



INGREDIENTES NATURALES

PARA COSMÉTICOS

Empezar a exportar a la
Unión Europea y Suiza:
un paso a paso

GGSP COLOMBIA - PROGRAMA DE CALIDAD
PARA LA CADENA DE QUÍMICOS

**GUÍA PARA EXPORTAR
INGREDIENTES NATURALES
PARA COSMÉTICOS A LA
UNIÓN EUROPEA Y SUIZA:
UN PASO A PASO**

GQSP Colombia - Programa de Calidad para la Cadena de Químicos

Juan Pablo Díaz-Castillo
Gerente de Proyecto y Oficial de Desarrollo Industrial de la ONUDI

Helen Jhoana Mier Giraldo
Coordinadora Técnica Nacional

Redacción y escritura

Gina Núñez Hernández
Consultora en Regulación Europea para Cosméticos

Revisión y edición

Helen Jhoana Mier Giraldo
Coordinadora Técnica Nacional

Fanny Hernández Pérez
Analista de Soporte para Desarrollo Empresarial

Claudia Camargo Gómez
Consultora Nacional de Calidad

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) - Colombia
Calle 115 n.º 5-50 Bogotá - Colombia

Diagramación

Agencia Central

ISBN

978-958-53760-1-4

Tel: +57 1 477 98 88
www.gqspcolombia.org
Noviembre 2021

ABREVIACIONES Y SIGLAS

BPM	Buenas Prácticas de Manufactura
CITES	Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres
CLP	Clasificación, etiquetado y empaque de sustancias químicas y sus mezclas (Classification, Labelling and Packaging of substances and mixtures)
COP	Contaminantes Orgánicos Persistentes
ECHA	Agencia Europea de Sustancias Químicas
FDS	Ficha de Datos de Seguridad
FIIS	Foro de Intercambio de Información sobre Sustancias
IFRA	Asociación Internacional de Fragancias
INCI	Nomenclatura Internacional de Ingredientes Cosméticos
ISO	Organización Internacional de Normalización
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OSD	Órgano de Solución de Diferencias
ppm	Partes por millón
REACH	Registro, Evaluación, Autorización y Restricción de Sustancias Químicas
SCCP	Comité Científico de Productos de Consumo
SGA	Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos
UE	Unión Europea

Este documento no ha sido editado

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene, no implican juicio alguno por parte de la Secretaría de la ONUDI sobre la condición jurídica de ninguno de los países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto al trazado de sus fronteras o límites. Las calificaciones de “desarrollados”, “industrializados” y “en desarrollo” se utilizan únicamente para facilitar la presentación estadística y no entrañan necesariamente un juicio sobre la etapa a la que pueda haber llegado determinado país o zona en el proceso de desarrollo. La mención de empresas o productos comerciales no entraña respaldo alguno por parte de la ONUDI.

TABLA DE CONTENIDO

CRÉDITOS	4
ABREVIACIONES Y SIGLAS	5
INTRODUCCIÓN	11

CÁPITULO 1 CONOZCA SU MERCADO OBJETIVO 12

1.1 La Unión Europea (UE)	14
1.2 Suiza	16
1.3 El mercado de ingredientes naturales para cosméticos en la Unión Europea	16
1.3.1 Oportunidades para los ingredientes naturales colombianos en la Unión Europea y Suiza	19
1.4 Políticas o acuerdos comerciales	23
1.5 Recomendaciones	24



CÁPITULO 2 26

ASPECTOS ESTRATÉGICOS QUE SE DEBEN TENER EN CUENTA ANTES DE EXPORTAR

- 2.1 Diseñe una estrategia de exportación 28
- 2.2 Recomendaciones 34

CÁPITULO 3 36

CONOZCA LOS REQUISITOS QUE DEBE TENER EN CUENTA PARA EXPORTAR INGREDIENTES NATURALES A LA UE Y SUIZA

- 3.1 Consulte la base de datos de ingredientes cosméticos de la UE – CosIng 38
- 3.2 Conozca los requisitos legales y técnicos que debe cumplir su ingrediente 45
 - 3.2.1 Biodiversidad y protección de las especies 45
 - 3.2.2 Registro, Evaluación, Autorización y Restricción de Sustancias y Preparados Químicos (REACH). 46
 - 3.2.3 Clasificación, etiquetado y envasado de sustancias y mezclas (CLP) 49
 - 3.2.4 Argumente y soporte las proclamas del ingrediente 51

- 3.2.5 Cuente con un expediente técnico 52
- 3.3 Conozca los requisitos voluntarios del mercado 53
 - 3.3.1 Normas de calidad 53
 - 3.3.2 Estándares de sostenibilidad 54
 - 3.3.3 Códigos de conducta 55

CÁPITULO 4 58

QUÉ INFORMACIÓN DEBE TENER EL EXPEDIENTE TÉCNICO O DOSSIER

- 4.1 Ficha técnica del ingrediente 60
 - 4.1.1 Ficha de Datos de Seguridad (FDS) 63
 - 4.1.2 Certificado de análisis (CoA) 68
 - 4.1.3 Folleto o Brochure del ingrediente 71
 - 4.1.4 Otros documentos que debería tener el expediente 71

CÁPITULO 5 74

Recomendaciones Generales 74

REFERENCIAS 76





INTRODUCCIÓN

Europa se ha convertido en uno de los mercados más interesantes para la exportación de ingredientes naturales para productos cosméticos. En los últimos años su demanda ha venido en aumento debido a que los consumidores se preocupan más por su salud y bienestar, lo que hace que estén cambiando sus cosméticos a base de ingredientes sintéticos por alternativas más verdes y sostenibles, generando grandes oportunidades para los productores de ingredientes naturales en Colombia.

Lo anterior, ha hecho que las empresas fabricantes de productos cosméticos se enfoquen en la innovación y el desarrollo de productos más naturales y con mejores beneficios. Uno de los grandes retos y puntos claves en el mercado es obtener ingredientes naturales de fuentes éticas, que cumplan con los requisitos técnicos y tengan las certificaciones adecuadas para brindar confianza a los clientes de los mercados internacionales.

El presente documento ha sido elaborado en el marco del “GQSP Colombia - Programa de Calidad para la Cadena de Químicos” alineado con los esfuerzos que adelantan instituciones nacionales y programas de cooperación internacional para fortalecer al sector de ingredientes naturales para que pueda aprovechar las oportunidades presentes en mercados internacionales. Esta guía tuvo como base la información contenida en el estudio Requisitos de calidad y de sostenibilidad para ingredientes naturales en Suiza y en la Unión Europea, y tiene el objetivo de brindar orientación, información y consejos a las empresas colombianas para expandir su mercado y comenzar a exportar sus ingredientes nacionales hacia la Unión Europa y Suiza. Aquí se puede encontrar información específica sobre aspectos como el mercado destino, los requisitos obligatorios y voluntarios, la documentación técnica necesaria para armar un dossier entre otros aspectos importantes para acceder al mercado europeo.

Las regulaciones cambian o se actualizan con el tiempo, se recomienda confirmar la información con las instituciones y organismos oficiales. Esta guía presenta información vigente sobre los requisitos y aspectos regulatorios a la fecha de su publicación.

Es importante tener presente que dentro la guía hay hipervínculos a enlaces externos que lo llevarán a páginas con información más detallada.



Capítulo 1

Conozca su mercado objetivo

Si se quiere exportar a la Unión Europea o Suiza, es importante tener en cuenta que es un proceso que necesita tiempo y planeación. Por esto, es recomendable prepararse antes de iniciar este proceso y un punto clave es recolectar información sobre el mercado, que le permita identificar las oportunidades, es decir, exportar lo que el mercado demanda.

TIP



Asegúrese de realizar una investigación de mercado sobre qué tipos de productos cosméticos e ingredientes son populares y tienen demanda en el mercado europeo. Lo puede hacer en las páginas de las asociaciones de la industria cosmética de cada país o en [Cosmetic Europe](#). También puede utilizar la herramienta [Trade Map](#) donde encontrará información de indicadores del desempeño de las exportaciones, la demanda internacional, mercados alternativos y mercados competitivos.



1.1 La Unión Europea (UE)

La Unión Europea es una asociación económica y política única en su género, compuesta por 27 países europeos que juntos abarcan gran parte del continente.

La Comunidad Económica Europea (CEE) se creó en 1958, estableciendo una cooperación económica cada vez más estrecha entre seis países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Desde entonces se han unido a ellos otros 22 miembros, lo que ha hecho de la Unión Europea el mayor bloque comercial del mundo, además, ocupa el primer lugar como exportador de productos manufacturados y servicios, y representa el mayor mercado de importación.

