



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

**PLAN DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO
“CATNIP” Y DIAGNÓSTICO DE LA
EMPRESA ECUAMINERALES CIA. LTDA.
PARA LA OBTENCIÓN DE
CERTIFICACIONES FAIRTRADE Y BASC**

Autores:

Vanessa Natasha De Villa Benenaula

Anayeli Desireé Armijos Delgado

Director:

Mgt. Adrián Ramiro Alvarado Guzmán

Cuenca – Ecuador

2024

DEDICATORIA

A Gonzalo y Lorena, mis padres. Gracias por su amor infinito, por ser los dos mi guía y el viento bajo mis alas para que yo pudiera volar. Sin su esfuerzo, sacrificio y palabras de aliento, este logro no habría sido más que un sueño inalcanzable.

A mis hermanas y mejores amigas desde que tengo uso de razón, Karen y Yuridia. Gracias por ser mi ancla en la tormenta y mi refugio seguro donde encuentro paz. Sé que, sin importar a dónde nos lleve la vida, siempre permaneceremos unidas.

A la memoria de mi ángel de cuatro patitas, Micky, y a mi angelito en la tierra, Barbas. Aunque ellos no lo sepan, su amor incondicional y su fiel compañía durante mis desvelos, tristezas y alegrías, han hecho posible que forjara mi camino hasta el final de este recorrido.

Anayeli Desireé Armijos Delgado

DEDICATORIA

A mis queridos padres, cuyo amor y sacrificio han sido el pilar fundamental que ha sostenido mis sueños y aspiraciones. Gracias por su amor y apoyo incondicional, por creer en mí y, especialmente, su dedicación y esfuerzo incansable que me han permitido lograr todas mis metas.

A mis abuelitas Celina y Dorinda, por ser fuentes de sabiduría y guía en mi camino.

Vanessa Natasha De Villa Benenaula

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios y a la vida por bendecirme y rodearme de gente maravillosa, quienes me han acompañado durante todo este proceso. Sin ustedes, mis compañeros, confidentes y amigos(as) desde la escuela, colegio y/o universidad, nada de esto habría sido posible. Gracias por cuidarme, ayudarme, por ser siempre mi curita al corazón, por permitirme formar parte de su vida y por ser mi segunda familia y hogar tanto en Cuenca como en Zaruma.

Mi profundo agradecimiento a los miembros de la empresa Ecuaminerales Cia. Ltda., por su colaboración y ayuda en cuanto a la realización de este trabajo. Agradezco también a Adrián Alvarado y Juan Maldonado, docentes de la Universidad del Azuay, mentores y guías del presente proyecto. Gracias por impartir sus conocimientos, por motivarnos y ayudarnos constantemente en la elaboración de esta investigación.

Finalmente, quiero agradecer de manera especial a Vanessa, Paula, Elian, John y Roger, mis compañeros de clase, amigos fuera de ella y hermanos de otra sangre. Por ser pacientes, motivarme siempre que me echaba para atrás y por ser uno de mis grandes apoyos durante toda la carrera universitaria. Juntos hasta el final.

Anayeli Desireé Armijos Delgado

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mis padres, Carmen y Francisco, quienes han dedicado su vida al bienestar de nuestra familia y nos han sabido guiar y amar incondicionalmente.

A Dios por la fortaleza y sabiduría que me ha brindado, así como su protección e infinitas bendiciones. Gracias a mis hermanos Sebastián y Francisco, por ser mis confidentes y un ejemplo a seguir.

Agradezco a mi tutor, Adrián Alvarado, por su invaluable apoyo y orientación durante todo el proceso de este trabajo y también a lo largo de mi carrera universitaria. También agradezco a Juan Maldonado por su guía experta y dedicación que fueron fundamentales para este trabajo. A mis profesores de carrera, cuyas enseñanzas han enriquecido mi desarrollo profesional. A la empresa Ecuaminerales, por brindarnos la confianza y los recursos necesarios para llevar a cabo esta investigación.

Especialmente agradezco a mi amiga Anayeli, quien ha sido mi fiel compañera a lo largo de nuestra carrera universitaria y en el desarrollo de este trabajo donde hemos enfrentado cada desafío y celebrado cada logro juntas. A mi prima Betzabé, por estar siempre presente y ser una fuente continua de inspiración. Finalmente, agradezco a mis amigos y compañeros por su constante apoyo y aliento que ha sido fundamental para mi crecimiento personal y académico.

Vanessa Natasha De Villa Benenaula

PLAN DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO “CATNIP” Y DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA ECUAMINERALES CIA. LTDA. PARA LA OBTENCIÓN DE CERTIFICACIONES FAIRTRADE Y BASC

RESUMEN

Las empresas ecuatorianas cuentan con el potencial para realizar operaciones de exportación hacia el mercado internacional. Por ello, en el presente proyecto se ha realizado el análisis de la empresa cuencana Ecuaminerales Cia. Ltda., para determinar si es apta para exportar su producto de consumo felino “Catnip” y, además, certificarse en Fairtrade y BASC. Por tal razón, el objetivo del presente proyecto ha radicado en generar el plan de exportación de Catnip, posterior al diagnóstico de la empresa y la determinación de requisitos para dichas certificaciones. A través de un estudio exploratorio, los resultados obtenidos han demostrado que Ecuaminerales sí puede en un futuro aplicar para su certificación en Fairtrade y BASC, ya que cuenta con bases sólidas de cumplimiento de los estándares requeridos que bajo acciones correctivas mínimas se podrán cumplir en su totalidad. Además, por medio de entrevistas y la elaboración del plan de exportación, se ha demostrado la apertura del mercado colombiano para la importación del producto “Catnip”, y Ecuaminerales la factibilidad para llevar a cabo este proceso de exportación.

Palabras clave: Comercio exterior, plan de exportación, Fairtrade, BASC, Catnip.

EXPORT PLAN OF THE PRODUCT “CATNIP” AND DIAGNOSIS OF THE COMPANY ECUAMINERALES CIA. LTDA. FOR OBTAINING FAIRTRADE AND BASC CERTIFICATIONS

ABSTRACT

Ecuadorian companies have the potential to export to the international market. For this reason, in this project, the analysis of the Cuenca company Ecuaminerales Cia. Ltda. has been carried out, to determine if it is suitable to export its feline consumer product "Catnip" and, in addition, to be certified in Fairtrade and BASC. As a consequence, the objective of this project has been to generate Catnip's export plan, after the diagnosis of the company and the determination of requirements for these certifications. Through an exploratory study, the results obtained have shown that Ecuaminerales can apply for Fairtrade and BASC certification in the future, since it has solid bases of compliance with the required standards that under minimum corrective actions can be fully complied with. In addition, through interviews and the elaboration of the export plan, the Colombian market has demonstrated its openness to the import of the "Catnip" product and Ecuaminerales the feasibility of carrying out this export process.

Keywords: Foreign trade, export plan, Fairtrade, BASC, Catnip.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
INTRODUCCIÓN	1
Antecedentes.....	1
Justificación	2
Marco teórico	2
1. Plan de exportación.....	2
2. Certificaciones	4
Estado del arte	5
1. Creciente población de dueños de gatos	5
2. Mercados y acuerdos con Colombia	6
3. Importancia de las certificaciones de comercio justo en Latinoamérica.....	7
4. Crecientes beneficios de la certificación BASC de seguridad	8
5. Aprecio de certificaciones en Latinoamérica.....	8
METODOLOGÍA	9
Participantes.....	10
Instrumentos.....	11
Procedimiento	11
CAPÍTULO 1 DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA CON RELEVANCIA EN LA OBTENCIÓN DE CERTIFICACIONES INTERNACIONALES	13
1.1 Antecedentes de la empresa Ecuaminerales Cia. Ltda.....	13
1.2 Diagnóstico de la empresa en el área económica.....	14
1.3 Diagnóstico de la empresa en Responsabilidad Social Empresarial (RSE).....	16
1.4 Diagnóstico en área de Control y Seguridad.....	17
1.5 Análisis exploratorio de la producción de Catnip.....	21
1.5.1 Abastecimiento: productor y proveedor agrícola.....	21
1.5.2 Procesos y empaque	22
CAPÍTULO 2 REQUISITOS Y PROCESOS PARA OBTENCIÓN DE LAS CERTIFICACIONES FAIRTRADE Y BASC.....	25
2.1 Certificación Business Alliance for Secure Commerce (BASC).....	25
2.1.1 Historia e importancia.....	25
2.1.2 Posicionamiento en el mundo, Latinoamérica y Ecuador.....	27
2.1.3 Estándares para la obtención de la certificación BASC.....	29
2.1.4 Proceso de certificación y requisitos	31
2.2 Certificación Fairtrade (Comercio Justo).....	34
2.2.1 Historia e importancia.....	34
2.1.2 Posicionamiento en el mundo, Latinoamérica y Ecuador.....	36

2.2.3 Proceso de certificación y requisitos	38
2.3 Identificación de mejoras en la empresa Ecuaminerales Cia. Ltda. para la obtención de las certificaciones Fairtrade y BASC	41
2.3.1 Semaforización y evaluación del problema	41
2.3.2 Cumplimiento de estándares para la obtención de la certificación BASC.....	42
2.3.2.1 Estándar: Política Corporativa	42
2.3.2.2 Estándar: Administración del personal	43
2.3.2.3 Estándar: Seguridad Física.....	44
2.3.3 Cumplimiento de requisitos para la obtención de la certificación Fairtrade	45
2.3.3.1 Requisitos Generales.....	45
2.3.3.2 Requisitos de Comercio	46
2.3.3.3 Requisitos de Producción.....	47
2.3.3.4 Requisitos de Negocios y Desarrollo	48
CAPÍTULO 3 PLAN DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO “CATNIP”	51
3.1 Características del producto	51
3.2 Investigación de mercado	52
3.2.1 Apertura Internacional.....	52
3.2.2 Análisis del mercado.....	53
3.2.3 Competencia	54
3.2.4 Encuesta	56
3.2.5 Resultados de la encuesta.....	58
3.2.6 Autorizaciones, licencias y certificaciones	59
3.3 Empaque, embalaje y marcado	66
3.3.1 Etiquetado.....	67
3.3.2 Calidad del empaque	69
3.3.3 Embalaje.....	69
3.3.4 Mercado	70
3.3.5 Costos de empaque y embalaje	72
3.4 Logística Internacional FCA.....	72
3.4.1 Etapas previas al transporte	72
3.4.2 Etapa post transporte	72
3.4.3 Cálculo del valor FCA:.....	73
3.5 Negociación	74
CONCLUSIONES	78
5. RECOMENDACIONES	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cronología de la empresa Ecuaminerales	13
Tabla 2 Estado de Pérdidas y Ganancias 2023 en USD	15
Tabla 3 Estado de Situación Financiera Ecuaminerales 2023 en USD.....	15
Tabla 4 Responsabilidad de producción y empaque de Catnip.....	23
Tabla 5 Cantidad de empresas certificadas BASC por Capítulo Nacional	28
Tabla 6 Análisis de cumplimiento de estándares BASC.....	42
Tabla 7 Análisis de cumplimiento de requisitos Fairtrade.....	45
Tabla 8 Ventajas y desventajas de la apertura comercial hacia Colombia.....	53
Tabla 9 Valores a pagar por las autorizaciones, licencias y permisos en el país de origen ..	64
Tabla 10 Valores a pagar por las autorizaciones, licencias y permisos en el país de destino	64
Tabla 11 Código del producto en la lista arancelaria de Ecuador	67
Tabla 12 Cálculo de costos de empaque y embalaje.....	72
Tabla 13 Cálculo del valor FCA	73
Tabla 14 Ganancia Catnip.....	74
Tabla 15 Ejemplo de Factura Comercial.....	77

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Protocolo de seguridad de Ecuaminerales, Cia. Ltda	18
Figura 2	Medidas para garantizar la seguridad de los productos	20
Figura 3	Producción de Catnip	21
Figura 4	Pasos del proceso de producción de Catnip.....	22
Figura 5	Producto Catnip de 20g	24
Figura 6	Certificación y logotipo de BASC.....	25
Figura 7	Servicios y beneficios de la certificación BASC.....	26
Figura 8	Empresas certificadas BASC a nivel mundial hasta el año 2021	28
Figura 9	Sectores Participantes de WBO.....	30
Figura 10	Clasificación de las empresas aplicantes a certificación BASC	32
Figura 11	Información del Código BASC	33
Figura 12	Logos de Fairtrade	34
Figura 13	Intervenciones de Fairtrade	35
Figura 14	Total de organizaciones productoras Fairtrade en Latinoamérica y el Caribe	36
Figura 15	Cantidad de agricultores y trabajadores Fairtrade por producto, 2019-2021	37
Figura 16	Red Fairtrade	38
Figura 17	Semaforización y nivel de cumplimiento	41
Figura 18	Producto Catnip Colombia	54
Figura 19	Producto Catnip de PetSpa	55
Figura 20	Producto Catnip de Laboratorios Natural Freshly	56
Figura 21	Encuesta para consumidores en el mercado colombiano	57
Figura 22	Respuestas de la encuesta dirigida a posibles clientes en el mercado colombiano	58
Figura 23	Modelo del etiquetado delantero y posterior del Catnip.....	68
Figura 24	Palet de madera 1200x800.....	70
Figura 25	Caja de cartón corrugado.....	70
Figura 26	Pictograma 1.....	71
Figura 27	Pictograma 2.....	71
Figura 28	Prototipo de marcado.....	71
Figura 29	Ejemplo de contrato de exportación	74

PLAN DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO “CATNIP” Y DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA ECUAMINERALES CIA. LTDA. PARA LA OBTENCIÓN DE CERTIFICACIONES FAIRTRADE Y BASC

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

En un entorno empresarial cada vez más globalizado, Ecuaminerales se enfrenta a desafíos significativos al ejecutar sus operaciones de exportación hacia el mercado internacional. Por ello, a través del producto “Catnip”, Ecuaminerales puede obtener mayor reconocimiento internacional al cumplir con estándares de calidad y seguridad; además de contar con certificaciones que diferencien su producto y les otorgue una mejora en su competitividad (Puerto, 2010). Si bien es cierto, la falta de productos ecuatorianos en el mercado internacional no es la única problemática a evaluar, sino también la ausencia de productos que enorgullezcan a los ecuatorianos y que superen desafíos como barreras comerciales, fluctuaciones en los tipos de cambio, competencia global, complejidades logísticas, riesgos políticos y económicos, así como la adaptación cultural y de marketing para el mismo producto (Jordan, 2017). Para aumentar el valor y la seguridad de este plan de exportación, Ecuaminerales debe realizar una investigación exhaustiva de los mercados internacionales. Esto le permitirá identificar las oportunidades y los desafíos que enfrenta y, de esta manera, desarrollar un plan de exportación que sea viable y rentable. Por lo cual, para Ecuaminerales, el valor del presente proyecto radica en la oportunidad de expandir sus operaciones a nivel internacional, permitiéndole a la empresa acceder a nuevos mercados y así generar mayores ingresos a través de sus ventas (Villarreal, 2006).

Para ello, el presente trabajo se encuentra estructurado en diversos capítulos que responden a los objetivos planteados para la correcta ejecución del proyecto. Dentro de los mismos, se pretende, en primer lugar, analizar y diagnosticar el estado actual de Ecuaminerales Cia. Ltda. en las áreas y procesos relevantes a la obtención de las certificaciones Fairtrade y BASC. Seguido a ello, identificar los requisitos y procesos para obtener las certificaciones para un adecuado proceso de exportación del producto

“Catnip” hacia Colombia. Y, finalmente, desarrollar un plan de exportación para el mismo producto de manera eficiente y rentable para la empresa.

Justificación

Elaborar un plan de exportación para una empresa ecuatoriana representa una gran oportunidad de expansión del mercado y generación de ingresos no solo para la empresa misma, sino también para el país. El permitir que Ecuaminerales Cia. Ltda. logre exportar su producto “Catnip” hacia nuevos mercados internacionales como Colombia, mejoraría su competitividad dentro de la industria y fortalecería la imagen de la marca, generando más ventas y aumentando así su reconocimiento a nivel global (Pérez, 2016). Para ello, es necesario que Ecuaminerales obtenga certificaciones internacionales que garanticen la calidad y seguridad del producto, desencadenando un impacto positivo en la empresa, tales como el aumento de la confianza de los consumidores, el acceso a nuevos mercados, así como la reducción de costos (Mora et al., 2020). Es importante reconocer que el mercado internacional de productos para mascotas es bastante grande y competitivo (Coll y De La Rosa, 2018); por tal razón, para tener éxito en este sector, Ecuaminerales debe implementar una estrategia que le permita competir dentro del mercado internacional. Asumir el desafío de tomar una marca local y mediante esta poder plasmar la posibilidad de contribuir hacia el bienestar y desarrollo económico, han sido las razones principales de motivación para la elaboración del presente proyecto de investigación, esperando que el mismo logre materializarse y generar resultados a largo plazo.

Marco teórico

1. Plan de exportación

Para efectos de la exportación del producto “Catnip” hacia el mercado internacional, es necesario, en primer lugar, definir el concepto de mercado, con la finalidad de detallar los factores que este abarca y tomar en cuenta sus principales características. Acorde al Manual 5: el mercado y la comercialización (2018), el ‘mercado’ puede definirse e interpretarse como un grupo de personas que quieren comprar o vender un bien o servicio; en dicho grupo, los compradores son quienes determinan la demanda del bien o servicio, mientras que los vendedores determinan la oferta.

Dentro de dicho mercado se busca vender y posicionar el producto denominado ‘Catnip’, el cual es una planta perenne originaria de Europa que pertenece a la familia de la menta. Cuando los gatos entran en contacto con esta planta y/o logran percibir el olor, se frotan con ella, la lamen y la mastican. Es importante destacar que no afecta a todos los gatos; sin embargo, los que la huelen o la comen suelen mostrar un comportamiento de euforia y felicidad gracias a los efectos de la misma (Ibrahim et al., 2022).

Por otro lado, es importante determinar el significado de un plan de exportación. De acuerdo con Cervantes (2022), un ‘plan de exportación’ es una guía que muestra al empresario hacia dónde se dirige la inversión exportadora y cómo competir con sus productos y/o servicios en el mercado internacional. Un plan de exportación es un requisito previo para una exportación adecuada (Cervantes, 2022), debido a que el mismo ayuda a planificar la viabilidad de la empresa y definir el mercado, la competencia, los precios del mercado internacional, la demanda de productos, la logística y otras actividades necesarias para la exportación.

A partir de ello, la ‘exportación’ se puede definir como un factor importante de la economía de un país y del comercio internacional, donde la venta de bienes y/o servicios producidos en un país son comercializados al extranjero (Ureta, 2022). De igual manera, Ureta (2022) menciona que, para tener éxito en la exportación, es importante conocer a los ‘competidores’; es decir, los productos, precios y estrategias presentes en el resto del mercado. Esta información puede ayudar a la empresa exportadora a desarrollar una estrategia que le permita competir de forma eficaz.

Adicionalmente, la ‘cadena de suministro’ abarca diferentes procesos y actividades para la obtención de materia prima, proveedores, lugares de distribución, maquinaria, inventario, transporte, etc., y, de esta manera, poder transformar dicha materia prima en un producto manufacturado que tendrá como objetivo llegar a su cliente o destino final, añadiéndole así un mayor valor agregado (Bonilla et al., 2020).

De acuerdo con Castellanos Ramírez, la ‘logística’, por su lado, se define como la gerencia de almacenaje y del proceso operativo para hacer llegar el producto desde su lugar de origen de producción hasta donde vaya a ser usado y/o consumido. Dentro de la logística, la planificación y el control de la mercancía es muy importante, pues

se optimiza la reducción de costes y se asegura una mayor eficiencia para la entrega del producto a su destino final (Castellanos Ramírez, 2021).

En cuanto a ‘distribución’, es el conjunto de estrategias que hacen posible el traslado de la mercancía hacia su cliente o destino final. Este término se equilibra con la cadena de suministro y la logística, puesto que la realización de este proceso requiere de una adecuada política de distribución que permita determinar los requerimientos del cliente, manteniendo así su estabilidad y adaptabilidad ante cualquier cambio (García, 2023).

2. Certificaciones

Si bien es cierto, diversas empresas cuentan con certificaciones internacionales que les ayudan a gestionar de mejor manera su plan de exportación. Las ‘certificaciones’ son un proceso voluntario que se lleva a cabo por una organización independiente, denominada organismo de certificación (Espinoza et al., 2022). Este organismo evalúa el cumplimiento de un producto, servicio, proceso o sistema con los requisitos establecidos en una norma o estándar internacional. Dichas certificaciones demuestran el valor tangible y competente que la empresa ha adquirido a nivel global, pues son reconocidas y otorgadas para que acrediten el cumplimiento de ciertos estándares requeridos en diferentes áreas que se manejan dentro de la organización, tales como el área de calidad, gestión, logística, seguridad, entre otros (Puentes y Hernández, 2022).

Mora et al. (2020) sostiene que las ‘certificaciones internacionales’ pueden ser de diversos tipos, acorde a su ámbito de aplicación. Algunas de las certificaciones existentes son:

1. **ISO 9001:** esta certificación se centra en la gestión de calidad y es ampliamente reconocida a nivel mundial (Ulloa *et al.*, 2020).

2. **Comercio Justo (Fairtrade):** se centra en la búsqueda de crear una cadena de suministro más sostenible y equitativa, garantizando precios justos, condiciones dignas de los productores y trabajadores de los países en desarrollo, así como el respeto al medio ambiente (Espinoza *et al.*, 2022).

3. **BASC (Business Alliance for Secure Commerce):** es un programa que ayuda a las empresas a garantizar que sus operaciones de cadena de suministro sean seguras a través de certificaciones de seguridad (Véliz y Díaz, 2019).

Respecto a la clasificación de las certificaciones, se encuentran las de producto, que son aquellas que acreditan que un producto cumpla con los requisitos de seguridad, calidad o medio ambiente. Además, las certificaciones de servicio acreditan que un servicio cumpla con los requisitos de eficiencia, calidad y seguridad. Las certificaciones de proceso, por su lado, acreditan que se aseguren los requisitos de productividad. Por último, las certificaciones de sistema, las mismas que logran que un sistema de gestión cumpla con los requisitos de una norma internacional (Ceballos, 2016).

Tomando en cuenta la definición de los diferentes términos clave y relevantes para la presente investigación, también es importante definir el ‘consumo responsable’ del producto. Al hacer referencia a este término, se hace mención a la actitud que se puede adoptar para ayudar a crear un mundo más sostenible y justo (Cervantes, 2022). Finalmente, consumir de forma ‘sostenible’ significa elegir productos que sean respetuosos con el medio ambiente, que hayan sido producidos de forma ética y que no tengan un impacto negativo en la sociedad (Gil-Pérez y Vilches, 2023). El compromiso social de contribuir al bienestar de la sociedad, implica estar al tanto de las necesidades de la misma y de las medidas que se pueden tomar para ayudar a satisfacerlas.

