



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ECONOMÍA**

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de:  
ECONOMISTA**

**TEMA:**

**ANÁLISIS DE LAS SALVAGUARDIAS EN LA VENTA DIRECTA  
EN LOS INGRESOS DE LOS HOGARES DEL CANTÓN DAULE,  
PERIODO 2009-2015**

**AUTOR (A):**

**Briones Navarrete, María José**

**TUTOR:**

**Ing. Baldeón Toledo, Amelia Janeth**

**Guayaquil, Ecuador**

**2015**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ECONOMÍA

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **María José Briones Navarrete**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Economista**.

**TUTOR (A)**

**OPONENTE**

---

**Ing. Amelia Baldeón Toledo**

**DECANO(A)/  
DIRECTOR(A) DE CARRERA**

---

**COORDINADOR(A) DE ÁREA  
/DOCENTE DE LA CARRERA**

---

**Guayaquil, a los 4 días del mes de septiembre del año 2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ECONOMÍA**

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, María José Briones Navarrete**

### **DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación “**ANÁLISIS DE LAS SALVAGUARDIAS EN LA VENTA DIRECTA EN LOS INGRESOS DE LOS HOGARES DEL CANTÓN DAULE, PERIODO 2009-2015**” previo a la obtención del Título **de economista**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, 4 días del mes de septiembre del año 2015**

**LA AUTORA**

---

**María José Briones Navarrete**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ECONOMÍA**

## **AUTORIZACIÓN**

Yo, **María José Briones Navarrete**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Análisis de las salvaguardias en la venta directa en los ingresos de los hogares del cantón Daule, periodo 2009-2015**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 4 días del mes de septiembre del año 2015**

**LA AUTORA:**

---

**María José Briones Navarrete**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ECONOMÍA**

**Informe de Revisión URKUND de Tesis:**

**“ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LAS SALVAGUARDIAS EN LA VENTA  
DIRECTA EN LOS INGRESOS DE LOS HOGARES DEL CANTÓN DAULE,  
PERIODO 2009-2015”**

The screenshot shows a web browser window with three tabs: 'URKUND - Log in', 'Inicio - URKUND', and 'D15127957 - Tesis Maria J'. The address bar displays the URL: <https://secure.orkund.com/view/15171964-978203-779840#q1bKLvayijY0MNcxNLDUMTQ00TE00jE0BiiDIDbVAQmYmC>. The page header includes the URKUND logo. The main content area displays the following information:

- Dokument:** [Tesis Maria Jose Agosto 31 \(1\) con números.docx](#) (D15127957)
- Inskickat:** 2015-08-31 17:24 (-05:00)
- Inskickad av:** amelia.baldeon@cu.ucsg.edu.ec
- Mottagare:** amelia.baldeon.ucsg@analysis.orkund.com
- Meddelande:** Tesis de Maria Jose Briones [Visa hela meddelandet](#)

A yellow highlight indicates that 3% of the document is text that also occurs in 8 sources.

Apreciado Director,

Luego de la revisión en Urkund, la alumna María José Briones Navarrete tiene un porcentaje aceptable en el sistema anti-plagio lo que la habilita para sustentar su trabajo de Titulación.

Saludos cordiales,

---

Ing. .Amelia Baldeón Toledo, Mgs  
Tutora

## **AGRADECIMIENTO**

Este trabajo no hubiese sido posible sin la ayuda de varias personas que han sido fundamentales en todo este trayecto.

Agradezco a Dios por brindarme la sabiduría, a mi padre José (+) porque sin ti simplemente no existiría, a mi madre y mis abuelitos por su apoyo incondicional y su esfuerzo; sin ustedes esto no hubiese sido posible.

A toda mi familia, mi hermana, mis tíos por todo el cariño que me han brindado.

A ti, por apoyarme y enseñarme que esto era fácil y solo era un paso más, gracias amor.

A la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, a mi querido Director de Carrera Econ. Segundo Guerra por su preocupación para que culmine esta etapa y como no a mi tutora Ing. Amelia Baldeón Toledo por toda la paciencia y entrega durante este trabajo.

Simplemente ¡GRACIAS!

**María José Briones Navarrete**

## **DEDICATORIA**

Dedico todo este esfuerzo, a mi familia que conforman los apellidos Briones y Navarrete, que se sientan orgullosos por el logro conseguido, pero debo nombrar a mi padre (+) que siempre me han guiado desde el cielo, sé que te habría encantado verme una profesional; a mi madre porque sin ti yo no sería lo que soy, eres la mejor madre; a mis abuelitos Norma (+), Pastor, Margarita y Pepe por ser los más grandes alcahuetes que he tenido, muchas gracias. Los Amo.

**María José Briones Navarrete**

## TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

---

ING. AMELIA BALDEÓN TOLEDO  
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

---

ECON. SEGUNDO GUERRA GALLEGOS  
DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

---

ECON. JORGE GARCÍA  
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

---

OPONENTE





**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ECONOMÍA

**CALIFICACIÓN**

---

ING. AMELIA BALDEÓN TOLEDO

PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

---

DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

---

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

---

OPONENTE

## ÍNDICE GENERAL

---

<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	i
<b>DEDICATORIA</b> .....	ii
<b>TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN</b> .....	iii
<b>CALIFICACIÓN</b> .....	iv
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	ix
<b>ABSTRACT</b> .....	x
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>ANTECEDENTES</b> .....	2
SALVAGUARDIAS EN EL ECUADOR .....	2
VENTA DIRECTA O VENTA POR CATÁLOGOS .....	9
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	11
<b>JUSTIFICACIÓN</b> .....	13
<b>MARCOS DE ESTUDIO</b> .....	14
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	15
TEORÍAS Y PENSAMIENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL .....	15
SALVAGUARDIAS COMO INSTRUMENTOS DE POLÍTICAS COMERCIALIES .....	17
CONDICIONES PARA LA APLICACIÓN DE SALVAGUARDIAS .....	20
<b>MARCO LEGAL</b> .....	22
ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994 (GATT DE 1994) .....	23
CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR .....	23
CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (COPCI) .....	24
<b>MARCO REFERENCIAL</b> .....	25
PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR (2013-2017) .....	25
LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y LA VENTA DIRECTA .....	26
LA MATRIZ PRODUCTIVA .....	28
<b>OBJETIVOS</b> .....	36
OBJETIVO GENERAL .....	36
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	36
<b>METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	36

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	37
METODO DE INVESTIGACIÓN.....	37
VARIABLES DE ESTUDIO.....	37
TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	37
ESTUDIO A REALIZARSE Y SU ALCANCE.....	38
<b>HIPÓTESIS GENERAL .....</b>	<b>38</b>
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>39</b>
<b>2.1 METODOLOGÍA.....</b>	<b>39</b>
2.1.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	39
<b>2.2 ASPECTOS GENERALES DE LA CIUDAD DE ESTUDIO .....</b>	<b>40</b>
2.2.1 Fuente Primaria.....	40
2.2.2 Fuente secundaria .....	41
<b>2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.....</b>	<b>41</b>
2.3.1 Cálculo de la muestra.....	42
<b>2.4 DISEÑO DE INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LOS DATOS .....</b>	<b>43</b>
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>44</b>
<b>3. ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>44</b>
RESULTADOS Y CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN PRIMARIA .....	44
CARACTERÍSTICAS GENERALES .....	44
DISTRIBUCIÓN POR LINEA DE PRODUCTOS .....	50
CONDICIONES PARTICULARES .....	53
CONDICIONES ECONÓMICAS.....	55
EXTERNALIDADES QUE INCIDEN EN LA VENTA DIRECTA.....	60
INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DEL HOGAR .....	65
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>68</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>68</b>
4.1 CONCLUSIONES.....	68
4.2 RECOMENDACIONES .....	70
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>73</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>77</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1 Aplicación de Salvaguardias en el año 2009, resolución N°494 .....	5
Tabla N° 2 Bienes aplicados por salvaguardias según las sobretasas .....	8
Tabla N° 3 Materias Primas del sector de cosméticos.....	30
Tabla N° 4 Ejemplo de partidas arancelarias usadas en el sector textil .....	33
Tabla N° 3.1 Género al que pertenece .....	45
Tabla N° 3.2 Edad.....	46
Tabla N° 3.3 Nivel de Educación.....	48
Tabla N° 3.4 Línea a la que se dedica.....	50
Tabla N° 3.5 Ejemplo de partidas arancelarias en la línea de lencería.....	52
Tabla N° 3.6 Tiempo en la Venta Directa.....	54
Tabla N° 3.7 Ingreso Mensual generado por la venta directa.....	56
Tabla N° 3.8 Para qué está destinado el ingreso .....	58
Tabla N° 3.9 Ha existido variación en los precios .....	61
Tabla N° 3.10 Se ha visto afectado su ingreso .....	63
Tabla N° 3.1 Ha contribuido a la economía de su hogar.....	65

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1 Balanza de pagos del Ecuador período 2007-2011.....	3
Gráfico N°2 Balanza de pagos del Ecuador periodo 2009-2015.....	7
Gráfico N°3 Evolución de la producción de arroz .....	12
Gráfico N°4 Importación de insumo para la producción de perfume.....	31
Gráfico N°5 Importación de insumo para la producción de Desodorantes .....	32
Gráfico N° 6 Importación de tejidos para la elaboración de Prendas.....	34
Gráfico N° 7 Importación de tejidos para la elaboración de prendas.....	35
Gráfico 3.1 Género al que pertenece en el canal de Venta Directa.....	45
Gráfico 3.2 Edad.....	47
Gráfico 3.3 Nivel de Educación.....	49
Gráfico 3.4 Línea a la que se dedica.....	53
Gráfico 3.5 Tiempo en la Venta Directa .....	55
Gráfica 3.6 Ingreso Mensual .....	57
Gráfico 3.7 Para que está destinado el ingreso.....	59
Gráfico 3.8 Variación de Precio .....	62
Gráfico 3.9 Se ha visto afectado su ingreso .....	63
Gráfico 3.10 Cuál cree que sea el motivo.....	64
Gráfico 3.11 Ha contribuido a la economía del hogar.....	66

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo busca analizar como la implementación de las salvaguardias afectan ciertos sectores productivos, los cuales han venido favoreciendo al incremento de los negocios de las ventas directas por catálogos. Esta actividad se ha constituido en una fuente importante de ingresos para familias de clase media-baja, lo cual contribuye al desarrollo socio-económico de muchas ciudades del país, entre ellos el Cantón Daule.

Con este propósito, se ha buscado fuentes fidedignas de información a fin de que la investigación y estudio contenga el mínimo margen de error. En consecuencia, se analiza información recolectada a través de los principales actores de la economía, sobre la evolución de este tipo de negocio que genera importantes ingresos familiares en el país, que es la venta por catálogos donde se muestran diferentes tipos de productos como prendas de vestir, cosméticos, productos naturales, artículos para el hogar, lencería, libros, etc.

La investigación también recopila información sobre cómo las principales actividades económicas del cantón Daule se han visto por diferentes factores que han desacelerado el crecimiento agrícola en esta zona. Siendo ésta, la razón principal por la que las amas de casa han buscado aportar al sustento familiar, siendo el comercio la mejor elección para la creación de ingresos de los hogares.

Además, se evalúan y analizan datos proporcionados por los resultados de la aplicación de políticas económicas que ha tomado el gobierno para equilibrar la balanza de pagos, como restricción a las importaciones y la implementación de salvaguardias multilaterales que corresponde a un aumento de aranceles a bienes importados en más de 2800 partidas.

Por último, ese trabajo pretende ser de utilidad para aquellos que busquen entender el efecto de salvaguardias en los sectores productivos del País.

## **ABSTRACT**

The present study analyzes how the implementation of protectionist tariffs (salvaguardias) affect several of the productive sectors of our country. These productive sectors have been contributing to the Direct Sales through Catalogues Businesses, which is considered an important income resources activity for medium and low status families. Consequently, this activity has been contributing to the social-economical development of Daule County.

For this purpose, it has been searched for trustworthy and reliable sources of information to assure the minimum marginal errors. Therefore, it is analyzed information gathered from the main economic actors, about the evolution of this type of businesses which generate important income to a group of families of our country, who are dedicated to the sales through catalogues of a wide range of products such as clothes garments, cosmetic products, home appliances, books, home decoration products and others.

Additionally, this study evaluates and analyzes data gathered from the results of the application of economical policies taken along the present government to equalize the Balance of Payment, such as the restriction to imports and the implementation of multilateral protection tariffs to more 2800 imported goods.

The present investigation also gathers information about how the main economical activities in Daule County, has been affected by several external factors which have desaccelerated the agricultural development of this important productive area. So, this is the main reason why the household wives have looked how to contribute to the family income, being this commercial activity their best choice to generate new income for the families.

At last, the present study pretends to be useful for those who are looking forward the understanding of how the protectionist tariffs (salvaguardias) affect the productive areas of the Country.

PALABRAS CLAVES: SALVAGUARDAS, VENTAS DIRECTAS, PARTIDAS ARANCELARIAS, POLITICA ECONOMICA, RESTRICCION A LAS IMPORTACIONES.



## INTRODUCCIÓN

En los últimos meses la economía del Ecuador, determinada por la exportación de materias primas a los mercados internacionales, se ha visto afectada por la reducción de los precios del petróleo, ya que este es el principal sector productivo que aporta al PIB y la apreciación del dólar, moneda adoptada en el año 2000. Esto ha llevado al gobierno a tomar ciertas medidas para equilibrar la balanza de pagos y evitar la salida de divisas incentivando la transformación de la matriz productiva principal, gestión del actual gobierno y las Salvaguardias multilaterales que corresponde a un aumento de aranceles a bienes importados en más de 2800 partidas que van del 5% al 45%. Salvaguardias más agresivas que las aplicadas en el año 2009 que afectaron a 600 ítems y llegaron hasta un 35%.

Hoy en día el comercio es la cuarta actividad económica que contribuye al PIB siendo una de las principales fuentes generadoras de empleo; sin embargo, con la aplicación de las salvaguardias el comercio se verá afectado existiendo dificultad para importar, escasez de productos y por ende el aumento de precios que será asumido por el consumidor final.

Es imprescindible citar que el problema socio-económico que se vive en los hogares como el desempleo y los bajos ingresos conllevan a que cada día más de las personas hayan optado por buscar maneras para elevar los ingresos familiares. Una de estas maneras ha sido involucrarse en el comercio de la venta directa o venta por catálogo creando un ingreso alternativo en el que su éxito y crecimiento no está restringido por la edad, educación, experiencia y mucho menos a su género.

