

4. Procediments reguladors

- 4.1 Punts clau
- 4.2 Regulació a la destinació
- 4.3 Normalització
- 4.4 Certificacions
- 4.5 Inspeccions
- 4.6 Requisits d'etiquetatge de productes
- 4.7 Barreres no aranzelàries



4.1 Punts clau

Els **procediments reguladors** són les lleis, normes i regulacions dictaminades pels organismes reguladors amb la finalitat de protegir el consumidor, els animals i el medi ambient.

És essencial entendre que cada país disposa de la seva legislació i conèixer-la abans de plantejar-se dur a terme qualsevol operació comercial, sobretot quan s'exporta a països de fora de la UE. També caldrà considerar la **normalització**, és a dir, els requisits i les especificacions tècniques de consens internacional; tot i no ser d'obligat compliment en moltes ocasions, poden ser un factor diferenciador per accedir al mercat.

Les **certificacions** són les garanties que les entitats qualificades emeten per escrit per confirmar que un procés, un producte o un servei compleix amb uns requisits especificats. La funció de les **inspeccions** és verificar que allò que es declara i el producte objecte d'exportació o importació coincideixen. Cal garantir el compliment dels **requisits d'etiquetatge**, ja que un error podria interferir en el final del procés.

De la mateixa manera, determinades exportacions poden trobar-se amb **barreres no aranzelàries** destinades a dificultar l'accés del producte al mercat.



Claus de l'èxit:



Estar ben informat de la regulació existent a la duana de destinació.



Reunir certificacions solvents al mercat de destinació.



Conèixer quina és la normativa sobre el producte concret al país de destinació.



Ser estricte en el compliment de les normes d'etiquetatge.

Recomanacions:

- Cal que tingueu un bon coneixement de quines són les barreres no aranzelàries del país al qual voleu exportar.
- Les exigències normatives i de certificació poden ser decisives a l'hora de triar els països als quals volem exportar.
- Vendre dins o fora de la UE comporta procediments que sovint varien i que no es poden obviar.
- Eviteu la confusió entre reglament i normalització. El reglament l'estableix l'Administració i és d'aplicació obligatòria. La normalització s'entén com un compromís de l'empresa.

4.2 Regulació a la destinació

Abans d'iniciar el procés d'exportació, és vital conèixer les regles i els procediments que implica importar béns i serveis als països de destinació, atès que poden variar segons cada producte i cada mercat.

Les exigències poden ser:

- Estàndards de qualitat.
- Normes tècniques.
- Certificacions.
- Llicències prèvies.
- Inspeccions preembarcament.

On es pot trobar informació sobre els requisits d'exportació dels mercats de destinació?

Quan es coneix la classificació aranzelària d'un producte, es pot obtenir fàcilment informació sobre les regles i les regulacions sobre exportació per mitjà d'aquestes dues fonts:



Portal de la UE
Acces2Markets



Catalonia
Trade Portal



Important: a l'hora d'exportar, el primer pas és tenir la certesa que es podrà complir amb la normativa i la regulació del país de destinació.



Cal tenir present:

- ✓ Pel que fa a les exportacions, és molt important saber que la regulació en els mercats de destinació pot diferir de la nacional o l'europea. Per aquest motiu, és essencial identificar-la prèviament.
- ✓ Pel que fa a les vendes intracomunitàries, tot i que teòricament la UE disposa de lliure circulació de mercaderies, serveis, persones i capital, a la pràctica no sempre és així: en moltes ocasions, caldrà adaptar els productes i els serveis a les normatives de cada país.



Ampliar la informació:

- ✓ Podeu identificar els requisits dels mercats de destinació a través d'aquests cercadors:
- [Catalonia Trade Portal](#)
- [Access2Market](#)



Dubtes:

- ✓ L'Oficina tècnica de barreres a la internacionalització atén consultes de forma gratuïta. Podeu contactar-hi a través del [formulari](#).

4.3 Normalització

Què és?

És el conjunt de requeriments i especificacions tècniques acordats per consens per organismes reconeguts a escala estatal, regional o mundial. Generalment són d'aplicació voluntària.



Important: el fet que no siguin legalment exigibles no vol dir que no siguin un requisit imprescindible en el mercat de destinació.

Tipus de normes tècniques:

Normes estatals

Són les normes UNE, aprovades per AENOR. N'hi ha gairebé per a tots els productes, serveis i processos: sistemes de gestió, matèries primeres, construcció, turisme, etc.

