

BARRERAS NO ARANCELARIAS Y SU IMPACTO EN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE MUEBLES DE MADERA EN MÉXICO

Cristian Daniel Infante Galindo¹ y César Bravo Cervantes²

Resumen

El presente artículo analiza como las barreras no arancelarias influyen en la competitividad de las empresas exportadoras de muebles de madera en Michoacán. Explica primero la diferencia entre barreras arancelarias y no arancelarias y muestra como estas últimas condicionan el acceso a mercados regulados como Estados Unidos y la Unión Europea. También se examinan los retos que enfrenta el sector, entre ellos la tala ilegal, la falta de certificación y los elevados costos de cumplimiento. Aunque representan obstáculos, las BNA pueden impulsar mejoras de calidad, trazabilidad y sostenibilidad. El estudio concluye destacando la necesidad de fortalecer políticas y capacidades productivas para aprovechar mejor las oportunidades del comercio internacional.

Introducción

El presente artículo examina el papel que desempeñan las barreras no arancelarias (BNA) en la dinámica del comercio exterior del sector mueblero, específicamente de muebles de madera en México. Primero se establece una conceptualización de las barreras arancelarias y no arancelarias, con el fin de delimitar sus características esenciales.

Posteriormente, se desarrolla la relevancia de los tratados de libre comercio, en particular el T-MEC y el TLCUEM, como instrumentos diseñados para facilitar el intercambio internacional. Aunque ambos acuerdos hacen hincapié en la normativa, también establecen disposiciones técnicas, sanitarias y ambientales que se convierten en exigencias determinantes para las empresas que desean insertarse en mercados internacionales.

¹ Pasante de la Licenciatura en Comercio Exterior de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga” de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo electrónico: 2139222A@umich.mx

² Profesor e Investigador de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga” de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo electrónico: cesar.bravo@umich.mx

En un siguiente apartado, se analizan los principales retos que enfrentan los productores mexicanos al intentar exportar sus muebles de madera. Se abordan problemáticas estructurales como la tala ilegal, la falta de certificaciones ambientales, la complejidad de las normas fitosanitarias y los costos derivados del cumplimiento normativo.

A continuación, el estudio expone los aspectos positivos de las barreras no arancelarias, destacando como, pese a su carácter restrictivo, pueden impulsar mejoras significativas en calidad, trazabilidad, sostenibilidad y reconocimiento internacional. Desde esta perspectiva, las BNA no solo actúan como filtros regulatorios, sino también como mecanismos que estimulan la modernización productiva y la transición hacia prácticas responsables dentro de la industria maderera.

Finalmente, el artículo presenta una conclusión que integra los hallazgos y reflexiona sobre la necesidad de fortalecer las capacidades institucionales, productivas y normativas del sector.

Conceptualización de barreras arancelarias y no arancelarias

Para iniciar con el presente escrito, es fundamental partir de la conceptualización de las barreras arancelarias y no arancelarias, y con ello identificar sus principales características y diferencias. Es importante recalcar que ambas parten desde el supuesto que son una estrategia económica que tiene por objetivo proteger el mercado interno.

Barreras arancelarias

Las barreras arancelarias son los impuestos que los gobiernos imponen a los productos importados o exportados. Su función principal es proteger a la industria nacional encareciendo los bienes extranjeros, además de generar ingresos fiscales (Krugman, 2006). Según Krugman y Obstfeld, los aranceles constituyen una de las herramientas más antiguas de la política comercial, pues permiten influir en los precios relativos de los bienes nacionales y extranjeros (Krugman, 2006).

A continuación se presenta la tabla 1, la cual contiene una síntesis de las características de las barreras arancelarias.

Tabla: 1 Tipos y formas de barreras arancelarias y no arancelarias

Tipos y/o formas	Definición	Clases
Ad-valorem	Es un porcentaje fijo sobre el valor físico de mercancías.	Antidumping (compensatorio). Estacional. Por temporada. Mixtos. Preferenciales (aplicados por un convenio comercial).
Específico	Es un valor concreto según la cantidad de mercancías.	Adicionales (aplicados sobre ciertos productos).
Mixto.	Es una combinación de arancel ad-valorem y arancel específico	Cuota (aplicación según tope definido)

Fuente: Elaboración propia.

Como podemos observar, su función de este tipo de arancel es incrementar el precio del bien, a continuación en describiremos las barreras no arancelarias.

Barreras No Arancelarias.