El Ecuador genera alrededor de \$ 800 millones de ganancias al año, cerca de 750 mil personas trabajan en esta actividad, de las cuales el 95% son mujeres (LEÓN, 2014)

En Ecuador, la venta directa se ha visto afectada por las restricciones impuestas por el gobierno, debido a que la mayoría de los productos que se venden por medio de los catálogos, provienen de otros mercados, especialmente de Colombia generando preocupación principalmente a sus emprendedores independientes.

Por lo arriba expuesto, este trabajo pretende investigar y analizar mediante el uso de herramientas económicas los ingresos que genera el canal de la venta directa en los hogares de la clase media baja en el Cantón Daule, y cómo la implementación de salvaguardias afecta a los productos importados que mayormente se comercializan a través de esta actividad, lo cual me guía directamente a la formulación de la pregunta de investigación ¿Cómo afecta las salvaguardias al ingreso generado por la actividad de Ventas Directas en los hogares de clase media-baja del cantón Daule?

## **ANTECEDENTES**

### **SALVAGUARDIAS EN EL ECUADOR**

A inicios del 2009 la crisis financiera en Estados Unidos provocaba la recesión y amenazaba a la economía mundial. El Ecuador se vio perjudicado por la disminución de exportaciones, disminución de las remesas que enviaban los migrantes y disminución del precio del petróleo, obligando a la política comercial del gobierno introducir salvaguardias con el fin de reducir las importaciones y equilibrar la balanza de pago afectando a 647 subpartidas arancelarias expedida en la resolución 466 de COMEXI en el

2009, aplicado a todos los países, con el carácter de temporal por el periodo de un año aplicando ad valorem, recargo específico y cuotas de importaciones; sin embargo, en junio del mismo año se modifican estas restricciones bajo la resolución 489 quitando la salvaguardas a los países miembros de la CAN y la ALADI.

En el año 2009 la balanza de pagos presentó un déficit significativo en relación a los años anteriores de -\$2647,20 millones de dólares; es decir que el superávit petrolero de la balanza comercial no logró cubrir el déficit como en los años anteriores motivo por el cual obligó al gobierno a imponer salvaguardias y de esta manera equilibrar la balanza de pagos.

**Gráfico N°1 Balanza de pagos del Ecuador período 2007-2011**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** La autora

El gráfico refleja la evolución de la caída de la balanza de pagos a partir del año 2007 cuando se encontraba en superávit por \$1386,6 millones de dólares hasta llegar al 2009 año en que los precios del petróleo cayeron,

la economía ecuatoriana se desestabilizó brutalmente y por lo tanto existió déficit hasta poder equilibrarse en el año 2011 en \$272 millones de dólares.

El crecimiento económico que había tenido el país hasta aquel entonces impulsado por un elevado gasto público tendría una gran caída; la inversión privada había sido dejada a un lado por la inversión pública la cual depende tanto de los ingresos petroleros y como estos cayeron hizo que la decreciera y las exportaciones se redujeran, motivo que llevo al gobierno a introducir salvaguardias con el fin de desincentivar las importaciones y regular el déficit existente.

La política comercial de regímenes anteriores empezaba a cambiar por una proteccionista que buscaba alentar la producción nacional con barreras al comercio con las salvaguardias y de esta manera restringir la salida de dólares de las importaciones. Entre los productos que fueron afectados por la salvaguardia general de 2009 se destacaron: dulces, bebidas alcohólicas, maquillaje, vajillas, celulares, discos, muebles, juguetes y videojuegos, que enfrentaron recargos arancelarios entre el 30% y el 35%. A ciertas categorías de productos se les impuso un arancel específico, como en calzado (10 dólares por par), en textiles (12 dólares por kilo neto), y en cerámica (10 centavos por kilo neto). Finalmente se impusieron cuotas a la importación de vehículos, alimentos, productos de cuidado personal, artículos de plástico, neumáticos, maletas y bolsos, artículos a base de papel, alfombras, joyería, electrodomésticos, electrónicos, entre otros. Posteriormente el COMEXI, mediante resolución 487 del 22 de junio de 2009 flexibiliza ligeramente la medida, reemplazando las cuotas de buena parte de los productos por recargos arancelarios, cuyas tasas también se redujeron en algunos casos a valores del 12%.(Estrada, 2015)

En julio del 2009, bajo la resolución 494 se fija una salvaguardia cambiaria a Colombia para 1346 productos que iban del 5% al 86%, argumentando que la devaluación del peso colombiano altera las condiciones normales de competencia y eran bienes también producidos en el país.

**Tabla N°1 Aplicación de Salvaguardias en el año 2009, resolución N°494**  
**APLICACIÓN DE SALVAGUARDIA CAMBIARIA A**  
**COLOMBIA EN EL AÑO 2009**

<b>Arancel Ad Valorem-Salvaguardia</b>	<b>N° de Partidas</b>
5%	15
10%	3
15%	37
17%	2
20%	197
25%	204
30%	846
32%	3
35%	7
40%	3
45%	16
54%	5
68%	2
86%	6
<b>Total</b>	<b>1346</b>

**Fuente:** Comexi

**Elaborado por:** La autora

De las 1.346 partidas, 302 fueron de bienes de consumo duradero y 1.030 partidas de consumo no duradero; dos partidas de materiales de construcción, dos de materia prima agrícola y 10 de artículos diversos. Entre los productos, el de mayor importaciones es el de autos diferente cilindrada (10 partidas), prendas de vestir (255 partidas), manufacturas de papel (22 partidas), bebidas y licores (22 partidas), extractos de esencias, maquillaje, etc.(Avilés, 2009).

La medida se adoptó mediante la resolución N° 494 establecida por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) basándose en el artículo 98 del capítulo IX de la decisión 563 del Acuerdo de Integración Subregional Andino que permite utilizar salvaguardias ante la devaluación monetaria de los países miembros que altera las condiciones del mercado.

En todo caso según el boletín económico emitido por de la cámara de comercio de Guayaquil, luego de un año de las salvaguardias, señaló que se produjo un incremento importante del desempleo en la actividad comercial debido al cierre de varias empresas o disminución de actividades de otras, lo que se vio reflejado principalmente en Guayaquil, ciudad que concentra en la actividad comercial a uno de los principales motores de desarrollo, provocando insuficiencia e incremento en los productos que se consumían gravados y no gravados.(Molina, 2010).

A finales del año 2014 Ecuador vuelve a sufrir una caída de los precios del petróleo debido a la sobreoferta de crudo en los mercados internacionales y la apreciación del dólar, moneda adquirida en el año 2000, llevando una vez más a la aplicación de sobretasas arancelarias o salvaguardias generales a 2691 partidas de acuerdo a la Resolución N°011-2015 del Ministerio de Comercio Exterior de carácter temporal y no discriminatorio teniendo como fin equilibrar la balanza de pagos, incentivar la producción nacional, la competitividad sistémica y evitar la salida de divisas, tomando en cuenta que no aplica a miembros de la ALADI y

reemplazando a las salvaguardias cambiarias aplicadas en enero a las importaciones de Perú 7% y Colombia 25% por la devaluación de su moneda.

A continuación se presenta la evolución de la balanza de pagos en los últimos años mostrando una fuerte caída a partir del año 2014 por -\$424 millones de dólares y en lo que va del 2015 con respecto al 2013 que presentó un superávit de \$1845,9 millones.

**Gráfico N°2 Balanza de pagos del Ecuador periodo 2009-201**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** La autora

Una vez más la balanza de pagos se encuentra en déficit y los principales motivos son la apreciación del dólar y la caída de los precios del petróleo, factores externos que provocan el desequilibrio de la balanza de pagos enfrentando un nuevo escenario, por lo que hace necesario la aplicación de salvaguardias generales para 2691 partidas arancelarias, medida que permita regular las importaciones y equilibrar la balanza.

Como se aprecia en el siguiente cuadro las sobretasas fluctúan entre 5% y el 45% según los productos; aplicándose el 5% a los bienes de capital y materias primas no esenciales; el 15% a bienes de sostenibilidad media; el 25% neumáticos, cerámica, CKD (Kit de ensamblajes) de televisores y CKD (Kit de ensamblajes) motos; y el 45% a bienes de consumo final, televisores y motos abarcando el 32% de las importaciones y de esta manera reducir las compras de 2200 millones de dólares.

**Tabla N° 2 Bienes aplicados por salvaguardias según las sobretasas**

**SALVAGUARDIAS MULTILATERALES APLICADAS EN EL 2015**

<b>Sobretasa</b>	<b>Producto</b>
<b>5%</b>	Bienes de capital y materias primas no esenciales
<b>15%</b>	Bienes de sensibilidad media
<b>25%</b>	Neumáticos, Cerámica, CKD de televisores y CKD motos
<b>45%</b>	Bienes de consumo Final, televisores, motos

**Fuente:** Comexi

**Elaborado por:** La autora

Según el gobierno esta medida aceptada por la Organización Mundial de Comercio (OMC) no afectará a las materias primas y bienes de capital esenciales, de higiene personal y los de uso doméstico; medicinas y equipos médicos, como también los repuestos de vehículos y lubricantes quedan exceptuadas de esta medida; se está afectando a bienes de consumo y elementos que su adquisición puede diferirse en el tiempo, esperando así reducir las importaciones y aumentar la producción nacional con miras a la exportación y al fomento de las inversiones aprovechando el grado mayor



de protección frente al producto importado, la medida será temporal, por un periodo de 15 meses, tiempo en el que se realizarán evaluaciones y una vez concluido el plazo se irán quitando dichas sobretasas.

## **VENTA DIRECTA O VENTA POR CATÁLOGOS**

En los últimos años ha surgido en el país la venta por catálogos donde se muestran diferentes tipos de productos como prendas de vestir, cosméticos, productos naturales, artículos para el hogar, lencería, libros, etc. Que son promocionados especialmente por mujeres y hombres en ciertos casos que buscan una fuente de ingreso económico para sus hogares, surgiendo así la llamada VENTA DIRECTA que tiene como definición lo siguiente:

“Es un CANAL de comercialización de bienes de consumo directamente a los consumidores, mediante el contacto personal de un emprendedor independiente, generalmente en los hogares, en el domicilio de otros, en lugares de trabajo, siempre fuera de un local comercial”. AEVD.

“Venta Directa es un CANAL de distribución y comercialización de productos y servicios directamente a los consumidores” WFDSA (Federación Mundial de Venta Directa)

La referencia más antigua de una empresa organizada de Venta Directa se da en el año 1851, donde un señor apellido Singer fabricaba máquinas de coser para venderlas mediante visitas a los domicilios de sus clientes para demostrar su funcionamiento, luego de esto las personas decidían comprar o no el producto.

En 1886, el Sr. McConnell dedicado a la venta de libros, ofrecía por cada compra un perfume, notando que sus clientes querían más el perfume que el libro, de tal manera que decidió darle un giro a su empresa creando una compañía dedicada a la mujer y los cosméticos, naciendo “California Parfums” que luego se llamaría AVON y sería una mujer Miss Alby la que optó por comenzar a distribuir puerta a puerta considerada la primera mujer distribuidora independiente de Venta Directa.

Hace más de 60 años aparecieron las primeras marcas de venta directa en el Ecuador como Electrolux, Singer, círculo de lectores; seguidas por Yanbal, Avon, Tupperware entre otras en los años 70 y 80. Finalmente en el año 2002, se funda la Asociación Ecuatoriana de Empresas de Venta Directa, la AEVD

La venta directa fue catalogada hace años atrás, como un medio socialista de comercialización, en el cual, prevalece el ser humano y su talento, antes que el capital. La venta directa es un sistema equitativo y justo de generación de utilidades en el cual, de cada venta que se efectúa, algo se queda en el bolsillo de una persona, generalmente, de una mujer lo que redundará en beneficio de toda una familia.(LEÓN, 2014)

Según diario el financiero la Tasa de Actividad Emprendedora de Ecuador se ubica en 36%. Un estudio del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2013, la tasa de actividad emprendedora temprana del Ecuador es del 36%, seguida de Chile que cuenta con el 24,3% durante el 2013. En otras palabras, los ecuatorianos cada vez están interesados en mantener su independencia laboral en el mercado empresarial. Una de las opciones que tienen los emprendedores es comenzar su actividad económica mediante la

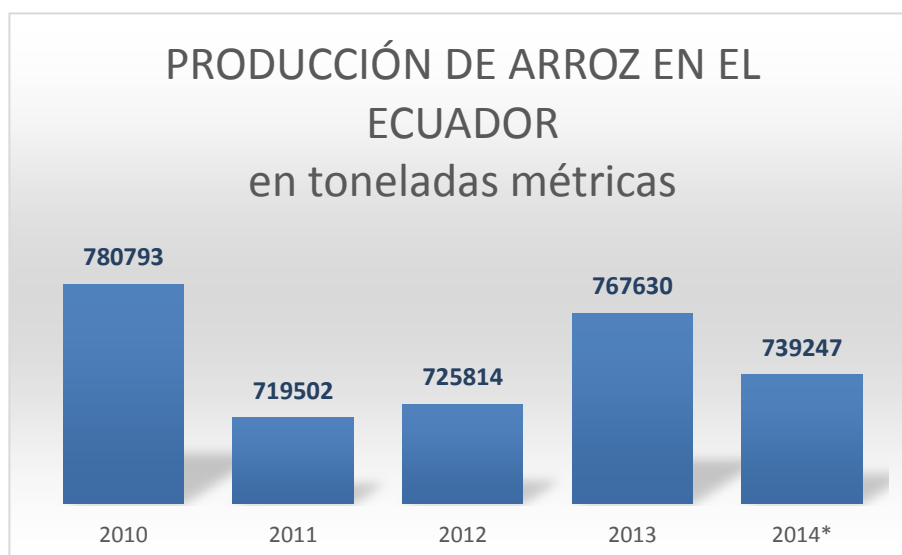
Venta Directa de productos, que actualmente genera en Ecuador US\$800 millones. Un ejemplo de ello es Herbalife, compañía de nutrición global que, según Boletín, ha desarrollado las garantías del estándar de oro para la protección al consumidor.(Financiero, 2015).

