

## Normas privadas podrían convertirse en barrera no arancelaria (El Financiero 26/11/10)

Normas privadas podrían convertirse en barrera no arancelaria (El Financiero 26/11/10) Ivette Saldaña Viernes, 26 de noviembre de 2010 • Sacarían de competencia a las Pymes de países emergentes: ONUDI. Las más de mil normas, regulaciones y estándares privados que hay en el mundo para uniformar los niveles de calidad, seguridad, medio ambiente y cuestiones sociales podrían convertirse en una barrera no arancelaria que saque de competencia a las Pymes de países emergentes que deben pagar por apegarse a éstas y certificar su cumplimiento. Kai Bethke, representante de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), y Otto Loesener, jefe de la Unidad de Fortalecimiento de Capacidad Comercial de esa instancia, aclararon que aunque son estándares privados de carácter voluntario, son de facto vinculantes, lo que fuerza a las empresas a invertir en su cumplimiento y certificación. Durante la presentación de la Guía sobre las normas privadas para proveedores de países emergentes de los sectores del vestido, calzado y muebles, Loesener advirtió que muchas de las transnacionales y grandes compañías cumplen esas normas y estándares y exigen que otras firmas lo hagan. "El comprador impone esos requisitos, y si no se cumplen" no adquirirá el producto, a pesar de que son estándares de carácter voluntario, y es por ello que "existe la posibilidad de que se conviertan en barreras no arancelarias o que los empresarios las conviertan en una oportunidad para vender más y mejor." Bethke afirmó que es un problema grave para las pequeñas y medianas empresas (Pymes), porque "la realidad es que las grandes compradoras tienen la libertad de poner la norma que quieran", y dependiendo de ello compran mercancía a los mexicanos o brasileños o a cualquier otro proveedor que sí adopte esas reglas privadas. Eso significa que hay una presión adicional a la crisis, y que es el cumplimiento de las normas privadas, porque se tiene que invertir y pagar por cumplirlas. Por eso se requiere que los gobiernos de países emergentes apoyen a los negocios de menor tamaño y les ayuden a financiar el cumplimiento de esos estándares. Códigos Otto Loesener indicó que el propósito de la guía es mostrar la tendencia de que se tienen que cumplir tales requisitos. Por ejemplo, a las empresas se les exige tener códigos de conducta, como condición para comprarles. Algunos de esos requisitos son lineamientos básicos para la contratación de mano de obra, no discriminación, niveles salariales, horarios de trabajo, libertad de asociación, medidas de seguridad y salud, alojamiento, y cuidado del medio ambiente. En el documento se explica que se estudiaron los casos de India, Brasil y Turquía, donde se encontró que al menos a 24 por ciento de los exportadores de muebles se les exigió cumplir con diversos códigos de conducta; a 90 por ciento de los productores de calzado, y a 72 por ciento de las empresas que exportaron textiles y prendas de vestir. Se tienen contabilizadas más de mil normas privadas, que son adicionales a las que obliga la autoridad en cada país. En México se tienen las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), que son de cumplimiento obligatorio, y las normas privadas, como las NMX.