



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL LOGRO DE IMPORTACIÓN
DE SKINCARE BAJO EL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN A CONSUMO
PARA MIPYMES DESDE COREA DEL SUR HACIA MACHALA EN EL
2024**

**JIMENEZ VICENTE MICHAEL POL
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**LEON PINCAY ANKARI BRIGITTE
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2024**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL LOGRO DE
IMPORTACIÓN DE SKINCARE BAJO EL RÉGIMEN DE
IMPORTACIÓN A CONSUMO PARA MIPYMES DESDE COREA
DEL SUR HACIA MACHALA EN EL 2024**

**JIMENEZ VICENTE MICHAEL POL
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**LEON PINCAY ANKARI BRIGITTE
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA
2024**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ANÁLISIS DE CASOS

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL LOGRO DE
IMPORTACIÓN DE SKINCARE BAJO EL RÉGIMEN DE
IMPORTACIÓN A CONSUMO PARA MIPYMES DESDE
COREA DEL SUR HACIA MACHALA EN EL 2024**

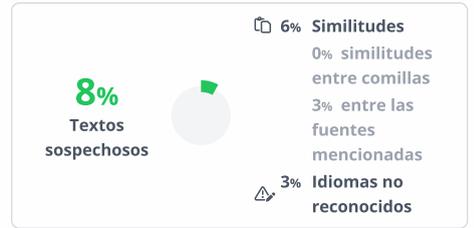
**JIMENEZ VICENTE MICHAEL POL
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**LEON PINCAY ANKARI BRIGITTE
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

SANCHEZ MALDONADO MARCO FABRICIO

**MACHALA
2024**

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL LOGRO DE IMPORTACIÓN DE SKINCARE BAJO EL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN A CONSUMO PARA MIPYMES DESDE COREA DEL SUR HACIA MACHALA EN EL 2024



Nombre del documento: titulación Leon y Jimenez 2024 2.pdf
ID del documento: ffa978504718c2ec29f32a756022fb6f513e38cd
Tamaño del documento original: 1,23 MB
Autores: Jimenez Vicente Michael Pol, León Pincay Ankari Brigitte

Depositante: MARCO FABRICIO SANCHEZ MALDONADO
Fecha de depósito: 11/2/2025
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 11/2/2025

Número de palabras: 24.259
Número de caracteres: 179.157

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes de similitudes

Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	www.aduana.gob.ec Para Importar – Servicio Nacional de Aduana del Ecuador https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/ 21 fuentes similares	2%		Palabras idénticas: 2% (459 palabras)
2	Documento de otro usuario #0231be El documento proviene de otro grupo 9 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (245 palabras)
3	www.gob.ec Certificación de origen de productos originarios de Ecuador para e... https://www.gob.ec/mpceip/tramites/certificacion-origen-productos-originarios-ecuador-exp... 6 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (126 palabras)
4	www.diariodelexportador.com https://www.diariodelexportador.com/2017/11/documentos-de-transporte-bl-awb-y-carta.html	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (137 palabras)
5	dspace.ups.edu.ec Plan de importación de productos estéticos de la línea facial ... https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/6489 9 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (125 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	www.sri.gob.ec Servicio de Rentas Internas del Ecuador - intersri - Servicio de R... https://www.sri.gob.ec/que-es-el-sri	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (40 palabras)
2	Documento de otro usuario #12e0a3 El documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (36 palabras)
3	www.pudeleco.com https://www.pudeleco.com/files/a17026a.pdf	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (33 palabras)
4	www.bizlatinhub.com Comercio Internacional Ecuador: Importación Exportaci... https://www.bizlatinhub.com/es/comercio-internacional-ecuador-importacion-exportacion-pr...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (40 palabras)
5	Documento de otro usuario #dfc108 El documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (29 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

1	https://www.kotra.or.kr/english/index.do
2	https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2024/05/LISTADO-WEB
3	http://www.ecuapass.aduana.gob.ec
4	https://www.aduana.gob.ec/wp
5	https://www.importacionesecuador.com.ec/documentos-de

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

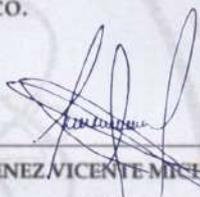
Los que suscriben, JIMENEZ VICENTE MICHAEL POL y LEON PINCAY ANKARI BRIGITTE, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL LOGRO DE IMPORTACIÓN DE SKINCARE BAJO EL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN A CONSUMO PARA MIPYMES DESDE COREA DEL SUR HACIA MACHALA EN EL 2024, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

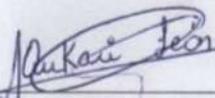
Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



JIMENEZ VICENTE MICHAEL POL

0151322195



LEON PINCAY ANKARI BRIGITTE

0705660934

DEDICATORIA

A,
Juan León,
Marcia Pincay,
Brithany León,
Juan León,
María León,
Isaac León,
Cristina Balcázar.

Ankari Brigitte León Pincay

DEDICATORIA

A,
Lilia Vicente,
Edgar Jiménez,
Jessica Cortez,
Jeniffer Cuzco,
Damarys Acosta,
Dasha Acosta,
Jaylin Garcia,
Miguel Acosta,
Jhonatan Garcia,
Jean Naula,
Blackpink.

AGRADECIMIENTO

- Quiero expresar mi sincero agradecimiento aquellas personas que brindaron su apoyo y colaboración en la realización de esta investigación.
- A mi mamá y papá por brindarme apoyo incondicional en este largo camino, por sus consejos y palabras de aliento en cada paso que daba, a mi hijo por ser pieza clave en el superarme día a día, mis hermanos, tíos y abuelos que me brindaron su apoyo de manera incondicional.
- Mi más profundo agradecimiento al Ing. Marco Sánchez, tutor de tesis, por su empeño y perseverancia, dando su guía a lo largo de este proceso, sus consejos y experiencia, han sido fundamentales para el cierre exitoso de este trabajo.
- Agradeciendo de la misma forma al Dr. Luis Carmenate, profesor de Seminario de Titulación, por sus valiosos aportes y sugerencias que dieron paso al enriquecimiento significativo en esta investigación, su profesionalismo y compromiso son grandemente apreciados.
- A su vez extendiendo mi gratitud a todos los docentes de la Universidad Técnica de Machala, quienes han formado parte fundamental de nuestra formación académica a lo largo de estos años, de la misma manera agradeciendo a la Universidad Técnica de Machala por brindarnos el apoyo y los recursos necesarios para llevar a cabo este proyecto, su compromiso con la excelencia educativa ha sido un gran impulso en nuestro camino hacia el logro de nuestras metas.
- Por último, a mi mejor amiga quien me ayudó y me brindó su apoyo en cada semestre.

Ankari Brigitte León Pincay

AGRADECIMIENTO

- Quiero expresar mi gratitud a todas las personas que me brindaron su apoyo y cariño en la realización de esta investigación, el recuerdo de aquella ayuda será muy valioso para mi eternamente.
- Mi mas profundo agradecimiento a mis padres, hermanas, pareja, sobrinas y cuñados por ser un pilar fundamental en mi desarrollo como profesional, ellos son uno de los motivos por el cual sigo adelante manteniéndome fuerte y luchando día a día por ser alguien mejor.
- Agradezco a los profesores que me brindaron su conocimiento a lo largo de toda la carrera universitaria, les agradezco todo el conocimiento que logre adquirir y agradezco la paciencia que lograron tenerme.
- Por último, agradezco al grupo musical BLACKPINK por darme ánimo y alegría todos los días, agradezco la fuerza y ganas de seguir adelante que me brindaron en cada paso que daba.

Michael Pol Jiménez Vicente

Resumen

El presente trabajo de titulación se centra en la importancia de proporcionar a las Mipymes de Machala una guía para la importación de productos de skincare desde Corea del Sur, el mercado global de productos de skincare ha experimentado un crecimiento sostenido, impulsado por una mayor conciencia sobre el cuidado personal y la búsqueda de productos innovadores, sin embargo, las Mipymes de Machala, Ecuador, enfrentan barreras significativas para importar estos productos, como procedimientos aduaneros complejos, regulaciones técnicas estrictas y desafíos logísticos, la industria surcoreana, reconocida por su innovación y altos estándares en este sector, representa una fuente estratégica de abastecimiento, resaltando la importancia de desarrollar un manual que permita a las Mipymes superar estas limitaciones, garantizar el cumplimiento normativo y mejorar su competitividad en el mercado local.

El objetivo general de esta investigación es diseñar un manual de procedimientos que optimice la importación de productos de skincare bajo el régimen de importación a consumo, este recurso busca abordar el desconocimiento de las regulaciones y estándares internacionales, así como las dificultades logísticas y de transporte, permitiendo a las Mipymes gestionar de manera eficiente cada etapa del proceso, para lograr alcanzar este objetivo, se aplican métodos teóricos, empíricos y estadísticos que incluyen análisis normativos, entrevistas con expertos en comercio internacional y estudios de casos que fortalecen la fundamentación del manual; de esta manera los resultados de esta investigación incluyen un manual detallado que cubre los procedimientos aduaneros, requisitos legales y estándares sanitarios necesarios para la importación.

Además, incorpora estrategias para optimizar procesos logísticos, reducir costos operativos y mejorar los tiempos de entrega, facilitando a las Mipymes su integración al comercio internacional, fomentando el desarrollo local y fortaleciendo su desempeño en un mercado competitivo, constituyendo una herramienta indispensable para las Mipymes, promoviendo una gestión efectiva del proceso de importación.

Palabras clave: Importación, cuidado de la piel, Corea del Sur, Machala, Mipymes, procedimientos aduaneros, regulaciones sanitarias, competitividad.

Abstract

This thesis presents an import manual for skincare products from South Korea to Machala, Ecuador, specifically designed for SMEs. It focuses on the import-for-consumption regime, offering a detailed guide on customs procedures, legal and technical requirements necessary to carry out imports efficiently and in compliance with current regulations. It includes the necessary steps to meet Ecuadorian quality standards and sanitary regulations, addressing procedures before customs authorities, managing the required documentation, and optimizing logistical processes to reduce costs and delivery times.

The creation of the manual was based on an analysis of the challenges and opportunities faced by SMEs in the import process, considering the complexity of customs procedures, the need to adapt to international quality standards, and logistical difficulties that can affect the efficiency and profitability of import operations. The primary objective of this manual is to facilitate the entry of SMEs into the imported skincare product market, ensuring regulatory compliance and improving their competitiveness. With this manual, it is expected that SMEs can carry out imports more efficiently, reducing costs and delivery times while meeting all necessary legal and technical requirements, providing them with the knowledge and tools needed to navigate the complex import process.

This thesis offers a comprehensive guide to the import process, contributing to strengthening the competitive capacity of SMEs in Machala and promoting broader access to high-quality products in the local market.

Keywords: Importation, skincare, South Korea, Machala, SMEs, customs procedures, sanitary regulations, competitiveness.

ÍNDICE

DEDICATORIA	1
DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTO	2
AGRADECIMIENTO	3
Resumen	4
<i>Abstract</i>	5
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	9
ÍNDICE DE TABLAS	9
INTRODUCCIÓN.....	10
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	14
1.1 Evolución de la Industria de Cuidado de la Piel en Corea del Sur y su Impacto Global.	14
1.2 Caracterización gnoseológica de la Importación de Productos de Cuidado de la Piel 18	
1.2.1 Globalización:	20
1.2.2 Comercio Exterior:	20
1.2.3 Régimen de Importación a Consumo	22
1.2.4 MiPymes	23
1.2.5 K-Beauty (Belleza Coreana):	24
1.2.6 Marco Regulatorio y Acuerdo Comercial	25
1.2.7 Proceso de Importación	26
1.2.7.1 Identificación de productos y proveedores	26
1.2.7.2 Consideraciones para la clasificación arancelaria:	30

1.2.7.3 Obtención de licencias y permisos	36
1.2.7.4 Cotización y negociación comercial	40
1.2.7.5 Logística y Transporte:.....	40
1.2.7.6 Distribución y Comercialización:	43
1.2.8 Importancia de los manuales de procedimiento	46
1.2.9 Impacto y Beneficios	47
1.3 Caracterización gnoseológica en el Comercio de Productos de Cuidado de la Piel entre Corea del Sur y Ecuador.....	47
1.3.1 Proceso de Importación y Evolución en 2024	48
1.3.1.1 Crecimiento en la Demanda:	48
1.3.1.2 Facilitación de Trámites Aduaneros:	50
1.3.1.3 Reducción de Aranceles:.....	50
1.3.1.4 Innovación y Diversificación de Productos:.....	51
1.3.2 Impacto en el Mercado Local	52
CAPITULO II: DISEÑO METODOLÓGICO	52
2.1 Tipo De Investigación:	52
2.2 Paradigma:.....	52
2.3 Población y muestra	52
2.3.1 Población:.....	52
2.3.2 Muestra:	53
2.4 Métodos Teóricos.....	54
2.4.1 Método Histórico-Lógico	54
2.4.2 Método Analítico-Sintético	54
2.4.3 Método Inductivo-Deductivo.....	55

2.4.4 Método Abstracción-Concreción	55
2.4.5 Método Sistémico	55
2.5 Métodos Empíricos	56
2.6 Métodos Estadísticos	56
CAPÍTULO 3 RESULTADOS	57
3.1 Fundamentación del Aporte Practico	57
Conceptualizar el aporte práctico	58
3.2 Elaboración del Aporte Practico	58
3.2.1 Análisis del Entorno	58
3.2.2 Análisis del Entorno Ecuatoriano	58
3.2.2.1 Entes Reguladores	58
3.2.2.2 Objetivo de los Entes Reguladores	59
3.2.3 Análisis del Entorno Internacional	60
3.2.3.1 Características del Mercado para el Cuidado de la Piel	60
3.2.3.2 Características del Mercado Coreano	61
3.2.4 Manual de Procedimientos para la Importación de Skincare	61
3.3 Evaluación teórica del Manual de Procedimientos	77
CAPITULO 4 DISCUSION DE LOS RESULTADOS	80
CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES	85
Bibliografía	87

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Principales mercados importadores de skincare provenientes de Corea del Sur.....	17
Ilustración 2 Principales mercados a los que Ecuador importa skincare.....	19
Ilustración 3 Productos destacados y populares del skincare coreano.	27
Ilustración 4 Importaciones de Ecuador procedentes de Corea del Sur.....	49
Ilustración 5 Rutina de 10 Pasos.....	65
Ilustración 6 Solicitud Firma Electrónica.....	67
Ilustración 7 Portal ECUAPASS	67
Ilustración 8 Declaración Aduanera de Importación	73

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1 Ingredientes con restricciones</i>	31
Tabla 2 Tabla de los productos potenciales a importar con su respectiva partida arancelaria	33
Tabla 3 Escala Valorativa.....	77
Tabla 4 Evaluación del Manual de Procedimientos.....	78

INTRODUCCIÓN

En la última década, el mercado global de productos de cuidado de la piel ha registrado un crecimiento notable, este hecho se ha visto impulsado por una mayor conciencia de los consumidores sobre la importancia del cuidado personal y el uso de productos innovadores en belleza y salud, sin embargo, para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) de Machala, Ecuador, el proceso de importación de estos productos conlleva un sinnúmero de retos, dentro de los principales desafíos se encuentran el cumplimiento de estrictos requisitos legales y técnicos, la gestión de procedimientos aduaneros complejos y la optimización de los procesos logísticos para garantizar entregas rentables dentro de los plazos establecidos.

Este tema percibe especial relevancia debido al aumento sostenido de la demanda de productos de cuidado de la piel de alta calidad en el mercado ecuatoriano, en un contexto en el que la industria de belleza y cuidado personal continúa expandiéndose, resulta fundamental que las Mipymes locales establezcan vínculos con proveedores internacionales de esta manera se mantendrán competitivas y a su vez llegarán a satisfacer las expectativas de los consumidores; Corea del Sur, reconocida por su avanzada tecnología e innovación en la industria del cuidado de la piel, se destaca como un aliado estratégico para el abastecimiento de estos productos, la creación de un manual completo y práctico que aborde los procedimientos necesarios para la importación de productos de skincare desde Corea del Sur es una iniciativa oportuna y esencial, permitiendo a las Mipymes superar las barreras actuales, fortalecer su posición en el mercado local y aprovechar las oportunidades que ofrece el comercio internacional.

El desafío central se origina en la falta de capacitación y conocimiento que tienen las Mipymes respecto a los procedimientos aduaneros y normativos para la importación, esta carencia impide que estas empresas aprovechen las oportunidades que ofrece el mercado internacional y, en particular, dificulta el acceso a productos innovadores de skincare. Desde un enfoque científico, el problema se plantea de la siguiente manera: ¿De qué forma pueden las Mipymes lograr importar productos de cuidado de la piel bajo el régimen de importación a consumo desde Corea del Sur hacia Machala en el 2024?, delimitando el objeto de estudio de la investigación: Proceso de importación de skin care.

En este sentido, se identifican diversos factores críticos que originan las causas del problema científico:

- **Desconocimiento de barreras comerciales y arancelarias entre Corea del Sur y Ecuador.:** Los costos asociados a los aranceles y la existencia de barreras comerciales elevadas pueden aumentar significativamente el precio final del producto, afectando la competitividad de las Mipymes en el mercado local (Organización Mundial del Comercio, 2021).
- **Desconocimiento de las regulaciones y estándares de calidad internacionales y locales:** La falta de información detallada sobre las normativas tanto internacionales como locales dificulta el cumplimiento de requisitos técnicos y sanitarios, lo que puede traducirse en retrasos o incluso en la imposibilidad de ingresar los productos al mercado ecuatoriano (Ministerio de Comercio Exterior, 2021).
- **Dificultades logísticas y de transporte internacional:** La complejidad de organizar una cadena logística que abarque desde la negociación con proveedores en Corea del Sur hasta la distribución final en Machala, pasando por la coordinación de procesos aduaneros y de transporte, constituye otro obstáculo importante para estas empresas.

La ausencia de un conocimiento integral de cada una de estas etapas no solo incrementa el riesgo de incurrir en errores y sanciones legales, sino que también limita la capacidad de las Mipymes para tomar decisiones estratégicas que les permitan acceder a productos de alta calidad y responder a la creciente demanda del mercado de skincare en Ecuador. Por ello, resulta imprescindible desarrollar herramientas y guías que faciliten el entendimiento y la aplicación de los procedimientos de importación, contribuyendo así a potenciar la competitividad y el crecimiento económico de estas empresas.

Teniendo como objetivo elaborar un manual de procedimientos para la importación de skincare bajo el régimen de importación a consumo para Mipymes desde Corea del Sur hacia Machala en el 2024, cuyo **campo de acción** se delimita a la metodología de importación. Históricamente, Corea del Sur ha sido un líder en la industria del cuidado de la piel debido a su innovación y calidad, conceptualmente la importación de estos productos implica una comprensión profunda de las regulaciones aduaneras y sanitarias tanto en el país de origen como en el de destino.

La **hipótesis** de la investigación es que si se implementa un manual de procedimientos basado en un método de importación que resuelva la contradicción entre el desconocimiento de dichos métodos y la utilización de intermediarios, entonces se logrará la importación de skincare bajo el régimen de importación a consumo para Mipymes desde Corea del Sur hacia Machala en el 2024.

La **variable dependiente** es Importación de skincare bajo el régimen de importación a consumo para MiPymes desde Corea del Sur hacia Machala en el 2024, se la evaluará midiendo el volumen, valor, frecuencia de operaciones y eficiencia operativa (plazos, incidencias y costos logísticos) del proceso de importación; mientras que, la **variable independiente** es manual de procedimientos de importación se mide evaluando el grado de implementación, claridad y aceptación del manual entre las MiPymes, utilizando indicadores como el porcentaje de cumplimiento de sus pasos, el nivel de uso reportado y la satisfacción de los usuarios.

Objetivos Específicos

- Determinar la evolución del campo del proceso de importación de productos de skin care desde Corea del Sur en relación con el régimen de importación a consumo para Mipymes en Machala en el año 2024.
- Caracterizar gnoseológicamente el proceso de importación de productos de skin care desde Corea del Sur hacia Machala.
- Caracterizar gnoseológicamente el régimen de importación a consumo para Mipymes en el contexto de la importación de productos de skin care.
- Valorar la situación actual del problema científico relacionado con las barreras comerciales, arancelarias, regulaciones y logística en el proceso de importación de productos de skin care hacia Machala en el año 2024.
- Valorar los criterios de expertos acerca del manual de importación de skincare bajo el régimen de importación a consumo para Mipymes desde Corea del Sur hacia Machala en el año 2024.

Siendo el tipo de investigación según su finalidad es aplicada, según su objetivo gnoseológico explicativa, según su contexto de campo, según su orientación temporal longitudinal; asumiendo que esta investigación es cuantitativa resaltando su posición pragmática, con un enfoque complementario.

Población: Todas las Mipymes en Machala con potencial o interés en importar productos de cuidado de la piel desde Corea del Sur, incluidas las que ya están importando y las que planean hacerlo.

Muestra: 30 Mipymes

La investigación empleará métodos teóricos los cuales son: histórico - lógico, inductivo - deductivo, analítico - sintético, abstracción – concreción, sistémico; en lo que respecta a los empíricos: estudio de documentos, observación, opinión de expertos.