Las empresas de Venta Directa son las mayores inversionistas en sistemas de bodegajes, de transportes que se encarguen de entregar los paquetes a cada una de las distribuidoras independientes, imprentas, compañías de etiquetas y empaques, concesionarias de vehículos, telefonía móvil, hoteles, organización de eventos, también son fomentadoras del trismo local e internacional, generalmente los emprendedores de Venta Directa viajan por todo el país en programas de capacitación, premiación y reconocimiento. La sostenibilidad de una empresa de Venta Directa se da por varios factores claves que ayudan a mantener un canal muy amplio como la inversión en infraestructura, tanto en tecnología como equipamiento y la cantidad de talento humano.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La principales actividades económicas del cantón Daule las constituyen la agricultura y ganadería, siendo la actividad productiva principal la producción de arroz, lo que hace de este cantón uno de los cantones con mayor crecimiento económico y social de la provincia del Guayas. Sin embargo, en los últimos años se ha visto afectada por diferentes factores que han desacelerado el crecimiento agrícola en esta zona. Por eso es que las amas de casa han buscado aportar al sustento familiar, siendo el comercio la mejor elección para la creación de ingresos de los hogares.

### Gráfico N°3 Evolución de la Producción de arroz en el Ecuador



**Fuente:** DTA/BCE/CCA

**Elaboración:** La autora

Observando el gráfico anterior se puede asegurar que la producción de arroz en el Ecuador ha sido irregular en base a los últimos cinco años, donde se han visto caídas como el año 2014 de 7392247 toneladas, producción menor al 2013.

Como se mencionó anteriormente, el problema que ha generado la baja productividad en las principales actividades económicas del Cantón ha hecho que las mujeres tengan que salir de a buscar un ingreso extra para el sustento de sus hogares, el cual está se ha reflejado en la venta directa o venta por catálogo que se expande a nivel nacional y convirtiéndose en un modelo de negocio. Como es de conocimiento, en estos últimos meses el gobierno ha venido imponiendo medidas restrictivas a las importaciones, siendo una de éstas las salvaguardias multilaterales que entraron en vigencia en el mes de marzo del 2015 convirtiendo a este canal en uno de los más vulnerables, debido a que la mayoría de los productos vendidos son importados.

El Plan Nacional el Buen Vivir y la Economía Popular Solidaria tienen como objetivo principal el bienestar de la sociedad; sin embargo, al aplicar las salvaguardias o sobre tasas arancelarias estas van a afectar el comercio y por ende a la Venta Directa, el cual es un canal que se desarrolla por medio de la comercialización de productos los mismos que se van a ver encarecidos afectando el ingreso de los distribuidores independientes principalmente, por lo cual se pretende realizar un análisis socio económico, que permita demostrar cuál sería el vínculo entre la economía solidaria y las personas involucradas en la venta directa.

Por otro lado, las empresas de Venta Directa se han visto obligadas a trasladar su producción al Ecuador aportando en el cambio de la matriz productiva por medio de convenios con el Ministerio de Industrias, surgiendo grandes proyectos a través de esta alianza y cada vez más productos se fabrican en el Ecuador, llegando a invertir 25 millones de dólares en el año 2014 generando nuevas plazas de empleo directa e indirectamente y de esta manera combatir las restricciones del gobierno, debido a que parte de sus productos comercializados han tenido otras restricciones arancelarias como cuota de importación, arancel específico y muchos de los sectores industriales se han encontrado con el desabastecimiento de materia prima para la elaboración de sus productos por la implementación de las salvaguardias, afectando a quienes viven de esta actividad y a sus ingresos.

## **JUSTIFICACIÓN**

Se pretende con esta investigación darle la importancia que genera la venta directa y la contribución al desarrollo socio-económico que esta actividad brinda a la población de clase media-baja en la del país, a través del aporte que hacen las personas que se involucran en este sector, lo cual incide en los ingresos de sus hogares y la economía local del cantón, de

esta manera se podrá demostrar su relevancia que va desde la calidad de vida de las personas hasta las grandes inversiones que surgen a través de ella.

En el ámbito económico se pretende analizar la implementación de salvaguardias a las importaciones y su incidencia en el sector de la venta directa, además se comparan las salvaguardias aplicadas en el año 2009 que llegaron a un 35% y las del 2015 que van del 5% al 45% impuestos más altos y abarcando más ítems que las anteriores.

En el ámbito académico contribuirá como apoyo a futuros proyectos de investigación y emprendedores sirviendo como material bibliográfico a alumnos de la universidad Católica Santiago de Guayaquil.

En el ámbito profesional, se consolidara los conocimientos adquiridos en Comercio exterior y lo que abarca la economía solidaria para el País, la cual busca el mejoramiento socio económico de los sectores vulnerables a través del Plan nacional del Buen Vivir.

## **MARCOS DE ESTUDIO**

El presente estudio se ha sustentado en las principales teorías y pensamientos del comercio internacional según diversos autores, la implementación de salvaguardias como instrumento de política comercial, la venta directa como aporte a la economía social, así como el marco legal de la investigación y el marco referencial.

## **MARCO TEÒRICO**

Se empezará analizando las teorías del libre comercio y su evolución en el contexto nacional, a fin de determinar la realidad y el impacto que éstas han tenido en el desarrollo socio económico del País.

## **TEORÍAS Y PENSAMIENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

Brevemente revisaremos teorías a favor y en contra del libre comercio.

Adam Smith sostenía que una sociedad podía regularse por sí sola sin la intervención del estado y que la riqueza de una nación no se medía por la cantidad de metales preciosos que acumularan como sostenía los mercantilistas, sino por la capacidad productiva y los beneficios de un libre intercambio de bienes, indicaba además que los bienes debían producirse en el lugar (país) en que resultara más barato hacerlo. Luego David Ricardo agregó el concepto de la *ventaja comparativa*, la que consistía en que a pesar de que una nación posea los menores costes de producción en ambos productos deberá exportar aquel producto en el que sea más eficiente en su elaboración e importar aquel cuya elaboración resulte con menor eficiencia.

Algo opuesto ocurría con los mercantilistas ya que para ellos el comercio internacional era beneficioso en el caso de las exportaciones, basándose en la acumulación de grandes cantidades de metales preciosos: oro y plata; por lo tanto, para los mercantilistas las exportaciones eran buenas permitiendo el ingreso de metales preciosos, en tanto que las importaciones eran consideradas dañinas porque generan la salida de oro y plata, en consecuencia los mercantilistas abogaban a una política comercial

proteccionista. Fomentar las exportaciones a través de subsidios y restringir las importaciones.

Según el libro de economía internacional escrito por Krugman define como arancel al impuesto aplicado cuando se importa un bien, teniendo como efecto aumentar el coste cuando se trasladan bienes de un país.(Krugman & Obstfeld, 2006)

Existen dos tipos de aranceles, el arancel fijo y arancel ad valorem, un arancel fijo se lo utiliza sobre las cantidades fijas de un bien importado, en tanto que un arancel ad valorem, se aplica como un porcentaje específico sobre el valor total de los productos que se están importando.

Los aranceles son la política comercial más antigua y generalmente son utilizados como una fuente de ingreso para el estado; sin embargo, su verdadera finalidad es proteger la industria nacional.

Este mismo autor se refería que el efecto de un arancel hace que se incremente el precio del bien en el país importador y lo reduce en el país exportador; es decir como consecuencia de esos cambios de precio, los consumidores pierden en el país importador debido a que deben pagar un valor más alto y ganan en el país exportador al disminuir el precio del producto. Los productores ganan en el país importador ya que les genera mayores ingresos al aumentar el precio del producto y pierden en el país exportador debido a que sus precios deben elevarse.

El libre comercio internacional y las ganancias que genera para los países que participan en él no siempre son positivas, algunos países pierden; por lo que tienen que recurrir a la protección de las industrias nacionales frente a los demás países mediante políticas económicas, imponiendo limitaciones a productos extranjeros similares o iguales



mediante la aplicación de aranceles a la importación, encareciéndolos de tal manera que no sean rentables.

El gobierno de un país puede establecer aranceles a las importaciones, con el objetivo de proteger a la industria nacional o ayudarla a competir en los mercados internacionales y una de estas medidas especiales de protección al comercio son las salvaguardias, las mismas que deben ser temporales y liberadas progresivamente; por lo tanto el país que las aplique debe dar una compensación a los países afectados comercialmente.

En todo caso las nuevas teorías del comercio internacional pretenden dejar a un lado el proteccionismo, pero tampoco competirán sin igualdad de condiciones, al contrario las nuevas teorías del comercio se fundamentan en apoyar lo conveniente que significa establecer sectores y mercados estratégicos, conjuntamente con el apoyo del estado a las actividades complementarias del desarrollo productivo por lo que el gobierno ecuatoriano busca la diversificación en nuevos sectores, conformación de nuevas industrias con mayores conocimientos, mejoras en la tecnología, la transformación en las estructuras productivas que impulsen la sustitución de las importaciones que permitan revertir los procesos concentradores y excluyentes.

## **SALVAGUARDIAS COMO INSTRUMENTOS DE POLÍTICAS COMERCIALIES**

Para un país, el comercio internacional está representado en los resultados de la balanza comercial la cual se considera que siempre debe ser favorable, es decir que el rubro de exportaciones sea superior a las importaciones, este concepto lleva a gravar aranceles a las importaciones y a subvencionar las exportaciones donde los beneficios que un país obtiene mediante el comercio internacional son la contrapartida de las desventajas

que tienen el resto de países; motivo por el cual lleva a la imposición de barreras al comercio internacional las mismas que provocan que aumenten los precios de las importaciones y los costes de producción nacional, restringe la capacidad de elección del consumidor y reduce la calidad de los bienes.

La política comercial del Ecuador no ha cambiado su estructura primaria exportadora durante décadas, el petróleo y sus derivados siguen siendo el producto de mayor venta en los mercados internacionales, seguido por el banano, camarón y flores naturales; en los productos industrializados corresponde a los elaborados del mar y manufactura de metales, la diversificación de productos de exportación es clara; sin embargo, no tienen el peso suficiente en el ámbito comercial.

La política comercial de los gobiernos anteriores están cambiando por políticas proteccionistas que buscan alentar la producción nacional con barreras al comercio, como las salvaguardias; las mismas que se utilizan para reducir las importaciones, uno de los ejemplos fueron las salvaguardias cambiarias aplicada por el Comexi a Colombia en el 2009, y ahora en este año 2015 se aplicó salvaguardias de balanza de pagos a las importaciones de todo el mundo.

Según la OMC define como salvaguardias a las medidas “de urgencia” con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando esas importaciones hayan causado o amenacen causar un daño grave a la rama de producción nacional del miembro importador.(OMC, 2015)

Otra definición de salvaguardias son las restricciones que impone una autoridad de un Estado a las importaciones de un determinado producto con el fin de proteger un sector productivo local gravemente afectado, o amenazado, por el aumento de las importaciones de productos similares.(Caicedo)

Las salvaguardias son medidas que permiten la suspensión parcial de acuerdos de libre comercio para proteger al sector productivo, constituyéndose en un instrumento de control de la economía en procesos de liberación comercial, las mismas que se encuentran reguladas de forma general en el artículo XIX del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, siglas en inglés) de 1994 y por el acuerdo sobre salvaguardias, siendo uno de los tres tipos de medidas especiales de protección del comercio (los otros dos son las medidas antidumping y las medidas compensatorias) las medidas de salvaguardias a diferencia de las otras dos no requieren una determinación de práctica desleal.

En el GATT de 1947 las medidas de salvaguardia se regían únicamente por el artículo XIX; fue la Ronda Uruguay la que estableció el Acuerdo sobre Salvaguardias, el mismo que aporta claridad e introduce ciertas modificaciones, debido a que gran parte de los contratantes del GATT aplicaban cada vez más una diversidad de medidas de las llamadas “de zona gris” consideradas como limitaciones voluntarias bilaterales de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada y medidas similares y de esta manera se restringían las importaciones de productos. Estas normas no se encontraban amparadas en el artículo XIX por tanto su legalidad era incierta. Actualmente con las nuevas disposiciones de la OMC estas medidas quedan prohibidas en su totalidad.

## **CONDICIONES PARA LA APLICACIÓN DE SALVAGUARDIAS**

Según el artículo dos del acuerdo sobre salvaguardias se pueden aplicar según dos condiciones:

- Un aumento de las importaciones
- Un daño grave o amenaza de daño grave causado por ese aumento.

Se implementan salvaguardias a todo producto importado sin importar el país que proceda.

Las salvaguardias solo podrán aplicarse después de una investigación realizada por las autoridades competentes en este caso, la OMC. Dicha investigación se dará mediante un aviso público a todas las partes interesadas, para que puedan exponer sus opiniones y tengan la oportunidad de responder a las comunicaciones y finalmente se publicará un informe en el que se anuncien las constataciones y las conclusiones fundamentadas a que hayan llegado sobre todas las cuestiones pertinentes de hecho y de derecho. Dicho acuerdo contiene políticas determinantes cuando se solicita que la investigación sea confidencial, la misma que debe contener un resumen adjunto no confidencial explicando las razones por las que no se presenta dicho resumen. De ser aceptada dicha petición como confidencial y no está justificada por la parte solicitada o no facilite un resumen ni autorice su difusión, las autoridades competentes no podrán autorizar como válida dicha información.

De acuerdo con los procedimientos establecidos también se deberá evaluar si es daño grave o amenaza de daño grave analizando los siguientes factores como la alteración de las importaciones en ritmo y cuantía en valores absolutos y relativos; así mismo, los cambios del mercado interno absorbido por las importaciones tales como producción, nivel de ventas,

productividad, ganancias y sobre todo el empleo en la actividad de producción nacional exigiendo un aviso público donde se detalle el caso en un informe indicando la pertinencia de los factores examinados.

En general, las salvaguardias se establecen como tope máximo de aplicación de cuatro años; sin embargo, será posible prorrogar su aplicación sin superar ocho años siempre que se demuestre la necesidad de seguir aplicando dicha medida para prevenir o reparar el daño grave, acompañado de pruebas claras sobre el proceso de reajuste en el que se encuentra, en caso de no lograr un acuerdo dentro del plazo de 30 días los miembros exportadores podrán suspender la aplicación de concesiones u otras obligaciones según GATT 1994.

Finalmente, el miembro que desee prorrogar las salvaguardias debe notificar al Comité de Salvaguardias de la OMC cumpliendo toda la información pertinente donde se demuestre la necesidad de prorrogar la medida, pruebas sobre el proceso de reajuste en el cual se encuentra la el estado importador y facilitará consultas previas con miembros que tengan un interés sustancial por ser exportadores del producto afectado por la medida.

