



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE JABÓN DE TOCADOR ARTESANAL A PORTUGAL

Trabajo de Titulación presentada en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Tecnóloga en Importaciones y Exportaciones

Profesora Guía
Ricardo Daniel Escobar Moreno

Autora
Denise Alejandra Guamán Valdospinos

Año
2017

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con los estudiantes, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Ricardo Daniel Escobar Moreno
Ingeniero en Comercio Exterior
CI: 1717552218

DECLARACIÓN DEL GUIA CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los trabajos de Titulación”

Henry Santiago Gómez Sarmiento
Economista
CI: 1717257404

DECLARACIÓN DE AUTORIA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han enlazado las fuentes adecuados y que en su cumplimiento se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

Denise Alejandra Guamán Valdospinos

CI: 1721227633

AGRADECIMIENTO

Este trabajo de investigación ha sido logrado gracias al apoyo constante de mi familia, de mis amigos y de los profesionales académicos que han sabido guiar mi conocimiento de acuerdo a las exigencias del país. Agradezco de sobremanera a mi profesor guía, quien con su paciencia y dedicación me ha ayudado a completar este trabajo de titulación.

DEDICATORIA

A mis padres por apoyarme en cada paso de la carrera a pesar de no tener siempre la mejor situación buscaban la manera de ayudarme de darme una mano cada vez que la necesitaba, al igual mis hermanos que han sido un apoyo fundamental en este proceso ya que ellos han sido mi motivación para culminar este proceso. Y a todas las personas que me supieron dar una palabra de aliento, ánimos para dar fin a un capítulo de mi vida.

MUCHAS GRACIAS.

INDICE

1.	INTRODUCCIÓN	1
1.1.	Planteamiento del problema	1
1.2.	Pregunta de investigación	2
1.3.	Hipótesis	3
1.4.	Objetivos	3
1.4.1.	Objetivo General.....	3
1.4.2.	Objetivos Específicos	3
1.5.	Justificación.....	4
1.6.	Metodología	5
1.6.1.	Investigación Científica.....	5
1.7.	Metodología de Investigación.....	5
1.7.1.	Deductivo	5
1.7.2.	Inductivo	5
1.7.3.	Observación	6
1.8.	Marco Teórico.....	6
2.	EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN	12
2.1.	Características y usos del jabón de tocador artesanal	12
2.2.	Código Arancelario.....	14
2.2.1.	Partida Arancelaria.....	14
2.2.2.	Clasificación Arancelaria	15
2.3.	Producción y oferta en el mercado del Ecuador	16
2.4.	Producción y Oferta en el Mercado Origen	20

2.5.Exportaciones del Producto Seleccionado del país de Origen	22
3. ANÁLISIS DEL MERCADO META	23
3.1.Importaciones de Portugal del producto: “jabón artesanal de tocador”	23
3.2.Importaciones de jabón artesanal de tocador en Portugal desde el Ecuador	28
3.3.Acuerdos preferenciales entre Ecuador y Portugal	30
3.4.Barreras de entrada	32
3.4.1 Barreras Arancelarias	32
3.4.2. Barreras No Arancelarias	32
3.5.Requisitos de etiquetado, empaque o embalaje	33
4. PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	38
4.1.Flujo del proceso de exportación	38
4.2.Requisitos y trámites de exportación	42
4.2.1.Empaque, embalaje, marcado y rotulado de la carga	43
4.2.2.Paletización	43
4.3.Incoterms seleccionado.....	45
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	49
5.1.Conclusiones	49
5.2.Recomendaciones.....	51
REFERENCIAS	52
ANEXOS	54

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación Arancelaria	15
Tabla 2. Empresas que comercializan jabones artesanales en el Ecuador	18
Tabla 3. Producción nacional de jabón artesanal de tocador (2006 – 2016)....	21
Tabla 4. Exportaciones del Producto Seleccionado del país de Origen	22
Tabla 5. Importaciones realizadas por Portugal de Jabón de Tocador Artesanal (miles USD).....	24
Tabla 6. Importaciones de Jabón de Tocador Artesanal desde el Mundo hacia Portugal (Toneladas)	26
Tabla 7. Importaciones de Jabón de Tocador Artesanal de Portugal desde el Ecuador (Miles de USD)	28
Tabla 8. Importaciones de Jabón de Tocador de Portugal desde el Ecuador (Miles de USD).....	29
Tabla 9. Acuerdos Comerciales Preferenciales de Portugal	31
Tabla 10. Incoterms.....	45
Tabla 11. Matriz de precios	47
Tabla 12. Matriz de Costos de Exportación.....	48

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Denominación de los dígitos en la partida arancelaria	15
Figura 2. Importaciones de Jabón de Tocador Artesanal desde el Mundo hacia Portugal (miles USD)	24
Figura 3. Variación porcentual de importaciones de jabones artesanales	25
Figura 4. Importación de Jabones Artesanales en el periodo 2006 - 2016 (toneladas)	26
Figura 5. Importación de Jabones Artesanales en el período 2006 - 2016 (toneladas)	27
Figura 6. Importaciones de Jabón de Tocador Artesanal de Portugal desde el Ecuador (Toneladas)	29
Figura 7. Barreras No Arancelarias	33
Figura 8. Etiquetado	34
Figura 9. Envase	34
Figura 10. Países que Exportan Jabones Artesanales a Portugal 2016	37
Figura 11. Proceso de exportación de jabones artesanales desde Ecuador hacia Portugal	38
Figura 12. Palet	44
Figura 13. Paletización	45

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema

En la actualidad no contamos con un sector que se dedique específicamente a realizar jabones de tocador de manera artesanal en el Ecuador uno de los motivos es no tener el apoyo suficiente por parte de las entidades gubernamentales encargadas de la promoción internacional, a pesar los grandes esfuerzos realizados por PROECUADOR los productores artesanales se encuentran en desventaja para incursionar como exportadores a diversos mercados.

Por otro lado, tenemos la falta de recursos económicos para la adquisición de maquinaria y tecnología para la producción de los mismos por este motivo los productores toman el tema de la producción de jabones artesanales como un pasatiempo o en otros casos ni lo intentan, esto se da por falta de incentivos por parte del Estado puesto a que se solicita demasiados requisitos y garantías para generar préstamos a emprendedores.

Como otro punto a tomar en consideración tenemos la producción de jabones de tocador en masa los cuales son fabricados por grandes compañías que tienen mayor poder adquisitivo a comparación de los productores y emprendedores pequeños, ya que los grandes productores no solo acaparan gran parte del mercado ecuatoriano por no decir en su totalidad sino internacional.

A su vez la falta de confianza y credibilidad por parte de los consumidores en productos y marcas ecuatorianas esto genera un retroceso en el proceso de crecimiento de productos y marcas innovadoras en nuestro país.

Nuestro país posee una ventaja muy importante por ser productor de gran parte de la materia prima para la producción de jabones artesanales, siendo un país

muy rico en el tema de materia prima porque no aprovechar de alguna manera esta ventaja en el mercado la cual es muy competitiva con otros países.

Como sabemos Ecuador es uno de los principales productores de aceite de palma la cual forma parte de la materia prima para la elaboración de los jabones, existen muy pocos productores a nivel nacional de jabón de tocador artesanal.

El jabón de tocador artesanal que se pretende exportar, entendiéndose por estos a aquellos que sus características son totalmente distintas al jabón común de tocador producido en masa, podemos tomar como ejemplos algunos de ellos: los jabones medicinales, en gel, aromáticos, bath bombs, terapéuticos, cosmetológicos, entre otros, este tipo de jabones se destacan por su:

- Calidad
- Variedad
- Fragancia
- Presentación
- Textura, adicional brindan beneficios al cuidado de la piel, estas características nos permiten cumplir con las expectativas del consumidor generando excelentes resultados por lo que se pretende tener gran acogida.

Por lo este motivo se plantea analizar el mercado en Portugal y la oferta exportable que brindan los productores de jabones de tocador artesanales y así de esta manera llegar a ser pioneros en la exportación de jabones realizados con manos ecuatorianas y 100% naturales.

1.2. Pregunta de investigación

La exportación de jabones de tocador artesanal a Portugal me permitirá cubrir con las necesidades del mercado.

1.3. Hipótesis

La exportación de jabón de tocador es factible, por lo que se podrá obtener una excelente acogida en el mercado meta propuesto generando así mayores ventas y rentabilidad para el presente proyecto.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Realizar un proyecto para el análisis de la factibilidad para la exportación de jabón de tocador artesanal. Producido y empacado en Ecuador con destino Portugal.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Plantear un problema y objetivos alcanzables para la exportación de jabón de tocador artesanal a Portugal
- Conocer las principales características del jabón de tocador artesanal, los usos que pueda tener en Portugal, a su vez su correcto el código arancelario, la elaboración del Estudio de mercado, para poder determinar si el producto cumple con las condiciones de oferta y demanda que determinen la necesidad de exportación al mercado propuesto abarcando los últimos 10 años tanto para las importaciones de Portugal como para las exportaciones del Ecuador de jabón de tocador artesanal.
- Analizar el mercado de Portugal como consumidor de jabón de tocador artesanal tanto en producción, importaciones, volúmenes que maneja el país, sus requisitos; un análisis de competencia que tiene el Ecuador en los últimos 10 años; a su vez los requisitos de empaque, etiquetado y

embalaje, investigar requerimientos del mercado destino Portugal referente a la importación de jabón de tocador artesanal.

- Explicar cada uno de los pasos y procesos a seguir en la exportación, requisitos y trámites que debe realizar una persona natural para el envío de jabón de tocador artesanal a Portugal; incluir a su vez los Incoterms utilizados y los medios de transportes nacionales e internacionales.
- Exponer las conclusiones y recomendaciones que ha dejado el proyecto de exportación de jabón de tocador artesanal a Portugal.

1.5. Justificación

El Ecuador es conocido como uno de los principales productores de aceite de palma la cual forma parte de la materia prima para la elaboración de los jabones, existen muy pocos productores a nivel nacional de jabón de tocador artesanal. Tenemos varios productos artesanales que se dedican a la elaboración de jabones de tocador artesanal personalizado, sus ventas hasta el momento han sido en gran mayoría a nivel local y un porcentaje muy pequeño a nivel nacional, su deseo como pequeños productores y emprendedores es abrir su mercado al continente europeo mediante la firma del nuevo tratado con la Unión Europea esperan incursionar como exportadores y así poder incrementar sus niveles de ventas y producción.

El jabón de tocador artesanal que se pretende exportar, entendiéndose por estos a aquellos que sus características son totalmente distintas al jabón común de tocador producido en masa, podemos tomar como ejemplos algunos de ellos: los jabones medicinales, en gel, aromáticos, bath bombs, terapéuticos, cosmetológicos, zoo farmacológico, entre otros, este tipo de jabones se destacan por su gran calidad, variedad, fragancia, presentación y textura, adicional estos brindan grandes beneficios al cuidado de la piel y no causan alergias a la misma, estas características nos permiten cumplir con las

expectativas del consumidor generando excelentes resultados por lo que se pretende tener gran acogida.

1.6. Metodología

Se torna complicado poder llegar a la lógica que conduce el conocimiento científico sin una metodología; durante la investigación que se realizara se podrán a prueba las hipótesis y a su vez los instrumentos de trabajo investigados, por lo tanto al conjunto de estos procedimientos lógicos son los a los que podremos llamar método.

1.6.1. Investigación Científica

El método de investigación a utilizar es INVESTIGACION DESCRIPTIVA:

Con el cual se tendrá páginas de fuente oficial en las cuales contaremos con la estructura de la exportación de jabón de tocador artesanal y el comportamiento del mercado.

1.7. Metodología de Investigación

1.7.1. Deductivo

Se procederá a realizar la investigación a partir de situaciones que se desconoce como el cliente y que tipo de INCOTERMS se dará a la negociación, a su vez nos servirá para descubrir consecuencias desconocidas, de principios conocidos.

1.7.2. Inductivo

Los procesos de elaboración y materiales del jabón de tocador los cuales se obtuvieron de manera artesanal, lo que se pretende realizar a lo largo del

proyecto es una integración de procesos y materiales más avanzados y de calidad que serán explicados de forma general.

1.7.3. Observación

Realizaremos visitas a los productores artesanales, observaremos los procesos de elaboración y calidad de productos para el envío a nuestros clientes en el exterior.