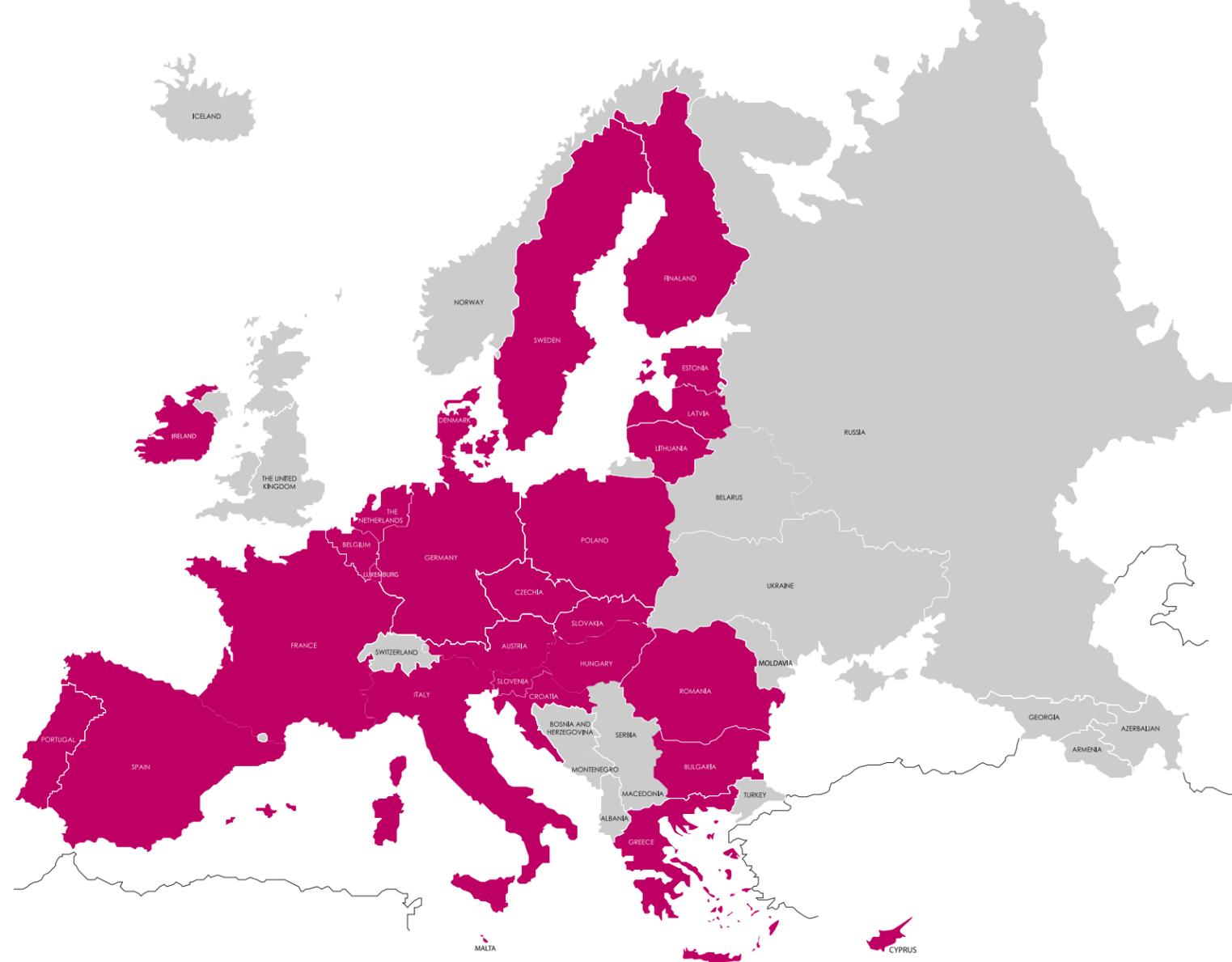


Ilustración 1. Países miembros¹ UE 2021.

Una de las políticas de la UE es el mercado único, a veces también llamado mercado interior, donde las personas, los productos, los servicios y el dinero pueden circular libremente. El mercado único de bienes o productos de la UE está formado por 450 millones de consumidores y 22,5 millones de pequeñas y medianas empresas (PYME)².

Uno de los beneficios de exportar productos a la UE es que cuentan con una regulación armonizada, es decir, aplicable a todos los países miembros, por lo anterior, al ingresar un producto a un país podría venderse en otro sin que esto represente un obstáculo al comercio y con una carga administrativa mínima.

A 2021, 19 de los 27 países de la UE usan la misma moneda que es el "euro". Estos países son: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Portugal.

¹ https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries_es

² https://ec.europa.eu/growth/single-market/goods_en



1.2 Suiza

La Confederación Suiza, nombre oficial del país, tiene fronteras con Francia, Alemania, Austria, Liechtenstein e Italia, su capital es Berna, pero Zúrich, Ginebra, Basilea, Lausana se reconocen como ciudades importantes.

De acuerdo con el censo del 2018, las lenguas oficiales de Suiza son el alemán (62,2 % de la población), el francés (22,9 %) y el italiano (8 %). También se reconoce oficialmente el romanche como cuarta lengua nacional (0,5 %). Además, un 23 % de la población declara tener otro idioma como lengua materna (2,3 % el español).

Con un PIB nominal de 626.460 millones de euros en 2019 y per cápita de 73.029 euros, ocupa el puesto número 20 entre las economías mundiales y es uno de los países más prósperos del planeta³. Su política exterior está basada en la universalidad de las relaciones, principio que no impide reconocer la importancia predominante de ciertos interlocutores como la Unión Europea, que es socio prioritario desde un punto de vista político y económico.

Aunque Suiza, al no ser parte de la Unión Europea, cuenta con su propio marco regulatorio, ha venido trabajando en su armonización con el de la UE, lo que representa una ventaja si se decide escoger a Suiza como mercado objetivo.

³ http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/suiza_ficha%20pais.pdf

1.3 El mercado de ingredientes naturales para cosméticos en la UE

Se reconoce como ingrediente natural cualquier materia prima sólida o líquida derivada de plantas o animales que es usada en la producción de cosméticos y productos para el cuidado personal.

Se pueden clasificar en:



Aceites, grasas y ceras vegetales o animales



Aceites esenciales y oleorresinas



Jugos y extractos vegetales



Colorantes de origen vegetal o animal

Por su parte, un producto cosmético natural es aquel producto elaborado con ingredientes naturales, que contienen niveles mínimos de sustancias sintéticas, como petroquímicos y parabenos.

4 <https://cosmeticseurope.eu/cosmetics-industry/>

5 <https://www.bioecoactual.com/2021/02/04/biofach-vivaness-2021-especial-mercado-consumidores-cosmetica-natural-ecologica-cambios/>

6 <https://cosmeticseurope.eu/cosmetics-industry/>

Ahora bien, el mercado más grande de productos cosméticos es el europeo, valorado en 76.700⁴ millones de euros en 2020, sin embargo solo el 5 % de ese valor corresponde a productos cosméticos naturales. Alemania, Francia y Reino Unido son los mercados más grandes para estos productos dentro del mercado europeo.

En el 2020 la industria de productos de belleza en Alemania registró solo un ligero aumento del 0,9%, Por el contrario, los cosméticos naturales y ecológicos reportaron un crecimiento de casi un 10%, según el informe de la IKW de Frankfurt, la Asociación Alemana de Cosméticos, Artículos de Tocador, Perfumería y Detergentes⁵.

Lo anterior evidencia que el mercado de los productos cosméticos fabricados con ingredientes naturales está creciendo más rápido que el de productos cosméticos convencionales.

Para tener un mejor panorama de la tendencia de los ingredientes naturales en Europa, le recomendamos el estudio realizado por el Centro para la Promoción de Importaciones de países en desarrollo (CBI, por sus siglas en inglés): [¿Qué tendencias ofrecen oportunidades o plantean amenazas en el mercado europeo de ingredientes naturales para la cosmética?](#)



... Recuerde: desde el 31 de diciembre del 2020, el Reino Unido ya no hace parte del bloque comercial de la UE...

Los productos para el cuidado de la piel es la categoría más importante en términos de ventas (21,45 mil millones de euros)⁶ y es en la que una gran variedad de productos utiliza ingredientes naturales en sus formulaciones. Los ingredientes naturales más utilizados incluyen los aceites vegetales con propiedades funcionales o activas para productos corporales y faciales, los aceites esenciales que son utilizados principalmente como fragancias y varios extractos de origen vegetal utilizados por sus propiedades activas en diferentes tipos de formulaciones.

7 <https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-cosmetics/what-demand>

La categoría de productos para el cuidado capilar representa la tercera categoría de productos más grande en términos de valor (14,14 mil millones de euros) y la segunda más importante para los ingredientes naturales⁷. Los aceites vegetales y botánicos son, en esta categoría, los más apetecidos por ofrecer sus propiedades activas, destacándose el aceite de argán y el aceite de coco por sus propiedades nutritivas y emulsionantes.

Otros productos en los que se ha visto un incremento del uso de ingredientes naturales como los aceites vegetales, colorantes, aceites esenciales y botánicos, son jabones de tocador, maquillaje y desodorantes.

1.3.1 Oportunidades para los ingredientes naturales colombianos en la Unión Europea y Suiza

Del análisis derivado de fuentes primarias y secundarias del estudio Requisitos de calidad y de sostenibilidad para ingredientes naturales en Suiza y en la Unión Europea se identifican oportunidades para las diferentes categorías de ingredientes naturales colombianos en el mercado de Suiza y la Unión Europea así:



Aceites y grasas vegetales

Ilustración 2.
Oportunidades ingredientes
naturales colombianos



Manteca de copoazú
(Theobroma grandiflorum)



Aceite de sacha inchi
(Plukenetia volubilis)



Aceite de cacay
(Caryodendron orinocense)

Aceites esenciales y resinoides



Aceite de cardamomo
(Elettaria cardamomum)



Aceite de gardenia
(Gardenia jasminoides)



Resinoide Bálsamo de Tolú
(Myroxylon balsamum)

Colorantes



Achiote
(bija Bixa orellana)



Extracto de cúrcuma
(Curcuma longa)

Extractos



Extracto de camu-camu
(Myrciaria dubia)



Aloe vera
(Aloe barbadensis Miller)



Azai
(Euterpe oleracea)



Aguacate
(Persea americana)



Pasiflora
(Passiflora incarnata L.)



Suiza es uno de los mercados más dinámicos para aceites esenciales y resinoides en Europa (y en el mundo). Colombia tiene un gran potencial en el mercado de aceites esenciales y resinoides especiales versus el mercado de aceites esenciales de gran volumen, como los cítricos, menta, eucalipto⁸.

TIP

para conocer el mercado y establecer posibles oportunidades

- ◆ Revise la base de datos de la Comisión Europea sobre sustancias e ingredientes permitidos, restringidos y prohibidos en los productos cosméticos <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/cosing/>
- ◆ Revise páginas especializadas y estudios del tipo de ingrediente natural que desea exportar. Ejemplo: en <https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-cosmetics/essential-oils-fragrances> puede encontrar información sobre el mercado de aceites esenciales.
- ◆ Revise opciones de productos, como jugos y extractos vegetales, que no crezcan en las regiones templadas de Europa y puedan ser una oportunidad. Ejemplo: aloe vera, aguacate, maracuyá y piña.
- ◆ Al buscar posibles compradores, lo recomendado es iniciar estudiando a los fabricantes de productos para el cuidado de la piel, aseo personal y productos para el cuidado capilar, ya que estas categorías representan el 70% de las ventas totales de cosméticos en Europa, también revisar los principales mercados de productos naturales.

⁸ Estudio Requisitos de calidad y de sostenibilidad para ingredientes naturales en Suiza y en la Unión Europea

La industria cosmética europea es reconocida por su liderazgo en el desarrollo de productos, es un sector que se encuentra en continua innovación. Los fabricantes se han enfocado en aspectos de la belleza y el bienestar, investigando el comportamiento del consumidor y sus aspiraciones. La industria cosmética no es estática, cada año una cuarta parte de todos los productos cosméticos del mercado son mejorados o son completamente nuevos, por lo que al ser un sector tan dinámico es importante estar a la vanguardia de las últimas tendencias y así, poder identificar las posibles oportunidades para los ingredientes de la biodiversidad colombiana.