La estructura del trabajo incluye la introducción, que presenta la problemática, la importancia del tema y los objetivos de la investigación; la revisión de literatura, que analiza la literatura existente sobre la importación de productos de cuidado de la piel y los marcos regulatorios relacionados; la metodología, que describe los métodos de investigación y procedimientos utilizados para recopilar y analizar datos; el desarrollo del manual, que incluye una guía paso a paso sobre procedimientos aduaneros, requisitos legales y técnicos, y estrategias logísticas; y las aplicaciones prácticas y estudios de caso, que demuestran la aplicación del manual, al abordar estos componentes, se proporcionará un recurso completo y práctico para las Mipymes que buscan navegar por las complejidades de la importación de productos de cuidado de la piel desde Corea del Sur hacia Machala, Ecuador.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Evolución de la Industria de Cuidado de la Piel en Corea del Sur y su Impacto Global.

El cuidado facial ha sido parte integral de la vida humana desde tiempos antiguos. Civilizaciones como la egipcia y la griega utilizaron diversos productos para mejorar su apariencia en rituales religiosos; por ejemplo, los egipcios empleaban maquillaje para los ojos hecho de kohl y ungüentos perfumados para el cuidado de la piel, en la antigua Grecia se utilizaban aceites y ceras perfumadas para proteger la piel del sol y la intemperie, además de usar maquillaje para resaltar la belleza natural, siendo el siglo XX testigo de una notable expansión y profesionalización en la industria cosmética, caracterizada por el crecimiento de grandes marcas en Europa y Estados Unidos. En este período dichos productos se hicieron más accesibles para una audiencia más amplia; marcas emblemáticas como Estée Lauder, L'Oréal y Revlon jugaron un papel clave al establecer altos estándares de calidad, al mismo tiempo que lanzaban innovaciones que transformaron el mercado y definieron nuevas tendencias en belleza y cuidado personal (González, 2017)

Desde la década de 2000 Corea del Sur se ha posicionado como un líder mundial en la industria de la belleza, conocido por el fenómeno de la "K-Beauty", este término se basa a una amplia gama de productos de belleza y cuidados de la piel que han generado reconocimiento internacional por su calidad e innovación, siendo una cultura que valora enormemente el cuidado de la piel y la apariencia personal, combinada con un enfoque en la investigación y el desarrollo de nuevos productos el concepto de "K-Beauty" comenzó a ganar reconocimiento a nivel mundial a principios del siglo XXI, las marcas de cosmética coreana no solo se expandieron dentro de Asia, sino que también penetraron mercados en Europa y América, incluyendo América Latina, la aceptación global de estos productos se considera que es, gracias a su alta calidad, eficacia y la continua innovación tecnológica que presentan (González, 2023)

Corea del Sur se ha dado a conocer como un referente global en la industria cosmética, sobresaliendo en la capacidad de innovación y la alta calidad de sus productos de belleza, lo que le ha permitido atraer a consumidores a nivel mundial, las marcas surcoreanas han realizado

inversiones sustanciales en investigación y desarrollo, creando de esta manera productos eficaces y avanzados, satisfaciendo las necesidades cambiantes del mercado global, cabe señalar que Corea del Sur ha sido uno de los países pioneros en el lanzamiento de productos revolucionarios que han transformado la industria de la belleza, los productos que sobresalen en esta industria son: la BB cream, que combina los beneficios del cuidado de la piel con las propiedades de un maquillaje cubriente, a su vez ofrece una solución multifuncional que ha sido adoptada de manera amplia por los consumidores internacionales, este tipo de avance disruptivo no solo ha elevado las expectativas de los consumidores, sino que también ha establecido nuevos parámetros de eficacia y calidad en el mercado cosmético global.

Otro producto considerado como representativo de la K-Beauty son las sheet masks o también conocidas como las mascarillas faciales, que han ganado popularidad mundial gracias a su eficiencia, efectividad y simplicidad, al momento de usarlas; estas mascarillas se han convertido en un elemento indispensable en las rutinas de cuidado de la piel, ya que ofrece hidratación profunda, ofreciendo también, tratamientos específicos que satisfacen las necesidades de quienes buscan resultados rápidos y visibles. Las esencias son otro de los productos considerados innovadores de la K-Beauty siendo, productos ligeros pero altamente efectivos que funcionan como un paso inicial en la rutina de cuidado de la piel, ya que las esencias no solo van a preparar la piel para que absorba los otros tratamientos de manera más eficaz, sino que también mejorarán de manera notoria la textura y tono de la piel, estableciéndose como un componente esencial en las rutinas de belleza tanto en Corea del Sur como en el resto del mundo (Janssens et al., 2024)

El impacto de la K-Beauty sigue extendiéndose globalmente, impulsado por innovaciones claves que no solo responden a las necesidades del mercado, sino que también se destacan marcando tendencias en la industria cosmética, estableciendo nuevos estándares de calidad y cuidado de la piel, Machala, situada en la provincia de El Oro, se establece como una de las ciudades más importantes de Ecuador gracias a su dinamismo comercial y su diversidad poblacional, a lo largo de su historia, ha experimentado un crecimiento continuo en su población, compuesta por jóvenes y adultos, constituyéndolo como un mercado potencialmente atractivo para los productos de belleza.

Las tendencias de consumo en la ciudad de Machala, muestra un interés acelerado por productos cosméticos que se distinguen por su calidad e innovación, los compradores locales

valoran de manera especial aquellos productos que ofrecen beneficios de manera específica para el cuidado de la piel y la apariencia, de acuerdo con las tendencias globales de belleza y bienestar, el mercado cosmético en Machala está en transformación total, con una oferta que combina marcas tanto nacionales como internacionales; habitualmente las marcas locales y de origen latinoamericano han encabezado este mercado, destacándose por su accesibilidad y precios moderados, sin embargo, el continuo avance de la globalización y el incremento del comercio internacional han producido un interés creciente entre los consumidores locales por marcas extranjeras las cuales son reconocidas por su calidad y eficacia.

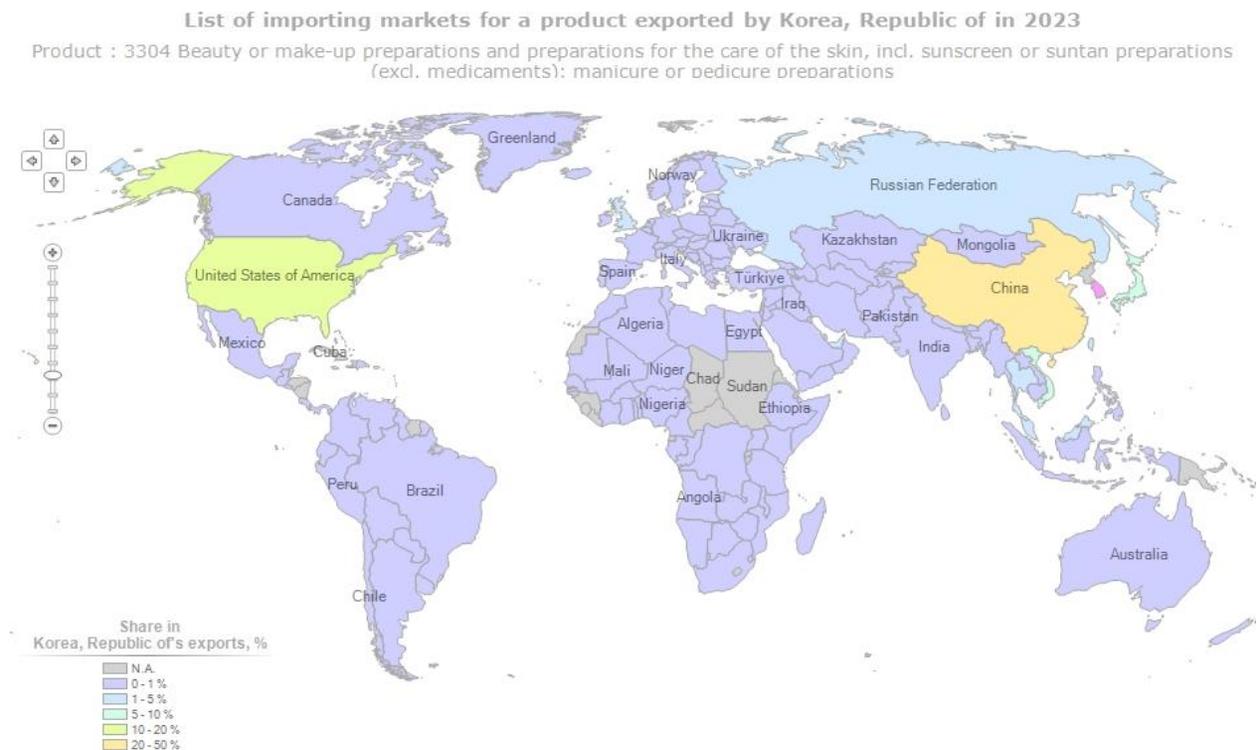
Zhou., et al (2022) señala que, en este escenario los productos de K-Beauty provenientes de Corea del Sur, reconocidos a nivel mundial por su innovación y resultados efectivos, se presentan como un alto potencial para poder competir en el mercado de Machala, estas propuestas podrían generar interés de los consumidores locales, desafiando a las marcas tradicionales y diversificando la oferta disponible, al mismo tiempo que responden a la demanda de productos avanzados y de alta calidad, la importación de productos de cuidado de la piel en Ecuador está sujeta a normativas específicas que tienen como objetivo garantizar la integridad y la calidad de los productos que ingresan al país.

Entre estas normativas se abarca el pago de aranceles aduaneros, cuyo valor varía de acuerdo a la categoría del producto, así mismo, la obtención de permisos sanitarios proporcionados por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), además, los productos que son importados deben cumplir con certificaciones específicas las cuales avalen su cumplimiento con los estándares de seguridad y calidad establecidos por las autoridades ecuatorianas, estas disposiciones son sumamente rigurosas y lo que buscan es proteger al consumidor, asegurando que cada uno de los productos disponibles en el mercado sean fiables y de alto estándar.

El gobierno ecuatoriano ha implementado múltiples iniciativas para facilitar la comercialización e importación de productos extranjeros, incluidos los cosméticos, estas iniciativas comprenden acuerdos comerciales que pretenden reducir los aranceles y simplificar los trámites aduaneros, así como programas de apoyo dirigidos a empresas importadoras, a lo largo del tiempo, estas políticas han tenido como objetivo promover el comercio exterior y ampliar la oferta de productos disponibles para los consumidores ecuatorianos, específicamente para los productos

cosméticos coreanos, tales políticas pueden proporcionar un entorno favorable para su importación y comercialización, lo que facilitaría a los consumidores de ciudades como Machala acceder a productos de alta calidad, al mismo tiempo que favorecerían al mercado local con una mayor diversidad de opciones en el sector de la belleza.

Ilustración 1 Principales mercados importadores de skincare provenientes de Corea del Sur



Nota. Tomado de Trade Map (TradeMap, Principales mercados importadores de SkinCare provenientes de Corea del Sur, 2023)

La ilustración 1 muestra que los productos de skincare de Corea del Sur tienen una fuerte demanda global, con principales mercados importadores en Asia (China y Japón), América del Norte (EE. UU.) y Europa; Asia y América del Norte destacan como regiones clave mientras que, África y Sudamérica presentan menor participación, esto refleja el prestigio y la popularidad de la cosmética coreana en mercados internacionales.

1.2 Caracterización gnoseológica de la Importación de Productos de Cuidado de la Piel

La importación de productos de cuidado de la piel bajo el régimen de importación a consumo para Mipymes, implica procedimientos estructurados y multifásicos, que abarcan desde la etapa inicial hasta la comercialización efectiva de los productos en el mercado local, este régimen es esencial para permitir que las Mipymes puedan acceder a productos extranjeros, con el objetivo de satisfacer aquellas necesidades que tiene el consumidor local, sin la intención de realizar la reexportación, dicho régimen facilita el ingreso de bienes en el país, ya sea para su uso directo, comercialización o transformación, siempre que se encuentre en dentro del marco normativo establecido por las autoridades competentes (Dobe et al., 2023)

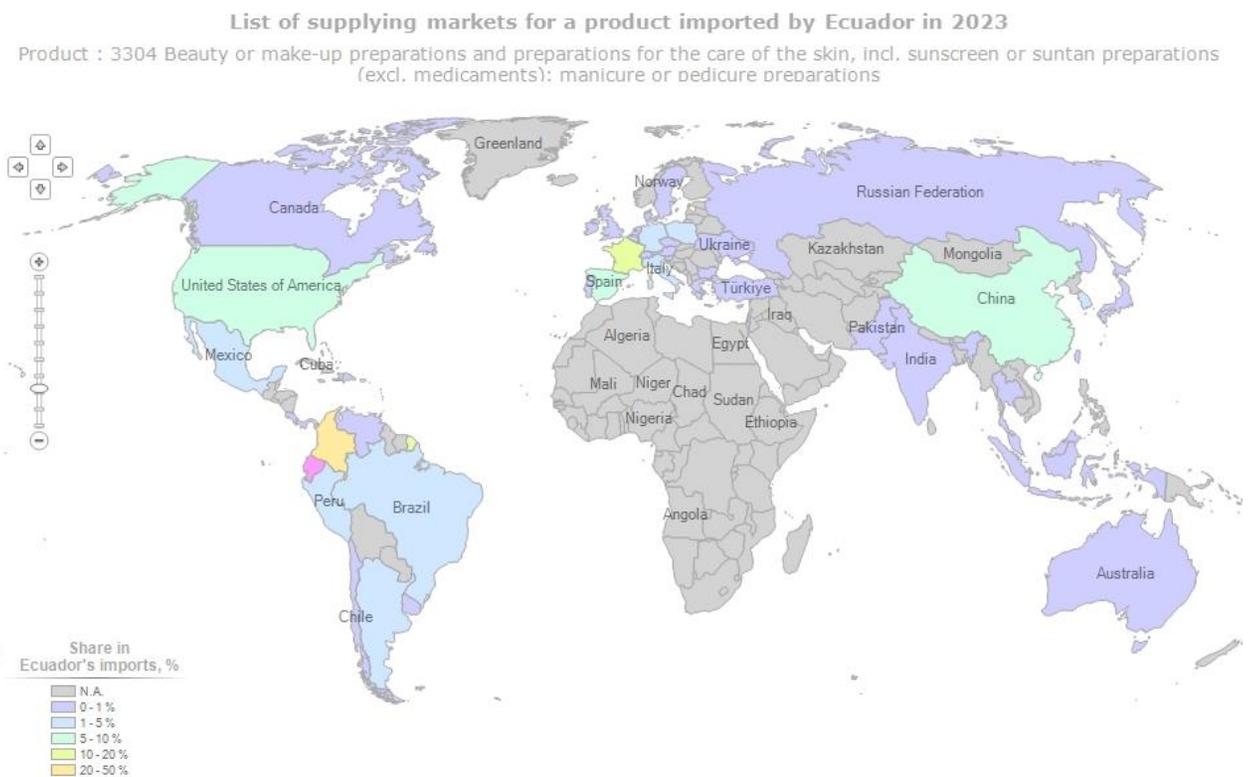
El proceso de importación comienza con la selección e identificación de los productos que se van a importar, los cuales deben cumplir con los requisitos de calidad, seguridad y etiquetado exigidos por las leyes ecuatorianas, las Mipymes deben asegurarse de que estos productos estén sujetos a las regulaciones establecidas por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) y otros organismos competentes, esto incluye la obtención de permisos y certificaciones sanitarias, así como la verificación de las normativas aduaneras para poder asegurar el cumplimiento de los aranceles correspondientes, además, deberán gestionar los procedimientos aduaneros, los cuales pueden incluir pago de impuestos y la clasificación arancelaria correcta de los productos, lo que influye en la tarifa arancelaria a aplicar.

La normativa ecuatoriana también obliga que los productos que sean importados cuenten con documentación adicional, tales como, la certificación de conformidad y las pruebas de que los productos no contienen ingredientes prohibidos o dañinos para la salud, este proceso no solo está diseñado para proteger al consumidor final, sino que también garantiza que las mercancías importadas cumplan con los estándares internacionales de calidad y seguridad, una vez que los productos son importados y han cumplido con los requisitos legales, las Mipymes deben comenzar con la respectiva comercialización o, si es el caso, con la transformación de estos productos para modificarlos a las preferencias del mercado local, esto puede conllevar cambios en el etiquetado, empaquetado o inclusive el desarrollo de productos nuevos, siempre y cuando estén dentro de los

límites legales y con el respeto al derecho de propiedad intelectual de los proveedores internacionales.

Es crucial que las Mipymes tengan el dominio completo de estas regulaciones y de los procedimientos implicados en la importación, ya que esto no solo garantiza la legalidad y el éxito de las operaciones comerciales, sino que también permite que se pueda competir en el mercado con productos que cumplan con las expectativas del consumidor local, asegurando al mismo tiempo su sostenibilidad y crecimiento dentro de un contexto global cada vez más interconectado.

Ilustración 2 Principales mercados a los que Ecuador importa skincare



Nota. Tomado de International Trade Centre (TradeMap, 2023)

La ilustración muestra que Ecuador importa productos de skincare principalmente de Estados Unidos, Corea del Sur y China, con participaciones secundarias de España, Brasil y Chile. América del Norte y Asia son las regiones clave en las importaciones, reflejando así la preferencia por proveedores de mercados líderes en la industria cosmética global.

1.2.1 Globalización:

"La globalización es el proceso por el cual las economías del mundo se integran de forma creciente, en particular a través del comercio y los flujos financieros, pero también a través de movimientos de personas, conocimientos, ideas." (Fanjul, 2021)

“La globalización es el proceso dinámico y continuo de interconexión e interdependencia creciente entre personas, sociedades, economías y culturas a nivel mundial, este fenómeno no solo facilita el intercambio de bienes, servicios y conocimientos a través de fronteras físicas y digitales, sino que también promueve la integración de valores, prácticas y perspectivas diversas que moldean y transforman las estructuras sociales y económicas a escala global.” (Pérez-Sindín, 2020)

Las definiciones de Fanjul (2021) y Pérez-Sindín (2020) sobre la globalización comparten la visión central de la integración y la interconexión global, pero difieren en su enfoque y énfasis; Fanjul se centra principalmente en la integración económica, destacando el comercio y los flujos financieros como motores principales, y menciona de manera secundaria los movimientos de personas, conocimientos e ideas, en contraste, Pérez-Sindín amplía el enfoque al incluir la interdependencia entre personas, sociedades, economías y culturas, subrayando la naturaleza multidimensional de la globalización que trasciende lo puramente económico para abarcar también aspectos sociales y culturales.

Mientras Fanjul ofrece una definición técnica útil para entender la globalización desde una perspectiva macroeconómica y de comercio internacional, su visión puede parecer limitada al no profundizar en las dimensiones sociales y culturales; Pérez-Sindín, en cambio, proporciona un marco más holístico y dinámico que captura la complejidad del fenómeno globalizador, destacando cómo afecta y es afectado por diversos elementos culturales, sociales y económicos, para comprender de mejor manera que es la globalización, es necesario considerar ambas perspectivas, integrando los elementos económicos con los sociales, culturales, entre otros.

1.2.2 Comercio Exterior:

“Comercio exterior es un instrumento de negociación internacional que facilita las transacciones comerciales entre países; permite a las economías proteger su industria interna al

desincentivar la importación de productos extranjeros, a la vez que incrementa la demanda del producto nacional” (Quiñonez, 2020)

“El comercio es el proceso dinámico mediante el cual se realizan transacciones de bienes y servicios entre diferentes entidades económicas, con el objetivo de satisfacer demandas y necesidades específicas en el mercado, este intercambio no solo implica la transferencia de productos tangibles, sino también la prestación de servicios que añaden valor a las actividades económicas, a través del comercio, se establecen relaciones comerciales que pueden ser locales o internacionales, impulsadas por la oferta y la demanda, y reguladas por normativas que garantizan la equidad y la seguridad en las transacciones” (Apolinario, 2021)

Las definiciones de Quiñonez (2020) y Apolinario (2021) sobre el comercio y el comercio exterior abordan diferentes aspectos del intercambio de bienes y servicios entre entidades económicas, se puede observar que Quiñonez se enfoca en el comercio exterior como un instrumento de negociación internacional que facilita transacciones comerciales entre países, esta definición destaca cómo el comercio exterior permite a las economías proteger su industria interna al desincentivar la importación de productos extranjeros y aumentar la demanda de productos nacionales, este enfoque subraya la función del comercio exterior en la protección y promoción de la industria doméstica, así como su rol estratégico en las políticas económicas nacionales.

Por otro lado, Apolinario (2021) describe el comercio de manera más amplia, como un proceso dinámico de transacciones de bienes y servicios que satisfacen demandas y necesidades en el mercado, esta definición incluye tanto el comercio local como el internacional y enfatiza la transferencia de productos tangibles y la prestación de servicios que añaden valor a las actividades económicas; también menciona las relaciones comerciales impulsadas por la oferta y la demanda, y la importancia de las normativas que garantizan la equidad y la seguridad en las transacciones, así, mientras Quiñonez se centra en el comercio exterior y su impacto en la economía nacional, Apolinario proporciona una visión más inclusiva del comercio en general, abarcando tanto las dimensiones locales como internacionales y subrayando la importancia de las regulaciones en el comercio.

