilidad sólidos.

Las empresas líderes en cadenas de valor internacionales están cada vez más preocupadas por la reputación de su marca. Aplicar normas dentro de la CVI puede facilitar las tareas de seguimiento. Una empresa líder puede seguir una norma mundial ya establecida y/o su propia norma para fijar los requisitos de calidad deseados a lo largo de la cadena de valor. Todos los insumos deberán, entonces, alinearse con las disposiciones reglamentarias o las expectativas en cuanto a la marca.

En este contexto, las normas internacionales relacionadas con la gestión, la contabilidad y las prácticas laborales desempeñan un papel cada vez más decisivo dentro de las CVI. Así pues, las normas de gestión y contabilidad también están cobrando una mayor importancia para las pymes, ya que los compradores internacionales buscan ahora proveedores que cumplan ciertos requisitos, como contar con una gestión de calidad y métodos de contabilidad sólidos. Las normas y reglamentos laborales establecidas a nivel internacional, por su parte, son relevantes para la gestión de recursos humanos dentro de las CVI. Cumplir dichas normas suele ser necesario para poder operar de forma eficaz y colaborar con asociados.

Datos concretos sobre normas

Las normas de sostenibilidad social y medioambiental abarcan la gran mayoría de las actividades económicas.

Existen muchas normas para la sostenibilidad social y medioambiental

Al igual que ocurre en el caso de los reglamentos de protección del consumidor, las normas de sostenibilidad social y medioambiental abarcan la gran mayoría de las actividades económicas, y suele tratarse de iniciativas no gubernamentales.

El tema central del que se ocupan (cuestiones sociales o medioambientales) varía en función del sector. El ITC ha recogido información sobre NPS presentes en su herramienta Standards Map y recogidas en el presente informe.

Por lo general, las NPS persiguen los siguientes objetivos:

- Eliminar el impacto negativo de las actividades económicas sobre el medio ambiente (p. ej., GlobalG.A.P., ProTerra o la certificación del Global Sustainable Tourism Council).
- Proteger derechos humanos fundamentales, como el derecho al trabajo y unas condiciones de vida dignas (p. ej., la Iniciativa de Comercio Ético o el Código de Conducta de la Business Social Compliance Initiative).
- Mejorar la situación económica de los productores (p. ej., Fairtrade International, UTZ).

El grado de aplicación de estas NPS varía de país a país. Si bien existen numerosos países en los que los productores solo ponen en práctica unas cuantas NPS, también hay otros donde los productores pueden recibir la certificación de hasta 88 iniciativas. El acceso a evaluaciones de conformidad puede ser un gran determinante del número de NPS que se aplican en un determinado país.

Los convenios de la OIT son las normas gubernamentales internacionales más extendidas

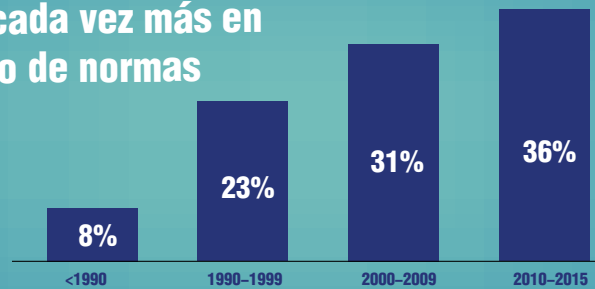
La base de datos en línea Standards Map del ITC indica que, en el marco de las NPS, los principales convenios de la OIT, los cuales establecen derechos laborales fundamentales como la prohibición del trabajo forzoso, son las normas gubernamentales internacionales más extendidas. En 105 de las 180 NPS que se encuentran en Standards Map, se hace referencia a los convenios estipulados en la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, aprobada en 1998. En 69 NPS se hace referencia a otros convenios de la OIT. Las normas gubernamentales internacionales que ocupan el tercer y cuarto puesto en la lista en términos de frecuencia son las normas establecidas por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Declaración Universal de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, mencionadas 44 y 42 veces respectivamente.



Las economías emergentes cuentan con un papel cada vez más importante en las NPS

La mayoría de las normas privadas nacen en el mundo industrializado. Una de las primeras NPS fue la etiqueta Max Havelaar de Fair Trade, desarrollada en los Países Bajos en 1988. El primer producto que se comercializó con dicho etiquetado fue un café producido por una cooperativa mexicana. Cerca de tres cuartos de las NPS activas en la actualidad que aparecen en la base de datos Standards Map del ITC tuvieron su origen en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Las economías emergentes participan cada vez más en el desarrollo de normas



Porcentaje de normas privadas de sostenibilidad creadas en países en desarrollo

No obstante, la tendencia está cambiando. Entre 2010 y 2015, más de un tercio de las nuevas NPS se desarrollaron en países no miembros de la OCDE. Según los datos contenidos en Standards Map, hay organismos normativos particularmente activos en Brasil, Colombia, India, Kenya y Sudáfrica.