Al volver a lo natural en la cosmética, como productor de ingredientes naturales le recomendamos investigar y conocer la historia y usos tradicionales de los ingredientes ancestrales usados en Colombia y Latinoamérica, así podrá agregar valor a sus compradores.

1.4

Políticas o acuerdos comerciales

Política a nivel multilateral

La Unión Europea y Suiza son miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En el marco de la OMC, como institución internacional, se administran acuerdos comerciales multilaterales, se negocian nuevas disciplinas y condiciones de acceso a los mercados y se resuelven disputas comerciales entre los países. Así, la OMC es responsable de la liberalización del comercio multilateral y cuando surge un conflicto comercial entre algunos países, el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) es el encargado de resolverlos. Todos los países miembros de la OMC (incluidos la UE, Suiza y Colombia) están sujetos a estas normas de negociación y a las reglas del OSD y así, en cierta medida, la OMC también incide en el comercio entre estos mercados.



Acuerdo comercial Colombia - Unión Europea

Colombia tiene un acuerdo vigente con la UE que provee un marco jurídico estable para las relaciones comerciales entre las dos partes, asegura un trato preferencial para los bienes y servicios producidos en el país en uno de los actores económicos más importantes del mundo, con más de 500 millones de consumidores de 27 países y, según la Organización Mundial del Comercio, el principal importador y exportador de bienes a nivel global.



Acuerdo comercial Colombia y Suiza

Colombia tiene un acuerdo de libre comercio con los países que integran la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), también conocida como Acuerdo Europeo de Libre Comercio. Los países que lo integran son Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. Además de este acuerdo comercial general, con cada uno de los países se firmó individualmente un Acuerdo Complementario sobre Agricultura. Dentro de los segmentos más beneficiados se encuentra el de aceites y grasas vegetales.

1.5 Recomendaciones

- ◆ Realice un análisis interno de su empresa para evaluar lo que el mercado requiere y lo que usted puede ofrecer, esto lo logrará a través de la investigación de mercado, explorando las oportunidades, identificando sus fortalezas y mejorando sus debilidades.
- ◆ Contacte a las diferentes organizaciones de apoyo, como cámaras de comercio, asociaciones de exportadores, instituciones del Gobierno (ej. ProColombia) y haga una búsqueda de programas de apoyo de organizaciones no gubernamentales en el marco de programas de cooperación a las exportaciones hacia la UE y Suiza.
- ◆ Busque información en Internet en sitios de organizaciones confiables y reconocidas específicamente sobre el mercadeo de exportaciones. Si encuentra la opción “suscríbese”, hágalo para que reciba noticias, boletines y otra información de mercados de su interés.
- ◆ Busque información sobre ferias comerciales y exhibiciones internacionales para su producto. Por ejemplo, puede verificar en [In-Cosmetics](#) la fecha de una de las ferias comerciales más importantes del mundo de la industria cosmética. También en el sitio web de *In cosmetics* puede tener acceso a presentaciones de expertos, seminarios web, videos, podcasts, informes, documentos técnicos, entrevistas y blogs. Otra de las ferias más grandes de Europa de productos cosméticos es [Cosmoprof](#). La feria se centra en los productos cosméticos convencionales, pero hay un pabellón dedicado a la cosmética natural y orgánica.

- ◆ Asegúrese de que conoce bien su mercado potencial o sus contactos comerciales en el extranjero antes de iniciar cualquier proceso de exportación.





Capítulo 2

Aspectos estratégicos que se deben tener en cuenta antes de exportar

Para acceder de forma eficiente a nuevos mercados y minimizar los riesgos, es fundamental la preparación y definición de una estrategia de exportación. Una estrategia de exportación bien planificada le ayudará a definir las metas, identificar la mejor manera de abordar el mercado o los mercados seleccionados y evaluar si cuenta con los recursos disponibles para asegurar la provisión de un producto y servicio de calidad, entre otros aspectos. Por lo anterior, se debe elaborar de una forma clara y sencilla, pero asegurándose de que todos los miembros de la empresa la conocen y se encuentran comprometidos con su cumplimiento, para así alcanzar los resultados de exportación propuestos.



Paso 1

2.1 Diseña una estrategia de exportación

Para crear una estrategia de exportación, se recomienda seguir los siguientes pasos:



Estoy preparado para exportar

Pregúntese:

- ◆ ¿cuál es el perfil de su empresa? ¿Cambiará cuando comience a exportar?
- ◆ ¿Encaja este proceso de exportación dentro sus metas y objetivos de negocio?
- ◆ ¿Por qué va a exportar? ¿Cuál es la razón central para iniciar con este proceso?
- ◆ ¿Tiene el tiempo y los recursos suficientes para entrar en este proceso?
- ◆ ¿Tiene su producto o servicio las características adecuadas para el mercado internacional? ¿Se podría adaptar?
- ◆ ¿Tiene las suficientes destrezas de mercadeo para desarrollar el mercado de exportación?
- ◆ ¿Tiene la capacidad para aumentar rápidamente la producción si se obtienen los pedidos de exportación?

Objetivo: determinar si se exportará y cómo se integrará este proceso al plan de negocios de su empresa.

Paso 2



Evaluación interna de negocio

Objetivo: determinar si se exportará y cómo se integrará este proceso al plan de negocios de su empresa.

Pregúntese:

- ◆ ¿cuáles de mis productos o servicios tienen potencial para ser exportados? ¿Debo adaptarlos?
- ◆ ¿Mis marcas tienen registro de propiedad? ¿Debo tomar medidas adicionales para protegerlas?
- ◆ Si exporto, ¿tendré que hacer cambios en la estructura organizacional de mi empresa? ¿Debo contratar más personal o el personal tiene las habilidades para asumir las actividades de exportación?
- ◆ ¿Tengo la capacidad para atender los pedidos de exportación y la producción local? ¿Hay que realizar nuevas inversiones?
- ◆ ¿Mi empresa/producto cuenta con las certificaciones de calidad, sostenibilidad y soportes técnicos exigidos por el mercado?
- ◆ ¿Cuánto costará la producción adicional para exportar y el plan de mercadeo en los primeros años? ¿Cuándo será rentable la exportación?
- ◆ ¿Cómo se financiará el costo de inversión inicial?

Paso 3

Investigación y análisis de mercado

Objetivo: obtener información mucho más detallada sobre el mercado seleccionado

Pregúntese:

- ◆ ¿qué tan grande es el mercado de exportación para el producto? ¿Cuál es la tasa de crecimiento?
- ◆ ¿Qué buscan los clientes potenciales? ¿Existen tendencias marcadas?
- ◆ ¿Requieren servicio pre o pos venta?
- ◆ ¿Quiénes serán mis competidores más importantes? ¿Son locales o extranjeros?
- ◆ ¿Existen productos o servicios que podrían reemplazar al mío?
- ◆ ¿Qué impuesto y aranceles deberé pagar? ¿Existen barreras o restricciones para ingresar a este mercado?
- ◆ ¿Cuáles son las políticas de comercio internacional del país? ¿El ambiente político y económico es estable?
- ◆ ¿Qué sé del idioma, religión, estándares éticos y estilos de negociación de este país?
- ◆ ¿Qué canales de distribución se emplearán?
- ◆ ¿Cuáles son los costos?



Paso 4



Metas y objetivos de exportación

Objetivo: definir de forma clara las metas y objetivos de exportación. (Específicos, medibles, obtenibles, realistas y con un tiempo definido).

Pregúntese:

- ◆ ¿qué margen de rentabilidad le gustaría obtener para cada producto o servicio?
- ◆ ¿Qué volumen de facturación le gustaría alcanzar y para cuándo?
- ◆ ¿Tiene en mente a otros mercados internacionales? ¿Cuándo ingresaría a cada uno de estos?
- ◆ ¿Qué nivel de producción le gustaría alcanzar? ¿Es necesario implementar nuevas técnicas de producción?
- ◆ ¿Qué conocimientos y habilidades deberán desarrollarse en su empresa? ¿Cómo serán adquiridas?

Paso 5



Elaboración de la estrategia de exportación

Objetivo: definir la dirección que seguirá su empresa en cada una de sus áreas con el fin de concretar la exportación

Establezca:

- ◆ Cómo se entrará en el mercado: el tipo de contrato, si tendrá un socio comercial, el nivel de inversión, el tipo de exportación.
- ◆ Qué productos se introducirán en cada mercado y el precio que les dará.
- ◆ Cómo se transportará el producto y el término internacional de comercio que negociará con los clientes.
- ◆ Cómo protegerá la propiedad intelectual de cada uno de sus productos.
- ◆ Cuáles serán sus necesidades financieras para cubrir las finanzas pre-envío, capital de trabajo, finanzas pos-envío, inversiones, etc. y cómo las financiará

Paso 6

Plan de acción

Objetivo: establecer las acciones que deben desarrollarse, definir responsables, y determinar cuándo se realizará cada acción para alcanzar los objetivos y las metas.

El plan de acción lo puede hacer en una tabla que tenga las siguientes columnas:

- ◆ Tarea
- ◆ Descripción
- ◆ Persona responsable
- ◆ Fecha esperada



TIP

- ◆ En toda estrategia de exportación deben realizarse cálculos sobre el presupuesto necesario para desarrollar el mercado.
- ◆ Antes de acercarse al mercado, su empresa necesita pasar por un proceso de preparación y desarrollo de buenas prácticas de manufactura y otras que garanticen y certifiquen la calidad de su producto.
- ◆ Es de suma importancia someterse a un proceso de diagnóstico e investigación previo a la exportación, para determinar si hay oportunidad para incursionar con determinado ingrediente en el mercado europeo manteniendo el estándar del ingrediente y su sostenibilidad en el tiempo.