1.2.3 Régimen de Importación a Consumo

De acuerdo al SENA (2024) señala que, el régimen de importación a consumo, es un procedimiento aduanero diseñado para conceder la entrada de bienes a un territorio con el objetivo de que sean utilizados directamente en el mercado local, es decir, los productos que se importan bajo este régimen no se destinan para su reexportación, sino para su comercialización o uso dentro del país, este tipo de importación es particularmente relevante para Mipymes, que pretenden acceder a productos internacionales para cumplir con las demandas del mercado local sin tener que preocuparse por los procedimientos aduaneros complejos que involucran reexportación o transformación de productos.

Para realizar una importación exitosa que se encuentra bajo el régimen de importación a consumo, es fundamental que los productos cumplan con las normativas establecidas por las autoridades nacionales, estas disposiciones están creadas principalmente para garantizar la seguridad de los consumidores, avalando que los productos importados se ajusten a los estándares de calidad, etiquetado adecuado y normativas sanitarias, en el caso de los productos de cuidado de la piel, es necesario que estos pasen por procesos de certificación y aprobación por organismos como la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), de esta forma se asegura que los productos estén en conformidad con los requisitos de calidad que se exigen para su comercialización en el mercado ecuatoriano (Ramírez & Arias, 2022)

Además, este régimen establece procedimientos aduaneros que deben ser seguidos tanto por los importadores como por las autoridades aduaneras, de esta manera se incluye la correcta clasificación arancelaria de los productos, lo que determina el arancel y otros impuestos aplicables a cada mercancía, así como la presentación de los documentos necesarios, como facturas comerciales, certificados de origen y otros documentos que permitan la acreditación y el cumplimiento de las normativas vigentes, es primordial que las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) se aseguren de que toda la documentación esté debidamente preparada y sea presentada para así evitar posibles retrasos o sanciones por incumplimiento.

En este sentido, no se limita al proceso de importación únicamente a la gestión de los trámites administrativos, sino que también se busca garantizar que los productos se ingresen en el mercado de forma eficiente y conforme a las leyes locales, se debe considerar la planificación de

los costos involucrados, tales como aranceles, impuestos y otros gastos relacionados con el transporte y la logística, para así determinar si la importación es factible desde el punto de vista comercial y económico; una ventaja clave del régimen de importación a consumo es que permite reducir los procesos en comparación con otros regímenes aduaneros más complejos, debido a que los productos importados se asignan directamente al consumo local, los procedimientos aduaneros tienden a ser más rápido, lo que facilita a las empresas, pudiendo cumplir con los tiempos de entrega y minimizar los costos operativos.

1.2.4 MiPymes

Las MIPYMES son esenciales en la economía de Ecuador, representando el 99,55% del tejido empresarial y siendo grandes generadoras de empleo, especialmente en los sectores de comercio y servicios. Clasificadas por entidades como la CAN, COPCI y INEN, su importancia radica en la generación de empleo y dinamización económica, sin embargo, enfrentan desafíos internos (gestión y tecnología) y externos (políticas y financiamiento), exacerbados por la pandemia de COVID-19, su sostenibilidad es crucial para el desarrollo económico sostenible del país (Sumba et al., 2022)

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) se definen como un conjunto heterogéneo de entidades económicas que abarcan diversos sectores como la industria, comercio, servicios y producción primaria, en general, las MIPYMES se clasifican según parámetros de empleo, facturación y consumo de energía. Estas empresas son fundamentales para la economía, representando el 98% de la población activa y creando aproximadamente el 70% de los puestos de trabajo en América Latina, además, contribuyen significativamente a la democratización de la economía y al desarrollo inclusivo, promoviendo el crecimiento económico y la integración social (Hernández et al., 2021)

Ambos autores señalan que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) son un grupo diverso de entidades económicas que incluyen sectores como la industria, comercio, servicios y producción primaria, en Ecuador estas empresas representan el 99,55% del tejido empresarial, siendo decisivas para la generación de empleo y la dinamización económica, clasificadas según parámetros de empleo, facturación y consumo de energía, las MIPYMES constituyen el 98% de la población activa y generan alrededor del 70% de los puestos de trabajo

en América Latina, su papel es fundamental no solo para el crecimiento económico, sino también para la democratización de la economía y la inclusión social.

1.2.5 K-Beauty (Belleza Coreana):

“El término hace referencia a la cultura coreana en la belleza y cuidado de la piel es una abreviatura de Korean Beauty, está ha tenido un gran impacto en Latinoamérica una nueva tendencia de cuidado y esta se popularizó rápidamente por su efectividad o es si como lo muestran el estereotipo de belleza en corea del sur son personas con una piel perfecta, los productos se caracterizan por usar ingredientes naturales uno de los productos más famosos son las mascarillas.” (Jimenez, 2022)

“La K-Beauty representa un paradigma contemporáneo de belleza que se distingue por su enfoque holístico y científicamente fundamentado en el cuidado de la piel y la estética facial. Originado en Corea del Sur, este movimiento no solo se centra en la aplicación de productos cosméticos, sino que abraza una filosofía de autoestima y bienestar, promoviendo la salud cutánea a través de ingredientes naturales y tecnologías avanzadas; K-Beauty se destaca por su capacidad para adaptarse a las necesidades individuales de los consumidores, ofreciendo una gama diversa de productos que van desde esencias revitalizantes hasta máscaras faciales de alto rendimiento, transformando así las rutinas de cuidado personal en experiencias indulgentes y efectivas.” (Cuesta, 2023)

Las definiciones de Jiménez (2022) y Cuesta (2023) sobre K-Beauty ofrecen perspectivas complementarias pero distintas sobre el fenómeno de la belleza coreana y su impacto global, Jiménez se enfoca en la popularización de la K-Beauty en Latinoamérica, destacando su efectividad y el uso de ingredientes naturales. resalta cómo los estereotipos de belleza en Corea del Sur, que presentan personas con piel perfecta, han contribuido a la rápida adopción de esta tendencia en la región, con productos como las mascarillas faciales siendo especialmente populares, por otro lado, Cuesta (2023) proporciona una visión más amplia y profunda de la K-Beauty, describiéndola como un paradigma contemporáneo de belleza con un enfoque holístico y científicamente fundamentado.

Cuesta subraya que la K-Beauty no se limita al uso de productos cosméticos, sino que también incentiva a la autoestima y el bienestar de la piel, a través de ingredientes naturales y tecnologías avanzadas, resaltando la adaptabilidad de la K-Beauty a las exigencias de cada

consumidor; la diversidad de productos disponibles empezando desde las esencias revitalizantes hasta las máscaras faciales de alto rendimiento, transformando las rutinas de cuidado personal en experiencias efectivas; mientras Jiménez pone énfasis en la popularidad y los beneficios percibidos de la K-Beauty en Latinoamérica, Cuesta ofrece una descripción más detallada y filosófica, destacando su enfoque integral y personalizado en el cuidado de la piel y la estética.

1.2.6 Marco Regulatorio y Acuerdo Comercial

El Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) entre Ecuador y Corea del Sur ha afianzado los fundamentos del comercio bilateral, buscando minimizar las barreras arancelarias, a su vez facilitando el acceso a productos de ambas naciones, este acuerdo tiene un efecto significativo para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), ya que permite la reducción de los costos operativos y la simplificación de los procedimientos de importación, haciéndolos más accesibles para las empresas de menor escala, en el contexto del SECA, la importación de productos coreanos para el cuidado de la piel representa una oportunidad estratégica para las Mipymes en Machala, debido al creciente interés por productos cosméticos innovadores y de alta calidad.

A pesar que los productos de cuidado de la piel no están incluidos en el acuerdo, se debe enfatizar que las mejoras en los procesos logísticos y la reducción de los trámites aduaneros contribuyen de manera eficiente a la disminución de costos operativos, dando paso a que las empresas incrementen sus márgenes de rentabilidad y, a su vez, destinando los ahorros derivados de la reducción de aranceles a fortalecer sus estrategias de marketing, invertir en la innovación de productos y a mejorar su infraestructura, dando como resultado a un aumento de su competitividad tanto a nivel local como nacional, el SECA también promueve el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Ecuador y China, abriendo nuevas posibilidades para que las Mipymes participen activamente en redes comerciales internacionales (Prensa.Ec, 2024)

De esta manera las empresas locales logran posicionarse como actores claves en la distribución de productos en la región, aprovechando nuevas oportunidades comerciales en los mercados internacionales, por medio de estas estrategias bien definidas, se fomenta la generación de empleo local y se activa la economía de Machala, las oportunidades que surgen de este acuerdo incluyen el acceso a programas de formación, eventos comerciales internacionales y herramientas

logísticas avanzadas, esto no solo refuerza a la competitividad de las empresas locales, sino que también facilita a la integración a redes comerciales globales, ampliando oportunidades de éxito en un mercado cada vez es más competitivo e interconectado (Naula, 2024)

1.2.7 Proceso de Importación

1.2.7.1 Identificación de productos y proveedores

La identificación de productos y proveedores se considera un componente fundamental dentro del comercio exterior y la logística internacional, ya que asegura que los productos que han sido importados cumplan con los requisitos regulatorios, especificaciones de calidad y las demandas del mercado de destino, este proceso comprende varias fases, cada una de las cuales exige un análisis técnico detallado, la consulta con fuentes confiables y el uso de herramientas especializadas.

De acuerdo con Teslim (2024), el primer paso de este proceso consiste en definir claramente las características del producto a importar, en esta etapa se deben considerar diversos aspectos clave, tales como:

Especificaciones técnicas: Es indispensable analizar la composición química, los estándares internacionales aplicables y las propiedades físicas del producto, así como la norma ISO 22716 para cosméticos, las Buenas Prácticas de Manufactura (GMP) y otras normativas pertinentes.

Normativas locales: Se debe cumplir con cada uno de los requisitos legales del país importador, esto incluye aspectos como el etiquetado en el idioma oficial, obtención del registro sanitario y las certificaciones de calidad que garanticen la conformidad del producto con las regulaciones locales.

Preferencias del mercado: Es indispensable identificar los gustos de los consumidores en el mercado destino para de esta forma asegurarse de que el producto tenga aceptación y se ajuste a las expectativas del consumidor objetivo.

Este proceso riguroso asegura que los productos y los proveedores que han sido seleccionados sean adecuados para las normativas y las demandas del mercado local, optimizando la importación y distribución de productos internacionales.

Ilustración 3 Productos destacados y populares del skincare coreano.



Nota. Tomado de Paris Select Book (Book, 2024)

Productos icónicos del skincare coreano, enfocados en hidratación, limpieza, protección y tratamientos específicos, reflejando la innovación del K-beauty con ingredientes naturales, fórmulas avanzadas y diseño atractivo, estos productos destacan globalmente por su calidad y la popularidad de las rutinas coreanas de cuidado de la piel.

1.2.7.1.1 Búsqueda y Selección de Proveedores

La identificación de proveedores confiables es un proceso considerado fundamental dentro del comercio internacional, para ello se utilizan diversidad de herramientas y estrategias que dan paso a evaluar y seleccionar fabricantes que cumplan con cada uno de los estándares de calidad y las necesidades del mercado, de acuerdo a (Christopher, 2004) este procedimiento se puede llevar a cabo por medio de plataformas digitales, bases de datos especializadas y contactos directos en eventos comerciales internacionales.

Entre las estrategias claves para localizar proveedores se encuentran:

- **Uso de bases de datos y plataformas digitales:**

Herramientas en línea como Alibaba, Global Sources y TradeIndia brindan el acceso a un extenso catálogo de proveedores globales, estas plataformas permiten que se comparen productos, evaluar las calificaciones de los fabricantes que existen en las plataformas y gestionar las primeras etapas de negociación.

- **Participación en ferias y exposiciones internacionales:**

Eventos como Cosmoprof Asia y K-Beauty Expo son entornos considerados ideales para establecer contactos directos con fabricantes reconocidos, además, estas exposiciones ofrecen la oportunidad de realizar análisis in situ de dichos productos, conocer las tendencias del mercado y evaluar la calidad de los artículos ofrecidos.

- **Colaboración con cámaras comerciales y asociaciones sectoriales:**

Instituciones como la Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) brindan directorios confiables de fabricantes, especialmente en sectores como el de los productos cosméticos coreanos, estas organizaciones también pueden facilitar de manera eficaz la conexión con proveedores acreditados y brindar apoyo en los procesos de negociación.

Estas estrategias combinadas permiten que las empresas seleccionen proveedores que no solo cumplan con los estándares requeridos, sino que también se ofrezca productos innovadores y competitivos en el mercado internacional.

1.2.7.1.2 Evaluación del Proveedor

La evaluación y selección de los proveedores es un proceso que se lo considera fundamental en el comercio internacional, basándose en un análisis exhaustivo tanto técnico como comercial para garantizar así, la fiabilidad del proveedor y el cumplimiento de las normativas internacionales. Según Seuring & Müller (2008) señalan que este proceso conlleva varios criterios claves que aseguran la viabilidad de la relación comercial, entre los aspectos considerados relevantes se incluyen:

Capacidad productiva: Es decir, que se debe verificar la capacidad que tiene el proveedor para producir las cantidades necesarias y cumplir con la demanda proyectada, asegurando la continuidad y la puntualidad en los suministros.

Certificaciones internacionales: Es esencial verificar que el proveedor cumpla con las certificaciones y normativas internacionales aplicables, garantizando que los productos cumplan con los estándares de calidad requeridos por el mercado.

Análisis de reputación: Analizar de manera minuciosa el registro comercial de los proveedores, así como las referencias y opiniones de clientes previos, esto permite obtener una visión más clara sobre la fiabilidad y calidad del servicio.

Condiciones comerciales: Se considera importante revisar las condiciones comerciales ofrecidas, tales como las políticas de precios, los plazos de entrega y los métodos de pago, de esta manera para asegurar de que sean competitivas y estén alineadas con los objetivos de la empresa importadora.

Este enfoque integral favorece al momento de seleccionar proveedores que no solo ofrezcan productos de calidad, sino que también sean capaces de cumplir con los plazos y requisitos del mercado, contribuyendo así a una operación comercial exitosa.

1.2.7.1.3 Pruebas de Producto

Según Ageron et al. (2012) señala que, antes de que se formalice cualquier tipo de negociación, es importante llevar a cabo pruebas de calidad de los productos para así garantizar que cumpla con los requisitos esperados, este proceso puede incluir las siguientes etapas:

Solicitud de muestras: Es recomendable solicitar muestras de los productos para poder evaluar aspectos claves como la calidad física, etiquetado adecuado y la presentación, asegurando que se ajusten a los estándares visuales y funcionales del mercado.

Análisis en laboratorios locales: Para corroborar que los productos cumplen con las normativas técnicas y sanitarias exigidas por el país importador, se debe proceder a un análisis en laboratorios especializados, de esta manera se garantiza que el producto no solo sea seguro para el consumidor, sino que también esté alineado con las regulaciones locales vigentes.

Estas pruebas previas son esenciales para reducir riesgos y asegurar que los productos sean aptos para su comercialización en el mercado de destino.

1.2.7.1.4 Formalización del Proveedor

Según Golicic y Smith (2013), una vez que el proveedor ha sido validado, se procede a formalizar la relación comercial mediante una serie de pasos esenciales que aseguran claridad y cumplimiento de las condiciones acordadas estos pasos incluyen:

Negociación de términos contractuales: Es fundamental que se defina de manera precisa aspectos como precios, volúmenes de compra, condiciones y tiempos de entrega, así como cláusulas de garantía para que se proteja los intereses de ambas partes.

Establecimiento de términos de comercio internacional (INCOTERMS): La elección de términos como FOB (Free on Board) o CIF (Cost, Insurance, Freight) permite que se distribuyan responsabilidades específicas sobre el transporte, seguro y riesgos asociados, de esta manera facilitando el comercio internacional.

Formalización de acuerdos comerciales: Implica la firma de contratos que incluyan cláusulas clave, tales como penalizaciones por incumplimiento, garantías de calidad y medidas para la protección de información confidencial.

Este proceso asegura una relación comercial estructurada y protege a ambas partes ante posibles contingencias, fomentando un comercio eficiente y confiable.

1.2.7.2 Consideraciones para la clasificación arancelaria:

1.2.7.2.1 Certificaciones y composición

La certificación y composición de los productos cosméticos cumplen un papel importante en su clasificación y regulación, específicamente cuando poseen ingredientes activos específicos que pueden influir en su categorización, los aspectos clave a considerar incluyen:

- **Productos con Ingredientes Activos**

Los cosméticos que incluyen ingredientes activos de carácter terapéutico o medicinal, como ácidos alfa-hidroxi, retinol o agentes despigmentantes en concentraciones superiores a los límites aceptados para uso cosmético, mayormente están sujetos a normativas más estrictas, específicamente, en Ecuador, dichos productos pueden clasificarse como farmacéuticos y requieren un registro sanitario emitido por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), este registro es otorgado de acuerdo a las disposiciones del Reglamento Técnico

Ecuatoriano RTE INEN 093, lo que asegura que los productos cumplan con las normativas nacionales en materia de salud pública (Castillo et al., 2024)

- **Normativas Sanitarias y Buenas Prácticas de Fabricación**

Ecuador adopta estándares internacionales para garantizar la calidad y seguridad de los productos cosméticos, esto incluye la aplicación de Buenas Prácticas de Fabricación (BPF), que abarcan todos los procesos desde la producción hasta la comercialización, las inspecciones técnicas realizadas por las autoridades competentes verifican que las instalaciones y procedimientos cumplan con los requisitos establecidos, asegurando que los productos sean seguros para los consumidores (Arenas et al., 2018).

- **Prohibición de Ingredientes Restrictivos**

El país prohíbe severamente la comercialización de productos que contengan ingredientes dañinos tales como el mercurio, hidroquinona o ciertos parabenos, en este contexto es esencial que los importadores examinen cuidadosamente la composición de los productos, garantizando su conformidad con las regulaciones antes de iniciar el proceso de importación.

Tabla 1 Ingredientes con restricciones

Ingredientes con restricciones

Ingrediente	Razón de prohibición/restricción
Hidroquinona	Puede causar irritación severa y efectos adversos con uso prolongado.
Plomo y compuestos de plomo	Altamente tóxicos, asociados con problemas neurológicos y de salud general.
Parabenos en altas concentraciones	Posibles efectos hormonales; algunos están restringidos, como el isopropilparabeno.
Mercurio y sus derivados	Tóxicos para el organismo; pueden acumularse y causar daños severos.
Formaldehído y liberadores	Carcinogénicos y causan irritación en la piel.
Ftalatos (DBP, DEHP)	Alteraciones endocrinas y efectos tóxicos en el sistema reproductivo.

Colorantes autorizados	no	Solo están permitidos los aprobados por las normativas locales e internacionales.
Microplásticos		Impacto ambiental negativo al acumularse en ecosistemas acuáticos.
Triclosán		Puede generar resistencia bacteriana y alteraciones endocrinas.
Alquitrán de hulla		Clasificado como cancerígeno.

Nota. Adoptado por Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA, Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2024)

La tabla 1, muestra una lista de ingredientes con restricciones debido a sus efectos adversos en la salud y el medio ambiente, estos incluyen sustancias como hidroquinona, plomo, parabenos, mercurio, formaldehído, microplásticos, y otros, que están prohibidos o restringidos por ser tóxicos, cancerígenos o dañinos, destacando así el impacto ambiental y riesgos de salud asociados con su uso (ARCSA, 2024).

1.2.7.2.2 Uso final del producto

El uso final de los productos cosméticos determina su clasificación y regulación, ya que estos se agrupan según su función, como limpieza, hidratación, protección solar, entre otros.

- **Productos de Limpieza e Higiene**

Los productos que están destinados a la limpieza facial o corporal, como los jabones específicos y limpiadores, se agrupan bajo las partidas arancelarias correspondientes a productos de higiene, los limpiadores faciales o jabones de uso general se clasifican bajo la partida 3401 (jabones de limpieza) o bajo la partida 3307 (preparaciones para el aseo personal), según su formulación y presentación.

- **Hidratantes y Cremas Antienvjecimiento**

Las cremas hidratantes y los productos anti-edad por lo general se agrupan en la partida 3304.99.00.00, sin embargo, si estos productos contienen ingredientes activos específicos con

propiedades farmacológicas u otros ingredientes su clasificación podría cambiar, pasando a ser considerados dentro de productos farmacéuticos, con regulaciones más estrictas para su importación y comercialización.

Tabla 2 Tabla de los productos potenciales a importar con su respectiva partida arancelaria

Tabla de los productos potenciales a importar con su respectiva partida arancelaria

Producto	Subpartida Arancelaria
Limpiador facial	3401.30.00.00
Tónico facial	3304.99.00.00
Sérum	3304.99.00.00
Crema hidratante	3304.99.00.00
Protector solar	3304.99.00.00
Exfoliante	3304.99.00.00
Mascarilla facial	3304.99.00.00

Nota. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2024)

La tabla 2, muestra productos cosméticos que se podrían importar a Ecuador, junto con sus respectivas subpartidas arancelarias, entre estos productos encontramos limpiadores faciales, tónicos, sérums, cremas hidratantes, protectores solares, exfoliantes y mascarillas; cada uno está clasificado bajo un código específico para el control aduanero.