Normes internacionals

Poden ser regionals, com les que elaboren els organismes europeus de normalització com el CEN (Comitè Europeu de Normalització) o d'àmbit mundial, com les que emeten el CEI (Comitè Electrotècnic Internacional) o la ISO (Organització Internacional d'Estandardització).



Cal tenir present:

- ✓ La marca CE és l'exigència més comuna i obligatòria per a determinats productes comercialitzats dins la UE però fabricats fora. Acredita el compliment dels requisits de seguretat, sanitat i protecció del medi ambient que exigeix la UE.
- ✓ Tant l'importador com l'exportador han de conèixer la normativa tècnica del país de destinació i les normes estatals o regionals.
- ✓ La majoria de normes són de compliment voluntari. Per demostrar que les compliu, caldrà que us adreceu a una entitat de certificació acreditada. Abans del «procediment d'avaluació de la conformitat», rebreu el certificat de conformitat corresponent.



Ampliar la informació:

- ✓ Consulteu el [Catalonia Trade Portal](#) per obtenir més informació sobre la normativa i els estàndards de qualitat.



4.4 Certificacions

Què són?

Són garanties, emeses per escrit per entitats qualificades, que un procés, producte o servei és conforme amb uns requisits especificats. Aquesta verificació és voluntària i els requisits, (de qualitat, medi ambient, seguretat i salut, etc.) estan definits en normes o especificacions tècniques.

Tipus de normes tècniques:

Obligatòries

El seu objectiu és verificar que un producte compleix les normes i els requisits per sortir o entrar en un nou mercat amb les seves regulacions pròpies.

Voluntàries

Garanteixen per escrit que un producte, un procés o un servei compleix els requisits especificats. A més, el comprador les pot exigir.



Beneficis per a l'empresa:

- ✓ Permet accedir a nous mercats.
- ✓ Genera més confiança als clients.
- ✓ Garanteix la competitivitat i la productivitat de l'empresa.
- ✓ Disminueix la probabilitat de retirada d'un producte.



Important: tot i que la certificació de vegades no té un caràcter obligatori, ha esdevingut un requisit indispensable per ingressar en determinats mercats.



Cal tenir present:

- ✓ Segons cada país, les normes de productes i serveis poden variar de forma considerable i pot ser costós obtenir certificacions diferents per a cada mercat. És important triar la certificació més adequada segons el producte, servei i/o mercat.
- ✓ Exemples de certificacions internacionals voluntàries:
 - EU Ecolabel.
 - Global G.A.P.
 - IFS.
 - ISO 9001.
 - ISO 14001.
 - ISO 22000.
 - Kosher.
 - RAS.



4.5 Inspeccions

Finalitat

Les inspeccions de mercaderies serveixen per assegurar que allò que s'importa/exporta coincideix amb l'objecte de la transacció comercial internacional i és conforme amb la normativa del país importador.



Tipus d'inspecció:

- ✓ Preembarcament.
- ✓ A l'inici de la producció.
- ✓ Durant la producció.
- ✓ Producte acabat.
- ✓ Supervisió de càrrega.
- ✓ Presa de mostres i assajos.

Classificació segons la naturalesa:

Obligatòries

Programes governamentals:

- ✓ Contractes de govern, freqüents en països sense mitjans per atendre la inspecció. Exigeixen un programa de verificació preembarcament.
- ✓ VOC (Verification of Conformity): l'empresa verificadora fa controls per certificar la qualitat del producte.

Voluntàries

Les sol·licita el client pel seu compte per assegurar-se que es compleixen les especificacions del producte i de la comanda objecte de l'exportació.



Cal tenir present:

- ✓ Les inspeccions no es poden eludir, però es pot treballar per evitar els resultats no favorables.
- ✓ Facilitar les documentacions evita problemes.
- ✓ Sistematitzar els processos i fer *checklists* redueix els errors.
- ✓ Treballar amb operadors professionals ajuda a gestionar de forma adequada les possibles inspeccions.

4.6 Requisits d'etiquetatge de productes

Finalitat

Garanteixen que el consumidor tindrà la informació essencial per realitzar una compra encertada i segura. Són obligatoris.