Recomendaciones

- ◆ Asegúrese de que los miembros clave de la empresa están *“involucrados y comprometidos”* con el plan.
- ◆ Busque asesoría de alta calidad y valide *la estrategia de exportaciones con asesores o expertos*.
- ◆ Revise la estrategia de exportaciones regularmente con el personal y los asesores y haga los ajustes necesarios.
- ◆ Desarrolle diferentes escenarios y circunstancias. Contemple el *“¿Qué tal si...?”* con respecto a los cambios en los mercados; por ejemplo, cambios de Gobierno, nuevos impuestos a la importación, prohibiciones para algún ingrediente, cambio en la normatividad.
- ◆ Visualice su ingrediente y su empresa con los ojos de su potencial comprador en la UE e identifique qué valor agregado le puede aportar.
- ◆ Revise si el ingrediente a exportar está bajo los acuerdos o convenios internacionales y los requisitos con los que debe cumplir.





Capítulo 3

Conozca los requisitos que debe tener en cuenta para exportar ingredientes naturales a la UE y Suiza

Como proveedor de ingredientes naturales para productos cosméticos que se comercializan en la UE, debe conocer lo establecido en el [Reglamento \(CE\) N° 1223/2009 sobre productos cosméticos](#) y en Suiza con lo establecido en la legislación general de productos cosméticos Ordenanza [817.023.31 Ordonnance du DFI sur les cosmétiques \(OCos\) / Verordnung des EDI über kosmetische Mittel \(VKos\)](#), ya que estas regulaciones establecen cuáles son las restricciones, prohibiciones y aspectos técnicos que deben cumplir los ingredientes que se incluyan en la formulación de un producto cosmético.

Estas normativas regulan los ingredientes desde diferentes ámbitos, uno de ellos es que la persona responsable o representante debe garantizar la seguridad de los productos mediante una evaluación de seguridad basada en los ingredientes y realizar un informe de seguridad. También se establecen cuáles sustancias se pueden incluir en un producto cosmético según los anexos del reglamento (CE) 1223/2009 en su versión actualizada.



Como proveedor de ingredientes naturales cosméticos debe conocer la regulación aplicable a los productos cosméticos y así estar preparado para proporcionar a los compradores toda la información técnica y propiedades de sus ingredientes. Por ejemplo, en la UE está prohibido comercializar productos con ingredientes testeados en animales. (Art 18 CE 1223/2009).

3.1

Consulte la base de datos de ingredientes cosméticos de la UE - CosIng

- ◆ [CosIng](#) es la base de datos de la Comisión Europea donde se puede consultar información sobre:
- ◆ Sustancias e ingredientes cosméticos contenidos en los anexos del Reglamento (CE) N° 1223/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo.
- ◆ La Directiva sobre cosméticos 76/768 / CEE (directiva sobre cosméticos modificada).
- ◆ Los nombres comunes de ingredientes (INCI) necesarios para el etiquetado de productos cosméticos (según establece la Decisión (UE) 2019/701 de 5 de abril de 2019).
- ◆ [Dictámenes sobre ingredientes cosméticos del Comité Científico para la Seguridad del Consumidor.](#)

⁹ https://www.blv.admin.ch/dam/blv/fr/dokumente/lebensmittel-und-ernaehrung/rechts-und-vollzugsgrundlagen/lebensmittelrecht2017/erlaeuterung-verordnung-kosmetika.pdf.download.pdf/09_1_Commentaire_Ordonnance_sur_les_cosm%C3%A9tiques_2.%C3%84K.pdf



Gracias a la armonización gradual del marco regulatorio de cosméticos entre Suiza y la Unión Europea, la base de datos del CosIng es reconocida como referencia por las entidades suizas⁹.

Ilustración 3. Búsqueda CosIng

La búsqueda se debe realizar por el nombre INCI del ingrediente, CAS, EC o IUPAC. Por ejemplo, si se va a buscar el ingrediente Sacha Inchi, se debe ingresar *Plukenetia Volubilis Seed Oil*

Simple Search

You can search for the name of a substance (displayed in small letters) as it is referred to in the Cosmetics Regulation or for the name of an INGREDIENT (displayed in CAPITAL LETTERS), listed in the Inventory for labelling purposes, or for the name of a FRAGRANCE also in the Inventory.

CosIng allows also users to search for relevant CAS and EC numbers.

The current data in the database can be found under the default *status* as "active", whereas historical data have the *status* "not active".

Version: EC Regulation

Name ⁱ or CAS/EC #:

Scope:

Status:

[Please keep us informed of any problems or requests](#)



Ilustración 4. Resultado búsqueda COSING

Ingredient : PLUKENETIA VOLUBILIS SEED OIL	
INCI Name	PLUKENETIA VOLUBILIS SEED OIL
Description	Plukenetia Volubilis Seed Oil is the oil expressed from the seeds of Plukenetia volubilis, Euphorbiaceae
CAS #	
EC #	
Cosmetics Regulation provisions	
Functions	<ul style="list-style-type: none"> HUMECTANT SKIN CONDITIONING - EMOLLIENT SKIN PROTECTING
SCCS opinions	
Identified INGREDIENTS or substances e.g.	

[Back to List](#)

En el resultado de la búsqueda encontrará información de la sustancia dependiendo de su complejidad. Los datos que aparecen en la lista son:

- ◆ Nombre
- ◆ Nombre INCI
- ◆ CAS (Chemical Abstract Service, número de la sustancia en EE. UU.)
- ◆ EC (European Community Number, número de la sustancia en la UE)
- ◆ Nombre común y glosario de ingredientes
- ◆ INN/ISO/AN (estándares relacionados)
- ◆ Regulación (normativa o reglamento relacionado con el ingrediente)
- ◆ Otras directrices y regulaciones
- ◆ Anexo de referencia
- ◆ Funciones
- ◆ Tipo de producto / parte del cuerpo de aplicación
- ◆ Concentración máxima para su uso en preparados
- ◆ Condiciones de uso y precauciones
- ◆ Restricciones cosméticas
- ◆ Opiniones SCCS
- ◆ Nombre químico / IUPAC
- ◆ Ingredientes o sustancias identificadas

Hay información que puede ser ampliada haciendo clic en el enlace de cada campo.

Si su ingrediente dice que se encuentra en uno de los anexos, la consulta de los anexos los debe hacer en el lado izquierdo haciendo clic en "Annexes".

Ilustración 5. Tabla de anexos Cosing

List of Regulation Annexes		
#	Description	Parts
I	COSMETIC PRODUCT SAFETY REPORT	-
II	LIST OF SUBSTANCES PROHIBITED IN COSMETIC PRODUCTS	-
III	LIST OF SUBSTANCES WHICH COSMETIC PRODUCTS MUST NOT CONTAIN EXCEPT SUBJECT TO THE RESTRICTIONS LAID DOWN	-
IV	LIST OF COLORANTS ALLOWED IN COSMETIC PRODUCTS	-
V	LIST OF PRESERVATIVES ALLOWED IN COSMETIC PRODUCTS	-
VI	LIST OF UV FILTERS ALLOWED IN COSMETIC PRODUCTS	-
Article	Article 15	-
15		

7 records

En cada anexo podrá encontrar información adicional.

Anexo II: lista de sustancias prohibidas en la composición de un producto cosmético.

Anexo III: lista de sustancias que solo pueden utilizarse en las concentraciones y en las condiciones determinadas.

También se establecen las advertencias y precauciones que deben incluir en el etiquetado.

Anexo IV: lista de colorantes que solo se pueden utilizar y en las condiciones de uso indicadas.

Anexo V: lista de conservantes que solo se pueden utilizar y en las condiciones de uso indicadas.

Anexo VI: lista de filtro ultravioleta que se pueden utilizar y en las condiciones de uso indicadas.

Por ejemplo, en el Anexo IV del Reglamento (CE) N° 1223/2009, se listan las sustancias permitidas como colorantes en productos cosméticos. Entre las más de 300 sustancias listadas como colorantes se encuentran pocos ingredientes vegetales, como por ejemplo la curcumina (Cúrcuma longa), achiote /annatto (Bixa orellana), extracto de paprika (capsanthin and capsorubin). Cada colorante (natural) permitido en cosméticos tiene criterios específicos de pureza.

2

La solicitud la debe realizar en el [Personal Care Products Council \(PCPC\)](#). Este es el proceso que debe seguir:



Ilustración 7. Proceso de solicitud creación nombre INCI¹¹. Traducción propia.

¹¹ <https://www.personalcarecouncil.org/wp-content/uploads/2021/03/INCI-FlowChart2021.pdf>

Ingrediente natural en los listados con INCI

1

Por ejemplo, al buscar en el anexo IV al Achiote / Bixa Orellana/ Annatto (E160b) / CI 75120 se obtiene el siguiente resultado:

Ilustración 6. Resultado búsqueda colorante

Substance : Annatto

(*) Not in the annexes of the Regulation as published in the Official Journal of the European Union

Substance	Annatto
CAS #	1393-63-1; 542-40-5; 6983-79-5
EC #	215-735-4; 208-810-8; 230-248-7
Colour index Number / Name of Common Ingredients Glossary	CI 75120
INN/ISO/AN	
Regulation	(EC) 2009/1223
Regulated By	88/667/EEC
Other Directives/Regulations	
Annex/Ref #	IV/109
Colour	Orange
Product Type, body parts	
Maximum concentration in ready for use preparation	
Other	Purity criteria as set out in Commission Directive 95/45/EC (E 160b)
Wording of conditions of use and warnings	
SCCS opinions	
Chemical/IUPAC Name	6,6'-Diapo-psi.,psi.-carotenedioic acid

En “Other” se establece el criterio de pureza relacionado al colorante, en este caso se debe verificar en la Directiva 95/45/EC (E 160b).

La mayoría de los ingredientes son de uso libre, sin embargo, en los anexos encontrará las condiciones de uso para determinados productos químicos.

Por ejemplo, los extractos cítricos contienen furocumarinas una clase de sustancias fototóxicas naturales. Debido a su fototoxicidad, estas sustancias están reguladas dentro de la Unión Europea según el Reglamento Europeo (CE) N° 1223/2009 en el anexo II y se establece que las concentraciones totales de furocumarinas no deben exceder 1 ppm¹⁰ en el producto cosmético terminado. Entonces, si su extracto contiene furocumarinas deberá verificar que no se exceda el límite establecido en la normativa europea.

¹⁰ https://ec.europa.eu/health/ph_risk/committees/04_sccp/docs/sc-cp_o_036.pdf



Solo se pueden usar como colorantes, conservantes y filtros UV en los productos cosméticos los ingredientes autorizados en los anexos IV, V y VI del Reglamento 1223/2009 y se pueden consultar en CosIng¹².