1.8. Marco Teórico

Antecedentes del Origen del Jabón

“La producción de Jabón es puede ser una de las más antiguas industrias en el mundo, sin embargo, no existe ciertamente una fecha definida de su descubrimiento. Como referencia de su antigüedad del jabón son las tablas de arcilla producidas por los Sumerios alrededor de 2500 A.C, probablemente no eran usadas como jabón, se presentan distintas versiones y procedencias, algunos coinciden que antiguamente se utilizaba jabón dentro de Babilonia, de igual forma los sumerios, los hebreos y los egipcios utilizaban el mismo como un producto medicinal y en la mayor parte de las ocasiones para la limpieza de la ropa. En la época de los egipcios se utilizaba un producto espumoso que se obtenía a través de la mezcla de agua, aceite y ceras vegetales o animales, esta fórmula era utilizada por los griegos y los romanos. Un antiguo historiador llamado Plinio el Viejo romano en varios textos de historia del año 77 D.C, menciona una pomada de ceniza de haya y grasa de cabra el cual era usado por los Galos como unción para el cabello. Se describe numerosas representaciones del jabón, los cuales tenían texturas blandas y duras, las cuales a su vez se tinturaban con pigmentos, conocidos como rutilandiscapillis, los cuales se para la limpieza y tinturación del cabello por parte de las mujeres. A su vez se menciona el uso de sal común la cual se agrega a la mezcla para endurecer las barras de jabón. Tenemos a Galeno el cual menciona que el

producto se utilizaba principalmente para la limpieza durante el siglo II quien evidencio que la limpieza poseía un efecto curativo en las enfermedades de la piel.

La industria manufacturera del jabón se desarrolló en Europa en el siglo VIII en Castilla en España, Savona Italia y Marsella Francia. A finales del año 1700, se produce un gran descubrimiento, dando paso a la elaboración del hidróxido de sodio, más popular como soda caustica, el cual conforme el pasar de los años fue llegando a diversos territorios a lo largo de todo el mundo. Durante estos periodos los jabones poseían un aspecto brusco ya que su realización era a base de grasas animales impuras y cenizas de madera. Las palabras savon, sabon y jabón provienen de la ciudad de Savona que significan jabón en francés y portugués, según varios historiadores los primeros jabones fueron accesibles solamente para personas de altos recursos o que pertenecían a la realeza. Pero no fue hasta el siglo IX que las personas en general pudieron adquirir jabón de buena calidad, la mayoría de fabricantes de jabón no contaban con el conocimiento sobre lo que ocurría durante el proceso de elaboración, ya que estos empleaban un método de ensayo y error, confiaban a su suerte y creyendo en supersticiones.

A inicios del siglo XIV comienza la producción de jabón oficialmente, para ser comercializado; luego de dos siglos, se realizó la importación del jabón de Castilla de España, se lo usaba para lavar la ropa y cuidado personal, destinado para personas de recursos económicos altos. Carl Wilhelm Scheele un químico sueco en el año de 1783 quien accidentalmente obtuvo la reacción que produce el jabón, a base del aceite de oliva en ebullición con óxido de plomo, la cual da como resultado una sustancia que se denominó *Is ss*, en la actualidad conocido con el nombre de glicerina. Michel Eugéne Chevreul químico de origen francés, realizo una investigación de la naturaleza química de las grasas y los aceites los cuales eran usados en la elaboración de los jabones; 1823 se revela que las grasas simples no eran compatibles en combinación con el álcali para la formación del jabón, los cuales a su vez

atraviesan un proceso de descomposición a la formación de los ácidos grasos y glicerina. Para el año de 1791 Nicolás Leblanc mediante el uso de sal obtuvo el carbonato de sodio o sosa. Mientras tanto en el continente americano, el jabón se lo fabricaba en su mayoría artesanalmente su uso era doméstico se usaba grasas animales derretidas. El jabón de uso dermatológico se da a partir de la Segunda Guerra Mundial, donde su necesidad es un jabón el cual se podría utilizar con el agua del mar, esto era exclusivo para los marineros.

La leyenda

Se cuentan y lo cual podría ser cierto o por lo menos tener algo de veracidad, que el jabón fue un descubrimiento realizado por un grupo de mujeres las cuales lavaban la indumentaria en un río a orillas del Monte Sapo, en el cual se realizaban sacrificios de animales en la parte más alta del monte, lo cual afirman que a su vez dicho grupo noto como al entrar las prendas en contacto con el agua se tornaba más limpia. Posteriormente se estableció que la sustancia que provenía de dicho lugar, era una mezcla de grasa de los animales sacrificados con restos vegetales y materiales que daban origen al suelo arcilloso, la historia mencionada es recogida en distintos textos. Limitándonos a un análisis superficial, la historia se la podría considerar cierta; ya que todo concuerda a perfección, inclusive la palabra jabón en lengua italiana es escrita como “sapone”, considerando que el Monte mencionado anteriormente se encuentra ubicado en Italia. Sin embargo, como se sabe los seres humanos van acomodando poco a poco los relatos antiguos, conforme el transcurso del tiempo y con ello sus costumbres también se van apartando a los tiempos en los que se encuentren.

Jabón

Como se conoce el jabón en barra de uso cosmético y medicinal es un agente limpiador, en su mayoría elimina grasa y otras impurezas, debido a que los agentes activos que lo componen proveen de dichos beneficios; estos a su vez

se encuentran estructurados molecularmente por partículas de sus agentes activos que permiten que al entrar en contacto con el agua y la suciedad se vaya limpiando todas las impurezas presentes sobre el objeto, este proceso es eficaz puesto que ayuda al cuidado de la piel y la mantiene tersa, adicional ayuda a eliminar las bacterias presentes en abundancia en las manos también se lo considera como una barrera contra las enfermedades gastrointestinales, otra de sus bondades es la sensación de limpieza y suavidad que deja después de su uso esto se debe a sus ingredientes lubricantes los cuales dan como resultado en una piel suave y tersa.

Características

El producto el cual se piensa exportar es un jabón que cuenta con un pH neutro ya que la presencia de alcalinidad o acidez son los principales factores a controlar en la elaboración del jabón, con la dosificación adecuada de químicos, se llevara el jabón a condiciones que resulten en un jabón de tocador artesanal ideal para la higiene personal, que cumpla con las expectativas de los consumidores. Los cuáles serán preparados por medio de moldes específicos que le dan forma de especial y única. La presentación de los mismos será en envolturas plásticas transparentes de fácil manipulación y transporte. En el mercado actual existe varias marcas nacionales e internacionales de las cuales el consumidor final tiene la opción de elegir, entre diferentes aromas, tamaños y presentaciones que se ofertan; en los distintos mercados se destaca la glicerina como parte de sus ingredientes la cual proporciona suavidad a la piel.

Ecuador Mercado de Cosméticos

El mercado de los productos cosméticos en el Ecuador ha crecido paulatinamente en los últimos años de tal manera que, ha presentado en los últimos 5 años una variación promedio anual en valor FOB del -5% y en toneladas de -3%. En el año 2014, éste grupo registró ventas por USD 44 millones y 749 toneladas datos mencionados en PROECUADOR.

Dentro de la industria cosmética se clasifican todas las sustancias y formulaciones que tengan aplicación superficial en la dermis o demás partes del cuerpo, su función principal es modificar el aspecto o mejorarlo, así también los que ayuden a mejorar el olor corporal; es por este motivo que los jabones de tocador y medicinales se encuentran considerados dentro del sector cosmético. En Ecuador existe un registro de 8 empresas dedicadas a la producción de jabón en la base de la Superintendencia de Compañías, por tal motivo la gran parte de los derivados que se ofertan en el mercado nacional son traídos de otros países del mundo. Mencionando uno de los más grandes productores nacionales es la compañía La Fabril S.A. la cual posee una extensa trayectoria y un amplio mercado en lo que se refiera a jabones tanto de tocador, como medicinales los cuales son producidos en masa. También contamos con la presencia de Unilever, quienes en el año 2000 adquirieron las acciones de la antigua Jabonería Nacional la cual a su vez realiza importaciones de varios productos para la limpieza y de tocador, que provienen de sus plantas productoras establecidas en otros países adicional importan materias primas de distintos países como México y China, estas materias primas se las usa para la elaboración de detergentes.

Adicional tenemos empresas cosméticas que tiene representación en el Ecuador, como es el caso de Avon, Esika, Oriflame, entre otras los cuales han visto en el país un gran potencial de ventas debido a los gustos y preferencias de los consumidores. Según datos de Procosméticos Ecuador, una persona de bajos ingresos gasta entre 20 y 30 dólares al año en artículos básicos de cuidado personal y una persona que mantiene ingresos más altos gastaría una media de 150 dólares al año en este tipo de productos.

Mercado meta

El mercado de Portugal es atractivo para este tipo de producto ya que este país no cuenta con producción masiva de jabón de tocador y la mayoría de importaciones de este producto se las elabora en los siguientes estados:

- España
- Alemania
- Reino Unido
- Francia, entre otros.

Otro de los factores a considerar son las preferencias y condiciones de vida de los habitantes, debido a su extensión y concentración de población tomando en relación lo mencionado anteriormente un ecuatoriano consume alrededor de 30 dólares o más en este tipo de productos, es decir, una persona que resida en Portugal la cual cuenta con un mejor sueldo y condiciones de vida su consumo será mayor.

En dicho mercado los consumidores poseen gran atracción por los productos innovadores los cuales estén al alcance de sus posibilidades, pero sobre todo que sean sinónimo de buena calidad, por lo tanto, el jabón de tocador artesanal al presentar diversos beneficios en cuanto al cuidado de la piel sin causar alergias ni efectos secundarios a la misma, se proyectaría con una gran demanda del producto que llevaría al crecimiento de la oferta en el sector.

2. EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN

2.1. Características y usos del jabón de tocador artesanal

Un jabón artesanal no puede llamarse así si no ha sido elaborado a mano desde el primer a último paso, lo que significa que su saponificación es conseguida manualmente a base de aceite y posteriormente se los corta a mano de forma natural o artesanal.

La saponificación en frío

Los mejores jabones artesanales naturales están saponificados en frío. Se trata de un proceso mediante el cual una grasa (aceite de oliva, de coco, de palma), se junta a un álcali y da como resultado lo que llamamos jabón, el cual posee propiedades detergentes.

Las ventajas de¹ este proceso son que el jabón conserva sus propiedades naturales. Sin embargo el proceso de saponificación en frío hace que le producto encarezca ya que requiere más paciencia.

El proceso de curado una vez saponificado requiere de 4 y 6 semanas, el secado de los jabones debe ser cuidadoso y realizado en las mejores condiciones climáticas, en esta etapa el jabón se endurece y toma su consistencia definitiva.

Propiedades de los jabones naturales

Ante todo son excelentes limpiadores de la piel con una inmejorable relación calidad-precio. Las propiedades dependen de los ingredientes y de la base del jabón, podemos citar algunos de ellos:

¹ Es cualquier sustancia que presente propiedades alcalinas.

- El jabón artesanal a base de aceite de oliva es delicado y emoliente para la piel, es muy conocido por sus propiedades hidratantes.
- El jabón artesanal de leche de burra contribuye a la regeneración de la piel e hidratante, es idóneo para las pieles maduras, reseca, apagadas o con arrugas, adicional incrementa el aspecto sedoso de la piel corporal.
- El jabón artesanal de manzanilla es muy utilizado para pieles de bebés y para pequeñas irritaciones de la piel sensible.
- El jabón artesanal de lavanda es un clásico del jabón de manos, por su perfume y cualidades antisépticas.
- El jabón artesanal de rosas tiene propiedades anti-edad.
- El jabón de tomillo, romero u ortiga es usado comúnmente como shampoo: “el jabón sólido se usa mucho en el norte de Europa como producto ecológico que dura y deja el cabello brillante y libre de impurezas.” (LA VANGUARDIA 2015)

Las ventajas de usar *productos orgánicos* de cuidado personal

La utilización de los jabones orgánicos tiene otros beneficios, como se menciona a continuación:

En primer lugar, la mayoría de los jabones orgánicos son libres de crueldad, es decir no están probados en animales. Comprar productos naturales y orgánicos es lo mejor para el medio ambiente y para la salud. Los ingredientes orgánicos se los cultiva sin plaguicidas ni productos químicos.

Aunque consumir solo productos orgánicos es una opción más costosa, los beneficios para la salud – dejando de lado la calidad del producto – justifican el costo adicional. Es una compra con la que puedes sentirte bien y a su vez ayudas a mejorar el entorno.

2.2. Código Arancelario

Un código arancelario es un código específico de un producto recogido en el sistema armonizado (SA) que mantiene la Organización Mundial de Aduana (OMA). En el mundo existen códigos para casi todos los productos que se comercializan, este es usado en documentos de envío oficial para el cálculo de impuestos y garantiza uniformidad en todo el mundo en cuanto a la clasificación. Un código arancelario completo consta de un máximo de 10 dígitos y un mínimo de 6. Cuan más largo es el código más específico es el producto en referencia. (Universidad ICESI, 2006).

2.2.1. Partida Arancelaria

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías es universal, para las transacciones de comercio internacional es indispensable el uso de este código que se encuentra establecido por la Organización Mundial de Aduanas en donde parten de las materias primas (animal, vegetal y mineral), prosigue según su estado de elaboración y su materia constitutiva y después a su grado de elaboración en función de su uso o destino.

