

Negocios Internacionales

Sesión 3

Dr. Juan Manuel Tello Contreras

17 octubre 2025



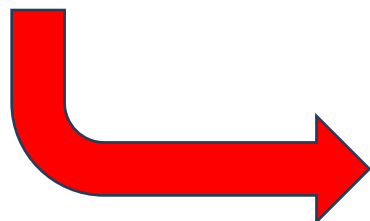
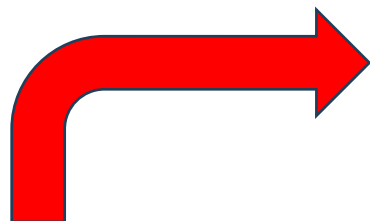
Elementos del trabajo final

1. **Análisis del mercado objetivo:** comprende a fondo el mercado al que te diriges, incluyendo datos demográficos, económicos, culturales y sociales. Identifica quiénes son tus clientes potenciales y qué necesidades tienen.
2. **Tamaño y tendencias del mercado:** estima el tamaño del mercado y examina las tendencias actuales y futuras. Esto te ayudará a comprender la demanda actual y potencial de tu producto.
3. **Análisis de la competencia:** identifica a tus competidores en el mercado objetivo, tanto locales como internacionales. Evalúa sus productos, estrategias de marketing y su posición en el mercado.
4. **Requisitos legales y regulaciones:** investiga las leyes y regulaciones locales relacionadas con tu producto y la exportación en el país de destino.
5. **Canales de distribución y logística:** examina cómo se distribuyen los productos similares en el mercado objetivo y qué canales de distribución son más efectivos. Considera aspectos logísticos como el transporte, almacenamiento y aduanas.
6. **Precios y costos:** evalúa los precios y los márgenes de ganancia que puedes esperar en el mercado objetivo. Considera los costos asociados con la exportación, como aranceles y tarifas de importación.

Elementos del trabajo final

7. **Estrategia de marketing y promoción:** diseña una estrategia de marketing adaptada al mercado objetivo. Esto incluye decidir cómo promocionarás y venderás tu producto en el extranjero.
8. **Cultura y barreras culturales:** comprende la cultura local y cómo puede influir en la percepción de tu producto. Considera las barreras culturales que puedan afectar tu estrategia de marketing.
9. **Riesgos y oportunidades:** identifica los riesgos potenciales, como cambios en la economía local o fluctuaciones en la moneda, y busca oportunidades, como nichos de mercado no explotados.
10. **Estrategia de entrada al mercado:** decide cómo ingresarás al mercado, ya sea a través de exportación directa, alianzas estratégicas, joint venture o la creación de una filial local.
11. **Plan financiero:** desarrolla un plan financiero que incluya proyecciones de ingresos y gastos relacionados con la exportación. Calcula el retorno de la inversión esperada. ¿vale la pena que la empresa pida prestado para poder exportar el producto?
 7. **Análisis de costos y presupuesto:** una estimación detallada de los costos relacionados con la producción, el transporte el almacenamiento, el marketing y otros gastos relacionados con la exportación. Debe incluir un presupuesto completo del proyecto.

FINANZAS



Estados Financieros Básicos

- **Balance General:** Te permite conocer la situación financiera de tu empresa, destacando activos, pasivos y capital. Te ayudará a evaluar si tienes los recursos suficientes para cubrir los costos de exportación.
- **Estado de Resultados:** Te muestra ingresos, costos y gastos, permitiéndote evaluar la rentabilidad de la operación de exportación.
- **Estado de Flujo de Efectivo:** Indica cómo se está manejando el efectivo y es fundamental para asegurarte de que tendrás suficiente liquidez para cubrir gastos de transporte, aranceles, y otros costos asociados.

Costo de Producción y Costo de Ventas

- Debes calcular todos los costos involucrados en la producción y envío de tu producto al exterior.
- Esto incluye materia prima, mano de obra, embalaje, transporte internacional, seguros, y otros costos logísticos.
- Comparar estos costos con el precio de venta en el mercado de destino es esencial para determinar si la exportación es rentable.

Punto de Equilibrio

- Es importante calcular el punto de equilibrio de tu operación de exportación, es decir, el volumen de ventas necesario para cubrir todos los costos fijos y variables.
- Esto te ayudará a saber cuántas unidades debes vender para no generar pérdidas.