Por ejemplo, en Sudáfrica, algunas NPS cubren áreas como la producción orgánica (Afrisco); las frutas (Sustainability Initiative of South Africa – SIZA); la viticultura (Wine and Agricultural Ethical Trade Association – WIETA); y el turismo (Fair Trade Tourism Product Certification Standard). Colombia, por su parte, ha contribuido al establecimiento de NPS relativas a distintos tipos de productos: Echar PA'LANTE – Colcocoa para el cacao, Florverde para la floricultura, o la Alliance for Responsible Mining (ARM), relativa a la extracción de metales y minerales.

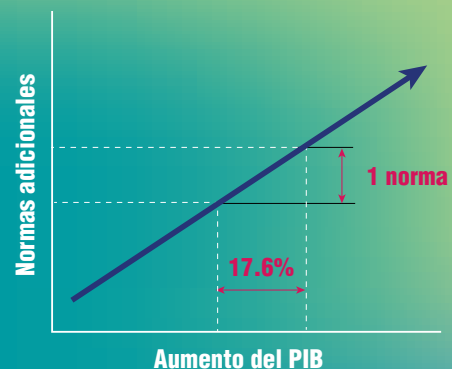
Los mercados más grandes tienen más normas de sostenibilidad

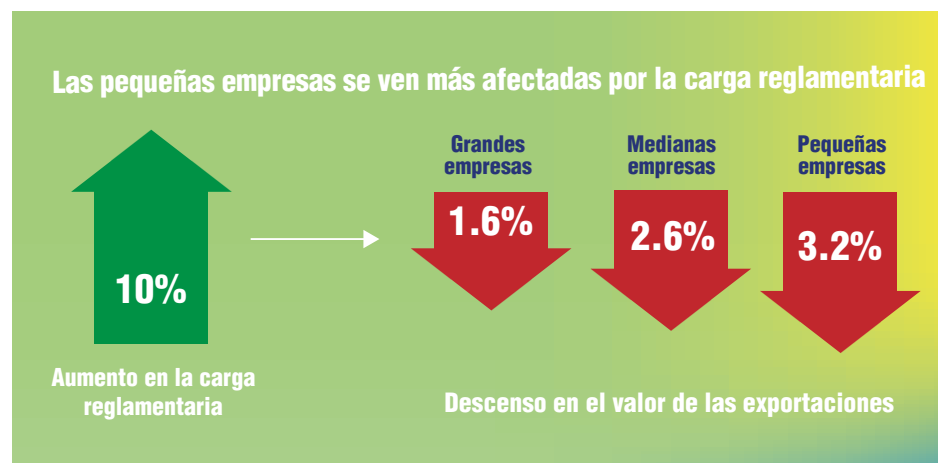
Desde un punto de vista geográfico, las normas de sostenibilidad no están disponibles para todos por igual. El ITC ha observado que, en promedio, en cada país se pueden aplicar 33 normas. La cifra desciende de manera considerable en Oriente Medio y África del Norte, así como en África Subsahariana. El mayor número de normas se registran en la Unión Europea: un total de 106.

El tamaño del mercado nacional constituye un factor decisivo en la cantidad de NPS de un país, tal y como se indica en un informe recientemente publicado por el ITC y el Instituto Universitario Europeo (IUE). Las grandes economías tienen más normas privadas en su territorio; o dicho de otro modo, tienen más normas a su disposición.

Puede que ciertas normas no sean aplicables en todas las partes del mundo.

El tamaño del mercado nacional importa Cuanto más grande es la economía, más hay de normas voluntarias





Se estima que esto viene probablemente motivado por factores relacionados con la oferta:

- En primer lugar, las grandes economías están más diversificadas. Las NPS suelen centrarse en productos y servicios concretos: esos de los que los consumidores y los distintos actores de la cadena de valor esperan una mayor calidad, transparencia y trazabilidad; por ejemplo, la agricultura, la minería y el textil. Las economías más grandes y diversificadas cuentan con una probabilidad mayor de producir este tipo de productos y servicios; de ahí que se espere que haya una mayor cantidad de normas en vigor.
- En segundo lugar, las entidades certificadoras externas (órganos de evaluación de conformidad) suelen actuar como organismos comerciales y escogen su situación geográfica tras un análisis de costos y beneficios. Establecer una sede local supone una serie de costos fijos. Conseguirlo parece más probable y viable desde un punto de vista financiero en economías más grandes que cuentan con un número suficiente de clientes (es decir, productores que necesitan certificación).

La influencia de las normas en la competitividad

Invertir en normas y reglamentos es costoso, especialmente para las pymes

A las empresas pequeñas o de baja productividad les resulta complicado hacerse cargo de costos fijos para cumplir con determinadas normas y reglamentos. Esto supone un obstáculo todavía mayor para las pequeñas empresas de los países en desarrollo que, a consecuencia de ello, tienen menor capacidad para satisfacer dichas normas.

El valor de las exportaciones de las pequeñas empresas

Se estima que, cuando se da un aumento del 10% en la frecuencia con la que aparecen obstáculos al comercio de tipo administrativo o reglamentario, el valor de las exportaciones desciende en un 1,6% en el caso de las grandes empresas. Para las pequeñas empresas, sin embargo, el descenso es de un 3,2%.