Según la historia la aplicación de salvaguardias enseña que la producción en condiciones de elevada protección arancelaria hace menos competitivo a un país o sin capacidad de exportación, que al ganar capacidad política interna, hacen eternas dichas medidas proteccionistas iniciales. Por lo que se exige ser transitorias y selectivas para obtener un efecto positivo y que los precios de los productos afectados por la sobretasa se incrementen, pero no necesariamente se transformara en inflación sino en un nuevo nivel de precios que se ajuste a la economía.

Actualmente un gran número de productos que forman parte de la venta directa, que generalmente provenían de mercados como Colombia y Perú, han sido afectados de cierta manera por las salvaguardias; productos

de bienestar al cliente como los cosméticos, fragancias, textiles , bisutería, lencería etc., ya que si bien es cierto varias de estas empresas han decidido trasladar su producción al Ecuador, sin embargo con las medidas impuestas por el gobierno y a pesar que la mayor parte de la producción se está haciendo localmente no se cuenta con las materias primas necesarias para la producción de ciertos productos de tal modo que se deben importar.

A Ecuador se lo considera como un país exportador de materias primas basado en la extracción de sus recursos naturales y dependiente de productos específicos sin mayor diversificación los cuales sostienen la economía del país, volviéndolo vulnerable ante los cambios de factores externos como lo es ahora la caída de los precios del petróleo y junto a ello la apreciación del dólar; en los últimos años bajo el mandato del actual presidente Economista Rafael Correa y los objetivos que tiene su plan de gobierno de crear un país más competitivo, diversificar sectores de producción a través de incentivos como créditos, intervenciones públicas en los sectores productivos aún dichos procesos no resultan una efectiva sustitución de importaciones de productos industrializado o con mayor valor agregado y es lo que podemos darnos cuenta con la implementación de salvaguardias a pesar de las intervenciones del estado de fomentar los sectores productivos, de alguna manera los afecta ya que no estamos preparados para producir en un 100% todo lo que consumimos, las mismas materias primas para sectores industriales como el textil y de cosméticos distribuidos a través de la Venta Directa está siendo importada y por tanto encareciendo el producto, volviendo su producción menos competitiva.

## **MARCO LEGAL**

El presente estudio se apoya en las siguientes bases legales, las cuales han sido muy útiles para llegar a una conclusión con juicio crítico y analítico.

## **ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994 (GATT DE 1994)**

Dentro de este apartado se toma como base legal de esta investigación el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994) , en el artículo XVIII, sección B, en el que un país miembro en vías de desarrollo que experimente dificultades para equilibrar la balanza de pagos y requiera mantener su plan de desarrollo económico pueda limitar el volumen o el valor de las importaciones, siempre y cuando dichas restricciones no excedan de los límites necesarios para regular sus importaciones con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior y poder ejecutar su programa de desarrollo económico.(GATT, 1994)

## **CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR**

**Art. 276.** Este artículo en uno de sus objetivos indica que el régimen de desarrollo es construir un sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible.

**Art. 261** Este artículo en el numeral 5 de la constitución dispone que la política económica, tributaria, aduanera, arancelaria, de comercio exterior, entre otras, son de competencia exclusiva del Estado Central.

**Art. 284** Este artículo correspondiente a las políticas económicas en los numerales 2 y 7 disponen como objetivo incentivar la producción nacional, la productividad , competitividad sistémica y la inserción estratégica en la economía mundial, manteniendo la estabilidad económica , entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.

## **CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (COPCI)**

**Art.125** Faculta al Ministerio de Comercio Exterior, como órgano rector de la política de comercio exterior, realizar las notificaciones y procedimientos respecto a las medidas de protección de balanza de pagos, ante las organizaciones multilaterales, regionales o subregionales de los tratados o acuerdos comerciales de los que forme parte del Ecuador.

**Art. 71.** Mediante este artículo se creó el Comité de Comercio Exterior – COMEX como órgano encargado de aprobar las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, mediante el Suplemento del Registro Oficial N° 351 del 29 de diciembre del 2010.

**Art. 72** En los literales e) y k) del presente artículo determina al COMEX la capacidad de atribución reglar, facilitar o restringir la exportación , importación , circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas , en los casos previstos en ese código y en los acuerdos internacionales vigentes.

**Art. 88** Determina que el estado ecuatoriano mediante el COMEX, podrá adoptar medidas de defensa comercial que pueda restringir las importaciones de productos para proteger s balanza de pagos, tales como las salvaguardias y cualquier otro mecanismo reconocido por los tratados internacionales.

Determinado de esta manera mediante las facultades expedidas por el COPCI según el artículo 70 del Reglamento de Funcionamiento del



COMEX la adopción de una medida que incida sobre el nivel general de las importaciones por un periodo de 15 meses debido a la existencia de desequilibrio en la balanza de pagos, siendo esta sobretasa un valor adicional a los aranceles vigentes, bajo las normas y acuerdos comerciales bilaterales que el Ecuador es parte contratante.

## **MARCO REFERENCIAL**

Para tener un análisis preciso de la problemática a analizarse, es necesario evaluar información que hace referencia al tema investigado, y contribuye para que la autora tenga un juicio de valor al final de la investigación.

## **PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR (2013-2017)**

El Plan Nacional del Buen Vivir es un instrumento creado con una serie de parámetros para alcanzar el desarrollo sustentable, el bienestar social y la igualdad. En el periodo de estudio se encontraba vigente el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 en el cual se tratan puntos claves como son los siguientes.

### **Objetivo 9.- Garantizar el trabajo digno en todas sus formas**

Los principios y orientaciones para el Socialismo del Buen Vivir establecen al trabajo en sus diferentes formas como un derecho y un deber social que permite el desarrollo de la economía y la ejecución de la vida plena como un elemento de realización personal basado en el talento de las personas, de tal manera que se reconoce al trabajo humano como un mecanismo de integración social mas no de producción.

**Objetivo 10.-** Impulsar la transformación de la matriz productiva.

Este objetivo está basado en construir una sociedad equitativa, justa y solidaria que permita al país salir de su estructura primario-exportadora incentivando la producción nacional, la productividad, competitividad que promuevan la diversificación productiva en nuevos sectores bajo la estructura del conocimiento y la tecnología.

### **LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y LA VENTA DIRECTA**

El Ecuador y su economía se ha determinado por la exportación de materias primas e importación de bienes y servicios con valor agregado, de manera que el actual gobierno mediante la implementación de las salvaguardias más que regular la balanza de pagos busca incentivar la producción nacional y convertir el prototipo de generación de recursos naturales en un modelo basado en el conocimiento y talento humano de los ecuatorianos mediante el impulso de la economía popular y solidaria ya que este sistema no tiene como finalidad el lucro sino lo esencial y participativo objetivo en común que comparte el canal de la venta directa el cual está catalogado como un medio socialista de comercialización, en donde domina el ser humano y su talento, antes que el capital.

La economía popular y solidaria (EPS) es fundamental para el nuevo sistema económico que impulsa el gobierno, dicho sector produce de manera distinta en relación a las grandes empresas siendo un peso importante para el trabajo y a la generación de empleo y de ingresos para miles de familias.

Mediante el artículo uno de la Ley Orgánica Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, sostiene lo siguiente:

La economía popular y solidaria es la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos.

Esta forma de organización se basa en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital. Correspondiente al artículo cuatro de la misma ley, tiene como principios:

- La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- El comercio justo y consumo ético y responsable;
- La equidad de género;
- El respeto a la identidad cultural;
- La autogestión;
- La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,
- La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

Al hablar de economía popular y solidaria se pretende asociarla con la venta directa, canal de comercio socialista que más que el lucro busca el bienestar de las personas e incentiva el emprendimiento, sistema equitativo y justo de generación de ingresos.

La empresa de venta directa encierra una gama trabajos, fomentando empleos directos e indirectamente, genera proyectos de emprendimiento personal dándole un mayor impulso a la microempresa

manteniendo una responsabilidad social y por medio de sus emprendedores independientes contribuye de manera positiva al país.

## **LA MATRIZ PRODUCTIVA**

Tiene el nombre de Matriz Productiva, la forma como se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios, la cual no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva.(SENPLADES, 2012)

Las combinación de todos estos elementos genera un patrón de especialización, de tal manera que la economía ecuatoriana se ha caracterizado por la producción de bienes primarios con poca tecnificación, esta característica son las que han determinado el patrón de especialización primario-exportador, de la matriz productiva y ha sido uno de las restricciones para que el Ecuador crezca y alcance el buen vivir, por lo que el gobierno plantea transformar el patrón de especialización de la economía por n patrón de especialización que privilegie la producción diversificada, ecoeficiente y con mayor valor agregado así como los servicios basados en la economía del conocimiento y la biodiversidad.

Para este proceso antes mencionado ya se ha empezado a trabajar y uno de estos sectores es el canal de la Venta Directa en trabajo conjunto con el estado; se ha invertido cerca de 25millones de dólares en proyectos entre los años 2013 y 2014, las principales firmas comercializadoras de

productos han firmado convenios para trasladar su producción del portafolio de productos que se distribuyen a nivel nacional, mediante plantas propias y pymes en lo que respecta al sector textil dándoles la oportunidad a las microempresas surgiendo grandes proyectos a través de estas alianzas con miras a la exportación. De tal manera, el sector textil y cosmético aporta con empleos directos como empleados de empresas de venta directa, fabricando prendas y productos que se venden por medio de los catálogos. Como se mencionó anteriormente, hace unos años los productos provenían de otros mercados, en especial de Colombia y Perú ; hoy en día dichas productos son fabricados en el Ecuador, convirtiendo a este canal en un motor de la economía del país, aportando positivamente a los objetivos del gobierno.

En el sector de los cosméticos la producción que se realizaba en el país era bajo un modelo corporativo en que la producción se enviaba a los demás países que tienen operaciones e intercambiaban con los productos que no se producían localmente, aplicando la teoría de la ventaja comparativa; pero con el cambio de la matriz productiva el sector de cosméticos decidió dar un giro al modelo del negocio y ahora toda la producción se comercializa en el mercado ecuatoriano.

Las empresas que comprenden el sector de los cosméticos cuentan con plantas propias que producen fragancias para hombres y mujeres, desodorantes y champú, velas utilizando tecnología de punta, maquinarias, sistemas informáticos que acompañan las líneas de producción, dándole un valor agregado a la calidad de los productos y la seguridad sanitaria durante los procesos, siendo un aporte a la matriz productiva y parte del desarrollo del Ecuador y sobre todo generando microempresas en las mujeres que venden los productos

Los insumos que se utilizan para producir los productos que se comercializan son nacionales de tal manera que el alcohol para los perfumes y fragancias cuenta con proveedores locales a pesar que los

estándares de calidad que tienen las compañías les obliga ser muy exigentes en la selección de proveedores entre los que se encuentran Soderal y Codana; también existen materias primas que aún se importan como los llamados “pump” o dispensadores de perfumes, cajas de fragancias, frascos, bolillas de desodorantes y envases.

En el siguiente cuadro se encuentran las partidas arancelarias correspondientes a materias primas que importan las empresas de cosméticos para lograr la eficiente producción de sus productos.

**Tabla N° 3 Materias Primas del sector de cosméticos**

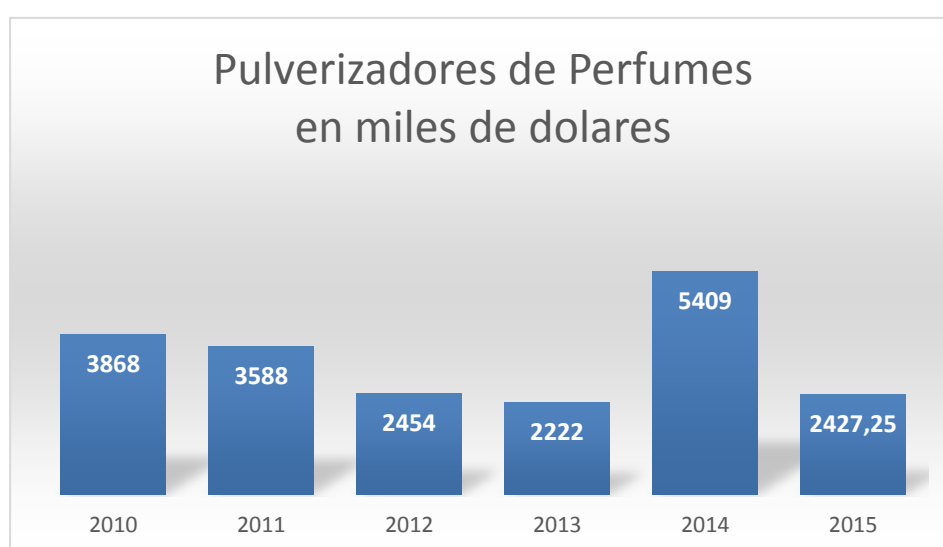
<b>Partida arancelaria</b>	<b>Descripción</b>	<b>Ad valorem</b>	<b>Sobretasa</b>
<b>96.16.10.00.00</b>	Pulverizadores de tocador, sus monturas y cabezas de montura.	30%	45%
<b>70.10.90.20.00</b>	Recipientes para el transporte o envasado comerciales, de vidrio de capacidad superior a 0,33 l pero inferiores o iguales a 1 l	10%	SS
<b>48.19.20.00.00</b>	Cajas y cartonajes, plegables, de papel o cartón sin ondular	15%	SS
<b>39.26.90.90.00</b>	Las demás manufacturas de plástico	20%	45%
<b>59.08.00.00.00</b>	Mechas de materia textil tejida, trenzada o de punto para mechas, hornillos, velas	15%	5%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador/ Mipro/ Comex

**Elaborado por:** La autora

La partida 96.16.10.00.00 correspondiente a pulverizadores es una parte del envase los perfumes que sirve para rosear el mismo al momento de utilizarlo, entre los principales países que se importa dicho producto se encuentra Francia, Estados Unidos y Colombia.