Estado del arte

1. Creciente población de dueños de gatos

Más del 50% de la población mundial tiene mascotas. Especialmente, después de la pandemia del COVID-19 las personas han buscado compañía dentro de sus propios hogares. Por ello, muchos han optado por convertirse en dueños de mascotas, así también beneficiándose a ellos mismos y a sus familias tanto en su salud mental, como física. Un cuarto de las mascotas a nivel mundial son gatos y en países como EEUU y Rusia, estos superan en número a los perros (HeathForAnimals, 2022). El trabajo remoto que se ha popularizado después de la pandemia de COVID-19 en 2020 también inspira a las personas a buscar compañía en casa y tener mascotas (Larkin, 2021).

La población de mascotas a nivel mundial está incrementando, esto, debido a que es la época en donde los millennials empiezan a formar sus propias familias. Esta generación tiene la tendencia de optar por tener mascotas y no hijos, aunque el cuidado

de sus mascotas se ha vuelto una prioridad y buscan un cuidado riguroso para estas. Tener una mascota es menos costoso que un bebé; sin embargo, está claro que se tienen que cubrir costos médicos, de alimentación y recreación. Los millennials aman a sus mascotas y buscan brindarles la mejor calidad de vida posible (McReynolds, 2019).

2. Mercados y acuerdos con Colombia

Ecuador es miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), este es un organismo internacional de carácter político-económico que integra, además de Ecuador, a Colombia, Bolivia y Perú. Ser parte de esta integración trae varios beneficios para sus integrantes, como una zona de libre comercio, un arancel externo común y la facilitación al comercio mediante diversas herramientas.

Según datos extraídos de la Comunidad Andina de Naciones (2021):

Se prevén trabajos en diferentes áreas, entre ellas: Resoluciones Anticipadas en valoración aduanera, origen y clasificación arancelaria; Base de Datos Andina en valoración aduanera; interoperabilidad entre Ventanillas Únicas de Comercio Exterior (VUCE); Certificados de origen digitales; autorización del despacho aduanero antes de la llegada de la mercancía; Operador Económico Autorizado Andino; Estrategia comunitaria para la facilitación del comercio frente a riesgos; incorporación de los Comités Nacionales de Facilitación del Comercio en el trabajo de las medidas de facilitación del comercio; revisión del Plan Estratégico de la Comunidad Andina sobre facilitación del comercio en materia aduanera; Automatización del Tránsito Aduanero; impulso al desarrollo de redes electrónicas para la interconexión de las administraciones aduaneras que permita el intercambio de información; mejora en los procesos de exportación fáciles orientados a micro y pequeños empresarios; capacitación permanente de los funcionarios aduaneros y operadores del sector privado en comercio internacional, aduanas y temas relacionados. (párr. 1)

En Colombia existe una inversión creciente dentro del mercado de productos para mascotas. Previamente alcanzando la cifra de \$3 billones de dólares anuales en este mercado y, a su vez, indicando el pronóstico para el 2023 del crecimiento de esta cifra a más de \$5 billones. Colombia también se destaca entre los países de Latinoamérica con un mercado más amplio referente a estos productos. Es el cuarto

mercado con mayor crecimiento en esta área después de México, Brasil y Chile (Durán, C. B., 2022)

3. Importancia de las certificaciones de comercio justo en Latinoamérica

De acuerdo con Wilson y Mutersbaugh (2015), la certificación de Fairtrade busca garantizar el bienestar, pago y trato justo de los trabajadores agrícolas y pequeños productores, así como de la materia prima en general, creando así mejores condiciones de vida para los mismos, reconociendo su trabajo y dándole valor al individuo, la empresa, el medio ambiente y la economía. Esto es lo que se busca respecto a los países del Sur Global, mientras que en los países del Norte Global el enfoque es la sostenibilidad medioambiental, la transparencia en la cadena de suministro y la implementación de empresas que tengan modelos de negocio con políticas socialmente justas.

Según Suárez (2023), el Comercio Justo presenta beneficios a nivel social, económico y organizacional para los individuos, grupos, organizaciones y el estado. Mediante este se puede mejorar el nivel de vida de las familias de los productores y agricultores, los cuales pueden acceder a la educación gracias al aumento de ingresos en el hogar por la rendición de cuentas justa con los comerciantes de sus productos. Los precios de los productos a nivel local se regulan y se genera una mayor confianza en el mercado. Las organizaciones se gestionan de una mejor manera, además de ser democráticas, siendo estas las características del Comercio Justo que impactan de una manera positiva a un país.

Rubio y Amaya (2020) evalúan los impactos que traen las certificaciones a nivel de Centroamérica y Sudamérica, indicando cuáles son los impactos ecológicos, económicos y sociales generados por la certificación de buenas prácticas agrícolas y comercio justo. En el ámbito ecológico se puede observar la reducción de la tasa de deforestación y el uso de plaguicidas, además de una mayor biodiversidad, incremento de medidas de ahorro, calidad del agua y una mayor protección a los ecosistemas aledaños a la plantación. En el aspecto económico, se destaca una mayor productividad y estabilidad de los precios, así como ingresos netos más altos, un mayor acceso a grupos asociativos y acceso al crédito. Finalmente, se da una modernización del sistema de producción. Dentro de los impactos sociales se refleja el aumento de uso de prendas y equipos de protección personal, mejorando así la seguridad y bienestar

de los trabajadores del proceso productivo. De igual manera, se mejora la calidad de vida en los hogares y la reducción de la pobreza, y con ello, se crea la oportunidad de una educación formal. Como resultado y combinación de los tres aspectos tanto ecológicos, económicos como sociales, surge el aumento de la educación y capacitación sobre los procesos productivos debido a la mejora en los sistemas de producción y la mayor eficiencia que se presenta gracias al impacto de la certificación de Comercio Justo.

4. Crecientes beneficios de la certificación BASC de seguridad

Según Fontalvo y Morelos (2014), la certificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce) tiene beneficios para la empresa en términos de integración de los procesos para el alcance de logros, incrementa la confianza tanto dentro como fuera de la empresa, donde se demuestra su compromiso con prácticas comerciales seguras, transparencia, consistencia de resultados y administración en la relación costo-tiempo.

World BASC Organization (2024) indica que la certificación BASC presenta beneficios para las empresas certificadas, tales como el reconocimiento internacional al pertenecer a World BASC Organization (WBO). Las mismas obtienen una ventaja competitiva de diferenciación al implementar el Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC (SGCS). Además, se benefician frente a entidades de control, aduanas y organismos internacionales con Memorandos de Entendimiento suscritos por WBO, generando confianza y una mayor representatividad y facilitación de contactos en el comercio exterior, gracias a la base de datos de empresas certificadas en WBO. En sus procesos se refleja una disminución de costos y riesgos derivados del control de los mismos, así como una mayor experiencia y conocimiento en Seguridad de la Cadena de Suministro complementada con cursos de formación relacionados a la seguridad del comercio internacional.

Ana María Izurieta (2023), Gerente General de BASC Ecuador, sostiene: "La certificación BASC es una herramienta fundamental para fortalecer la seguridad de la cadena logística, lo que se traduce en mayor confianza para los clientes y socios comerciales, y en un mejoramiento de la competitividad del sector exportador."

5. Aprecio de certificaciones en Latinoamérica

Mora-Córdova *et al.* (2020) sostiene que, en Latinoamérica, las certificaciones internacionales han adquirido una importancia trascendental, esto debido a que se han

convertido en un factor clave para generar una mayor competitividad y éxito dentro de las empresas. En un entorno cada vez más globalizado, donde las economías se encuentran en un proceso de constante evolución y, donde el cumplimiento de estándares se ha convertido en un imperativo para el posicionamiento de una empresa, estas ponen a prueba su capacidad para adaptarse a nuevos escenarios y enfrentar problemas. Por ello, estos factores han sido las principales razones por las que las certificaciones internacionales tienen gran valor, sobre todo en los países latinoamericanos.

En un entorno volátil e incierto, las certificaciones internacionales han venido ganando espacio dentro del ámbito empresarial, (Puentes y Hernández, 2022). Por otro lado, Zavala et al. (2021) menciona que desde el surgimiento de la pandemia del COVID-19 en Ecuador, este país se ha visto bastante afectado respecto al incremento del desempleo en la actualidad. Por tal razón, diversas empresas con el propósito de generar un aumento en la tasa de empleo del país buscan certificaciones, principalmente internacionales, para así garantizar el valor de su trabajo y ser competitivas en un ambiente laboral a nivel mundial.

Ecuador, como el resto de los países, se vio afectado por la pandemia del COVID-19 en el ámbito empresarial. En este país solo el 35% de empresas se mantuvieron rentables después del confinamiento. Este suceso dejó al país con la necesidad de aumentar el número de empresas, contrarrestar la nómina salarial y la destrucción de empleos (Bachas et al., 2020). Por tal razón, las certificaciones internacionales son un medio de ayuda a las empresas, ya que la certeza de la calidad de los procesos productivos que afirman estas certificaciones es una característica que impulsa a las empresas a su crecimiento interno y de comercio exterior (Ikram et al., 2020).

METODOLOGÍA

El presente trabajo consta de dos fases; dentro de la primera fase se ha realizado el diagnóstico de la empresa a través de un muestreo por conveniencia no probabilístico para conocer si esta es apta para la obtención de las certificaciones internacionales Fairtrade y BASC, las mismas que ayudarán a facilitar el acceso del producto a nuevos mercados y a mejorar el plan de exportación del mismo en caso de que llegue a aplicarse, así como el proceso de producción del producto “Catnip”. Por

ello, tanto para la primera etapa como para la segunda, se ha considerado necesario basar el caso de estudio bajo el enfoque mixto. Asimismo, la segunda fase consta de un plan de exportación del mismo producto, para lo cual se ha realizado una investigación de mercado con un muestreo no probabilístico por conveniencia a través de encuestas hacia la población colombiana, así como el análisis de datos y evaluación de información proporcionada por los expertos dentro de la industria de Ecuaminerales y expertos externos a la empresa. De esta manera, se ha logrado conocer las características demográficas de los consumidores, sus hábitos de consumo y sus percepciones respecto a la marca del Catnip, obteniendo así un alcance de estudio exploratorio.

Finalmente, respecto a la variable cualitativa, la revisión de la literatura se llevó a cabo a través de la consulta de libros, artículos científicos, informes y documentos tanto internos como externos de la misma empresa. Asimismo, en el enfoque cuantitativo, el tipo de diseño ha sido longitudinal, esto debido a que la información estadística/numérica obtenida ha incluido datos sobre la población, los ingresos y el poder adquisitivo de los consumidores, siendo una recopilación en varios puntos a lo largo del tiempo, lo que ha permitido observar cambios y tendencias. De igual manera, con la finalidad de desarrollar un plan de exportación más completo y eficaz que le ayude a la empresa a alcanzar sus objetivos de exportación, esta información se ha revisado y obtenido a través de la búsqueda en diferentes organizaciones internacionales y visitas periódicas a las instalaciones de la empresa y sus directivos, además de la consultoría a un agente aduanero externo, donde se han determinado costes y presupuestos que han influido en la capacidad de Ecuaminerales para crear conciencia de marca y generar mayor demanda en el mercado objetivo.

Participantes

En la primera fase del proyecto se contó con la participación de todos los miembros de la empresa Ecuaminerales Cia. Ltda., quienes a través de entrevistas semiestructuradas han sabido aportar con información relevante para el diagnóstico empresarial, y han permitido obtener una perspectiva integral de los diferentes departamentos y áreas de la organización. Asimismo, se entrevistó al agricultor de “Catnip”, cuya colaboración fue fundamental para comprender tanto el proceso de producción, sus prácticas agrícolas, los desafíos que enfrenta y su situación actual con la empresa.

En la segunda fase del proyecto, se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia para la selección de los participantes encuestados. Este tipo de muestreo se eligió debido a la accesibilidad y disponibilidad de los participantes dentro de la población objetivo. Se distribuyeron encuestas de manera online a través de redes sociales y foros de dueños de gatos en Medellín. El criterio de inclusión para los participantes no tuvo límite de edad alguno, pero sí se requería su residencia en Colombia, además de ser dueño de al menos un gato o trabajar en el sector de productos para mascotas. La recolección de encuestas válidas proporcionó una base de datos suficiente para el análisis cuantitativo de la aceptación y demanda potencial del Catnip en el mercado colombiano. Esta selección y recolección de datos permitieron obtener una visión representativa del interés y disposición del mercado local hacia el producto, facilitando así el análisis de la viabilidad de la exportación de catnip desde Ecuador hasta Colombia.

Instrumentos

Para la recolección de datos en la segunda fase de este caso de estudio, se utilizó un cuestionario diseñado por las mismas autoras del presente proyecto de investigación, específicamente para evaluar la viabilidad de exportar Catnip desde Ecuador hasta Colombia. Dicho cuestionario incluyó una serie de preguntas cerradas para medir diversas variables relacionadas con la aceptación y demanda de Catnip.

- Variables y categorías de análisis:

1. Demografía de los participantes. -

Variables: presencia de gatos en el hogar, lugar de residencia.

2. Conocimiento y uso de Catnip

Variables: nivel de conocimiento sobre catnip, frecuencia de uso, fuentes de información sobre catnip.

3. Preferencias y opiniones sobre Catnip. -

Variables: preferencia por catnip natural vs. sintético, disposición a pagar, percepción de calidad, beneficios del catnip y recomendaciones.

4. Factores de Compra. -

Variables: precio, calidad, presentación.

Procedimiento

En el presente proyecto de investigación se ha realizado un primer acercamiento vía telefónica, pudiendo así coordinar las reuniones en la fecha, lugar y hora adecuada para el entrevistado(a). Además, se ha utilizado un cuestionario de auto aplicación con la ayuda de la plataforma Google Forms, la misma que ha sido enviada directamente hacia la población de Colombia por medio de redes sociales.

CAPÍTULO 1

DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA CON RELEVANCIA EN LA OBTENCIÓN DE CERTIFICACIONES INTERNACIONALES

1.1 Antecedentes de la empresa Ecuaminerales Cia. Ltda.

Ecuaminerales es una empresa ecuatoriana constituida en la ciudad de Cuenca, dedicada a la industrialización de minerales no metálicos. Su principal objetivo es buscar el beneficio de las partes involucradas en el sector pecuario, industrial, y, sobre todo, el cuidado de las mascotas. Su constitución empresarial se remonta al año 2012, donde Ecuaminerales se reconoce a través de su razón social MINMETEC ECUADOR Cia. Ltda. Entre sus principales actividades como empresa, Ecuaminerales recibe grandes ingresos gracias a la comercialización de su propia marca, así como de la maquila de sus productos tanto a nivel nacional como internacional. Tras un análisis profundo de la capacidad de la empresa al contar con la maquinaria industrial necesaria y el compromiso de la misma por ofrecer soluciones de alta calidad, innovación y responsabilidad, surge la idea de diversificar su portafolio de productos y crear una línea novedosa dirigida directamente hacia el bienestar felino, el Catnip o también conocido como Nepeta Cataria.

Tabla 1

Cronología de la empresa Ecuaminerales

2012	Constitución de Ecuaminerales. Razón social: MINMETEC ECUADOR, Cia. Ltda.
2019	Fortalecimiento de línea de productos para nutrición animal.
2021	Inicio de exportaciones
2023	Producción de Catnip.

Nota: Adaptado de Ecuaminerales Cia. Ltda. (2024)

La empresa Ecuaminerales surge por la gestión y visión empresarial de sus miembros, lo que ayudó a los mismos a regirse bajo directrices éticas orientadas a la producción y comercialización de minerales como: coolin, aceites industriales, sulfato de bario, y carbonato de calcio. Además, debido al incremento de la demanda de dichos productos, comienza de manera oficial la elaboración de su arena para gatos. Su constante trabajo y esfuerzo por querer ser mejores, permite que la demanda de este producto aumente para el año 2021, haciendo que Ecuaminerales se fortalezca y se interese más respecto a la nutrición animal. Por ello, para este mismo año la empresa decide iniciar con el proceso de exportación de la novedosa arena, siendo su principal destino el mercado de Colombia. El producto en el que la empresa actualmente tiene

interés es el Catnip, cuyas plantaciones se encuentran en el cantón Déleg, provincia del Cañar. Factores como el clima, el cuidado y el riego de las plantaciones, han permitido que la calidad de esta planta sea tomada en cuenta para ser su nuevo producto de exportación.

Actualmente, la empresa se encuentra innovando respecto a sus productos, debido a que buscan ser una marca líder, responsablemente social, ambiental y sosteniblemente alienada. Esto se está haciendo posible gracias a la implementación de sus protocolos de producción limpia para la venta de esta nueva línea de productos, lo que también les ha permitido captar nuevos clientes en todo el territorio ecuatoriano y latinoamericano, ofreciendo así una amplia gama de insumos de calidad y seguridad.

La empresa Ecuaminerales Cia. Ltda. cuenta con los siguientes departamentos:

- Gerencial: dentro de este departamento se encuentran tres gerentes generales, los mismos que se encargan de las operaciones y gerencia de la empresa.
- Administrativo: conformado por cuatro personas enfocadas en la gestión de procesos, administración y contabilidad. De igual manera, se encuentran cuatro personas encargadas del Departamento de Compras.
- Producción: este departamento se encuentra conformado por 75 personas encargadas del trabajo industrial.
- Talento Humano: se encuentra una jefa de talento humano y una asistente administrativa.
- Logística: dos personas son las que se encargan de la bodega, el inventario, además del montacarguista dentro de la empresa.
- Comercial: una sola persona se encarga de la gerencia comercial dentro de la empresa.

1.2 Diagnóstico de la empresa en el área económica

Según datos extraídos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022), las actividades económicas de Ecuaminerales o Minmetec Ecuador son:

La fabricación de alimentos preparados para animales de granja (aves, ganado, vacuno, porcino, etcétera). fabricación de fosfatos naturales en crudo y sales de potasio naturales crudas. Fabricación de otros productos químicos de uso agropecuario. Actividades de procesamiento de otros artículos no metálicos para convertirlos en materias primas secundarias, normalmente mediante un

proceso de transformación mecánico o químico; recuperación de materiales de corrientes de desechos: separación y clasificación de materiales recuperables de corrientes de desechos no peligrosos (basura); separación y clasificación en categorías distintas de materiales recuperables mezclados como: papel, plásticos, latas de bebidas usadas, y metales. entre los procesos de transformación mecánica o química que se realizan se cuentan los siguientes: aplastamiento mecánico de desperdicios metálicos, como: automóviles usados, lavadoras usadas, bicicletas usadas, etcétera, para su posterior clasificación y separación; desguace de automóviles, buques, computadoras, aparatos de televisión y otros equipos para la recuperación de materiales; reducción mecánica de grandes volúmenes de metal, como vagones de ferrocarril; trituración de desechos de metal, vehículos desechados, etcétera; otros métodos de tratamiento mecánico, como el corte y el prensado para reducir el volumen. Venta al por menor de fertilizantes en establecimientos especializados. Venta al por menor de balanceados y abonos en establecimientos especializados.

Tabla 2

Estado de Pérdidas y Ganancias 2023 en USD

Ingresos	6.195.442,43
Costo de Ventas	4.730.725,90
Margen Bruto	1.464.716,53
Utilidad Operativa	206.817,88
Utilidad antes de intereses e impuestos	131.303,67

Nota: Adaptado de Ecuaminerales Cia. Ltda. (2024).

El estado de pérdidas y ganancias nos indica claramente cómo se ha mantenido la situación financiera de la empresa en sus actividades durante el 2023. Dicho año ha obtenido una significativa suma de ganancias o margen bruto, el mismo que constituye un 23,64% de los ingresos. Así como la utilidad antes de intereses e impuestos, que nos demuestra el incremento de ingresos, productividad e inversión de la empresa con un 2,12% de los ingresos totales.

Tabla 3

Estado de Situación Financiera Ecuaminerales 2023 en USD

ACTIVOS	3.146.461,87
PASIVOS	2.482.754,86
PATRIMONIO	663.707,01

Nota: Adaptado de Ecuaminerales Cia. Ltda. (2024).

Dentro del estado de situación financiera de la empresa se destacan los activos, pasivos y patrimonio neto de la misma. En la tabla 3 se indica la solvencia económica de la empresa, ya que los activos en USD superan significativamente a los pasivos.

Estos estados financieros han sido preparados de acuerdo con NIIF para PYMES y en base al costo histórico, el cual es el valor razonable de las transacciones de la empresa, es decir, por vender un activo o recibir un pago de un pasivo durante el periodo contable. Para la preparación de estos estados financieros se requieren políticas contables dentro de la empresa, además de los supuestos y estimados como son el deterioro de cartera, la vida útil de la propiedad de planta y una estimación de Jubilación y Desahucio (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2022).

1.3 Diagnóstico de la empresa en Responsabilidad Social Empresarial (RSE)

Ecuaminerales Cia. Ltda. es una empresa que cuenta con maquinaria ampliada y dos naves industriales ubicadas en la ciudad de Cuenca; a razón de ello, su producción y demanda se han visto incrementadas a lo largo de los años. Al realizar un diagnóstico del área en responsabilidad social empresarial, es importante, en primer lugar, considerar la naturaleza transfronteriza de sus operaciones y la necesidad de establecer alianzas estratégicas sólidas. Por tal razón, Ecuaminerales, con el fin de iniciar sus operaciones de Comercio Exterior, ha escogido a Perú, Chile y Colombia como países ideales para realizar sus operaciones de importación de materia prima. Además, debido al crecimiento de la demanda de arena para gatos, la empresa ha logrado exportar su producto hacia países como Chile, Colombia y República Dominicana, siendo estos sus principales aliados comerciales. Dentro del proceso de exportación hacia estos países, es importante resaltar que lo realizan a través de la maquila al granel de sus productos hacia una de las industrias aliadas en Colombia, mientras que, en otras empresas de origen colombiano, chileno y dominicano, se maquila el producto para que los mismos lo empaquen con su marca, y también se envían los productos con la marca propia de Ecuaminerales.

Otra de las alianzas estratégicas con las que cuenta Ecuaminerales Cia. Ltda., es la vigencia de su contrato con una empresa privada que les proporciona los guardias de seguridad presentes en sus instalaciones y que, además, son certificados en BASC. De igual manera, para realizar un correcto traslado de sus productos, la empresa ha contratado una empresa privada de transportes, la misma que no solo les aporta con los camiones portacontenedores, sino que también les proporciona los precintos de seguridad para ayudar a que la carga no sea manipulada de ninguna manera. Dada la complejidad inherente al comercio internacional, la empresa cuenta con la ayuda de

los agentes de aduana, los mismos que brindan asesoramiento en materia de logística y transporte. Finalmente, hoy en día la empresa pertenece a diferentes gremios como: Mucho Mejor Ecuador, Cámara de Comercio de Cuenca y la Cámara de Industrias del Azuay, asociaciones que le han permitido a Ecuaminerales favorecerse a través de las relaciones con nuevas empresas, oportunidades de negocio, capacitaciones y mayor influencia dentro del sector empresarial ante diversas autoridades.