Las empresas de los países con menos recursos tienen más dificultades para cumplir las normas

Esto representa un problema para los países en desarrollo en particular, donde las empresas suelen ser más pequeñas y menos productivas que en los países desarrollados. Asimismo, las empresas de los países más desfavorecidos deben hacer frente, en

ocasiones, a un entorno empresarial más complejo, ya que es más probable que existan menos instalaciones para la elaboración de análisis y una peor infraestructura logística.

Tal y como declaró uno de los participantes en las Encuestas empresariales sobre MNA del ITC, “los productos [exportados] deben analizarse, pero para ello es necesario contar con un equipo adecuado y en nuestro país dichos recursos son limitados”, añadiendo que “el Ministerio de Salud tarda bastante tiempo en expedir los certificados [necesarios para la exportación] y el Ministerio de Pesca también se demora en emitir la autorización correspondiente”.

Los datos recogidos a través de las Encuestas empresariales sobre MNA del ITC confirman que es más probable que las empresas de los países más desfavorecidos se quejen de los obstáculos al comercio relativos a los reglamentos o los procedimientos requeridos que las empresas situadas en países con más recursos. Por ejemplo, las empresas importadoras y exportadoras de Malawi registran, en promedio, una mayor cuota de mercado donde deben enfrentarse a obstáculos al comercio de ese tipo en comparación con las empresas importadoras y exportadoras de Mauricio. Invertir en la infraestructura técnica adecuada podría contribuir a hacer frente a este problema en las economías pobres.

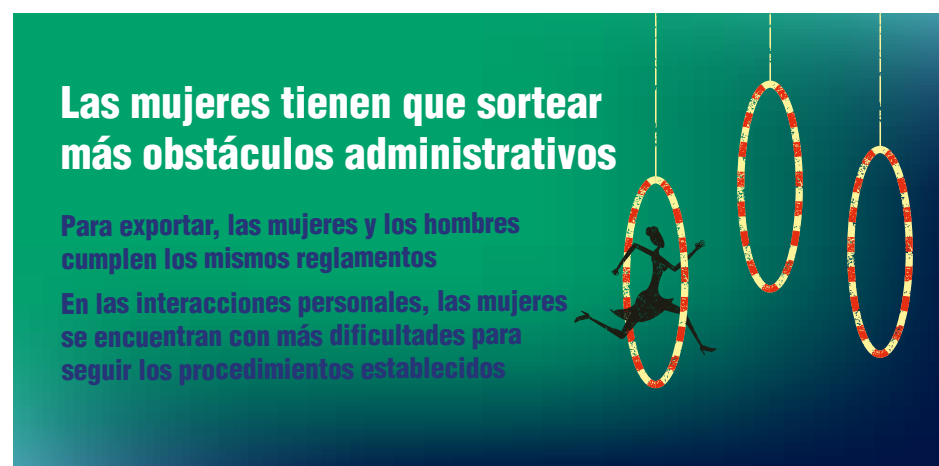
Solo sobreviven los más fuertes

Los análisis llevados a cabo para elaborar este informe indican que los reglamentos técnicos no influyen en los precios de los exportadores actuales, pero sí afectan a los que empiezan. Ello puede deberse a que estos últimos no son capaces de asimilar los costos relacionados con el cumplimiento de dichos reglamentos.

Los datos econométricos muestran que una mayor presencia de reglamentos técnicos suele dar lugar a un aumento en las tasas de egreso para todo tipo de empresas, así como a una mayor concentración de compañías dentro de cada sector. Solo los más fuertes logran sobrevivir: aquellos que tienen la capacidad financiera para absorber el aumento de los costos y que pueden ofrecer un producto con un precio más elevado a los consumidores.

La brecha de género sale a la luz

Las empresas pertenecientes a mujeres no se ven más afectadas por los reglamentos que aquellas en propiedad de hombres. No obstante, la situación cambia cuando se habla de obstáculos relacionados con los procedimientos, durante los cuales los gerentes de las empresas deben interactuar con funcionarios nacionales. Por ejemplo, cuando es necesario obtener un permiso para exportar, si la solicitante es una mujer es posible que sea objeto de discriminación en países con barreras culturales en materia de género. Dicha discriminación puede manifestarse de diversas maneras; por ejemplo, en forma de soborno o de retraso a la hora de tramitar la solicitud.



Las mujeres tienen que sortear más obstáculos administrativos

Para exportar, las mujeres y los hombres cumplen los mismos reglamentos

En las interacciones personales, las mujeres se encuentran con más dificultades para seguir los procedimientos establecidos

El porcentaje de obstáculos al comercio relativos a los procedimientos que presentan las empresas pertenecientes a mujeres es mayor que las registradas por aquellas en propiedad de hombres.

Las encuestas empresariales sobre MNA del ITC apuntan a que el porcentaje de obstáculos al comercio relativos a los procedimientos que presentan las empresas pertenecientes a mujeres es mayor que las registradas por aquellas en propiedad de hombres. En concreto, el porcentaje de casos asociados a “problemas de información y transparencia” es mayor en empresas de mujeres que de hombres. Las microempresas en propiedad de mujeres se enfrentan a más obstáculos que las compañías pertenecientes a hombres debido a “problemas de información y transparencia”, “pagos elevados o pagos informales” y “comportamientos discriminatorios”.