#### **Gráfico N° 4 Importación de insumo para la producción de perfume**



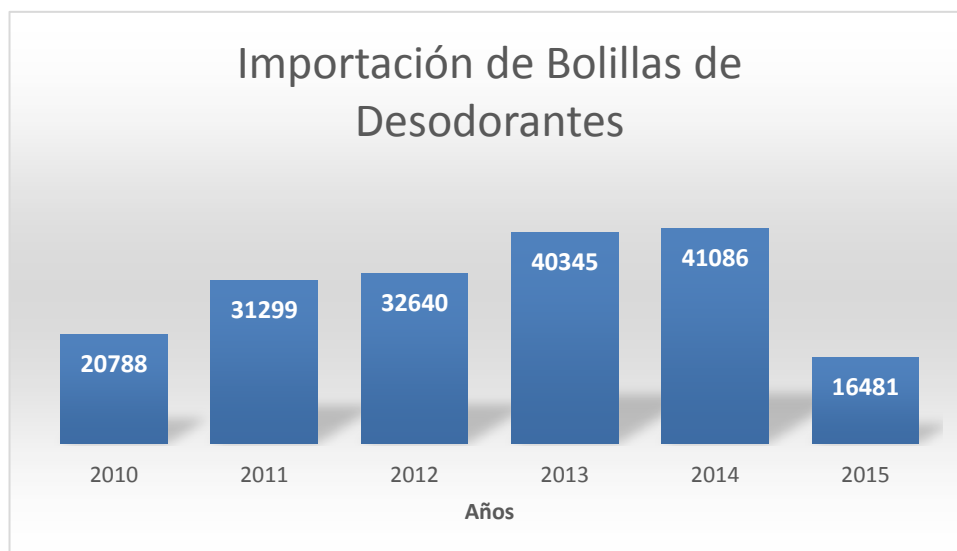
**Fuente:** TradeMap

**Elaborado por:** La autora

Como se puede apreciar en el gráfico entre los años 2010 al 2013 la importación de pulverizadores tenía una tendencia decreciente hasta llegar al año 2014 la misma que se disparó a \$5409, tendencia que corresponde a la mayor producción nacional de perfumes, sin embargo debido a este mismo incremento y aprovechando que es una materia prima que no se elabora localmente se le colocó el 45% de sobretasa arancelaria.

Otro es el caso de las bolas de plástico que se utilizan para los desodorantes roll-on partida arancelaria 39.26.90.90.00 material que es importado de diferentes países por las empresas que se dedican a la producción de desodorantes como es el sector de cosméticos.

**Gráfico N°5 Importación de insumo para la producción de desodorantes**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** La autora

Se aprecia en el gráfico, este producto ha ido incrementado su importación a lo largo de los últimos 5 años, como se refleja en el gráfico en el año 2010 registro una importación de \$20788 miles de dólares doblando la cifra en el 2014 por \$41086 miles de dólares, incremento que seguramente fue tomado en cuenta para imponerle salvaguardia del 45% a pesar que dicho producto es parte de la producción nacional de desodorantes que se desarrolla en el país.

El sector de cosméticos a pesar de acoplarse a las regulaciones que impone el estado, fomentar la matriz productiva, brindar trabajo, formar emprendedores, crear microempresarios, aportar al desarrollo del país; aun así se ve golpeado al momento de la aplicación de salvaguardias, si bien es cierto ya existen proveedores locales de insumos pero no se cuenta con toda la materia prima como se pudo apreciar, el país necesita seguir importando de tal manera que las salvaguardias afectan a este sector de la economía con sobretasas de 45% y 5% creando un valor adicional, valor que se verá



reflejado en los precios de los productos el mismo que será asumido por el consumidor final, valor que de alguna manera afectara en el ingreso de las personas que tienen como sustento la distribución de esta línea.

Los insumos utilizados como materia prima en los textiles también tiene sobretasa arancelaria, cometario que se ampliara a partir de la información de partidas arancelarias comprendidas en la tabla.

**Tabla N° 4 Ejemplo de partidas arancelarias usadas en el sector textil**

<b>Partida Arancelaria</b>	<b>Descripción</b>	<b>Ad Valorem</b>	<b>Sobretasa</b>
<b>52.09.19.00.00</b>	Tejidos de Algodón	20%	5%
<b>52.09.39.00.00</b>	Tejidos de algodón teñidos	20%	5%
<b>55.16.11.00.00</b>	Tejidos crudos o blanqueados	20%	5%
<b>60.02.40.00.00</b>	Tejidos de punto, de anchura <= 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros >= 5%	20%	5%
<b>60.04.10.00.00</b>	Tejidos de punto con un contenido de hilados de elastómeros	20%	5%
<b>60.06.31.00.00</b>	Tejidos de punto crudos o blanqueados	20%	5%
<b>Fuente:</b> BCE/TradeMap/ MIPRO			
<b>Elaborado por:</b> La autora			

Existe más de 50 partidas arancelarias que las empresas de Venta Directa dedicadas a la distribución de ropas usan para importar materias primas que no se fabrican en el Ecuador como también productos

terminados, las mismas que se mostraran completas en el anexo ... de las cuales en su mayoría tienen la aplicación de salvaguardias del 5%.

En la tabla se han mencionado ciertas partidas donde se podrá revisar a continuación la importación a lo largo de los últimos cinco años.

### Gráfico N° 6 Importación de tejidos para la elaboración de prendas



**Fuente:** BCE/TradeMap/Mipro

**Elaborado por:** La autora

La partida con mayor valor de importación es la 60.04.10.00.00 insumo importado principalmente por la empresa Triyit SA empresa Colombiana conocida comercialmente como Nivi, Tenerezza SA comercialmente Mistika entre otras, del años 2010 al 2013 se había mantenido n valor de importación que pasaba los treinta mil dólares; mientras que el en el año 2014 estas importaciones cayeron a veinticuatro mil dólares y en lo que va del año hasta el mes de junio se podría decir que mantendrían la misma tendencia del año pasado.

Otro caso es el tejido de algodón teñido comprendido en la partida arancelaria 52.09.39.00.00

### Gráfico N° 7 Importación de tejidos para la elaboración de prendas



**Fuente:** BCE/TradeMap/Mipro

**Elaborado por:** La autora

El tejido de algodón teñido es un insumo que ya ha tenido un previo proceso de elaboración al convertir el algodón en tejido y luego darle color al mismo, por lo que una vez más podemos notar que Ecuador no tiene este tipo de materias primas ya industrializadas por lo que tiene que importarlas, en el gráfico se puede notar que la importación de este insumo ha ido creciendo a través de los años llegando hasta \$4495 miles de dólares en el año 2013, las restricciones impuestas por el gobierno en lo que va del año ha hecho que este material se deje de importar y por lo tanto hace que las prendas de vestir que se elaboran localmente pierdan su calidad, en lo que va del año 2015 hasta el mes de junio se ha importado apenas \$425 mil dólares.

Adicionalmente, lo que corresponde a la impresión de catálogos, folletos, papelerías de venta directa en el Ecuador, ha representado una inversión anual de más de 50 millones de dólares hasta el 2014. La demanda de la venta directa es comparativamente más grande que lo que se comercializa en los puntos de venta, no es lo mismo producir 5000

desodorantes que se venderán en las perchas, que producir 500 mil unidades que serán vendidas por medio de los catálogos, de cuya venta algo quedara en su bolsillo y el de sus familias.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Analizar la incidencia que tienen las salvaguardias en el ingreso generado a través de la venta directa, (catálogos) en los hogares de clase media baja en el cantón Daule.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Recopilar información sobre las partidas arancelarias relacionadas con la venta directa
2. Identificar el aporte social que brinda la venta directa en los hogares del cantón Daule.
3. Analizar mediante datos estadísticos la evolución de los ingresos que genera la venta directa y la afectación de las salvaguardias en el cantón Daule.

## **METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN**

En este apartado se abarco lo concerniente al diseño de la investigación, el método de investigación, variables de estudio, técnicas de investigación, el alcance y la hipótesis

## **DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

El trabajo de investigación se realizara mediante un estudio exploratorio y descriptivo; ya que, se pretende investigar y medir la implementación de las salvaguardias a las importaciones en la venta directa que genera los ingresos a los hogares.

## **METODO DE INVESTIGACIÓN**

El método de investigación que se utilizará es el cuantitativo y cualitativo

## **VARIABLES DE ESTUDIO**

En la presente investigación se analizaran las variables que tienen por objetivo analizar las salvaguardias en las importaciones del Ecuador y su incidencia en el ingreso de los hogares de clase media baja que tienen como sustento la venta directa.

- Ingresos de los hogares
- Salvaguardias a los bienes más promocionados a través de las ventas directas

## **TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

### **Fuente Primaria**

Encuestas:

- Emprendedoras independientes que llegan a hacer sus pedidos a las oficinas de gerentes zonales.

- Personas que llegan a pedir información sobre la inscripción de los catálogos.
- Líderes emprendedoras

#### **Fuente secundaria**

- Revisión bibliográfica
- Revistas
- informes

### **ESTUDIO A REALIZARSE Y SU ALCANCE**

La presente investigación se realizara en el cantón Daule provincia del Guayas, donde se determinará el ingreso de los hogares que les genera la venta directa y como les ha afectado la imposición de las salvaguardias a las emprendedoras independientes y las empresas que la conforman, período 2009-2015.

Dentro del período mencionado anteriormente, el estudio pretende analizar las partidas arancelarias que tienen salvaguardias aplicadas en el año 2015 y que le afecta directamente al canal de venta directa o ventas por catálogos, medida que regirá por 15 meses argumentando que debido a la apreciación del dólar con respecto a las demás monedas de los otros países las exportaciones del Ecuador se han visto afectadas encareciéndose al no poder devaluar la moneda por no ser propia.

### **HIPÓTESIS GENERAL**

La implementación de las salvaguardias afecta el ingreso generado por ventas directas en los hogares de clase media – baja en el Cantón Daule.

## **CAPÍTULO II**

### **2.1 METODOLOGÍA**

#### **2.1.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Se utilizó el método cualitativo y cuantitativo para la presente investigación.

Cuantitativo: Usa la recolección de datos para probar hipótesis, base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías, en base a estos conceptos se procedió a realizar una encuesta a las personas dedicadas a la venta directa (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2010)

Cualitativo: Por lo expresado en los párrafos anteriores, el indagador cualitativo emplea técnicas de recolección de datos; tales como, las entrevistas abiertas, la observación, revisión de documentos, evaluación de experiencias e interacción con grupos de personas.

- Se realizó mediante un estudio exploratorio y descriptivo

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2010)

Por lo tanto no existen estudios de salvaguardias aplicadas en relación a la Venta Directa y su influencia en los ingresos

En los estudios descriptivos sirven para analizar cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes.(Sampieri, Fernández, & Baptista, 2010).

## **2.2 ASPECTOS GENERALES DE LA CIUDAD DE ESTUDIO**

Se cumplió identificando las zonas sujetas al presente estudio, reforzando e indicando las principales características, que influyen al desarrollo de las actividades de estudio, con el propósito de obtener datos confiables, para tener fuente primaria de información.

### **2.2.1 Fuente Primaria**

La principal fuente de información, se centrará en las oficinas de microempresarias zonales de venta directa del canto Daule y adicionalmente se realizarán entrevistas a gerentes de zona y altos mandos de dueños de las industrias que generan la venta directa.

#### **Población y Encuestas:**

- Emprendedoras independientes que llegan a hacer sus pedidos a las oficinas de gerentes zonales.
- Personas que llegan a pedir información sobre la inscripción de los catálogos.
- Líderes emprendedoras



### **2.2.2 Fuente secundaria**

Se utilizara material bibliográfico, como documentos científicos, revistas, informes, internet, datos estadísticos por medio del instituto ecuatoriano de estadísticas y censos, cámara del comercio y AEVD

El diseño de la encuesta y recolección de la información, se construyó en función de los objetivos e hipótesis planteadas con anterioridad.

En el trabajo de campo, en el que se obtuvo la fuente primaria, mediante las encuestas descritas anteriormente, se solicitó la colaboración de una gerente y líder zonal perteneciente al canal de venta directa donde se utilizaron sus instalaciones para dicha recolección de los datos.

### **2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA**

El segmento principal para este estudio, se agrupó en la cantidad de personas independientes inscritas en la zona correspondiente al cantón Daule actualmente activas y que llegan a hacer sus pedidos a dichas oficinas.

Con las particularidades antes descritas, la población de fuente primaria, fueron encuestados los que tuvieron las siguientes características:

- Jefe zonal del cantón Daule
- Líderes Zonales
- Consultoras independientes del cantón.

Se consideró como consultoras independientes a las personas que acuden a realizar sus pedidos a las oficinas de la jefe y líderes zonales.

### 2.3.1 Cálculo de la muestra

Para el presente estudio, se utilizó datos de la cantidad consultoras inscritas activas actualmente en la oficina zonal del cantón Daule, donde se obtuvo datos de la Población inscrita y activa que pertenece al canal de venta directa para utilizar la siguiente ecuación:

$$n = \frac{(Z)^2 p \times q \times N}{N(e)^2 + (Z)^2 p \times q}$$

Dónde:

Z= nivel de confianza, que para este estudio es de 1.65

p = Probabilidad a favor que no presenta características 0.5

q = Probabilidad de la población que presenta las características

p=1-q : 0,5

N= Universo, será la población que se encuentra activa en el canal de venta directa, zona Daule.

e = error de estimación que será del 10%

n = tamaño de la muestra que vamos a encontrar

$$n = \frac{(1,65)^2 (0,5) (0,5) (250)}{(250) (0,10)^2 + (1,65)^2 (0,5) (0,5)}$$

$$n = 54$$

Para el desarrollo del tamaño de la muestra, se enfocó, las emprendedoras independientes activas en la zona de Daule, según jefa de zona.

#### **2.4 Diseño de instrumentos para la recolección de los datos**

La encuesta fue establecida de acuerdo a los objetivos e hipótesis descritos anteriormente en la presente investigación.

Las preguntas son dirigidas a las personas que participan en la actividad de venta directa o venta por catálogo que acuden a realizar sus pedidos a las oficinas instaladas en el cantón.

Dicha encuesta se encuentra en el final de los anexos y está adaptada por preguntas objetivas, lo que ayudará al encuestado a regir sus respuestas de forma más precisa, a lo que está buscando el presente estudio.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ANÁLISIS DE RESULTADOS**

#### **RESULTADOS Y CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN PRIMARIA**

En el Ecuador cerca de 800 mil personas están involucradas de alguna manera en la venta directa en el cual el 95% son mujeres y madres de familia, según Mind Marketing empresa que realizó el estudio del impacto socio-económico del canal de la Venta Directa en el Ecuador solicitado por la AEVD.

Como se mencionó con anterioridad, las encuestas fueron realizadas de manera aleatoria, a las personas que llegaban a realizar sus pedidos en las oficinas de Venta Directa y casas de mujeres dedicadas a esta actividad en el cantón Daule.

Para que las respuestas sean objetivas, claras y fácil de responder, se determinó cada una de ellas, para que el encuestado defina de manera puntual la línea a la cual se dedica en la venta directa.