Si bien es cierto, Ecuaminerales se encarga de la explotación, procesamiento, comercialización y exportación de minerales no metálicos, así como de la producción de mezclas de los mismos y de cualquier otro material o artículo a base de este tipo de minerales. Por lo que, dentro de esta industria, es importante tomar en cuenta las prácticas ambientales a implementar, para así identificar riesgos y evitar mayores impactos. En la actualidad, la empresa se encuentra trabajando en sus políticas medioambientales para que estas incluyan procedimientos de clasificación o selección de materias primas a partir de desechos que estén destinados a su transformación, como los plásticos o metales. No obstante, cuenta con una única certificación denominada “Mucho Mejor Ecuador”, la misma que, en el ámbito medioambiental, se puede percibir como una iniciativa para la reducción de residuos, así como el incentivo hacia la creación de un modelo económico más sostenible y amigable con el medio ambiente. Por último, es necesario resaltar que Ecuaminerales se encuentra gestionando el tema de los Análisis de Procesos de Negocio (BPA) y la Gestión de Procesos de Negocio (BPM), esto con la finalidad de controlar a los proveedores respecto a los registros sanitarios de los productos, para que los mismos se encuentren en condiciones aptas para su exportación e importación. Pese a ello, aún no se ha logrado la completa gestión de la obtención de estas buenas prácticas.

1.4 Diagnóstico en área de Control y Seguridad

Ecuaminerales, consciente de la importancia de garantizar el bienestar y seguridad de sus operaciones de transporte y logística de sus productos, ha implementado ciertos protocolos respecto a la salvaguardia de la integridad de la carga y protección de información emitida por la misma empresa.

Figura 1
Protocolo de seguridad de Ecuaminerales, Cia. Ltda



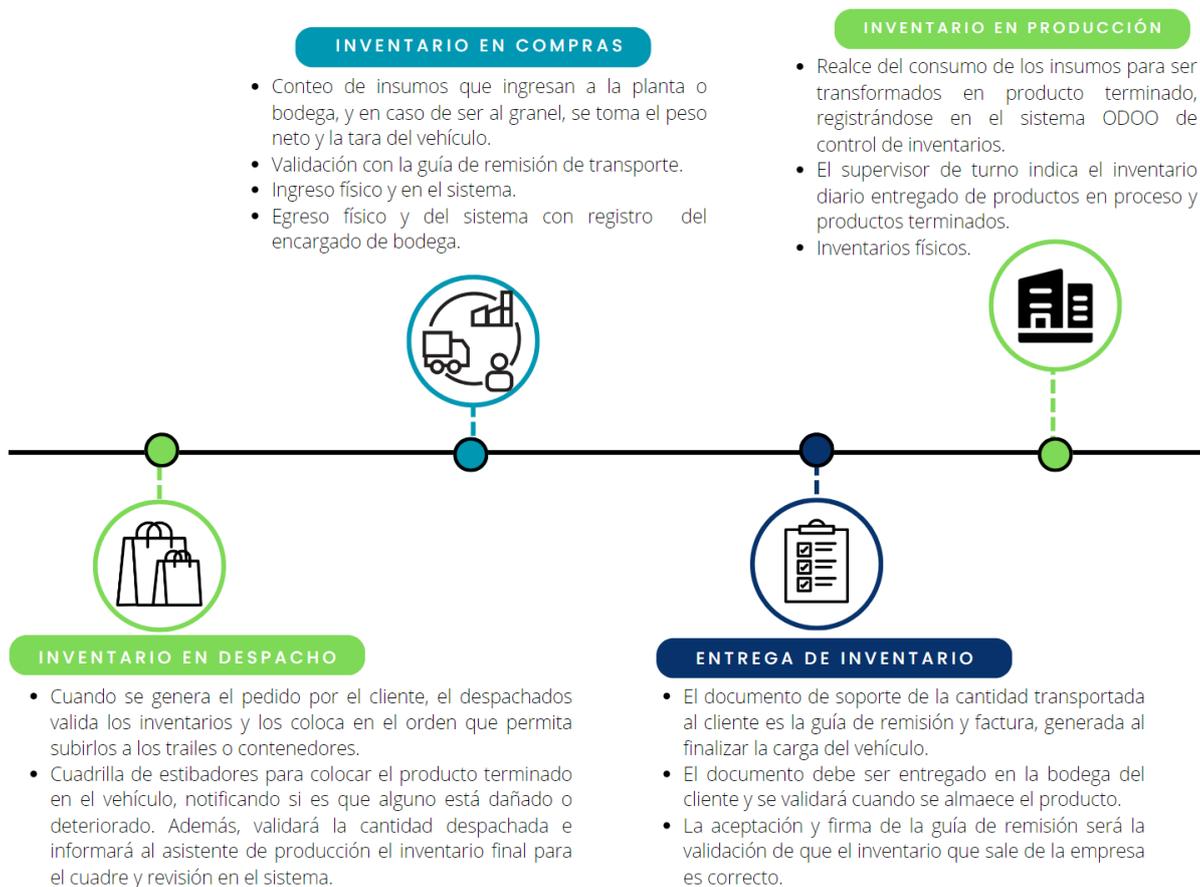
Nota: Adaptado de Ecuaminerales Cia. Ltda. (2024).

La empresa ha establecido diferentes lineamientos para el control operativo al interior de las instalaciones de la misma, para así precautelar la seguridad y salud de los trabajadores, contratistas, visitantes y clientes, así como para velar por la integridad de los recursos materiales de la institución. Para ello, el protocolo presentado en la figura 1, abarca los lineamientos y las actividades de control que deben ejecutar los guardias de seguridad, responsables de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) tanto internos como externos, supervisores de turno, encargados de área, jefes departamentales y talento humano en los centros de trabajo de Fábrica y Bodega. Dichos lineamientos se encuentran ajustados al marco normativo de la Constitución Política de la República del Ecuador, el Código del Trabajo, el Reglamento Interno de Trabajo (basados en el artículo 33 del Reglamento Interno de Trabajo), y el Reglamento de Higiene y Seguridad, ambos de Ecuaminerales.

De igual manera, existe el respectivo procedimiento de control para el ingreso de visitantes técnicos, proveedores y contratistas, tomando en cuenta los requisitos documentales para su entrada, planificación de visita, control de alcohol y drogas, los posibles riesgos, la prohibición del ingreso de dispositivos electrónicos y el uso de equipos de protección personal. En cuanto a la contratación de guardias de seguridad, Ecuaminerales la realiza exclusivamente a aquellos que son certificados en BASC, esto a través de una empresa privada que les garantiza la capacitación de sus empleados en materia de seguridad, incluyendo la prevención de actividades ilícitas que podrían poner en riesgo la carga y la reputación de la empresa. Además, respecto a la transportación de los contenedores con destino a Colombia, es importante señalar que cada camión es de igual manera facilitado por una empresa externa de transportes que también les proporciona sellos y precintos como dispositivos de seguridad para los contenedores, y así evitar la manipulación de la carga durante su tránsito, tal y como se mencionó dentro del área de RSE.

La modalidad de transporte terrestre optada por Ecuaminerales es la de Ex Works (EXW), lo que implica que la responsabilidad de la empresa sobre la carga contenerizada no recae sobre ella, pues cualquier riesgo o costo recaerá sobre el comprador colombiano. Si bien dicha modalidad ofrece grandes ventajas económicas, también emite diversos desafíos durante la trazabilidad y control de la carga hasta llegar al territorio colombiano. Asimismo, su modalidad de transporte marítimo hacia el resto de países es el Free on Board (FOB), donde la responsabilidad de costes y riesgos recae sobre la empresa hasta que la mercancía es cargada a bordo del buque. Por ello, para almacenar e intercambiar información, la empresa ha optado por utilizar una nube denominada MEGA, un servicio que les permite almacenar datos e información cifrada de extremo a extremo, en donde los únicos que tienen acceso a esta plataforma son los directivos y encargados de la exportación y logística de sus productos. De igual manera, para ejercer un mayor control, los proveedores de transporte envían a Ecuaminerales las rutas reales tomadas por los vehículos durante el viaje, ejerciendo un correcto monitoreo de la entrega junto con los documentos de soporte, tales como las guías de remisión y facturas.

Figura 2
Medidas para garantizar la seguridad de los productos



Nota: Adaptado de Ecuaminerales Cia. Ltda. (2024)

En la recepción de la materia prima e inventario, la empresa realiza controles de calidad enfocados al producto, evaluando si los insumos cumplen los parámetros establecidos. En cuanto a los despachos realizados especialmente en exportaciones, se realizan inspecciones a los vehículos antes de la carga, revisando que los productos cargados cumplan con las especificaciones y, al momento de finalizar el despacho, se toma fotografía donde se evidencie la colocación del producto terminado y una fotografía adicional al momento de colocar la carpa o cerrar el contenedor. En cuanto a las operaciones del producto con el cliente, lo que se realiza es una llamada telefónica para consultar sobre la llegada del mismo y las novedades que se le presenten.

En razón al interés de Ecuaminerales por ser certificados BASC, se encuentran gestionando un sistema de control de evaluación de los proveedores respecto a seguridad, puesto que, por el momento, únicamente se realiza el contrato con el proveedor, luego la negociación de precios y, posterior a ello, se solicitan los documentos legales pertinentes para la celebración del contrato. De igual manera, la

empresa se ha propuesto a seguir los lineamientos que la norma BASC le indique respecto a la mitigación de riesgos de seguridad en la cadena de suministro y la prevención de sabotaje y/o contaminación de sus productos, pues aún no se cuenta con un plan específico para identificar y prevenir este tipo de situaciones.

1.5 Análisis exploratorio de la producción de Catnip

1.5.1 Abastecimiento: productor y proveedor agrícola

Para la elaboración del presente trabajo de investigación, es necesario conocer los procesos de producción de “Catnip”, producto en el que se encuentra enfocado el plan de exportación y cuyos procesos se destacan como sostenibles y socialmente responsables. De la misma manera, se focaliza en el agricultor como un actor importante en este proceso. A partir de ello, en la presente gráfica se describirán detalladamente los pasos, áreas, recursos, entre otros ámbitos relacionados con el proceso productivo desde diferentes enfoques y análisis que ejecuta la empresa para lograr la obtención del producto final “Catnip”.

Figura 3
Producción de Catnip



Nota: Adaptado de Ecuaminerales Cia. Ltda. (2024).

Mediante la realización de una entrevista semiestructurada, se han obtenido datos e información importantes que han permitido adquirir una visión clara acerca de la relación entre el agricultor y la empresa, así como de los procesos que se llevan a cabo para la elaboración de Catnip como un producto apto para la venta. El proyecto de producción y comercialización de Catnip comenzó a mediados de 2023. La mayor dificultad con este ha sido importar la planta/semilla desde Europa y Estados Unidos. Principalmente, la planta debe pasar por un proceso de germinación de dos meses, después se cosecha y se cortan las hojas. La Nepeta Cataria es una planta perenne, ya que tiene un tiempo fértil de más de dos años y se puede cultivar múltiples veces.

Los recursos humanos de la granja se constituyen del dueño, que realiza diversas actividades y es el encargado de la administración, distribución, así como de trabajos físicos y manuales. Eventualmente, contrata personal para actividades específicas como el arreglo de maquinaria o instalación de recursos necesarios para la producción, como por ejemplo la construcción de los invernaderos. El agricultor reconoce que el cultivo de Catnip es más conveniente para sus ingresos, tanto por su facilidad de cultivo y comercialización. Por tal razón, él busca producir únicamente este producto en un futuro para su sustento económico y de su negocio.

En cuanto al volumen de producción, este es de aproximadamente 2000 fundas de 20g y 100 de 2g, respectivamente. Es importante resaltar que la producción diaria de Catnip es relativamente pequeña y no se puede considerar industrial, ya que todo el proceso que conlleva es en cantidades moderadas de 1 kg. Respecto a la maquinaria usada para los procesos, el agricultor hace uso de una picadora de hojas y una deshidratadora. Integrado a esto, existe un sistema de riego en las instalaciones, es decir, los invernaderos donde se encuentran todas las plantaciones.

1.5.2 Procesos y empaque

Al abordar el tema de la línea productiva de “Catnip”, con el enfoque en los pasos que este proceso implica y la responsabilidad que recae sobre los involucrados de los mismos, es importante destacar a los diferentes recursos en cada área y su valor para completar el camino para llegar hasta el producto final. Estos procesos se llevan a cabo en diferentes localidades, cambiando las manos de responsabilidad en cada paso del proceso de producción, dependiendo a quien le corresponda. Existe un proceso lineal y repetitivo para cada lote de producción, el mismo que se encuentra interpretado en la siguiente figura.

Figura 4
Pasos del proceso de producción de Catnip



Nota: Adaptado de Ecuaminerales Cia. Ltda. (2024).

Adicional a los pasos de este proceso productivo, es esencial determinar a los responsables de proveer y realizar diferentes aspectos de este. El enfoque tomado para clasificar las actividades ha sido determinar la responsabilidad de la producción de los subproductos que serán integrados para ser parte del producto final “Catnip”. Dichos

productos son la Nepeta Cataria y las fundas de plástico, que conforman el empaque del producto final.

Tabla 4

Responsabilidad de producción y empaque de Catnip

Producto	Responsable	Proceso
Nepeta Cataria	Proveedor local, agricultor.	Germinación de la planta durante dos meses y crecimiento posterior de cuatro semanas para cosecha.
Fundas de plástico	Proveedores nacionales. Diseño del producto impreso.	Ecuaminerales contrata a una empresa externa que provee mensualmente fundas de material plástico para empaque.
Catnip	El agricultor realiza el proceso de empaque de manera individual y entrega en Ecuaminerales una vez a la semana, mismo plazo en el que se efectúan sus pagos.	El empaque se realiza en las instalaciones del agricultor. Se hace la entrega a Ecuaminerales en fundas de basura. El agricultor vende el producto a Ecuaminerales por unidades de empaque y por medio de facturas.

Nota: Adaptado de Ecuaminerales Cia. Ltda. (2024).

Para la elaboración del producto “Catnip”, se destaca que el agricultor tiene un rol primordial en el proceso, actuando como productor agrícola, proveedor, transportista desde la localidad de cultivo y empaque del catnip hasta la empresa que es el punto de distribución. Esta cobra correctamente por un medio legal y en sus plazos correspondientes. El ritmo de producción depende de la eficiencia del agricultor en sus tareas. El rol de la empresa Ecuaminerales recae en la obtención del empaque, lo que se realiza por medio de una contratación de servicios externos que le proveen el mismo. De igual manera, son los responsables de la distribución para la venta del producto posterior a la obtención del producto terminado, el mismo que se mostrará en la siguiente gráfica.

Figura 5
Producto Catnip de 20g



Posterior a evaluar las diferentes áreas de la empresa, su estructura y la producción de Catnip a lo largo del Capítulo 1, es seguro decir que la empresa Ecuaminerales o MINMETEC ECUADOR Cia. Ltda. cuenta con el potencial para la aplicación a las certificaciones de reconocimiento internacional Fairtrade y BASC. Sus prácticas evidencian aspectos que son requeridos para ser portadores de estas certificaciones. Tanto su transparencia dentro de la rendición de cuentas de la empresa, así como su amplia responsabilidad social empresarial y su interés en el mejoramiento de sus políticas medioambientales, ayudan a definir positivamente a esta empresa en cuanto a su distinción con datos cuantificables y corroborados. De la misma manera, la producción de “Catnip” demuestra una amplia aptitud para ser exportado hacia el mercado internacional. Por ello, a lo largo del Capítulo 2 se explorarán a detalle los requerimientos y procedimientos que Ecuaminerales debe cumplir para conseguir dichas certificaciones internacionales, y, de esta manera, poder facilitar su proceso de exportación de su nuevo producto, principalmente.

CAPÍTULO 2

REQUISITOS Y PROCESOS PARA OBTENCIÓN DE LAS CERTIFICACIONES FAIRTRADE Y BASC

2.1 Certificación Business Alliance for Secure Commerce (BASC)

2.1.1 Historia e importancia

La creación de BASC se remonta al año 1996, a través de la propuesta de la Corporación Mattel ante el Comisionado del Servicio de Aduana de Estados Unidos en San Diego, California, sobre la implementación de mecanismos que ayuden a evitar que cualquier empresa importadora fuera usada por compañías ilícitas respecto al transporte de narcóticos, y, de esta manera, poner fin a los robos y contaminación de cargamentos de cualquier empresa en los diferentes sectores. Si bien BASC se creó con la finalidad de formar una alianza anti contrabando, hoy en día, también es reconocida por su amplia visión de creación de una alianza empresarial para el comercio seguro, intentando facilitar y agilizar el comercio internacional a través de procedimientos legales de seguridad aplicados directamente a la cadena logística, asociados a los gobiernos, autoridades y empresas en todo el mundo. Su reconocimiento a nivel global permite que BASC sea un modelo de cooperación entre el sector privado, gobiernos y organismos internacionales (BASC, 2024).

Figura 6
Certificación y logotipo de BASC



Nota: Obtenido de Business Alliance for Secure Commerce (2024)

La certificación BASC es emitida por la sede central de World BASC Organization, la cual es tramitada por los miembros de la organización pertenecientes a cada uno de los capítulos BASC, los mismos que deberán estar autorizados para procesar la auditoría y emisión de la certificación, tomando en cuenta las políticas del WBO. La importancia de obtener este tipo de certificación radica en la capacidad de la empresa para mitigar cualquier tipo de riesgo asociado a las actividades comerciales internacionales. Al estar adherido a los estándares y procedimientos establecidos por la World BASC Organization (WBO), el programa que maneja BASC y en el que pueden participar todas aquellas empresas que presten servicios a otras entidades respecto a la cadena logística del comercio internacional, y además, que realicen actividades productivas o complementarias a dichos servicios, se puede minimizar la probabilidad de que la empresa se involucre en actividades ilícitas, tales como el contrabando, el tráfico de drogas, el terrorismo, el lavado de dinero, entre otros. Dichos delitos no solo representan una amenaza hacia la seguridad nacional e internacional, sino que también podrían tener un impacto significativo y devastador en la reputación y estabilidad financiera empresarial.

Figura 7
Servicios y beneficios de la certificación BASC



Nota: Adaptado de Business Alliance for Secure Commerce (2024).

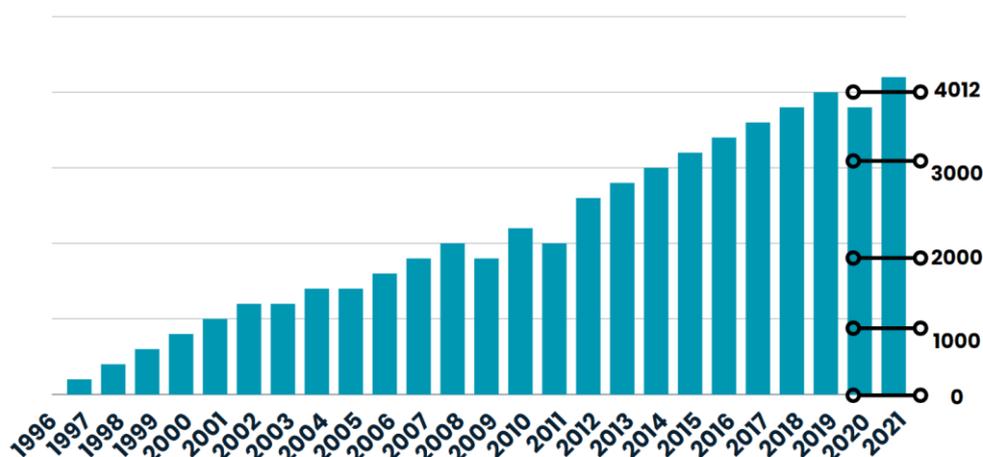
La visión de BASC es consolidar alianzas estratégicas con la finalidad de convertirse en un referente del comercio seguro a nivel global. Por ello, a lo largo de más de 25 años han desarrollado diferentes trabajos y proyectos de cooperación con Organismos Internacionales de Apoyo WBO, con la variedad de países BASC y con diversas aduanas, departamentos, direcciones y servicios respecto a los organismos de control aduanero. Finalmente, es importante tomar en cuenta la estrecha relación que tiene BASC con las diferentes autoridades de fiscalización y dirección de antinarcóticos y/o anti delitos.

2.1.2 Posicionamiento en el mundo, Latinoamérica y Ecuador

Dentro del mismo contexto, BASC (2024) sostiene que su programa cuenta con diferentes clases de miembros. La existencia de Capítulos Nacionales y Regionales, avalados por el World BASC Organization, hace que se cumpla con las políticas establecidas por la misma organización a nivel país, pudiendo así desarrollar su trabajo a partir de su materialización. Asimismo, con la finalidad de promover prácticas seguras en la cadena de suministro del comercio exterior, estos capítulos BASC se encuentran establecidos en los países: Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela. Además, en la actualidad más de 4200 empresas se encuentran certificadas en BASC alrededor del mundo, logrando ser empresas con alto reconocimiento en torno a la seguridad logística por parte de diferentes organismos internacionales y asociados en el negocio, tales como los Operadores Económicos Autorizados (OEA) pertenecientes al programa de seguridad de cooperación con Estados Unidos (C-TPAT) y diversas Aduanas del mundo.

Figura 8

Empresas certificadas BASC a nivel mundial hasta el año 2021



Nota: Adaptado de Business Alliance for Secure Commerce, (2024).

En cuanto a lo representado en la figura 8, es importante resaltar que el crecimiento de las empresas certificadas en BASC ha sido un proceso bastante progresivo, aunque, si bien se empezó desde cero, gracias a las estrategias implementadas por la misma organización (WBO), han sido cada día más las empresas que han decidido apostar por un buen sistema de gestión en control y seguridad que les permita mitigar cualquier tipo de riesgo asociado al comercio intencional. En la actualidad, las empresas afiliadas a nivel mundial en comparación con el año 2021 han aumentado, garantizando así la credibilidad y confianza con las instituciones gubernamentales y privadas.

Tabla 5

Cantidad de empresas certificadas BASC por Capítulo Nacional

País	Número de empresas
Colombia	1724
Costa Rica	120
Ecuador	1214
El Salvador	46
Estados Unidos	37
Guatemala	49
México	148
Panamá	41
Perú	749
República Dominicana	104
Venezuela	13
Países NO BASC	26

Nota: Adaptado de Business Alliance for Secure Commerce, (2024).

Si bien es cierto, dentro de Latinoamérica existen empresas certificadas ubicadas en países donde no se cuenta con capítulos BASC, tales como: Argentina, Bolivia, Chile, Honduras, Paraguay y Uruguay. A pesar de ello, las empresas existentes en estos países pueden igualmente ser miembros y certificadas en BASC por medio de la sede del WBO. La organización de BASC cuenta con sus propios auditores, quienes son previamente capacitados para llevar a cabo auditorías respecto al Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC de todas aquellas empresas que deseen aspirar a la obtención de la certificación, y a las empresas asociadas a los Capítulos existentes y reconocidos por la misma Organización. Dichos auditores se identifican como internacionales e internacionales de certificación; estos primeros se encargan de asesorar siempre y cuando se vinculen con empresas que cuenten con la autorización del WBO, mientras que los segundos se encuentran autorizados por los Capítulos, para que los mismos realicen cualquier tipo de evaluación y auditoría a empresas que deseen obtener su certificación o recertificación.

En Ecuador, por su lado, esta alianza se creó en el año 1999 por medio del incentivo a la empresa privada, junto con el respaldo de asociaciones, entidades gubernamentales, cámaras de la producción y la Policía Nacional. Sus operaciones comenzaron en el año 2000, y en la actualidad cuentan con 1214 empresas ecuatorianas afiliadas (BASC Ecuador, 2024). Por otro lado, los capítulos que conforman BASC Ecuador se encuentran ubicados en la provincia del Azuay, Guayaquil, Pichincha y Manabí; reflejando así su compromiso por mejorar las condiciones empresariales y su preocupación por desalentar cualquier factor que perjudique los intereses fiscales, económicos y comerciales en el país.