Análisis de Margen de Contribución

- El margen de contribución es el dinero que queda después de cubrir los costos variables directos de la exportación, que luego contribuye a cubrir los costos fijos.
- Un margen saludable es clave para la viabilidad económica.

Análisis de Precios y Competitividad

- Realiza un análisis comparativo de precios entre tu producto y los competidores en el mercado de destino.
- Debes asegurarte de que tu producto sea competitivo en términos de precio, tomando en cuenta las tarifas arancelarias, impuestos, y otros costos que se sumarán al precio final.

Indicadores Financieros

- **Rentabilidad:** Calcular el retorno sobre la inversión (ROI) para saber si la inversión inicial en la operación de exportación será rentable.
- **Margen Bruto y Neto:** Te permitirá ver qué porcentaje de tus ventas se convierte en ganancias antes y después de considerar los costos de operación y exportación.
- **Razón de Liquidez:** Para asegurarte de que la empresa puede cubrir sus obligaciones de corto plazo relacionadas con la exportación.
- **Razón de Endeudamiento:** Evalúa qué parte de los activos está financiada por deudas, y si este nivel es sostenible frente a los riesgos de la exportación.

Documentos Financieros Relacionados a la Exportación

- **Carta de Crédito:** Instrumento financiero usado en comercio internacional que garantiza el pago al exportador si se cumplen ciertas condiciones.
- **Facturas Comerciales:** Detallan el valor y las condiciones de la venta al comprador en el extranjero.
- **Certificados de Seguro:** Protegen contra pérdidas en tránsito.
- **Certificados de Origen:** Determinan la procedencia del producto para aplicar aranceles preferenciales en algunos casos.

Proyecciones Financieras

- Es importante realizar proyecciones de ingresos y gastos para los próximos años, basándote en los precios internacionales, costos logísticos, fluctuaciones del tipo de cambio, y posibles barreras comerciales.
- Estos indicadores y documentos te ayudarán a tomar decisiones financieras bien fundamentadas y evaluar si tu proyecto de exportación es viable.

Ejemplo

- Exportar mezcal a Italia



Costo de Producción y Costo de Ventas

- **Costos de Producción por Botella:** \$100 pesos
- **Costos Logísticos (transporte, embalaje, seguros, aranceles):** \$50 por botella
- **Precio de Venta en Italia:** \$**300** por botella
- **Costo de Ventas Total (Año 1):** \$3,750,000 pesos
(considerando 25,000 botellas)

Balance General

Activos

Concepto	Monto (MXN)
Activo Circulante	
Efectivo y Equivalentes	\$1,000,000
Cuentas por Cobrar	\$1,500,000
Inventario	\$500,000
Total Activo Circulante	\$3,000,000
Activo Fijo	
Propiedad, Planta y Equipo	\$2,000,000
Total Activo Fijo	\$2,000,000
Total Activos	\$5,000,000

Pasivos

Concepto	Monto (MXN)
Pasivo Circulante	
Cuentas por Pagar	\$500,000
Total Pasivo Circulante	\$500,000
Pasivo a Largo Plazo	
Préstamo Bancario	\$0
Total Pasivo a Largo Plazo	\$0
Total Pasivos	\$500,000

Capital Contable

Capital Social \$2,500,000
Utilidades Acumuladas \$ 2,000,000

Estado de Resultados Año 1.

Concepto	Monto (MXN)
Ingresos	\$7,500,000
Costo de Ventas	\$3,750,000
Utilidad Bruta	\$3,750,000
Gastos Operativos	\$1,000,000
Utilidad Operativa	\$2,750,000
Intereses (préstamo)	\$0
Utilidad antes de Impuestos	\$2,750,000
Impuestos (30%)	\$825,000
Utilidad Neta	\$1,925,000

Punto de Equilibrio

- **Costo Fijo Anual (Gastos Operativos):** \$1,000,000 pesos
- **Margen de Contribución por Botella:** \$150 MXN (Precio de venta \$300 - Costo variable \$150)
- **Punto de Equilibrio en Unidades:** $\$1,000,000 \text{ MXN} / \$150 \text{ MXN} = 6,667 \text{ botellas}$
- *Para cubrir los costos fijos, la empresa debe vender al menos 6,667 botellas.*

Análisis de Margen de Contribución

- El margen de contribución es el dinero que queda después de cubrir los costos variables directos de la exportación, que luego contribuye a cubrir los costos fijos.
- Un margen saludable es clave para la viabilidad económica.
- **Margen de Contribución Total (Año 1):** \$3,750,000 MXN (25,000 botellas * \$150 MXN por botella).
- Este margen se utilizará para cubrir los costos fijos (\$1,000,000 MXN), dejando una utilidad operativa de \$2,750,000 MXN.