ADVERTENCIA

- ◆ Si la ficha de un ingrediente en CosIng le genera alguna duda, es mejor ir a la fuente original, es decir, al Reglamento 1223/2009 o la normativa que se aplique a la sustancia.
- ◆ El hecho de que un ingrediente con un nombre INCI aparezca en la base datos de CosIng no significa que deba usarse en productos cosméticos ni que esté aprobado para tal uso. El uso de cualquier ingrediente en productos cosméticos debe estar respaldado por una evaluación de seguridad del producto. Por ejemplo, resultado de la evaluación se puede concluir que un ingrediente puede ser utilizado en un champú, pero no en una crema facial.

¹² <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:342:0059:0209:es:PDF>



3.2

Conozca los requisitos legales y técnicos que debe cumplir su ingrediente

3.2.1 Biodiversidad y protección de las especies

CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres)

Es un acuerdo internacional concertado de manera multilateral entre los Gobiernos de varios países. Colombia es parte del CITES mediante la Ley 17 de 1981. La Convención establece tres apéndices para regular el comercio de especies silvestres, cada una con diferentes niveles y tipos de protección, así como requisitos para el comercio, dependiendo del grado de amenaza que enfrenta cada especie.

La convención CITES se ha incorporado en la legislación de la UE y Suiza. Por lo tanto, debe cumplir con los requisitos de la CITES.

CITES tiene una lista de especies de plantas que no puede exportar / importar o cuya exportación / importación está restringida. Compruebe si su producto está en la lista, pues de ser así, deberá obtener un permiso de exportación de la autoridad CITES en Colombia (Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible).

Acceso y participación (distribución) en los beneficios (ABS)

El Protocolo de Nagoya, sobre acceso y participación (distribución) en los beneficios, es un tratado internacional en vigor desde 2014. Este tiene como objetivo la participación justa y equitativa en los beneficios derivados de la utilización de los recursos genéticos.

Colombia, Suiza y la Unión Europea son signatarios del Protocolo de Nagoya, lo que significa que, como proveedor de ingredientes naturales, debe cumplir con los principios del protocolo a través de la implementación de mecanismos.



Las regulaciones de biodiversidad como CITES y ABS son cada vez más importantes en Europa y otras regiones. Si usted integra la protección de la biodiversidad y las especies en sus programas de abastecimiento ético, puede presentar una oportunidad, ya que esto puede facilitarle el acceso al mercado europeo.

El cumplimiento de los estándares de la Unión para el Biocomercio Ético (UEBT) le asegurará que sus prácticas de abastecimiento promuevan la conservación de la biodiversidad, respeten el conocimiento tradicional y le aseguren una distribución equitativa de los beneficios a lo largo de la cadena de suministros. Puntos que han venido tomando relevancia para los compradores europeos y probablemente será un requisito determinante en el futuro a la hora de hacer negocios.

3.2.2 Registro, Evaluación, Autorización y Restricción de Sustancias y Preparados Químicos (REACH).

REACH es un reglamento de la Unión Europea que se adoptó con el fin de mejorar la protección de la salud humana y el medio ambiente frente a los riesgos derivados de las sustancias y mezclas químicas.

Tenga en cuenta que *“Si tiene usted una empresa establecida fuera de la UE no está obligado a cumplir con el reglamento REACH, incluso si exporta sus productos dentro del territorio de la Unión Europea. La responsabilidad de cumplir con los requisitos de REACH, como el registro, radica en los importadores con establecimiento en la Unión Europea, o en el representante exclusivo de un fabricante de fuera de la UE”*¹³

Solo están sujetos a registro ante el REACH aquellos ingredientes naturales que se importen en cantidades superiores o iguales a 1 tonelada anual. Si es su caso, deberá tener un dossier de registro que debe incluir información fisicoquímica, toxicológica y ecotoxicológica. Si el ingrediente no se encuentra registrado en el REACH no puede ser utilizado en la UE, a menos que el ingrediente pueda acogerse a alguna de las exenciones que el Reglamento establece por su naturaleza, modo de obtención o uso.

¹³ <https://echa.europa.eu/es/regulations/reach/understanding-reach>



Los importadores de la UE van a acudir a usted para obtener la información que necesitan para cumplir con sus obligaciones reglamentarias. Como fabricante fuera de la UE, el apoyo que brinde a sus clientes es fundamental para exportar su ingrediente.

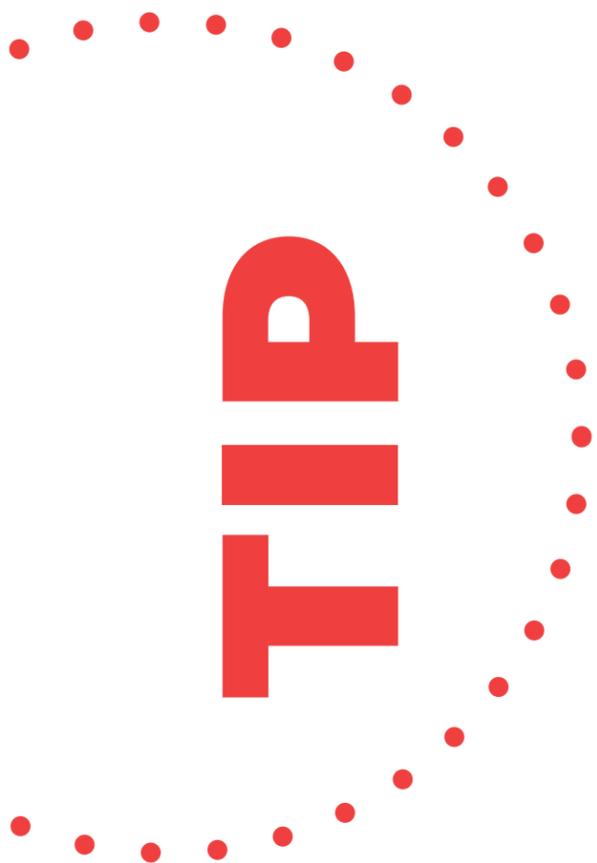
Siempre se debe presentar una solicitud de información al ECHA antes de realizar el registro de una sustancia. La ECHA realizará una comprobación de la identidad de la sustancia a fin de identificar solicitantes de registro existentes y solicitantes de información sobre la misma sustancia. Si su ingrediente ya ha sido registrado, no es necesario volverlo a registrar. Lo que debe hacer es contactar al solicitante principal de la sustancia para firmar un contrato de adhesión y acceder al Foro de Intercambio de Información sobre Sustancias (FIIS).¹⁴

Si se prefiere, se pueden registrar nuevos ingredientes cosméticos estableciendo la empresa como representante exclusivo en la UE. Esto le daría más protección como proveedor, ya que no depende de un importador que esté registrado. Sin embargo, se debe tener en cuenta que los costos asociados al registro REACH son altos.

En **Suiza**, que no es parte del Espacio Económico Europeo (EEE), el REACH no se aplica, así que las sustancias listadas en el anexo V del Reglamento REACH (UE) están exentas de notificación en Suiza. Sin embargo, nuevas sustancias que no estén en la lista del European Inventory of Existing Commercial Substances (EINECS), y que ya hayan sido registradas en la Unión Europea, deben ser notificadas en Suiza, según la Ordenanza (813.11) sobre protección contra sustancias y preparaciones peligrosas. Las sustancias exentas de notificación son similares a las exentas por el REACH, e incluyen las sustancias exentas del anexo V del REACH.

La notificación debe ser realizada por una persona física o jurídica con un domicilio social o filial en Suiza. La notificación se realiza en una plataforma en línea, la cual cuenta con una guía completa que describe el proceso de notificación Guidelines for notification, reporting and declaration of new substances in accordance with the Swiss Chemicals Ordinance.

¹⁴ https://echa.europa.eu/documents/10162/2324906/nutshell_guidance_registration_es.pdf-434cb197-9a9e-4172b40f-e62d4f7d78ba



- ◆ Incluso cuando se prevea exportar menos de 1 tonelada de su producto, se recomienda cumplir con el reglamento REACH, ya que los compradores pueden preferir empresas que tengan su ingrediente registrado y así podrán aumentar los volúmenes en el futuro.
- ◆ En el enlace https://legacy.chemicalwatch.com/reach_consortia/ puede buscar un consorcio para su ingrediente.
- ◆ En la página del ECHA <https://echa.europa.eu/es/support/guidance-on-reach-and-clp-implementation/guidance-in-a-nutshell> encontrará guías de orientación para cumplir con el REACH.
- ◆ En el siguiente enlace <https://www.echa.europa.eu/web/guest/information-on-chemicals/registered-substances> encontrará todos los datos públicos presentados a la ECHA en los expedientes de registro de REACH por fabricantes de sustancias, importadores o sus representantes.

3.2.3 Clasificación, etiquetado y envasado de sustancias y mezclas (CLP)

El Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos (SGA) de la Organización de las Naciones Unidas, es un sistema desarrollado para estandarizar y armonizar la gestión de químicos globalmente. Tiene como objetivo que las empresas clasifiquen y comuniquen los peligros en las FDS y etiquetas de las sustancias químicas de forma adecuada antes de comercializarlas, promoviendo la eficiencia regulatoria junto con la facilitación del comercio mundial.

El SGA ha sido adoptado por muchos países de todo el mundo. En la UE ha sido adoptado en su legislación mediante el Reglamento de Clasificación, Etiquetado y Envasado de Sustancias y Mezclas (CLP) [\(CE\) 1272/2008](#) y en Suiza en la Ordenanza [\(813.11\)](#) sobre protección contra sustancias y preparaciones peligrosas. Por lo anterior, como proveedor de ingredientes naturales debe etiquetar sus productos cumpliendo con las disposiciones de la legislación.



Los ingredientes naturales son sustancias y mezclas químicas que, independientemente de su origen, deben cumplir con lo referente a la clasificación, etiquetado y envasado, lo cual implica evaluar los peligros y riesgos potenciales de su ingrediente.

Los puntos clave que debe tener en cuenta del Reglamento CLP son¹⁵:

Clasificación

Las sustancias y las mezclas se clasifican en categorías (nivel de peligro) y clases de peligro (tipo de peligro) concretas:

- ◆ peligros fisicoquímicos (líquidos inflamables);
- ◆ peligros para la salud humana (por ejemplo, toxicidad aguda); y
- ◆ peligros para el medio ambiente (por ejemplo, para la capa de ozono).