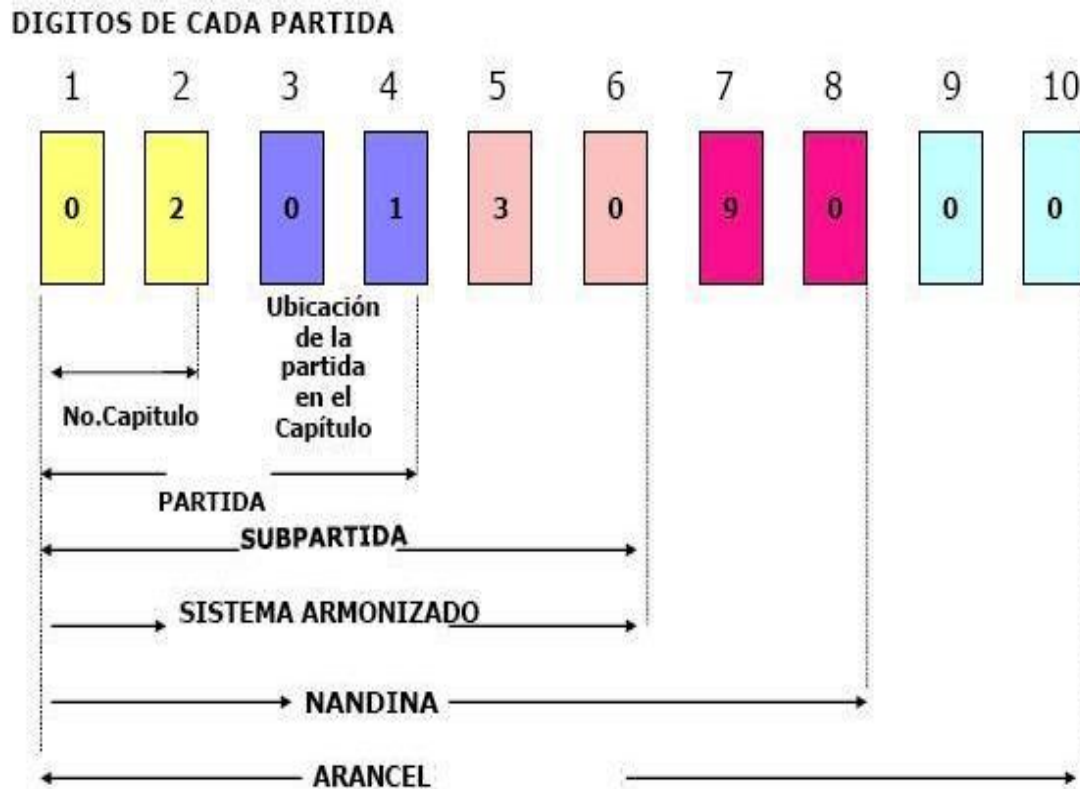


Figura 1. Denominación de los dígitos en la partida arancelaria

Tomado de: (E-COMEXPLUS, 2014)

2.2.2. Clasificación Arancelaria

Tabla 1.
Clasificación Arancelaria

DIGITOS	DETALLE	DENOMINACION
SECCIÓN VI	PRODUCTOS DE LA INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LA INDUSTRIAS CONEXA	SECCION
34	JABON,AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS,PREPARACIONES PARA LAVAR,PREPARACIONES LUBRICANTES,CERAS ARTIFICIALES,CERAS	CAPITULO

	PREPARADAS, PRODUCTOS DE LIMPIEZA, VELAS Y ARTICULOS SIMILARES, PASTAS PARA MODELAR, CERA	
3401	Jabón; productos y preparaciones orgánicos tensoactivos usados como jabón, en barras, panes, trozos o piezas troqueladas o moldeadas, aunque contengan jabón; papel, guatas, fieltro y tela sin tejer, impregnados, recubiertos o revestidos de	PARTIDA DEL SISTEMA ARMONIZADO
3401100	De tocador (incluso los medicinales)	SUBPARTIDA DEL SISTEMA ARMONIZADO

Tomado de: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2013)

2.3. Producción y oferta en el mercado del Ecuador

La industria de productos químicos está conformada por varias secciones, como por ejemplo, los productos farmacéuticos, de limpieza, de tocador, perfumes, cosméticos, entre otros. Respecto a los productos cosméticos, siendo estos de tocador, limpieza, entre otros; tienen una tendencia creciente, ya sea como materias primas o productos terminados, según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador. La industria del cosmético es cada vez más diversa, lo que le otorga la posibilidad de abrir puertas hacia mercados internacionales siendo altamente competitiva. (Pro Ecuador, s.f.a)

Por otro lado, la Revista Líderes (s.f.a) en un estudio muestra que estos productos tienen una tendencia creciente permanente. Tomando como referencia los siguientes años:

- En 2006 circularon USD 182,2 millones
- En 2009 fueron 204 millones
- En 2010 alcanzaron los USD 219,9 millones. Según los datos mencionados se puede reflejar que este tipo de productos de la industria se los puede clasificar como productos de consumo masivo, y por tal motivo siempre existirá una demanda por los mismos.

Es importante saber que este tipo de productos en los últimos años han tenido una dependencia considerable de las importaciones, según cifras del Banco Central del Ecuador. En el 2010, el Ecuador tuvo una demanda solo de tocadors de 5 millones de USD, frente a los 122 mil dólares que se exportó en el mismo año (Expreso, 2011). Existe un cambio en cuanto a la forma de adquisición de diversos productos que se encuentran inmersos en esta industria, ya que han empezado a escasear, por la reducción de las importaciones, siendo esta de 1 millón dólares, tomando como ejemplo: los jabones, detergentes, entre otros productos de la industria (Presidencia de la República del Ecuador, s.f.).

La reducción de importaciones y aumento de la producción nacional hace referencia a la política del gobierno ecuatoriano el cual se denominó el cambio de la matriz productiva. Implica el cambio estructural de los sectores o actividades económicas del país, con esto se desea proyectar un mayor crecimiento de la demanda tanto domestica como extranjera, con el único objetivo de tener un incremento de la productividad y empleo en el país, utilizando sus propios recursos tales como, conocimiento, innovación y tecnología (León, 2013).

Conociendo el comportamiento de la industria, la política del gobierno y su objetivo, se da a notar que el ingreso a esta industria, es atractivo, dado que existe mercado para expandirse, ya que como se mencionó con anterioridad la escasez de estos productos importados están generando una demanda insatisfecha, la cual será y deberá ser cubierta con la comercialización de productos nacionales, ya que la política impuesta por reducir las importaciones implicara el desarrollo de las pequeñas y medianas industrias.

Respecto a la Industria en el Ecuador, no existe un dato exacto a detalle acerca de la tendencia de la producción de los jabones artesanales. Sin embargo, existen en las pequeñas empresas en el mercado dedicadas a la producción y comercialización de este tipo de productos, la mayoría de estas toman a la producción de estos productos como un pasatiempo más no un negocio real.

Tabla 2.

Empresas que comercializan jabones artesanales en el Ecuador

Nombre	Ciudad
Anisa	Guayaquil
D`lu jabones artesanales	Quito
Soaprise	Quito
Harmonie	Quito

Se puede apreciar que en Ecuador aún no se cuenta con una numerosa comercialización de jabones artesanales, esto nos demuestra que el mercado para este tipo de productos aún está en desarrollo. Debemos recalcar que la extensa demanda que se tiene de insumos de tocador incluye a los jabones regulares, más no a los artesanales. Sin embargo, es un nicho de mercado al

cual se lo puede aprovechar, tomando en cuenta que el consumidor ecuatoriano se siente altamente atraído e influenciado por tendencias internacionales, a mediano o largo plazo existirá una demanda creciente por este tipo de jabones (Renase, s.f.).

Por otro lado productos de cuidado personal hechos a base de insumos naturales tienen una gran aceptación en mercados internacionales, por ejemplo, Japón, Estados Unidos, países europeos, entre otros; en estos mercados la retroalimentación es positiva en cuanto a gustos y preferencias se refiere. Como dato importante el 90% de las mujeres japonesas entre los 20 y 60 años usan maquillaje diariamente, lo que nos indica que ocupan alrededor del 50% del mercado del cosméticos y maquillaje, es uno de los más exigentes en cuanto a innovación y creatividad, esto nos indica que el tipo de consumidor es allegado a los productos que contengan materia prima natural (Aniame Mercados, 2010).

Por otro lado se tiene a Estados Unidos el cual es uno de los grandes países importadores y exportadores de jabones, en el 2007 compro alrededor de 303.434.000 USD y a su vez exporto alrededor de 511.428.000 USD, a distintas partes del mundo, es uno de los países que más consume jabón, como dato curioso consume alrededor de 25 libras al año. Europa consume 44 libras aproximadamente y Japón 7 libras, siendo el país que menos consume este tipo de productos es el que mas se preocupa por los ingredientes del producto que usan. (Consulado de la República Argentina en Chicago, 2008, pp.9-13).

Gracias a la globalización, sea creado apertura a las relaciones comerciales entre un país con el resto del mundo lo cual favorece el intercambio de bienes, servicio, capital y conocimiento, de esta manera los consumidores tienen acceso a información sobre nuevas tecnologías, avances, productos, etc, lo cual incluye la tendencia internacional por el consumo de productos naturales. Sin embargo, en Ecuador el uso o consumo de productos naturales no están

común, poco a poco los consumidores se están abriendo a nuevos conceptos y van adquiriendo ciertas tendencias, que son parte de la globalización. (Renase, s.f.).

Aprovechando el comportamiento de los mercados internacionales por los productos naturales y el apoyo del gobierno a la creación de PYMES, la idea de plantear un escenario de exportación en un futuro en este plan de negocios es viable, ya que el mismo se ajusta a los lineamientos del cambio de la matriz productiva y a su vez favorece enormemente al crecimiento económico del país.

2.4. Producción y Oferta en el Mercado Origen

En el Ecuador la industria de cosméticos no ha tenido un desarrollo importante, sin embargo empresas internacionales productoras a gran escala como Kimberly Clark y P&G, son las que han dominado el mercado de producción de productos como jabón, shampo, acondicionadores, y demás artículos para el cuidado de la higiene y belleza personal. Los productos de mayor consumo son los de baño. En cuanto a las empresas ecuatorianas, son escasas las compañías que producen jabón, pues la mayor parte de este producto se importa. Una de las industrias con más años en el mercado es La Fabril S.A., dando origen a marcas como Defense, Duet y Yolly, logrando una participación del 12% de ventas a nivel nacional de jabón de tocador normal. En cuanto a la producción nacional de jabón artesanal de jabón, la empresa con mayor producción es Ninacuro la cual produce alrededor de 3.000 jabones por mes. Entre todas las demás empresas dedicadas a la producción de jabón artesanal producen en promedio 1.200 jabones por mes. De acuerdo a esta información se puede establecer la producción anual de jabón artesanal y una proyección de acuerdo al crecimiento de la industria la cual es de 1,52% anual. (Barbosa, 2012)

Tabla 3.*Producción nacional de jabón artesanal de tocador (2006 – 2016)*

Año	Producción Unidades
2006	45.975
2007	46.684
2008	47.405
2009	48.137
2010	48.879
2011	49.634
2012	50.400
2013	51.166
2014	51.944
2015	52.733
2016	53.535

Cía. Ninacuro	3.000 U
Otras Cías.	1.200 U
Total Producción x Mes	4.200 U
Total Producción x Año	50.400 U
Tasa de Crecimiento	1,52%

De acuerdo a las estimaciones realizadas la producción de jabón artesanal de tocador en el año 2016 fue de 53.535 unidades. Esta proyección fue realizada en base a la tasa de crecimiento de la industria o grupo empresarial, la cual asciende a 1,52% anual. Como información adicional también se debe destacar que las empresas de producción de jabón artesanal logran producir 4.200 unidades por mes y 50.400 unidades por año. En los últimos 10 años la producción de este producto ha crecido en aproximadamente 16%.

2.5. Exportaciones del Producto Seleccionado del país de Origen

Tabla 4.

Exportaciones del Producto Seleccionado del país de Origen

Países Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
Venezuela, República Bolivariana de	-	-	-	-	48.000,00
Cuba	675.000,00	73.000,00	-	47.000,00	20.000,00
Chile	21.000,00	5.000,00	4.000,00	7.000,00	15.000,00
Panamá	-	-	-	-	10.000,00
Italia	-	-	-	5.000,00	8.000,00
Estados Unidos de América	2.000,00	11.000,00	5.000,00	7.000,00	5.000,00
Colombia	92.000,00	273.000,00	46.000,00	8.000,00	2.000,00
Brasil	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	1.000,00	-	-	-
Francia	-	-	-	-	-
Alemania	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	-
Perú	41.000,00	47.000,00	90.000,00	34.000,00	-
España	-	-	-	-	-
Reino Unido	-	-	-	-	-
Total	831.000,00	410.000,00	145.000,00	108.000,00	108.000,00

Tomado de: (Banco Central del Ecuador , 2017)

3. ANÁLISIS DEL MERCADO META

Antes de iniciar con el análisis del mercado meta, se debe aclarar el motivo por el cual es la razón o el motivo fundamental porque se pretende exportar jabón artesanal de tocador hacia Portugal. La primera razón por la cual se busca incursionar en este mercado se centra en el consumo de productos cosméticos naturales y elaborados de forma artesanal en Portugal, esto debido a la cultura de cuidado de la salud y belleza de las personas. El segunda motivo nace de la calidad de la materia prima e insumo utilizados en la producción de jabón artesanal de tocador, por lo que de acuerdo a estas características se facilitará el acceso a este mercado, cuyas exigencias están en constante cambio y demanda de nuevos atributos y beneficios.