- **Requisitos de Etiquetado y Comercialización**

Según las regulaciones de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) de Ecuador (2024), los productos cosméticos importados deben cumplir con requisitos específicos de etiquetado y composición, esto incluye la necesidad de obtener autorizaciones para la importación de productos con fines de estudio de mercado, este proceso exige justificar las razones de la importación y proporcionar detalles sobre las características del producto, como ingredientes, propiedades, y posibles efectos sobre la salud, asegurando así la conformidad con las normativas sanitarias y comerciales vigentes en el país.

1.2.7.2.3 Proceso para confirmar la partida arancelaria:

Consulta del Sistema Armonizado Nacional: El primer paso implica revisar la nomenclatura vigente del Sistema Armonizado brindada por el SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador), esta consulta permite que se logre identificar la partida arancelaria correcta para el producto y poder verificar si existen restricciones o requisitos adicionales que deben cumplirse para su importación.

Asesoría Técnica Especializada: Es recomendable contar con el apoyo de un agente aduanero o un experto en comercio exterior, quien pueda evaluar la composición química del producto y confirmar su clasificación arancelaria, basándose en la ficha técnica y las normativas pertinentes.

La clasificación arancelaria debe de ser precisa ya que es crucial, de esta forma se garantiza el cumplimiento de las normativas nacionales, se asegura el cálculo correspondiente de los aranceles e impuestos aplicables, a su vez se minimiza posibles contratiempos durante el proceso de importación, además al buscar proveedores en Corea del Sur se debe realizar una selección exhaustiva, por lo que se aconseja utilizar plataformas especializadas, cámaras de comercio y asistir a ferias internacionales para contactar con empresas certificadas; la verificación de la calidad de los productos por medio de muestras, la comprobación de certificaciones internacionales (como GMP o ISO) y la negociación de términos comerciales claros son pasos esenciales para reducir riesgos y asegurar que los productos importados cumplan con los estándares del mercado local, lo cual facilita la viabilidad y el éxito del proyecto comercial.

1.2.7.2.4 Partida Arancelaria:

La clasificación arancelaria para la importación de productos de skincare desde Corea del Sur hacia Ecuador está determinada por el tipo específico de cosmético que se desea introducir al país, debido a que cada producto tiene una codificación única asignada dentro del Sistema Armonizado (HS), permitiéndole que se identifique y categorice las mercancías de manera precisa, de acuerdo a las normativas establecidas por las autoridades competentes en comercio exterior, de esta manera se detallan algunas de las clasificaciones más comunes aplicables a los productos relacionados con el cuidado de la piel.

Partidas arancelarias para productos de skincare:

33.04: Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, excepto los medicamentos, incluidas las preparaciones antisolares y las bronceadoras; preparaciones para manicuras o pedicuros (Patrimonio, 2024)

Subpartidas arancelarias:

- **Preparaciones de belleza presentadas en gel inyectable, que contengan ácido hialurónico**

3304.99.00.10: Esta subpartida arancelaria incluye productos cosméticos de uso estético diseñados en forma de gel inyectable, cuya fórmula contiene ácido hialurónico como principal componente activo, estos productos son utilizados en tratamientos no quirúrgicos para mejorar la hidratación, elasticidad y volumen de la piel, así como para corregir arrugas y líneas de expresión. Su aplicación requiere personal capacitado, ya que son introducidos mediante técnicas de inyección subdérmica, siendo productos especialmente relevantes en el mercado dermatológico por sus propiedades biocompatibles y su capacidad para estimular la regeneración celular y retener agua en los tejidos (Faris, 2024)

- **Los demás:**

3304.99.00.90: Bajo esta subpartida se agrupan productos cosméticos que no están especificados en otras categorías del capítulo 33, aquí se incluyen cremas, lociones, sérums, máscaras faciales y otros productos destinados al cuidado general de la piel. Estos cosméticos suelen contener ingredientes activos variados como extractos vegetales, antioxidantes, ácidos exfoliantes o hidratantes especializados que cumplen funciones de limpieza, protección o

rejuvenecimiento, su diseño se adapta a diversas necesidades del mercado, como el tratamiento de manchas, acné o piel sensible, garantizando versatilidad y utilidad en el sector cosmético (Patrimonio, 2024)

- **Preparaciones para el maquillaje de los labios:**

3304.10.00.00: Esta subpartida arancelaria está destinada a productos cosméticos diseñados exclusivamente para embellecer y proteger los labios, entre los productos más comunes se encuentran los labiales en barra, los brillos líquidos, los bálsamos hidratantes y los tintes labiales. Su formulación incluye ceras, aceites, pigmentos colorantes y, en algunos casos, filtros UV para protección solar, cumpliendo funciones tanto estéticas como protectoras, ayudando a prevenir la resequedad y los daños causados por factores externos como el clima o la radiación solar (Shaaban et al., 2022)

- **Preparaciones para el maquillaje de los ojos:**

3304.20.00.00: En esta subpartida se clasifican los productos cosméticos específicamente diseñados para resaltar y embellecer los ojos, dentro de ello se incluye máscaras de pestañas, delineadores, sombras para párpados y lápices para cejas. Estos productos suelen estar formulados con ingredientes como ceras, polímeros, aceites y pigmentos que garantizan un rendimiento prolongado y seguro, especialmente en una zona tan sensible como los ojos. Se debe tener en cuenta que muchas preparaciones para ojos incorporan fórmulas oftalmológicamente testadas para minimizar riesgos de irritación o reacciones alérgicas (Robles et al., 2021)

1.2.7.3 Obtención de licencias y permisos

La comercialización de productos cosméticos en Ecuador, específicamente en la ciudad de Machala requiere cumplir con un sinnúmero de procedimientos regulatorios, entre los cuales sobresale la obtención del Registro Sanitario emitido por la ARCSA, dicho trámite abarca la elaboración y presentación de un informe técnico integral, el cual debe incluir estudios de seguridad, análisis microbiológicos y pruebas de estabilidad del producto, de esta forma las empresas que se encuentren interesadas en importar estos productos deben registrarse en la plataforma del SENAE como importadores, asegurando el cumplimiento de las normativas tributarias y aduaneras establecidas.

En el caso que los productos cosméticos posean ingredientes regulados o que estén sujetos a normativas específicas, se deberá gestionar permisos adicionales y certificaciones complementarias para que se garantice el cumplimiento legal, se considera que estos procedimientos son de suma importancia para llevar a cabo una importación exitosa, evitando así los contratiempos legales, dando paso a que se minimicen los riesgos asociados a retrasos o posibles sanciones durante el proceso de despacho aduanero, asegurando la disponibilidad y comercialización efectiva de los productos en el mercado local

1.2.7.3.1 Registro sanitario y permisos:

La importación de productos de cuidado de la piel por parte de las MIPYMES exige que se cumplan de manera rigurosa las normativas establecidas por la ARCSA entre los principales requisitos se encuentra la obtención del registro sanitario, este registro garantiza no solo la seguridad sino que también asegura la calidad de los productos, para lo cual se deberá realizar la presentación de la documentación técnica detallada que incluye fichas de estabilidad, estudios de eficacia y el cumplimiento de requisitos específicos de etiquetado en español, el etiquetado deberá incluir información clave como la composición del producto, instrucciones de uso y advertencias pertinentes.

El incumplimiento de estas normativas podría desatar sanciones administrativas, retrasos en el despacho aduanero o inclusive el rechazo de los productos en la frontera, por ello es esencial que se asegure una clasificación arancelaria correcta, aprovechando beneficios de los acuerdos internacionales como el acuerdo SECA para optimizar los costos de los tiempos asociados al proceso de importación, disminuyendo posibles riesgos y garantizando el éxito en la importación, es recomendable contar con la asesoría de expertos en normativas técnicas y comerciales, dando la apertura que dichos productos cumplan con las expectativas del mercado local y que el proceso se desarrolle de manera eficiente y conforme a la legislación vigente.

1.2.7.3.2 Requisitos Generales: Registro Sanitario

Documentos Obligatorios

- 1. Certificado de Libre Venta (Certificate of Free Sale):**

- Emitido por las autoridades sanitarias de Corea del Sur, este documento certifica que el producto es apto para la venta y consumo humano en el país de origen.
2. Ficha Técnica del Producto:
 - Detalles sobre la composición química y funcionalidad.
 - Método de fabricación y especificaciones técnicas del producto.
 3. Informe de Estabilidad y Seguridad Microbiológica:
 - Evaluación técnica que demuestre la estabilidad del producto en condiciones normales de almacenamiento y la ausencia de microorganismos dañinos.
 4. Muestras Físicas:
 - En algunos casos, la ARCSA puede solicitar muestras del producto para análisis.
 5. Etiqueta del Producto en español:
 - Debe incluir información sobre los ingredientes, instrucciones de uso, advertencias, fecha de fabricación y vencimiento, país de origen, y el lote.

1.2.7.3.3 Procedimiento para la Obtención del Registro Sanitario

Paso 1: Solicitud Inicial

- El importador debe registrarse en la plataforma ARCSA como operador económico.
- Ingresar la solicitud de registro sanitario con toda la documentación requerida.

Paso 2: Evaluación Técnica y Análisis de Riesgo

- Los técnicos de la ARCSA evalúan la documentación presentada.
- En caso de observaciones, el solicitante debe corregirlas y reenviar los documentos en el plazo establecido.

Paso 3: Emisión del Registro Sanitario

- Si el producto cumple con todos los requisitos, la ARCSA emite el registro sanitario.
- Este documento tiene una vigencia de 5 años y es renovable.

Tiempo Estimado:

- El proceso puede tardar entre 30 y 60 días hábiles, dependiendo de la complejidad del producto.

Costo del Trámite:

- El valor varía según el tipo de producto y la categoría arancelaria, es importante verificar las tasas actualizadas en el portal oficial de la ARCSA.

1.2.7.3.4 Permisos Complementarios para Importación

a) Permiso de Importación ARCSA

- Para productos cosméticos que aún no cuentan con registro sanitario, dentro de ello se encuentran las pruebas de cosméticos; se puede solicitar un permiso provisional de importación, este permite la entrada limitada de productos con fines de evaluación.

b) Certificado de Origen

- Requisito clave para productos que buscan beneficios arancelarios bajo el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA).
- Este documento debe ser emitido por una entidad reconocida en Corea del Sur.

c) Declaración Aduanera de Importación (DAI)

- Documento obligatorio para la nacionalización de mercancías, debe incluir el registro sanitario y permisos específicos del producto.

1.2.7.3.5 Control Posterior al Registro Sanitario

a) Inspección Técnica

La ARCSA realiza inspecciones periódicas para verificar que los productos importados cumplen con lo establecido en el registro sanitario.

b) Renovación del Registro Sanitario

Debe solicitarse con al menos 90 días de anticipación a su vencimiento, presentando actualizaciones técnicas del producto.

1.2.7.3.6 Consideraciones Técnicas Específicas

Evaluación de Ingredientes Activos

Productos que contienen ingredientes terapéuticos pueden requerir procesos adicionales para su clasificación como cosméticos o productos farmacéuticos.

Homologación Internacional

La ARCSA reconoce certificaciones internacionales (como ISO o FDA), lo que puede agilizar ciertos trámites.

1.2.7.4 Cotización y negociación comercial

El proceso de cotización involucra solicitar a los proveedores una propuesta detallada que conlleve aspectos claves como las cantidades mínimas de pedido (MOQ), tiempos estimados de entrega y condiciones de embalaje, los Incoterms juegan un papel importante ya que determinan las responsabilidades ya sea del vendedor o del comprador en relación con el transporte, los seguros y procedimientos aduaneros, la elección adecuada de un Incoterm, como FOB (Free on Board) o CIF (Cost, Insurance, and Freight), permite que las MIPYMES optimicen los costos logísticos y minimicen los riesgos asociados al proceso de importación; siendo la negociación comercial una fase estratégica donde las MIPYMES deben centrarse en lograr condiciones que les resulten favorables (Ortiz et al., 2022)

Aspectos como los descuentos por volumen de compra, flexibilidad en los plazos de pago e inclusive el soporte técnico necesario para el cumplimiento de certificaciones son aspectos claves que deben ser tratados meticulosamente en las negociaciones en cualquier acuerdo comercial, estos factores no solo influyen directamente en la estructura de costos, sino que también ofrecen una ventaja competitiva significativa al garantizar condiciones favorables para las empresas; la habilidad para negociar y establecer términos que logren un equilibrio adecuado entre la calidad del producto, el precio y el cumplimiento de normativas internacionales refuerza la posición de la empresa en el mercado ecuatoriano, esta estrategia busca optimizar la eficiencia operativa lo que no solo mejora la competitividad en un entorno económico local cada vez más globalizado (Pancine & Wagner , 2019)

1.2.7.5 Logística y Transporte:

1.2.7.5.1 Selección del Modo de Transporte Internacional

Transporte Marítimo:

El transporte marítimo es ampliamente recomendado para el manejo de volúmenes significativos de carga debido a su menor costo en comparación con el transporte aéreo dado que en este proceso los productos se agrupan en contenedores estándar de 20 o 40 pies, los cuales se

despachan desde puertos clave de Corea del Sur, como Busan o Incheon, hacia el puerto de Guayaquil en Ecuador, su tiempo estimado de tránsito varía entre 20 y 40 días, dependiendo de la ruta seleccionada, la frecuencia de las conexiones marítimas y la necesidad de transbordos en puertos intermedios siendo un método que resulta ideal para envíos a gran escala, garantizando eficiencia y optimización de costos en el comercio internacional (Sánchez et al., 2003)

Transporte Aéreo:

El transporte aéreo es una opción ideal para envíos de menor volumen o cuando se requiere una entrega rápida y eficiente ya que los productos se despachan desde el Aeropuerto Internacional de Incheon en Corea del Sur hacia el Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo en Guayaquil, Ecuador; este método se destaca por su tiempo de tránsito significativamente reducido, que generalmente oscila entre 3 y 7 días pero esta mayor rapidez conlleva costos más elevados en comparación con otras modalidades de transporte, lo que lo convierte en una alternativa estratégica para productos sensibles al tiempo o de alto valor añadido (Ochoa et al., 2019)

1.2.7.5.2 Gestión Logística

Fase Inicial: En Corea del Sur

- Preparación de los productos: Asegúrate de que el embalaje sea resistente y cumpla con las normas internacionales.
- Contrata un freight forwarder en Corea del Sur para gestionar el transporte al puerto o aeropuerto de salida.

Fase Intermedia: Transporte Internacional

Elección del INCOTERM:

- Si deseas que el proveedor gestione hasta el puerto de Guayaquil, utiliza CIF (Cost, Insurance, and Freight).
- Si prefieres encargarte del transporte desde Corea, elige FOB (Free on Board).
- Contrata un seguro para proteger la mercancía durante el tránsito.

Fase Final: En Ecuador

- Contrata un agente aduanero para gestionar el desaduanaje en Guayaquil.
- Organiza el transporte terrestre a Machala con un transportista local o una empresa de logística nacional.

1.2.7.5.3 Transporte Local en Ecuador: Guayaquil a Machala

Terrestre (Camiones o Furgonetas de Carga)

- Cuando la mercancía llega a Guayaquil, se despacha hacia Machala en vehículos de carga.
- Tiempo estimado: 3-6 horas.
- Recomendaciones: Utilizar vehículos con condiciones de transporte adecuadas (por ejemplo, ventilación o refrigeración, si los productos lo requieren).
- Contratar transportistas locales confiables o empresas de logística con experiencia en la zona.

Opciones de Almacenamiento Temporal

- En caso que no se pueda recibir los productos de inmediato en Machala, se debe considerar almacenarlos temporalmente en Guayaquil en bodegas especializadas.

1.2.7.5.4 Consideraciones Logísticas Adicionales

Empaque y Embalaje:

El diseño de un empaque y embalaje apropiado desempeña un papel fundamental en la protección de los productos frente a posibles daños durante el transporte y almacenamiento, de acuerdo a un estudio realizado por Soto et al. (2020) señala que los embalajes están expuestos a múltiples riesgos a lo largo de su ciclo de vida tales como impactos, humedad y variaciones ambientales adversas, además, resalta la importancia de seleccionar materiales que brinden una protección óptima, como el cartón corrugado, reconocido por su capacidad de amortiguación y su soporte estructural; la necesidad de adaptar el diseño del embalaje a las características particulares de los productos, incluyendo su fragilidad y sensibilidad a agentes externos permiten minimizar los riesgos asociados al manejo y transporte, garantizando así que los bienes lleguen en condiciones óptimas a su destino, preservando tanto su calidad como su funcionalidad.

Seguros de Transporte:

La contratación de seguros de transporte constituye una estrategia clave para reducir los riesgos financieros asociados a posibles imprevistos durante el traslado de mercancías, un estudio

publicado en *Finanzas y Desarrollo* por el Fondo Monetario Internacional (2019) destaca que las instituciones financieras proporcionan diversos mecanismos de protección, como pólizas de seguros y bonos catastróficos, diseñados para absorber los costos generados por incidentes o desastres en la cadena logística, enfatizando la necesidad de realizar una evaluación detallada de las coberturas ofrecidas en las pólizas, asegurando que incluyan protección frente a daños, pérdidas y retrasos, ya sea en transporte marítimo, aéreo o terrestre, también se recomienda prestar especial atención a las cláusulas específicas relacionadas con condiciones climáticas adversas y otros factores externos que puedan comprometer la integridad de las mercancías.

1.2.7.6 Distribución y Comercialización:

La distribución y comercialización de los productos son esenciales para las Mipymes en el Ecuador, estos procesos afectan de manera directa a su capacidad para llegar a un mercado amplio y diverso, optimizando la satisfacción del cliente. En este ámbito, es muy importante implementar estrategias adecuadas para garantizar la eficiencia y la competitividad, dentro de ello encontramos:

1.2.7.6.1 Distribución Eficiente de Productos

La distribución eficiente de productos implica una planificación meticulosa y la ejecución coordinada de actividades que garanticen la entrega puntual de bienes en condiciones óptimas al consumidor final. Según lo expuesto por Useche et al. (2021), las Mypymes en Ecuador enfrentan una variedad de desafíos en la gestión logística y comercialización de sus productos, entre estos retos destacan la importancia de diseñar sistemas logísticos adecuados que respondan a las particularidades del mercado local, maximizando así la eficiencia operativa y mejorando la competitividad empresarial en un entorno dinámico y demandante.

1.2.7.6.2 Canales de Venta Tradicionales

Las Mipymes en Ecuador han sido dependientes históricamente de canales de venta tradicionales, como tiendas físicas y mercados locales, para la distribución y comercialización de sus productos estos métodos ofrecen ventajas significativas entre las cuales se incluyen:

- **Interacción directa con los clientes:** Esta proximidad facilita el fortalecimiento de relaciones comerciales y permite obtener retroalimentación inmediata, aspecto crucial para el ajuste de estrategias de mercado (Zambrano et al., 2023)
- **Accesibilidad mejorada para consumidores locales:** Particularmente en zonas rurales, donde la penetración del comercio electrónico es limitada, los canales tradicionales aseguran que los productos estén al alcance de los clientes, manteniendo la relevancia en estos mercados, se debe es reconocer que aunque estos canales han sido efectivos, las Mipymes enfrentan desafíos en la adaptación a las tendencias digitales actuales; la integración de estrategias de marketing digital puede complementar los métodos tradicionales, ampliando el alcance y mejorando la competitividad en el mercado ecuatoriano (Zambrano et al., 2023)

1.2.7.6.3 Plataformas de Comercio Electrónico

De acuerdo a Quispe et al., (2023) señala que la implementación de plataformas de comercio electrónico se ha consolidado como una estrategia efectiva para que las Mipymes amplíen su presencia en el mercado, explorando de cómo el comercio electrónico impacta en la rentabilidad de las Pymes en Ecuador, destacando que las empresas que adoptaron soluciones de comercio electrónico vieron un notable aumento en sus ventas y rentabilidad, especialmente durante períodos de restricciones físicas como los vividos durante la pandemia de COVID-19. El uso de plataformas digitales permite a las Mipymes superar barreras geográficas y temporales, lo que les facilita llegar a un público más amplio y diverso, esta adopción también les otorga la capacidad de recopilar y analizar datos de clientes contribuyendo a la personalización de ofertas y a la optimización constante de la experiencia de compra.