Requisits generals d'etiquetatge:

- Nom comercial del producte.
- Nom i adreça del productor, l'exportador, l'importador i el distribuïdor.
- País d'origen.
- Registre davant l'autoritat competent.
- Pes net, quantitat de producte i volum.
- Instruccions d'ús i d'emmagatzematge.
- Data de producció, caducitat o durabilitat.
- Número del lot.
- Segell de compliment d'una norma de qualitat.



Important: els requisits d'etiquetatge varien segons el producte que cal importar; si un producte no està etiquetat d'acord amb la normativa del país de destinació, no podrà accedir-hi.

On es poden trobar els requisits d'etiquetatge?

Si coneixeu la classificació aranzelària dels vostres productes, la plataforma digital [Catalonia Trade Portal](#) ofereix informació sobre la normativa d'etiquetatge exigida als mercats internacionals.



Cal tenir present:

- ✓ L'idioma ha de ser el del país importador, amb una mida de lletra proporcional a les dimensions de l'etiqueta, perquè el consumidor la pugui llegir amb facilitat en condicions normals de compra.
- ✓ L'exportador ha de conèixer i complir les regulacions específiques d'etiquetatge del país de destinació pel que fa al producte que s'exporta. Si no, la mercaderia podria quedar retinguda.
- ✓ Alguns països tenen normes d'etiquetatge addicionals per als embalatges i els elements de paletització.



Ampliar la informació:

- ✓ Es pot sol·licitar la normativa comercial d'un producte per a un país determinat a través del [Catalonia Trade Portal](#).

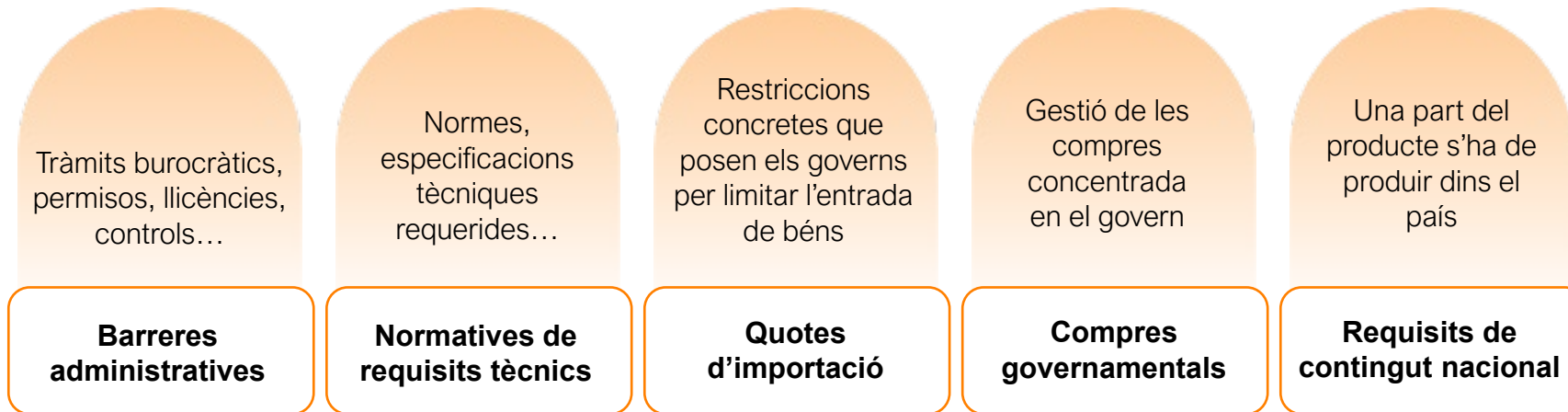


4.7 Barreres no aranzelàries

Què són?

Les barreres no aranzelàries són regulacions imposades pels governs per dificultar o evitar la importació de determinades mercaderies sense elevar els aranzels. El seu objectiu és afavorir els productes locals. Igual que les barreres aranzelàries, són una forma de proteccionisme.

Exemples de barreres no aranzelàries:



Cal tenir present:

- ✓ També hi ha usos i costums de caràcter comercial i/o institucional que, informalment, han esdevingut regles exigibles i que, si no complim, poden comportar el rebuig del producte o el servei en el país de destinació.



Ampliar la informació:

- ✓ Consulteu la [classificació de barreres no aranzelàries de la UNCTAD](#).



Dubtes:

- ✓ L'Oficina tècnica de barreres a la internacionalització atén consultes de forma gratuïta. Podeu contactar-hi a través del [formulari](#).