3.1. Importaciones de Portugal del producto: “jabón artesanal de tocador”

De acuerdo a las consideraciones realizadas en los capítulos introductorios de la investigación la sub partida que mayormente se acerca al producto que se desea exportar es la 34.01: “3401 Jabón; productos y preparaciones orgánicos tenso activos usados como jabón, en barras, panes”

En cuanto a las importaciones Portugal es un país que ha logrado equilibrar sus importaciones y exportaciones de productos de aseo y cuidado de la piel, con esto se tiene a continuación el siguiente comportamiento de las importaciones de la sub partida 34.01 en los últimos 10 años (2006 – 2016).

Tabla 5.

Importaciones realizadas por Portugal de Jabón de Tocador Artesanal (miles USD)

Año	Importaciones
2006	65.429,60
2007	61.751,50
2008	58.073,40
2009	54.395,30
2010	50.717,20
2011	47.039,10
2012	45.299,00
2013	39.457,00
2014	32.778,00
2015	31.706,00
2016	30.784,00

Fuente: (TRADEMAP, 2017)

Las importaciones de jabones artesanales en Portugal han tenido un comportamiento irregular, pues sus variaciones tienden más hacia el decrecimiento, teniendo períodos en los cuales disminuye hasta en 13 puntos porcentuales anualmente. Estas cifras corresponden a las importaciones de jabones artesanales en miles de USD y cuyos proveedores corresponden a países de todo el mundo, los cuales ascienden a un total de 62. (TRADEMAP, 2017)

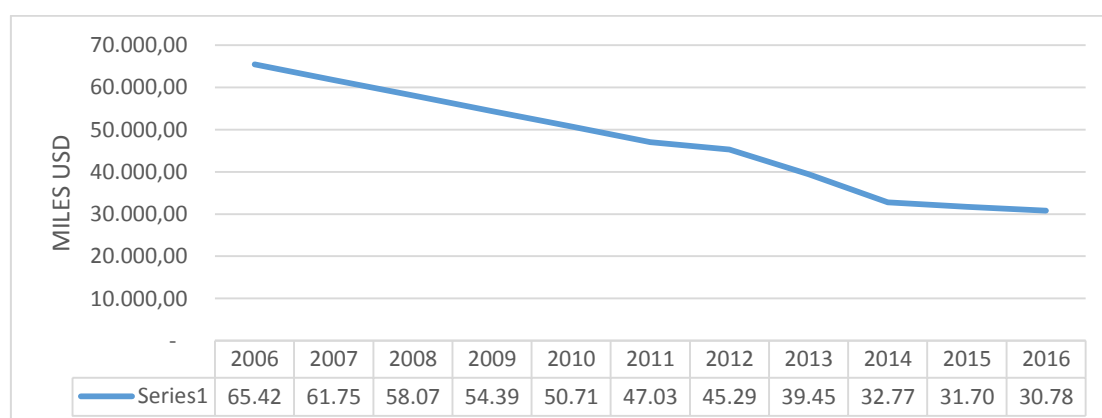


Figura 2. Importaciones de Jabón de Tocador Artesanal desde el Mundo hacia Portugal (miles USD)

Tomado de: (TRADEMAP, 2017)

De acuerdo a la gráfica descrita, la curva de importaciones se inclina hacia el descenso, en el año 2006 Portugal importó alrededor de 65.429.000 USD, decreciendo a una tasa promedio del 7% interanual. Las cifras para la exportación de este producto desde Ecuador en dólares no son muy alentadoras, puesto significa que el valor por unidad ha disminuido, dejando la alternativa del crecimiento en cantidad, para esto también es necesario averiguar las cantidades importadas en el periodo 2006 – 2016. (TRADEMAP, 2017)

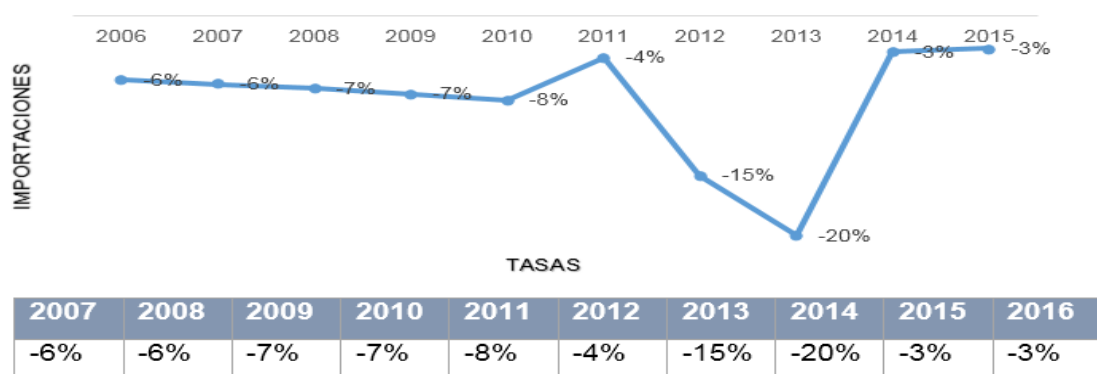


Figura 3. Variación porcentual de importaciones de jabones artesanales

Tomado de: (TRADEMAP, 2017)

El año en el que se redujeron los valores de las importaciones de jabones artesanales en Portugal fue 2013, registrando una reducción de 20% interanual. Desde el año 2006 hasta el año 2010 el promedio de reducción es de 6%; siendo el periodo 2011 – 2014 refleja una disminución promedio del 13%. Esta información debe ser contrastada con el comportamiento de las importaciones de jabones artesanales en cantidad (toneladas). (TRADEMAP, 2017)

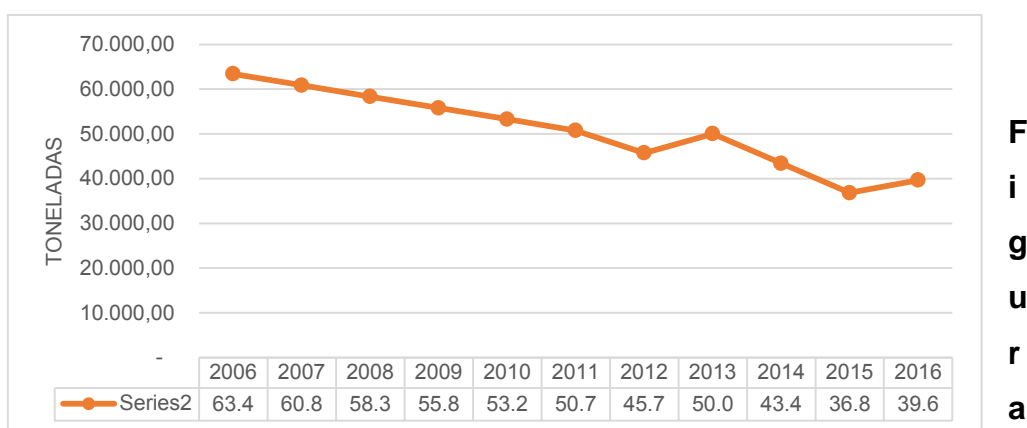
Tabla 6.

Importaciones de Jabón de Tocador Artesanal desde el Mundo hacia Portugal (Toneladas)

Año	Importaciones
2006	63.406,60
2007	60.872,90
2008	58.339,20
2009	55.805,50
2010	53.271,80
2011	50.738,10
2012	45.747,00
2013	50.018,00
2014	43.414,00
2015	36.837,00
2016	39.669,00

Tomado de: (TRADEMAP, 2017)

Las importaciones de jabones artesanales en cantidades (toneladas), presentan un comportamiento similares a las importaciones en miles de USD. Sin embargo esta información de importación tiene periodos de decrecimiento y crecimiento, por lo que será importante considerar las variaciones para analizar la exportación de jabones artesanales desde Ecuador.



**F
i
g
u
r
a**

Figura 4. Importación de Jabones Artesanales en el periodo 2006 - 2016 (toneladas)

Tomado de: (TRADEMAP, 2017)

La variación más significativa en el período analizado son los años 2012 y 2013, en los cuales pasó de 45 mil toneladas a 50 mil toneladas, sin embargo la tendencia general concuerda con la importación de jabón artesanal en USD. El decrecimiento promedio de las importaciones es de 5% interanual.

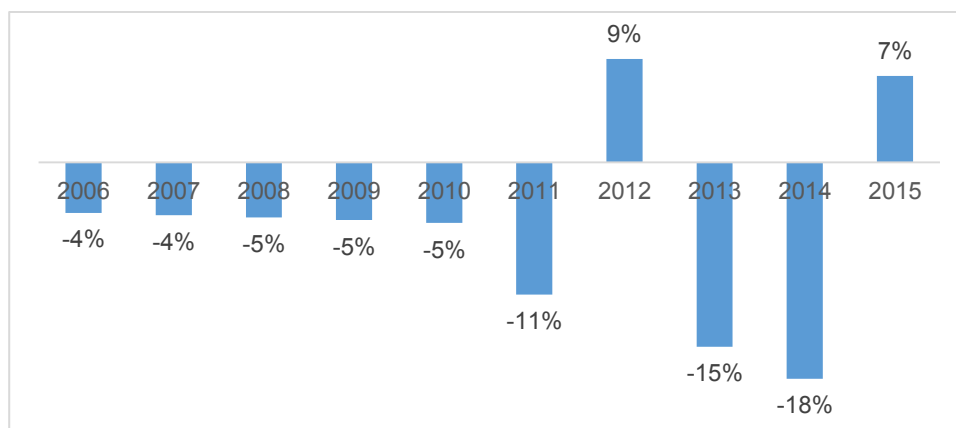


Figura 5. Importación de Jabones Artesanales en el período 2006 - 2016 (toneladas)

Tomado de: (TRADEMAP, 2017)

Un resultado que puede ser favorable para la exportación de jabones de tocador artesanal hacia Portugal, es el dato registrado en 2015, el cual muestra un incremento en la importación del 7%, abriendo la posibilidad de ingresar en el mercado internacional con el producto seleccionado. Aunque las importaciones de jabón de tocador artesanal han ido disminuyendo, es evidente que su consumo es significativo, pues la producción nacional de este no abastece a la demanda interna, de esta manera se genera una oportunidad de acceso. Por otra parte al ser un producto artesanal tienen un valor adicional el cual es muy bien apreciado en países europeos, que han cambiado sus hábitos de consumo hacia productos sin agente químicos que puedan afectar su salud.

3.2. Importaciones de jabón artesanal de tocador en Portugal desde el Ecuador

Las importaciones de jabón artesanal de tocador han decrecido a una tasa promedio del 13% en los últimos 10 años, dejando entrever que la necesidad de comprar a empresas internacionales productos de este tipo es cada vez menor, debido a la creciente producción nacional y a la creación de nuevas empresas dedicadas exclusivamente a productos de estas características con alto valor agregado. De acuerdo a la información tomada de (TRADEMAP, 2017) en el año 2006 el Ecuador importó alrededor de 52.118.800 USD de jabones de tocador artesanal, y después de 10 años este valor disminuyó notablemente en 16.525.000 USD, es decir descendió a menos de la mitad en tan solo una década.

Tabla 7. Importaciones de Jabón de Tocador Artesanal de Portugal desde el Ecuador (Miles de USD)

Año	Importaciones
2006	52.118,80
2007	48.798,90
2008	45.479,00
2009	42.159,10
2010	38.839,20
2011	35.519,30
2012	29.002,00
2013	31.372,00
2014	27.772,00
2015	23.127,00
2016	16.525,00

Tomado de: (TRADEMAP, 2017)

En cuanto a las importaciones en toneladas se tiene el mismo comportamiento en el periodo 2006 – 2016, teniendo en el año 2006 una cantidad importada de jabones artesanales de tocador de 16.546 toneladas y en el año 2016 un total de 8.187 toneladas, es decir las importaciones en cantidad disminuyeron a la mitad en los últimos 10 años.