Análisis de Precios y Competitividad

- En el mercado italiano, el precio promedio de una botella de mezcal de calidad similar es de \$320 MXN. Con un precio de \$300 MXN por botella, tu producto es competitivo.
- Considerando los costos logísticos y aranceles, asegúrate de que el margen no se vea afectado significativamente por fluctuaciones en los precios o costos adicionales.

Indicadores Financieros

- **Rentabilidad (ROI):**

Utilidad neta / Inversión inicial = $\$1,925,000 / \$1,000,000 = 192\%$.

Excelente retorno sobre la inversión en el primer año.

- **Margen Bruto:**

(Ingresos - Costo de ventas) / Ingresos = $(\$7,500,000 - \$3,750,000) / \$7,500,000 = 50\%$.

- **Margen Neto:**

Utilidad neta / Ingresos = $\$1,925,000 / \$7,500,000 = 25.6\%$.

- **Razón de Liquidez:**

Activos / Pasivos = $\$5,000,000 / \$500,000 = 10.0$ (lo que indica suficiente liquidez para cubrir obligaciones de corto plazo).

- **Razón de Endeudamiento:**

Pasivos / Activos = $\$500,000 / \$5,000,000 = 10\%$, mostrando un nivel moderado de deuda.

Proyecciones Financieras

25,000 x \$300 = 7,500,000

\$150

Año	Ventas (botellas)	Ingresos (MXN)	Costo de Ventas (MXN)	Utilidad Neta (MXN)
1	25,000	\$7,500,000	\$3,750,000	\$1,925,000
2	30,000	\$9,000,000	\$4,500,000	\$2,300,000
3	36,000	\$10,800,000	\$5,400,000	\$2,760,000
4	43,200	\$12,960,000	\$6,480,000	\$3,312,000
5	51,840	\$15,552,000	\$7,776,000	\$3,960,000

Crecimiento de 20% anual

CHRYSLER DE MEXICO.— Esta empresa estadounidense que ahora tiene la mayoría de sus acciones en manos del Grupo FIAT de Italia, cuenta con dos complejos, en Toluca, Estado de México y otro en Ramos Arizpe (Saltillo y Derramadero).

Dodge Journey (Planta Toluca)

RAM pickup (Planta Ramos)

FIAT 500 (Planta Toluca, coupé y convertible)

FIAT Freemont (Journey con emblema FIAT para Europa).



FORD MOTOR COMPANY.— Cuenta con dos complejos de automóviles, uno en Cuautitlán, Estado de México y otro en Hermosillo, Sonora, además de una planta de motores en Chihuahua y una pequeña inversión con Navistar en Monterrey para producir camiones.

Fiesta (Planta Cuautitlán)

Fusión (Planta Hermosillo)

Camiones (Planta Navistar Monterrey)

Lincoln MKZ (Planta Hermosillo)





Regulaciones y restricciones no arancelarias

Barreras no arancelarias al comercio

¿Qué son las regulaciones no arancelarias en el comercio internacional?

- Las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, protección de la salud, sanidad animal y vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo, o darles a conocer las características de las mismas.

Barreras no arancelarias al comercio

- Las regulaciones no arancelarias se dividen en dos clases: las cuantitativas y las cualitativas.

Regulaciones no arancelarias cuantitativas

Se aplican a cantidades de productos que se permiten importar a un país, o a establecer contribuciones cuantificables a las que se sujetan esas mercancías distintas del arancel.

- Permisos de exportación e importación.
- Cupos.
- Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional: discriminación de precios y subvención.

Barreras no arancelarias al comercio

Regulaciones no arancelarias cualitativas

- Estas regulaciones tienen que ver con el producto en sí mismo y/o sus accesorios (envase, embalaje, entre otros), sin importar la cantidad; estas medidas se aplican a todos los productos que se deseen introducir a un país y no solo a una cierta cantidad de ellos.
- Regulaciones de etiquetado.
- Regulaciones de envase y embalaje.
- Marcado de país de origen.

Barreras no arancelarias al comercio

- Regulaciones sanitarias.
- Normas técnicas.
- Regulaciones de toxicidad.
- Normas de calidad.
- Regulaciones ecológicas, entre otras.