Asimismo, se estima que las empresas exportadoras pertenecientes a mujeres obtienen más ventas y mayores índices de rentabilidad cuando comercializan con destinos más lejanos que cuando lo hacen al otro lado de la frontera de su país. Una menor actividad comercial regional puede ser, por tanto, una de las consecuencias indeseadas de la brecha de género cuando hay que enfrentarse a obstáculos de tipo administrativo.

Los costos de cumplimiento son más bajos para las pymes más competitivas

Cumplir con las normas asociadas a las CVI puede beneficiar a futuros proveedores, ya que proporciona un acceso privilegiado a la cadena de valor y, por ende, a los compradores.

Además de los beneficios tangibles de la adherencia a las normas, conectarse con las CVI puede ofrecer otras ventajas económicas, según los datos recogidos en la herramienta Standards Map del ITC. Cuando son las empresas, los productores y otras partes interesadas (como los compradores de la cadena de suministro) quienes establecen las normas, es más probable que se compartan los costes de aplicación y certificación. Esto significa que cuando las empresas líderes fijan normas, es posible que ayuden a sufragar parte de los costos de cumplimiento que, de lo contrario, tendrían que asumir los proveedores en su totalidad.

Acceder a las CVI, sin embargo, no es tan fácil como parece. Las empresas líderes tienen un incentivo para buscar los proveedores más adecuados antes de entablar relaciones comerciales con ellos. De ahí que las pymes deban ser competitivas y productivas para integrarse en dichas cadenas de forma eficaz. Solo aquellas con una mayor competitividad lo conseguirán.



Formuladores de políticas y gerentes: mismos retos, perspectivas diferentes

Los gerentes deben saber desenvolverse en el complejo mundo de las normas

Las decisiones de gestión son fundamentales para el éxito de las exportaciones. Desenvolverse en el complejo mundo de los reglamentos y las normas es uno de los retos a los que deben enfrentarse los gerentes. Aquellos que gestionan una empresa que también importa y/o exporta se enfrentan, no obstante, a un desafío todavía mayor.

Los gerentes pueden adoptar medidas prácticas para conseguir que las normas y los reglamentos jueguen a favor de la empresa, y no en su contra. Para ello, es necesario que conozcan en qué medida su empresa se ve afectada por lo que suele conocerse como “turbulencia reglamentaria”; esto es, el efecto combinado al que se enfrentan las empresas debido a la distancia y la variabilidad reglamentarias. Por distancia reglamentaria se entiende el grado de rigor en la aplicación de las normas y los reglamentos en los países donde opera la empresa. La variabilidad reglamentaria, por su parte, se refiere a los cambios que estos experimentan a lo largo del tiempo.



La información es fundamental, del mismo modo que lo es la capacidad para asimilarla y usarla

Para que las pymes saquen el máximo provecho de las normas, es fundamental tener acceso a información relacionada con el desarrollo de las mismas, así como con los procesos de cumplimiento y certificación. El presente informe hace referencia a diversas plataformas de información que existen a nivel nacional, regional e internacional. Así y todo, los gerentes de las pymes deben contar con la capacidad de asimilar toda esa información y utilizarla de manera constructiva.

Una vez que se ha decidido qué normas y reglamentos se quieren seguir, es necesario garantizar su cumplimiento. Las medidas que se ponen en práctica para dicho fin deben, por tanto, pasar a formar parte integral de la producción, provisión, importación y exportación de bienes y servicios. En el caso de las empresas exportadoras, las normas y los reglamentos influyen en cada etapa de la producción de bienes y la provisión de servicios, desde la importación de insumos hasta la entrega del producto o servicio finales. Demostrar que se están siguiendo las normas es igualmente importante, sobre todo cuando se sirve a países extranjeros.

Ser proactivo, ganar cuota de mercado

Los gerentes también pueden participar en el diseño de normas y reglamentos. Durante el proceso de desarrollo de una norma, es habitual consultar a especialistas del sector privado. Para la creación de normas relativas a la industria, por ejemplo, se suele invitar a miembros de asociaciones de comercio pertenecientes al sector o a miembros de un consorcio de empresas. Participar de manera activa en este proceso es especialmente importante para los gerentes, ya que es probable que el resto de los participantes sean sus competidores directos.

Los beneficios de participar en dichos procesos pueden ser significativos, tal y como se ha demostrado en estudios de caso anteriores. Aun cuando una empresa no consigue ejercer una influencia importante en las especificaciones de una norma internacional, tener información de primera mano acerca de la versión final puede facilitar la adaptación de las actividades empresariales a la nueva norma con suficiente tiempo de antelación.

Los formuladores de políticas y las IACI delimitan el entorno empresarial inmediato

Si bien las normas abren las puertas al comercio, cumplirlas puede requerir una inversión importante de tiempo y dinero. Por lo general, los costos serán más o menos elevados en función del apoyo que reciban las pymes por parte de su entorno empresarial inmediato, la legislación del país y las instituciones nacionales.

Los formuladores de políticas y las IACI pueden contribuir a desarrollar un marco regulador favorable que proteja, al mismo tiempo, los intereses públicos. Se trata de un papel difícil, ya que para conseguir un marco regulador eficaz es necesario contar también con el respaldo de un entorno técnico nacional, a menudo compuesto por múltiples instituciones interdependientes. Las deficiencias de una sola institución pueden dar lugar a problemas en el sistema.