En el anexo I del reglamento se establecen los criterios para la clasificación y el etiquetado de sustancias y mezclas peligrosas.

¹⁵ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM:ev0013>

Etiquetado

El etiquetado de las sustancias y las mezclas debe incluir la siguiente información:

- ◆ Nombre, dirección y teléfono del proveedor
- ◆ Nombre de la sustancia o mezcla o el número de identificación.
- ◆ Cantidad nominal del producto contenida en el envase
- ◆ Pictogramas de peligro (composición gráfica que combina un símbolo y otro elemento visual)
- ◆ Palabras de advertencia («atención» o «peligro»)
- ◆ Frases de riesgo («Peligro de incendio o de proyección», «Mortal en caso de ingestión», etc.)
- ◆ Consejos de seguridad («Conservar únicamente en el recipiente original», «Proteger de la humedad», «Mantener fuera del alcance de los niños», etc.).

Envasado

El envasado de las sustancias y mezclas peligrosas debe:

- ◆ Evitar pérdidas de contenido
- ◆ Estar fabricado con materiales resistentes cuando entran en contacto con el contenido
- ◆ Ser fuerte y sólido
- ◆ Tener cierres herméticos.



Como proveedor de ingredientes naturales, debe asegurar que sus lotes estén etiquetados de acuerdo con el SGA.

3.2.4 Argumente y soporte las proclamas del ingrediente

En la industria cosmética las proclamas juegan un papel muy importante y es informar a los consumidores finales de las características y bondades de los productos, con el fin de apoyar y orientar su decisión de compra. Las proclamas ayudan a las empresas a diferenciar un producto de otro. Por lo anterior, para proteger a los consumidores y ayudarlos a tomar decisiones informadas, las proclamas de los productos cosméticos se rigen por estrictas regulaciones en la Unión Europea.

El Reglamento (CE) N° 655/2013 de la Comisión establece que las proclamas de un producto cosmético (explícitas o implícitas) deben estar respaldadas por pruebas adecuadas y verificables. El Reglamento en el anexo 1 establece criterios para estas pruebas, que las empresas deben cumplir.

Los mismos criterios establecidos para los productos cosméticos son aplicables para el ingrediente que desea exportar. Los compradores le pedirán información que demuestre la eficacia de su ingrediente natural.

Los criterios establecidos en el reglamento de la UE son:

- ◆ Cumplimiento de la legislación
- ◆ Veracidad
- ◆ Datos que sustentan la reivindicación
- ◆ Honradez
- ◆ Imparcialidad
- ◆ Toma de decisiones con conocimiento de causa.

Al ser un proveedor de ingredientes naturales, los fabricantes de productos cosméticos le podrán solicitar documentación adicional para demostrar la eficacia del ingrediente y así, poder fundamentar las proclamas del producto mediante el uso de las pruebas realizadas al ingrediente. Tenga en cuenta que la Regulación de Cosméticos EC 1223/2009 requiere que los fabricantes o la persona responsable cuente con un Expediente de Información del Producto (artículo 11) con los datos técnicos necesarios para sustentar las proclamas.

Es su responsabilidad como proveedor de ingredientes naturales proporcionar datos técnicos y científicos sobre las características de su producto.



Puede sustentar sus proclamas mediante el uso de datos científicos y de marketing que ya estén publicados, estudios experimentales o pruebas de percepción del consumidor. Recuerde que el sustento depende de la naturaleza de la proclama, un sustento sólido le dará una ventaja competitiva.

3.2.5 Cuento con un expediente técnico

Tener un expediente técnico completo es fundamental si desea exportar a la Unión Europea y Suiza. No contar con uno puede hacer que los compradores europeos consideren que como proveedor no posee una estructura sólida, ni experiencia con los ingredientes naturales.

Es muy importante que la información del expediente técnico de cada ingrediente esté bien organizada y estructurada. Los tres documentos esenciales requeridos por los compradores de ingredientes naturales en Europa son:

- ◆ **Fichas técnicas:** se refiere a información sobre aplicación común del ingrediente, especificaciones estándar de la industria, requisitos operativos, información sobre composición y advertencias.
- ◆ **Certificados de análisis:** se refieren a los resultados analíticos que respaldan las especificaciones técnicas del ingrediente en cada lote de producción.
- ◆ **Ficha de datos de seguridad (FDS):** contiene información sobre manipulación, almacenamiento, peligros y medidas de emergencia en caso de accidente.

Tenga en cuenta que la información en cada sección varía según la composición química del ingrediente. En la sección [Qué información debe tener un expediente técnico / dossier](#) se detalla la información.



El expediente técnico es una fuente clave de información sobre sus ingredientes y sirve como prueba de conformidad con la normatividad aplicable.

3.3

Conozca los requisitos voluntarios del mercado

Hay requisitos que no se encuentran específicos en las normativas pero se vuelven una exigencia del mercado, lo que hace que en el momento de exportar sus productos los compradores pidan su cumplimiento.

3.3.1 Normas de calidad

Implementar normas de calidad en su empresa demuestra su capacidad para proporcionar ingredientes de calidad que satisfacen los requisitos del cliente y cumplen con las regulaciones aplicables. Los clientes, cada vez más, requieren proveedores certificados, pues contar con una certificación de calidad aumenta la posibilidad de ingresar y vender su producto en la Unión Europea y Suiza, también le permite mejorar y unificar los procesos internos y así generar una relación de confianza cliente - proveedor.

Dentro de las normas de calidad que podría implementar se encuentran la ISO 22000:2018 Sistema de gestión de seguridad alimentaria (SGSA) para empresas involucradas con el sector alimentario y la ISO 9001:2015 Sistemas de gestión de la calidad de la Organización Internacional de Normalización (ISO).

También se podría implementar la [Guía de Buenas Prácticas de Manufactura \(BPM\)](#) para ingredientes cosméticos de reconocimiento mundial, basada y alineada con la norma ISO 9001 de la Federación Europea de Ingredientes Cosméticos / The European Federation for Cosmetic Ingredients (EFfCI). Otro estándar para el cumplimiento de BPM que podría tener en cuenta es la ISO 22716 (Buenas Prácticas de Manufactura para Productos Cosméticos).

Otras certificaciones que podría obtener son las Buenas Prácticas Agrícolas y de Recolección (BPAR) y el Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP). Si el ingrediente natural es destinado para uso en perfumes, se recomienda que siga los estándares de la [Asociación Internacional de Fragancias \(IFRA\)](#). Los estándares de la IFRA establecen la dosis máxima de un ingrediente de fragancia en los productos de consumo terminados. Estos estándares son principalmente una herramienta para uso de los miembros de IFRA en su trabajo diario, pero de igual manera se encuentran disponibles en el sitio web.

3.3.2 Estándares de sostenibilidad

Los productos cosméticos y los ingredientes naturales se están certificando con estándares naturales y orgánicos.



Entre los estándares más reconocidos se encuentra COSMOS y NaTrue, los dos tienen esquemas de certificación para productos terminados y para materias primas.

¹⁶ <https://www.cosmos-standard.org/?lang=es>

La [certificación COSMOS](#) define los criterios que se deben cumplir para garantizar a los consumidores que sus productos son auténticos cosméticos ecológicos o naturales, fabricados con base en las prácticas de sostenibilidad más exigentes. A la fecha más de 10 mil ingredientes y más de 7 mil materias cuentan con la certificación COSMOS¹⁶.



Las certificaciones de ingredientes naturales y orgánicos, como NaTrue y COSMOS, agregan credibilidad y son consideradas como una prueba de calidad a los ingredientes naturales.



[NaTrue](#) también es una certificación para productos cosméticos que evidencia crecimiento, aunque no tan ampliamente como COSMOS, pero igualmente aplicable tanto para ingredientes como para cosméticos terminados.

Otras certificaciones que pueden agregar valor a su oferta de ingredientes son:



El sello Fairtrade está diseñado para apoyar el desarrollo sostenible y el comercio justo de las organizaciones de pequeños productores y trabajadores agrícolas en los países en desarrollo como Colombia. Los criterios Fairtrade incorporan una combinación holística de criterios sociales, económicos y ambientales. <https://www.fairtrade.net/>



La membresía de la Unión para el Biocomercio Ético (UEBT) es para un productor que se comprometa con sus prácticas de abastecimiento, promoviendo la conservación de la biodiversidad, respetando el conocimiento tradicional y asegurando una distribución equitativa de los beneficios a lo largo de la cadena de abastecimiento. <https://www.ethicalbiotrade.org/>



Fair for Life es un programa de certificación para el comercio justo en agricultura, manufactura y comercio.

Ilustración 8. Otras certificaciones



Contar con certificaciones voluntarias marca la diferencia y muestra su compromiso como proveedor para contribuir a la salud y a la sostenibilidad.

3.3.3 Códigos de conducta

Los compradores en la UE y Suiza generalmente integran su Código de Conducta como una forma de evaluación comparativa / evaluación de riesgos, antes del inicio de una relación comercial.

Los Códigos de Conducta son documentos que designan las obligaciones de los proveedores con relación a diferentes temas de impacto social, ambiental, económico y ético. Los diferentes temas son derivados del Pacto Mundial de la Organización de las Naciones Unidas / UN Global Compact, siguiendo los [Objetivos de Desarrollo Sostenible \(ODS\)](#).

Los principios del pacto mundial de la ONU se enmarcan en *derechos humanos, trabajo* (estándares laborales), *medio ambiente* y *lucha contra la corrupción*.

¹⁷ <https://www.unglobalcompact.org/sdgs/17-global-goals>



“Una implementación exitosa de los ODS fortalecerá el entorno propicio para hacer negocios y construir mercados en todo el mundo.”¹⁷





Capítulo 4

Qué información debe tener el expediente técnico o dossier

A continuación, se sugiere una estructura para el *dossier*. Se debe tener en cuenta que los diferentes soportes técnicos dependen del tipo de ingrediente.

4.1

Ficha técnica del ingrediente

La ficha técnica del ingrediente también conocida como *especificaciones de producto* es una declaración de las especificaciones técnicas de su ingrediente. En esta ficha usted define los parámetros de calidad particular a su ingrediente y que como proveedor garantiza cumplir.