Regulaciones No arancelarias cuantitativas

Permisos de exportación e importación

- Los permisos previos tienen la finalidad de restringir la importación o la exportación de ciertas mercancías, por razones de seguridad nacional, sanitarias o protección de la planta productiva, entre otras.
- La Organización Mundial de Comercio (OMC) exhorta a los gobiernos de las partes contratantes a que, en lugar de exigir permisos previos a la importación, estos se sustituyan por aranceles; sin embargo, los permisos todavía se utilizan en muchos mercados externos como una barrera no arancelaria real.
- En el caso de las exportaciones mexicanas a mercados más evolucionados, se aplican otro tipo de medidas que están relacionadas con la calidad, el medio ambiente, la toxicidad y la utilización de agroquímicos, entre otras.

Regulaciones No arancelarias cuantitativas

CUPOS O CUOTAS

- Los cupos son montos de determinadas mercancías que pueden ser importadas o exportadas. Cada país puede fijar las cantidades, volúmenes o valores de mercancías que pueden ingresar a su territorio, así como su vigencia y la tasa arancelaria que deben cubrir las mercancías sujetas a cupo, con el fin de proteger el consumo de productos nacionales.
- En ocasiones, estas mercancías pagan una tasa arancelaria preferencial con respecto a las que no tienen este beneficio. Solamente ciertos productos están sujetos a cupos cuando son considerados sensibles, tales como agropecuarios, pesqueros y, en algunos casos, textiles y automóviles.
- Algunos productos de exportación mexicanos están sujetos a cuotas o cupos en los mercados de destino, incluso en aquellos países con los que México ha firmado acuerdos comerciales.

2. Cuotas de importación

- Cantidad fija de un bien que puede importarse durante un periodo específico (debajo de la cantidad de equilibrio). Es mediante licencias.
- Cuota global. No importa el origen solo cumplir con la cantidad.
- Cuota selectiva. Permisos que tienen ciertos países para importar ciertas cantidades.

*FAVORECE A LOS PRODUCTORES NACIONALES
PORQUE PUEDEN DAR PRECIOS ALTOS.*

Tiene el mismo efecto que el arancel.

2.1 Cuota arancelaria

- Permite un número específico de productos sean importados con un arancel específico (para importaciones dentro de este volumen)
- Una cuota que define el volumen de importaciones máximo que se cobra con la tarifa de la cuota.
- Un arancel dentro de la cuota.
- Un arancel superior a la cuota arancelaria.
- Ejemplo. Estados Unidos

Producto	Arancel para cantidades dentro de la cuota	Umbral de cuota de importación	Arancel para cantidades que superen la cuota
Cacahuates	9.35 centavos /kg	30,393 toneladas	187.9% ad valorem
Carne	4.4 centavos/kg	634,621 toneladas	31.1% ad valorem

3. Cuota de exportación

- Su propósito es moderar la intensidad de la competencia internacional.
- Mismo efecto que la cuota de importación.
- Ejemplo. México acuerda con Estados Unidos, que este último no exporte un producto en el cual México tiene interés de hacerse más eficiente. Ya que si Estados Unidos lo exporta, será de mejor calidad y más barato que el que se produce en México.

4. Subsidios

- Es el apoyo económico que el gobierno otorga a los productores nacionales para ayudar a mejorar su posición de mercado internacional. Proporciona a los productores una ventaja de costos.
- Permite comercializar sus productos a precios más bajos que los garantizados.

Pueden ser en forma de:

- Desembolsos directos.
- Concesiones fiscales.
- Préstamos a tasas de interés por debajo del mercado.

Tipos:

- Subsidio a la producción nacional.
- Subsidio a la exportación.

Efectos de la política comercial

	Arancel / Tarifa	Subsidio a la exportación	Cuotas de importación	Restricciones voluntarias a la exportación
Excedente del productor	Incrementa	Incrementa	Incrementa	Incrementa
Excedente del consumidor	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Disminuye
Recaudación del gobierno	Incrementa	Disminuye (gasto del gobierno aumenta)	Sin cambio	Sin cambio (ingreso a extranjeros)
Beneficio general para el país	Ambiguo (disminuye si el país es pequeño)	Disminuye	Ambiguo (disminuye para un país pequeño)	Disminuye