Cuando se hacen inversiones importantes, conviene tomar decisiones informadas

La infraestructura técnica necesaria a nivel nacional para favorecer la aplicación de normas y reglamentos incluye procesos e instituciones que los definen y llevan a cabo evaluaciones de conformidad. Estas, a su vez, están formadas por cinco etapas: análisis, inspección, certificación, metrología y acreditación. Crear y mantener una infraestructura técnica sólida puede ser complicado para países en desarrollo con recursos limitados; no obstante, resulta crucial para conectar a las empresas con los mercados regionales y mundiales.

El nivel de especificidad de las normas a nivel operacional influye directamente en la manera en que los gobiernos hacen uso de los recursos para desarrollar una infraestructura técnica para las normas y su certificación. Además, tiene consecuencias en el papel que desempeña el sector privado en el proceso.

La experiencia necesaria para crear un laboratorio de análisis para aditivos alimentarios, un centro para probar la seguridad de los coches o un organismo para regular actividades financieras es totalmente diferente. De ahí que sea posible que los países en desarrollo con recursos limitados no tengan la capacidad de crear todo al mismo tiempo. Las decisiones en materia de inversión relativas al desarrollo de infraestructuras técnicas tendrán, por tanto, un efecto directo en la promoción de un sector u otro, ya sea de forma intencionada o no.

Los sectores público y privado unen sus fuerzas

Los gobiernos tienen el papel de garantizar que la infraestructura técnica del país sea adecuada para las empresas. Colaborar con el sector privado (a menudo por medio de las IACI) aumenta la probabilidad de que tanto el propio marco regulador como su aplicación sean favorables para las empresas.

Cuando se trata de normas y reglamentos, puede resultar complicado lograr objetivos gubernamentales como aquellos relativos a la protección del consumidor o la sostenibilidad del medio ambiente sin obstaculizar excesivamente los procesos de producción. Conseguir el equilibrio adecuado implica, por lo general, tener que involucrar a especialistas de la industria en el proceso de creación de normas.

Con todo, los gobiernos tienen que saber compensar el papel desempeñado por los miembros de ambos sectores, público y privado, para evitar una influencia excesiva en la industria. Esta, por su parte, puede tener incentivos para ejercer presión sobre reglamentos que ofrecen protección en las fronteras o que son muy laxos para proteger a los consumidores, los trabajadores o el medio ambiente de forma eficaz. Los gobiernos tienen la responsabilidad de evitar este tipo de situaciones.

Un plan de acción para los formuladores de políticas y las IACI

Ofrecer los incentivos adecuados y, al mismo tiempo, aplicar un control y un equilibrio apropiados es un reto complejo. Gran parte de la dificultad reside en el número de instituciones que conforman la infraestructura técnica nacional, así como en su interdependencia.

Un plan de acción en torno a cinco áreas para lograr que las normas favorezcan el comercio y el desarrollo

Los formuladores de políticas pueden centrar sus esfuerzos en torno a las siguientes cinco áreas de actuación para que las normas favorezcan el comercio y se puedan obtener los máximos beneficios de cualquier oportunidad comercial:






- Poner información sobre normas y reglamentos técnicos a disposición de las empresas.
- Alentar a las empresas a que sigan las normas y cumplan con los reglamentos técnicos, y facilitarles la tarea.
- Fortalecer las infraestructuras técnicas.
- Mejorar la gestión nacional para facilitar el cruce de fronteras.
- Adoptar mecanismos internacionales destinados a fomentar el comercio.

Las IACI también pueden tener un papel crucial en este plan de acción, sobre todo porque en muchos países participan de forma activa en la infraestructura técnica relacionada con las normas y los reglamentos.

Facilitar el acceso a la información

Obtener información sobre normas y reglamentos puede ser costoso para las empresas, especialmente en entornos con marcos reguladores imprevisibles. Las IACI generales o específicas del sector pueden ayudar a las empresas a hacer frente a este problema

Un plan de acción en torno a cinco áreas

- 1 **Facilitar el acceso a la información y la tecnología** 
- 2 **Reforzar la capacidad de las empresas para cumplir con los requisitos** 
- 3 **Ser estratégico al invertir en infraestructura técnica** 
- 4 **Fortalecer la gestión nacional** 
- 5 **Facilitar el comercio a través de mecanismos internacionales** 

difundiendo información pertinente sobre el tema. Las IACI interactúan con las empresas y, por tanto, están en mejores condiciones para entender sus necesidades.

Ayudar a las empresas a cumplir con las normas técnicas

Cuando las empresas se plantean aplicar normas o reglamentos, suelen llevar a cabo un análisis previo de los costos y beneficios que pueden derivarse de dicha decisión. A menudo, los costos son fáciles de calcular, ya que son tangibles e inmediatos. Sin embargo, identificar y cuantificar los posibles beneficios es algo más complicado. Ayudar a las empresas a que sean más conscientes de dichos beneficios y fortalecer su capacidad para la toma de decisiones puede ser una solución al problema.