1.2.7.6.4 Integración de Canales de Venta

La integración de canales de venta tradicionales y digitales, conocida como estrategia omnicanal, permite a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) ofrecer una experiencia de compra más completa y adaptada a las preferencias de los consumidores, esta combinación facilita la expansión del mercado objetivo y mejora la competitividad de las empresas en un entorno cada vez más digitalizado, la implementación de estrategias tecnológicas empresariales es

considerada como un factor clave para la competitividad de las Mipymes, ya que permite desarrollar ventajas competitivas significativas (Meraz, 2024)

1.2.7.6.5 Consideraciones para la Implementación de Comercio Electrónico

Para que las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en Ecuador implementen con éxito plataformas de comercio electrónico, es esencial abordar varios aspectos clave:

Capacitación y Formación: Desarrollar competencias digitales en el personal es fundamental para gestionar eficazmente las herramientas tecnológicas asociadas al comercio electrónico, programas como "Generación Digital Pymes III" en España han demostrado la importancia de la formación en transformación digital para mejorar la productividad empresarial (Zaragoza, 2025)

Infraestructura Tecnológica: Contar con una plataforma en línea que sea funcional, segura y fácil de usar es crucial para ofrecer una experiencia de usuario positiva y fomentar la confianza del consumidor en las transacciones en línea, la implementación de tiendas en línea permite a las Pymes ecuatorianas superar desventajas comunicativas y ampliar su mercado (Bastidas et al., 2024)

Logística y Distribución: Establecer alianzas estratégicas con proveedores de servicios logísticos garantiza entregas rápidas y confiables, lo que es esencial para la satisfacción del cliente y la reputación de la empresa en el comercio electrónico, el Plan de Digitalización impulsado por el Gobierno de Ecuador, con apoyo de la OEA y Kolau, facilita a las Mipymes la creación de páginas web para ofertar sus productos y servicios, integrando aspectos logísticos en su estrategia digital (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2024)

Marketing Digital: Implementar estrategias de promoción en línea, como campañas en redes sociales y optimización para motores de búsqueda (SEO), aumenta la visibilidad de la empresa y atrae a potenciales clientes. Cursos como "Taller E-commerce y Marketing Digital" ofrecidos por Promipyme están diseñados para proporcionar a las pequeñas empresas una comprensión integral del comercio electrónico y el marketing digital, capacitando a los participantes para crear una presencia exitosa en línea y promover eficazmente sus productos y servicios.

1.2.8 Importancia de los manuales de procedimiento

Hernández & Martínez (2023) señalan que los manuales de procedimientos juegan un papel fundamental en la gestión organizacional, ya que permiten estandarizar y optimizar los procesos internos, de esta forma facilitando así la toma de decisiones reduciendo errores operativos; estos documentos establecen de forma clara las actividades a seguir dentro de una organización, lo que contribuye a la eficiencia en la ejecución de las tareas mejorando la calidad del trabajo realizado, así mismo se garantiza el cumplimiento de normas y regulaciones específicas del sector, asegurando coherencia en la aplicación de las políticas institucionales, de esta forma se busca fortalecer el control interno minimizando los riesgos operacionales y mejora la trazabilidad de las acciones realizadas por el personal.

Cruz & Morales (2023) por otra parte señalan que los manuales de procedimientos son fundamentales para la formación y orientación del personal, ya que facilitan la integración de nuevos empleados y la actualización continua del equipo de trabajo. Su uso promueve la uniformidad en la ejecución de las tareas, evitando una dependencia excesiva de la experiencia individual asegurando la continuidad operativa de la empresa incluso ante rotaciones de personal, en el ámbito de los documentos contables y financieros estos son cruciales para la administración eficiente de los recursos y el adecuado manejo de las cuentas por cobrar, lo que impacta directamente en la liquidez y estabilidad económica de una organización, la formalización de procesos a través de manuales estructurados contribuye a la consolidación de una cultura organizacional basada en la eficiencia y la mejora continua.

Los manuales de procedimientos representan la base para organizar de manera clara las actividades de una empresa son herramientas que facilitan la estandarización de procesos y la toma de decisiones en entornos complejos, su implementación permite reducir los errores operativos y mejorar la calidad en la ejecución de tareas, básicamente estas guías facilitan la integración de nuevos colaboradores fomentando la actualización continua del equipo. El control interno se fortalece al contar con lineamientos que minimizan los riesgos y aseguran la trazabilidad de acciones, la eficiencia en la administración de recursos y el manejo de cuentas es fundamental para la estabilidad económica; la formalización de procesos consolida una cultura organizacional

orientada a la mejora continua y la competitividad, en este sentido los manuales de procedimientos se convierten en el pilar que une la estrategia con la operatividad.

1.2.9 Impacto y Beneficios

La importación de productos de cuidado de la piel desde Corea del Sur ofrece a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) ecuatorianas la oportunidad de diversificar y enriquecer su catálogo de productos, esta estrategia permite introducir al mercado local innovaciones de alta calidad alineadas con las tendencias globales en el sector cosmético. Según un estudio de mercado, las importaciones de cosméticos e higiene personal desde Corea del Sur han experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, evidenciando una creciente demanda y aceptación por parte de los consumidores; para facilitar este proceso plataformas como Buy Korea brindan acceso en tiempo real a una amplia gama de productos, conectando a las Mipymes con proveedores confiables, además el ARCSA establece los requisitos necesarios para la importación de productos cosméticos, asegurando el cumplimiento de las normativas vigentes (Gaona et al., 2021)

1.3 Caracterización gnoseológica en el Comercio de Productos de Cuidado de la Piel entre Corea del Sur y Ecuador

La importación de productos de cuidado de la piel desde Corea del Sur hacia Ecuador específicamente hacia la ciudad de Machala, ha experimentado un notable incremento en los últimos años, este fenómeno se atribuye a la creciente demanda de cosméticos innovadores y de alta calidad por parte de los consumidores ecuatorianos, quienes buscan opciones efectivas y accesibles. Corea del Sur, reconocida por su avanzada industria cosmética, se ha consolidado como un proveedor clave en este sector, a su vez la tendencia del mercado cosmético ecuatoriano refleja un aumento continuo en la demanda de estos productos, incluso en contextos de recesión económica, este crecimiento ha incentivado a más empresas a interesarse en las importaciones, debido a la competitividad y calidad de los productos coreanos (FEMME, 2020)

De acuerdo a CONSULTING (2024), señala que para las Mipymes ecuatorianas la importación de productos de cuidado de la piel desde Corea del Sur representa una oportunidad muy valiosa para diversificar y mejorar su oferta mediante la incorporación de productos

innovadores y de alta calidad, estas empresas pueden satisfacer las crecientes expectativas de los consumidores locales lo que potencialmente se traduce en un crecimiento sustancial de sus negocios, cabe señalar las Mipymes consideren aspectos claves en este proceso, como la capacitación, formación en competencias digitales, establecimiento de una infraestructura tecnológica adecuada, la logística, distribución eficiente, implementación de estrategias de marketing digital, adecuada planificación y ejecución en estas áreas son esenciales para aprovechar las oportunidades que ofrece la importación de productos de cuidado de la piel desde Corea del Sur y asegurar un crecimiento sostenible en el mercado ecuatoriano.

1.3.1 Proceso de Importación y Evolución en 2024

1.3.1.1 Crecimiento en la Demanda:

La popularidad de los productos de skincare coreanos ha crecido exponencialmente debido a su reputación de innovación y efectividad, productos como las BB Creams y CC Creams que combinan beneficios cosméticos y de cuidado de la piel han sido utilizados ampliamente a nivel global incluyendo a Ecuador, la tendencia de cosméticos orgánicos y naturales ha impulsado la demanda de productos coreanos gracias a sus ingredientes naturales que cumplen con estándares estrictos de sostenibilidad y seguridad; los consumidores cada vez más conscientes de los impactos ambientales en busca de productos seguros han favorecido aquellos formulados con ingredientes de origen natural, lo que aumenta su atractivo en mercados internacionales (España, 2024)

En Ecuador esta tendencia representa una oportunidad significativa para las empresas locales especialmente para las Mipymes, ya que la integración de productos coreanos en su portafolio no solo permite satisfacer las demandas de un consumidor más informado, sino que también alinea sus ofertas con estándares globales mejorando su competitividad y posicionamiento en un mercado que valora tanto la calidad como la sostenibilidad; se proyecta que el mercado ecuatoriano de productos para el cuidado de la piel aumente USD 71.3 millones, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 4% entre 2024 y 2029, este crecimiento se refleja debido a la inclinación de los consumidores hacia productos que combinan beneficios cosméticos y de cuidado de la piel que han ganado popularidad a nivel mundial (Group, 2024)

Ilustración 4 Importaciones de Ecuador procedentes de Corea del Sur

Importaciones de Ecuador procedentes de Corea del Sur

HS6	Código del producto	Etiqueta del producto ↔	Importaciones de Ecuador procedentes de Corea, República de						
			Valor en 2023, miles de USD	Crecimiento anual en valor entre 2019-2023, %..pa	Participación en las importaciones de Ecuador, %	Arancel ad valorem equivalente aplicado por Ecuador	Cantidad importada en 2023	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)
	3304	Preparaciones de belleza, de maquillaje y para el cuidado de la piel, incluidas las preparaciones con protección solar o . . .	2.071	40	1	20	61	Montones	33.951
	3307	Preparaciones para el afeitado, incluidos productos para antes y después del afeitado, desodorantes personales, productos de baño y . . .	59	-8	0	20	12	Montones	4.917
	3301	Aceites esenciales, incluso destilados, incluidos los "concretos" o "absolutos"; resinoides; aceites extraídos . . .	3	35	0	1	0	Montones	

Nota. Tomado de International Trade Centre (Trade Map, 2023)

La ilustración 4, muestra las importaciones de Ecuador desde Corea del Sur en 2023, principalmente de productos de belleza y maquillaje, con un crecimiento significativo en valor durante 2019-2023. Se destacan las cantidades importadas y su valor en USD por unidad, los productos principales son preparados de belleza, aceites esenciales y productos de higiene.

1.3.1.2 Facilitación de Trámites Aduaneros:

CAMAE (2024) señala que el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) entre Ecuador y Corea del Sur ha sido un elemento clave para la optimización de los procesos aduaneros relacionados con la importación de bienes introduciendo procedimientos más eficientes y menos costosos reduciendo de manera significativa las barreras comerciales para los importadores ecuatorianos, las disposiciones del SECA han impulsado la simplificación administrativa por medio de la estandarización de documentación, implementación de sistemas electrónicos y eliminación de trámites redundantes, resultando beneficioso para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), que a menudo enfrentan limitaciones tanto de recursos como del tiempo al gestionar importaciones.

En el caso específico de los productos de cuidado de la piel (skincare) procedentes de Corea del Sur, estas mejoras en los trámites aduaneros no solo reducen los costos operativos, sino que también permite a las Mipymes acceder a un mercado caracterizado por su alta demanda de productos innovadores y de calidad, este acuerdo fomenta un entorno comercial más competitivo, al facilitar la entrada de estos bienes al mercado ecuatoriano en menor tiempo y con mayor predictibilidad logística. La colaboración económica entre ambos países ha demostrado ser un motor de impulso para el comercio bilateral, incentivando a las Mipymes a explorar nuevas oportunidades en mercados internacionales diversificando así su oferta, este escenario también subraya la importancia de mantener políticas comerciales que favorezcan la integración global y fortalezcan la competitividad empresarial.

1.3.1.3 Reducción de Aranceles:

El Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) entre Ecuador y Corea del Sur a dado paso a que exista una zona de libre comercio que abarca una amplia gama de productos en los que se incluye ciertos tipos de cosméticos, permitiendo la eliminación de aranceles para diversos bienes dando como resultado una reducción significativa de los costos de importación para las Mipymes ecuatorianas, de esta forma los productos de cuidado de la piel (skincare) coreanos se han vuelto más accesibles para los consumidores locales incentivando a las Mipymes a ampliar su oferta y mejorar su competitividad en el mercado, permitiendo ofrecer estos productos

a precios más competitivos en el mercado local mejorando su posición frente a otras marcas internacionales (Economía, 2023)

Convirtiendo un entorno más favorable facilitando así, la introducción de productos de alta calidad e innovadores como las BB Creams y CC Creams que combinan beneficios cosméticos y de cuidado de la piel, los cuales han sido adoptados ampliamente a nivel global incluyendo Ecuador; la reducción de aranceles ha permitido que estos productos lleguen al mercado ecuatoriano a precios más accesibles, beneficiando tanto a los consumidores como a las Mipymes que buscan diversificar y mejorar su oferta de productos, fortaleciendo la competitividad de las hacia un mercado cada vez más globalizado y exigente.

1.3.1.4 Innovación y Diversificación de Productos:

La industria cosmética de Corea del Sur se ha consolidado por su constante innovación, introduciendo productos con fórmulas avanzadas que contienen ingredientes naturales, biotecnológicos y orgánicos. Según (Martínez, 2020) esta capacidad de innovación ha sido un factor clave en la popularidad de los productos de cuidado de la piel coreanos en Ecuador, un claro ejemplo es que los investigadores coreanos han identificado moléculas con propiedades antiarrugas y aclarantes de la piel en bacterias intestinales de peces, lo que podría revolucionar el mercado cosmético, enfatizando que se caracterizan por su calidad, eficacia comprobada y el uso de tecnologías de punta que son aspectos que han influido significativamente en el éxito de estos productos entre los consumidores.

Las Mipymes en Machala han aprovechado esta diversidad e innovación para ofrecer una gama de productos que satisfacen diversas necesidades y preferencias de los consumidores, desde productos antienvjecimiento hasta cosméticos específicos para el cuidado de la piel masculina, la adopción de tecnologías avanzadas y la incorporación de ingredientes novedosos permiten a estas empresas locales diferenciarse en el mercado y atender a un público cada vez más exigente, impulsado la demanda de productos coreanos debido a que muchos de estos productos están formulados con ingredientes naturales y cumplen con estándares estrictos de sostenibilidad y seguridad (Fernández, 2019)

1.3.2 Impacto en el Mercado Local

La importación de productos de cuidado de la piel desde Corea del Sur hacia Machala ha generado un impacto positivo en el mercado local, debido a que las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) han logrado diferenciarse ofreciendo productos de alta calidad de esta manera han fortalecido así su competitividad en el mercado ecuatoriano, esta estrategia ha dado paso a que las Mipymes locales logren posicionarse de manera favorable frente a otras marcas internacionales, ofreciendo productos innovadores y efectivos que satisfacen las expectativas de los consumidores, además, la disponibilidad de productos cosméticos avanzados han satisfecho la creciente demanda de los consumidores por opciones más efectivas y modernas para el cuidado de la piel.

CAPITULO II: DISEÑO METODOLÓGICO

2.1 Tipo De Investigación:

El tipo de investigación relacionada con el desarrollo de un "Manual de Importación de skincare bajo el régimen de importación a consumo para Mipymes desde Corea del Sur hacia Machala en el año 2024", según su finalidad es aplicada, según su objetivo gnoseológico es explicativa, según su contexto es de campo, según su orientación temporal es longitudinal.

2.2 Paradigma:

El uso del paradigma cuantitativo en el estudio de la importación de productos de skincare desde Corea del Sur hacia Machala es crucial por varias razones, ya que permite una medición precisa y objetiva de variables clave como costos, demanda y márgenes de ganancia, proporcionando datos fiables y replicables, facilitando la comparación de escenarios y estrategias e identificando tendencias de mercado.

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población:

En el presente estudio la población comprende en su totalidad a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) ubicadas en Machala que poseen el potencial o interés en importar productos de cuidado de la piel desde Corea del Sur incluyendo así tanto a las empresas que

actualmente realizan dichas importaciones como a aquellas que aunque no lo hacen en la actualidad tienen planes o la capacidad para hacerlo en el futuro, la identificación y comprensión de esta población es esencial para desarrollar un manual que sea útil y aplicable a una amplia gama de empresas dentro de este sector específico; la unidad de análisis se centra en las Mipymes de Machala, con una población total de 10 empresas legalmente consolidadas las que representan una parte vital del tejido económico de la ciudad.

Siendo su análisis crucial para comprender el impacto de diversos factores económicos como las remesas, en su desarrollo, en su sostenibilidad; al enfocarse en esta población específica se busca obtener una visión detallada y precisa de las dinámicas empresariales locales, así como identificar las oportunidades y desafíos que enfrentan estas empresas en el contexto económico actual. Este enfoque permitirá diseñar estrategias y recomendaciones adaptadas a las necesidades y realidades de las Mipymes de Machala, facilitando su incursión y consolidación en el mercado de importación de productos de cuidado de la piel desde Corea del Sur.

2.3.2 Muestra:

En el contexto del estudio "Manual de Importación de skincare bajo el régimen de importación a consumo para Mipymes desde Corea del Sur hacia Machala en el año 2024", la muestra se refiere al conjunto específico de empresas de productos de cuidado de la piel que se seleccionarán para participar en el análisis. Estas empresas serán elegidas con base en criterios específicos como su tamaño (Mipymes), su interés en importar desde Corea del Sur, ubicación en Machala, la muestra permitirá obtener datos representativos y relevantes para el estudio, facilitando el desarrollo de estrategias y procedimientos adecuados para la importación de productos de cuidado de la piel.

Método de muestreo:

En este estudio se ha optado por utilizar una muestra no probabilística debido a varias razones prácticas y contextuales, ya que el enfoque no probabilístico permite una selección más rápida y sencilla de los participantes, lo cual es crucial cuando se tienen limitaciones de tiempo y recursos, este método facilita la inclusión de individuos específicos que poseen características relevantes para el estudio garantizando así una mayor profundidad y riqueza en los datos obtenidos.

Un claro ejemplo es en el caso que, si se desea estudiar el impacto de las remesas en ciertas comunidades específicas, un muestreo no probabilístico permite enfocar el estudio en aquellas

comunidades que se sabe que reciben remesas, proporcionando así una comprensión más precisa y detallada del fenómeno. Asimismo, en situaciones donde no se dispone de un marco de muestreo completo, el muestreo no probabilístico se convierte en una herramienta valiosa para la recopilación de datos, tomando así el 60% de la población total de 50, por lo tanto, el tamaño de la muestra sería 30 personas.

2.4 Métodos Teóricos

2.4.1 Método Histórico-Lógico

El método histórico-lógico es una herramienta fundamental en la investigación científica, ya que permite analizar la evolución de los fenómenos a lo largo del tiempo identificando patrones y tendencias que explican su desarrollo, combinando el estudio cronológico de los eventos con la comprensión de las leyes generales que los rigen proporcionando una visión integral del objeto de estudio. Al aplicar este método al proceso de importación de productos de cuidado de la piel desde Corea del Sur hacia Machala es posible comprender cómo han evolucionado las políticas comerciales y las prácticas logísticas en este contexto específico; este análisis facilita la identificación de oportunidades de mejora y la adaptación a las condiciones actuales del mercado asegurando una base sólida y contextual para la investigación.

2.4.2 Método Analítico-Sintético

El método analítico-sintético se integrará para descomponer los complejos procesos logísticos y comerciales involucrados en la importación de productos de skincare, identificando elementos clave y cómo interactúan entre sí, posteriormente se sintetizarán estos elementos para construir una comprensión holística de su impacto colectivo en la eficiencia y competitividad de las Mipymes, este enfoque permite una exploración profunda de cada componente y su contribución al sistema general, facilitando así recomendaciones precisas y bien fundamentadas para mejorar las operaciones logísticas en Machala.

2.4.3 Método Inductivo-Deductivo

El método inductivo-deductivo se empleará para analizar cómo las regulaciones y prácticas logísticas influyen en el proceso de importación de productos de skincare, este enfoque facilita la formulación de hipótesis a partir de la observación de casos específicos y permite generalizar conclusiones al conjunto de operaciones logísticas en Machala, la combinación de inducción para extraer patrones a partir de datos empíricos y deducción para aplicar teorías existentes, proporciona un marco robusto para comprender y predecir el impacto de las regulaciones y prácticas logísticas en la mejora de la competitividad y eficiencia de las Mipymes.

2.4.4 Método Abstracción-Concreción

El método abstracción-concreción logrará una comprensión integral y detallada del proceso de importación, desde las teorías y conceptos generales hasta las prácticas específicas y adaptadas al contexto de las Mipymes en Machala. Este enfoque permitirá desarrollar un manual práctico y útil que no solo describa el proceso de importación de manera detallada, sino que también ofrezca soluciones concretas y aplicables para las Mipymes interesadas en importar productos de skincare desde Corea del Sur.

2.4.5 Método Sistémico

Es una aproximación analítica que considera los fenómenos como sistemas compuestos por múltiples elementos interrelacionados trabajando en conjunto para alcanzar un objetivo común, este enfoque permite una comprensión holística de la realidad ya que no se limita al estudio aislado de las partes, sino que enfatiza las interacciones y relaciones entre ellas. Al aplicar este método se facilitará la identificación de patrones, estructuras, dinámicas subyacentes que pueden no ser evidentes mediante análisis tradicionales, esta perspectiva integradora es especialmente útil en contextos complejos donde múltiples variables interactúan de manera interdependiente, promoviendo la interdisciplinariedad fomentando la colaboración entre diferentes áreas del conocimiento para abordar problemas desde diversas perspectivas.

2.5 Métodos Empíricos

Los métodos empíricos son enfoques de investigación que se basan en la observación recopilación de datos para obtener resultados, estos métodos incluyen técnicas como encuestas, entrevistas, observación directa y el análisis de documentos (Carpintero et al., 2021)

Para esta investigación se utilizarán:

Observación: Este método ayuda a recolectar datos en tiempo real sobre el comportamiento del consumidor y las prácticas de comercialización. La observación puede proporcionar información sobre cómo se venden y usan los productos de cuidado de la piel en el mercado local, y cómo interactúan los consumidores con estos productos.

Estudio de documentos: Involucra el análisis de documentos existentes, como informes comerciales, estudios de mercado y datos aduaneros. Esto permite comprender el contexto legal y económico de la importación, así como identificar las tendencias y desafíos previos en la industria de cuidado de la piel en la región.