La ficha técnica también permite que sus compradores puedan comprobar y medir que lo que han comprado coincide con las especificaciones entregadas por usted.

A continuación, presentamos la información de una ficha técnica para diferentes categorías de ingredientes:

¹⁸ <https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-cosmetics/how-prepare-technical-dossier-cosmetic-ingredient>

Ingrediente	Fichas técnicas / Technical Data Sheets (TDS) ¹⁸
<p>Aceites vegetales</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del producto, nombre INCI • Número <u>CAS</u> • Número EINECS • <u>Partida arancelaria</u> • Descripción sucinta del proceso de fabricación • Concentraciones de uso recomendadas de acuerdo al producto cosmético. • Aspecto • Humedad • Ácidos grasos libres • % de impurezas • Peso específico • Perfil de ácidos grasos • Contaminación microbiológica / parámetros • Ftalatos • Metales pesados • Residuos de plaguicidas (periódico, no para cada lote) • Contenido de proteínas y declaración de alérgenos • Índice de yodo

Ingrediente	Fichas técnicas / Technical Data Sheets (TDS) ¹⁸
<p>Aceites vegetales</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Índice de saponificación • Índice de peróxido • Índice de refracción • Estabilidad (Rancimat) • Color (Lovibond) • Olor • Tipo y concentración de conservantes • Componentes tóxicos (nombres, concentración) cuando se aplique • Vida útil • Tipo de embalaje • Almacenamiento recomendado • Permiso de acceso y otros certificados • Resultados estudio eficacia y seguridad
<p>Aceites esenciales</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del producto, nombre INCI • Número CAS • Número EINECS • Partida arancelaria • Descripción sucinta del proceso de fabricación • Concentraciones de uso recomendadas de acuerdo al producto cosmético. • Aspectos organolépticos • Composición de GCMS (utilizando cromatografía de gases-espectrometría de masas) • % de impurezas • Humedad • Niveles de concentración de los 26 alérgenos (generalmente una declaración separada) • Peso específico • Punto de inflamación • Rotación óptica • Miscibilidad en etanol • Componentes tóxicos (nombres, concentración) cuando se aplique

Ingrediente	Fichas técnicas / Technical Data Sheets (TDS) ¹⁸
 <p data-bbox="475 292 730 332">Aceites esenciales</p>	<ul data-bbox="777 292 1411 614" style="list-style-type: none"> • Residuos de plaguicidas • Referencias a estándares ISO – cuando se aplique • Vida útil • Tipo de embalaje • Almacenamiento recomendado • Permiso de acceso y otros certificados • Resultados estudio eficacia y seguridad
 <p data-bbox="475 735 621 776">Extractos</p>	<ul data-bbox="777 735 1411 1834" style="list-style-type: none"> • Nombre del producto, nombre INCI • Número CAS • Número EINECS • Partida arancelaria • Descripción sucinta del proceso de fabricación • Concentraciones de uso recomendadas de acuerdo al producto cosmético. • Descripción y aroma • Color, olor • Componentes principales del extracto vegetal • Componentes y características • Porcentaje de impurezas • pH (cuando aplique) • Humedad • Análisis microbiano • Índice de refracción • Solubilidad en agua, aceite, alcohol • Conservantes • Contenido de proteínas y declaración de alérgenos • Componentes tóxicos (nombres, concentración) cuando aplique • Usos tradicionales de plantas y partes de plantas • Resumen de datos de eficacia

Ingrediente	Fichas técnicas / Technical Data Sheets (TDS) ¹⁸
Extractos	<ul data-bbox="2290 272 2924 463" style="list-style-type: none"> • Vida útil • Tipo de embalaje • Almacenamiento recomendado • Permiso de acceso y otros certificados • Resultados estudio eficacia y seguridad

Recuerde que esta información es una guía y puede cambiar según la composición química de su ingrediente. No todos los parámetros de calidad deben ser medidos lote a lote, pueden ser periódicos teniendo en cuenta si las condiciones en la que se obtuvo el ingrediente se mantienen.

4.1.1 Ficha de Datos de Seguridad (FDS)

Para la industria cosmética, todos los ingredientes requieren una ficha de datos de seguridad, estén clasificados como peligrosos o no. Esto incluye muestras, ingredientes y productos químicos que están exentos de los requisitos específicos de registro de productos químicos, como los aceites vegetales que, aunque no necesiten registro, se hace necesario contar con FDS para transporte y venta.

En el reglamento sobre Registro, Evaluación, Autorización y Registro de Sustancias Químicas (REACH) EC 453/2010 que modificó el EC 1907/2006, en el anexo II se describen los requisitos para la elaboración de las fichas de datos de seguridad.

La información incluida en la FDS debe ser redactada de manera clara y concisa, evitando jergas, acrónimos y abreviaturas. Se recomienda que la FDS sea elaborada por una persona competente, que cuente con un conocimiento técnico detallado de su ingrediente y que comprenda la importancia de la información contenida en la FDS.



Evite el uso de frases como “puede ser peligroso”, “sin efectos para la salud”, “seguro en la mayoría de las condiciones de uso”, “inocuo” o cualquier otra expresión que indique que la sustancia o la mezcla no es peligrosa o cualquier otra indicación que no sea coherente con la clasificación del ingrediente. (EC 453/2010 0.2.4.).

A continuación, un ejemplo de la información que debe contener una FDS por categoría de ingrediente

Fichas de Datos de Seguridad (FDS)¹⁹



- Nombre del producto, nombre INCI
- Número CAS
- Número EINECS
- Partida arancelaria
- Punto de ignición
- Componentes tóxicos (nombres, concentración) cuando se aplique
- Estudios, informes y referencias publicados sobre seguridad y eficacia de la sustancia
- Ensayos toxicológicos
- Toxicidad aguda
- Irritación primaria de la piel
- Irritación ocular
- Alergenicidad
- Sensibilización
- Toxicidad sistémica
- Mutagenicidad: Prueba de Ames
- Toxicidad aguda
- Estudios de eficacia (propios, publicados)
- Resumen de datos de eficacia
- Resumen de datos de seguridad
- Condiciones de uso recomendadas: tipo de producto, parte del cuerpo, frecuencia de uso, método de aplicación, concentración en productos cosméticos
- Datos ambientales

La información debe estar organizada en las 16 secciones establecidas por el Sistema Globalmente Armonizado²⁰.

¹⁹ <https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-cosmetics/how-prepare-technical-dossier-cosmetic-ingredient>

²⁰ https://echa.europa.eu/documents/10162/23047722/guidance_sds_v40_peg_en.pdf/42dc8be5-b033-3062-8ee8-6d3a1b8dcb99



Secciones establecidas por el Sistema Globalmente Armonizado

SECCIÓN 1: Identificación de la sustancia o la mezcla y de la sociedad o la empresa

SECCIÓN 2: Identificación de los peligros

SECCIÓN 3: Composición/información sobre los componentes

SECCIÓN 4: Primeros auxilios

SECCIÓN 5: Medidas de lucha contra incendios

SECCIÓN 6: Medidas en caso de vertido accidental

SECCIÓN 7: Manipulación y almacenamiento

SECCIÓN 8: Controles de exposición/protección individual

SECCIÓN 9: Propiedades físicas y químicas

SECCIÓN 10: Estabilidad y reactividad

SECCIÓN 11: Información toxicológica

SECCIÓN 12: Información ecológica

SECCIÓN 13: Consideraciones relativas a la eliminación

SECCIÓN 14: Información relativa al transporte

SECCIÓN 15: Información reglamentaria

SECCIÓN 16: Otra información

Aceites esenciales

21 https://echa.europa.eu/documents/10162/23047722/guidance_sds_v40_peg_en.pdf/42dc8be5-b033-3062-8ee8-6d3a1b8dcb99



- Nombre del producto, nombre INCI
- Descripción y aroma
- Número CAS
- Número EINECS
- Partida arancelaria
- Niveles de concentración de los 26 alérgenos (generalmente una declaración separada)
- Punto de inflamación
- Estudios, informes y referencias publicados sobre seguridad y eficacia de la sustancia
- Ensayos toxicológicos
- Toxicidad local
- Irritación primaria de la piel
- Irritación ocular
- Alergenicidad
- Sensibilización
- Toxicidad sistémica
- Mutagenicidad: Prueba de Ames
- Toxicidad aguda
- Estudios de eficacia (propios, publicados)
- Resumen de datos de eficacia
- Resumen de datos de seguridad
- Condiciones de uso recomendadas: tipo de producto, parte del cuerpo, frecuencia de uso, método de aplicación, concentración en productos cosméticos
- Datos ambientales

La información debe estar organizada en las 16 secciones establecidas por el Sistema Globalmente Armonizado²¹.

Extractos



22 https://echa.europa.eu/documents/10162/23047722/guidance_sds_v40_peg_en.pdf/42dc8be5-b033-3062-8ee8-6d3a1b8dcb99

- Nombre del producto, nombre INCI
- Número CAS
- Número EINECS
- Componentes tóxicos (nombres, concentración) cuando se aplique)
- Estudios, informes y referencias publicados sobre seguridad y eficacia de la sustancia
- Ensayos toxicológicos
- Toxicidad local
- Irritación primaria de la piel
- Irritación ocular
- Alergenicidad
- Sensibilización
- Toxicidad sistémica
- Mutagenicidad: Prueba de Ames
- Toxicidad aguda
- Estudios de eficacia (propios, publicados)
- Resumen de datos de eficacia
- Resumen de datos de seguridad
- Condiciones de uso recomendadas: tipo de producto, parte del cuerpo, frecuencia de uso, método de aplicación, concentración en productos cosméticos
- Datos ambientales

La información debe estar organizada en las 16 secciones establecidas por el Sistema Globalmente Armonizado²².

²³ <https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-cosmetics/how-prepare-technical-dossier-cosmetic-ingredient>

En el Reglamento [EC 453/2010](#) se describe cómo se debe diligenciar la información en cada una de las secciones. También la Agencia Europea de Sustancias Químicas (ECHA) tiene muchas directrices y herramientas que asesoran sobre la preparación de fichas de datos de seguridad. Se recomienda que estudie la información si no está familiarizado con la preparación de una FDS.

Puede observar un ejemplo de una ficha de datos de seguridad para el [aceite de cardamomo de MERCK](#).