Reforzar las infraestructuras técnicas

Toda la infraestructura técnica asociada a las evaluaciones de conformidad tiene una naturaleza compleja y puede conllevar costos importantes. Las normas y los reglamentos están asociados a sectores específicos, lo que supone un reto para los gobiernos que quieren construir una mejor infraestructura técnica en su país. Por ejemplo, la formación y el equipo necesarios para demostrar conformidad con medidas sanitarias y fitosanitarias varía en función del tipo de producto. Analizar leche o analizar carne requiere dos procesos totalmente diferentes. Cuando los gobiernos tienen recursos limitados, inevitablemente hay que tomar una decisión sobre qué sector apoyar. Esto, a su vez, puede tener un impacto significativo en el futuro de las exportaciones de un país.

Fortalecer la gestión y la gobernanza a nivel nacional

La falta de coordinación entre las agencias involucradas en los procesos comerciales es una de las causas más comunes de los retrasos que se dan en los procedimientos administrativos y de conformidad relativos a las exportaciones. Mejorar la coordinación entre agencias (por ejemplo, entre los organismos de evaluación de conformidad y los organismos fronterizos) puede ayudar a resolver el problema.

Todavía más importante, si cabe, es definir y delimitar claramente el papel y las responsabilidades de todas las instituciones involucradas en la infraestructura nacional. La demarcación entre organismos de acreditación y certificación es igualmente relevante. Definir adecuadamente el papel de la institución que impone sanciones por falta de conformidad constituye una acción clave para el correcto desempeño de su función.

Es necesario, por tanto, contar con una estrategia nacional bien definida que indique cómo estas instituciones pueden trabajar estrechamente para fomentar el cumplimiento de las normas y los reglamentos por parte de las pymes.

Hacer uso de mecanismos internacionales

La certificación de bienes y servicios a nivel nacional solo facilita el comercio si los organismos de evaluación de conformidad extranjeros correspondientes la reconocen. Cuando esto no ocurre, se puede dar el caso de que las exportaciones tengan que recibir una nueva certificación en el país de destino o simplemente se queden estancadas en la frontera. Participar en acuerdos de reconocimiento mutuo en materia de certificación o en los esfuerzos que se llevan a cabo para armonizar las normas y los reglamentos entre países puede ser favorable para el comercio.

Los acuerdos de reconocimiento mutuo de certificación son acuerdos formales que reconocen la equivalencia de una determinada acreditación entre laboratorios y organismos de certificación. El reconocimiento mutuo de los procedimientos de análisis permite que las empresas no tengan que pasar por un doble proceso de evaluación, lo cual supone una reducción en los costos de conformidad. Esta es una de las áreas en las que un proceso multilateral puede contribuir de manera significativa a la facilitación del comercio.

La armonización fomenta las exportaciones al permitir que los exportadores vendan el mismo producto en distintos mercados. Los órganos reguladores nacionales, por tanto, podrían tener en cuenta ciertas normas internacionales cuando desarrollan sus propias políticas nacionales. Cuando satisfacer normas internacionales no es posible o conveniente, el reconocimiento mutuo de las normas o los reglamentos de países asociados puede ser, en ocasiones, una buena alternativa para facilitar el comercio.

Pymes competitivas para entrar en cadenas de valor sostenibles

El ITC analiza normas y reglamentos desde tres puntos de vista.

Las normas y los reglamentos son importantes para la competitividad de las pymes. Afectan a la economía en tres esferas: a nivel de empresa, del entorno empresarial inmediato y de la política nacional; de ahí que sean un factor determinante para la competitividad de las pymes.

Para este informe, el ITC ha analizado normas y reglamentos desde estos tres puntos de vista:

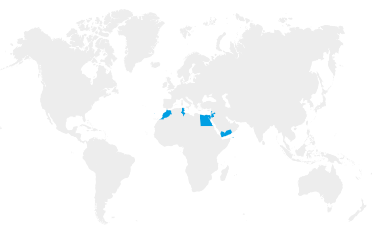
- A **nivel de empresa**, el “Certificado de Calidad Internacional” ha servido como indicador para estimar el papel de las normas; dicho indicador refleja el número de empresas que cuentan con certificados de calidad reconocidos internacionalmente. Entre ellos, también se han tenido en cuenta los certificados relativos a operaciones específicas.
- Para el **entorno empresarial inmediato**, se ha seguido un indicador que calcula cuánto tiempo dedican los gerentes a hacer frente a los requisitos impuestos por los reglamentos gubernamentales. Esta variable, por tanto, indica la eficacia administrativa con la que se aplican los reglamentos.
- Para medir el impacto a **nivel nacional**, se ha utilizado un indicador que refleja la prevalencia de los reglamentos técnicos en materia de importaciones y la conformidad con las normas ISO relacionadas con procesos de gestión. Los datos relativos a esta última variable se han recogido a nivel nacional, por lo que no se pueden clasificar de acuerdo al tamaño de la empresa. Este indicador se usa para evaluar el grado de aceptación de normas internacionales en la esfera nacional.

