

## NORMALIZACIÓN Y CERTIFICACIÓN

COLUMNA INVITADA

### Apertura, reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad

Ante la apertura comercial, la productividad, la calidad y la competitividad de las empresas se convierten en elementos de subsistencia en el mundo global; por ello las actividades de normalización y evaluación de la conformidad —en las cuales se basan esos elementos— tienen que ser consideradas como herramientas de desarrollo y acceso a mercados.

Al eliminarse gradualmente los aranceles a nivel mundial han surgido otro tipo de barreras, las no arancelarias, conocidas en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) como Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), las cuales son establecidas por algunos países como reglamentos técnicos o normas técnicas de aplicación voluntaria, que sin embargo a veces exigen obligatoriamente como requisitos de acceso mediante procedimientos de evaluación de la conformidad; éstos comprenden pruebas de laboratorio y actividades de inspección y certificación, con las que se comprueba que los productos y servicios cumplen con las especificaciones definidas en alguna reglamentación.

El acuerdo de OTC de la OMC reconoce la importancia de las normas o estándares internacionales; la aceptación de los organismos internacionales de normalización que desarrollan esas normas, es la piedra angular sobre la que la OMC basa su acuerdo de OTC, el cual establece que a la aplicación de reglamentos técnicos se asegurará que no se dé trato menos favorable a los productos importados frente a los similares de origen nacional, que en lo posible dichos reglamentos estarán basados en normas internacionales, y que no se elaborarán, adoptarán o aplicarán reglamentos técnicos que tengan por objeto crear obstáculos innecesarios al comercio.

La normalización es la disciplina de establecer, aplicar y adecuar las reglas destinadas a conseguir y mantener un orden dentro de un campo determinado. Por tanto, la normalización promueve la creación de un idioma técnico común a

todas las organizaciones, contribuye a la libre circulación de los productos industriales y fomenta la competitividad empresarial, principalmente en el ámbito tecnológico, favoreciendo el progreso técnico, el desarrollo económico y la mejora de la calidad de vida.

En el caso de México, la Ley de Comercio Exterior establece en su artículo 26 que "La importación, circulación o tránsito de mercancías podrá estar sujeta a las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), de conformidad con la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), y que no podrán establecerse disposiciones de normalización a la importación, circulación o tránsito de mercancías diferentes a las NOM".

El Sistema Mexicano de Metrología Normalización y Evaluación de la Conformidad (SISMENEC), se encuentra regulado por la LFMN, que constituye el fundamento jurídico para la expedición de las NOM, de carácter obligatorio y de las Normas Mexicanas (NMX), de carácter voluntario. El SISMENEC está integrado por dependencias y entidades normalizadoras, entidades públicas y privadas, organismos nacionales de normalización, organismos de certificación y verificación, cámaras y asociaciones relacionadas y público consumidor.

Una parte importante del esquema de evaluación de la conformidad de nuestro país lo constituye el sello NOM, el cual representa un símbolo de confianza para los consumidores.

Crear una cultura de normalización y evaluación de la conformidad en todos los niveles permitirá la evolución de la industria, el comercio, el gobierno y la población, y por ende, del país, por lo que fortalecer el SISMENEC debe ser una labor conjunta de estado y sociedad que nos lleve a contar con los elementos necesarios para salvaguardar la vida y salud de las personas y promover el desarrollo competitivo del país en el contexto global de libre comercio en que estamos inmersos.

*Espacio patrocinado por NYCE.*



Interés por consumir la fruta en Corea y países árabes.

## Le sacan jugo a la tuna, ahora será internacional

KARLA CALDERÓN

Gracias a sus propiedades antioxidantes y a su alto contenido de fibra, la tuna ha ganado fama entre los extranjeros. Por ello, ya hay planes de que el jugo de esta fruta pueda viajar a través del mundo a partir de 2010, informó Vicente Calva Pérez, presidente del Consejo Mexicano de Nopal y Tuna (CoMenTuna).

"Hay varias empresas interesadas en hacer jugo de tuna roja y blanca. Esto tiene muy buenas expectativas; es una gran oportunidad por las propiedades que tiene, que están validadas científicamente", explicó.

Actualmente hay negociaciones con dos empresas—una coreana y una árabe—para que este fruto mexicano sea vendido en aquellas latitudes. En el primer caso se tiene previsto elaborar alrededor de cinco mil toneladas de jugo de tuna roja; en el segundo aún no se tiene la cifra exacta.

A nivel nacional, en Puebla también se tiene proyectada la producción de jugo. Este plan va asociado a la conservación de tunas semiprocadas durante todo el año, ya que este fruto se cosecha entre los meses de abril y noviembre, pero se concentra en julio, agosto y septiembre, temporada en la que se obtiene el 85% de la producción total.

Además de estos planes, se pretende crear un cluster agroindustrial de nopal y tuna, con el objetivo de que los productores alcancen altos niveles de competitividad y eficiencia para destacar a nivel mundial.

La producción anual de tuna oscila entre las 350 mil y 370 mil toneladas. De esa cifra, el 6% se destina a la exportación, entre 16 mil y 20 mil toneladas. Las entidades donde se concentra el cultivo con el 85%, son Estado de México, Zacatecas, Hidalgo y Puebla. El 98% de las tunas plantadas son blancas, el resto corresponde a otras variedades.

## Impulsa Comce plan de exportación alterna para Pymes

KARLA CALDERÓN

Con la finalidad de apoyar a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) a traspasar las fronteras y explorar otros horizontes, el Consejo Mexicano de Comercio Exterior del Noroeste (Comce Noroeste) impulsa un proyecto para promover nuevos mercados de exportación, explicó Juan Manuel Quiroga Lam, director general del organismo.

El ejecutivo afirmó que se trata de buscar alternativas a mercados que se han caído, como es el caso de Estados Unidos o España, ante la crisis económica mundial. Ante tal panorama, se pretende voltear hacia Centro y Sudamérica, así como Europa Oriental, ya que pueden ofrecer buenas alternativas en materia de comercio, además de que se trata de zonas poco atendidas por México.

El programa consistirá en recabar la



Programa piloto empezará a finales de noviembre.

información suficiente para abordar oportunidades de negocio, para que las empresas conozcan el entorno y puedan llegar fácilmente hasta sus nuevos destinos.

El proyecto iniciará en enero de 2010. Sin embargo, se harán programas piloto a finales de noviembre, donde se espera contar con la participación de 150 Pymes. Entre los sectores interesa-

dos destacan el alimenticio, agroindustrial y ganadero. A medida que crezca el interés de los empresarios, se pretende lanzarlo en todo el país.

Otro plan que próximamente pondrá en marcha el COMCE Noroeste es la capacitación de ejecutivos en línea para certificarlos en temas de aduanas, comercio exterior y seguridad.