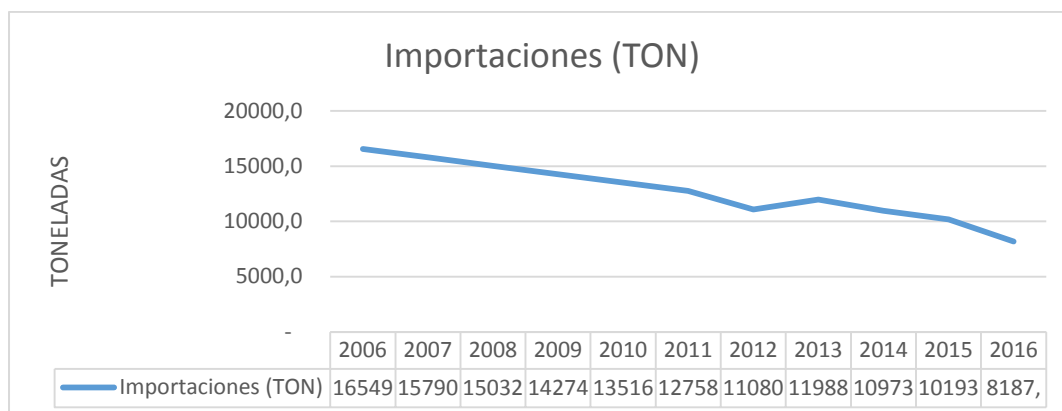


Figura 6. Importaciones de Jabón de Tocador Artesanal de Portugal desde el Ecuador (Toneladas)

Tomado: (TRADEMAP, 2017)

Para tener una referencia específica de la importación de jabones artesanales de Portugal desde Ecuador, se ha considerado también la importación de jabón de tocador, es decir elaborados a partir de ingredientes sintéticos. Este producto tiene un mayor flujo de salida desde Ecuador hacia Portugal, creciendo en un 80% anual promedio en referencia al jabón artesanal.

Tabla 8. Importaciones de Jabón de Tocador de Portugal desde el Ecuador (Miles de USD)

Año	Importaciones
2006	93.813,84
2007	87.838,02
2008	81.862,20
2009	75.886,38
2010	69.910,56
2011	63.934,74
2012	52.203,60
2013	56.469,60
2014	49.989,60
2015	41.628,60
2016	29.745,00

Tomado de: (TRADEMAP, 2017)

3.3. Acuerdos preferenciales entre Ecuador y Portugal

No existe un acuerdo comercial firmado entre Ecuador y Portugal, sin embargo se debe destacar la reciente confirmación del acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea (UE), organización a la que pertenece Portugal, y en la que básicamente se contempla el acceso de los productos ecuatorianos sin arancel a los países de la UE. El acuerdo se firmó y ratificó a finales del año 2016 por lo que su aplicación se aplica progresivamente desde el año 2017. (Vicepresidencia de la República del Ecuador , 2016)En este sentido se considera como uno de los avances más importantes para el comercio internacional del país, siendo esto una oportunidad para poder desarrollar y potenciar la exportación de jabones artesanales de tocador, pues de esta manera los costos de exportación se disminuyen considerablemente.

Tabla 9.*Acuerdos Comerciales Preferenciales de Portugal*

ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS POR PORTUGAL		
Acuerdo	Fecha de vigor	Comentario
Ampliación (12) de las CE	01-ene-86	Unión aduanera
Ampliación (15) de las CE	01-ene-95	Unión aduanera y acuerdo de
Ampliación (25) de las CE	01-may-04	Unión aduanera y acuerdo de
Ampliación (27) de las CE	01-ene-07	Unión aduanera y acuerdo de
Ampliación de la UE (28)	01-jul-13	Unión aduanera y acuerdo de
Espacio Económico Europeo (EEE)	01-ene-94	Acuerdo de integración económica
Tratado de las CE	01-ene-58	Unión aduanera y acuerdo de integración económica
UE - Albania	01-dic-2006 8 (M) 01-abr-2009 (S)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
UE - América Central	01-ago-13	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
UE - Andorra	01-jul-91	Unión aduanera
UE - Argelia	01-sep-05	Acuerdo de libre comercio
UE - Autoridad Palestina	01-jul-97	Acuerdo de libre comercio
UE - Bosnia y Herzegovina	01-jul-08	Acuerdo de libre comercio
UE - Camerún	04-ago-14	Acuerdo de libre comercio
UE - Chile	01-feb-2003 (M) 01-mar-2005 (S)	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
UE - Colombia y Perú	01-mar-13	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
UE - Corea, República de	01-jul-11	Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica
UE - Côte d'Ivoire	01-ene-09	Acuerdo de libre comercio

Fuente: (PROECUADOR , 2016)

3.4. Barreras de entrada

3.4.1 Barreras Arancelarias

La Ley de Régimen Tributario Interno del Ecuador manifiesta que: “(Un arancel o tarifa (las palabras se usan indistintamente) es un impuesto recaudado por los gobiernos sobre el valor incluido el flete y el seguro de los productos importados. Diferentes tarifas se aplican a diferentes productos en diferentes países.”

Con la firma del acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea en diciembre de 2016, a partir del año 2017 el flujo comercial de los productos ecuatorianos que ingresen a cualquier país de esta organización ingresa con arancel 0%, y viceversa. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones , 2016) Por lo que las barreras arancelarias para el producto jabones artesanales de tocador se eliminan facilitando la comercialización y exportación en Portugal.

3.4.2. Barreras No Arancelarias

A través del Reglamento 1223/2009, el Parlamento Europeo actualizó la normativa de aplicación sobre productos cosméticos como el jabón artesanal de tocador, con el fin de determinar un marco jurídico adecuado que garantizase normas claras y detalladas. Este Reglamento está vigente desde el 13 de julio de 2013:

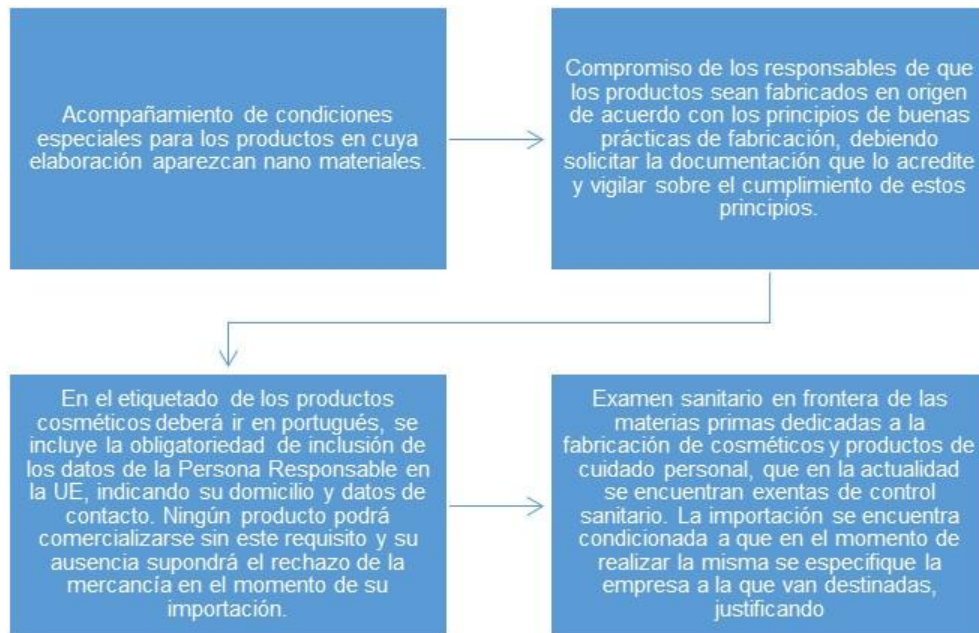


Figura 7. Barreras No Arancelarias

Tomado de: (Ministerio de Política Social y Sanidad de España, 2015)

3.5. Requisitos de etiquetado, empaque o embalaje

Etiquetado

El etiquetado del jabón artesanal de tocador es indispensable que se incluya información sanitaria, la cual se describe a continuación:

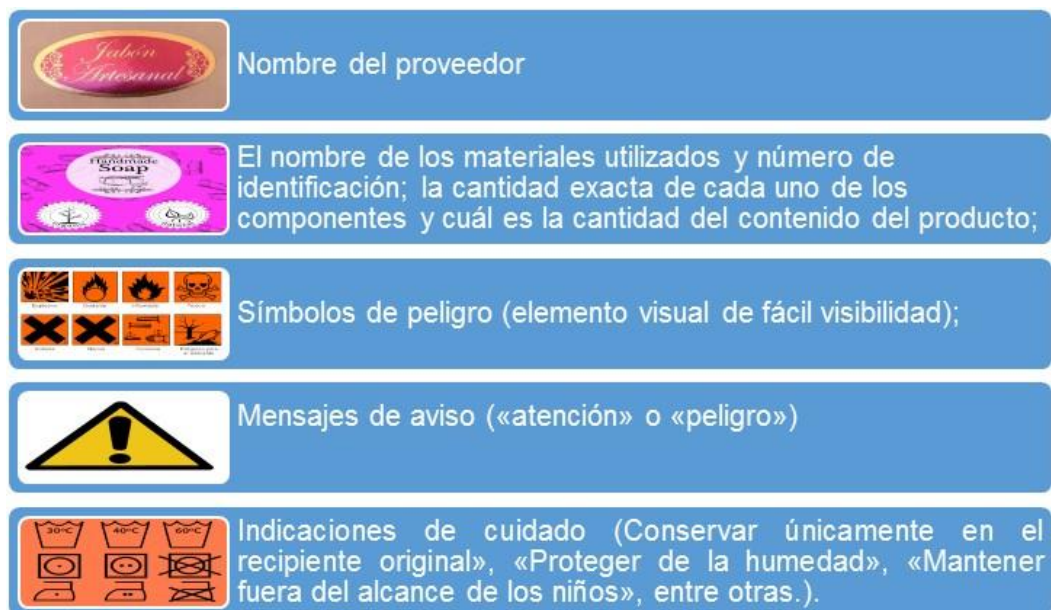


Figura 8. Etiquetado

Tomado de: (Unión Europea , 2016)

Empaque

Los materiales y objetos activos no ocasionarán alteraciones de la composición ni de las características del jabón artesanal:



Figura 9. Envase

Tomado de: (Unión Europea , 2016)

El envase adecuado para productos de tocador es el polipropileno. El polipropileno es una clase de plástico, el mismo que debido a su bajo costo es el preferido por la industria cosmética para almacenar sus productos. El objetivo principal de este tipo de empaque es precautelar la calidad del jabón de tocador artesanal durante todo el proceso de exportación en especial si este recorre grandes distancias, además que es un medio para facilitar el manejo, la publicidad y el almacenamiento.

Los jabones serán empacados en fundas de polipropileno de 100 gr.

Las dimensiones del envase serán:

- Altura 30 cm.
- Largo 22 cm.
- Ancho 2,4 cm.
- Peso neto de la funda 1 g (vacío)

El empaque o recipiente que lleve el producto debe contener toda la información esencial del producto, además de ser novedosa e innovadora que atraiga el interés de los consumidores. Es por ello que su principal enfoque está en conservar intactas las características del producto y que este sea uno de los principales canales de distribución.

El empaqueo de los jabones artesanales se realizará en cajas de cartón corrugado de 20 kilos de capacidad.

Dimensiones de la caja:

- Altura 20 cm
- Largo 45 cm
- Ancho 33 cm

Cada caja contendrá 100 jabones artesanales, con un peso aproximado de 10 Kilos (referencial). El envase tiene un peso aproximado de 105 gr (referencial).

Para el embalaje se consideran a los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. El embalaje a utilizarse con los jabones artesanales debe satisfacer tres requisitos: Ser resistente, proteger y conservar el producto (impermeabilidad, higiene, adherencia, etc.),

Además debe informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc.

3.6. Análisis de la competencia (países que exportan jabón artesanal a Portugal).

En cuanto a los países que proveen de jabón artesanal a Portugal se encuentra de acuerdo a estadísticas del año 2016, Angola con el 31%, España con el 23%, Estado Unidos con el 19%, Reino Unido con el 11% y Sao Tomé con el 5%. Esta relación y comportamiento se deriva de la cercanía geográfica que tienen estos países con respecto a Portugal, esto adicionado a los tratados comerciales que rigen en la Unión Europea.

De acuerdo a la información de importación de Portugal, también se identifica la actividad de Ecuador, sin embargo esta es incipiente con respecto a los grandes proveedores de jabón de tocador artesanal, pues solo en 2016 apenas exporto hacia este país 5.000 USD en productos de este tipo. Esto también se refleja como una oportunidad para ingresar al mercado internacional, pues al parecer la competencia en Ecuador por exportar hacia Portugal no es significativa.