La conformidad es clave para explotar el potencial de exportación

Los perfiles de país y las instantáneas por región contenidas en este informe también ofrecen información sobre los productos y los sectores que tienen el potencial de aumentar sus exportaciones. Esta evaluación del potencial de las exportaciones llevada a cabo por el ITC persigue identificar oportunidades de exportación poco estudiadas hasta ahora para productos que ya se están exportando en la actualidad.

Instantáneas por región: las normas como herramienta fundamental para explotar el potencial de exportación

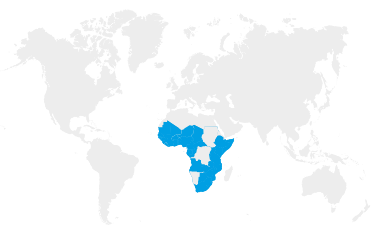
Oriente Medio y África del Norte



La región de Oriente Medio y África del Norte cuenta con un potencial de crecimiento significativo para las exportaciones de alimentos frescos y procesados que todavía no se ha explotado lo suficiente. Gran parte de dicho potencial se refiere a las actividades comerciales dentro de la propia región. No obstante, Oriente Medio y África del Norte registra, en promedio, la mayor cantidad de reglamentos técnicos relativos a la importación de alimentos frescos y procesados (un número casi cuatro veces mayor que en otras regiones). Reformar esos reglamentos podría ser beneficioso para la región. Recurrir a la armonización y al reconocimiento mutuo dentro de la misma también podría ayudar a explotar su potencial de exportación.

Por otro lado, las pequeñas empresas de esta región no cuentan con muchos certificados de calidad reconocidos a nivel internacional. Reforzar la capacidad de las empresas para cumplir con las normas podría contribuir, asimismo, a la mejora de su competitividad y al crecimiento de sus exportaciones.

Asia-Pacífico



La región de Asia-Pacífico cuenta con un perfil de exportación sólido en los sectores de la electrónica y las TI. El ejercicio de evaluación de las exportaciones realizado por el ITC ha revelado que dichos sectores también albergan un cuarto del potencial de exportación de la región. La industria de los productos químicos, por su parte, es un sector prometedor para fomentar la diversificación. Este se caracteriza por el predominio de normas relativas a la protección del consumidor, mientras que las normas de compatibilidad dominan los sectores de la electrónica y las TI. El entorno empresarial inmediato de la región parece adecuado para la aplicación de normas y reglamentos.

En promedio, las pymes de Asia-Pacífico tienen menos probabilidades de obtener un certificado de calidad internacional que la mayoría de las otras regiones. Con todo, es probable que estos resultados se estén viendo influidos por las pequeñas economías de la región, que cuentan con recursos limitados. El análisis de normas a nivel regional se basa en promedios no ponderados. Dichos promedios no reflejan, en realidad, los buenos resultados que están teniendo grandes economías emergentes como China, India o Indonesia en cuanto a certificados de calidad y normas de gestión internacionales. En los perfiles de país correspondientes se puede encontrar información más detallada.

América Latina y el Caribe



En la región de América Latina y el Caribe, los sectores de los alimentos frescos y el equipo de transporte albergan un potencial de exportación importante. La evaluación llevada a cabo por el ITC en torno a la diversificación de productos ha permitido identificar un amplio abanico de sectores sobre los que la región podría realizar tareas de diversificación; por ejemplo, los alimentos frescos y procesados, los productos químicos, los metales y los productos básicos para la manufactura.

Al contrario de lo que ocurre en otras regiones, en América Latina y el Caribe la importación de productos alimentarios frescos está sometida a muchos más reglamentos que la importación de alimentos procesados.

La adopción de normas de gestión internacionales es relativamente popular en la región. No obstante, aunque las empresas grandes y medianas muestran buenos resultados en cuanto a certificados de calidad internacionales, las pequeñas empresas van a la zaga. Reforzar la capacidad de estas últimas para satisfacer los certificados de calidad (que a menudo son específicos para cada sector), así como fortalecer el entorno empresarial inmediato para reducir el tiempo que los equipos de gestión pasan haciendo frente a los reglamentos, podría ser beneficioso para la región.

África Subsahariana

Los sectores de los alimentos frescos, los metales y los productos básicos para la manufactura tienen el mayor potencial para las exportaciones en África Subsahariana. Además, los dos últimos (y, en menor medida, el sector de los productos químicos) presentan oportunidades para la diversificación de las exportaciones.

Los certificados de calidad internacionales están bastante expandidos entre las empresas grandes y medianas de la región. Las pequeñas empresas se encuentran en una situación más complicada, aunque no peor que el resto de las regiones. En este contexto, resulta sorprendente que no se apliquen más normas de gestión internacionales. Como estas no son específicas de cada sector (y por tanto se podría transferir conocimiento y experiencia de uno a otro), las deficiencias en este campo podrían obstaculizar el potencial de la región para diversificar la economía con nuevos productos.

Europa Oriental y Asia Central

Europa Oriental y Asia Central es una región que presenta un potencial para las exportaciones de los metales y de los productos básicos para la manufactura que todavía no se ha explotado. Junto con el sector de los productos químicos, ofrecen, asimismo, oportunidades para diversificar las exportaciones.