2.6 Métodos Estadísticos

El empleo de herramientas informáticas facilitará la aplicación de métodos estadísticos, optimizando el proceso de obtención y análisis de datos, para este propósito se utilizarán herramientas de encuestas como Google Forms lo que permitirá recolectar información de diversos sectores de manera eficiente, el método a utilizar es no probabilístico ya que no se basa en una selección aleatoria de los participantes, sino que se seleccionan los encuestados de manera intencional o por conveniencia, enfocándose en aquellos que tienen conocimientos relevantes o interés en los productos de skincare. Este enfoque es adecuado cuando se busca obtener información específica de un grupo particular, aunque no necesariamente representa a la totalidad de la población.

CAPÍTULO 3 RESULTADOS

3.1 Fundamentación del Aporte Practico

El “Manual de Procedimientos para el Logro de Importación de Skincare bajo el Régimen de Importación a Consumo para MIPYMES” está diseñado como una herramienta práctica que permite a las pequeñas y medianas empresas gestionar de manera eficiente las complejidades del comercio exterior, este manual tiene varias propiedades que lo hacen relevante, está estructurado de manera clara y secuencial lo que facilita la comprensión y aplicación de los procedimientos, se fundamenta en normativas nacionales e internacionales, como las regulaciones de la ARCSA y los estándares técnicos del RTE INEN, asegurando que las operaciones se realicen dentro de un marco legal confiable, también destaca por su funcionalidad ya que aborda aspectos clave del proceso de importación, desde la selección de proveedores hasta la distribución de los productos, finalmente, su diseño flexible lo hace adaptable no solo al mercado del skincare sino también a otras categorías de productos similares. (Sanitario, 2024)

El manual se rige por principios esenciales que garantizan su aplicabilidad y efectividad, la eficiencia es uno de los pilares fundamentales, ya que busca reducir tanto los costos como los tiempos asociados a cada etapa del proceso, también se basa en el principio del cumplimiento normativo enfatizando la importancia de respetar las regulaciones legales y técnicas, como los permisos sanitarios y la correcta clasificación arancelaria, fomenta la sostenibilidad económica ofreciendo estrategias que permiten a las MIPYMES maximizar su competitividad y rentabilidad en el mercado, además, la transparencia es un valor clave ya que los procedimientos descritos son claros, lo que facilita la trazabilidad y reduce errores a lo largo de la cadena. (ARCSA, 2018)

Entre las características que hacen único a este manual destaca su enfoque en las MIPYMES, un sector que generalmente enfrenta limitaciones en términos de recursos y conocimientos técnicos sobre comercio exterior, el manual también tiene un carácter integral ya que combina aspectos técnicos, legales, logísticos y comerciales en un solo recurso, brindando una visión completa del proceso de importación, su orientación práctica asegura que las empresas puedan aplicarlo de inmediato, mientras que su diseño también considera las tendencias del

mercado, como la creciente demanda de productos de skincare de alta calidad, alineándose así con las expectativas de los consumidores. (GRAMAL & NATALY, 2021)

Finalmente, el manual se concibe como un sistema porque integra distintos procesos que trabajan de manera interdependiente para alcanzar el objetivo final: una importación exitosa, cada etapa desde la identificación de proveedores hasta la comercialización en el mercado local está conectada y depende del correcto funcionamiento de las demás, este enfoque integral permite que el manual no solo sea una herramienta técnica, sino también una guía estratégica para las MIPYMES, su diseño fomenta la retroalimentación, permitiendo que las empresas ajusten y optimicen continuamente sus procesos con base en la experiencia adquirida y las demandas del mercado, al estar sustentado en un marco normativo robusto, garantiza que cada paso se desarrolle dentro de los estándares legales y técnicos requeridos, consolidando así su carácter como un sistema integral de gestión comercial. (ADUANA, 2025)

Conceptualizar el aporte práctico.

3.2ElaboraciodelAportePractico

Manual de Procedimientos para el Logro de Importación de Skincare bajo el Régimen de Importación a Consumo para MIPYMES basado en la estructura del archivo (GRAMAL & NATALY, 2021)

3.2.1Análisis del Entorno

3.2.2 Análisis del Entorno Ecuatoriano

3.2.2.1 Entes Reguladores

Servicio de Rentas Internas – SRI: El Servicio de Rentas Internas del Ecuador Gestionar la política tributaria en el marco de los principios constitucionales, consolidando la habilitación para el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias, y, fortaleciendo el control de los impuestos internos, con un enfoque de gestión de riesgos, fomentando el crecimiento económico sostenido. (SRI, SRI.GOB, 2024)

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador – SENAÉ: El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una institución estatal moderna y autónoma, comprometida con ofrecer un servicio de excelencia, forma parte activa tanto del ámbito nacional como internacional, desempeñando un papel clave como facilitadores del comercio exterior gracias a su alto nivel de profesionalismo, conocimientos técnicos y avances tecnológicos. (SENAE, ADUANA GOB, 2024)

3.2.2.2 Objetivo de los Entes Reguladores

Servicio de Rentas Internas

- Fomentar el cumplimiento voluntario de las responsabilidades tributarias por parte de la ciudadanía.
- Mejorar la eficiencia en los procesos de control, recaudación, y acciones legales, junto con los procedimientos administrativos que integran el ciclo de recaudación.
- Promover el aprendizaje y desarrollo de habilidades en la población, enfocados en sus derechos y deberes fiscales.
- Reforzar las competencias y capacidades institucionales. (SRI, 2023)

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: tiene los siguientes objetivos:

- Desarrollar procesos aduaneros eficaces que optimicen las actividades de importación y exportación, fomentando una competencia equitativa entre los distintos sectores económicos.
- Garantizar el control aduanero mediante la supervisión de mercancías, personas y medios de transporte en las zonas primarias y secundarias del país, con el propósito de prevenir y detectar posibles infracciones a las normativas.
- Realizar la determinación y cobro de los tributos correspondientes a las operaciones de comercio exterior, asegurando el cumplimiento de las disposiciones legales vigentes. (SENAE, ADUANA, 2023)

3.2.3 Análisis del Entorno Internacional

3.2.3.1 Características del Mercado para el Cuidado de la Piel

El tamaño del mercado mundial del cuidado de la piel se valoró en 115.650 millones de dólares en 2024. Se prevé que el mercado crezca de 122.110 millones de dólares en 2025 a 194.050 millones de dólares en 2032, con una CAGR del 6,84 % durante el período de previsión. Asia Pacífico dominó el mercado del cuidado de la piel con una cuota de mercado del 51,58 % en 2024. (Fortune, 2025)

La creciente preocupación por problemas de la piel, como acné, manchas, cicatrices, opacidad y bronceado, ha impulsado la demanda de productos nutritivos para el cuidado de la piel, mientras los jóvenes prefieren productos para aclarar la piel, tónicos y exfoliantes, las personas mayores optan por soluciones para arrugas y talones agrietados.

El cambio en los estilos de vida y un mayor gasto en productos de belleza premium están acelerando el crecimiento del mercado, los consumidores están más conscientes de los ingredientes como antioxidantes, ácido hialurónico y retinol, valorados por sus beneficios para la piel, lo que aumenta su demanda.

Según una encuesta realizada por Unilever en febrero de 2021, en la que participaron 10.000 personas de nueve países, incluidos Estados Unidos, India y China, se demostró que el 74% de los encuestados prefiere la industria de la belleza y el cuidado personal, centrándose más en hacer que las personas se sientan mejor. (Fortune, 2025)

El mercado global de productos para el rostro está altamente fragmentado con la participación de empresas locales e internacionales, los fabricantes están apostando por ingredientes sostenibles, como opciones orgánicas, veganas y envases ecológicos para reducir su impacto ambiental, ante la creciente preferencia de los consumidores por productos seguros y menos tóxicos, las marcas están utilizando extractos botánicos como materias primas, atrayendo a un público cada vez más consciente de su impacto en la salud y el medio ambiente.

3.2.3.2 Características del Mercado Coreano

El mercado coreano de cuidado de la piel, conocido como K-Beauty, se caracteriza por su enfoque innovador, el uso de ingredientes únicos, orgánicos y una fuerte influencia cultural, Corea del Sur mantiene una elevada presencia en el desarrollo de productos para el cuidado de la piel, y las marcas occidentales están adaptando sus productos al mercado coreano. (Stanat, 2018)

Los consumidores coreanos son reconocidos por ser los principales compradores mundiales de productos de aseo personal y cosmética masculina, lo que convierte al sector de la belleza y cuidado personal en Corea del Sur en un mercado muy interesante pero altamente competitivo, con consumidores cada vez más exigentes al momento de adquirir sus productos. (ICEX, 2021)

La industria de la belleza coreana se destaca por su capacidad de innovación y por marcar tendencias a nivel mundial, la tendencia actual es el auge de los cuidados de belleza hechos por uno mismo, lo que ha llevado a que categorías como la coloración del cabello, el cuidado de las uñas y otros productos de K-Beauty atraigan a nuevos clientes a nivel mundial. (Mordor, 2024)

El mercado coreano se distingue por la innovación constante que brinda, sus ingredientes únicos y orgánicos, la exigencia de sus consumidores y la influencia cultural es lo que posiciona a este mercado como un referente en la industria global de la belleza.

3.2.4 Manual de Procedimientos para la Importación de Skincare

“MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL LOGRO DE IMPORTACIÓN DE SKINCARE BAJO EL RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN A CONSUMO PARA MIPYMES”

Elaborado por: Michael Jiménez y Ankari León

1.INTRODUCCIÓN

El presente manual detalla el procedimiento para el logro de importación de skincare bajo el régimen de importación a consumo, a través de pasos el lector lograra comprender y realizar de manera correcta los proceso a gestionar.

2. JUSTIFICACIÓN

Las Mipymes en la ciudad de Machala no cuentan con el personal ni el conocimiento para realizar una importación, la adopción del manual permitirá realizar el proceso necesario desde la compra internacional, manejo de documentos, certificados aprobados y la liberación de sus productos.

El manual será una guía donde se indica paso a paso el procedimiento de la importación de skincare, aprovechando el Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) que el país tiene con Corea del Sur y corporaciones públicas como la Agencia de Promoción de Inversiones Comerciales de Corea (KOTRA).

3.OBJETIVO

Proporcionar una guía detallada para realizar correctamente el proceso de importación de productos de cuidado de la piel bajo el régimen de importación a consumo, asegurando que el lector comprenda y gestione eficientemente cada paso del procedimiento.

4. ALCANCE

El presente manual está dirigido a las Mipymes de la ciudad de Machala, buscando reducir errores que afecten el desarrollo de las mismas.

PASO 1: DELEGADOS

Si no cuentas con un personal extenso de trabajo, el encargado de realizar las compras y las importaciones debe ser el jefe de las mipymes, siendo el responsable de efectuar los pedidos y comunicarse con los proveedores del exterior.

PASO 2: REGLAS

1. **Establecimiento de Plazos:** Definir fechas específicas tanto para el proveedor como para el comprador en cuanto a la entrega de la mercancía y la realización del pago, garantizando el cumplimiento de los tiempos acordados.
2. **Planificación de Abastecimiento:** Diseñar una estrategia de aprovisionamiento acorde con las necesidades de la empresa, asegurando que la importación se realice de manera eficiente y que la posible variación en los productos no afecte significativamente la operatividad.
3. **Transparencia Financiera:** Mantener informado al contador o gerente sobre todos los pagos realizados, asegurando una gestión clara y organizada de los recursos.
4. **Gestión de Documentos:** El responsable de importaciones deberá llevar un archivo detallado con los pedidos y copias de todos los documentos relacionados, facilitando el control y seguimiento de cada operación.
5. **Entrega de Documentación:** Se debe proporcionar copia de todos los documentos relevantes al contador o gerente, garantizando un adecuado registro y control de la información financiera y logística.

PASO 3: DOCUMENTOS A UTILIZAR EN EL PROCESO DE IMPORTACIÓN

1. Nota de pedido original
2. Factura original
3. Packing List
4. Guía área
5. Fichas técnicas, Catálogos
6. Certificados de origen
7. Agente de aduana
- 7.1 Copia de la aplicación del seguro
- 7.2 Certificación de conformidad para proceso de compras públicas, ARCSA.
- 7.3 Copia de factura verificada
- 7.4 Copia de factura y papeleta de pago del SENAE
- 7.5 Copia solicitud del INEN

7.6 Copia de débito bancario

7.7 Copias de las facturas por emisión del certificado del INEN y emisión de la licencia electrónica.

7.8 Copia del BL

7.9 Copia de facturas de pago de naviera o aéreo

7.10 Copia de la liquidación aduanera

7.11 Copia de la DAI

7.12 Copia de las facturas de bodegaje, transporte de contenedor, custodia, agente de aduana

7.13 Copia de ingreso a bodega de mercadería ingresada

7.14 Reporte de la verificación física de la mercadería

PASO 4: PROCEDIMIENTO DE IMPORTACIÓN DE SKINCARE

a) Selección de los productos a interés

Las Mipymes deberán verificar lo que necesitan para variar su mercadería, con el fin de ser competitivos y tener productos llamativos, tomando en consideración que una rutina completa de skincare cuenta con 10 pasos, lo ideal para variar la mercadería sería la división de categorías.

COMPRA POR CATEGORÍAS

Ilustración 5 Rutina de 10 Pasos



(c) Fashionable Asia

Nota. Productos usados en la rutina de skincare de 10 pasos. Tomado de (Monica, 2023)

b) Proveedores del exterior

Con la ayuda de KOTRA se seleccionan proveedores que tengan los mejores productos, KOTRA además cuenta con una tienda virtual donde adquirir los productos de interés.

Enlace plataforma: <https://www.kotra.or.kr/english/index.do>

c) Trayectoria de las empresas proveedoras

Es importante saber la trayectoria y el prestigio comercial que posee el proveedor elegido para evitar conflictos comerciales a la hora de negociar, para garantizar la seguridad de una empresa exportadora en línea, primero se debe verificar su registro legal y licencias de operación, es clave revisar su sitio web, asegurando que tenga protocolo seguro (*HTTPS*), y consultar opiniones de clientes para detectar posibles alertas. debe cumplir con normativas internacionales de exportación e importación, la empresa debe ser transparente en su comunicación y responder claramente sobre productos y términos comerciales, se recomienda utilizar métodos de pago seguros y evitar transferencias directas sin protección. (SBA, 2021)

d) Búsqueda del agente aduanero

De acuerdo a la lista de agentes de aduana proporcionada por la Aduana del Ecuador en el país existen 320 agentes aduaneros de manera legal. A continuación, se detallan algunos:

- ACOMEXIN S.A. AGENCIA DE COMERCIO EXTERIOR INTEGRADO
- ADUANERA DEL ECUADOR S.A. ADUANESA
- ADUCORP ASESORES ADUANEROS Y LOGÍSTICOS CIA.LTDA.
- WORLDLOGISTIC S.A. (Aduana, 2024).
- FREDDY MONTALVO (MACHALA)
- ORBILOG (MACHALA)
- ESPERANZA

Ilustración 6 Solicitud Firma Electrónica

Solicitud Firma Electrónica

latinus The IT Company | signer

Recuérdala o recuperar tu contraseña

OBTEN TU FIRMA

INGRESANDO LOS SIGUIENTES DATOS:

Selecciona el trámite que necesitas*

Ingresa tu número de cédula*
cédula*

Ingresa tu código dactilar*
código dactilar*
[¿Dónde lo encuentro?](#)

Ingresa tu correo electrónico*
correo electrónico*

Ingresa tu celular*
número celular*

[Para Firma Electrónica en Archivo \(P12\)](#)

Términos y condiciones:

He leído y acepto todos los términos y condiciones del [uso del servicio](#).

He leído y acepto todos los términos y condiciones del [botón de pagos](#).

ENVIAR REQUERIMIENTO

Nota. Solicitud para la obtención de firma electrónica. Tomado de (Latinus, 2025)

Registrarse en el portal de ECUAPASS: (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

Ilustración 7 Portal ECUAPASS

Portal ECUAPASS



Nota. Logo del Portal ECUAPASS. Tomado de (Jscargo, 2023)

Aquí se podrá:

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

g) Declaración aduanera de importación DAI

El importador o agente aduanero realiza la declaración aduanera de importación mediante el sistema del ECUAPASS.

Datos de la DAI: Información del importador y declarante, Ítems, valor de la factura, tipo de moneda, factura y sus documentos de soporte.

h) Autorizaciones

PASO 5: CERTIFICADO DE ORIGEN

La certificación de Origen de productos de exportación, tiene como propósito regular y controlar los criterios de certificación de origen por cada uno de los acuerdos comerciales suscritos por el Ecuador y de preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente al Ecuador

El Certificado de Origen tiene por finalidad:

- Garantizar, por parte del exportador, que el producto originario de Ecuador cumple con los requisitos de origen.
- Permitir, a la administración aduanera, el control y fiscalización del cumplimiento de las normas de origen y su beneficio sólo por parte de los suscriptores del Acuerdo y/o régimen preferencial.
- Que los productos exportados gocen de las preferencias arancelarias negociadas.
- Que los productos ingresen a mercados donde se estén aplicando medidas restrictivas a productos similares provenientes de otros países. (GOB, 2022)

Nota aclaratoria: El Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) entre Ecuador y Corea del Sur establece una zona de libre comercio que facilita el intercambio de bienes y servicios entre ambos países, para que los productos ecuatorianos se beneficien de las preferencias arancelarias contempladas en este acuerdo, es esencial contar con un certificado de origen que acredite que las mercancías cumplen con los criterios establecidos. (Producción, 2023)

PASO 6: FACTURA COMERCIAL

La factura comercial es un documento de transporte en el que se detalla la información más importante de una transacción de compra venta, su uso es obligatorio cuando se realizan envíos internacionales ya que contiene la información del paquete y los Incoterms, la factura comercial permite comprobar la legalidad de la operación, así como para calcular los aranceles a pagar, validar la mercancía y agilizar cualquier otro trámite relacionado con el despacho de aduanas. (Bengochea, 2024)

PASO 7: DOCUMENTO DE TRANSPORTE

Para llevar a cabo una operación de exportación o importación es indispensable el contratar un agente transportista, cuya función será el de llevar la mercancía desde el lugar o puerto de entrega de la mercadería hasta el puerto o lugar de entrega en destino. Este contrato quedará plasmado en un documento de transporte, que será emitido por los transportistas internacionales y que servirá como documento de contrato entre embarcador (exportador o importador) y transportista para el envío de productos al destino, su finalidad es la de comprobar la recepción de la mercancía y a su vez permitir el retiro de la misma.

Dependiendo del tipo de transporte que se utilizará, se debe presentar los siguientes documentos:

- Documento de transporte marítimo: Conocimiento de embarque (Bill of Lading - B/L)
- Documento de transporte aéreo: Guía aérea (Airway Bill - AWB)
- Documento de transporte terrestre: Carta Porte (Exportador, 2025)

PASO 8: PÓLIZA DE SEGURO

Es un servicio por contrato a través del cual la compañía aseguradora se compromete a cubrir una parte del valor de la mercancía y realizar una indemnización por los daños o pérdidas en caso de ocurrir algún evento desafortunado durante su traslado, el costo del seguro varía en función del valor de la mercancía, ya que entre más alto sea el valor, también aumentará el precio del seguro y cambiarán los detalles del trato, otras cuestiones como el medio de transporte, ya sea por aire, mar o tierra, o incluso el multimodal, y la dificultad de traslado, influyen en el precio final del servicio, contratar un seguro no es obligatorio ante la ley, sin embargo, las negociaciones de comercio internacional usualmente se rigen por los INCOTERMS para facilitar sus acuerdos. (Sahagun, 2022)

PASO 9: NOTIFICACIÓN SANITARIA

Este documento es fundamental para la importación de productos cosméticos, ya que están sujetos a regulaciones sanitarias en la mayoría de los países, la notificación sanitaria certifica que el producto cumple con las normativas de seguridad y calidad establecidas por las autoridades correspondientes, el fabricante del producto proporciona una copia de esta certificación al vendedor, quien debe presentarla en el país de destino para garantizar su comercialización legal, su cumplimiento es esencial para evitar restricciones en aduanas y asegurar que el producto pueda ingresar sin inconvenientes. (Sanitario, 2020)

PASO 10: DOCUMENTO DE ACOMPAÑAMIENTO (RECONOCIMIENTO)

Este documento es emitido por la autoridad competente del país de origen del importador y certifica que la mercancía cumple con las normativas del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), es un requisito obligatorio para la desaduanización, pero solo aplica a productos cuyo valor FOB supere los \$2,000.00 y sean de naturaleza comercial dentro del país de importación, este reconocimiento es clave para demostrar la conformidad del producto con los estándares locales y evitar demoras en el proceso de importación. (INEN, 2022)

PASO 11: REGÍMENES DE IMPORTACIÓN

Para la creación de este manual se eligió el régimen de “Importación a consumo” también conocido como “Régimen Numero 10”, es un régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías para su consumo, luego del pago o garantía de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como del pago de los recargos y multas que pudieran haberse generado, entre otras obligaciones aduaneras. (Cordero, 2025)

PASO 12: RUBROS CONSIDERADOR PARA LA LIQUIDACIÓN DE IMPORTACIÓN

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías) Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación).