#### **CARACTERÍSTICAS GENERALES**

A continuación vamos a revisar las cifras y datos de interés que arrojaron las encuestas en el cantón Daule, donde las principales protagonistas de la venta directa son las mujeres como se muestra a continuación en la siguiente tabla, correspondiente a la encuesta realizada a 54 personas dedicadas a la venta directa en el cantón Daule.

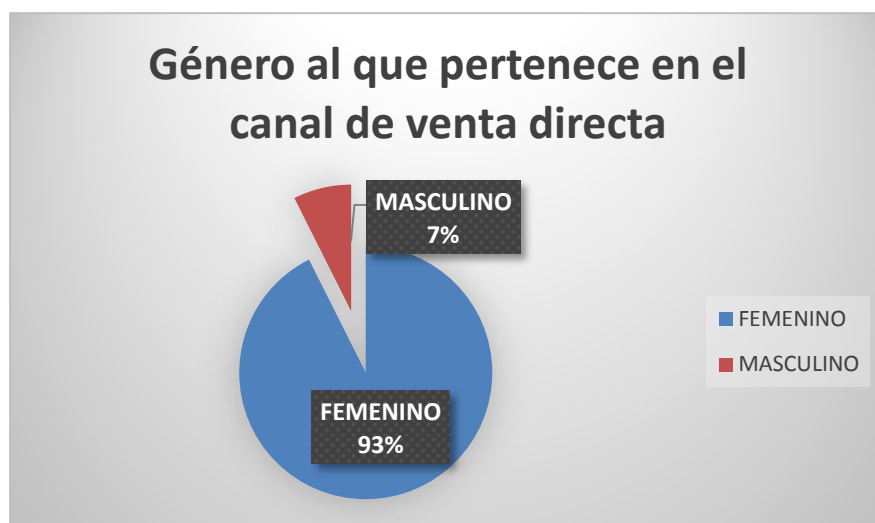
**Tabla 3.1**  
**GÉNERO AL QUE PERTENECE**

		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
<b>VÁLIDOS</b>	FEMENINO	50	93%	93%
	MASCULINO	4	7%	100%
	TOTAL	54	100%	

**Elaborado por:** La Autora

En el siguiente gráfico se aprecia que el 93% de las personas encuestadas corresponde a mujeres, que por lo general son cabezas de hogar que buscan tener un ingreso extra sin descuidar a su familia y con horarios flexibles; en tanto que el 7% restante está representado por hombres, dato curioso, ya que generalmente este canal está dirigido hacia las mujeres; sin embargo dichos hombres se han vinculado a esta actividad por incentivo de sus esposas en vista de haberse quedado sin empleo, sin dejar de lado que al comienzo ha existido cierto recelo por parte de ellos.

**Gráfico 3.1**



**Elaborado:** Por la autora

El 15% de los encuestados son jóvenes entre 18 a 25 años de edad, que hacen venta directa para solventar sus estudios universitarios alimentación o transporte, el 31% comprende la edad entre 26 a 35 años personas que valoran contar con una fuente de ingreso extra que les permita solventar sus propios gastos, el 37% contiene a las personas de 36 a 45 años, las mismas que se consideran personas productivas generando ingresos de mantención para su hogar , mientras que el 17% son mayores de 45 años.

En otros casos también usan este canal para comprar los productos con descuentos y tenerlos para su propio consumo, generalmente las empresas de venta directa, no conocen cuanto vende cualquiera de sus distribuidores independientes; ya que no se lleva un control de que si el producto se vendió, se regaló, o si se utilizó para consumo personal.

**Tabla 3.2**  
EDAD

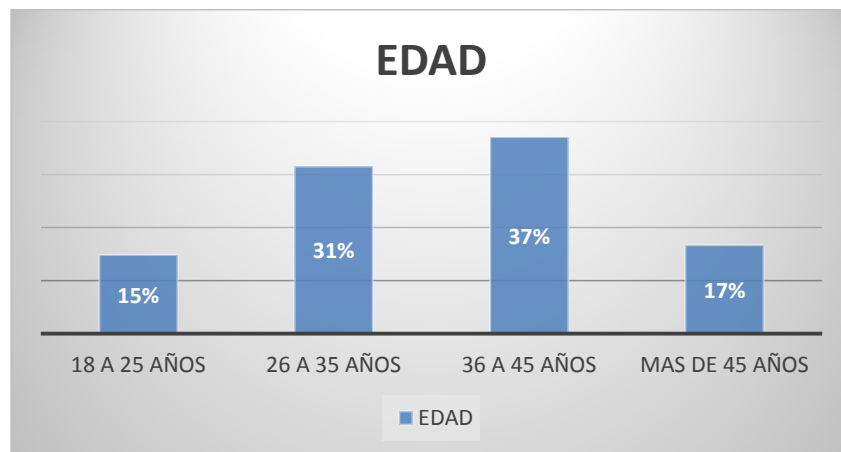
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
<b>VÁLIDOS</b>	18 A 25 AÑOS	8	15%	15%
	26 A 35 AÑOS	17	31%	46%
	36 A 45 AÑOS	20	37%	83%
	MAS DE 45 AÑOS	9	17%	100%
	TOTAL	54	100%	

Elaborado por: La Autora

Más de la mitad de este grupo poblacional está conformado por personas mayores a los 36 años, para quienes es difícil conseguir un empleo

actualmente, más aun sino cuentan con experiencia alguna por lo cual deciden ingresar a este canal de emprendimiento que les genera un ingreso extra, independencia financiera y administrativa; de las cuales casi en su totalidad son madres de familia, que están presentes físicamente en su hogar al cuidado de su familia e hijos y más que nada se sienten útiles y productivas aportando de manera positiva no solo económicamente sino en su vida personal en cada una de ellas.

**Gráfico 3.2**



**Elaborado por:** La autora

Otra característica importante que se necesita conocer para vincular este canal con la economía popular y solidaria es conocer el nivel de educación de las personas involucradas. A continuación los siguientes resultados: el 59% de la población ha culminado una preparación académica de instrucción secundaria, seguida por un 26% de estudios superiores universitarios y tan solo un 15% corresponde a personas que apenas han culminado la primaria.

**Tabla 3.3**  
**NIVEL DE EDUCACIÓN**

		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
<b>VÁLIDOS</b>	PRIMARIA	8	15%	15%
	SECUNDARIA	32	59%	74%
	SUPERIOR	14	26%	100%
	TOTAL	54	100%	
<b>Elaborado por:</b> La Autora				

Las personas que apenas han culminado la primaria corresponde a personas de la parte rural del cantón, sector social poco privilegiado y marginado donde normalmente su actividad económica es desarrollada en el campo y no se enfatizan en mejorar su nivel académico, conformándose con el poco ingreso que este les brinda para el subsistir de la vida diaria, el 15% que se aprecia en el grafico es de mujeres que han decidido cambiar esta modalidad y servir de apoyo económico en sus hogares.

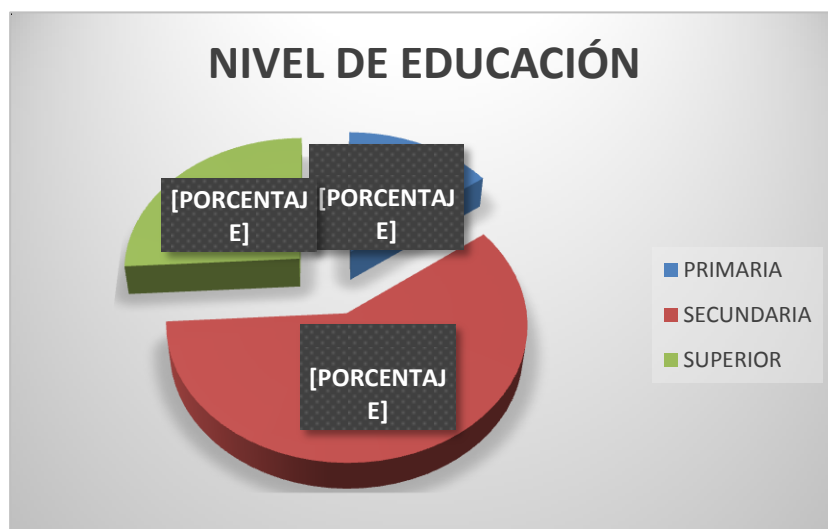
Comúnmente las personas que tienen instrucción secundaria 59% reflejado en el gráfico, truncan sus estudios, debido a diversos factores como falta de ingresos, se hacen de compromiso o simplemente falta de motivación para continuar estudiando, entre otros; llevando a cabo a tener que buscar un sustento que no requiera de experiencia, estudios, y que no exista preferencias, actividad que solo lo brinda el canal de venta directa.

El 26% concentrado en personas con estudios universitarios llama mucho la atención debido a que según el pensamiento lógico de cualquier persona es que si estudias puedes conseguir un mejor empleo que el de vender artículos por catálogo; sin duda alguna a falta de empleo en el país esta es una gran opción como fuente de ingreso siempre y cuando



sabiéndola desarrollar se convierte en un modelo de negocio a seguir que brinda más que un ingreso extra, una fuente de trabajo.

**GRÁFICO 3.3**



**Elaborado por:** La autora

El canal de Venta Directa es una actividad más que económica es social; no discrimina género, edades y mucho menos nivel de educación, es un canal que se preocupa por el bienestar de las personas, les brinda capacitaciones constantemente el mismo que les ayuda a efectuar su propio negocio mediante el emprendimiento y que no solo corresponda a la venta de los productos, sino al fomento de microempresarios emprendedores.

A pesar de todo lo positivo que brinda la Venta directa no se puede dejar de lado que el gobierno debe impulsar la educación, de ayudar que esta llegue hasta los últimos rincones del país de esta manera empezar a formar líderes emprendedores con conocimientos profundos, que realmente este basado en convertir a una sociedad con igualdad de género y condiciones académicas, personas capaces de producir.

## DISTRIBUCIÓN POR LINEA DE PRODUCTOS

La encuesta se definió de manera general en base a las líneas más común es que se distribuyen en el cantón Daule como: ropa, cosméticos, lencería y también se colocó la opción de otros, donde se apreciara que en la mayoría de los casos no se dedican a promocionar un solo tipo de producto y una sola marca más bien varían de tres a cuatro marcas.

Se obtuvo como resultado lo siguiente: el 37% de la población encuestada está dedicada exclusivamente a la línea de ropa en la que se ofrecen diferentes catálogos como Jolie, Nivi, Fashion Kers, JSN, Mi Ángel, etc., apenas un 7% se dedican exclusivamente a los cosméticos correspondientes a las marcas Yanbal, L'bel, Avon y el 2% a la lencería productos ofertados por la marca Leonisa en la mayoría de los casos.

Como ya se comentó gran parte de estas personas no se dedican exclusivamente a una solo producto, otro punto positivo que brinda la Venta Directa debido a que no exige fidelidad de marca o producto; el 19% comprende a ropas y cosméticos; 9% a ropa y otros; 9% ropa, lencería y otros, 7% ropa, lencería, cosméticos y otros; 4% ropa y lencería; 4% ropa, cosméticos y otros; y un 2% ropa, lencería y otros. Resultados que se muestran a continuación

**Tabla 3.4**  
LÍNEA A LA QUE SE DEDICA

		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
<b>VALIDOS</b>	ROPA	20	37%	37%
	ROPA Y COSMÉTICOS	10	19%	56%
	COSMÉTICOS	4	7%	63%

ROPA Y OTROS	5	9%	72%
ROPA, LENCERÍA Y OTROS	1	2%	74%
ROPA Y LENCERÍA	2	4%	78%
ROPA, COSMÉTICOS Y OTROS	2	4%	81%
ROPA, LENCERÍA , COSMÉTICOS Y OTROS	4	7%	89%
ROPA, LENCERÍA Y COSMÉTICOS	5	9%	98%
LENCERÍA	1	2%	100%
TOTAL	54	100%	

**Elaborado por:** La Autora

Las diferentes líneas que se muestran en el gráfico realizan lanzamientos en cada campaña nueva indistinto de cual sea el producto que se promoció, en estos eventos las invitadas especiales son las emprendedoras independientes donde no solo van a conocer más del producto que ellas distribuyen sino que también participan en sorteos, concursos y reciben premios por sus ventas, de tal manera que la Venta Directa no solo genera ingreso sino que brinda incentivos a las personas involucradas en él.

Otra característica que se debe tomar en cuenta es en la línea de cosméticos ya que esta si otorga microcréditos a sus consultoras para que puedan empezar con su negocio desarrollando la línea, también puede crecer formando una red de ingreso en la que se otorgan premios como viajes y autos una vez que ya llega, no solo con la venta sino fomentándolo mediante cursos de maquillajes y estética cuidando la imagen propia.

La lencería tiene uno de los porcentajes más bajo debido a que los precios son realmente altos según las personas encuestadas y en los últimos meses si ha existido una variación de los precios, comentario que se

puede respaldar con las salvaguardias aplicadas del 25% de sobretasa arancelaria a las partidas que corresponde a lencería

**TABLA N° 3.5 Ejemplo de partidas arancelarias en la línea de lencería**

<b>SUBPARTIDA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>SOBRETASA</b>
<b>6108210000</b>	Bragas, calzones, de algodón para mujeres	25%
<b>6108220000</b>	Bragas o puntos de fibra	25%
<b>6108290000</b>	Bragas para mujeres de las demás materiales textiles	25%

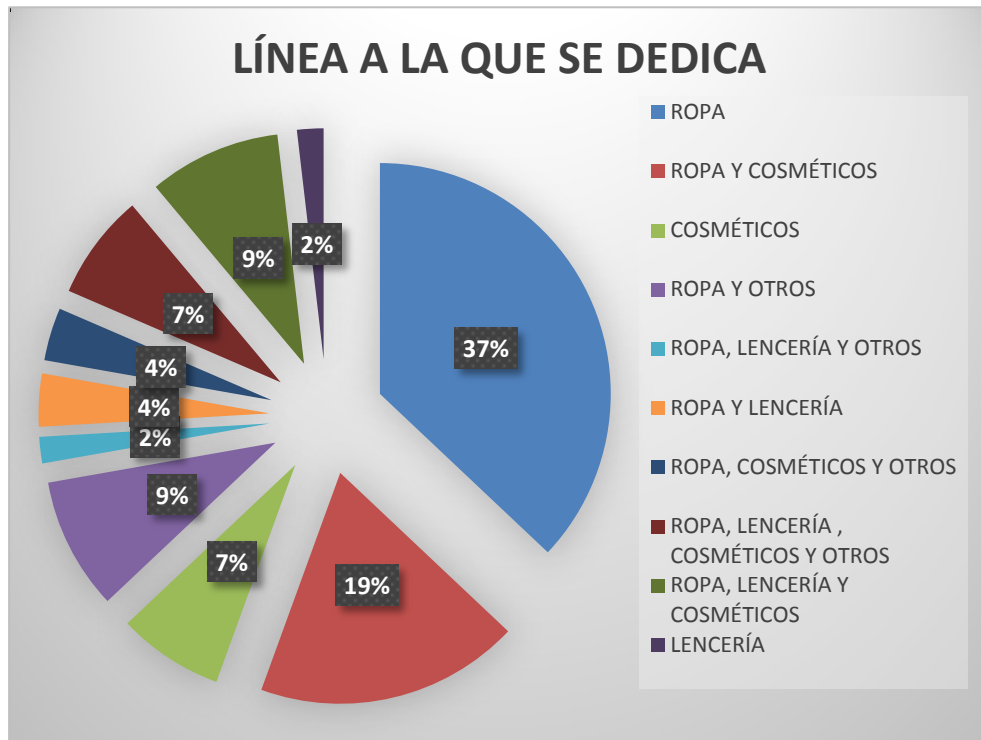
**Fuente:** Resolución 011-2015

**Elaborado por:** La autora

Entre las opciones de línea ubicamos una alternativa que corresponde a otros la cual llamo la atención debido a que gran parte de las personas se dedican a la venta calzados, a pesar de que los precios que maneja esta línea son altos y en su mayoría son calzados que se producen en el país y en comparación a la gran oferta que tienen el calzado de procedencia China, estos se ubican más caros.