2.1.3 Estándares para la obtención de la certificación BASC

Es importante destacar que BASC ha implementado un diseño a través de su Norma, en donde sus estándares son aplicables a 18 sectores de la cadena logística, siendo estos los beneficiarios de la implementación y certificación BASC con seguridad; sin embargo, los sectores que no se mencionan en la siguiente figura, aunque con menor probabilidad de obtención de la certificación, igual podrán aplicar para la misma.

Figura 9
Sectores Participantes de WBO



Nota: Adaptado de Business Alliance for Secure Commerce, (2024).

Para poder aplicar a la obtención de la certificación BASC, es importante realizar una evaluación exhaustiva sobre la protección empresarial, tomando en cuenta los siguientes estándares emitidos por la misma organización:

- 1. Política corporativa.** - Dentro de la empresa deben existir procedimientos que correspondan a preocupaciones sobre el contrabando de mercancías y narcóticos. Además, la presencia de políticas que dispongan de un ambiente de negocios libre de drogas y que sirva como manual para sus empleados, es uno de los principales requisitos para la obtención de esta certificación.
- 2. Administración del personal.** - En este apartado se deben realizar políticas de selección, conocimiento y contratación de personal continuas, con la finalidad de realizar investigaciones personales, criminales, referenciales o de cualquier otra clase hacia sus mismos empleados. Por otro lado, se deberán realizar programas de concientización y capacitación sobre las drogas, junto con la ayuda de carteles fijados en la empresa y materiales de prensa dentro de la misma. De igual manera, las pruebas aleatorias de detección de drogas en caso de haber sospechas razonables es otro factor clave a implementar. Finalmente, es importante el uso de códigos, uniformes y la presentación del documento de

identificación para conocer y dar por determinadas las buenas políticas y normas de seguridad dentro de la empresa.

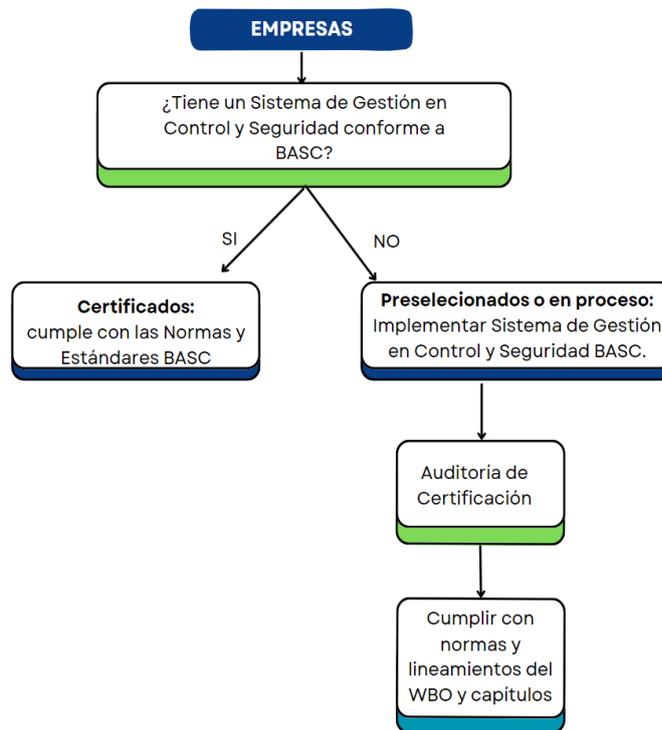
- 3. Seguridad física.** - Cada una de las áreas de almacenamiento de documentos y carga dentro de la empresa deberán estar protegidas contra intrusión, a través de barreras perimétricas en buen estado, candados o seguros. Además, el personal de seguridad debe custodiar las puertas de ingreso y de carga. Dicho personal debe contar con su respectiva caseta o garita en el perímetro, tanto en las puertas de entrada y salida de la empresa, así como en las áreas de almacenamiento de carga, documentos o valores. Las áreas perimétricas tienen que estar iluminadas y contar con áreas de operaciones que permitan la función de vigilancia, y, a partir de esto, tener un área de uso exclusivo para guardar llaves de los diferentes departamentos empresariales. Finalmente, es importante contar con procedimientos de seguridad para la inspección de los vehículos de carga que reciben y entregan la misma, así como de vehículos particulares.

2.1.4 Proceso de certificación y requisitos

Para poder obtener la certificación BASC, las empresas deben pasar por un proceso riguroso de registro para su admisión. En primer lugar, cada empresa interesada en certificarse BASC deberá solicitar su membresía y certificación por medio de los diferentes capítulos BASC que se encuentren presentes en los once países mencionados anteriormente. En caso de que dentro del país donde se encuentra la empresa no exista capítulo alguno, podrán aplicar para formar parte de la organización a través de la Casa Matriz del WBO, ubicada en Miami, Florida (BASC, 2024). Una vez que la empresa presente ante el Capítulo BASC o el WBO todos los documentos legales exigidos en el proceso de solicitud de admisión, se realizará un análisis documental por parte de los auditores autorizados u órganos competentes, para que los mismos decidan si el solicitante ingresa o no como asociado BASC, presentando su clasificación empresarial de la manera mostrada en la figura 10.

Figura 10

Clasificación de las empresas aplicantes a certificación BASC



Nota: Adaptado de Business Alliance for Secure Commerce, (2024).

Para que una empresa sea certificada en BASC, debe cumplir con los requisitos de constitución como participante en actividades productivas o de servicios relacionados con la cadena logística del comercio internacional. Además, deben existir registros de honestidad y legalidad logística por medio de sus antecedentes comerciales dentro del país y en el exterior, para así determinar si la empresa no cuenta con ningún antecedente criminal, ya sea dentro o fuera de su país de origen. De acuerdo con esta información, se deberá llenar el proceso de solicitud/inscripción conforme a los lineamientos y políticas del World BASC Organization en sus respectivos Capítulos. Una vez que ya se cuente con la certificación, esta tendrá una validez de un (1) año, donde las empresas contarán con auditorías anualmente para verificar el cumplimiento y mejoramiento del Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC. Por otro lado, si una empresa no es seleccionada para aplicar a este tipo de certificación, no es competencia de la asociación dar explicación alguna acerca de su decisión de desaprobación de dicha solicitud.

El certificado BASC es emitido por la sede central del World BASC Organization y tramitado por cada uno de los capítulos BASC. Asimismo, cada

certificado es expedido bajo un número consecutivo y escrito en un papel especial de seguridad, material que ayuda a validar el mismo. Un único e irremplazable código hará que la empresa se identifique y reconozca por cumplir con los requisitos y estándares del Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC. Dicho código deberá componerse de la siguiente información:

Figura 11
Información del Código BASC



Nota: Adaptado de Business Alliance for Secure Commerce (2024).

Respecto al código emitido para cada empresa, como se puede observar en la figura 11, las tres primeras letras corresponden al país de la empresa, las tres letras siguientes al capítulo BASC al cual está vinculada la misma. Seguido a ello, los cinco dígitos mostrados corresponden al número único de certificación de la empresa. Posterior a este número, cerca del primer guión, se encuentra el número correspondiente a la sede, indicando: -1 si es principal y -2 en adelante para las extensiones o ampliaciones. El último dígito después del segundo guión corresponde al número de veces que la empresa ha renovado de manera consecutiva su certificación. Por último, si el caso correspondiera a una empresa ubicada en países que no son BASC, el código del capítulo será reemplazado por las iniciales de la ciudad donde se encuentra ubicada la empresa (BASC, 2024).

A través del diagnóstico de Ecuaminerales, se ha demostrado que esta cumple con muchos de los requerimientos para poder formar parte del World BASC Organization y así obtener su respectiva certificación BASC. Asimismo, es notorio el compromiso y la disposición de sus miembros por integrar y mejorar los lineamientos de BASC dentro de sus procesos; sin embargo, continúan trabajando para alcanzar sus objetivos completamente. Dicho compromiso se ha reflejado en la mejora constante dentro de sus áreas de seguridad y control, lo que ha validado la relación existente con

sus proveedores, socios y clientes. Por tal razón, sería muy positivo que Ecuaminerales logre posicionarse como una empresa segura a través de la obtención de su certificación, si esta se adhiere totalmente a los estándares BASC.

2.2 Certificación Fairtrade (Comercio Justo)

2.2.1 Historia e importancia

Fairtrade International, creada en la década de 1980, bajo el nombre en ese entonces de Fairtrade Labelling Organizations International, es una asociación multinacional sin fines de lucro; esta tiene como fin coordinar al sistema de comercio justo dentro de una sola estrategia a nivel global. Desde 1997, esta organización implementó un estándar global respecto a productos comercializados de manera justa, siendo la responsable de implementar los estándares que deben cumplir las empresas que buscan ser parte de esta comunidad y que deseen obtener la certificación Fairtrade. La certificación que Fairtrade International ofrece, tiene una validez internacional y es altamente reconocida. A pesar de que la certificación de Fairtrade es acreditada por Fairtrade International, Flocert, fundado en Alemania en el año 2003, es el cuerpo de certificación y auditoría social que se establece como una organización subsidiaria de Fairtrade International. Esta organización asegura y verifica la calidad y credibilidad del sistema de certificación Fairtrade, además, es la encargada de realizar las inspecciones independientes a los productores y comerciantes para asegurar que estos cumplan con los estándares (Flocert, 2024).

Figura 12

Logos de Fairtrade



Nota: Obtenido de Fairtrade International (2024); Flocert (2024).

La importancia de la certificación Fairtrade recae en el valor que esta les da a las empresas que cuentan con ella, destacando sus buenas prácticas en áreas tanto medioambientales, sociales y económicas. Dentro de la importancia medioambiental se encuentra la protección de los ecosistemas naturales, la reducción de fertilizantes químicos, el cuidado del agua y la prevención de la erosión del suelo. En el área social se destaca el aumento del conocimiento de los productores y agricultores y el fortalecimiento de sus organizaciones sociales. Finalmente, en el área económica se puede mencionar al incremento de los ingresos de los productores y agricultores, así como la mejora de facilidad de acceso a los mercados de agricultores (Pyk y Abu Hatab, 2018).

Figura 13
Intervenciones de Fairtrade



Nota: Adaptado de Fairtrade International, (2024).

En la figura 13 se destaca la importancia de Fairtrade en varios ámbitos, siendo el de intervenciones el que indica a quién está dirigida la certificación, a quién se destina a beneficiar con la misma y los medios para lograrlo. El ámbito de productos se refiere a las mejoras esperadas con la obtención de la certificación y el beneficio

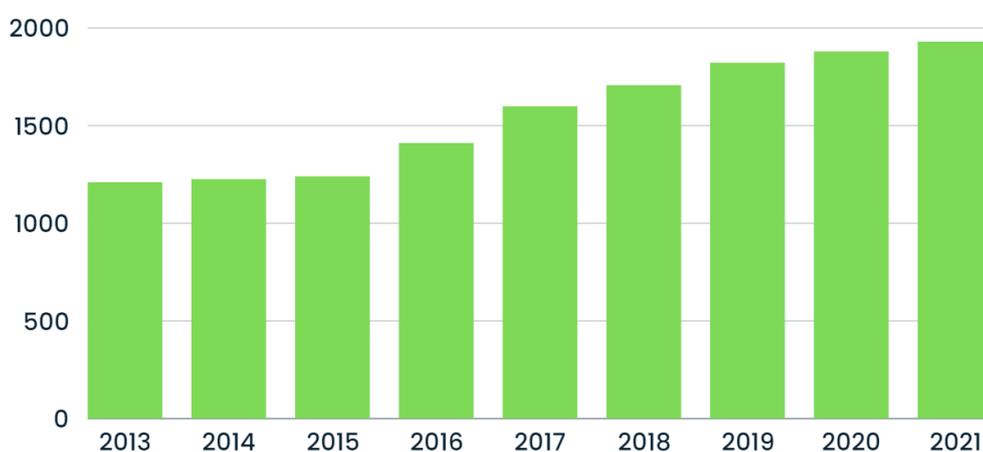
que se obtendría por parte de las entidades o individuos a los que se busca ayudar. Como resultados se rescatan las consecuencias de los productos, es decir, el impacto que tendrán los cambios en las vidas de los usuarios de la certificación, esto de manera objetiva y medible, mientras que el apartado de impactos se refiere a los beneficios personales y en su mayoría, resultados no medibles cuantitativamente, pero relacionados a la mejora de la calidad de vida de los agricultores y demás beneficiarios.

2.1.2 Posicionamiento en el mundo, Latinoamérica y Ecuador

El sistema de Fairtrade está compuesto por más de 25 organizaciones, 1000 trabajadores y dos millones de agricultores y productores, de 100 países. Dentro de su reporte anual del 2022, Fairtrade indica cuál es su estrategia global y prioridades a cumplir hasta 2025. Estas prioridades incluyen redireccionar el poder a los agricultores y trabajadores, enfocarse en el crecimiento y la innovación de los mercados de agricultores, abogar por los derechos de las comunidades, además de mejorar la digitalización de las cadenas de suministro y mejorar la eficiencia del sistema Fairtrade.

Figura 14

Total de organizaciones productoras Fairtrade en Latinoamérica y el Caribe



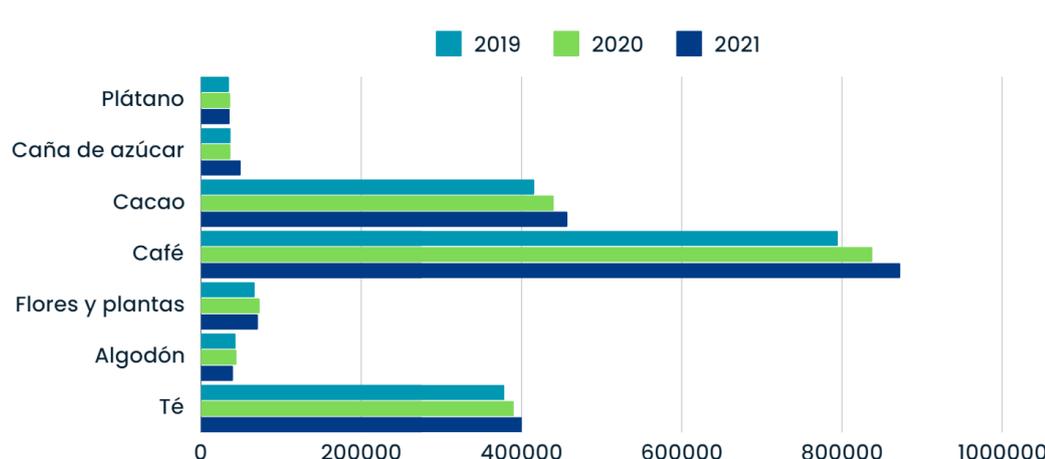
Nota: Adaptado de Fairtrade International, (2024).

La región de Fairtrade que cubre a Latinoamérica y el Caribe indica que hay 370,895 productores y agricultores certificados, los que representan un 18% del total a nivel global. Dentro del total de organizaciones de productores de esta región, Fairtrade benefició hasta el 2022 a un 89%, constituyendo un total de 869 organizaciones de productores. El apoyo brindado a dichas organizaciones se dio en

materia de Comercio Justo, el fortalecimiento de las comunidades, trabajo en derechos humanos, producción y medio ambiente. Fairtrade International también ha proporcionado ayuda de emergencia a más de 3,300 productores de nueve países en la región de Latinoamérica y el Caribe. Esta ayuda proveniente del Fondo para Eventualidades Climáticas y Eventos Catastróficos que tiene la organización para brindar apoyo a los miembros de su red de productores.

Figura 15

Cantidad de agricultores y trabajadores Fairtrade por producto, 2019-2021



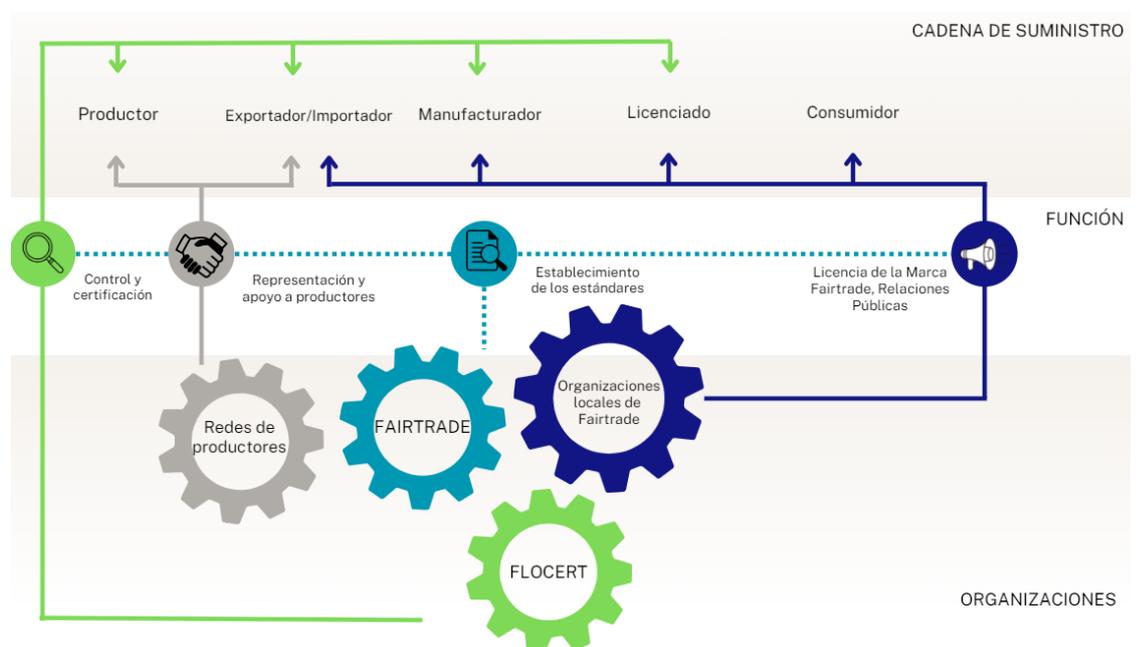
Nota: Adaptado de Fairtrade International, (2024).

La presencia de Fairtrade en Ecuador no ha pasado desapercibida, ya que la organización de Fairtrade Internacional, a través de sus certificaciones, ha ayudado a muchos productores, especialmente de cacao, flores, plátano, entre otros productos agrícolas, a mejorar sus procesos productivos, condiciones de trabajo, y crecimiento y reconocimiento en el mercado internacional. Se toman ejemplos como El Programa Cacao de Excelencia, un programa de capacitación de Fairtrade International y La Red Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores y Trabajadores de Comercio Justo (CLAC, por sus siglas en inglés), destinado a productores de cacao ecuatorianos, el cual se dio en febrero y marzo del 2024 para impulsar la producción de calidad de cacao y capacitar a estos productores en prácticas innovadoras y competitivas. Este es uno de los muchos programas que se incluyen para las empresas y/o organizaciones que se benefician de ser parte de la comunidad Fairtrade.

2.2.3 Proceso de certificación y requisitos

Para poder obtener la certificación Fairtrade, las empresas tienen que pasar por un riguroso proceso de análisis y diagnóstico donde se tomarán en cuenta los estándares que Fairtrade International crea pertinentes para hacer a una empresa merecedora de esta reconocida certificación. Como se ha mencionado anteriormente, Fairtrade trabaja en conjunto con Flocert para dar un seguimiento a largo plazo del cumplimiento de estos estándares.

Figura 16
Red Fairtrade



Nota: Obtenido de Flocert, (2024).

La Figura 16 indica cómo es el proceso de certificación y cómo se relacionan sus actores para crear una red funcional con Fairtrade International, Flocert, los grupos de productores y las organizaciones locales de comercio justo, como actores activos de esta red y como los que trabajan coordinando entre sí para hacer de la certificación Fairtrade lo que es hoy en día.

Entre los principios que deben cumplir las empresas para obtener la certificación de Fairtrade para organizaciones con productores de baja escala, se manifiesta principalmente que los productores tienen que ser de baja escala, indicando que estos no dependen de trabajadores bajo contrato, sino que mantienen su producción bajo su labor propia o la de sus familias. Además, dichos productores deben tener voz y voto

en el proceso de decisiones de la organización. Dentro de estos estándares, existen distintos apartados para los requisitos que una organización de pequeños productores debe cumplir para poder certificarse de Fairtrade, empezando con los Requisitos Generales que están relacionados con el proceso de certificación y con el alcance del criterio. Por consiguiente, también hay requisitos de comercio relacionados con la venta de productos de comercio justo Fairtrade. También existen los requisitos de producción que están relacionados con las prácticas sociales y medioambientales para garantizar a los trabajadores una mayor sostenibilidad de sus medios de vida y condiciones de trabajo dignos, y finalmente los requisitos de Negocios y Desarrollo que debe cumplir el negocio sobre su enfoque, mediante los cuales sus productores pueden empoderarse y asentar bases para la sostenibilidad de sus medios de vida.

- 1. Requisitos Generales.** - Se requiere que la empresa acepte auditorías tanto anunciadas como no anunciadas en sus instalaciones y las subcontratadas. También debe designar a una persona de contacto para asuntos relacionados con la certificación y presentar documentos como registro legal, documentos de comercialización y estados financieros. Además, debe demostrar el potencial de mercado en Fairtrade, informar a los miembros sobre la decisión colectiva de participar, cumplir con la legislación nacional, garantizar derechos sobre la tierra y el agua, y demostrar integridad en la comercialización. Para ser considerada una organización de pequeños productores, se deben operar fincas de hasta 30 hectáreas, donde las familias están directamente involucradas en la actividad agrícola y no contratan trabajadores de manera continua. Además, al menos el 50% del volumen vendido como Fairtrade debe provenir de pequeños productores.
- 2. Requisitos de Comercio.** - Debe haber una separación física de los productos en todas las etapas, desde el almacenamiento hasta la venta, y la documentación detallada del flujo del producto, incluyendo registros de compra, procesamiento y ventas. Una vez certificada la empresa, los productos pueden venderse como comercio justo Fairtrade, pero solo los producidos hasta un año antes de la certificación o posteriores. Los contratos de compra deben ser vinculantes. En caso de pérdida de la certificación, se debe dejar de vender productos Fairtrade, incluso si hay contratos pendientes. Además, el uso de los

sellos de la marca Fairtrade requiere aprobación previa de Fairtrade International.

- 3. Requisitos de Producción.** - Es obligatorio informar a los miembros sobre los requisitos medioambientales y laborales, así como establecer procedimientos para monitorear y evaluar el cumplimiento de estos requisitos. Se debe implementar un Sistema de Gestión Interna (SGI) y asignar responsabilidades para el desarrollo medioambiental. Además, debe haber un control de plagas, la eficiencia en el uso del agua y energía, y la eliminación adecuada de desechos peligrosos. Las condiciones laborales deben cumplir con la no discriminación, la prohibición de cualquier tipo de abuso y violencia y el trabajo forzoso. Se permite la participación de hijos de agricultores menores de 15 años en el trabajo familiar bajo estrictas condiciones. Finalmente, los registros de empleo y los pagos deben ser documentados y se deben garantizar contratos de trabajo, además de proporcionar seguridad en el trabajo, incluyendo formación sobre riesgo, entrega de equipo de protección y primeros auxilios.
- 4. Requisitos de Negocios y Desarrollo.** - Se requiere una planificación y documentación de actividades a través de un Plan de Desarrollo de Comercio Justo Fairtrade. Se deben rendir cuentas sobre este plan anualmente ante la Asamblea General. Se debe celebrar una Asamblea General anual sobre la cual rendir cuentas sobre este plan y compartir los resultados de las auditorías con los miembros en un formato accesible. Se prohíbe la discriminación de miembros por cualquier motivo, y se insta a desarrollar e implementar una política de género, garantizando que todos los miembros estén informados sobre su contenido.