Una Barrera No Arancelaria (BNA) es cualquier medida distinta a un arancel que pueda afectar al precio de alguna de las mercancías importadas; así dentro de esta categoría se pueden destacar medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio que exigen cambiar las características técnicas de las importaciones, entre un muy amplio número de medidas, que terminan constituyendo una restricción encubierta al comercio caracterizada por ser además una discriminación arbitraria o injustificable sobre las importaciones de productos (Sofia & Fernandez, 2014).

Se puede definir que las barreras no arancelarias, se determinan principalmente por ser de carácter no económico, y se basa en las propiedades físicas, químicas o biológicas del bien a exportar.

En la tabla 2, se realiza una descripción de varias características de BNA.

Tabla: 2. Tipos y formas de barreras no arancelarias

Tipos y/o formas	Descripción
Determinación de precios.	Son precios mínimos y máximos que pueden exigirse para el ingreso de cierto tipo de bienes.
Medidas compensatorias.	Tienen el fin de neutralizar cualquier subsidio a la fabricación, producción o exportación de cualquier mercancía.
Exigencia de porcentaje de contenido nacional.	Licencia que se concede con la condición de que el producto que se exporte incluya un determinado porcentaje de insumos nacionales.
Mercancías de prohibida exportación.	Prohibición incondicional para importar cualquier mercancía sin importar el país de destino.
Inspección previa en el extranjero.	Revisión previa de la calidad, cantidad y precio de la mercancía antes del embarque, realizada por las autoridades del país.
Licencias automáticas.	Aprobación sin reservas de las solicitudes de importación; a veces denominada licencia general.
Medidas cambiarias.	Las autoridades monetarias reglamentan el acceso al mercado cambiario para las operaciones de importación.
Valores referenciales.	Para la fijación del precio del producto las autoridades tienen en cuenta el precio interno, establecen un valor mínimo y uno máximo.
Medidas financieras.	Son medidas oficiales que determinan las condiciones de pago de las importaciones.
Normas técnicas y requisitos de calidad.	Se exigen requisitos técnicos al producto, ya sea mediante una norma, especificación técnica o código de conducta.
Etiquetado de la mercancía.	Requerimientos que deben estamparse en el embalaje y etiquetas. Detallan información para el consumidor.
Requerimientos sanitarios.	Autorizaciones previas, registros sanitarios, certificados sanitarios e inspecciones encaminadas con el fin de preservar la vida y la salud de las personas, y evitar la propagación de enfermedades y plagas.
Restricciones voluntarias de exportación.	Es una cuota que exige el país importador al país exportador, con el fin de evitar otras restricciones comerciales.
Medidas antidumping.	Su fin es evitar el daño causado por las medidas dumping (práctica desleal en el comercio que consta de ingresar productos al país con un precio mucho más bajo que el nacional).
Autorizaciones o licencias previas.	Son requisitos precisos que el exportador o el importador debe cumplir antes de iniciar su trámite respectivo de aprobación del permiso para importar o exportar sus productos.

Fuente: Elaboración propia.

Después de haber realizado la definición de las BA y BNA, se continuará con la descripción de una herramienta que busca negociar con las BA y BNA, estos son los tratados de libre comercio, que cabe destacar que México ha firmado 14 tratados, con los cuales establece una relación comercial con 52 países, y que tienen como finalidad dinamizar el comercio exterior y fomentar la economía nacional.

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO COMO UNA HERRAMIENTA DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR.

Con la finalidad de que el comercio exterior sea dinámico, se han firmado tratados de libre comercio, en este escrito se abordarán 2 de ellos. El primero es el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y el segundo el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), los cuales establecen lineamientos claros respecto al comercio del sector mueblero de madera, especialmente en relación con las barreras no arancelarias. Ambos acuerdos reconocen que las medidas técnicas, sanitarias y fitosanitarias pueden afectar el libre flujo de mercancías, por lo que buscan garantizar que dichas regulaciones no se utilicen con fines de proteccionismo, sino como mecanismos legítimos de seguridad y calidad (Bancomext, 2005). Entonces se llega a la pregunta ¿Las barreras no arancelarias afectan la libre circulación de productos en los Tratados de Libre Comercio?

Las Barreras No Arancelarias (BNA) si afectan el comercio exterior, a pesar de las firmas de los tratados denominados T-MEC y del TLCUEM, aun cuando ambos tratados fueron diseñados para reducirlas. Sin embargo, dentro de los acuerdos podemos encontrar barreras que incluyen normas técnicas, certificaciones, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como procedimientos administrativos que, sin imponer aranceles directos, pueden obstaculizar el acceso de los productos a los mercados internacionales correspondientes.