En el siguiente gráfico, se podrá observar, como la muestra agrupa a las personas en las diferentes líneas que conforman parte del canal de venta directa y se obtienen los siguientes resultados

**GRÁFICO 3.4**



Elaborado por: La Autora

### CONDICIONES PARTICULARES

Resulta importante poder conocer la estabilidad que tienen las personas involucradas en la Venta Directa, información clave para este estudio debido a que muchas de estas personas viven de este sustento.

La identificación del tiempo en el que llevan en esta actividad, tiene como resultado lo siguiente: el mayor porcentaje de las personas encuestadas corresponde al 28% con más de seis años en la Venta Directa convirtiéndose en una actividad estable que con el pasar de los años van adquiriendo habilidades y destrezas que les ayuda a seguir y mejorar con el tiempo; el 26% se encuentran las personas que tienen entre uno y dos años en la actividad, mientras que el 19% de emprendedores mantiene su negocio entre tres y cuatro años; con un menor porcentaje se encuentran

las personas que recién se incorporan correspondiente al tiempo menor a un año los cuales representan el 11% del total de los encuestados.

**TABLA 3.6**  
**TIEMPO EN LA VENTA DIRECTA**

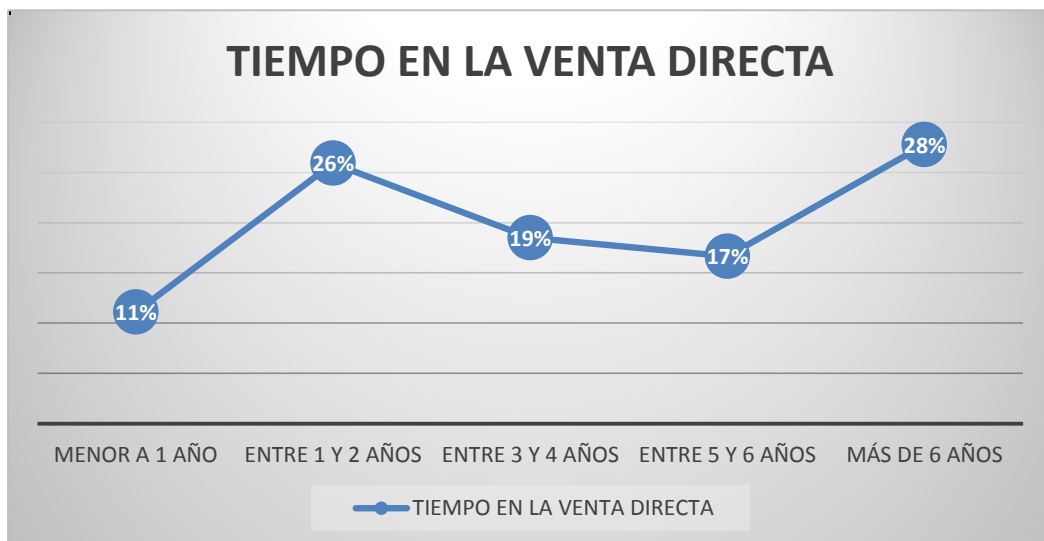
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
<b>VÁLIDOS</b>	MENOR A 1 AÑO	6	11%	11%
	ENTRE 1 Y 2 AÑOS	14	26%	37%
	ENTRE 3 Y 4 AÑOS	10	19%	56%
	ENTRE 5 Y 6 AÑOS	9	17%	72%
	MÁS DE 6 AÑOS	15	28%	100%
	TOTAL	54	100%	
<b>Elaborado por:</b> La Autora				

El 28% de los encuestados se ha mantenido activo por más de 6 años y son precisamente las personas mayores a 36 años en adelante que según los datos de las encuestas representa más de la mitad poblacional encuestada, siendo aquellas personas quienes tienen espíritu de emprendimiento y ganas de superarse deciden aventurarse en este negocio donde su principal característica es la independencia ya que son dueños de su tiempo, existiendo plena libertad de gestionar su negocio, sin ningún tipo de control más que el del registro del pedido y la facturación correspondiente.

La estabilidad de las personas que participan en este canal se debe a un factor clave que las empresas de Venta Directa desarrollan para sus emprendedores y es reconocer al ser humano y su conocimiento como

factor primordial, este sistema promueve el progreso y el crecimiento en conjunto, en el cual, no solo crece la empresa y su capital sino que crecen también la gente que comparte el negocio con ellos, factor clave y aplicado en el Plan Nacional del Buen Vivir y la Economía Popular y Solidaria donde se reconoce al talento humano por encima del capital.

**GRÁFICO 3.5**



**Elaborado por:** La autora

## CONDICIONES ECONÓMICAS

Para el inicio de cualquier actividad, siempre es necesario algún capital; sin embargo las empresas dedicadas al canal de venta directa indican que en estos casos es mínimo, ya que solo se necesitan las ganas de trabajar y desde luego “inscribirse” que consiste en firmar un contrato con una o varias empresas de Venta Directa para poder comprar con descuento los productos que ofrecen; en dicho contrato se establece la figura mercantil entre una persona y la empresa de Venta Directa basado en la adquisición de derechos para distribuir los productos de dicha marca o empresa.

Un distribuidor de Venta Directa es catalogado como un emprendedor o empresario, en varios países es utilizado para reducir el subempleo o la informalidad, es visto como un negocio unipersonal.

**TABLA 3.7**  
**INGRESO MENSUAL GENERADO POR LA VENTA DIRECTA**

		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
<b>VÁLIDOS</b>	MENOR A \$100	23	43%	43%
	DE \$200 A \$300	14	26%	69%
	DE \$300 A \$400	6	11%	80%
	MAYOR A \$500	11	20%	100%
	TOTAL	54	100%	

**Elaborado por:** La Autora

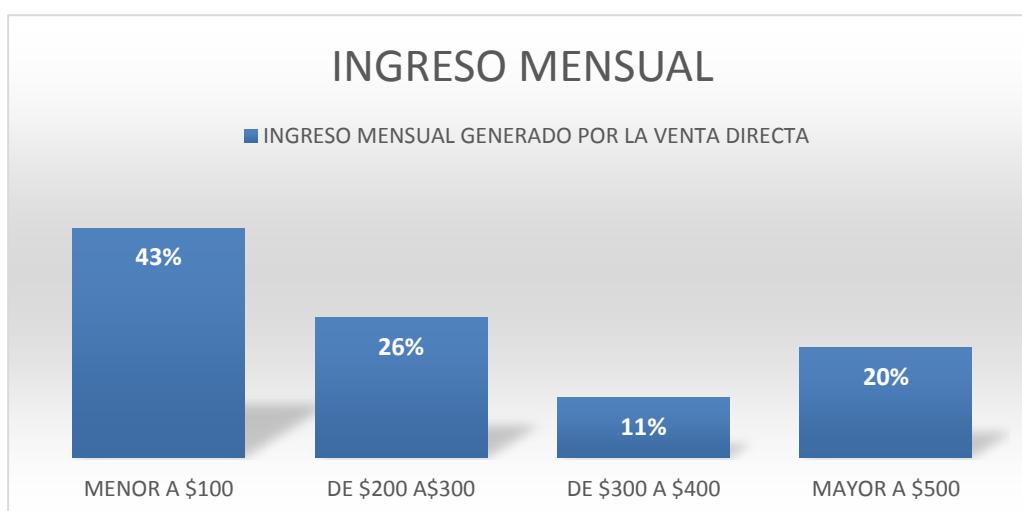
El ingreso es la razón principal que mantiene la estabilidad de cualquier actividad económica, en base a la tabla se puede apreciar que el 43% de los encuestados determinó que un máximo de \$100.00 les genera de ganancia la Venta Directa mensualmente en condiciones normales del negocio.

Otro grupo restante que acumulado representa más de la mitad de los encuestados le genera más de \$100.00 mensuales, obteniendo las siguientes cifras: el 26% consideran que obtienen entre \$200.00 a \$300.00 mensuales, seguido por un grupo más pequeño del 11% a los cuales les representa \$300.00 a \$400.00 el ingreso mensual y por último; pero no menos relevante representan el 20% del grupo de personas que tienen



como ingreso más de \$500.00 mensuales de ganancia, valor mayor con respecto al sueldo básico unificado en el país de \$364

**GRÁFICO 3.6**



**Elaborado por:** La autora

Cabe recalcar que dicho grupo aseguro tener una ganancia mayor a los \$800.00 motivación principal para seguir emprendiendo, en todo caso el éxito de cada una de estas personas corresponde exclusivamente de la gestión que realizan cada uno, el empeño y las horas que dediquen a esta actividad, las empresas también les otorgan bonos, reconocimientos, premios por el volumen de las ventas que realizan

De la misma forma conocer cuánto es su ingreso nos permite saber para que lo destinan normalmente, donde se les dio al encuestado diferentes opciones de necesidades básicas que existen en los hogares como vestimenta, alimentación, educación y varias de ellas respondieron que usan este ingreso para todo lo mencionado, claro está que la situación económica en los hogares empeora lo que hace que cada vez más las mujeres busquen ayudar en el sustento y tarea que antes solo correspondía al padre, hoy en día es trabajo de ambos para poder subsistir y mejorar la calidad de vida de cada uno de sus miembros. A continuación los resultados

**TABLA 3.8**  
**PARA QUE ESTA DESTINADO EL INGRESO**

		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
<b>VÁLIDOS</b>	ALIMENTACIÓN	9	17%	17%
	VESTIMENTA	5	9%	26%
	EDUCACIÓN	13	24%	50%
	OTROS	9	17%	67%
	ALIMENTACIÓN Y EDUCACIÓN	5	9%	76%
	ALIMENTACIÓN, VESTIMENTA, EDUCACIÓN	9	17%	93%
	ALIMENTACION, VESTIMENTA, OTROS	1	2%	94%
	ALIMENTACIÓN Y OTROS	1	2%	96%
	ALIMENTACION Y VESTIMENTA	1	2%	98%
	VESTIMENTA Y OTROS	1	2%	100%
	TOTAL	54	100%	

**Elaborado por:** La Autora

El 24% de los encuestados respondió que su ingreso es utilizado principalmente para la educación de sus hijos debido a que muchos prefieren la educación particular antes que la estatal respuesta que tiene gran contraste a las propuestas del gobernó ya que en los últimos años se le ha puesto énfasis a la educación por lo tanto la mayoría de las personas deberían de confiar en la educación estatal, sin duda alguna este es un paso que aun llevara años para cumplir.

El 17% tuvo como respuesta que su ingreso es utilizado para la alimentación en el hogar y 17% corresponde a la opción de otros, que en su mayoría es utilizado para el pago de sus medicinas, pagos de alquiler de

casa, existiendo una en particular que a base de la Venta Directa paga las letras de su casa actualmente.

Apenas un 9% consideran este ingreso para vestimenta, y en proporciones más pequeñas varias de estas personas toman este ingreso para diferentes usos como alimentación, vestimenta, educación, medicina en lo que más les sea útil.

En el siguiente gráfico podremos revisar de mejor manera el uso que le dan las personas a este ingreso.

**GRÁFICO 3.7**



**Elaborado por:** La autora

La educación es un interés general en cualquier país del mundo hace varios años los estudiantes cuyas familias no podían cubrir los gastos de matrícula, uniformes o libros quedaban excluidos del sistema educativo, actualmente el estado devolvió la gratuidad de la educación pública y

desarrolla una nueva modalidad de ingreso a la educación principalmente en la primaria y secundaria y es mediante la asignación de instituciones educativas en base al sector donde viven entonces como es que el ingreso que obtienen las personas es destinado principalmente a la educación, pudiendo invertirlo, ahorrarlo o simplemente gastarlo en otra necesidad; esto se debe a que a pesar de que existan accesos a la educación, esta no logra los resultados que se esperan, muchos de estos niños y jóvenes son asignados a instituciones que quedan lejos de sus hogares, está totalmente desacreditado para la población motivo que lleva a que las personas opten por la educación privada.

## **EXTERNALIDADES QUE INCIDEN EN LA VENTA DIRECTA**

En los últimos meses se ha visto una serie de medidas que han sido impuestas por el gobierno, por lo que existen ciertos cambios que lo han percibido los emprendedores independientes dedicados a la Venta Directa el motivo por el cual se realizó esta investigación, conocer si dichas medidas han afectado de alguna manera a este grupo vulnerable del cantón Daule.

A continuación en la tabla, verificaremos si ha existido o no una variación en los precios de ciertos artículos que se distribuyen por medio de la venta directa según los datos la investigación determinó que el 57% si ha percibido una variación en los precios; por lo que se determinara que las salvaguardias de alguna manera han incidido en los productos que se distribuyen provocando un alza en los precios a pesar de que se asegura que esto no atacaría a los sectores vulnerables de la economía, en todo caso el 43% de las personas aseguran que, no. Ha existido dicha variación y que los precios se mantienen de igual manera.