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Regulaciones de etiquetado

- Las normas de etiquetado se encuentran entre las principales regulaciones no arancelarias, ya que inciden en la mayoría de las mercancías que se exportan o se importan, particularmente si están destinadas para su venta al consumidor final.
- En algunos países se requiere que este requisito sea cumplido por los fabricantes o exportadores en el país de origen, para que la mercancía esté debidamente etiquetada en el momento de ingresar a la aduana del país importador, por ejemplo, las prendas de vestir en Estados Unidos.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

En general, las etiquetas para prendas de vestir deben proporcionar, como mínimo, la siguiente información:

- Nombre de los materiales componentes y su porcentaje de contenido.
- Información para el cuidado de la prenda (cómo lavarla y plancharla).
- La talla en números y letras.
- Datos del importador y del fabricante.

Para los productos alimenticios procesados y envasados, en forma adicional, se utiliza la *etiqueta nutricional*, en la que se debe incluir la información sobre los aspectos nutricionales del producto alimenticio.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Las etiquetas referentes al calzado se requieren, entre otros, los siguientes datos:

- Tipo de piel o material con que fue confeccionado.
- Tipo de piel o material para los forros.
- Talla, ancho.
- Tipo de suela.
- País de origen.
- El símbolo de cuero.

•Requisitos de Etiquetado



- Etiqueta en inglés
- Panel con caja de “Nutrition Facts”
- Ingredientes aprobados
- Listado de ingredientes en orden descendiente y utilizando el nombre común utilizado en los EEUU
- Alimentos estandarizados deben usar el nombre en el reglamento. Sub-ingredientes también tienen que estar declarados
- El peso neto tiene que estar en ambas unidades -- en métricos y en formato EEUU (onzas, libras, etc)
- Nombre del distribuidor y/o manufacturero con dirección y teléfono.
- Referencias:

<http://www.fda.gov/Food/GuidanceComplianceRegulatoryInformation/GuidanceDocuments/FoodLabelingNutrition/FoodLabelingGuide/default.htm>
<http://www.cfsan.fda.gov/~dms/dslg-toc.html>

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

En términos generales, otros aspectos en materia de información en la etiqueta que el exportador debe tomar en consideración son:

- Nombre comercial del producto.
- Nombre y dirección del productor, exportador, importador, distribuidor.
- País de origen.
- Registro ante la autoridad competente.
- Peso neto, cantidad del producto, volumen.
- Instrucciones de uso y de almacenamiento.
- Fecha de producción, caducidad o de durabilidad mínima.
- Número de lote.
- Sello o indicación del cumplimiento de una norma de calidad.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Regulaciones de envase y embalaje

- Los envases y los embalajes tienen como finalidad principal proteger los productos durante las etapas de transportación y almacenaje, para que lleguen en óptimas condiciones al consumidor final.

Envase es el envolvente que se utiliza para proteger el producto y para presentarlo al consumidor, tales como cajas, frascos, sobres, latas, etc.

Algunos ejemplos de estas regulaciones, según el producto y mercado, son las siguientes:

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

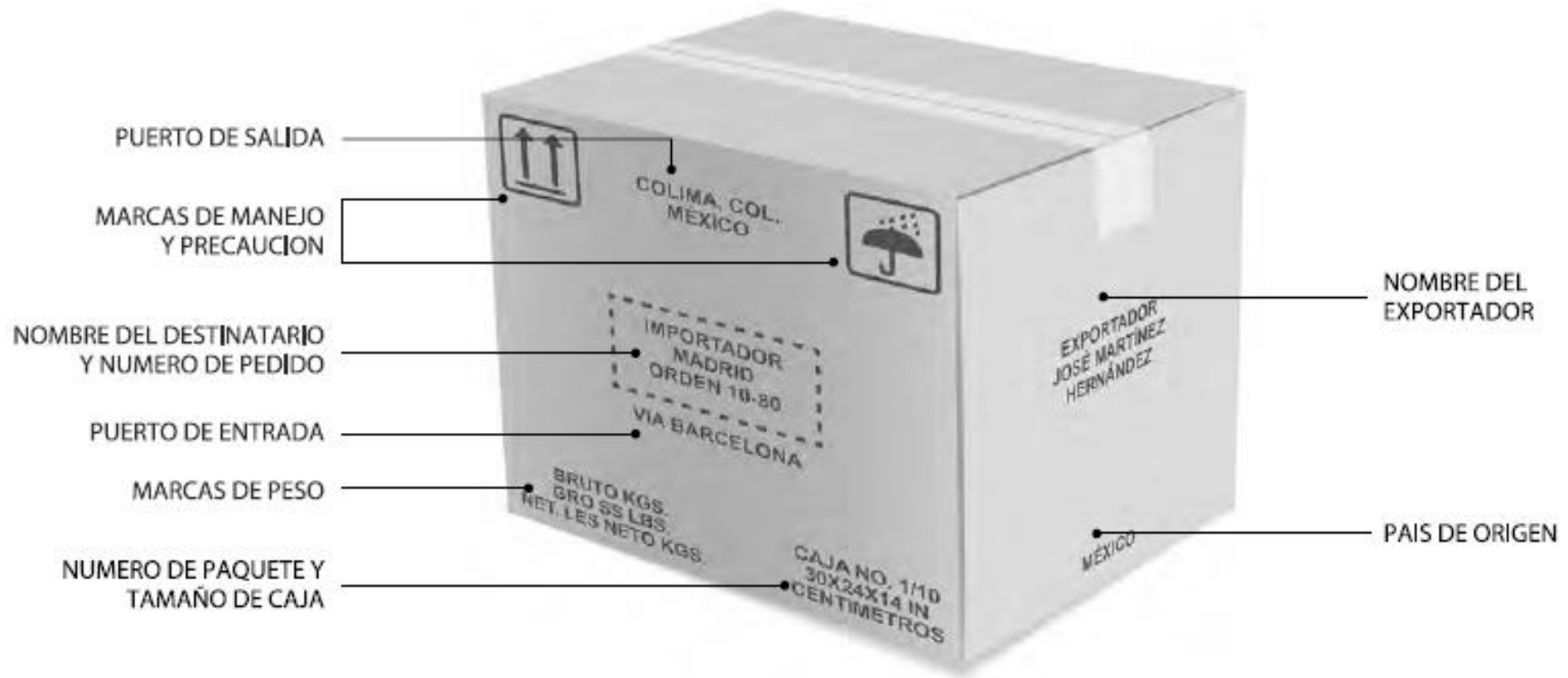
- Productos frescos.
- Diversos países establecen reglamentaciones sobre materiales y características que deben cumplirse en su envase.
- Por ejemplo, Canadá establece dentro de sus regulaciones (Canada Agricultural Products Act, Fresh Fruit and Vegetable Regulations) que ningún producto al que se ha establecido un grado de calidad debe estar envasado en un contenedor que exceda:
 - 25 kg en peso neto, en el caso de manzanas.
 - 50 kg en peso neto, en el caso de cualquier otro producto.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Por otra parte, el **embalaje** tiene la finalidad de proteger los productos envasados durante la transportación, almacenamiento y distribución.

- Las regulaciones de embalaje incluyen aspectos diferentes como la forma en que se manejan las mercancías, las dimensiones permitidas, los materiales por usar, instrucciones de armado, pruebas de resistencia, formas de acomodo de los productos, instrucciones de seguridad para su manejo (como las leyendas:
 - Frágil, Manéjese con cuidado, Este lado hacia arriba, etc.), fumigación previa, etc.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS



REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Con respecto al **embalaje** el marco legal se encuentra en la

<http://www.normex.com.mx/index.php/servicios/normalizacion/catalogo-de-normas>

Norma Oficial Mexicana NMX-EE-059-NORMEX-2000

- Símbolos para manejo, transporte y almacenaje, la cual establece los símbolos que representan instrucciones de manejo, transporte y almacenaje, aplicables a los envases y embalajes que contengan productos en general.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS



Figura 1.
FRAGIL MANEJESE CON CUIDADO



Figura 2.
NO USE GANCHOS



Figura 3.
ESTE LADO ARRIBA



Figura 4.
MANTENGASE FRESCO

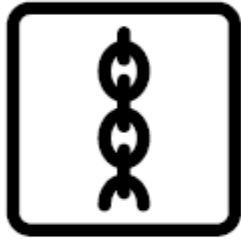


Figura 5.
USE LA CADENA AQUÍ



Figura 6.
MANTENGASE SECO

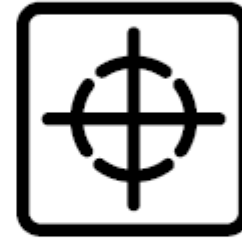


Figura 7.
CENTRO DE GRAVEDAD

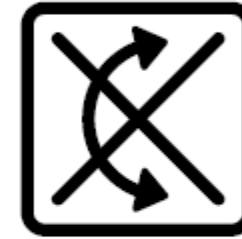


Figura 8.
NO RODAR



Figura 9.
USE CARRETILLA AQUÍ



Figura 10.
NO USE CARRETILLA AQUÍ

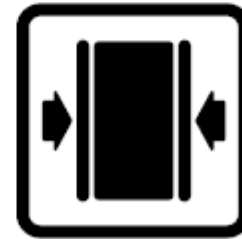


Figura 11.
USE ABRAZADERAS AQUÍ



Figura 12.
LÍMITE MÁXIMO DE ESTIBA

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Mercado de país de origen

- A fin de identificar el país de origen de las mercancías que se importan, los países importadores emiten reglas de mercado de país de origen.
- Estas reglas se traducen en la utilización de marcas físicas que deben ostentar las mercancías en el momento de su importación, tales como marbetes, etiquetas, etc., mismas que deberán estar claramente visibles, legibles e indicar el país de origen.
- Además de los requisitos de marcas indicadoras del país de origen, otros organismos exigen etiquetas o marcas especiales para determinados productos.



REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Regulaciones sanitarias

Son aplicables a productos agropecuarios, procesados o no. Genéricamente, se les denomina fitosanitarias cuando se refieren a productos que provienen del reino vegetal, y zoosanitarias cuando son aplicables a mercancías provenientes del reino animal.

Estas regulaciones forman parte de las medidas que la mayoría de los países han establecido a fin de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, frente a riesgos como:

- La introducción y propagación de plagas y enfermedades en animales y plantas
- La presencia, en alimentos y forrajes, de aditivos contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades en su territorio.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Normas técnicas

- Las normas técnicas establecidas en cada país especifican las características y propiedades técnicas, así como, en ciertos casos, métodos de manufactura que debe cumplir una mercancía para un mercado específico.
- Dichas normas se señalan en documentos aprobados por una institución reconocida que establece, para uso común y repetido, reglas, directrices o características para bienes o procesos cuya observancia no sea obligatoria.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Normas técnicas

- Por ejemplo, en la Unión Europea se concede la marca CE (Conformitée Européenne), con la que se avala que un producto cumple con los estándares que el Comité Europeo de Normalización ha establecido para una mercancía conforme a su tipo, naturaleza y objetivo de uso, como las siguientes características: protección al consumidor, calidad, salud pública, seguridad y ecología, entre otros.
- El sello CE ha sido adoptado por los 28 países que conforman la Unión Europea.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Normas técnicas

- Algunos ejemplos de productos en los que se aplican normas técnicas obligatorias en diferentes mercados, como Estados Unidos, Canadá, Japón y la Unión Europea, son juguetes, farmacéuticos, electrodomésticos, detergentes, maquinaria eléctrica, dispositivos médicos y cosméticos.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Normas de calidad

- Además de las regulaciones no arancelarias relativas a etiquetado, sanitarias y técnicas, el exportador puede verse obligado a cumplir con normas de calidad, dependiendo del producto que vaya a exportar.
- Existen normas internacionales de calidad adoptadas por un número cada vez mayor de países, destinadas a asegurar que las mercancías cumplan con requisitos mínimos de durabilidad y funcionamiento.
- Por ejemplo, la ISO 9000, que es una norma de calidad para la comercialización de productos.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Regulaciones ecológicas

- Este grupo comprende las regulaciones encaminadas a mantener y proteger el ambiente, mejor conocidas como ecológicas.
- En los principales mercados importadores se ha convertido en prioridad este tema, lo que se ha reflejado en la creación y aplicación de regulaciones para cuidar la ecología, tanto en la producción como en la comercialización de diversos productos.
- Actualmente hay más de 28 eco etiquetas a nivel mundial. El etiquetado para la protección del ambiente usualmente es voluntario, y va dirigido a informar al consumidor que se están cumpliendo los requerimientos del programa y, una vez aprobados por una entidad autorizada, se tiene derecho a exhibir la etiqueta ecológica.
- Entre las que sobresalen están el Punto Verde y el Ángel Azul, de Alemania; el Sello Verde, en Estados Unidos, y las Etiquetas Verdes de Japón, Corea y Tailandia.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS



Ángel Azul



Flor



Milieukeur
Holanda



Óko-Tex
Alemania

Eco-Mark



Environmental
Choice



Nordic
cigne blanc