Ecuaminerales ha demostrado a través de su diagnóstico que posee muchos de los requisitos necesarios para unirse a la comunidad Fairtrade y certificarse, además de tener la disposición y voluntad para integrar a sus procesos los lineamientos que requiere Fairtrade, los cuales por el momento no se han alcanzado. Esto impulsa a la empresa a crear mejoras en las diferentes áreas dentro de la misma materia de producción, comercio, negocios y desarrollo. Dichas mejoras benefician a los miembros de la empresa, sus socios estratégicos, clientes y proveedores y su

comunidad. Todo esto indica que adherirse a los estándares Fairtrade y obtener la certificación internacional sería un paso favorable para Ecuaminerales.

2.3 Identificación de mejoras en la empresa Ecuaminerales Cia. Ltda. para la obtención de las certificaciones Fairtrade y BASC

2.3.1 SemafORIZACIÓN y evaluación del problema

Para que la empresa Ecuaminerales Cia. Ltda. sea un candidato elegible para la obtención de las certificaciones Fairtrade de comercio justo y BASC de seguridad, debe cumplir con los lineamientos y estándares que instruyen dichas entidades de certificación. Con este propósito, se ha llevado a cabo el respectivo análisis de los estándares previamente identificados a través de la semaforización, en base al diagnóstico de las áreas, procesos, manejo y políticas de la empresa realizado en el capítulo 1. De esta manera, se procederá a clasificar el cumplimiento empresarial, dependiendo de su naturaleza, que podrán ser: sí se cumple (color verde), cumple parcialmente (color amarillo), y no se cumple (color rojo).

Se establecen cuatro fases, las mismas que son:

1. Identificación de estándares
2. Semaforización y nivel del cumplimiento de estándares
3. Evaluación de cumplimiento del estándar
4. Solución para el cumplimiento del estándar

Figura 17

Semaforización y nivel de cumplimiento



2.3.2 Cumplimiento de estándares para la obtención de la certificación BASC

Para la obtención de la certificación Fairtrade, los estándares que se demandan a la empresa son clasificados, identificados y evaluados con un color de acuerdo a su nivel de cumplimiento, tal y como se muestra en la tabla a continuación:

Tabla 6
Análisis de cumplimiento de estándares BASC

1. Estándar	Política corporativa	Administración del personal	Seguridad física
2. Evaluación			
	Cumple parcialmente	Sí se cumple	Cumple parcialmente

2.3.2.1 Estándar: Política Corporativa

Posterior al análisis de los datos proporcionados por la misma empresa, se logra identificar que, respecto a la elaboración de políticas, Ecuaminerales sí cumple con el manual como guía sobre el propósito y valores de la empresa para sus empleados. Esto se logra evidenciar a través de su manual empresarial, en donde cuentan con información detallada acerca de su misión, visión, valores, políticas y procedimientos que tienen como empresa y que se encuentra a disposición de todos sus empleados. Sin embargo, aún se encuentran trabajando respecto al siguiente estándar requerido:

- 1. Políticas y procedimientos que responden a preocupaciones sobre el contrabando de mercancías y narcóticos.** - No cumple. Si bien es cierto, la empresa sí tiene la disposición de trabajar respecto a la mejora y creación de políticas que sirvan como respuesta a las preocupaciones sobre el contrabando de mercancías y narcóticos. Además, la aplicabilidad de políticas que faciliten un ambiente de negocios totalmente libre de drogas aún es una posibilidad. Esto significa que, para poder obtener la certificación, la empresa deberá asegurar que las políticas antinarcóticos ya son una garantía de que se están cumpliendo a cabalidad.

Evaluación del cumplimiento del estándar

El cumplimiento del estándar requerido para la política corporativa identifica que este se “cumple parcialmente”, esto debido a que se requiere una mayor preocupación por parte de Ecuaminerales si en verdad desean obtener la certificación

en cuestión, ya que, por el momento, se cumple uno de dos puntos requeridos dentro de este estándar. Esto da a conocer que la empresa sí puede ejercer mayor control sobre su compromiso por mejorar sus políticas.

Acciones correctivas para el cumplimiento del estándar

Para cubrir completamente el estándar requerido, la empresa necesita fortalecer sus políticas a través de la implementación de protocolos antinarcoóticos más sólidos que aborden la preocupación por evadir el contrabando a la hora de la transportación y producción de sus bienes. Esto, además, deberá documentarse y plasmarse con evidencia para mantener su aplicación en todas las áreas y respeto por parte de tus empleados. Con la finalidad de lograr dicho fortalecimiento, la empresa deberá impartir programas de capacitación obligatorios a todo su personal, para así garantizar que todos colaborarán con las autoridades competentes y realizarán el respectivo monitoreo de seguridad, incluyendo tecnologías avanzadas de detección, capacitación administrativa e inspecciones exhaustivas una o dos veces por semana de todas aquellas personas que se involucren directa o indirectamente con la carga.

2.3.2.2 Estándar: Administración del personal

Respecto a la administración del personal, Ecuaminerales sí se encuentra reportando bastante bien la contratación de sus empleados. Pues hoy en día cuentan con un mayor control a través de inspecciones y controles operativos para precautelar la salud y seguridad de sus trabajadores, contratistas, visitantes y clientes. Esto se evidencia a través de los registros diarios presentados hacia el departamento de Talento Humano y las cámaras de vigilancia que se encuentran en la garita, donde la guardianía de seguridad debe trabajar las 24 horas, rotando sus turnos.

Evaluación del cumplimiento del estándar

El cumplimiento del estándar es considerado como “sí se cumple”, pues la empresa sí cuenta con una correcta administración acerca de quiénes entran y salen de sus instalaciones, con la finalidad de asegurar que su empresa se encuentre rodeada de personas íntegras, responsables y eficientes.

Acciones correctivas para el cumplimiento del estándar

Considerando que en esta sección la empresa sí cumple con los estándares requeridos para un mayor aseguramiento de la obtención de la certificación BASC,

esta deberá mantenerse y, en lo posible, seguir mejorando sus controles operativos y sus políticas de administración del personal. Este mejoramiento será evidente si se implementan evaluaciones mensuales elaboradas por el departamento de Talento Humano y dirigidas hacia todo su personal, en donde se deberán incluir preguntas específicas acerca de los protocolos y seguimientos de control, pues de esta manera se garantizará que Ecuaminerales siga reconociéndose por su compromiso con la integridad, transparencia y seguridad en sus operaciones. En caso de que no se obtenga un resultado mayor al 80% en dichas evaluaciones, se deberán crear programas de capacitación administrativa para reforzar su conocimiento y prevenir cualquier situación perjudicial para la empresa y/o sus colaboradores.

2.3.2.3 Estándar: Seguridad Física

Dentro de este apartado, la empresa se encuentra implementando nuevas políticas de seguridad para quienes cumplan este servicio y acaten las normas. Su guardianía trabaja las 24 horas los 7 días de la semana, lo que les asegura un mayor control sobre las áreas de trabajo de Ecuaminerales, asimismo, estos tienen la obligación de controlar el ingreso y salida del personal y de personas externas al área de trabajo. Además, se adicionan estas responsabilidades a los supervisores y responsables de SST al proceso de seguimiento de quienes presenten sospecha de estar bajo efectos del alcohol y/o drogas. Sin embargo, debido a su interés por conseguir su certificación BASC, aún existe un punto que se debe mejorar respecto a la seguridad interna, el mismo es:

- 1. Procedimientos de seguridad para el recibo y entrega de la carga.** - No cumple. La empresa está demostrando su compromiso continuo porque Ecuaminerales logre establecer un protocolo de inspección sujeto a la seguridad no solo de su carga sino también de sus empleados y clientes.

Evaluación del cumplimiento del estándar

El cumplimiento del nivel sobre el último estándar BASC se considera que: “se cumple parcialmente”, pues aún se estima que la empresa fortalezca sus normas para asegurar que no exista ningún inconveniente o peligro al momento de ejercer sus operaciones; sin embargo, es una situación que puede resolverse de manera rápida y eficaz.

Acciones correctivas para el cumplimiento del estándar

Con un compromiso firme, documentación y ejecución oportuna, Ecuaminerales podrá superar cualquier problema respecto a la seguridad operativa. Dado que su cumplimiento es, en su mayoría, eficiente, únicamente se deberá fortalecer de manera prioritaria su seguridad en cuanto a la electrificación de sus cercas para evitar cualquier robo o invasión delincuencia, aumentar sus cámaras de seguridad en lo posible y, finalmente, contar con tecnología avanzada como sensores de movimiento dentro de sus áreas de carga y producción. Asimismo, es importante implementar un sistema de evaluación y selección en cuanto a los proveedores; por lo que, a raíz de su interés por gestionar su proceso de certificación BASC, aún la empresa está empezando a gestionar este punto. En dichas evaluaciones se deberá tomar en cuenta que existen cláusulas de cumplimiento para evitar cualquier tipo de delito, y, en caso de no cumplir con lo requerido, los proveedores ya no serán tomados en cuenta para la proporción de materias primas.

2.3.3 Cumplimiento de requisitos para la obtención de la certificación Fairtrade

Asimismo, para la obtención del certificado Fairtrade, los requisitos que se demandan a la empresa son clasificados, identificados y evaluados con un color de acuerdo a su nivel de cumplimiento, tal y como se muestra en la tabla a continuación:

Tabla 7

Análisis de cumplimiento de requisitos Fairtrade

1. Requisito	Requisitos Generales	Requisitos Comercio	de Requisitos de Producción	de Requisitos de Negocios y Desarrollo
2. Evaluación	 Cumple parcialmente	 Cumple parcialmente	 Sí se cumple	 Sí se cumple

2.3.3.1 Requisitos Generales

Dentro de los Requisitos Generales de Fairtrade se encuentran cualidades de la empresa como su transparencia, apertura a procedimientos, potencial y cumplimiento. Estas cualidades se traducen en actividades como la disposición de Ecuaminerales en aceptar auditorías y facilitar documentación legal, de comercialización y financiera. Estos lineamientos sí los cumple la empresa, ya que demuestran transparencia por medio de dichos documentos y actitudes. También demuestran potencial en el mercado nacional e internacional, comercializando de una manera íntegra y responsable. Están trabajando en satisfacer las necesidades de las organizaciones de los pequeños

productores y, actualmente, el 100% del producto a destacar con la certificación Fairtrade es producido por pequeños agricultores. El único estándar que no se cumple porque no se puede evidenciar con documentación física es el siguiente:

1. **Definición de pequeño productor individual.** - Las fincas pequeñas son operadas y administradas por los miembros y sus familias, indicando que las familias están directamente involucradas en actividades agrícolas. Los miembros no contratan trabajadores de manera continua y trabajan por cuenta propia.

Evaluación del cumplimiento de los requisitos

El cumplimiento de los requisitos generales para Fairtrade se identifica como: “sí se cumple”, ya que la empresa tiene establecidas muy buenas políticas y, además, cuenta con un buen manejo de esta área.

Acciones correctivas para el cumplimiento de los requisitos

Los lineamientos que constituyen a los Requisitos Generales son identificados como muy buenos y se recomienda mantener un control periódico anual de los mismos para asegurar su cumplimiento a largo plazo. También deben continuar trabajando en las mejoras respecto a su relación con las organizaciones de pequeños productores, buscando formar parte de las comunidades para mejorar el entendimiento de sus necesidades, involucrarse de manera activa en dichas organizaciones mediante charlas instructivas para sus miembros y encuestas a los agricultores y productores que están involucrados en el proceso productivo de la empresa para asegurarse de que sus necesidades están satisfechas, todo esto para que sus necesidades mutuas se cumplan de la mejor manera. Tienen que trabajar en plasmar en documentación física las condiciones de trabajo de la hacienda donde se produce el catnip para poder evidenciar estos procesos.

2.3.3.2 Requisitos de Comercio

Los requisitos que cumple Ecuaminerales dentro del área de Comercio son los de separación y registro de productos Fairtrade, ya que el producto que cumple con los lineamientos Fairtrade, que es el Catnip, se produce por separado de los demás productos que tiene esta empresa. Además de que estos productos también tienen un registro completo de ventas y procesamientos evidenciados en documentación, como

son facturas y notas de entrega. El estándar que necesita de acciones correctivas es el siguiente:

1. **Contratos de compra vinculantes.** - Firma de contratos de compra vinculantes, acordes a los requisitos de Comercio Justo Fairtrade. Esto aún no se ha logrado en la empresa, ya que siguen trabajando en los términos de compra con el agricultor para llegar a la mejora de sus condiciones laborales y económicas, por lo que no existe un contrato vinculante actual con el agricultor.

Evaluación del cumplimiento de los requisitos

Se ha identificado esta área de requisitos como “cumple parcialmente”, ya que se cumplen los requisitos en su mayoría. Y el proceso de contratos con el agricultor proveedor del producto destinado a la certificación Fairtrade sigue en proceso.

Acciones correctivas para el cumplimiento de los requisitos

Para el cumplimiento total de esos requisitos, lo que le falta a la empresa es establecer contratos formales con todos los agricultores y pequeños productores involucrados en los procesos de producción de los productos Fairtrade.

2.3.3.3 Requisitos de Producción

Dentro de los requisitos de producción que cumple Ecuaminerales para la obtención de Fairtrade está un sistema de gestión interna, el cual maneja correctamente las prácticas de producción que tiene la empresa. Dentro de los procesos productivos se han implementado prácticas eficientes para el uso de suelo y agua y hay rigurosas medidas para la gestión de desechos peligrosos. La empresa no discrimina a sus trabajadores y mantiene condiciones de empleo dignas, además de proporcionar a sus trabajadores, equipo de protección y formación apta para el uso del mismo.

Evaluación del cumplimiento de los requisitos

Dentro del diagnóstico de los requisitos de producción, se han identificado a estos como: “si se cumple”, ya que la empresa cumple las medidas necesarias dentro de estos procesos para la obtención de la certificación Fairtrade. Todo esto está evidenciado en los contratos de trabajo que tiene la empresa con todos sus trabajadores y colaboradores, se estipula claramente las condiciones de trabajo de los mismos. La empresa también tiene protocolos de seguridad y equipos de protección en las

instalaciones. Finalmente, se hace correcto uso del suelo y agua, contacto con planes para el cuidado de los mismos y el manejo de desechos peligrosos.

Acciones correctivas para el cumplimiento de los requisitos

Estos requisitos necesitan un monitoreo continuo semestral para asegurar la calidad de los procesos de producción y las condiciones óptimas y seguridad de las personas que participan en ellos. Estos monitoreos pueden ser mediante encuestas a los trabajadores para asegurarse de su satisfacción en el entorno laboral. También se debe seguir haciendo monitoreos en la gestión de desechos, uso de agua y suelo mediante medidores de desempeño, los cuales puedan demostrar mediante datos cuantitativos el buen uso de estos recursos.

2.3.3.4 Requisitos de Negocios y Desarrollo

La empresa Ecuaminerales cumple con los requisitos de Negocios y Desarrollo que indican que se debe celebrar una asamblea general anual para que se compartan los resultados de auditorías con los miembros de la empresa, donde dichos miembros no se han discriminado y se apliquen políticas de género.

Evaluación del cumplimiento de los requisitos

Estos requisitos se han identificado como: “sí se cumple”, ya que Ecuaminerales demuestra inclusión y transparencia en el área de Negocios y Desarrollo. La empresa celebra una asamblea general anual donde se da a conocer la situación financiera de la empresa, se crean planes de trabajo a corto y largo plazo. La empresa tiene trabajadores de diferentes religiones y grupos étnicos, entre otras distinciones que evidencian la no discriminación, además de que sí cuenta con políticas de género dentro de la empresa.

Acciones correctivas para el cumplimiento de los requisitos

Los requisitos en esta área se encuentran satisfechos; sin embargo, es necesario un control o monitoreo periódico anual por parte de autoridades externas a la empresa para asegurar el cumplimiento continuo de las auditorías de protocolo. Flocert como autoridad externa sería el encargado de supervisar este cumplimiento. Por otro lado, se deben mantener las buenas políticas de género implementando capacitaciones para el personal respecto a las buenas relaciones interpersonales en el ambiente laboral, la no discriminación y temas relacionados. Además, implementar entrevistas post capacitaciones para evaluar la satisfacción de los empleados con las mismas.

En caso de que la empresa se encuentre apta para la obtención de las certificaciones tanto de Fairtrade como de BASC, se dispondrá de una fecha límite para obtener la certificación a partir de la fecha de su afiliación en cada organización. En el caso de BASC, una vez que la empresa sea aceptada de manera formal, dispondrá de (6) meses para implementar el Sistema de Gestión en Control y Seguridad (SGCS), recibir auditorías de pre certificación y elaborar su Manual de Seguridad; luego de recibir auditorías de pre certificación en un plazo no mayor a (3) meses de su afiliación, se realizará la auditoría de Certificación, en un plazo no mayor a (9) meses de su primera auditoría. Luego de esto, la empresa tendrá el plazo de (1) año para ser certificada cuando ésta ya se encuentre afiliada. Finalmente, se deberá realizar un pago respecto a la emisión del certificado y Derecho de uso de imagen corporativa, siendo este un valor de 225 USD más IVA para todas las categorías (BASC Capítulo Azuay, 2024).

De la misma manera, el proceso para la obtención de la certificación Fairtrade consiste en aplicar a la misma mediante una solicitud en línea y documentación física. Esta solicitud debe ser aceptada para auditorías por parte de FLOCERT. Este proceso tarda entre (6) semanas y (3) meses. Después se recibirá un permiso temporal para comerciar si se acepta la aplicación. Por consiguiente, un auditor de FLOCERT realizará una visita a la empresa para recopilar información y verificar el cumplimiento con los estándares Fairtrade. Se revisarán tanto las instalaciones, como documentos y condiciones de trabajo. Todo este proceso puede tardar entre (6) meses y un año. Si se aprueba a la empresa por el auditor, se proporcionará el certificado Fairtrade con una validez de (3) años. Durante este periodo se realizan dos auditorías para asegurar el cumplimiento continuo de los estándares y también podría haber auditorías no anunciadas. Después de los tres años de validez de la certificación, es necesaria una auditoría de renovación de la misma (Flocert, 2024).

Respecto a los costes de afiliación, para la certificación BASC, de acuerdo con el monto de la cantidad de ventas anuales de la empresa, se tomará en cuenta la categoría en la que se encuentra para así determinar el valor de aportación por membresía, ya sea de manera anual, trimestral o semestral, considerando que se deberá pagar un valor inicial de afiliación de 400 USD. En el caso de Ecuaminerales y sus ingresos, ésta pertenece a la Categoría 3, pues reciben más de 5.000.001 USD por sus ventas de manera anual, por lo que su aporte será de 225 USD. Asimismo, por su

categoría, el valor del mantenimiento de la certificación BASC será de 200 USD que deberán ser pagados por año (BASC Capítulo Azuay, 2024). De igual manera, Fairtrade tiene costes dentro de su proceso de afiliación. Estos son calculados en base a la cantidad de productos Fairtrade que tiene la empresa y en la cantidad de entidades adicionales con las que colabora la organización para el proceso de producción de dichos productos. Basado en el cálculo realizado por la calculadora de tasas Fairtrade de FLOCERT, Ecuaminerales debe pagar 627 USD por la solicitud de aplicación, además de 3425 USD de certificación y 1184 USD de tramitación. Estas tasas cubren el estimado que Ecuaminerales debe pagar el primer año. El segundo año y años posteriores deben pagar anualmente 4609 USD correspondientes a la certificación y tramitación (FLOCERT, 2024).

Para concluir con el Capítulo 2, tomando en cuenta la evaluación del cumplimiento de requisitos para la obtención de ambas certificaciones, los costes y el tiempo invertido, es importante considerar cautelosamente las soluciones propuestas, puesto que, si Ecuaminerales desea acceder más fácilmente a los mercados de exportación con su nuevo producto, deberá considerar que dichas soluciones deben estar alineadas a una buena estrategia de exportación que se relacione correctamente con los requisitos empresariales de manera global. A razón de ello, en el Capítulo 3 se llevará a cabo un plan de exportación del producto en cuestión: el Catnip, tomando en cuenta su valor agregado, las políticas implementadas, estimación de recursos, cumplimiento de requisitos, entre otros factores importantes para ejercer una óptima apertura de este producto hacia el mercado internacional.

CAPÍTULO 3

PLAN DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO “CATNIP”

Tal y como se ha mencionado en apartados anteriores, la Empresa Ecuaminerales Cia. Ltda. se encuentra comercializando su nueva línea de uso felino denominada “Catnip” a nivel nacional, el mismo que debido a su potencial se lo ha considerado como un producto ideal para su exportación, principalmente hacia el mercado colombiano, donde los consumidores se caracterizan por su preferencia en los productos dirigidos hacia el bienestar y cuidado de sus mascotas. Por ello, en el presente capítulo se abordará el plan de exportación para el producto Catnip, proponiendo un enfoque estratégico sólido para su introducción a nivel internacional, con el objetivo de lograr un mayor posicionamiento de la marca y maximizar su participación en otros mercados extranjeros.

3.1 Características del producto

El Catnip, conocido científicamente como *Nepeta Cataria*, es una planta perenne perteneciente a la familia de la menta, originaria de Europa, Asia y África. Su amplio reconocimiento se debe a los efectos que produce en los gatos, atribuibles a una sustancia química llamada nepetalactona que se encuentra en sus hojas y tallos. El catnip se comercializa en diversas formas, incluyendo hojas secas, pulverizadas, en spray, o integradas en juguetes y rascadores para gatos. Este producto natural es en su mayoría apreciado por su capacidad para estimular y relajar a los gatos, convirtiéndolo en un componente esencial en el cuidado y entretenimiento de estas mascotas. Además de la nepetalactona, el catnip incluye flavonoides, aceites esenciales y taninos (García, 2023). Los flavonoides presentes en el catnip son antioxidantes que pueden mejorar la salud general de la planta y, potencialmente, la de los gatos. Los aceites esenciales ofrecen propiedades aromáticas y terapéuticas adicionales, mientras que los taninos son conocidos por sus propiedades astringentes y beneficios para la salud digestiva.

Gracias al uso y efectos de este producto, existe una serie de beneficios tanto para los gatos como para sus propietarios. Entre los más destacados se encuentra la estimulación mental y física que induce en los gatos, haciendo que se vuelvan más activos, corran, salten y jueguen. Esto es especialmente útil para gatos de interior que no tienen tantas oportunidades de ejercicio físico. Además, el catnip puede actuar como un sedante natural para muchos gatos, ayudándolos a reducir el estrés y la ansiedad en situaciones como visitas al veterinario, viajes en auto o cambios de

entorno. El catnip también fomenta el juego independiente, lo que es beneficioso para los propietarios que no siempre pueden interactuar con sus mascotas, y ayuda a reducir comportamientos destructivos debido al aburrimiento. Por último, el catnip facilita el entrenamiento y la modificación de conducta al redirigir la atención de los gatos hacia rascadores y juguetes en lugar de muebles y cables eléctricos.