Es importante mencionar que en el T-MEC, en su *capítulo 11 sobre Obstáculos Técnicos al Comercio*, reconoce explícitamente que los reglamentos técnicos y las normas pueden “crear obstáculos innecesarios al comercio” y establece que las Partes deberán basarse en estándares internacionales y garantizar la transparencia de sus procedimientos (SICE, 2018).

Sin embargo, en la práctica, la existencia de diferencias regulatorias (por ejemplo en los requisitos de seguridad, composición o etiquetado de los muebles de madera) implica que los exportadores deban cumplir con certificaciones y evaluaciones adicionales, lo que incrementa sus costos de producción y retrasa la colocación de sus productos en el mercado. (FAO, 2006).

De manera similar, podemos encontrar en el TLCUEM, las “*Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad*”, en donde se establece que México y la Unión Europea se comprometen a evitar que las normas técnicas o los procedimientos de evaluación de la conformidad se conviertan en barreras innecesarias (SICE, 2000). No obstante, el propio texto del acuerdo reconoce que los productos importados deberán cumplir las regulaciones europeas vigentes, las cuales abarcan aspectos de seguridad, medio ambiente y sostenibilidad. En el caso de los muebles de madera esto implica la obligación de atender estándares como la certificación CE (Conformidad Europea) y las disposiciones del Reglamento Europeo de la Madera (EUTR), que exige demostrar el origen legal y sostenible de los insumos forestales (Diario Oficial de la Unión Europea, 2010). Además, tanto el TMEC como el TLCUEM incluyen capítulos específicos dedicados a las *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS)*, que regulan el comercio de productos susceptibles de portar plagas o enfermedades. Aunque estas disposiciones se justifican por razones de salud vegetal o ambiental, su aplicación puede dificultar las exportaciones si los procedimientos de inspección o los requisitos de tratamiento no se armonizan entre las partes. Por ejemplo, la Norma Internacional NIMF-15 establece que todo embalaje de madera utilizado en el comercio internacional debe ser sometido a tratamiento térmico y marcado lo cual genera costos adicionales y controles más estrictos en aduana. (Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, 2009).

En consecuencia y como hemos podido observar, con los anteriores argumentos, las barreras no arancelarias si influyen en el flujo del comercio exterior bajo ambos tratados. Aunque no buscan restringir el intercambio comercial, sus exigencias técnicas y administrativas pueden representar un obstáculo indirecto, especialmente para las pequeñas y medianas empresas exportadoras del sector mueblero, que enfrentan mayores dificultades para cumplir las normas internacionales.

Los propios tratados reconocen esta realidad y, por eso. Establecen mecanismos de cooperación, dialogo y armonización normativa, pero dichos mecanismos no eliminan completamente el impacto de las barreras no arancelarias en la práctica.

Una vez que se ha analizado y descrito las características teóricas tanto de BA y BNA, y se realizó un análisis de los principales tratados de libre comercio se continuará con la descripción de algunos de los retos que enfrentan los productores de muebles de madera en México, para lograr comercializar sus productos en el extranjero, especialmente en Estados Unidos y Europa.

RETOS DE LOS PRODUCTORES DE MUEBLES EN MÉXICO EN EL EXTRANJERO.

La industria mexicana de muebles de madera, enfrenta diversos retos en el comercio internacional, los cuales han sido documentados por fuentes oficiales del gobierno y organismos especializados. Uno de los principales desafíos es la tala ilegal, que afecta directamente la certificación y exportación de productos maderables. Según la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) “existen 122 zonas críticas forestales por distintos ilícitos, como tala clandestina, lavado de madera, sobreexplotación y cambio de uso de suelo” (Gobierno de Mexico, 2022). Esta situación complica la trazabilidad de la materia prima y limita el acceso a mercados internacionales que exigen certificaciones de manejo sustentable, como el Forest Stewardship Council (FSC).

El impacto económico de la tala ilegal también es considerable. Un informe del propio Gobierno de México, titulado “Estimación de las pérdidas económicas por la tala ilegal en México”, señala que “hasta el 70 % del consumo aparente de madera en el país podría tener origen ilícito” (Gobierno De Mexico, 2022). Este panorama provoca que muchos fabricantes no puedan demostrar el origen legal de la madera empleada en sus muebles, lo cual genera puede derivar en sanciones o bloqueos comerciales.