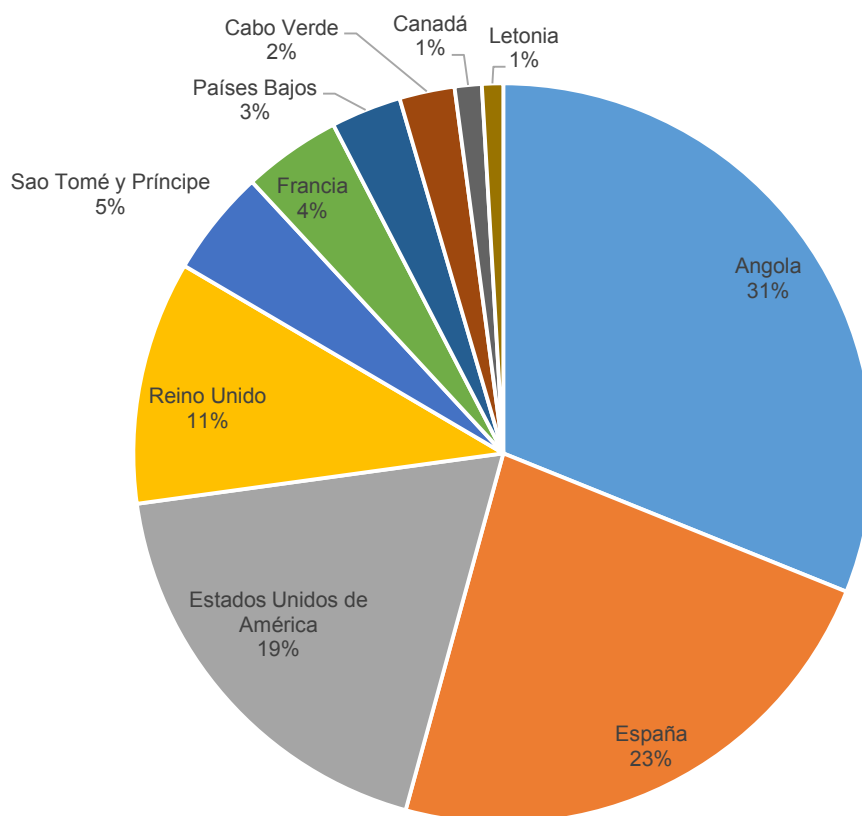


Figura 10. Países que Exportan Jabones Artesanales a Portugal 2016

Tomado de: (TRADEMAP, 2017)

4. PROCESO DE EXPORTACIÓN

4.1. Flujo del proceso de exportación

Para el proceso de exportación es necesario presentar la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), la misma que se estructura bajo las siguientes especificaciones: Según la página especializada en comercio exterior (SENAE, 2016), los procesos de exportación se resumen en los siguientes:

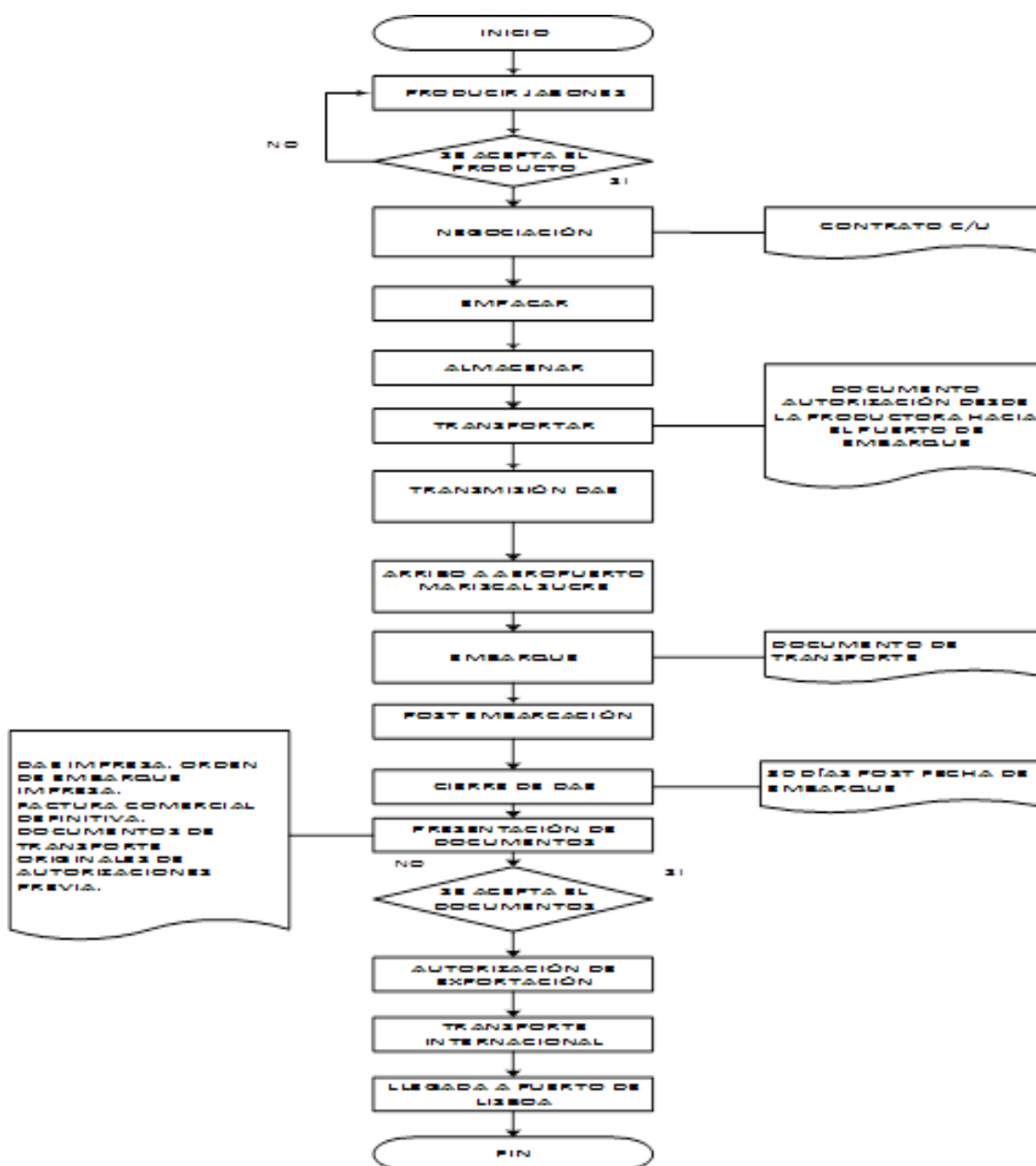
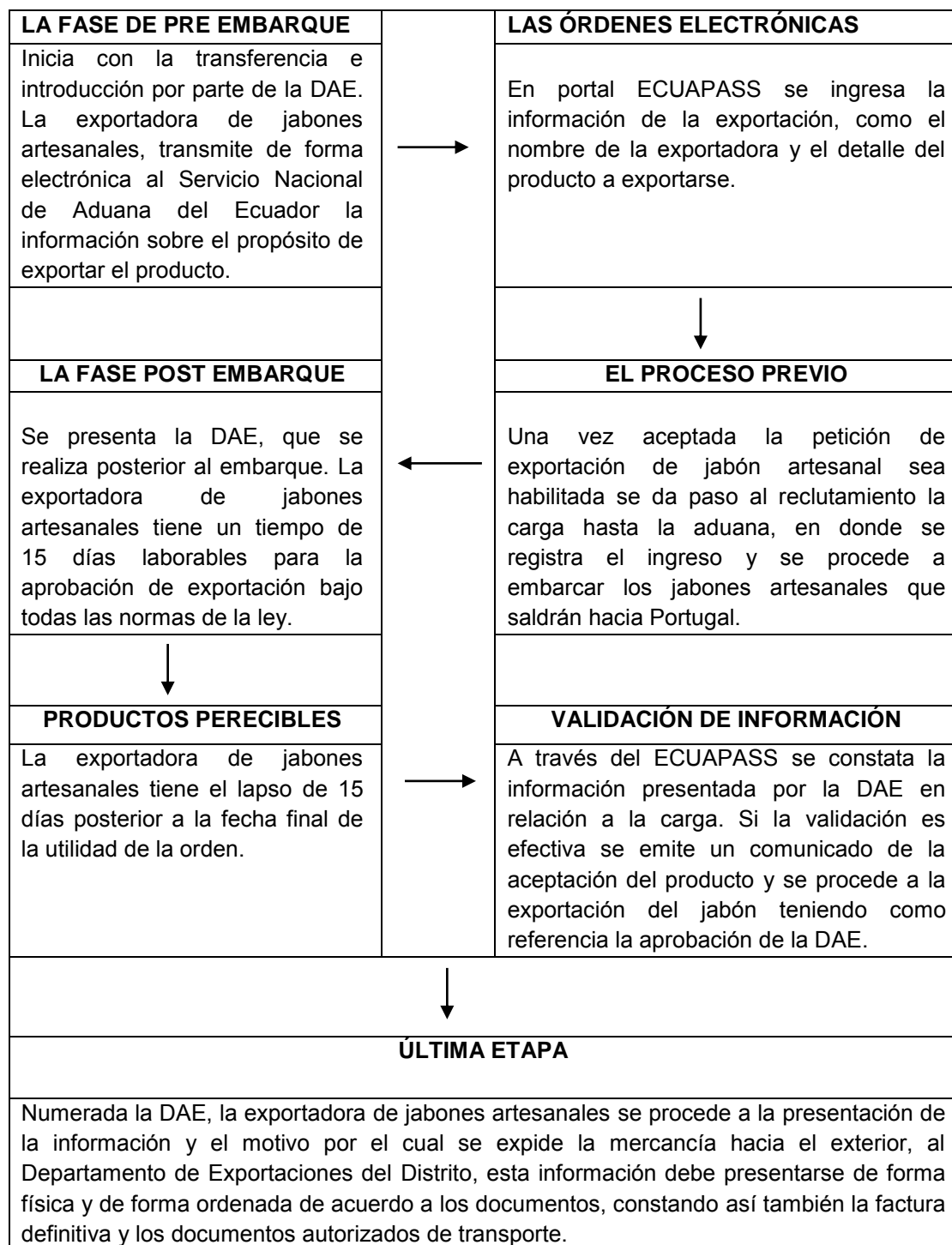


Figura 11. Proceso de exportación de jabones artesanales desde Ecuador hacia Portugal

Tabla 10.

Proceso de embarque de jabones artesanales desde Ecuador hacia Portugal

Tomado de: (SENAE, 2016)

Trámites para exportar

Fase de Pre-embarque

El proceso de exportación da comienzo con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que se presentara en conjunto con una proforma y documentación de transporte autorizada original antepuesto a la entrada.

La información principal que se presentara en la DAE es:

- Datos del exportador o declarante
- Descripción de la mercancía detallada a través de la proforma
- Información del consignatario
- Lugar de destino
- Cuantías
- Peso
- Información relevante sobre el producto de exportación.

DAE

Es un formulario en el que se registraran las exportaciones de la empresa, la exportación se debe presentar en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos de acompañamiento y soporte que sean necesarios para dicha exportación.

Fase de pos embarqué

Una vez que se realiza este registro la DAE la empresa obtiene la marca regularizada. Para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Éste trámite requiere de los siguientes documentos: (SENAE, 2016)

Documentos

Certificado de Origen

Los certificados de origen están destinados a probar el origen de las mercancías, con vistas a satisfacer las exigencias aduaneras o comerciales tales como la apertura de créditos documentales.

El Ecuador específicamente para el tratamiento arancelario de los jabones exportados hacia Portugal, ha firmado un acuerdo comercial con la Unión Europea (UE), el cual permite el ingreso de los jabones artesanales de tocador sin arancel. (Instituto Español de Comercio Exterior, 2015)

Pasos para la obtención del Certificado de Origen

- i. Registro en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en la página web del MIPRO, consignando los datos generales de la exportadora de jabones artesanales y de las subpartidas que se exportan.
- ii. Inspección de control a la exportadora de jabones artesanales.
- iii. Presentación de un informe técnico por parte de la persona encargada de la inspección, sobre la aprobación de las características del producto para la exportación según las normas de Portugal.
- iv. Informe del estado del producto por parte del MIPRO a la exportadora de jabones artesanales.
- v. La exportadora de jabones artesanales cancela el valor del certificado de origen (USD 10.00) en la Dirección de Gestión Financiera y retira los formularios en la Dirección de Operaciones Comerciales.
- vi. La exportadora de jabones artesanales completa la información solicitada, para ser posteriormente presentada en la Dirección de

Operaciones Comerciales el certificado y documentos habilitantes.
(PROEcuador, 2015)

Certificado de calidad

Es el documento que certifica la calidad de jabones artesanales internacionalmente. En Ecuador el INEN regula y emite certificados de calidad de acuerdo a las condiciones de comercio internacional, estas normas son aceptadas por el país de destino Portugal. (PROEcuador, 2015)

4.2. Requisitos y trámites de exportación

Antes de analizar en los requerimientos generales para exportar jabones artesanales hacia Portugal, es preciso conocer quien está apto para realizar actividades de exportación en el país.

Requisitos para ser exportador

De acuerdo con la información de (PROEcuador, 2015) los requisitos para poder exportar un producto bajo la normativa legal se detallan a continuación:

Obtener el RUC emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI) estableciendo cual es la actividad a desarrollar.

Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>

Registrarse como Exportador en Ecuapass (<https://portal.aduana.gob.ec/>), donde podrá:

- Actualizar datos en la base
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

4.2.1. Empaque, embalaje, marcado y rotulado de la carga

Es una de las partes indispensables y fundamentales en el proceso de exportación, considerando que este se encarga de transportar hacia el exterior los productos deseados; es así que se debe cumplir con diversos requisitos de calidad sobre el empaque y embalaje, de modo que se certifique la calidad del producto y este llegue en las condiciones adecuadas a su lugar de destino.

El embarque se realizará en contenedores de 20 pies de tamaño y con una capacidad de carga útil de 21.800 Kg.

El empacado de los jabones artesanales se realizará en cajas de cartón corrugado de 20 kilos de capacidad.

Dimensiones de la caja:

- Altura 20 cm
- Largo 45 cm
- Ancho 33 cm

En el almacenado los pallets se colocaran a una distancia de 45 cm. entre ellos, para facilitar la limpieza. La bodega de almacenamiento tiene que ser ventilada.

4.2.2. Paletización

La paletización es un procedimiento incluido en el proceso de transporte, en cual se realiza la acomodación de las cajas de cartón con jabones artesanales de tocador.

Medidas: 1200x1000 mm.

Peso: 20 kg.

Características: madera de pino reciclada con tratamiento térmico para exportación (NIMF-15).

Resistencia de carga estática: 1.300 kg

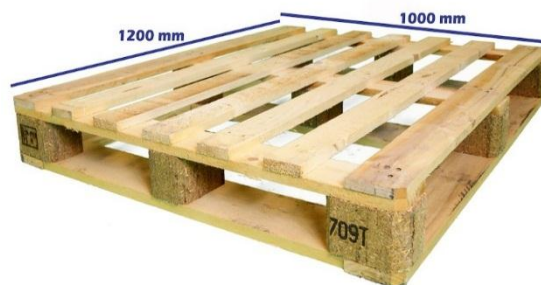


Figura 12. Palet

Tomado de: (INTEREMPRESAS.COM, 2012)

La dimensión en metros del palet es de 1.2 m x 1 m, al tener cajas de 45 cm de largo x 33 cm de ancho se pueden ubicar dos cajas con 200 jabones artesanales de tocador con un peso total de 20 kg en la superficie del palet, adicionalmente por la resistencia del palet de 1.300 kg, encima de las dos cajas se colocara una caja adicional con 100 jabones más con un peso de 10 kg, dando un total en número de jabones de 300 y en peso de 30 kg.

La exportación mensual programada por mes es de 500 jabones artesanales de tocador, por lo que además del primer palet con 300 jabones se apilará otro palet con dos cajas más, para completar el envío mensual, estas dos cajas contendrán 200 jabones.

En total el peso exportado en los palets será de 50 kg. Esta acomodación responde a las características del jabón artesanal de tocador, pues al estar

sometido a un gran nivel de presión por el peso puede deformarse afectando la calidad, por lo que se ha decidido acondicionar los 500 jabones en dos palets.



Figura 13. Paletización

Tomado de (INTEREMPRESAS.COM, 2012)

4.3. Incoterm seleccionado

Para determinar el incoterm adecuado para la exportación de jabones de tocador artesanales, es necesario describir los diferentes alcances de las modalidades de negociación internacional:

Tabla 11.

Incoterms

INCOTERMS	E	F	C	D
	EXW En Fábrica	FCA , Libre Transportista; FAS , Libre al Costado del Buque; FOB , Libre a Bordo	CFR Costo y Flete; CIF Costo Seguro y Flete; CPT Porte Pagado Hasta; CIP Porte y Seguro Pagado Hasta	DAT , Entregado en la terminal; DAP , Entregado en el lugar; DDP , Entrega en Destino con Derechos Pagados
CONCEPTO	La exportadora de jabones no corre riesgos en la venta. La entrega se realiza en las instalaciones de la empresa.	La exportadora de jabones se encarga de entregar los productos al transporte elegido por el comprador.	La exportadora de jabones contrata el transporte para entregar los productos en el destino determinado por el comprador.	La exportadora de jabones toma todos los riesgos para llevar la mercancía al país de destino.

Tomado de: (PROECUADOR, 2015)

Para la exportación de jabones artesanales hacia Portugal se ha decidido negociar con el INCOTERM FCA, (Libre Transportista), pues para iniciar las operaciones de exportación se debe asegurar la carga, para garantizar las condiciones del producto y asegurar la calidad en todo el proceso de exportación y sobre todo para conseguir lograr la confianza del comprador en Portugal.

A través del incoterm FCA la exportadora de jabones artesanales se encargará de acordar el transporte desde el puerto de Guayaquil - Ecuador hasta el puerto de Lisboa – Portugal. Con este término los jabones se consideran como entregados una vez que han sido entregados a CONTECOM, a partir de ese momento el riesgo lo asume el importador.

Obligaciones de la exportadora de jabones artesanales de tocador en Quito - Ecuador:

- i. La exportadora no asume ninguna obligación para el aseguramiento de los jabones de artesanales de tocador. No obstante, la exportadora debe facilitar a consideración del comprador la información y documentación necesaria para que el comprador pueda contratar el seguro, o viceversa.
- ii. La exportadora debe encargarse de los costos del embalaje.

Obligaciones del comprador en Lisboa – Portugal:

- i. El comprador en Portugal debe facilitar toda la información a la exportadora para que se finiquite la negociación de transporte y de exportación.

Tabla 12.*Matriz de precios*

UNIDAD	1	UNIDADES MENSUALES	500	UNIDADES ANUALES	6000
COSTO FIJO	\$ 0,99	COSTO FIJO MENSUAL	\$ 496	COSTO FIJO ANUAL	\$ 5.947
COSTO VARIABLE	\$ 1,30	COSTO VARIABLE MENSUAL	\$ 651	COSTO VARIABLE ANUAL	\$ 7.812
COSTO UNITARIO	\$ 2,29	COSTO MENSUAL	\$ 1.146,6	COSTO ANUAL	\$ 13.758,7
60% UTILIDAD	\$ 1,38	UTILIDAD MENSUAL	\$ 687,94	UTILIDAD ANUAL	\$ 8.255
PRECIO UNITARIO	\$ 3,67	INGRESO TOTAL MENSUAL	\$ 1.834,49	INGRESO TOTAL ANUAL	\$ 22.014

Tomado de: Investigación de campo

De acuerdo a los cálculos generales establecidos para la producción de jabón artesanal de tocador, se tiene un costo fijo unitario de 0,99 USD, además un costo variable mensual de 1,30 USD, dando un costo total unitario de 2,29 USD. Este costo es el resultado de utilizar el incoterm FCA, con el cual la exportadora entrega la carga en el buque para que el comprador pueda transportarla hasta Portugal. Dentro de los costos fijos se tiene a:

GASTO VENTAS

- Embalaje
- Flete (interno) (Quito – Guayaquil)
- Seguro transporte de la mercancía
- Inspección Antinarcoáticos
- Aforo
- Manipuleo

DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

- Certificado de Origen
- Carta de crédito confirmada

- Documento Transporte
- Factura Comercial
- Packing List

Mientras que los costos variables se estiman en base a:

- Materia prima
- Empaque
- Etiquetado
- Mano de obra

Mensualmente la exportadora obtendrá ingresos de 1.834,49 USD, considerando la capacidad de producción y el tipo de producto el rango de utilidad que bordea los 687,94 USD es aceptable.

Tabla 13.

Matriz de Costos de Exportación

CONCEPTO	V.UNITARIO	V.MENSUAL	V. ANUAL
COSTOS DIRECTOS		\$	\$
	1,1623	581,6838	6.980,0250
Empaque	\$ 0,4200	\$ 210,170	\$ 2.521,980
Etiquetado	\$ 0,5600	\$ 280,170	\$ 3.361,980
Sueldos y Salarios	\$ 0,1823	\$ 91,344	\$ 1.096,065
GASTOS DE VENTAS	\$ 1,0963	\$ 548,9750	\$ 6.587,4000
Embalaje	\$ 0,7200	\$ 360,170	\$ 4.321,980
Flete (interno) Quito – Guayaquil	\$ 0,3500	\$ 175,170	\$ 2.101,980
Inspección Antinarcóticos	\$ 0,0120	\$ 6,170	\$ 73,980
Aforo	\$ 0,0068	\$ 3,545	\$ 42,480
Manipuleo	\$ 0,0075	\$ 3,920	\$ 46,980
DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN	\$ 0,0302	\$ 15,9625	\$ 191,2500
Certificado de Origen	\$ 0,0120	\$ 6,170	\$ 73,980
Carta de crédito confirmada	\$ 0,0075	\$ 3,920	\$ 46,980
Documento Transporte	\$ 0,0105	\$ 5,420	\$ 64,980
Factura Comercial	\$ 0,0002	\$ 0,245	\$ 2,880
Packing List	\$ 0,0001	\$ 0,208	\$ 2,430
TOTAL	\$ 2,29	\$ 1.146,62	\$ 13.758,68

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

La exportación de productos no tradicionales en el Ecuador ha sido fortalecida a través del Cambio de la Matriz Productiva, esto ha sido el inicio para que miles de pequeños productores artesanales puedan exponer la calidad de sus productos al mundo, en este sentido se puede considerar como una oportunidad para la internacionalización de los jabones artesanales de tocador, pues no es necesario tener un gran aparato de producción para iniciar el proceso de exportación. Entonces el haber tomado la decisión de exportar este tipo de productos es adecuado y responde a la realidad del país, partiendo de un modelo de producción por calidad y no por cantidad.

El valor artesanal en la producción es una característica bastante apreciada sobre todo en países donde el consumo de productos fabricados en masa es recurrente. De este antecedente se deriva la elección del país de destino del jabón artesanal de tocador, estableciendo a Portugal como el primer socio comercial con el cual se realizarán actividades de exportación, pues de acuerdo a los análisis de comercio exterior realizados, en este país existe un mercado considerable que apetece este tipo de productos de elaboración artesanal, esto aunado a los beneficios generados por la firma del acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea, que eliminan los aranceles de entrada de productos ecuatorianos a territorio europeo. Con estas consideraciones se puede establecer que Portugal es un potencial mercado el cual puede ser desarrollado y aprovechado a través de la comercialización de productos artesanales, como el jabón de tocador.

En cuanto a la competencia, se ha identificado a los países de Angola y España como los competidores más fuertes pues acaparan el 31% y 23% del mercado respectivamente, esto debido a la cercanía con Portugal y por el nivel de desarrollo de elaboración de productos artesanales. Ecuador por su parte no ha explotado al máximo sus capacidades de comercialización internacional de

este tipo de producto pues a penas en 2016 registro un total de 108.000 USD, cantidad insignificante comparado con los países líderes del mercado que sobrepasan los 60 millones de USD.

Las características de exportación para los jabones artesanales de tocador no son complejas y responden al tipo de producto y a la forma de elaboración, considerando que por los procesos estandarizados y reducidos, hacen que la comercialización de jabones se fácil, pues a través de la configuración del ECUAPASS se puede agilizar la exportación. Este procedimiento está acompañado de los respectivos certificados de calidad y de origen, necesarios para garantizar la idoneidad del jabón artesanal.

Para el transporte de la carga se ha determinado buques para aprovechar el bajo costo que este tipo de transporte por mar ofrece. Esta modalidad está acompañada por el incoterm FCA, el cual obliga al vendedor es decir a la exportadora de jabones a entregar la carga en el transporte elegido por el comprador sin la contratación de un seguro de transporte, siendo este un factor que influye en los costos directamente haciendo más fácil el acceso al jabón artesanal de tocador.

Con el análisis de exportación se pudo establecer los costos de exportación así como el precio de cada jabón artesanal en Portugal, el cual será de 3,96 USD, este es bastante competitivo y podrá competir con productos similares en el país de destino. Además con esta evaluación se determinó la cantidad de exportación mensual que será de 500 unidades y al año 6.000 unidades. Con estos montos de comercialización se podrá tener una utilidad del 60%, traducido en dólares esto asciende a 8.900 USD por año.

5.2. Recomendaciones

Será importante para mejorar el alcance de la investigación una investigación de mercado exhaustiva para determinar las principales empresas que exportan jabones de tipo artesanal hacia Portugal, para analizar las principales características de sus productos y poder superar las expectativas del cliente a través de la agregación de valor, como por ejemplo un tipo de empaque biodegradable, a su vez un tipo de empaque que pueda ser utilizado como un ambientador natural.

Es recomendable realizar una investigación de mercado previa para localizar además de Portugal otro país que tenga niveles significativos de este tipo de productos, para en un futuro establecer un plan de expansión y crecimiento a nivel internacional, dependiendo de la aceptación que tenga en primera instancia el jabón en territorio portugués.