En diferentes países, el Catnip se adapta a las diversas necesidades y preferencias culturales locales. Por ejemplo, en Latinoamérica, Estados Unidos y Canadá, es común encontrar catnip en tiendas de mascotas y supermercados, disponible en formas como juguetes, hojas secas y spray. Los dueños de gatos lo emplean para fomentar el juego y reducir el estrés de sus mascotas. En el Reino Unido y Europa, además de los usos mencionados, ha crecido el interés por cultivar catnip en jardines domésticos, aprovechando sus propiedades repelentes de insectos y su atractivo estético. En Japón, el catnip es especialmente popular en los cafés de gatos, donde se utiliza para mantener a los felinos activos y entretenidos. Además, se vende en tiendas especializadas para enriquecer el entorno de los gatos que viven en apartamentos (Munchiecat, s.f.).

3.2 Investigación de mercado

3.2.1 Apertura Internacional

Es importante destacar que tanto Ecuador como Colombia son países con una economía abierta al comercio internacional, pues ambos son signatarios de acuerdos de libre comercio con diversos países y forman parte de bloques internacionales como la Comunidad Andina (CAN) y la Alianza del Pacífico (AP) (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2024). Debido a esto, se facilita el intercambio de productos entre ambos países, ofreciendo así amplias oportunidades para la exportación del producto Catnip. Sin embargo, es necesario tomar en cuenta las ventajas y desventajas que podría conllevar realizar este proceso de exportación desde Ecuador hacia Colombia, el mismo que se detallará en la tabla 8.

Tabla 8*Ventajas y desventajas de la apertura comercial hacia Colombia*

Ventajas	Desventajas
Demanda creciente de productos para mascotas en Colombia.	Posible competencia con productores locales de Catnip en Colombia.
Economía abierta y acuerdos comerciales entre Ecuador y Colombia que facilitan el comercio.	Los costos logísticos y de transporte pueden ser elevados.
Potencial para introducir Catnip de alta calidad en el mercado colombiano.	Amplio conocimiento e investigación del mercado colombiano y sus regulaciones.
Posibilidad de diversificar la oferta de productos para felinos en Colombia.	Riesgo de fluctuaciones en el tipo de cambio y volatilidad económica.

La necesidad de realizar una investigación exhaustiva del mercado colombiano y comprender las regulaciones y requisitos de importación destaca la importancia de la planificación y la diligencia debida en todas las etapas del proceso de exportación. Si bien la exportación del Catnip desde Ecuador hasta Colombia ofrece oportunidades significativas, también presenta desafíos que requieren una cuidadosa consideración y planificación para garantizar el éxito de este proceso a largo plazo.

3.2.2 Análisis del mercado

Se ha determinado que el mercado inicial para la exportación de “Catnip” será Colombia. La subpartida de este producto es 0604 dentro de Trade Map y la misma representa un ingreso de 165 toneladas anuales como importación al mercado colombiano, siendo Ecuador el segundo socio comercial mayoritario correspondiente a la importación de estas mercancías en Colombia (Trade Map, 2024).

En el año 2022, las exportaciones ecuatorianas de las mercancías de la subpartida 0604, correspondiente a follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, sin flores ni capullos, y hierbas, musgos, etc., han sido significativas, con socios comerciales importadores como Estados Unidos, El Salvador, Países Bajos, Colombia, Qatar, entre otros países (Trade Map, 2024). Estas exportaciones demuestran la acogida internacional de este tipo de mercancías y ya establece a Colombia como importador importante para Ecuador en esta área, lo que lo hace un potencial destino para productos de exportación ecuatoriana como el Catnip.

3.2.3 Competencia

Dentro del mercado colombiano, ya existen productos similares al “Catnip” de Ecuaminerales, estos productos son los que se establecen como competencia directa. Dicho nicho de mercado, que recientemente se encuentra en auge, tiene varios competidores que buscan satisfacer la oferta y ser líderes en el mercado colombiano. Existen varios productos elaborados aparte de Catnip que ya están posicionados dentro del mercado. Estos son de producción nacional y se distribuyen en todo el país, pero sus instalaciones se encuentran en diferentes localidades. De la misma manera, estos productos se pueden encontrar en diferentes presentaciones, desde spray hasta la hoja deshidratada, similar al producto de Ecuaminerales.

Uno de los principales competidores que va a encontrar Ecuaminerales en este mercado es la empresa “Utilideas”, la misma que con su producto “Catnip Colombia” presenta un alto posicionamiento y reconocimiento a nivel nacional. Esta empresa establecida en Guarne, Antioquia, comercializa el producto de Catnip Colombia que tiene similitudes con Catnip de Ecuaminerales ya que es un producto procesado directamente de Catnip y con un proceso de producción similar (Utilideas, 2024).

Figura 18

Producto Catnip Colombia



Nota: Obtenido de Utilideas (2024)

De la misma manera, otro de los competidores de Ecuaminerales es “PetSpa”, una empresa establecida en Cota, Cundinamarca. Esta empresa dispone de un producto derivado del catnip similar al de Ecuaminerales presentado en un empaque plástico de 20g que tiene el precio de 17.196 COP que se traducen en 4,50 USD. Esta empresa

comercializa en el mercado colombiano con distribución a nivel nacional mediante Market Places en línea como Mercado Libre y Rappi (PetSpa, 2024).

Figura 19

Producto Catnip de PetSpa



Nota: Obtenido de PetSpa (2024)

Otro producto reconocido en el mercado colombiano es “Freshly Catnip” de los Laboratorios Natural Freshly, establecido en Bogotá. Estos laboratorios se especializan en la producción de productos farmacéuticos naturales, dentro de los cuales tienen este producto derivado del Catnip, pero que se diferencia por su presentación y forma de uso. La presentación de este producto es en forma de spray, constituido por esencia de *Nepeta Cataria*. La distribución del mismo se da por medios en línea y venta a través de clínicas veterinarias, esto con envases de 120ml a un precio de 35800 COP que se traduce en 9,25 USD (Laboratorios Natural Freshly, 2024).

Figura 20

Producto Catnip de Laboratorios Natural Freshly



Nota: obtenido de Laboratorios Natural Freshly (2024)

Es importante rescatar los productos que son potenciales competidores para Catnip de Ecuaminerales ya que, al buscar ingresar en este nuevo mercado, Ecuaminerales debe evidenciar su potencial de éxito frente a dichos productos. Los competidores están directamente relacionados como actores principales cuando se habla de exportaciones a un mercado en auge. Los productos previamente mencionados derivados de Catnip son considerados competencia directa y la competencia indirecta se constituye de las empresas que cuentan con productos similares que posiblemente podrían responder a la misma demanda que “Catnip”. La competencia indirecta de Catnip se constituye de productos como Feliway o Zylkene que son productos con fines calmantes para los gatos (Anipet, 2024). Dichos productos se diferencian de los derivados del Catnip, ya que son elaborados con materiales químicos o sintéticos. Estos tienen varias formas de administración como vía oral, spray y gotas. Se consideran más bien farmacéuticos, pero prueba que las personas que busquen optar por una opción más natural y orgánica para sus mascotas, preferirán a “Catnip”.

3.2.4 Encuesta

Como parte de la investigación de mercado, se ha realizado una encuesta a los potenciales consumidores dentro del mercado meta colombiano. El objetivo de la misma es obtener una perspectiva clara del conocimiento de este producto en el medio colombiano, además de evaluar si el producto destinado a la exportación es atractivo

y tendría facilidad de comercialización en este país. Mediante las preguntas planteadas se busca identificar las preferencias y hábitos de consumo para verificar el conocimiento del consumidor colombiano acerca del uso y beneficios del Catnip. Se ha considerado necesario que la encuesta conste en ocho preguntas respecto al mismo producto. La misma se ha realizado por medio de Google Forms, haciendo uso de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICS). El modelo de la encuesta se representa en la figura 21:

Figura 21
Encuesta para consumidores en el mercado colombiano

CATNIP

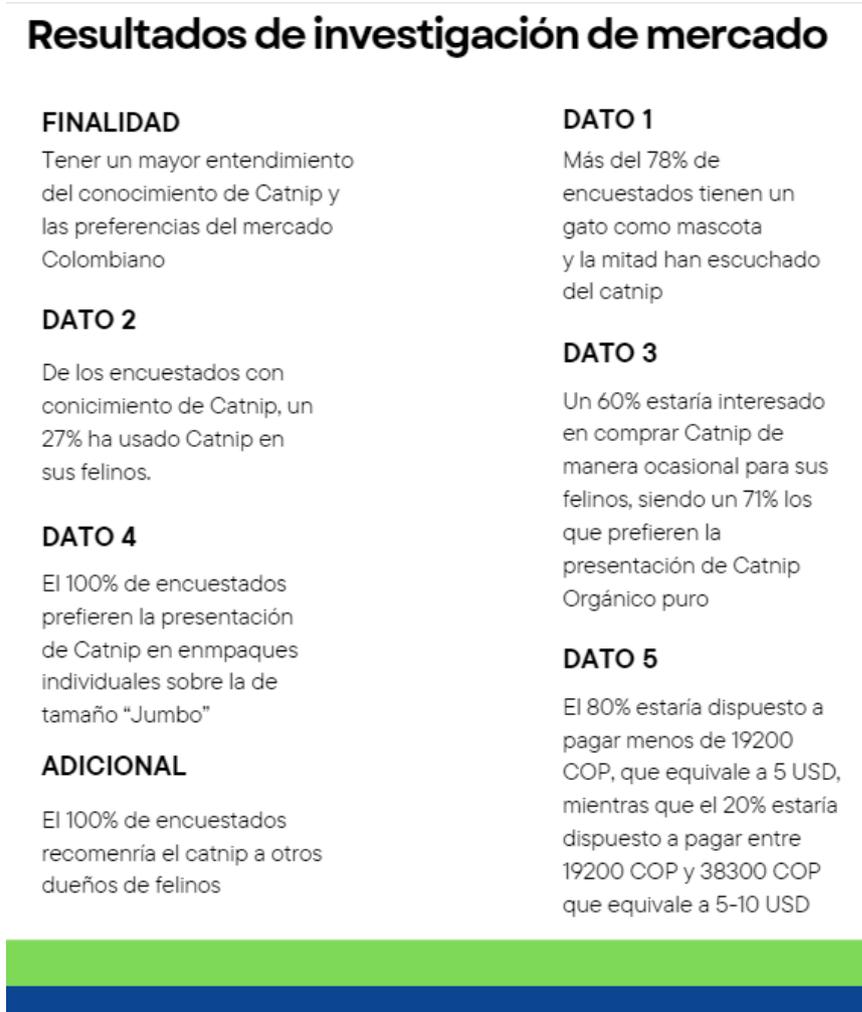
<p>¿TIENE GATOS?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> NO</p> <p>¿CONOCE USTED QUÉ ES EL CATNIP?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> NO</p> <p>¿HA UTILIZADO ALGUNA VEZ PRODUCTOS QUE CONTENGAN CATNIP PARA SU FELINO?</p> <p><input type="checkbox"/> SIEMPRE</p> <p><input type="checkbox"/> A VECES</p> <p><input type="checkbox"/> NUNCA</p> <p>¿CON QUÉ FRECUENCIA COMPRA O COMPRARÍA PRODUCTOS CON CATNIP PARA SU GATO?</p> <p><input type="checkbox"/> SEMANALMENTE</p> <p><input type="checkbox"/> MENSUALMENTE</p> <p><input type="checkbox"/> OCASIONALMENTE</p> <p><input type="checkbox"/> NUNCA</p>	<p>¿QUÉ TIPO DE PRODUCTOS QUE CONTENGAN CATNIP PREFERIRÍA ADQUIRIR?</p> <p><input type="checkbox"/> Catnip Orgánico Puro</p> <p><input type="checkbox"/> Spray de Catnip</p> <p><input type="checkbox"/> Otros: _____</p> <p>¿EN QUÉ PRESENTACIÓN LE GUSTARÍA ENCONTRAR LOS PRODUCTOS CON CATNIP?</p> <p><input type="checkbox"/> Empaque individual</p> <p><input type="checkbox"/> Empaque Jumbo</p> <p><input type="checkbox"/> Otros: _____</p> <p>¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR CATNIP?</p> <p><input type="checkbox"/> Menos de 19200 COP</p> <p><input type="checkbox"/> Entre 19200 COP y 38300 COP</p> <p><input type="checkbox"/> Entre 28300 COP y 57500 COP</p> <p>¿RECOMENDARÍA EL USO DE PRODUCTOS CON CATNIP A OTROS DUEÑOS DE GATOS?</p> <p><input type="checkbox"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> NO</p>
--	--



3.2.5 Resultados de la encuesta

Figura 22

Respuestas de la encuesta dirigida a posibles clientes en el mercado colombiano



Como resultado de la encuesta realizada, se puede notar el interés dentro del mercado colombiano sobre el producto de Catnip. Mientras que los dueños de felinos conforman un gran porcentaje de los encuestados, el producto Catnip no es uno que se ha dado mucho a conocer dentro de este mercado, pero sí se puede determinar el potencial crecimiento que tendría el producto Catnip de Ecuaminerales, ya que a pesar de que algunos de los encuestados no han usado Catnip, estos sí estarían dispuestos a obtener este producto de manera ocasional para sus mascotas. También se ha determinado la preferencia por Catnip orgánico puro, como lo es el de Ecuaminerales y en paquetes individuales. El rango de precios dentro del cual los consumidores estarían dispuestos a pagar por este producto se ajusta a los precios ofrecidos por Ecuaminerales. Finalmente, se ha recolectado que este producto sería recomendado en su totalidad, lo que indica la buena acogida y aceptación que recibiría este producto en

el mercado colombiano.

3.2.6 Autorizaciones, licencias y certificaciones

Tomando en cuenta el bienestar del consumidor, es importante asegurar la obtención de los requisitos necesarios para la circulación tanto interna como externa de Catnip, brindando así un mayor reconocimiento del producto a nivel nacional e internacional respecto a la verificación de la calidad del mismo y del compromiso de Ecuaminerales con el bienestar animal. Exportar Catnip desde Ecuador a Colombia requiere de diversos trámites para la respectiva obtención de autorizaciones, certificaciones y licencias, tales como:

- Proceso en Ecuador:

Requisitos para ser exportador ante la Aduana

Es necesario contar con el registro de exportador, para obtenerlo se deben seguir los siguientes pasos:

1. Estar registrado en el Servicio de Rentas Internas (SRI), y gestionar el Registro Único de Contribuyentes (RUC).
2. Adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación (token) otorgado por el Banco Central del Ecuador o en Security Data.
3. Registrarse en el portal de ECUAPASS donde podrá:
 - Actualizar la base de datos.
 - Crear usuario y contraseña.
 - Aceptar las políticas de uso.
 - Registrar la firma electrónica.

Procedimiento para exportar

Para proceder a exportar es necesaria la Declaración Juramentada de Origen (DJO), para obtenerla se deben seguir los siguientes pasos:

1. Ingresar al ECUAPASS.
2. En Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) < Certificado de Origen (CO) < Declaración Juramentada de Origen (DJO).

3. Elaborar la DJO, para esto es necesario:
 - Identificación de la empresa.
 - Producto y sus características.
 - Utilización de instrumentos de competitividad aduanera.
 - Materiales extranjeros importados o adquiridos en territorio nacional.
 - Costos y valor en fábrica.
 - Características técnicas del producto.
 - Aplicaciones del producto.
 - Valor Agregado Nacional (VAN).
 - Selección de esquema o acuerdo para origen.
 - Representante legal.

Es importante destacar que la empresa Ecuaminerales ya se encuentra actualmente constituida como una compañía limitada y registrada como exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), un paso fundamental para asegurar el proceso de exportación de Catnip conforme a las normativas vigentes tanto en Ecuador como en Colombia. De igual manera, tomando en cuenta que se trata de un producto agrícola, es imprescindible que Ecuaminerales obtenga una certificación fitosanitaria emitida por la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (Agrocalidad). Para obtener dicha certificación se deben seguir los siguientes pasos:

- 1. Solicitud de inspección:** a través de la plataforma en línea de Agrocalidad www.agrocalidad.gob.ec o en oficinas locales, se debe solicitar una inspección fitosanitaria. En la solicitud, se debe proporcionar información detallada del envío, incluyendo tipo de producto, volumen, y destino.
- 2. Inspección física:** un inspector de Agrocalidad realizará una inspección física del catnip para asegurarse de que cumple con las normativas fitosanitarias requeridas.
- 3. Emisión del certificado:** una vez aprobada la inspección, Agrocalidad emitirá el Certificado Fitosanitario, el cual es necesario para la exportación.

Asimismo, para poder comercializar el Catnip, Ecuaminerales Cia. Ltda. deberá registrarse en el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), tomando en cuenta el siguiente proceso:

1. Acceder al Sistema de Información Nacional de Agricultura (SIPA) del MAG.
2. Completar el formulario de registro como productor y exportador de productos agrícolas.
3. Adjuntar la documentación requerida (RUC, cédula, certificados de calidad, etc.).
4. Esperar la verificación y aprobación del registro.

De igual manera, el Certificado de Origen es necesario para asegurar que el Catnip es un producto ecuatoriano y puede beneficiarse de tratados comerciales entre Ecuador y Colombia. Para obtener este certificado es importante realizar los trámites en la Cámara de Comercio de Cuenca, de la cual Ecuaminerales forma parte. En primer lugar, la empresa deberá completar la solicitud para el Certificado de Origen y proveer los documentos que acrediten el origen del producto, como la factura y registros de producción. De esta manera, una vez aprobada y revisada la documentación, se emitirá el respectivo Certificado de Origen (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2024).

Adicionalmente, se destaca que Ecuaminerales cuenta con el gremio Mucho Mejor Ecuador, un sello que proviene de una organización privada y apolítica. Con ayuda de esta Huella emitida por la misma corporación Mucho Mejor Ecuador, se asegura que la producción o los servicios sean de procedencia ecuatoriana de calidad, creando una identidad e incentivación hacia el empresario ecuatoriano (Mucho Mejor Ecuador, 2024). Este certificado tiene una validez de un (1) año y su proceso de obtención demora entre tres y cuatro meses.

Permisos para la circulación interna:

ARCSA

La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria tiene la misión de “garantizar la salud de la población mediante la regulación y el control de la calidad, seguridad, eficacia e inocuidad de los productos de uso y consumo humano;

así como, las condiciones higiénico-sanitarias de los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario” (Ministerio de Salud Pública, 2022).

Procedimiento:

Para poder distribuir y comercializar el producto, se requiere una Notificación Sanitaria y el certificado de Buenas Prácticas de Manufactura. Se deberá ingresar la solicitud en la Ventanilla Única Ecuatoriana, que consta de la siguiente información: 1) Descripción del código de lote; 2) diseño de etiqueta o rótulo del producto; 3) especificaciones físicas y químicas del material del empaque; 4) Descripción general del proceso de elaboración del producto (ARCOSA, 2018).

INEN

El Servicio Ecuatoriano de Normalización indica que este organismo “planifica, organiza, dirige, controla y evalúa los servicios de certificación y validación de requisitos como apoyo a la aplicación de documentos normativos”. Además, se menciona que se puede obtener el Certificado de Conformidad INEN mediante 1) Certificación por Lote de Producción, 2) Certificación por muestra de producto y 3) “Sello de Calidad INEN”. “Mi Primer Certificado INEN” se entrega a pequeñas y medianas empresas que cuentan con un sistema básico en cuanto a calidad. Se ha optado por el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN, ya que este tiene una vigencia de tres años (INEN, 2019).

Procedimiento según el Portal Único de Trámite de Ciudadanos (2022):

1. Llenar el formulario "Solicitud de Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN" en línea.
2. Coordinar el desarrollo de la Evaluación inicial, auditoría a la calidad del producto, auditoría al sistema de gestión de la calidad (no presencial).
3. Colaborar en la ejecución de la evaluación inicial y la(s) auditoría (s)
4. Recibir la factura del servicio.
5. Entregar el pago de la factura, firma de convenio y recepción del Certificado de Conformidad.

Dentro de la clasificación internacional de las Medidas No Arancelarias (MNA) de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) se encuentran diferentes capítulos que detallan las diversas regulaciones y requisitos que los países pueden imponer a los productos importados y exportados. Estas medidas

no arancelarias están diseñadas para proteger la salud y seguridad de los consumidores, el medio ambiente y la economía nacional, las mismas que se dividen en diferentes categorías (UNCTAD, 2019). Por tal razón, se han tomado en cuenta los requisitos de higiene relacionados con las condiciones sanitarias y fitosanitarias para asegurar la inocuidad del producto, así se trate de uno no alimentario siempre y cuando existan riesgos sanitarios y fitosanitarios. Entre los requisitos se encuentra el siguiente:

A42 - Prácticas de Higiene en la Producción Relacionadas con las Condiciones Sanitarias y Fitosanitarias. - se establecen los requisitos para la limpieza y el mantenimiento de condiciones sanitarias en las instalaciones y equipos utilizados durante la fabricación y procesamiento de productos. Asimismo, abarca las buenas prácticas de higiene que debe seguir el personal involucrado en cualquier etapa de la producción.

De igual manera, el diseño del empaque y embalaje del producto a exportar se deberá trabajar en base a las leyes y particularidades requeridas por el mercado colombiano, tomando en cuenta los siguientes puntos:

A310 - Requisitos de etiquetado. - especificar la información directamente relacionada con la inocuidad de los productos que debe facilitarse al consumidor.

B310 - Requisitos de etiquetado

- Proceso en Colombia:

Para que Ecuaminerales Cia. Ltda. pueda exportar Catnip hacia Colombia, es importante que el cliente/empresa se registre como importador ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), esto, con la finalidad de realizar una correcta operación de importación en el país y garantizar el cumplimiento de las obligaciones tributarias y aduaneras. Para ello, la empresa deberá:

- 1. Solicitud de Registro:** la empresa debe presentar una solicitud de registro como exportador ante la DIAN, indicando sus datos de identificación y otros detalles relevantes.
- 2. Documentación Requerida:** la empresa debe adjuntar la documentación necesaria, que puede incluir copias del certificado de existencia y representación legal de la empresa, Registro Único Tributario (RUT), y otros documentos de identificación.

- 3. Revisión y aprobación:** la DIAN revisará la solicitud y la documentación adjunta para verificar la elegibilidad de la empresa como exportador. Una vez aprobado, se emitirá el registro correspondiente.

Además, para exportar productos agrícolas como el Catnip hacia Colombia, Ecuaminerales requiere obtener un permiso Fitosanitario de Exportación emitido por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). Este permiso garantiza que el producto cumpla con las normativas fitosanitarias colombianas y es seguro para ingresar al país (ICA, 2024). Por esto, es imprescindible que la empresa presente una solicitud de permiso fitosanitario de exportación al ICA, indicando los detalles del producto y su origen. A partir de ello, el ICA llevará a cabo una inspección exhaustiva del producto para verificar su cumplimiento con las normativas fitosanitarias colombianas. Una vez que se haya verificado el cumplimiento, el ICA emitirá el respectivo permiso fitosanitario de exportación, en este caso, del Catnip a Colombia.