Además, la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (PROFEPA) ha resaltado la importancia de la legalidad en la exportación e importación de productos forestales al afirmar que *“la comprobación del aprovechamiento lícito de la madera es responsabilidad de los países de origen”* (PROFEPA, 2018).

Sin embargo, muchos pequeños productores carecen de los recursos técnicos y administrativos para cumplir con todas las exigencias legales y normativas que impone el comercio internacional.

Otro problema significativo es la falta de certificación ambiental. La Comisión Nacional Forestal (CONAFOR) reconoce que solo una fracción de las empresas mexicanas cuenta con certificaciones de manejo forestal o cadena de custodia; según su catálogo de productos maderables certificados, apenas existen 51 empresas certificadas a nivel nacional (CONAFOR, 2010). Esta carencia limita la competitividad de los muebles mexicanos frente a productos provenientes de países como Chile o Estados Unidos, donde los estándares ambientales son más rigurosos y ampliamente reconocidos.

Finalmente, las regulaciones fitosanitarias nacionales e internacionales también representan un reto. Una de ellas es la Norma Oficial Mexicana NOM-016-SEMARNAT-2013 que establece que toda madera aserrada nueva importada o exportada debe estar acompañada de un certificado fitosanitario que garantice su sanidad, se calcula que este tipo de madera representa “el 80% del total de las importaciones de productos y subproductos forestales regulados” (Diario Oficial, 2013). Asimismo, la NOM-144-SEMARNAT-2012 (Diario Oficial, 2012) exige medidas fitosanitarias específicas para el embalaje de madera usado en el comercio internacional. Cumplir con estas disposiciones implica costos adicionales y procesos logísticos complejos que muchas pequeñas y medianas empresas mexicanas no pueden asumir fácilmente. (GS1, 2024).

Todo esto representa para las empresas costos, los costos derivados de las BNA surgen porque las empresas deben adaptar sus productos a normas técnicas, sanitarias, de etiquetado específicas, lo que implica invertir en cambios en proceso, nuevos empaques y certificaciones obligatorias. Además se generan gastos por pruebas de laboratorio, auditorías, trámites administrativos y tiempos adicionales en aduanas. Estos requisitos también elevan costos logísticos, ya que pueden provocar retrasos, almacenamiento temporal y riesgos de inmovilización de mercancías. A ello se suman los costos de capacitación del personal y, en algunos casos, la necesidad de mejorar instalaciones para cumplir estándares internacionales. En conjunto, estas exigencias incrementan el precio final de exportación. (UNCTAD, 2022).

En conjunto, estos factores: la tala ilegal, la falta de certificación, las normas sanitarias, fitosanitarias y los costos para dar cumplimiento a las NOM respectivas, dificultan la inserción de los muebles de madera mexicanos en los mercados extranjeros, reduciendo su competitividad y afectando la reputación de la industria nacional.

ASPECTOS POSITIVOS DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EL SECTOR MUEBLES DE MADERA.

Las BNA, tales como normas técnicas, certificaciones, requisitos de etiquetado o medidas fitosanitarias pueden ejercer un efecto positivo en el sector de muebles de madera al fortalecer la calidad del producto, elevar su valor agregado y mejorando la imagen de la industria exportadora. En primer lugar cuando las empresas deben cumplir regulaciones como la NOM-144-SEMARNAT-2012”_(Diario Oficial , 2012) garantiza que la materia prima y los embalajes usados estén sujetos a controles rigurosos, reduciendo el rechazo en los mercados internacionales. Esta certeza regulatoria abre las puertas a destinos exigentes. De igual modo, la existencia de normas de etiquetado y certificación como lo señala un análisis sobre el comercio exterior mexicano: “Relevancia de las normas de etiquetado en la importación de mercancías” nos dice que las normas de etiquetado requieren de una etiqueta con una serie de lineamientos como: “tamaño proporcional del empaque, información del importador, tipo de letra así como la procedencia del producto” (Colegio de Contadores Públicos de México, 2022) esto permite que los compradores internacionales tengan mayor confianza en la trazabilidad y responsabilidad del producto de madera, lo cual favorece que la industria nacional pueda competir no solo por el precio, sino por la calidad, origen y cumplimiento normativo.