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación.

IVA (Impuesto al Valor Agregado) Corresponde al 15% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE. (Aduana, 2025)

PASO 13: DESADUANIZACION DE MERCANCIAS

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario contar con la participación del importador o de un Agente de Aduana, quienes deberán estar debidamente acreditados por el SENA, La DAI deberá ser transmitida a través del sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo; de no cumplirse en ese plazo, la mercancías estarán inmersas en una de las causales del abandono tácito, según lo establecido en el literal a) del artículo 142 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (Aduana, 2025)

PASO 14: INGRESO DE DOCUMENTOS EN LA ADUANA

De acuerdo al tipo de mercancía a importar, se deberán adjuntar los siguientes documentos a la DAI:

Documentos de acompañamiento

Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos que, denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. (Art. 72 del Reglamento al Libro V del Copci).

- Certificado Ministerio de Salud
- Licencias y Registros MPCEIP
- Matricula de Comercio
- Registro de Insumos Agrícolas y Pecuarios
- Autorizaciones Ministerio de Defensa
- Reglamentaciones Técnicas INEN
- Notificaciones Fitosanitarias y Zoosanitarias
- Registros y Notificaciones Sanitarias. (ADUANA, 2025)

Documentos de soporte

- Documento de Transporte
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Documentos que el SENA E o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

Transmitida la DAI, el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador le otorgará el número de la declaración aduanera de importación y el canal de aforo que corresponda. (Aduana, 2025)

Ilustración 8 Declaración Aduanera de Importación

 REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION Consulta de detalle de la declaración 			
Número de DAU		028-2019-10-00563 xxx	
Información de general			
Aduana	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	PAGO NORMAL	Fecha de Aceptación	31/07/2019 15:13:44
Información de Importador			
Nombre	FRUTERA NATURA S.A.	Número de	RUC-1792417805001
Ciudad	GUAYAQUIL	Teléfono	
Dirección	CENTRO DE LA CIUDAD DE OCTUBRE M16 NUMERO: 1-10 AV SIMON BOLIVAR EDIFICIO NOTARIA PRIMERA		
Ciudad	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS		
Información del declarante			
Apellidos / nombres	Michael Pol Jiménez Vicente	Número de	RUC-0151322195001
Código del declarante	01900019		
Dirección	AV DEL EJERCITO 406 Y LUIS URDANETA PISO 2 OFICINA 3		
Información de carga			
Pais de procedencia	Corea del Sur	Codigo de endoso	SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN DOC DE
Beneficiario del giro	FRUTERA NATURA S.A.	Numero de carga	CEC2019ANRM001800870000
Documento de transporte	ANRMB9603A3ZYBSC		
[Comun]			
Valor en aduana			
Fob	22400	Flete	1500
Seguro	239	Ajustes	0
Otros ajustes	0	Valor en aduana	24139
Items declarados	1	Peso neto (kilos)	21000
Cantidad de unidades físicas	22400	Cantidad de unidades comerciales	1400
Total en tributos	120.7		
[Item]			
Firma del Contribuyente		1 de hoja /3 total de hojas	Firma del Declarante

Nota. Declaración aduanera de importación. Tomado de (Simcomplexus, 2023).
Modificado para Fines Académicos

PASO 15: LIQUIDACIÓN ADUANERA

La liquidación aduanera es el proceso mediante el cual la autoridad aduanera determina el monto de los tributos que deben pagarse por la importación o exportación de mercancías. Este procedimiento implica calcular los derechos arancelarios y otros impuestos aplicables, basándose en factores como el valor de las mercancías, su clasificación arancelaria y el origen de las mismas. La liquidación es esencial para el despacho aduanero, ya que asegura el cumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de los importadores o exportadores (Béjar et al., 2025)

PASO 16: OBSERVACIÓN DE AFORO

Para el despacho de las mercancías que requieran Declaración Aduanera, se utilizará cualquiera de las siguientes modalidades de aforo:

- Canal de Aforo Automático
- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico
- Canal de Aforo Físico No Intrusivo

La selección de la modalidad de aforo se realizará de acuerdo al análisis de perfiles de riesgo implementado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, cuando las mercancías deban someterse a un control por otras autoridades que incluya el reconocimiento físico de estas, las autoridades aduaneras procurarán que los controles se realicen de forma coordinada.

En cualquier etapa del proceso del control aduanero, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá realizar inspecciones de la mercancía a través de un sistema tecnológico de escaneo con rayos X o similares, inclusive indistintamente de la modalidad de despacho al que esta fuere sometida. (Art. 78 del Reglamento al Libro V del Copci). (Aduana, 2025)

PASO 17: LEVANTAMIENTO DE MERCANCÍAS

Es la retirada de las mercancías despachadas en aduanas, tiene lugar cuando se autoriza por haber sido pagada o garantizada la deuda aduanera, la expedición de levante se concede de una sola

vez para todas las mercancías que hayan sido objeto de la declaración, la fecha del levante se indicará en la declaración de despacho de la mercancía, mientras no se expida el levante, las mercancías no podrán ser desplazadas del lugar en que se encuentren, ni podrán ser manipuladas, sin autorización de los Servicios de aduanas. (ENCICLOPEDIA, 2020)

PASO 18: IMPACTO PREVISTO DE LA APLICACIÓN DEL MANUAL

La implementación del Manual de Procedimientos para el Logro de Importación de Skincare bajo el Régimen de Importación a Consumo para MIPYMES tiene el potencial de transformar la forma en que las micro y pequeñas empresas de Machala gestionan sus importaciones, al ofrecer una guía detallada, paso a paso, el manual no solo simplifica procesos complejos como la obtención de permisos, la presentación de documentos y la declaración aduanera, sino que también garantiza que estos procedimientos se realicen cumpliendo con las normativas locales e internacionales.

Uno de los mayores beneficios es el acceso a ventajas arancelarias del Acuerdo SECA con Corea del Sur, lo que permite a las MIPYMES reducir costos de importación y ofrecer productos más competitivos en el mercado local, además, al incorporar estrategias claras de selección de proveedores, planificación logística y certificación de origen, el manual asegura una mayor eficiencia y control en cada etapa del proceso, esto no solo reduce errores y costos innecesarios, sino que también empodera a las empresas al profesionalizar sus operaciones y fomentar la adopción de buenas prácticas comerciales.

En términos de impacto, el manual se convierte en una herramienta clave para que las MIPYMES amplíen su oferta de productos de alta calidad, alineándose con las tendencias globales de consumo y mejorando su competitividad en el mercado local, asimismo, promueve el fortalecimiento de la economía de Machala al facilitar la participación de más empresas en el comercio exterior, generando oportunidades de empleo y dinamizando el sector comercial.

En conclusión, este manual no solo optimiza los procesos de importación, sino que también empodera a las MIPYMES para aprovechar el comercio internacional como un motor de crecimiento sostenible, posicionándolas como actores clave en el mercado cosmético local.

3.3 Evaluación teórica del Manual de Procedimientos

Para analizar la eficiencia del “Manual de procedimientos para el logro de importación de skincare bajo el régimen de importación a consumo para MIPYMES desde Corea del Sur hacia Machala” se contó con la opinión de ocho profesionales con amplia experiencia en el sector, la elección de estos expertos es basada en su trayectoria laboral, su conocimiento en el área y su profesionalismo en áreas claves como importaciones, exportaciones, trámites aduaneros, entre otras.

Una vez elegidos los expertos participantes, se les envió mediante correo electrónico un documento detallado con aspectos teóricos y aplicados de la investigación, con el propósito que nos brinden una opinión de manera objetiva sobre el manual planteado, además optamos por reunirnos con algunos profesionales para tener un mejor juicio del proyecto.

Se empleó una metodología basada en ocho criterios de evaluación, cada uno acompañado de una escala valorativa que permitió a los especialistas emitir un juicio tanto técnico como teórico sobre la viabilidad de las estrategias propuestas. Gracias a este proceso, fue posible determinar qué tan pertinentes eran estas estrategias, identificando si su implementación sería altamente adecuada o, por el contrario, poco factible. La escala utilizada para esta valoración fue la siguiente:

Tabla 3 Escala Valorativa

Elaborado:

9	Altamente adecuada
8	Muy adecuada
7	Bastante adecuada
6	Adecuada
5	Medianamente adecuada
4	Poco adecuada
3	Deficiente
2	Muy deficiente
1	No adecuada

Autores

Tabla 4 Evaluación del Manual de Procedimientos

Preguntas	1	2	3	4	5	6	7	8
Experto								
Experto 1	9	9	9	9	9	9	9	9
Experto 2	9	9	9	9	9	9	9	9
Experto 3	8	9	9	9	9	8	8	9
Experto 4	8	8	8	8	8	8	8	8
Experto 5	9	9	9	9	9	9	9	9
Experto 6	9	9	9	9	9	9	9	9
Experto 7	8	8	7	8	9	8	8	8

Experto 8	8	8	9	9	9	9	9	9
------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Elaborado: Autores

Pregunta 1

El 94.44% de los expertos considera que la primera pregunta es altamente adecuada (valor 9), mientras que el 5.56% restante la evalúa como muy adecuada (valor 8).

Pregunta 2

Para la segunda pregunta, el 95.83% de los expertos la considera altamente adecuada (valor 9), y el 4.17% restante la califica como muy adecuada (valor 8).

Pregunta 3

En la tercera pregunta, también el 95.83% de los expertos la evalúa como altamente adecuada (valor 9), mientras que el 4.17% restante la considera muy adecuada (valor 8).

Pregunta 4

La cuarta pregunta recibe una calificación similar, con el 95.83% de los expertos opinando que es altamente adecuada (valor 9) y el 4.17% restante calificándola como muy adecuada (valor 8).

Pregunta 5

Respecto a la quinta pregunta, el 98.61% de los expertos la califica como altamente adecuada (valor 9), y el 1.39% restante la evalúa como muy adecuada (valor 8).

Pregunta 6

Para la sexta pregunta, el 95.83% de los expertos considera que es altamente adecuada (valor 9), mientras que el 4.17% restante la evalúa como muy adecuada (valor 8).

Pregunta 7

En la séptima pregunta, el 95.83% de los expertos la considera altamente adecuada (valor 9), y el 4.17% restante la califica como muy adecuada (valor 8).

Pregunta 8

Finalmente, en la octava pregunta, el 97.22% de los expertos opina que es altamente adecuada (valor 9), mientras que el 2.78% restante la evalúa como muy adecuada (valor 8).

CAPITULO 4 DISCUSION DE LOS RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos sobre la creación de un manual de procedimientos para la importación de skin care bajo el régimen de importación a consumo, basada en la estructura del manual de procesos de gestión de importación de cosméticos para la empresa

gosen, en la presente investigación, se elaboró un manual centrado en la facilitación del proceso de importación y el fortalecimiento de las Mipymes en la ciudad de Machala.

La propuesta de elaborar un manual se sustenta en la importancia de diversos autores como Hernández & Martínez (2023) los cuales señalan que los manuales de procedimientos juegan un papel fundamental en la gestión organizacional, ya que permiten estandarizar y optimizar los procesos internos, de esta forma facilitando así la toma de decisiones reduciendo errores operativos, lo que contribuye a la eficiencia en la ejecución de las tareas mejorando la calidad del trabajo realizado, así mismo se garantiza el cumplimiento de normas y regulaciones específicas del sector, asegurando coherencia en la aplicación de las políticas institucionales, de esta forma se busca fortalecer el control interno minimizando los riesgos operacionales y mejora la trazabilidad de las acciones realizadas por el personal.

Enfocándonos en la metodología de la investigación comenzamos determinando los tipos de enfoque, estos se clasifican en tres tipos cuantitativo, cualitativo o mixto, la elección se determina según lo que se desea investigar, posterior a eso se establece el diseño de la investigación, que puede ser estudio de caso en el enfoque cualitativo, experimental en un enfoque cuantitativo o un diseño de transformación de manera explicativa en el enfoque mixto, cuando se defina el enfoque debemos especificar el tipo de investigación, el cual se puede dividir en básica, aplicada, entre otras, en cuanto a los métodos de investigación, se pueden describir como las estrategias empleadas para alcanzar los objetivos específicos del estudio, incluyendo enfoques como el método experimental, los estudios de caso y el método histórico.

Siguiendo las técnicas de investigación como el estudio de documentos, la observación y el criterio de expertos, entrevistas, entre otros son empleados con el fin de recopilar, analizar e interpretar los datos adquiridos, para culminar se detallan las variables las cuales son esenciales para analizar y establecer las relaciones entre diversos fenómenos, en esta se incluyen las variables dependientes e independientes.

En esta investigación, se ha seguido una metodología estructurada que inicia con el método histórico-lógico, utilizado para identificar la tendencia del mercado cosmético en Ecuador y cómo

estas tendencias pueden ayudar a las Mipymes a optar por la compra de productos de cuidado de la piel coreanos.

Posteriormente, se aplicaron los métodos analítico-sintético e inductivo-deductivo, que facilitaron la elaboración del marco teórico. Estos métodos permitieron descomponer los elementos clave que influyen en el desconocimiento de la importación y luego recomponerlos para desarrollar un manual de procedimientos. Además, estos enfoques posibilitaron la generalización de conclusiones a partir de los datos específicos obtenidos en el campo de estudio.

A continuación, se utilizó el método que va de lo abstracto a lo concreto, lo que posibilitó desarrollar soluciones prácticas basadas en los análisis previos y aplicar modelos que faciliten la elaboración de un manual de procedimientos.

Finalmente, se adoptó el método sistémico, que permite comprender la interacción de los diversos factores en el proceso de importación, ofreciendo una visión completa del funcionamiento del manual de procedimientos. Además, se emplearon métodos empíricos como el estudio de documentos, la observación y el criterio de expertos para la evaluación del manual elaborado.

La evaluación de las estrategias por parte de los ocho expertos permitió conocer que la estructura del manual es fácil de entender y los pasos a seguir son claros de interpretar lo cual es relevante para el contexto de la elaboración del manual, aunque no hubo sugerencias pertinentes sobre el contenido del manual nos brindaron su juicio y conocimiento de experto al analizar nuestro aporte práctico.

Teniendo en cuenta lo anterior, los resultados obtenidos comprueban que la hipótesis planteada “si se implementa un manual de procedimientos basado en un método de importación que resuelva la contradicción entre el desconocimiento de dichos métodos y la utilización de intermediarios, entonces se logrará la importación de skincare bajo el régimen de importación a consumo para Mipymes desde Corea del Sur hacia Machala en el 2024. “Es posible teóricamente, aunque las estrategias no fueron aplicadas en un contexto práctico profesional, fueron evaluadas y analizadas por expertos en el área, determinando la fiabilidad del mismo.

Durante el desarrollo del presente manual, no existieron limitaciones durante la revisión de la literatura para lograr cumplir con el objetivo establecido, sin embargo, se recomienda a los futuros investigadores que se enfoquen en la actualización de aranceles, ya que el comercio al ser

dinámico actualiza aranceles, cambian partidas arancelarias y se establecen o eliminan acuerdos comerciales.

CONCLUSIONES

- La identificación de los principales desafíos que enfrentan las MIPYMES de Machala en la importación de productos de skincare permitió evidenciar la importancia del conocimiento normativo, la optimización de los procesos logísticos y el acceso a certificaciones sanitarias para garantizar una gestión eficiente en el comercio internacional.
- La definición de los conceptos gnoseológicos aplicados al comercio exterior y al régimen de importación a consumo facilitó la comprensión del impacto de las regulaciones y estándares internacionales en la operatividad de las MIPYMES, permitiendo estructurar estrategias más efectivas para la importación de productos de skincare desde Corea del Sur.
- Se identificaron barreras como los procedimientos aduaneros complejos, la falta de información sobre normativas sanitarias y la necesidad de certificaciones internacionales, así como oportunidades como la creciente demanda de productos innovadores y de alta calidad en el mercado ecuatoriano, lo que refuerza la viabilidad de consolidar la importación de skincare coreano para MIPYMES de Machala.
- La evaluación del proceso de importación bajo el régimen de importación a consumo evidenció su efectividad como estrategia para facilitar el acceso de las MIPYMES a productos internacionales, ya que optimiza costos operativos, mejora la competitividad y permite cumplir con los estándares exigidos en Ecuador, garantizando la sostenibilidad de las operaciones comerciales.
- La implementación de estrategias complementarias en la gestión de importación constituye un mecanismo eficaz para fortalecer el posicionamiento de las MIPYMES en el mercado de skincare, a través de la optimización de procesos logísticos, la mejora en la infraestructura de almacenamiento y distribución, y el cumplimiento de normativas sanitarias, lo que incrementará la competitividad y facilitará la comercialización de los productos importados.

- El desarrollo y aplicación de estrategias comerciales permitirá consolidar un modelo de gestión eficiente para las MIPYMES, facilitando la modernización de los procesos de importación, la obtención de certificaciones de calidad y el fortalecimiento de las relaciones con proveedores coreanos, lo que garantizará la inserción y permanencia de los productos de skincare en el mercado ecuatoriano.
- El análisis de la capacidad actual de importación de skincare para las MIPYMES de Machala evidenció la necesidad de optimizar los procesos logísticos y fortalecer el acceso a financiamiento y asesoría técnica, destacando que la implementación de estrategias estructuradas facilitará la reducción de costos y tiempos de entrega, asegurando volúmenes adecuados de importación para abastecer la demanda local.
- La definición de roles, responsabilidades y mecanismos de cooperación dentro del proceso de importación contribuirá a una mejor organización de las MIPYMES, facilitando la articulación con actores clave de la cadena de suministro, lo que permitirá optimizar la comercialización, mejorar las condiciones de negociación y asegurar la sostenibilidad de las operaciones de importación en el largo plazo.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los empresarios que importen productos en pequeñas cantidades mediante el régimen Courier o 4x4, es importante mencionar que por este medio únicamente se podrán importar muestras sin fines comerciales, deben mantenerse informados sobre las regulaciones vigentes, es clave revisar periódicamente los cambios en normativas aduaneras para evitar retrasos o costos adicionales inesperados.
- Las MIPYMES deben asegurarse de tener todos sus documentos actualizados y en regla ante el Servicio de Rentas Internas (SRI), esto facilitará el acceso a beneficios tributarios y evitará inconvenientes en la importación y comercialización de productos.
- Se sugiere a los investigadores y actores del sector comercial profundizar en el contenido y las oportunidades del Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA) entre Ecuador y Corea del Sur. Además, deben mantenerse atentos a la firma de nuevos acuerdos que puedan facilitar el comercio y mejorar las condiciones arancelarias para la importación y exportación.
- Es recomendable que investigadores revisen constantemente la actualización de partidas arancelarias y los aranceles aplicables a los productos mencionados, el comercio al ser dinámico pasa en constante cambio, la actualización de información es importante para futuras investigaciones.
- Antes de importar productos de skin care coreano, las MIPYMES deben verificar que los productos cumplan con los requisitos del ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria) para su comercialización en Ecuador, es clave gestionar los registros sanitarios con anticipación para evitar demoras en la nacionalización de los productos.
- Se recomienda revisar las partidas arancelarias aplicables a los productos de cuidado de la piel y calcular los costos de importación, incluyendo aranceles, IVA y otros tributos aduaneros, esto permitirá a las MIPYMES estructurar su estrategia de precios de manera eficiente.
- Es importante que los importadores establezcan relaciones con proveedores coreanos confiables, verificando certificaciones de calidad y cumplimiento de normativas

internacionales, se sugiere negociar términos comerciales favorables, como métodos de pago, tiempos de entrega y condiciones logísticas.

- Se debe definir el medio de transporte más adecuado (marítimo o aéreo) según el volumen de importación y los costos asociados. Además, es recomendable trabajar con agentes de carga y operadores logísticos con experiencia en importaciones desde Corea del Sur.
- vez en Ecuador, las MIPYMES deben contar con espacios adecuados para el almacenamiento de los productos, asegurando condiciones óptimas de temperatura y humedad.
- Se sugiere que las MIPYMES participen en capacitaciones sobre comercio exterior, normativas aduaneras y estrategias de importación para garantizar el cumplimiento legal y mejorar su competitividad en el mercado.