Se debe potenciar la producción de jabones artesanales a través de la adquisición de más herramientas e instrumentos, además de la contratación de personal que pueda maximizar la producción y conseguir mayores réditos que permitan viabilizar el crecimiento y expansión de la exportadora. Este debe estar acompañado de un estudio técnico que especifique de forma detallada los requerimientos de infraestructura, de materia prima y de financiamiento que necesita la exportadora para generar grandes volúmenes de producción.

Adicionalmente será importante realizar un estudio organizacional para establecer los lineamientos internos de la pequeña empresa, la misma que deberá constituirse bajo un nombre comercial, a través del cual se generará una marca para el jabón artesanal de tocador. Esto facilitará la exportación e identificación del producto pues al hacerlo como una persona natural el proceso de exportación se hace más dificultoso.

REFERENCIAS

- Barbosa, C. (2012). *“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE JABÓN ARTESANAL EXFOLIANTE DE HARINA DE MAÍZ Y EFERVESCENTE EN LA CIUDAD DE QUITO”*. Quito: UCE.
- Instituto Español de Comercio Exterior. (2015). Normas de importacion de productos cosmeticos Recuperado el 17 de Mayo de 2017, de <http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4276341>
- Ministerio de Política Social y Sanidad de España. (2015). *Normativa de importación de cosméticos*. Recuperado el 19 de Mayo de 2017, de <http://www.tibagroup.com/es/normativa-de-importacion-de-cosmeticos>
- PROECUADOR . (2016). *FICHA TÉCNICA DE PORTUGAL*. Recuperado de 21 de Mayo de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/11/Ficha-Comercial-Portugal-Octubre-20151.pdf>
- PROECUADOR. (2015). *Guía del Exportador*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- SENAE. (2016). *Proceso de Exportación*. Recuperado el 23 de Mayo de 2017, de <https://www.aduana.gob.ec/index.action>
- TRADEMAP. (2017). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Recuperado el 25 de Mayo de 2017, de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|620|||3401||4|1|1|2|2|1|2|2|1
- Trading Express. (2016). *Transporte Internacional de Carga Aérea y Marítima*. Recuperado el 25 de Mayo de 2017, de <http://www.tradingexpress.com.ec/sitio/index.php/servicios/transporte-internacional-de-carga-aerea-y-maritima>

Unión Europea . (2016). *Clasificación, etiquetado y envasado*. Recuperado el 27 de mayo de 2017, de http://europa.eu/youreurope/business/product/chemicals-packaging-labelling-classification/index_es.htm

Vicepresidencia de la República del Ecuador . (2016). *ECUADOR FIRMA ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA*. Recuperado el 30 de Mayo de 2017, de <http://www.vicepresidencia.gob.ec/ecuador-firma-acuerdo-comercial-con-la-union-europea/>

ANEXOS

Anexo 1. Proceso de Exportación

A. RESUMEN DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN

Este proceso comienza con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema de exportación ECUAPASS, adicionalmente se presenta la factura y documentos para el embarque. La declaración genera un vínculo legal entre el exportador y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Datos del exportador o declarante
- Detalle de la mecánica a través de factura o proforma
- Información del consumidor
- Lugar de destino
- Cantidad de la mercancía
- Peso y demás características importantes del producto.

B. Generalidades

Antes de comenzar con el proceso de exportación es necesario determinar algunos parámetros previos, los mismos que para una mejor comprensión y aplicación para el presente estudio se detallan a continuación:

C. Negociación

La negociación es un proceso por el cual los involucrados tanto comprador como vendedor se ponen de acuerdo y resuelven conflictos, gestionan los documentos necesarios para que los resultados arrojados se utilicen en beneficio de ambos, establecen las condiciones en las que se realizará la transacción, este será primer paso para el intercambio comercial. En este punto el importador y exportador establecen aspectos importantes como son:

D. Determinación de la carga

Definir y especificar el tipo de carga en el cual se clasifican los jabones artesanales, es fundamental para entender el contexto en el cual se desarrollará el proceso de exportación, es evidente que al tratarse de un producto artesanal es propenso a daños, por lo que las condiciones de transporte el momento de la exportación deben guardar ciertos parámetros que procuren la calidad y garanticen las propiedades del producto, es decir deben llegar en las mismas condiciones que fue procesado y empacada hacia el lugar de destino. Los jabones artesanales serán transportados en contenedores con refrigeración moderada para mantener sus propiedades en todo momento.

E. Condiciones de pago

La empresa gestionará con cartas de crédito irrevocables, ésta es una herramienta de pago que se rige de acuerdo a normas internacionales, se la considera irrevocable ya que el acuerdo establecido por ambas partes no puede contener modificaciones una vez cerrado el acuerdo, sin que la otra parte este conforme con los mismos, tales como: el ordenante y el banco beneficiario; de esta se asegurará de que la transacción se realice con éxito.

En la carta de crédito actúan varios sujetos como son: el ordenante es quien compra la mercadería e indica al banco que realice la transacción de acuerdo a las cláusulas acordadas, la entidad bancaria asumirá sus obligaciones cuando haya recibido toda la documentación necesaria, como la factura de compra, certificados aduaneros, etc.

La institución bancaria central será el Banco Pichincha, el cual tiene el compromiso principalmente con el favorecido, tiene que estar bajo las instrucciones del ordenante, finalmente deberá abrir el crédito documentario a favor del beneficiario.

El beneficiario es el exportador o vendedor de la mercancía, la exportadora de jabones artesanales es la beneficiaria y tendrá el derecho de cobro luego de cumplir con todas los contextos asignados en el crédito.

El banco intermediario será el encargado de entregarle el dinero al beneficiario luego de que cumpla con todas sus obligaciones.

La condición de pago se la debe realizar de tal manera que las dos partes generen confianza, así se podrá efectuar una negociación exitosa.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

F. Factura comercial

La factura comercial es un documento en el cual se fijan las condiciones de venta de las mercancías. Este documento sirve como comprobante de venta, se exige tener la factura comercial para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino, en este documento deben constar los siguientes datos:

- a. Fecha de emisión.
- b. Nombre y dirección del exportador y del importador.
- c. Descripción de la mercancía.
- d. Condiciones de pago y términos de entrega.
- e. Número de RUC;
- f. Fecha de expedición;
- g. Valor Unitario.
- h. Valor Total.
- i. Firma y sello del exportador, o del Representante Legal si se trata de una persona jurídica.

G. Packing list

Es un documento de control, emitido por la exportadora de jabones artesanales, para detallar todos los bultos, cajas, fondos o paquetes que componen una expedición, así como el peso y contenido de cada uno, identificándolos con un número o referencia.

uno de los objetivos de este documento es facilitar la labor de inspección y reconocimiento de los bultos que comprende el embarque y que figuran en la

factura comercial. También se conoce como lista de bultos, lista de empaque o “packing list”. (Insituto Español de Comercio Exterior, 2015)

H. Factura Comercial

PROFORMA EXPORTACIÓN DE JABONES

QUITO, 5 DE MAYO DE 2017

Enviar a: Novaimport Persona de contacto: Julian Sergiño Teléfono: 9088-555	Entregar bajo: Realizar entrega al importador en punto de desembarque.
--	--

No. item	Descripción	País de Origen	Peso neto (kg)	HS Code	Piezas	Precio Unitario USD	Precio Total
1.	500 Jabones de producción artesanal	Quito – Ecuador	50 kg	34.010.00	500	8,45	4.223,70
Total price, USD							4.223,70


I. Certificado de origen



Ministerio de Industrias
y Productividad

Av. Eloy Alfaro y Amazonas
Edificio MAGAP
PBX 02 2 546 690
Fax: 02 2 503 818
www.mipro.gob.ec
Quito Ecuador

ANEXO 1

 Ministerio de Industrias y Productividad		DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN							
1. IDENTIFICACIÓN DE EMPRESA									
1.1. R.U.C.									
1.2 Nombre Contacto									
1.3 Dirección planta de producción (incluir ciudad y teléfono; según corresponda, ver instructivo de llenado)									
1.4 Correo electrónico de notificación									
2. PRODUCTO (Tramitar un formulario por cada Producto)									
2.1 Nombre comercial:									
2.2 Nombre Técnico:									
2.3 Unidad Comercial:									
2.4 Subpartida arancelaria									
3. UTILIZACIÓN INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERA									
Zona Especial de Desarrollo Zona Franca Ninguna:									
4. (*) MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL DE LAS PARTES NO SIGNATARIAS DEL ACUERDO O ESQUEMA COMERCIAL.									
N°	Descripción	Subpartida	País	País	Unidad de	Cantidad	Valor CIF	Valor Planta	Por Unidad Comercial del Producto (casilla 2.3)
	Nombre Técnico	(10 dígitos)	Origen	Procedencia	Medida		\$	\$	
4.11 Valor Total por Unidad de Producto (USD\$)									
5. (*) MATERIALES NACIONALES O DE LAS PARTES SIGNATARIOS DEL ACUERDO O ESQUEMA COMERCIAL, PARA EFECTOS DE ACUMULACIÓN, SEGÚN CORRESPONDA									
N°	Descripción	Subpartida	Unidad de	Cantidad	Valor Planta \$				
	Nombre Técnico	(10 dígitos)	Medida		Por Unidad Comercial de Producto (2.3)				

[Handwritten signature]

[Handwritten initials]

5.11 Valor total por unidad de producto (USD \$):						
6. (*) COSTOS Y VALOR EN FÁBRICA PRODUCTO TERMINADO						
6.1 Total Costos Materias Nacionales/U. Comercial (Valor casilla No. 5.11)						
6.2 Otros Costos Directos de Fábrica/U. Comercial (No incluye materias primas)						
6.3 Valor en Fábrica/U. Comercial (Mayor sumatoria casillas No. 6.1+6.2+4.11)						
6.4 Valor FOB de Exportación/U. Comercial						
7. (*) PROCESO DE PRODUCCIÓN (Completa descripción por Etapas - máximo 32.000 caracteres)						
8. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO (máximo 32.000 caracteres)						
9. APLICACIONES DEL PRODUCTO (máximo 32.000 caracteres)						
10. VALOR DE CONTENIDO						
1. CAN y ALADI %	2. SCP Y ATPDEA %	3. México (AAP 29) %	4. SGP Canadá %	5. MERCOSUR %	6. Chile (ACE 65)	
11. SELECCIÓN DE ESQUEMA O ACUERDO PARA ORIGEN						
Esquema:	1. COMUNIDAD ANDINA 2. ACUERDO REGIONAL -APERTURA DE MERCADOS AR- AM No.2 3. ACUERDO REGIONAL -PREFERENCIA ARANCELARIA REGIONAL - AR-PAR No.4					

4. ACUERDO REGIONAL-INTERCAMBIO CULTURAL, EDUCACIONAL Y CIENTÍFICA- AR-CEYC No. 7
5. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACION ECONÓMICA AAP-R No.59 ECUADOR -MERCOSUR: AR-BR- UR-PR
6. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACION ECONÓMICA AAP-R No.65 ECUADOR – CHILE
7. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE RENEGOCIACION AAP-R No.29 ECUADOR - MÉXICO
8. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACION ECONÓMICA AAP-R No.46 ECUADOR –CUBA
9. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS/CANADA
10. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS/ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
11. LEY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS ANDINAS- ATPDA / EEUU
12. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS/UNION EUROPEA, AUSTRALIA, BIELORUSIA, JAPON, TURQUÍA, NORUEGA, NUEVA ZELANDA, SUIZA INCLUIDO LIECHTENSTEIN
13. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS/FEDERACION RUSA
14. ACUERDO ALCANCE PARCIAL AAP NO. 14 (MÉXICO OTORGA A PANAMÁ, PREFERENCIAS EXTENSIVAS POR MÉXICO A ECUADOR Y PARAGUAY)

Cons.	Cod. Esquema	Desc. Esquema	Normas Asociadas	Criterio	Información Adicional	Partida Equivalente
12. INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL						
Nombre de Representante Legal				Fecha de la DJO(dd/m m/aaaa)		
Identificación Representante Legal				Cargo:		
(*) INFORMACIÓN CONFIDENCIAL						
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA Y CONSIGNADA PARA EL TRÁMITE DE DECLARACIÓN JURAMENTADA ES REAL Y VERAZ E IGUALMENTE SOMOS CONOCEDORES DE LAS NORMAS, ACUERDOS Y TRATADOS QUE RIGEN LAS NORMAS DE ORIGEN QUE SE APLICAN Y REGISTRAN EN ESTE PROCEDIMIENTO						

Nota: En caso de cambiar algún insumo o materia prima que sean utilizados en el proceso productivo del producto a exportar, que pudiese alterar el cumplimiento de la norma de origen, se deberá reemplazar la “Declaración Juramentada de Origen”, la misma que debe ser presentada al Ministerio de Industrias y Productividad, a fin de evitar sanciones, en los términos establecidos en el Art. 21 del Acuerdo Ministerial 11 452 y Art. 2 de la Resolución 12 029.