Así mismo, organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) advierten que *“las preocupaciones por la degradación de los bosques y la pérdida de cubierta forestal están incrementando la presión, especialmente las normas técnicas para productos, las medidas sanitarias y fitosanitarias y las normas ambientales y sociales, como la certificación y el etiquetado de productos”* (FAO, 2000). Esto implica que las BNA no solo sirven como filtros de comercio, sino como herramientas de desarrollo sostenible: al asegurar que la madera provenga de bosques gestionados responsablemente, se fortalece la industria maderera

desde la base productiva, se promueve la madera legal y se reduce la competencia desleal de productos de procedencia dudosa.

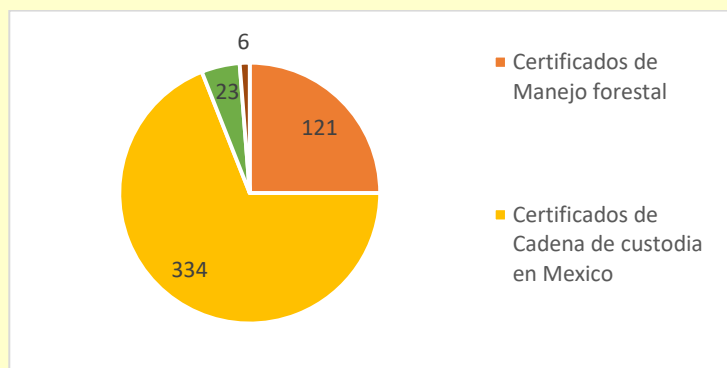
Al tener que adaptarse a regulaciones mayores, las empresas del sector del mueble se ven estimuladas a elevar sus procesos, adoptar mejores practicas, innovar en materiales y acabados, y en muchos casos acceder a mercados de mayor valor. Tal como explica la normativa internacional de embalajes NIMF 15 (Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria , 2009), que nos habla de la reglamentacion del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional, nos facilita el comercio al sustituir la necesidad de certificados fitosanitarios por una marca facilmente reconocible (FAO, 2023). De esta forma, al cumplir con una norma reconocida globalmente, la empresa exportadora no solo evita obstaculos de importacion, sino que gana una ventaja competitiva estructural. Podemos decir que las BNA son restrictivas desde una perspectiva optica de libre comercio, en el sector de muebles de madera cumplen funciones importantes tales como, elevacion de estandares de calidad, la adopción de tecnologías e innovación, promueven la sostenibilidad, generan confianza internacional y favorecen la evolucion de la industria hacia productos de mayor valor agregado y de origen legal.

CONCLUSION Y APORTE DE LA INVESTIGACION

El analisis realizado demuestra que las Barreras No arancelarias (BNA) constituyen un factor decisivo en la dinamica del comercio exterior de los muebles de madera en México. Si bien estas medidas suponen retos significativos: como el aumento de costos, la complejidad de los procesos administrativos y la necesidad de cumplir con exigentes normas tecnicas, sanitarias y ambientales, tambien representan una oportunidad para consolidar una industria mas competitiva y sostenible.

El presente documento nos describe la escasa obtencion de certificaciones internacionales, que son los principales obstaculos que enfrentan los pequeños y medianos productores. A ello se suma la persistencia de la tala ilegal y la debilidad de los mecanismos institucionales para garantizar un manejo forestal responsable, lo que limita el aprovechamiento pleno de los tratados de libre comercio como el T-MEC y el TLCUEM.

Grafica 1, Estadísticas de Certificación Forest Stewardship Council en México



Fuente: Elaboración propia en base a los datos obtenidos en <https://www.mx.fsc.org/mx-es/datos-y-cifras#estadísticas-de-certificación-fsc-en-méxico>, consultado el día 19 de noviembre.

La gráfica presentada muestra la distribución de las certificaciones FSC en México y permite observar una clara predominancia de los Certificados de Cadena de Custodia, que con 334 registros constituyen el grupo mayoritario.

Este tipo de certificación indica que la mayor parte de las empresas mexicanas vinculadas al sector forestal se enfocan en garantizar la trazabilidad y el manejo responsable de los productos a lo largo de toda la cadena productiva. En segundo lugar, se encuentran los Certificados de Manejo Forestal con 121 unidades, los cuales evidencian que una producción significativa de superficies forestales del país opera bajo estándares de manejo sostenible reconocidos internacionalmente. Las Licencias Promocionales de Uso de Marca FSC (23) y los Certificados con Impacto Verificado de Servicios Ecosistemáticos (6) representan una fracción mínima, lo que sugiere una menor expansión de estas modalidades dentro del mercado nacional. En conjunto, la grafica refleja que la certificación FSC en México se encuentra más consolidada en los eslabones industriales y comerciales de la cadena productiva que en aquellos orientados a la valoración de servicios ecosistemáticos.