Bibliografía

- Aduana. (17 de mayo de 2024). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2024/05/LISTADO-WEB-AGENTES-DE-ADUANA-AGENTES-DE-ADUANA-6.pdf>
- Aduana. (2025). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>
- Aduana. (2025). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>
- Aduana. (2025). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>
- ADUANA. (2025). Obtenido de <https://www.importacionesecuador.com.ec/documentos-de-acompanamiento>
- ADUANA. (2025). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>
- Agencia Nacional de Regulación, C. y. (2024). *Requisitos autorización para importación de productos cosméticos e Higiénicos sin valor comercial con fines de estudio de mercado*. Obtenido de https://www.controlsanitario.gob.ec/requisitos-autorizacion-para-importacion-de-productos-cosmeticos-e-higienicos-sin-valor-comercial-con-fines-de-estudio-de-mercado/?utm_source.com
- Ageron, B., Gunasekaran, A., & Spalanzani, A. (Noviembre de 2012). Sustainable supply management: An empirical study. *ScienceDirect*, 140(1), 168-182.
doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2011.04.007>
- Apolinario, R. (03 de 2021). *Introducción al comercio Exterior*. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang_es&id=dRIxEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR1&dq=comercio+exterior+definicion&ots=P_4uiKpIUI&sig=SryyWtfvjo8dmyu1qdaOYKYR6fQ#v=onepage&q&f=false
- ARCSA. (19 de NOV de 2018). Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/12/Resoluci%C3%B3n-ARCSA-DE-006-2017-CFMR-Reformado-COSM%C3%89TICOS.pdf?>
- ARCSA. (2024). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec>

- Arenas , A., Chávarro, J., Tobón, N., & Alvarez, S. (2018). Vinculación del derecho de la moda, regulación sanitaria y propiedad intelectual: aplicación práctica de casos cosméticos y perfumes. *Asociación Interamericana de la Propiedad Intelectual*, 162. Obtenido de https://asipi.org/biblioteca/wp-content/uploads/sites/14/download-manager-files/3-Asuntos-Regulatorios-ASIPI-2018.pdf?utm_source.com
- Barreno, L. (2017). LA INCIDENCIA ECONÓMICA DE LAS SALVAGUARDIAS EN EL ECUADOR EN EL SECTOR DE LA ALIMENTACIÓN PERÍODO 2014 - 2016. *Economía y Negocios UTE Revista*, 8(1). Obtenido de [https://www.redalyc.org/pdf/6955/695576686005.pdf#:~:text=Importaciones.%20Es%20un%20r%C3%A9gimen%20aduanero%20que%20permite,disposici%C3%B3n%20del%20due%C3%B1o%20o%20consignatario%20\(Rodríguez%2C%202012\)](https://www.redalyc.org/pdf/6955/695576686005.pdf#:~:text=Importaciones.%20Es%20un%20r%C3%A9gimen%20aduanero%20que%20permite,disposici%C3%B3n%20del%20due%C3%B1o%20o%20consignatario%20(Rodríguez%2C%202012))
- Bastidas , D., Quito , R., Quito , S., & Quito, W. (Junio de 2024). Implementación de tiendas en línea para las PYMES de Ecuador. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria PENTACIENCIAS*, 6(3). doi:<https://doi.org/10.59169/pentaciencias.v6i3.1109>
- Béjar, L., Lavayen , H., Silva, V., & Flores, X. (10 de Enero de 2025). Análisis de los tributos por comercio exterior y su incidencia en la recaudación tributaria en Ecuador . *Polo del Conocimiento*, 10(1), 976-990. doi:<https://doi.org/10.23857/pc.v10i1.8725>
- Bengochea, D. (11 de junio de 2024). Obtenido de <https://outvio.com/es/blog/factura-comercial/>
- Book, P. S. (2024). *¿Cuáles son las mejores boutiques de belleza K de París?* Obtenido de <https://www.parisselectbook.com/2025/01/23/cacharel-devoile-ella-ella-un-elan-de-feminite-moderne/>
- Carpintero , W., Van Sandt, A., & Loveridge, S. (2021). Empirical methods in business location research. *Regional Studies, Regional Science*, 334-361. doi:<https://doi.org/10.1080/21681376.2021.1976261>
- Carrasco Vilcherrez, N., & Rivas Milian, E. (2023). Importación de productos cosméticos coreanos y factores de consumo de la generación Z en la ciudad de Chiclayo, Lambayeque 2023. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/137879>

- Castillo, C., Ramón, L., & Arias, J. (20 de Febrero de 2024). Análisis de los tributos aduaneros en la importación de cosméticos de Ecuador en comparación con Perú. *Polo del Conocimiento*. doi:<https://doi.org/10.23857/pc.v9i3.7143>
- Christopher, M. (2004). Building the Resilient Supply Chain. *ResearchGate*, 15(2), 1-13. doi:<http://dx.doi.org/10.1108/09574090410700275>
- COMEX. (2017). Obtenido de <https://www.pudeleco.com/files/a17026a.pdf>
- COMEX. (2017). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/03/Resolucio%CC%81n-002-2023.pdf>
- CONSULTING, A. (2024). *CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS GLOBALES*. Obtenido de CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS GLOBALES : https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2024/03/Reporte_RT_Marzo_2024_.pdf
- Cordero, A. (2025). Obtenido de <https://www.aduanacordero.com/importacion-a-consumo/>
- Cruz, M., & Morales, L. (2023). Incidencia del manual de procedimientos y políticas contables en la vulcanizadora “don juan”. *Dialnet*, 8, 1723-1741. doi:10.23857/pc.v8i1
- Cuesta, C. (31 de 07 de 2023). *Narrativas Trasmidiales en el Marketing Digital del K-pop: influencia en la Generación Z de Bogotá*. Obtenido de <https://idus.us.es/handle/11441/148281>
- Delgado, M. P. (2020). *Clusters, convergence, and economic performance*. Obtenido de Research Policy: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.05.007>
- Dobe, C., Wiesweg, K., & Ciska, J.-B. (Diciembre de 2023). Exploring the Therapeutic Potential of Algae-Based Sheet Masks in Skincare: A Comprehensive Study of Cosmetological Benefits and Microbiome Balanced Interactions. *Journal of Cosmetics, Dermatological Sciences and Applications*, 13(4). doi:<https://doi.org/10.4236/jcdsa.2023.134023>
- Economía, A. (13 de Octubre de 2023). Ecuador presenta la lista de productos que ingresarán sin aranceles a Corea del Sur cuando se active el acuerdo comercial entre ambos países. *América Economía*. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/negocios-e-industrias/ecuador-presenta-la-lista-de-productos-que-ingresaran-sin-aranceles-corea-del>
- Ecuador, C. M. (2024). *Ecuador y Corea fortalecen lazos comerciales con la inminente firma del Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA)*. Obtenido de

<http://www.camae.org/ecuador/ecuador-y-corea-fortalecen-lazos-comerciales-con-la-inminente-firma-del-acuerdo-estrategico-de-cooperacion-economica-seca/>

Ecuador, S. N. (2024). Regímenes Aduaneros. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicios-para-oces/regimenes-aduaneros/>

Ecuador, S. N. (2024). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de Arancel Nacional: <https://www.aduana.gob.ec/arancel-nacional/>

ENCICLOPEDIA. (2020). Obtenido de <http://www.encyclopedia-juridica.com/d/levante-de-mercanc%C3%ADas/levante-de-mercanc%C3%ADas.htm>

España, Z. &. (2024). *Zschimmer & Schwarz España*. Obtenido de https://www.zschimmer-schwarz.es/noticias/las-principales-tendencias-en-cosmetica-de-2024/?utm_source.com

Exportador, D. d. (2025). Obtenido de https://www.diariodelexportador.com/2017/11/documentos-de-transporte-bl-awb-y-carta.html#google_vignette

Fanjul, E. (09 de 2021). *Qué es la globalización*. Obtenido de https://iberglobal.com/files/2021/que_es_la_globalizacion_B.pdf

Faris, M. (Mayo de 2024). The Use of Facial Fillers in Clinical Practice: The Level of Patient Satisfaction and an Overview of Common Clinical Complications. *ScienceDirect*, 115(5), 458-465. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ad.2024.02.025>

FASHIONABLE. (17 de septiembre de 2023). Obtenido de <https://www.fashionableasia.com/fashion-blog/rutina-facial-coreana>

FEMME, M. (2020). K-Beauty: qué es y cómo empezó la cosmética coreana. Argentina. Obtenido de <https://www.mdzol.com/mdz-femme/2020/12/24/k-beauty-que-es-como-empezo-la-cosmetica-coreana-128361.html>

Fernández, F. R. (25 de Julio de 2019). Seguridad y responsabilidad de los productos cosméticos en el Derecho Español. *Scielo*, 1-29. doi:[10.22187/rfd2019n47a16](https://doi.org/10.22187/rfd2019n47a16)

Finanzas, M. d. (2023). Obtenido de <https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2688/8/innova.front/liquidacion.html?>

Fortune. (6 de enero de 2025). Obtenido de Skincare market size, share, trends. (s/f). [Fortunebusinessinsights.com](https://www.fortunebusinessinsights.com). Recuperado el 27 de enero de 2025, de <https://www.fortunebusinessinsights.com/skin-care-market-102544>

- Fortune. (6 de enero de 2025). Obtenido de Skincare market size, share, trends. (s/f).
 Fortunebusinessinsights.com. Recuperado el 27 de enero de 2025, de
<https://www.fortunebusinessinsights.com/skin-care-market-102544>
- Fund, I. M. (27 de Noviembre de 2019). *International Monetary Fund*. Obtenido de
https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2019/12/pdf/climate-change-central-banks-and-financial-risk-grippa.pdf?utm_source.com
- Gaona, J., Kim, H., & Yépez, M. (11 de Mayo de 2021). Plan de Negocios para la venta de productos Coreanos de Skincare Facial a través de un ecommerce. *esanBUSINESS*.
 Obtenido de <https://repositorio.esan.edu.pe/server/api/core/bitstreams/79e31938-0c09-47b6-b173-5af21a9945e6/content>
- GOB. (2022). Obtenido de <https://www.gob.ec/mpceip/tramites/certificacion-origen-productos-originarios-ecuador-exportacion>
- Golicic, S., & Smith, C. (16 de Abril de 2013). A Meta-Analysis of Environmentally Sustainable Supply Chain Management Practices and Firm Performance. *Journal of Supply Chain Management*(2), 78-95. doi:<https://doi.org/10.1111/jscm.12006>
- Gonzáles, F. (30 de 01 de 2017). *Historia y actualidad de productos para la piel, cosméticos y fragancias. Especialmente los derivados de las planta*.
 doi:<http://dx.doi.org/10.4321/S2340-98942017000100001>
- González, M. S. (13 de 02 de 2023). *La influencia del Hallyu en el sector cosmético de Corea del Sur*. doi:<https://orcid.org/0000-0002-8534-7366>
- GRAMAL, & NATALY. (07 de 2021). Obtenido de
<https://repositorio.uotavalo.edu.ec/items/d0695312-a15c-44e4-9345-368421b1b3df>
- GRAMAL, & NATALY. (07 de 2021). Obtenido de
<https://repositorio.uotavalo.edu.ec/server/api/core/bitstreams/77503b41-ab23-4c68-b90f-11e44dc55330/content>
- Group, S. (2024). *StrategyHelix Group*. Obtenido de https://store.strategyh.com/es/report/skin-care-products-market-in-ecuador/?utm_source.com
- Hernández Gutiérrez1, D., Cabeza García1, P., & Gutiérrez Rodríguez1, F. (2021). MIPYMES, ANÁLISIS Y REFLEXIÓN DESDE LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS

- EMPRENDEDORAS EN LOS ESTUDIANTES. *Revista Conrado*, 397-411. Obtenido de <https://orcid.org/0000-0002-8570-9398>
- Hernández, S., & Martínez, P. (Diciembre de 2023). METODOLOGÍA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS. *Dialnet*, 14, 149-162. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9316455>
- ICEX. (13 de julio de 2021). Obtenido de <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/109/documentos/2022/02/documentos-anexos/DOC2021886135.pdf>
- INEN. (2022). Obtenido de <https://www.normalizacion.gob.ec/>
- Información, M. d. (2024). *Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información*. Obtenido de https://www.telecomunicaciones.gob.ec/con-apoyo-internacional-ecuador-se-beneficia-de-un-plan-para-que-las-pequenas-empresas-accedan-al-comercio-electronico/?utm_source.com
- Janssens, C., Wiesweg, K., & Doberenz, C. (Enero de 2024). Native collagen sheet mask improves skin health and appearance: A comprehensive clinical evaluation. *Journal of Cosmetic Dermatology*. doi:<http://dx.doi.org/10.1111/jocd.16181>
- Jimenez, K. (01 de 07 de 2022). *EL GUSTO POR EL K—POP Y LOS KDRAMAS SON UNA NUEVA OPORTUNIDAD PARA LAS MARACAS EN LATINOAMERICA LAS MARACAS EN LATINOAMERICA*. Obtenido de <https://digitk.areandina.edu.co/handle/areandina/4845>
- Jscargo. (2023). Obtenido de <https://www.jscargologistic.com/2019/08/15/ecuapass-ecuador-jscargologistics/>
- Latinus. (2025). Obtenido de <https://signer.latinus.net/latinus-app/#/login>
- Martínez, L. (2020). *LA INTRODUCCIÓN DE LA COSMÉTICA DE COREA DEL SUR EN EL MERCADO ESPAÑOL*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Pontificia Comillas: <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/37230/LA%20INTRODUCCION%20DE%20LA%20COSMETICA%20DE%20COREA%20DEL%20SUR%20EN%20EL%20MERCADO%20ESPANOL-Martinez%20Martinez%20Laura.pdf?sequence=1#:~:text=>

- Meraz, A. (28 de Junio de 2024). Estrategia tecnológica empresarial como factor clave para la competitividad de la MIPYME. *EPSIR*, 9. doi:<https://doi.org/10.31637/epsir-2024-1125>
- Ministerio de Economía, c. y. (24 de Febrero de 2020). La industria de la cosmética en Corea del Sur continúa al alza. Obtenido de <https://www.icex.es/es/quienes-somos/sala-de-prensa/sala-de-prensa/detalle.cosmetica-corea-alza.news109202003>
- Monica. (17 de septiembre de 2023). *Fashionista*. Obtenido de [fashionableasia](https://fashionableasia.com)
- Mordor. (2024). Obtenido de <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/south-korea-cosmetics-products-market-industry?>
- Naula, P. (07 de Mayo de 2024). *El Mercurio*. Obtenido de <https://elmercurio.com.ec/2024/05/07/acuerdo-comercial-con-china-que-productos-ecuatorianos-se-exportan-sin-arancel/>
- Ochoa , V., Bohórquez, I., & Quichimbo, M. (Junio de 2019). COSTOS DEL SERVICIO DE TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL DE CARGA. *Eumednet*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/servicio-transporte-aereo.html>
- Ortiz, J., Pineda, A., Vázquez, P., & Rivas, J. (10 de Septiembre de 2022). Aplicación de capacidades digitales al proceso de cotización de una MIPyME integradora. 6(5), 2521. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i5.3261
- Pancine, J., & Wagner , E. (2019). La promoción de ventas y el comportamiento de compra de los consumidores de alimentos. *Remark*, 18(3). doi:<https://doi.org/10.5585/remark.v18i3.16368>
- Patrimonio, M. d. (2024). *Ministerio de Cultura y Patrimonio*. Obtenido de <https://www.culturaypatrimonio.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/09/Partidas-arancelarias.pdf>
- Pérez-Sindín, X. (2020). *Definiendo y teorizando el significado de comunidad de lugar en la era de la globalización*. doi:<https://doi.org/10.15304/rips.19.2.6938>
- Prensa.Ec. (05 de Enero de 2024). *Prensa.Ec*. Obtenido de <https://prensa.ec/acuerdo-comercial-entre-ecuador-y-china-beneficios-y-oportunidades-para-el-pais/>
- Producción. (2023). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/12/SECA-COMPLETO-ESPAN%CC%83OL.pdf>

- Quiñonez, M. (23 de 04 de 2020). *Política de comercio exterior en Ecuador: Un análisis comparativo*.
- Quispe, G., Arellano, O., Rodríguez, E., & Cruz, J. (Junio de 2023). La rentabilidad y el comercio electrónico en las PYMES en el Ecuador. Caso emprendimientos en empresas de alimentos y bebidas. *Ciencia Digital*, 7(2), 82-94.
doi:<https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v7i2.2541>
- Ramírez, M., & Arias, J. (21 de Agosto de 2022). Análisis organizacional de las Aduanas en Ecuador, durante la pandemia Covid 19 periodo 2020 - 2021. *Digital Publisher*, 58-76.
doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2022.5.1289>
- Robles, M., Pérez, E., González, D., & Rojas, M. (Septiembre de 2021). Characterization and Comparison of quality management systems for cosmetic products in the world. *International Journal of Drug Regulatory Affairs*, 47-56.
doi:<http://dx.doi.org/10.22270/ijdra.v9i3.491>
- Rosales, O. (Diciembre de 2021). La experiencia económica de Corea del Sur: lecciones y desafíos. *Scielo*, 88(352). doi:<https://doi.org/10.20430/ete.v88i352.1341>
- Sahagun, D. (13 de enero de 2022). Obtenido de https://www.aduaeasy.com/blog/importancia-del-seguro-de-mercancias-en-tu-importacion#%C2%BFqu%C3%A9_es_el_seguro_de_mercanc%C3%ADas?
- Sánchez, R., Hoffmann, J., Micco, A., Pizzolitto, G., Sgut, M., & Wilmsmeier, G. (03 de Junio de 2003). Port Efficiency and International Trade: Port Efficiency as a Determinant of Maritime Transport Costs. *Maritime Economics & Logistics*, 5, 199-218.
doi:<https://doi.org/10.1057/palgrave.mel.9100073>
- Sanitario, C. (2020). Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/inscripcion-de-notificacion-sanitaria-de-alimentos-procesados-fabricacion-nacional/>
- Sanitario, C. (2024). Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/requisitos-autorizacion-para-importacion-de-productos-cosmeticos-e-higienicos-sin-valor-comercial-con-fines-de-estudio-de-mercado/>
- SBA. (2021). Obtenido de <https://www.sba.gov/>
- SENAE. (14 de 3 de 2023). *ADUANA*. Obtenido de ADUANA:
https://www.aduana.gob.ec/gaceta-proceso/vue/?utm_source.com

- SENAE. (20 de 01 de 2024). *ADUANA GOB*. Obtenido de INTRODUCCION SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR: <https://www.aduana.gob.ec/la-institucion/introduccion/>
- Seuring, S., & Müller, M. (Octubre de 2008). From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management. *ScienceDirect*, 16(15), 1699-1710. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2008.04.020>
- Shaaban, H., Issa, S., Ahmad, R., Mostafa, A., Refai, S., Alkharraa, N., . . . Alqarni, A. (Junio de 2022). Investigation on the elemental profiles of lip cosmetic products: Concentrations, distribution and assessment of potential carcinogenic and non-carcinogenic human health risk for consumer safety. *ScienceDirect*, 30(6), 779-792. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jsps.2022.03.014>
- Simcomplexus. (2023). Obtenido de <https://cursos.yura.website/bases-de-datos-y-declaraciones-aduaneras-de-importacion/>
- Soto, L., Ugalde, J., & Zambrano, D. (01 de Octubre de 2020). El uso de las cajas de cartón corrugado como medio de embalaje y forjador de la conciencia ambiental. *Dialnet*, 5(10), 104-117. doi:[10.23857/pc.v5i10.1791](https://doi.org/10.23857/pc.v5i10.1791)
- SRI. (29 de 4 de 2023). Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/que-es-el-sri>
- SRI. (20 de 1 de 2024). *SRI.GOB*. Obtenido de QUE ES EL SRI?: <https://www.sri.gob.ec/que-es-el-sri>
- Stanat, R. (12 de julio de 2018). Obtenido de <https://www.sisinternational.com/es/investigacion-de-mercado-de-belleza-coreana-k-belleza/>
- Sumba, R., Pinargotty, J., & Pillasagua, D. (15 de 11 de 2022). MIPYMES en el mercado de Ecuador y su rol en la actividad económica. *Recimundo*. doi:<https://recimundo.com/index.php/es/article/view/1866>
- Teslim, B. (Octubre de 2024). THE ROLE OF PREDICTIVE ANALYTICS IN SUPPLIER RISK MITIGATION AND PROCUREMENT EFFICIENCY. doi:<https://doi.org/10.1111/jbl.12062>
- TradeMap. (2023). *International Trade Map*. Obtenido de International Trade Map: <https://www.trademap.org/Bilateral.aspx?nvpm=1%7c218%7c%7c410%7c%7c3304%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1>

- TradeMap. (2023). *Principales mercados a los que Ecuador importa skincare*. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Map.aspx?nvpm=1%7c218%7c%7c%7c%7c3304%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c3
- TradeMap. (2023). *Principales mercados importadores de SkinCare provenientes de Corea del Sur*. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Map.aspx?nvpm=1%7c410%7c%7c%7c%7c3304%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c3
- Useche, M., Pereira, M., & Barragán, C. (22 de Mayo de 2021). Retos y desafíos del emprendimiento ecuatoriano, trascendiendo a la pospandemia. *Redaldyc, 11*, 21. doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.05>
- Zambrano , N., Ochoa , R., & Lovato, S. (21 de Diciembre de 2023). El Marketing y su Incidencia en las Ventas de las Microempresas del Sector Comercio del Guayas período 2018 - 2022. *Revista Universidad de Guayaquil, 138*(2). doi:<https://doi.org/10.53591/rug.v138i2.77>
- Zaragoza, R. (16 de Enero de 2025). Grupo San Valero impartirá el programa de transformación digital “Generación Digital Pymes III” en Toda España. Obtenido de https://cadenaser.com/aragon/2025/01/16/grupo-san-valero-impartira-el-programa-de-transformacion-digital-generacion-digital-pymes-ii-en-toda-espana-radio-zaragoza/?utm_source.com
- Zhou, L., Chen, J., Chen, T., Chang, H., Cui, W., She, Y., . . . Su, J. (24 de Enero de 2022). Investigation of actual exposure to facial sheet mask preceding its risk assessment. *PubMed, 1215*. doi:<https://doi.org/10.1038/s41598-022-05351-3>