4.1.2 Certificado de análisis (CoA)

El certificado de análisis es un documento técnico donde se reportan los resultados de las pruebas realizadas para verificar si un lote cumple con las especificaciones detalladas en la información técnica del ingrediente.

El certificado de análisis de la calidad de un ingrediente natural debe tener como mínimo la siguiente información:

Ingrediente	Certificado de análisis (CoA) ²³
 <p data-bbox="478 1078 730 1108">Aceites esenciales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del producto, nombre INCI • Descripción y aroma • Número CAS • Número EINECS • N.º de lote • Aspectos organolépticos • Composición de GCMS (utilizando cromatografía de gases -espectrometría de masas) • % de impurezas • Humedad • Peso específico • Punto de inflamación • Alergenos • Componentes tóxicos (nombres, concentración) cuando se aplique • Residuos de plaguicidas (periódico, no para cada lote) • Referencias a estándares ISO - cuando se aplique

Ingrediente	Certificado de análisis (CoA) ²³
 <p data-bbox="1989 342 2237 372">Aceites vegetales</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del producto, nombre INCI • Número CAS • Número EINECS • N.º de lote • Descripción sucinta del proceso de fabricación • Aspecto • Humedad • Ácidos grasos libres • Peso específico • Perfil de ácidos grasos • Contaminación microbiológica (normalmente ausente) • Tocoferoles y otros antioxidantes (periódico, no para cada lote) • Ftalatos (periódico, no para cada lote) • Metales pesados (periódico, no para cada lote) • Residuos de plaguicidas (periódico, no para cada lote) • Contenido de proteínas y declaración de alérgenos • Índice de yodo • Índice de saponificación • Índice de peróxido • Índice de refracción • Estabilidad (Rancimat) • Color (Lovibond) • Olor • Componentes tóxicos (nombres, concentración) cuando se aplique • Tipo de empaque



Ingrediente	Certificado de análisis (CoA) ²³
Extractos	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del producto, nombre INCI • Número CAS • Número EINECS • N.º de lote • Descripción y aroma • Color, olor • Componentes principales del extracto vegetal • Porcentaje de impurezas • pH • Humedad • Análisis microbiano • Índice de refracción • Componentes tóxicos (nombres, concentración) cuando se aplique • Usos tradicionales de plantas y partes de plantas • Resumen de datos de eficacia

En el **documento de certificado de análisis** se debe describir cada una de las especificaciones a evaluar del ingrediente y se deben incluir las siguientes secciones:

- ◆ Información general de la empresa y del ingrediente
- ◆ Parámetro
- ◆ Rango de aceptación
- ◆ Resultado
- ◆ Método de análisis: pueden ser pruebas oficiales, no oficiales o propias
- ◆ Concepto de la calidad del lote. Indica la conformidad del lote.
- ◆ Nombre, cargo y firma del responsable. Indica el nombre y cargo de la persona responsable de emitir el certificado de análisis declarando la conformidad del lote.
- ◆ Fecha de expedición del certificado de análisis.
- ◆ Observaciones. Campo para suministrar información adicional referente al lote fabricado o la realización de los ensayos.

4.1.3 Folleto o Brochure del ingrediente

El folleto o brochure del ingrediente es una herramienta de marketing que tiene información técnica seleccionada sobre el ingrediente y se complementa con la información sobre cadena de suministro; recolección o cultivo de origen; procesadores o recolectores involucrados; usos tradicionales y rituales de belleza, también puede incluir fotografías y documentación de referencia sobre el uso o eficacia del ingrediente.

El folleto del ingrediente es una muy buena opción para presentar un resumen de los principales atributos y beneficios del producto. Esta información la puede tener en la página web de la empresa y en un catálogo electrónico o impreso para ser compartido con los clientes potenciales.

4.1.4 Otros documentos que debería tener el expediente

- ◆ Información de la cadena de suministro
- ◆ Comunidad y entorno
- ◆ Fotos
- ◆ Descripción del proceso de obtención del ingrediente
- ◆ Datos de seguridad: pueden ser publicados por terceros o propios
- ◆ Estudios de eficacia: pueden ser publicados por terceros o propios
- ◆ Análisis toxicológico
- ◆ Artículos publicados referentes al ingrediente
- ◆ Permisos de acceso

La industria cosmética europea mantiene un alto nivel de vigilancia con respecto a la calidad y seguridad de los productos cosméticos, sumado a una regulación basada en la gestión de riesgos. Por lo anterior, se debe tener un buen conocimiento de los niveles máximos de los ingredientes que se pueden usar de manera segura en cosméticos, incluyendo un margen de seguridad adecuado, basado en las condiciones previsibles de uso de los productos. El expediente técnico o dossier de cada ingrediente tiene los datos en bruto y la información para poder tomar decisiones sobre su uso seguro en la formulación de un producto cosmético. Por ejemplo, para el aloe vera se debería validar la presencia de aloína, ya que es una sustancia con riesgo. Si su ingrediente la contiene, deberá ser identificada e informada en la composición.



Un *dossier* o expediente bien organizado y con la composición química completa del ingrediente, incluidas las impurezas, es parte fundamental para garantizar altos estándares de seguridad en los productos cosméticos.



Recomendaciones Generales

La industria europea de cosméticos es una industria madura, esto se ve reflejado en su regulación que tiene como propósito principal garantizar la seguridad de sus consumidores, de los productos cosméticos, por lo tanto, un proveedor de ingredientes cosméticos juega un papel muy importante en su cumplimiento. Tenga en cuenta:

- ◆ Revisar la regulación y las actualizaciones de la misma, el mercado europeo analiza cada vez en mayor profundidad los ingredientes y actualiza restricciones o prohibiciones que pueden afectar la comercialización de su ingrediente.
- ◆ Asegurar que la documentación y expedientes técnicos de su ingrediente sean de alta calidad y contengan la información exigida por la regulación y los compradores. Especialmente en los soportes que garanticen la seguridad en el uso del ingrediente.
- ◆ Es importante tener trazabilidad de la cadena de valor del ingrediente e implementar buenas prácticas que garanticen la calidad del ingrediente.
- ◆ Es importante mostrar la historia del ingrediente, sus usos tradicionales, las familias o comunidades que participan en su transformación que muestran su compromiso con la responsabilidad social en la obtención de este.
- ◆ La producción de ingredientes naturales sostenibles están ganando cada vez más consciencia en mercados como el europeo, así que es de gran beneficio contar con una certificación que soporte el cumplimiento de estándares técnicos y de proceso, pero lo más importante es seleccionar la certificación que se adecue a las necesidades de la empresa y las de los compradores.
- ◆ Cuento con muestras del ingrediente natural de la más alta calidad, la cantidad suficiente y con un embalaje que asegure que sean recibidas en perfectas condiciones. Las muestras pueden ser utilizadas por los compradores para determinar si el ingrediente cumple con la regulación y los estándares de calidad definidos.
- ◆ Contar con una estrategia de mercadeo digital clara para promocionar los ingredientes en línea adquiere cada vez mayor relevancia, por lo que debería desarrollar un sitio web y tener presencia en redes sociales para aumentar la visibilidad las oportunidades de compra en los mercados internacionales.



REFERENCIAS

Asociación Internacional de Fragancias. Estándares. <https://ifrafragrance.org/safe-use/introduction>

Banco Interamericano de Desarrollo. Guía práctica para PyMEs en Centroamérica y Panamá (2010)

Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI). Exporting natural ingredients for health products to Europe. <https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-health-products>

Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI). Workbook for preparing a technical dossier for cosmetic ingredients. <https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-cosmetics/how-prepare-technical-dossier-cosmetic-ingredient>

CITIES. <https://cites.org/eng>

Cosmetic Europe. Cosmetics and personal care industry overview <https://cosmeticseurope.eu/cosmetics-industry/>

Comisión Europea. Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes. https://ec.europa.eu/growth/single-market/goods_es

Comisión Europea. CosIng Base de datos para obtener información sobre sustancias e ingredientes cosméticos. <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/cosing/>

Cosmos. Cosmos Certification. <https://www.cosmos-standard.org/>

European Chemical Agency. Legislación <https://echa.europa.eu/es/legislation>

EUR-Lex. El acceso al derecho de la Unión Europea <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

FairTrade. Estándar. <https://www.fairtrade.net/standard>

Fair For Life. https://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client_id=fairforlife&page_id=home

Federación Europea de Ingredientes Cosméticos. Buenas Prácticas de Manufactura. <https://effci.com/?p=sec-gmp#gmp>

GQSP COLOMBIA – PROGRAMA DE CALIDAD PARA LA CADENA DE QUÍMICOS. Estudio Requisitos de calidad y de sostenibilidad para ingredientes naturales en Suiza y en la Unión Europea

John Ricardo Hernández Castillo, Jose Diego Pardo Ruiz. Estudio Monográfico Del Uso Y Aplicación de Productos Naturales en La Industria Cosmética Natural Y Ecológica – UDCA <https://core.ac.uk/download/pdf/326430979.pdf> (2015)

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/Paginas/inicio.aspx>

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. Acuerdos Suscritos <https://www.tlc.gov.co/acuerdos>

NaTrue. <https://www.natrue.org/>

Personal Care Products Council (PCPC). INCI Application Information <https://www.personalcarecouncil.org/resources/inci/inci-application-information/>

Safe+, Onudi y Procolombia. Recomendaciones para exportar cosméticos a la Unión Europea. <https://www.unido.org/sites/default/files/files/2018-04/RECOMENDACIONES-PARA-EXPORTAR-COSM%C3%89TICOS-A-LA-UNI%C3%93N-EUROPEA.pdf>

Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de productos químicos. <http://ghs-sga.com/>

Unión para el Biocomercio Ético (UEBT). <https://www.ethicalbiotrade.org/>

United Nations Global Compact. Making Global Goals Local Business. <https://www.unglobalcompact.org/sdgs>

GSPQ COLOMBIA

Calle 115 No. 5-50, Bogotá

Tel: +57 1 477 98 88

www.gqspcolombia.org

2021

ISBN

978-958-53760-1-4

Elaborado por:



GQSP Colombia es un programa de:



ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Confederación Suiza

Departamento Federal de Economía,
Formación e Investigación DEFI
Secretaría de Estado para Asuntos Económicos SECO



El progreso
es de todos

Mincomercio