En este sentido, el aporte del presente trabajo radica en resaltar la necesidad de políticas publicas mas sensibles al contexto productivo nacional, que no solo restrinja la tala ilegal, sino que tambien promuevan programas de asesoria tecnica, financiamiento e incentivos para la certificacion ambiental y fitosanitaria. El fortalecimiento de la cooperacion entre gobierno, empresas, comunidades forestales y organismos internacionales es esencial para transformar las BNA de obstaculos a oportunidades.

En conclusión, las barreras no arancelarias no deben entenderse únicamente como restricciones al comercio, sino como instrumentos de regulación que, correctamente gestionados, pueden impulsar la modernización industrial, la diversificación de mercados y la sostenibilidad ambiental. De esta manera, el sector mueblero mexicano podrá consolidarse como un referente de calidad, legalidad y responsabilidad en el contexto del comercio internacional contemporáneo.

Bibliografía

Bancomext. (2005). *Guia basica del exportador*. Ciudad de Mexico: Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

Colegio de contadores Publicos de Mexico. (2022). Relevancia de las normas de etiquetado en la importación de mercancías. Veritas.

CONAFOR. (2010). Productos maderables certificados.

Data Mexico. (2024). Data Mexico. Obtenido de Data Mexico:
<https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/product/wooden-furniture>

Data Mexico. (1 de Enero de 2025). Data Mexico. Obtenido de Data Mexico:
<https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/industry/furniture-and-related-product-manufacturing>

Data Mexico. (2025). Data Mexico. Obtenido de Data Mexico:
<https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/industry/household-and-institutional-furniture-and-kitchen-cabinet-manufacturing>

Diario Oficial . (2012). NOM-144-SEMARNAT-2012.

Diario Oficial. (2013). NOM-016-SEMARNAT-2013.

Diario Oficial de la Union Europea. (2010). REGLAMENTO (UE) N o 995/2010 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO . Obtenido de REGLAMENTO (UE) N o 995/2010 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO :
<https://www.boe.es/doue/2010/295/L00023-00034.pdf>

FAO. (2000). Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: <https://www.fao.org/4/y5574s/y5574s04.pdf>

FAO. (2006). Tendencias y perspectivas del sector forestal en América Latina y El Caribe. Roma.

FAO. (14 de Septiembre de 2023). Actualidad: Prevención. Protección. Sostenibilidad. Cómo protege la CIPF la agricultura y el comercio reduciendo el riesgo de propagación de plagas a través del embalaje de madera. Obtenido de Actualidad: Prevención. Protección. Sostenibilidad. Cómo protege la CIPF la agricultura y el comercio reduciendo el riesgo de propagación de plagas a través del embalaje de madera.: <https://www.ippc.int/es/news/spotlight-prevent-protect-sustain-how-the-ippc-is-protecting-agriculture-and-trade-by-reducing-the-risk-of-pest-spread-through-wood-packaging-material/>

Gobierno de México. (2022). Deforestación y tala ilegal, amenaza latente para nuestros bosques. Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales.

Gobierno De México. (2022). Estimación de las pérdidas económicas por la tala ilegal en México. Ciudad De México: INECC.

GS1. (4 de Octubre de 2024). GS1 México. Obtenido de GS1 México: <https://blog.gs1mexico.org/costos-log%C3%ADsticos-se-triplican-para-pymes-por-falta-de-eficiencia-operativa>

Krugman, P. Y. (2006). Teoría y Política. Pearson .

PROFEPA. (2018). La comprobación del aprovechamiento lícito de la madera es responsabilidad de los países de origen .

Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria . (2009). Normas internacionales para medidas fitosanitarias.

SICE. (2000). Sistema de información sobre comercio exterior . Obtenido de Sistema de Información sobre comercio exterior: https://sice.oas.org/Trade/MEX_EU/Spanish/Decisions_Council/2_2000_s.asp

SICE. (2018). Sistema de informacion sobre comercio exterior. Obtenido de Sistema de informacion sobre comercio exterior:

<https://sice.oas.org/Trade/USMCA/Spanish/11ESPObstaculosTecnicosalComercio.pdf>

Sofía, B., & Fernadez, F. (2014). Chile frente a la regulacion sobre medidas no arancelarias de la Organizacion Mundial del comercio. Chile.

UNCTAD. (2022). CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO. Obtenido de CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO: https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2021d3_es.pdf