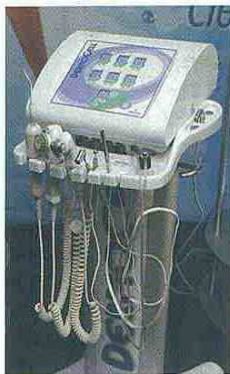


BARRERAS MAS COMUNES

El sector alimenticio es quizá uno de los más vulnerables a las trabas no arancelarias. Según Andrés Valencia Pinzón, gerente general del Instituto Colombiano de Agricultura ICA, para el caso de las exportaciones agrícolas hay varios países con exigencias fitosanitarias, pero sin duda, Estados Unidos es el de mayor complejidad. "Esto implica inversiones de los exportadores en vigilancia y control de plagas en el campo, poscosecha, empaque y certificación oficial previa al despacho", puntualiza. "Pese a que este mercado es de altas exigencias, Colombia tiene la posibilidad de comercializar una infinidad de productos agrícolas que cumplen con esas exigencias, como la yuca, el cilantro, el espárrago, el limón tahití, el ñame y el tomillo, entre muchos otros", agrega.

Para Ángel, el mercado europeo también tiene sus complicaciones. "Los problemas más comunes que hemos tenido con ellos al exportar nuestras frutas son debidos a los límites mínimos de residualidad de los químicos que utilizamos para fumigar", dice. Son muy exigentes en ese aspecto. La exportación de carne,



de residuos de medicamentos y contaminantes. De la misma manera, la leche y los derivados lácteos deben tener certificación de hatos libres de brucelosis y tuberculosis y la carne necesita áreas certificadas libres de fiebre aftosa. Todo esto, además de los trámites de documentación, que en

Colombia están a cargo del ICA y del Invima.

Las condiciones también se presentan para otro tipo de productos. Dermocell, una empresa colombiana que exporta equipos para tratamientos estéticos a nueve países, entre ellos algunos europeos, también ha tenido que acogerse a sus normas de calidad y salubridad. Además de implementar varias normas ISO, debe cumplir con la directiva 9342 de la Unión Europea que regula las condiciones de los equipos médicos y estéticos si quiere exportar nuevos equipos. "Empezamos hace dos años con este proceso y hemos hecho grandes cambios para cumplir con los requisitos de calidad. Uno de ellos es la implementación de nuevas tecnologías y algunos cambios de personal", asegura Ricardo Barbosa, director comercial de la empresa.

ACEDIENDO A LOS MERCADOS

La sinergia entre el sector público y el sector privado ha permitido que existan cada vez más empresas certificadas con normas internacionales que les facilitan la entrada a otros mercados. Desde hace un año la Corporación Colombia Internacional -CCI- viene liderando el proceso de homologación del Globalgap para Colombia con la ayuda del sector privado, el BID, el Sena y Proexport. "Se han formado grupos técnicos de trabajo regional en los que participan productores y comercializadores que se capacitan en las buenas prácticas agrícolas", comenta Adriana Senior, presidente de la CCI. Algunas de estas prácticas se refieren al correcto manejo de plaguicidas, presencia de contaminantes biológicos en las tierras donde se cultiva, capacitación en temas de seguridad laboral e higiene y protección del medio ambiente.

Por su lado, el ICA viene firmando protocolos sanitarios y fitosanitarios que fijan las condiciones en las cuales se deben llevar a cabo las exportaciones. "Colombia tiene exportación

REGULACIONES Y EXIGENCIAS DEL MERCADO EUROPEO

Salud y seguridad

La marca "conformidad europea": simboliza la conformidad del producto con los requisitos comunitarios impuestos al productor. Aplica a productos manufacturados.

HACCP: regula la seguridad y la higiene para productos alimenticios durante todo su ciclo de vida.

Globalgap: código de buenas prácticas agrarias de la Asociación Europea de Minoristas.

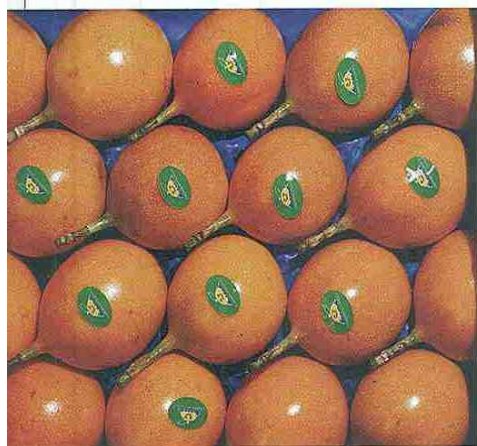
Protección del medio ambiente

Punto Verde: programa alemán de desechos de empaques. Adopción voluntaria.

Etiquetado biológico: evalúa todo el ciclo de vida del producto y su interacción con el medio ambiente.

Normas de dirección ambiental: acreditan que la producción del bien es efectuada con conciencia ambiental. Adopción voluntaria.

Fuente: Proexport.



leche y derivados lácteos a la Unión Europea también es un tema complicado. Según el ICA, requiere de la presentación de los servicios veterinarios del exportador al país importador y una evaluación de estos de mínimo un año. Por otro lado, los funcionarios oficiales del bloque económico deben visitar y habilitar las plantas de sacrificio y procesamiento cuando en estas ya se haya implementado el plan

abierta de casi 200 productos a más de 85 países gracias a estos protocolos. En 2007 se abrieron 14 nuevos mercados con 27 productos agrícolas y pecuarios", dice Valencia. Gracias a esto, el país amplió sus exportaciones agrícolas a más de US\$5 millones y se espera que esta cifra se multiplique en 2008, una vez los productos se consoliden en los países destino.

Definitivamente, estas tareas hay que continuarlas, no sólo para diversificar los destinos de las exportaciones sino también para que los productores estén preparados cuando llegue el momento en que tengamos acceso arancelario preferencial a los países con los que actualmente se negocian tratados de libre comercio. □