Una vez que estos permisos y certificaciones sean obtenidos, Ecuaminerales deberá completar la Declaración de Exportación ante la DIAN de Colombia. Para ello, deberá preparar los documentos necesarios que incluyen facturas, listas de empaque, documentos de transporte, certificado fitosanitario de origen emitido por Ecuador, entre otros, requeridos por las autoridades colombianas. Al indicar ante la DIAN los detalles de operación, esta revisará y verificará la exactitud y completitud de la documentación para proceder al despacho de la mercancía (DIAN, 2024).

Tabla 9

Valores a pagar por las autorizaciones, licencias y permisos en el país de origen

Trámite y/o certificación	Valor en USD
Registro como exportador en el SENA	\$250
Certificación Fitosanitaria de agrocalidad	\$245
Registro en el MAG	\$350
Mucho Mejor Ecuador	\$500
INEN Y ARCSA	\$250 - \$904
<i>TOTAL</i>	<i>\$2499</i>

Tabla 10

Valores a pagar por las autorizaciones, licencias y permisos en el país de destino

Trámite y/o certificación	Valor en USD
Registro ante la DIAN	\$47.000
Permiso fitosanitario de exportación del ICA	\$400
Declaración de exportación ante la DIAN	\$325
TOTAL	\$47.725

Con base en la información proporcionada en la tabla 10, es necesario tomar en cuenta los valores a pagar por cada licencia, autorización, permiso y/o certificación, con la finalidad de generar una gestión financiera eficaz, evaluación de la viabilidad económica de la exportación, negociación de precios e identificación de las condiciones más favorables para el producto y la empresa misma.

Respecto a las Medidas No Arancelarias (MNA), se menciona que se debe especificar la información directamente relacionada con la seguridad y calidad del producto para el consumidor final. Esto incluye la denominación del producto, ingredientes, instrucciones de uso y advertencias, así como el origen del producto. En el caso del Catnip, se debe asegurar que la etiqueta incluya:

- El nombre común y científico de la planta (Nepeta Cataria).
- Indicaciones claras sobre su uso exclusivo para gatos.
- Instrucciones sobre la cantidad recomendada para su uso.
- Advertencias sobre el posible efecto estimulante en los gatos.
- Fecha de expiración y condiciones de almacenamiento.
- Información del fabricante y país de origen.

A330 - Requisitos de embalaje y envase. - Medidas que establecen el modo correcto o incorrecto de embalar y envasar bienes o que especifican el uso de materiales de embalaje y envase.

B330 - Requisitos de embalaje y envase

El empaque debe asegurar la integridad y seguridad del producto, evitando cualquier engaño sobre el contenido. Por ello:

- El envase debe ser transparente o tener una ventana que permita ver el contenido, o debe incluir una imagen real del producto.
- No se permite un exceso de espacio vacío dentro del envase que pueda inducir a error sobre la cantidad real de Catnip contenido. Este espacio vacío solo es aceptable si se justifica por razones de protección del producto, requisitos de maquinaria de embalaje, asentamiento del producto durante el transporte o una función específica del envase.

- El material del envase debe ser seguro y adecuado para mantener la frescura y calidad del Catnip.

B320 - Requisitos de marcado. - medidas que especifican la información requerida para el transporte y las aduanas que deben figurar en el embalaje o el envase de transporte o distribución de los bienes.

Además, toda la información necesaria para el transporte y las aduanas debe estar claramente indicada en el embalaje o el envase de distribución. Esto incluye:

- Etiquetas legibles con el nombre del producto y la cantidad.
- Información sobre el origen y el destino del envío.
- Instrucciones especiales de manejo en caso de ser necesario.
- Advertencias pertinentes sobre el contenido para asegurar que no sea alterado o manipulado ilegalmente durante el transporte.

3.3 Empaque, embalaje y marcado

El empaque, embalaje y marcado son tres factores clave dentro del proceso de exportación, donde se debe tomar en cuenta una serie de requisitos para garantizar el buen estado, uso y manipulación del producto a comercializar (Gioffre, 2024). Por un lado, el empaque debe ser vital, proporcionando la seguridad y protección del producto; el embalaje debe cumplir con la función de unificar, proteger y distribuir el producto a lo largo de la cadena logística, mientras que el marcado indica que el embalaje que lleva el producto corresponde a un tipo de operación esencial y exitosa que cumple con las exigencias reglamentarias del país destino, en este caso, Colombia; siendo este legible, suficiente y discreto sobre el contenido del bulto.

El Centro de Comercio Internacional (ITC), conjuntamente con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Banco Mundial, son los encargados de recopilar legislaciones nacionales, tales como leyes, decretos o reglamentos. Por ello, en el caso del Catnip para felinos, las medidas no arancelarias (MNA) incluyen regulaciones técnicas destinadas a garantizar la seguridad y calidad del mismo producto. Sin embargo, las MNA aumentan los costos del comercio y obligan a las empresas a cumplir con las regulaciones y seguir siendo competitivas.

Tabla 11*Código del producto en la lista arancelaria de Ecuador*

Código	Descripción
1211.90.90.00	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies; utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos de insecticidas, parasiticidas o similares, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados. 0001, todos los demás.

Nota: obtenido de Pudeleco Editores S.A. (2024).

Dentro de la clasificación arancelaria de la República del Ecuador, el producto “Catnip” se encuentra dentro de la subpartida 1211.90.90.00 que se refiere a Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados. Este bajo el código suplementario 0001, haciendo referencia a todos los demás, distinguiéndose del cannabis, que tiene otro código suplementario. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021).

3.3.1 Etiquetado

Conforme a lo establecido en la regulación colombiana, la etiqueta debe incluir información clara y atractiva que permita a los consumidores identificar rápidamente el producto y sus principales características.

- **Etiquetado delantero:**

1. Nombre del producto
2. Nombre científico de la planta
3. Peso neto
4. Imagen del producto
5. Uso del producto: "producto exclusivo para gatos."
6. Origen: “producto de Ecuador”
7. Logo de la marca

- **Etiquetado posterior:**

La etiqueta posterior debe contener información detallada que cumpla con los requisitos legales y proporcione al consumidor datos importantes sobre el producto, tales como:

1. Descripción del producto, beneficios.
2. Ingredientes: "100% Nepeta Cataria"
3. Instrucciones de uso
4. Advertencias: "mantener fuera del alcance de los niños. Uso exclusivo para animales. No destinado para consumo humano."
5. Fecha de expiración
6. Condiciones de almacenamiento: "almacenar en un lugar fresco y seco."
7. Información del fabricante: nombre, dirección y contacto del fabricante en Ecuador.
8. Código de barras
9. Número de Registro Sanitario: Emitido por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).

En la figura 23, se puede observar el prototipo del modelo ideal sobre el etiquetado delantero y posterior para su debida exportación hacia el mercado colombiano. Si bien este producto no es el que pertenece a Ecuaminerales, sirve como un ejemplo para que la empresa pueda elaborar su presentación de etiquetado de una manera similar con su propia marca e imagen, en base a los términos y requerimientos dentro del mercado colombiano.

Figura 23
Modelo del etiquetado delantero y posterior del Catnip



Nota: obtenido de Fancy Pets (2024)

3.3.2 Calidad del empaque

La calidad se consolida como una herramienta competitiva por excelencia, cada día el mercado se va direccionando a la calidad, interponiendo el concepto de precio. Por ello, para que exista una mayor protección y preservación del Catnip, Ecuaminerales ha optado por hacer uso de un tipo de bolsa conocida como "doypack". Este tipo de empaque es muy popular para productos alimenticios y otros bienes de consumo debido a su capacidad de mantenerse de pie en las estanterías, ofreciendo buena visibilidad del producto. Además, ofrece ventajas como ser resellable (con cierre ziplock), durable y proporcionar una buena barrera protectora para productos sensibles como el Catnip.

3.3.3 Embalaje

Al escoger el embalaje apropiado para un determinado producto, se debe tomar en cuenta el sistema de empaque y la revisión de los tipos de productos y de embalajes de exportación. Por ello, se ha reconocido la clasificación de "Catnip" como un producto **autoportante**, pues puede soportar el apilamiento al ser un producto de buena resistencia.

- El paletizado ayuda a asegurar que la mercancía se mantenga almacenada en bodega, y a su vez, asegura su llegada hasta el destino final de entrega. Por ello, el producto se paletizará de una manera en la que no pueda sufrir daños.
- Estiba máxima de 60 empaques.
- Se deberá paletizar de tal forma que las cajas deberán estar amarradas entre sí.
- Deberá contener los sellos correspondientes.

Aunque no es absolutamente necesario el uso de palets por la naturaleza del transporte terrestre, incluirlos dentro del embalaje es una opción viable y que se incluye en este plan de exportación, dada la mejora en facilidad de manejo y movilidad de mercancía que puede proporcionar este agregado. La calidad de los palets que van a ser utilizados debe estar bajo la Norma ISPM-15, que ayuda a evitar cualquier problema fitosanitario. El palet a utilizar será el palet de madera ligero, con una capacidad de carga de hasta 400 kilogramos. Las dimensiones del palet son 1200x800 (110 a aproximadamente 125 mm de altura). Por ello, su capacidad de carga hace que sea el más apropiado para este tipo de mercancía liviana. Además, el palet a utilizar será el de 4 entradas, debido a que en los mismos, las ventanas permiten la penetración

de las uñas del montacargas por los 4 lados del palet, lo que posibilita su carga en vehículos de todo tipo, al poder colocarlas tanto frontal como lateralmente.

Figura 24

Palet de madera 1200x800



Nota: obtenido de Rotomshop (2024)

En cuestión del embalaje, se ha considerado ideal la utilización de cajas de cartón corrugado, mismas que se adaptan fácilmente a todos los modos de transporte, además, son ideales para transportar cargas livianas y frágiles. Asimismo, es amigable con el medio ambiente, al ser un material reciclable y orgánico. Para ello, se ha tomado en cuenta el grosor del cartón para que la mercancía se pueda transportar y manipular de la mejor manera.

Figura 25

Caja de cartón corrugado



Nota: Obtenido de Cartopel (2024).

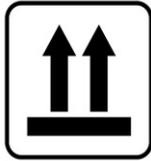
3.3.4 Marcado

La empresa Ecuaminerales tiene el claro conocimiento de que todo producto debe ser objeto de un cuidadoso marcado, pues, de lo contrario, corre el riesgo de no llegar a su destino. Por ello, según las exigencias del mercado colombiano, el marcado tendrá las siguientes características:

- Marca del despachador

- Nombre de la marca
- País de origen
- Pictogramas de manejo, en este caso:

Figura 26
Pictograma 1



Nota: Obtenido de ISO (2024).

Este lado hacia arriba: Indicando la posición vertical correcta del paquete de transporte. (ISO 7000 - 0623, precio: \$30,00)

Figura 27
Pictograma 2



Nota: Obtenido de ISO (2024).

Protéjase de la lluvia: Indicando que el embalaje que se transporta se deberá mantener alejado de la lluvia o seco. (ISO 7000 - 0626, precio: \$170,00)

- Destinatario, destino y número de orden.
- Puerto de entrada.
- Número de bultos y tamaño de caja.
- Indicación de peso.

Figura 28
Prototipo de marcado



Nota: Adaptado de Cartopel (2024).

3.3.5 Costos de empaque y embalaje

Para comprender de mejor manera y ejercer un correcto control sobre la cantidad de empaques de Catnip, pallets y cajas que se exportarán al mercado colombiano y cabrán dentro de un contenedor compartido de 20 pies, se han realizado los cálculos de volumen, paletización y contenedorización, respectivamente.

Tabla 12

Cálculo de costos de empaque y embalaje

Costos de empaque y embalaje				
Descripción	Cantidad / mensual	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total mensual
Empaque de plástico con etiqueta	4000	c/u (20g)	\$0,13	\$520
Total empaque primario				\$2880
Embalaje				
Cajas de cartón corrugado	16		\$0,35 al por mayor	\$6
Pallets	1		\$8,99 al por mayor	\$9
Marcado	2 pictogramas		\$155	\$155
Total embalaje				\$170
Total empaque + embalaje, mensualmente				\$3050

3.4 Logística Internacional FCA

3.4.1 Etapas previas al transporte

Se realiza la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) en el Sistema ECUAPASS, especificando la información del producto a exportar. Esta información debe ser presentada por el exportador o declarante. En la DAE tienen que estar presentes los datos del exportador o declarante, del importador, la descripción de la mercancía por ítem de factura, el destino de la carga, las cantidades, el peso y demás datos relativos de la mercancía. En este proceso, el exportador junto con el agente aduanero debe presentar algunos documentos digitales que son la factura comercial original, las autorizaciones previas (cuando sean necesarias) y la lista de empaque. En cuanto la DAE sea aceptada, la mercancía puede ingresar a Zona Primaria (SENAE, 2016).

3.4.2 Etapa post transporte

Esta fase tiene que realizarse en un plazo de 30 días luego de realizado el embarque y consiste en la regularización de la DAE. Aquí el exportador confirma a la

autoridad aduanera que los datos ingresados son definitivos y el estado de la declaración pasa a “Regularizada”. Los documentos necesarios para este proceso son la copia de la factura comercial, la copia de la lista de empaque, la copia del certificado de origen y copias no negociables de los documentos de transporte multimodal (SENAE, 2016).

3.4.3 Cálculo del valor FCA:

La mercancía parte de la hacienda ubicada en Déleg, esta parte con un precio Ex-works de USD \$24.197,00; resultado de la suma de los costos de las autorizaciones, licencias y certificados, precio que se ha dividido para doce, costos de producción, el empaque y embalaje y la utilidad correspondiente al 50,09% del costo de producción (USD \$9,050.00). Se transporta por vía terrestre con la empresa transportista subcontratada por Ecuaminerales, hacia el puerto seco de Tulcán. El costo del transporte es de USD \$100,00, añadido al costo de cruce de fronteras de (USD \$50). Este trayecto dura aproximadamente de 12 a 14 horas. Otros de los costos que se tienen que contemplar son los gastos de despacho y derechos de aduana (USD \$30,00). Finalmente, se añade el costo del transporte desde el puerto seco de Tulcán hasta el punto de entrega acordado de la mercancía en Ipiales, Colombia; este tiene el costo de USD \$40,00. Todo esto nos indica un valor FCA USD de \$24.417,00. Estos costos de los procesos necesarios para que Catnip se exporte con el incoterm FCA han sido corroborados por un agente de aduana registrado.

Tabla 13

Cálculo del valor FCA

INCOTERM	DESCRIPCIÓN DE LOS GASTOS	VALOR INCOTERM MENSUAL EN USD
	COSTOS DE PRODUCCIÓN	6.000,00
	EMBALAJE Y EMPAQUE	3.050,00
	COSTO DE PRODUCCIÓN	9.050,00
	AUTORIZACIONES, LICENCIAS Y CERTIFICADOS	4.187,00
	UTILIDAD 54.8%	10.960,00
EXW=	COSTO DE MERCADERÍA EN FÁBRICA	24,197,00
	TRANSPORTE TERRESTRE	100,00
	CRUCE DE FRONTERAS	50,00
	DERECHOS DE ADUANA	30,00
	TRANSPORTE HASTA EL PUNTO DE ENTREGA	40,00
FCA=	FRANCO TRANSPORTISTA	24.417,00

Considerando que el costo de producción unitario es de USD \$2,26, se ha establecido que el precio de venta del producto por unidad será de USD \$5,00. Con esto se determinaría que obtendrán una ganancia del 54,8%.

Tabla 14
Ganancia Catnip

COSTO DE PRODUCCIÓN	PRECIO DE VENTA	PORCENTAJE DE GANANCIA
2,26	5,00	54,8%

Una vez se tengan claros los costes y precios, se puede generar la factura para el comprador y distribuidor en Colombia. En este documento comercial se especifica el costo unitario y total del producto junto con los cargos adicionales de transporte. A partir de esto se pueden constatar los valores de la mercancía según fueron comercializados y se emite la verificación y especificación de la compra-venta que es el Packing List, el cual es una lista descriptiva de las mercancías.

3.5 Negociación

Dentro del apartado de negociación se considera la distribución que va a tener Catnip en Colombia y el contrato que mantendrá Ecuaminerales con una empresa de este país para que se encargue del almacenamiento y venta local. Por esto se ha seleccionado como socio comercial en Colombia a la cadena de supermercados “Éxito”. Esta cadena ya cuenta con un gran reconocimiento a nivel nacional y un gran número de puntos de venta. Se diferencia por su alto grado de competencia y también por su amplia gama de productos de importación con los que cuentan. Otra área destacable de esta corporación es que apoyan el comercio sostenible y en el área textil han optado por trabajar con miles de campesinos, productores y textiles para generar empleos dignos y mejores condiciones para estas personas (Grupo Éxito, 2024). Valores como estos son los que comparte con Ecuaminerales y por tal razón, se considera que “Catnip” llegaría a posicionarse en el mercado que buscamos satisfacer mediante esta negociación.

Figura 29
Ejemplo de contrato de exportación

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL
Este contrato de COMPRA-VENTA se celebra, por una parte, de la empresa “ECUAMINERALES CIA. LTDA.” representada en este acto por xxxxxxxx y por la otra empresa “ÉXITO” representada por xxxxxxxx, a quienes en lo sucesivo se los denominará

“El vendedor” y “El comprador” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

DECLARA “EL VENDEDOR”

- I. Que es una sociedad legalmente constituida con las leyes de la República del Ecuador, según consta en la escritura 12.663.
- II. Que dentro del objetivo social se encuentran, entre otras actividades, la fabricación, producción y comercialización de CATNIP.
- III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal calificado para realizar estas actividades que se refiere la declaración que antecede.
- IV. Que el Sr. xxxxxx es su legítimo representante y, en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representante en los términos del mismo.
- V. Que tiene su domicilio en la ciudad de CUENCA, AZUAY, ECUADOR, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA “EL COMPRADOR”

- I. Que es una empresa constituida de acuerdo a las leyes del ECUADOR y que se dedica a, entre otras actividades, a la fabricación, producción y comercialización de los productos a que se refiere la declaración II de “El VENDEDOR”.
- II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.
- III. Que el Sr. xxxxxx es su legítimo representante y está facultado para suscribir el contrato.
- IV. Que tiene domicilio en COLOMBIA, BOGOTÁ, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen intereses en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así a tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS:

PRIMERA: OBJETO DEL CONTRATO. – Por medio de este instrumento, “El VENDEDOR” se obliga a vender y “El COMPRADOR” a adquirir 4000 UNIDADES DE 20G MENSUALES, de CATNIP.

SEGUNDA: PRECIO. – El precio de los productos objeto de este contrato que “El COMPRADOR” se compromete a pagar será la cantidad de 20.000 DÓLARES ESTADOUNIDENSES, INCOTERMS “FCA” puerto seco de TULCÁN. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando este sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el destino, en perjuicio de las partes.

TERCERA: FORMA DE PAGO. - “El COMPRADOR” se obliga a pagar al “El VENDEDOR” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante CONSIGNACIÓN BANCARIA A LA CUENTA NÚMERO 2304046332 DEL BANCO DEL ECUADOR, contra entrega de los siguientes documentos: Factura, B/L, etc. De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “El comprador”, se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas. Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta de “El comprador”.

CUARTA: ENVASE Y EMBALAJE DE MERCANCÍAS. - El vendedor” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes: EMPACADO EN CAJAS DE CARTÓN CORRUGADO.

QUINTA: FECHA DE ENTREGA. - “El vendedor” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los 90 días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA: PATENTES Y MARCAS. - “El vendedor” declara y “El comprador” reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la patente o registro de propiedad No XXXX o la Marca XXXX ante el INSTITUTO COLOMBIANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL o INVIMA o ICA según sea el caso. Asimismo, “El comprador” se compromete a notificar al “Vendedor”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que “El vendedor” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SÉPTIMA: VIGENCIA DEL CONTRATO. - Ambas partes convienen que una vez “El vendedor” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y “El comprador” haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

OCTAVA: RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO. - Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los 10 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate. La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

NOVENA: INSOLVENCIA. - Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA: SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES. - La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA PRIMERA: CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. - Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

Nota: Adaptado de S (s.f.).

Factura Comercial:

Tabla 15

Ejemplo de Factura Comercial

ECUAMINERALES CIA. LTDA				
Pa. Rio Machangara, Cuenca				
Cuenca, Ecuador				
(+593) (07) 290-1195				
Purchase Order	Invoice N°		Invoice to:	Grupo Éxito
5824-6358	82146			Bogotá, Colombia
Import License	Invoice Date		Ship to:	Forwarding Agent
5638	25-July- 2024			ICONTAINERS
Terms of Payment			VIA:	Ground Freight
Bank Transaction				FCA Ipiales
International Markings				
Country of Origin: ECUADOR				
QUANTITY	PART NUMBER	DESCRIPTION	UNIT PRICE \$ USD	TOTAL PRICE \$ USD
4.000	1211.90.90.00	Catnip	5,00	20.000,00
		Additional Charges:		
		PRICE EXW	24,197.00	
		TOTAL FCA	24.417,00	
Total: 4.000 bags				
			TOTAL USD \$	24.417,00
Export License	N° 23658			
Expires:	25-July- 2025			
Signature:		X		
		Export Manager		

Para proceder con la negociación, Ecuaminerales y el Grupo Éxito deberán tener un contrato legal en el cual se estipulan las condiciones de venta, logística, distribución, y la naturaleza de las diferentes áreas de la negociación. De la misma manera, después de realizar el contrato, se debe emitir una factura donde se detalla la descripción de la mercancía, precios y cantidades. Dichos documentos deben ser similares a los presentados en la figura 29 y la tabla 15.

CONCLUSIONES

Los objetivos planteados para el presente estudio se han cumplido de manera satisfactoria, ya que se ha logrado identificar la preparación de la empresa Ecuaminerales Cia. Ltda. para su posible aplicación a las certificaciones BASC y Fairtrade. Por lo que, se concluye que Ecuaminerales se encuentra apta para iniciar su proceso de obtención de las certificaciones Fairtrade y BASC. La empresa ha demostrado mediante documentación y evidencia legal que cumple con algunos de los estándares para la obtención de dichas certificaciones. Pese a ello, mediante el uso de la evaluación por semaforización, se ha determinado específicamente que para la obtención de la certificación de Business Alliance for Secure Commerce (BASC), Ecuaminerales cumple con uno de tres requisitos necesarios, siendo el que cumple correspondiente al área de Administración del Personal. Respecto a la certificación Fairtrade, la empresa cumple con dos de cuatro requisitos, correspondientes a los Requisitos de Producción y Requisitos de Negocios y Desarrollo.

En cuanto a los estándares BASC, Ecuaminerales sí cumple con el manual como guía sobre el propósito y valores de la empresa para sus empleados. Sin embargo, existen ciertas falencias respecto al seguimiento de las políticas y procedimientos anti contrabando de mercancías y narcóticos. Asimismo, la empresa cuenta con una correcta administración acerca de quiénes entran y salen de sus instalaciones, con la finalidad de asegurar que su empresa se encuentre rodeada de personas íntegras, responsables y eficientes. De esta manera, han logrado también implementar nuevas políticas de seguridad para quienes cumplan este servicio y acaten las normas, demostrando así su compromiso porque Ecuaminerales logre establecer un correcto procedimiento de seguridad para el recibo y entrega de la carga que aún no está vigente, así como la inspección de sus empleados y clientes.