Además de las economías desarrolladas, esta región es la más rica dentro de la muestra de datos recogida. No es de sorprender, por tanto, que obtenga buenos resultados en cuanto a normas y reglamentos tanto a nivel de empresa como de políticas nacionales. Con todo, la región Europa Oriental y Asia Central no es mejor que otras en lo que se refiere al tiempo que invierten los gerentes en lidiar con reglamentos o a la adopción de normas de gestión internacionales. Se deberían conseguir mejoras en estas áreas, especialmente si la región quiere aprovechar las oportunidades de diversificación que presenta en sectores como el de los productos químicos.



En concreto, la herramienta de evaluación para la diversificación de productos permite identificar nuevos sectores que podrían contribuir a diversificar las exportaciones de una determinada economía.

La información proporcionada se basa en un análisis cuantitativo, y puede ser un instrumento útil, fundamentado en pruebas, para el desarrollo de estrategias de comercio e inversión, especialmente si se complementa con información nacional de tipo cualitativo para explotarla al máximo. Debido a las restricciones de nuestra muestra de datos, el presente análisis solo abarca la exportación de bienes.

Las instantáneas por región ofrecidas en este informe combinan información sobre el potencial de las exportaciones y la competitividad de las pymes, prestando especial atención a los sectores donde las normas desempeñan un papel importante. En lo que a comercio internacional se refiere, los sectores de los alimentos frescos y procesados son los más afectados por los reglamentos. Les siguen los sectores de las tecnologías de la información (TI) y la electrónica, la química y el equipo de transporte.

En los países con potencial para aumentar la producción y las exportaciones en estos sectores, obtener mejoras en las áreas determinantes para la competitividad de las pymes relacionadas con las normas es fundamental para materializar dicho potencial y transformarlo en creación de empleo a gran escala y diversificación económica.

Ser estratégico para aumentar las posibilidades de éxito

Alinear las decisiones relativas a la inversión en infraestructura técnica con las prioridades políticas nacionales puede ser algo pertinente.

Tal y como se ha indicado anteriormente, las normas y los reglamentos se aplican a sectores, cadenas de valor y productos específicos. Lo mismo ocurre en el caso de numerosos componentes de las infraestructuras técnicas necesarias para la evaluación de la conformidad y la certificación del cumplimiento de dichas normas y reglamentos. Como construir y gestionar una infraestructura técnica adecuada es una tarea costosa, a veces los países con recursos limitados tienen que tomar decisiones difíciles, sobre todo en cuanto a qué productos respaldar aportando una infraestructura técnica reconocida a nivel internacional. Alinear las decisiones relativas a la inversión en infraestructura técnica con las prioridades políticas nacionales (incluso aquellas relativas a las estrategias de exportación) puede ser algo pertinente.

El diálogo entre los sectores público y privado es fundamental para ello, pues contribuye a garantizar que en las decisiones gubernamentales en materia de políticas e inversión se toman en consideración las exigencias del sector empresarial. Esto es crucial para las políticas y las instituciones interesadas en garantizar un comercio "de calidad": un comercio que tiene en cuenta objetivos relacionados con la protección del consumidor, así como la sostenibilidad social y medioambiental.





Presentado en *Perspectivas de competitividad de las pymes 2016*

Perfiles de país

1. Bangladesh
2. Barbados
3. Burkina Faso
4. Camboya
5. China
6. Colombia
7. Costa Rica
8. Côte d'Ivoire
9. Egipto
10. Ecuador
11. Guinea
12. India
13. Indonesia
14. Jamaica
15. Jordania
16. Kazajstán
17. Kenya
18. Líbano
19. Madagascar
20. Malawi
21. Marruecos
22. Mauricio
23. Namibia
24. Nepal
25. Paraguay
26. Perú
27. República Unida de Tanzania
28. Rwanda
29. Senegal
30. Sri Lanka
31. Tailandia
32. Trinidad y Tabago
33. Túnez
34. Turquía
35. Uruguay

Líderes de pensamiento



Diane Wang

Las normas y los reglamentos del comercio electrónico transfronterizo y su efecto en la competitividad de las pymes



Zhang Xiaogang

Destapar las oportunidades comerciales para las pequeñas empresas



Cecilia Malmström

Normas y reglamentos: el impacto sobre la competitividad de las pymes en el comercio internacional



Roberto Azevêdo

Nivelar el terreno para las pymes



Seth Twum-Akwaboah

Las esperanzas de futuro de la AGI para las pymes ghanesas

Estudios de caso



Guías prácticas sobre normas y gestión de la calidad para las pymes



Mejorar la calidad de las frutas y las hortalizas de Sri Lanka



El sector del té de Kenya se adapta al cambio climático y consigue certificación



Las mejoras en la calidad favorecen las exportaciones de la manteca de karité nigeriana



Avisar a los formuladores de políticas de Mauricio de los obstáculos al comercio



La Guía del café del ITC al servicio de los exportadores



Las normas sobre seguridad alimentaria impulsan a Sous Chef en Kenya



El turismo de salud y bienestar podría beneficiarse de la acreditación



La otra cara de la moneda: los importadores ven los reglamentos como un obstáculo al comercio

Impreso por los servicios de impresión digital del ITC.

Se puede descargar un ejemplar gratuito en PDF desde el sitio web del ITC en:
www.intracen.org/publications.