Por otro lado, tomando en cuenta los Requisitos Generales para Fairtrade, la empresa aún debe mantener una buena relación con las organizaciones de pequeños productores, y así formar parte de las comunidades para mejorar el entendimiento de sus necesidades, tomando en cuenta que es un factor que actualmente no se cumple. Respecto a los Requisitos de Comercio, la empresa cumple con el registro completo de ventas evidenciadas en documentación para la venta de sus productos; sin embargo, es esencial que se firmen contratos de compra vinculantes, esto debido a que la empresa aún continúa trabajando en la posibilidad de firmar un contrato de compra

con el agricultor. En cuanto a los Requisitos de Producción, se evidencia mediante documentación que Ecuaminerales cumple con las medidas y protocolos de seguridad en sus instalaciones. Finalmente, en los Requisitos de Negocios y Desarrollo, la empresa ha demostrado su inclusión y transparencia en el área.

El cumplimiento actual de Ecuaminerales con estos requisitos indica el nivel de compromiso que tiene la empresa con los valores por los que velan estas certificaciones y le garantiza un visto bueno para el encaminamiento hacia la obtención de dichas certificaciones. Sin embargo, por el momento la empresa no es apta para realizar la respectiva solicitud de certificación, ya que aún existen algunos estándares que cumplen parcialmente y presentan puntos en los que la misma empresa debe trabajar para cumplir en su totalidad de manera interna y externa. Asimismo, el producto “Catnip” ha demostrado tener un gran potencial en el mercado colombiano. Este producto presenta facilidad respecto a trámites de materia aduanera, ya que tiene restricciones mínimas y gracias a la facilitación al comercio que ofrece la Comunidad Andina de Naciones a sus miembros, Colombia se ha establecido como el mejor destino para realizar la exportación de “Catnip”. A su vez, Ecuaminerales, que ya cuenta con experiencia en exportaciones hacia este país, tiene un punto de referencia y de partida para proceder con este plan.

De la misma manera, la empresa presenta la capacidad productiva necesaria para realizar estas exportaciones. A pesar de que Catnip sea producido por un pequeño agricultor, se ha logrado analizar la producción del mismo, demostrando que los procesos son aptos para la exportación. El producto terminado entra dentro de los estándares de calidad tanto ecuatorianos como colombianos, con la capacidad de certificarse en el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN), la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y en el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). Tras la realización del plan de exportación del mismo, la elaboración de entrevistas y encuesta hacia Colombia, así como la investigación de mercado, se ha llegado a la conclusión de que Ecuaminerales podría aplicar este plan de exportación como uno que pueda llevarse a cabo y materializarse con éxito dentro de los procesos de la empresa.

La creciente demanda por parte de los consumidores colombianos hacia este producto ha demostrado que Ecuaminerales tiene una gran oportunidad para capitalizar a través del mismo. Con una estrategia de marketing sólida, canales de distribución

eficientes y un equipo presto siempre a las buenas prácticas, Ecuaminerales podría llevar a cabo con éxito el plan de exportación e ingresar al lucrativo mercado colombiano. La implementación exitosa de este proyecto no solo generaría ingresos adicionales para la empresa, sino que también fortalecería su presencia internacional y posicionamiento como líder en productos naturales de alta calidad. Si bien es cierto, Colombia representa un mercado atractivo para comercializar el producto Catnip, esto debido a su creciente clase media y a la tendencia hacia el cuidado y bienestar de las mascotas. Sin embargo, Ecuaminerales se enfrenta a una fuerte competencia, pues existen marcas establecidas tanto locales como internacionales que ofrecen productos similares a este.

Por su lado, la cadena de supermercados “Éxito” cuenta con una sólida posición en el mercado colombiano, esta se dedica a fortalecer las oportunidades de ahorro con campañas, promociones especiales y, con ello, precios competitivos; por lo que, el acceso a productos de calidad con un precio asequible, le brinda a Catnip una mayor oportunidad para ser reconocido y generar mayores ventas dentro del mercado colombiano. En un mundo globalizado y altamente competitivo, la exportación de productos a nuevos mercados internacionales representa tanto oportunidades como desafíos significativos; pese a ello, Colombia se perfila como un destino atractivo para este tipo de producto. Además, la presencia de una cadena de supermercados reconocida y posicionada como Éxito, podría facilitar el acceso a un amplio segmento de consumidores interesados en adquirir el Catnip para beneficio de sus mascotas.

Para concluir, la decisión de Ecuaminerales por asumir el riesgo de exportar el Catnip desde Ecuador hacia Colombia depende de la capacidad de la empresa para mitigar cualquier desafío, aprovechar las oportunidades y aplicar las acciones correctivas que se le facilitan. Por lo analizado en este trabajo de investigación, Ecuaminerales cuenta con estas capacidades de respuesta y está apto para proceder. Además, al tener acceso a un supermercado grande, se pueden crear diferentes alianzas que faciliten la distribución local, aprovechando así las redes de distribución y los canales de comercialización existentes en el país destino. Todo esto aprovechando las ventajas existentes como la actual participación en la Comunidad Andina de ambos países, entre otros factores, que hacen de esta exportación algo favorable para la empresa y que valdría la pena que tengan la oportunidad de explorar. Asimismo, la oportunidad para la empresa de certificarse en Fairtrade y BASC, le favorecería de

manera que mejoren su posición competitiva en el mercado, brindando confianza y respaldo a sus productos y operaciones. La aplicación a su certificación se podría concretar si Ecuaminerales toma como apoyo este trabajo de titulación y sus recomendaciones, beneficiándose considerablemente al complementar estas certificaciones internacionales con la exportación de productos como Catnip. Finalmente, se puede decir que este trabajo ha tenido como objetivo la investigación exhaustiva, con la expectativa de que sus hallazgos se materialicen y se puedan aplicar en la práctica.

5. RECOMENDACIONES

La principal recomendación que se establece para la empresa es implementar protocolos de seguridad y antinarcóticos más rigurosos que permitan proteger la carga durante su transportación. Dichos protocolos deben documentarse y plasmarse con evidencia para garantizar que se cumplen a cabalidad y que son respetados por el mismo personal.

Si bien la guardianía de seguridad ejerce control sobre las personas que entran y salen de la institución, se debería también realizar inspecciones de todo el personal. Esto con la finalidad de que exista un mayor control no solo sobre la carga a transportar, sino también sobre posibles infracciones o conductas inapropiadas que pudieran poner en riesgo la seguridad interna.

Para llevar a cabo un plan de exportación exitoso, es importante que la relación entre la empresa Ecuaminerales Cia. Ltda. y el agricultor de Catnip se fortalezca. Por lo que, el acuerdo entre ambas partes debe establecerse a través de la vigencia de un contrato de trabajo, que permita visibilizar y reconocer la labor del productor de una manera más notoria en el producto exportado.

Para ejercer un correcto plan de exportación hacia Colombia, se recomienda que Ecuaminerales cumpla en su totalidad con los requisitos establecidos por la legislación colombiana y por las instituciones que certifican a la misma empresa.

Se recomienda que la empresa examine minuciosamente cada etapa del proceso logístico dentro de la organización, puesto que todas las fases se encuentran interconectadas. Si una de ellas falla, podría desencadenar una serie de inconvenientes en los procesos subsiguientes que se desarrollan de forma secuencial, lo que provocaría retrasos en la entrega del producto al cliente final.

Es crucial que la empresa trabaje en el establecimiento de alianzas estratégicas con distribuidores que ayuden a que la misma logre optimizar sus procesos de producción y distribución, así como la reducción de costos y mejora en su competitividad.

Finalmente, se recomienda a la empresa Ecuaminerales Cia. Ltda., examinar y llevar a cabo todas las acciones correctivas asignadas en la semaforización, pues las mismas han sido descritas en base a sus falencias.

REFERENCIAS

- Anipet. (2024). Tranquilizantes. Recuperado de: <https://shorturl.at/hohoI>
- ARCSA. (2018). *INSTRUCTIVO EXTERNO*. Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. Recuperado de: <https://shorturl.at/ECCBt>
- Bachas, P., Brockmeyer, A., Garriga, P., y Semelet, C. (2020). El impacto del COVID-19 en las empresas formales de Ecuador. *World Bank Group*. Recuperado de: <https://shorturl.at/pBNQR>
- BASC Capítulo Azuay. (2024). Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC (SGCS BASC). Recuperado de <https://shorturl.at/rOR4S>
- BASC Ecuador. (2024). *Capítulo Ecuador*. Recuperado de: <https://www.basc-ecuador.org.ec/>
- BASC ECUADOR. (2024). Capítulos. Recuperado de: <https://www.basc-ecuador.org.ec/>
- Bonilla, V., Chávez, A., y Calderón, J. (2020). El valor agregado de la planificación estratégica en la cadena de suministro. *Journal of business and entrepreneurial studies*, vol. 4(3). Recuperado de <https://t.ly/pJUgC>
- Bribiescas, F., & Romero, I. (2014). Gestión de certificación de calidad como factor de competitividad en el sector industrial de manufactura, en la región transfronteriza CD. Juárez, CHIH., México, El Paso, Texas, USA. *Revista internacional administración & finanzas*, 7(1), 113-131. Recuperado de <https://shorturl.at/EFLP5>
- Business Alliance for Secure Commerce. (2024). *BASC en el mundo*. Recuperado de: <https://wbasco.org/es/pagina-institucional-full/paises-miembros>
- Business Alliance for Secure Commerce. (2024). *Certificación BASC*. Recuperado de: <https://wbasco.org/es/certificacion/certificacion-basc>
- Business Alliance for Secure Commerce. (2024). Historia. Recuperado de <https://wbasco.org/es/quienes-somos/historia>

- Business Alliance for Secure Commerce. (2024). *Historia*. Recuperado de: <https://wbasco.org/es/quienes-somos/historia>
- Business Alliance for Secure Commerce. (2024). *Servicios y beneficios*. Recuperado de: <https://wbasco.org/es/quienes-somos/servicios-y-beneficios>
- Cartopel. (2024). *Caja de cartón corrugado*. Recuperado de: <http://www.cartopel.com/cartopel/>
- Castellanos Ramírez, A. (2021). Logística comercial internacional. Universidad del Norte. Recuperado de <https://shorturl.at/cmyOS>
- Ceballos, S. (2016). Conocimiento y aplicación de las certificaciones internacionales por las empresas del Altiplano del Oriente Antioqueño. *Revista Science Of Human Action*, 1(2), pp. 300-322. Recuperado de <https://shorturl.at/bpCMU>
- Cervantes, M. (2022). Ecuadorian Smes' export activities and environmental responsibility. [Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona]. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10803/688270>
- Coll, C., y De La Rosa, S. (2018). Comportamiento de compra del consumidor de productos para mascotas en Latinoamérica. *Adgnosis*, vol. 7(7), pp. 29-48.
- Cultivation, Chemical Composition and Biological Activity. *Journal of Drug Delivery and Therapeutics (JDDT)*, vol. 12(4), pp. 254-263. Recuperado de <https://shorturl.at/7wyNt>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2024). *Exportaciones*. Recuperado de: <https://www.dian.gov.co/aduanas/Paginas/Exportacion.aspx>
- Dirección General de Comercio (DG-COM) – Comunidad Andina. (s. f.). <https://www.comunidadandina.org/temas/dg1/>
- Dirección General de Comercio. (DG-COM). *Comunidad Andina*. (2021). Recuperado de <https://www.comunidadandina.org/temas/dg1/>
- Durán, C. (2022). Así se mueve el multimillonario negocio de las mascotas en Colombia. *Forbes Colombia*. Recuperado de <https://shorturl.at/8FNpi>
- Durán, C. (2022). Así se mueve el multimillonario negocio de las mascotas en Colombia. *Forbes Colombia*. Recuperado de <https://rb.gy/cpe3bu>
- Ecuaminerales*. (2024). 2024 ECUAMINERALES GB. Recuperado de: <https://ecuamineralesgb.com/#marcas>
- Espinoza, A., Ruiz, A., y Novillo, E. (2022). Gestión de la calidad bajo la Certificación Fair Trade para las Empresas Exportadoras. *Polo Del Conocimiento*, vol. 8(3), pp. 16–39. Recuperado de: <https://t.ly/s1YYI>
- Fairtrade International (2023). Reporte Anual 2022. Recuperado de: <https://www.fairtrade.net/library/2022-annual-report>

- Fairtrade International (2024). Ecuadorian Fairtrade cooperatives trained to champion quality at Cacao of Excellence R&D lab. Recuperado de: <https://shorturl.at/Q0ZhY>
- Fairtrade International. (2023). *2022 Annual Report*. Recuperado de: <https://www.fairtrade.net/library/2022-annual-report>
- Fairtrade International. (2024). Ecuadorian Fairtrade cooperatives trained to champion quality at Cacao of Excellence R&D lab. Recuperado de: <https://shorturl.at/G0h5r>
- Fancy Pets. (2024). *CATNIP*. Recuperado de: <https://shorturl.at/nld7b>
- Flocert (2024). Recuperado de: <https://www.flocert.net/flocert-history-with-fairtrade/>
- Flocert. (2024). *Flocert history with Fairtrade*. Recuperado de: <https://rb.gy/d48txa>
- Fontalvo, T., y Morelos, J. (2014). Evaluación del impacto de la certificación BASC en la liquidez y rentabilidad de las empresas de Barranquilla – Colombia. *Panorama Económico*, 22, 49–62. Recuperado de: <https://doi.org/10.32997/2463-0470-vol.22-num.0-2014-1359>
- García, L. (2023). Logística del transporte y distribución de carga. Ecoe Ediciones. Recuperado de: <https://shorturl.at/bgtRS>
- García, S. (2023). *¿Qué es el catnip? Descubre sus beneficios para tu gato*. La Vanguardia. Recuperado de: <https://t.ly/N091k>
- Gil-Pérez, D., y Vilches, A. (2023). Cómo avanzar en la necesaria Transición a la Sostenibilidad. *Ciência & Educação*, 29. Recuperado de: <https://shorturl.at/eimM5>
- Gioffre, P. (2024). *La importancia del empaque y etiquetado de un producto: claves para el éxito*. Packaging Latam.com. Recuperado de: <https://packaginglatam.com/empaque-y-etiquetado-de-un-producto/>
- Grupo Éxito. (2024). Recuperado de: <https://www.grupoexito.com.co/es>
- HealthforAnimals. (2022). *Global Trends in the Pet Population - HealthforAnimals*. Recuperado de: <https://t.ly/mcRcm>
- HealthforAnimals. (2022). Global Trends in the Pet Population. *HealthforAnimals*. Recuperado de: <https://shorturl.at/defn2>
- Ibrahim, Z., Qayssar, R., Sardar, S., Jamal E., Senjawi, L., Sleman, E., Fazil, H., y Porwal, O. (2022). Catnip (*Nepeta cataria* L.): Recent Advances in Pharmacognosy, Cultivation, Chemical Composition and Biological Activity. *Journal of Drug Delivery and Therapeutics (JDDT)*, vol. 12(4), pp. 254-263. Recuperado de: <https://jddtonline.info/index.php/jddt/article/view/5559>
- Ikram, M., Sroufe, R., Rehman, E., Shah, S. Z. A., & Mahmoudi, A. (2020). Do quality, environmental, and social (QES) certifications improve international trade? A comparative grey relation analysis of developing vs. developed

- countries. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 545, 123486. Recuperado de: <https://shorturl.at/fQgtE>
- Instituto Colombiano Agropecuario. (2024). *Normatividad ICA*. Recuperado de: <https://www.ica.gov.co/normatividad/normas-ica/conceptos-juridicos/2024>
- ISO. (2024). *Keep Away from rain*. Recuperado de: <https://inteco.isolutions.iso.org/obp/ui#iso:grs:7000:0626>
- ISO. (2024). *This Way Up*. Recuperado de: <https://dgn.isolutions.iso.org/obp/ui#iso:grs:7000:0623>
- Izurietta, A. M. (2023). La importancia de la certificación BASC para el comercio exterior ecuatoriano. *Cámara de Comercio de Quito*. Recuperado de: <https://ccq.ec/>
- Jordan, J. (2017). *Las barreras a las exportaciones de productos ecuatorianos y su relación con el sistema económico globalizado*. [Tesis de grado, Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional – Universidad de Guayaquil.
- Laboratorios Natural Freshly. (2024). Recuperado de <https://www.naturalfreshly.com/revistaveterinaria.aspx>
- Larkin, M. (2021). Pet population still on the rise, with fewer pets per household. *American Veterinary Medical Association*. Recuperado de: <https://shorturl.at/uvB26>
- Manual 5: el mercado y la comercialización. (2018). *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, San José, C.R.: IICA*, 2018. Recuperado de: <http://repositorio.iica.int/handle/11324/7088>
- McReynolds, T. (2019). What millennial pet owners want. *American Animal Hospital Association*. Recuperado de: <https://shorturl.at/xDKT3>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (2021). *Decreto 1881 del 30 de diciembre de 2021*. Recuperado de: <https://t.ly/3tKri>
- Mora, D., Lituma, A., y González, M. (2020). Las certificaciones como estrategia para la competitividad de las empresas exportadoras. *Innova Research Journal*, vol. 5(2), pp. 113-132. Recuperado de: <https://t.ly/14wpt>
- Mora, D., Lituma, A., y González, M. (2020). Las certificaciones como estrategia para la competitividad de las empresas exportadoras. *Innova Research Journal*, vol. 5(2), pp. 113-132.
- Mora-Córdova, D., Lituma-Loja, A., y González-Illescas, M. (2020). Las certificaciones como estrategia para la competitividad de las empresas exportadoras. *Innova Research Journal*, vol. 5(2), pp. 113-132. Recuperado de: <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n2.2020.1274>

- MSP. (2022). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, Arcsa – Ministerio de Salud Pública*. Ministerio de Salud Pública. Recuperado de: <https://t.ly/331Xe>
- Mucho Mejor Ecuador. (2019). *Quiénes somos*. Recuperado de: <https://www.muchomejorecuador.org.ec/sobre-nosotros/>
- Munchiecat. (s.f.). *What You Need to Know About Silvervine*. Recuperado de: <https://www.munchiecat.com/blogs/cat-behavior/silvervine>
- Pérez, P. (2016). *Estrategias de introducción y lanzamiento al mercado de nuevos productos, servicios o modelos de negocio para las pymes en Medellín que tienen potencial de innovación*. [Tesis de Maestría, Universidad EAFIT]. Repositorio Institucional – Universidad EAFIT.
- PetSpa. (2024). *Catnip*. Recuperado de <https://petspa.com.co/co/catnip/>
- Portal Único de Trámite de Ciudadanos (2022). *Certificado de conformidad con Sello de Calidad INEN / Ecuador - Guía Oficial de Trámites y Servicios*. GOB.EC. Recuperado de: <https://www.gob.ec/inen/tramites/certificado-conformidad-sello-calidad-inen>
- Pudeleco Editores S.A. (2024). *Arancel online*. Recuperado de <http://www.pudeleco.com/online/>
- Puentes, J., y Hernández, A. (2022). Contribución de las certificaciones internacionales a la dirección y gestión de la seguridad integral. *Ciencia y Poder Aéreo*, vol. 17(2), 134-145. Recuperado de: <https://doi.org/10.18667/cienciaypoderaereo>
- Puerto, D. (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. *Pensamiento & Gestión*, núm. 28, pp. 171-195.
- Pyk, F., & Abu Hatab, A. (2018). Fairtrade and sustainability: Motivations for fairtrade certification among smallholder coffee growers in Tanzania. *Sustainability*, 10(5), 1551. Recuperado de: <https://www.mdpi.com/2071-1050/10/5/1551>
- Pyk, F., & Abu Hatab, A. (2018). Fairtrade and sustainability: Motivations for fairtrade certification among smallholder coffee growers in Tanzania. *Sustainability*, 10(5), 1551.
- Rotomshop. (2024). *Palet ligero*. Recuperado de: <https://t.ly/PATi5>
- Rubio, D. I. C., y Amaya, A. O. (2020). Impacto ecológico, social y económico de fincas certificadas en buenas prácticas agrícolas y comercio justo. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 17, 1-19. Recuperado de: <https://shorturl.at/ekzNO>
- Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN. (2019). *INEN al servicio de un país de calidad*. Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN. Recuperado de: <https://www.normalizacion.gob.ec/inen-al-servicio-de-un-pais-de-calidad/>

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, (2016). *Servicio al Ciudadano - Para exportar*. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-exportar/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2024). *Comunidad Andina (CAN)*. Recuperado de: <https://www.aduana.gob.ec/comunidad-andina-can/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2024). *Comunidad Andina (CAN)*. Recuperado de: <https://n9.cl/tf0xo>
- Studocu. (s.f.). *Contrato de Compraventa Internacional de Cacao*. Recuperado de: <https://n9.cl/qc2r7>
- Suárez, L. (2023). Importancia de la Coordinadora Nacional de Comercio Justo en sus cadenas de valor más representativas. *Coordinadora Nacional de Comercio Justo Perú*. Recuperado de: <https://shorturl.at/lrwN4>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2022). Recuperado de: <https://www.supercias.gob.ec>
- Trade Map. (2024). *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador en 2022*. Recuperado de: <https://n9.cl/ilmd9f>
- Trade Map. (2024). *Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2022*. Recuperado de <https://shorturl.at/a0TqO>
- Ulloa, S., Javez, S., y De la Cruz, E. (2020). Gestión de Calidad bajo ISO 9001:2015 para aumentar la satisfacción del cliente en C.E.L. Conache S.A.C. *Journal of business and entrepreneurial studies*, vol. 4(3). Recuperado de: <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n2.2020.1274>
- UNCTAD. (2019). *Clasificación Internacional de las Medidas No Arancelarias*. Recuperado de: <https://n9.cl/vx6m0>
- Ureta, D. (2022). Fortalecimiento de la exportación del cacao en la provincia de Manabí. Recuperado de: <https://t.ly/b8fNx>
- Utilideas. (2024). *Catnip Colombia*. Recuperado de <https://www.utilideas.com/nuestras-marcas/catnip>
- Véliz, A., y Díaz, W. (2019). Manual de procesos aplicado a la certificación del sistema de gestión en control y seguridad BASC. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, núm. 5. Recuperado de: <https://t.ly/pFGJs>
- Villarreal, O. (2006). *La estrategia de internacionalización de la empresa. Un estudio de casos de multinacionales vascas*. [Tesis de Doctorado, Universidad del País Vasco]. Repositorio Institucional – Universidad UPV/EHU.
- Wilson, B. R., & Mutersbaugh, T. (2015). 16. Fair trade certification, performance and practice. *Handbook of research on fair trade*, 281. Recuperado de: <https://shorturl.at/vHO37>

World BASC Organization. (2024). Servicios y beneficios. Recuperado de:
<https://shorturl.at/ZCJaS>

Zavala, S., Ventura, L., Parrales, K., y Parrales, M. (2021). El desempleo: factor concluyente en la emergencia sanitaria por Covid-19 en el Ecuador. *Revista Publicando*, vol. 8(31), pp. 128-141. Recuperado de:
<https://doi.org/10.51528/rp.vol8.id2239>