**TABLA 3.9**

**HA EXISTIDO VARIACIÓN EN LOS PRECIOS**

		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
<b>VÁLIDOS</b>	SI	31	57%	57%
	NO	23	43%	100%
	TOTAL	54	100%	

**Elaborado por:** La Autora

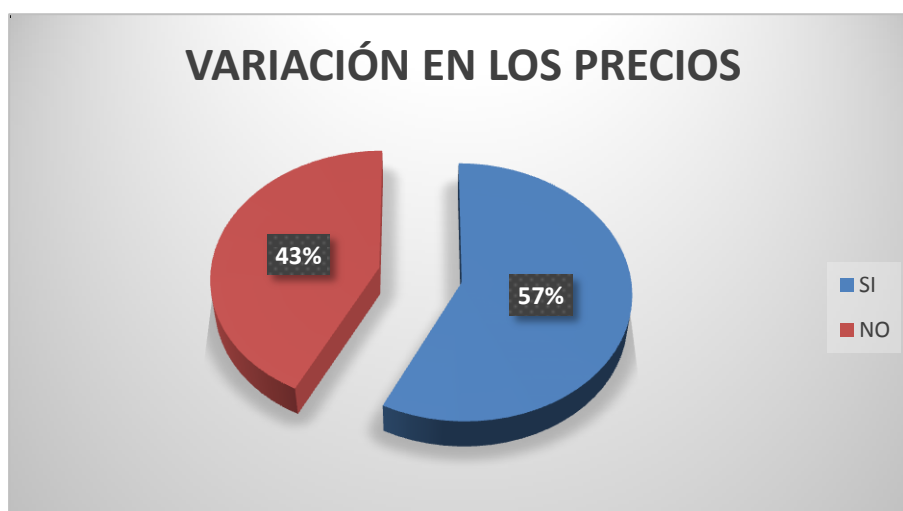
Según el gráfico que se encuentra a continuación verificaremos de que si ha existido una variación en los precios como ya se mencionó y que según los encuestados se referían en su mayoría a la línea de cosméticos indicando que estos han subido sus precios en base a los años anteriores, seguida por la línea de calzado y ropa.

Se conoce que la línea de los cosméticos es una de las claves para la matriz productiva, debido a que esta es una de las primeras en haber aceptado trasladar su producción al Ecuador parte del portafolio de los productos que se distribuyen, por lo tanto dichos productos deberían mantenerse o llegar a ser hasta un poco más bajos en comparación a los precios anteriores, en todo caso de algún forma el consumidor final está pagando por dicha inversión.

La línea de ropa también fue criticada no por alza de los precios sino en cuanto a la calidad de las ropas, esto quiere decir que la producción se ha vuelto de menor calidad que cuando se importaba directamente las prendas; por lo tanto una vez más podemos darnos cuenta que a pesar de todas las luchas por el gobierno a incentivar la producción nacional se debe

aceptar que aún nos falta mucho por innovar y ser realmente competitivos en el mercado.

**GRÁFICO 3.8**



**Elaborado por:** La autora

Según la percepción de las personas encuestadas ha existido una variación de los precios de los productos que se distribuyen y este incremento se lo relaciona con la aplicación de las salvaguardias , ya que varios de los insumos utilizados para la elaboración de los productos se tienen que importar con elevados aranceles principalmente en la línea de cosméticos y ropa ya que no contamos con todos los recursos para producir eficientemente, llegando a la conclusión que de alguna manera las medidas proteccionistas impuestas por el gobierno como lo son las salvaguardias si afectan a la producción nacional de ciertos sectores de la economía.

Al momento de conocer que si ha existido una variación en los precios de los productos esto nos llevó a la formulación de pregunta si de algún manera el ingreso se ha reducido en vista del alza de los precios.

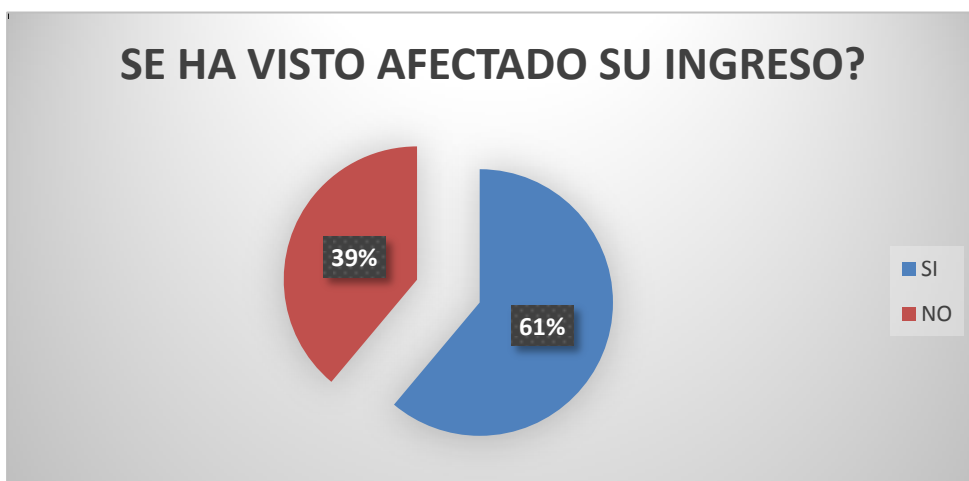
**TABLA 3.10**  
**SE HA VISTO AFECTADO SU INGRESO**

		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
<b>VÁLIDOS</b>	SI	33	61%	61%
	NO	21	39%	100%
	TOTAL	54	100%	

**Elaborado por:** La Autora

En base a la tabla describiremos en el grafico si el ingreso se ha visto afectado en los últimos meses y cuál es el motivo que ha causado esta variación, donde el 61% de los encuestados afirma que ha existido una variación en la cual se da en las personas que tienen menores ingresos y poco tiempo en la Venta Directa, mientras que el 39% no ha percibido ninguna reducción en su ingreso.

**GRÁFICO 3.9**

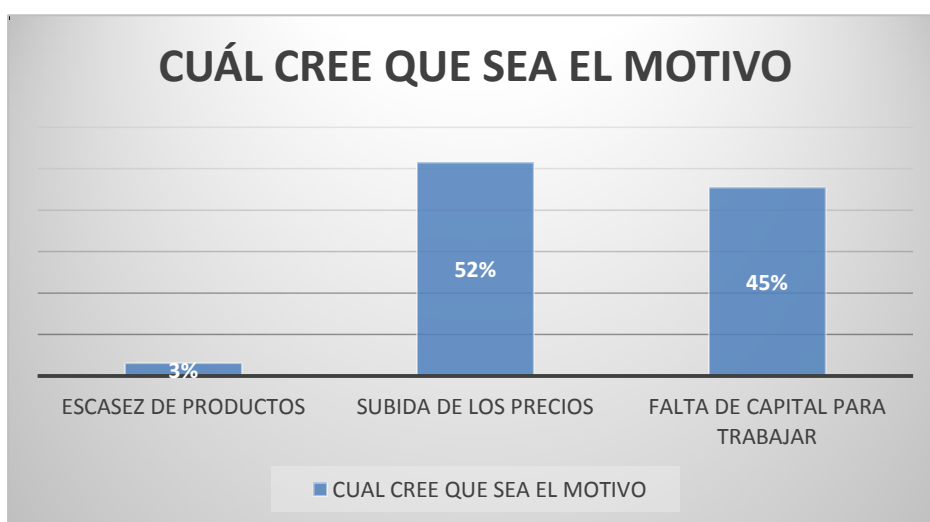


**Elaborado por:** La autora

En el grafico que se encuentra en la parte inferior podemos reafirmar que el ingreso de las personas se ha visto reducido por existir una variación en los precios de los productos que distribuyen por medio de la Venta

Directa con un 52%, seguido por la falta de capital 45% debido a que varias de las empresas les exigen que al momento de realizar el pedido se abone por lo menos la mitad de la deuda mientras que otras están trabajando con la modalidad de contado y solo un 3% indica que ha existido escases en los productos que se comercializan y una vez más corresponde a la línea de los cosméticos.

**GRÁFICO 3.10**



**Elaborado por:** La autora

Según las microempresarias, esto se debe a que generalmente cuando las personas ingresan a este canal en ciertos casos existen descuidos por parte de las emprendedoras ya que realizan el pedido y no acuden a retirarlo o tardan en hacerlo por tal motivo que se les exige dichos pagos.

En todo caso el 61% afirma que se ha visto afectado su ingreso por el incremento de los precios de los productos distribuidos y esto se debe a que las salvaguardias han sido aplicadas a materias primas que a pesar de no ser esenciales, son necesarias para la elaboración de ciertos productos que se vende a través de este canal, convirtiéndolos en productos más caros y haciendo menos competitivo al país; de tal manera que, si los precios de



los productos han sido incrementados a pesar de que se encuentren produciéndose localmente dichos productos al ser consumidos son por la sencilla razón que no queda otra alternativa y por otro lado el poder de adquisición de las personas también disminuye al tener menos ingresos las personas en este caso sus clientes.

## INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DEL HOGAR

Una de las expresiones más comunes de los encuestados es que dicha actividad les brinda un ingreso extra que les ayuda a solventar los gastos de su hogar y no dependen de jefes, de horarios que pueden estar presentes con al cuidado de sus hijos y más que nada que se sienten felices, de haberse incorporado al negocio.

Indican que mucho de su éxito se debe a las constantes capacitaciones que las mismas empresas les imparten sin ningún costo en diferentes ciudades, que no solo corresponde al producto y al proceso de venta de estos, sino en otras actividades que les permite mejorar su vida económica y emocionalmente, a través de este canal han conocido otras ciudades y hasta otros países, han adquirido vehículos, premios para su hogar, es una actividad que si se sabe aprovechar se obtienen buenos resultados y más que nada cada día crea más emprendedores en el país y es lo que se necesita.

**TABLA N° 3.10**

### HA CONTRIBUIDO A LA ECONOMÍA DEL HOGAR

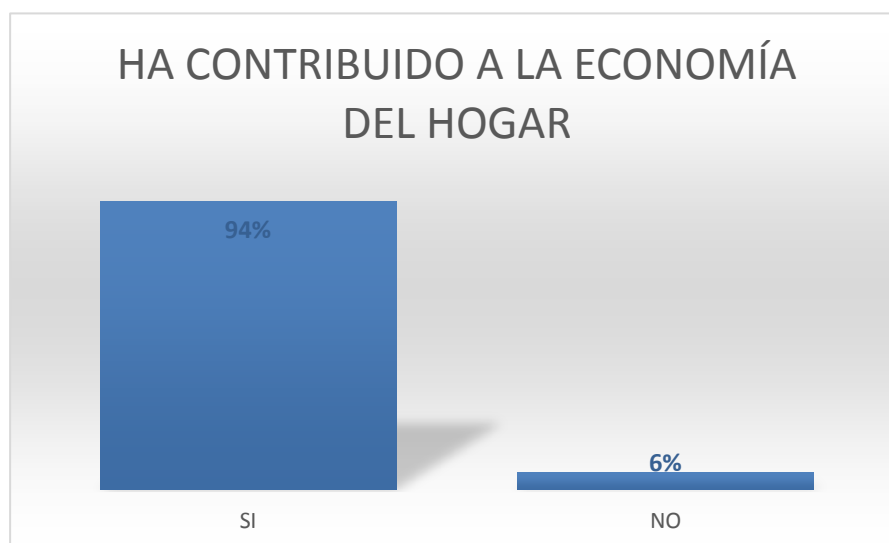
		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
<b>VÁLIDOS</b>	SI	51	94%	94%
	NO	3	6%	100%
	TOTAL	54	100%	

Elaborado por: La Autora

El 94% considera que la Venta Directa ha contribuido a la economía de su hogar de alguna manera, aportando en educación, alimentación, en los gastos del hogar o simplemente las ha ayudado a salir de un apuro como ellas le llaman, consideran muy valioso el ingreso que esta actividad les brinda, la oportunidad de sentirse independientes y útiles para la sociedad.

Muchos de estos testimonios afirman que han mejorado su calidad de vida y la de su familia, que solo ha sido un trabajo constante de años el cual ha tenido sus frutos, muchas de estas personas han adquirido autos, han podido comprar su casa, han logrado viajar a otros países solo con pertenecer al canal de Venta Directa, solo con soñar un instante.

**GRÁFICO N° 3.11**



**Elaborado por:** La autora

En conclusión la Venta Directa es un medio socialista que más allá de ser un ingreso en la economía de cada uno de los hogares que participan en esta actividad ayuda a que las personas crezcan como líderes, como empresarios, es un canal que genera emprendimiento y que cambia la

mentalidad de las personas que no discrimina género, edad, preparación académica, todos y todas pueden ser partícipes de él.

Este canal aporta a la realización personal más que nada de una mujer, el saber que todo su esfuerzo, la entrega, el compromiso y la dedicación está reflejado en su hogar, en la vida que brinda a sus hijos y más que nada son felices.

Este es un canal poco desarrollado por el gobierno que debería ser tomado en cuenta y en trabajo conjunto con la empresa privada obtener mejores resultados a través de este medio, para que más personas se involucren y puedan salir de la pobreza en la que viven, tener un sustento, para que cantones como Daule donde su principal potencia es la agricultura aprenda a desarrollar otras actividades económicas y pueda seguir creciendo

La venta directa ayuda a reducir el desempleo, la desocupación, por medio de este sector se puede conseguir el mejoramiento de vida de la personas que hoy reciben el bono solidario y que les da cierta comodidad, sin dejarlas crecer, de esta manera pueden iniciar su negocio y dejar de depender de la ayuda del estado, es estratégica para el cambio de la matriz productiva y ayuda a la economía popular y solidaria que tanto anhela el gobierno, en crear una sociedad equitativa y justa.

## **CAPÍTULO IV**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Dentro de este capítulo, se desarrollaran las conclusiones y recomendaciones a las que ha llegado la presente investigación, estudiando los datos estadísticos que se investigaron. Dentro de este apartado también se podrá considerar ciertas recomendaciones que se realizan en este trabajo.

#### **4.1 CONCLUSIONES**

- Al analizar datos de antecedentes históricos dentro de este periodo de estudio (2009-2015) se obtiene que el Ecuador ha tenido déficit en su balanza de pagos en algunos años, motivo que ha llevado al gobierno a la implementación de salvaguardias teniendo como efecto la subida de los precios de los productos gravados y no gravados, además de la escases de los mismos.
- De acuerdo a la teoría revisada para este estudio, el comercio internacional resulta beneficioso al existir un libre intercambio de bienes y servicios, pero estos no siempre son positivos por lo que algunos países pierden, haciendo necesaria la intervención del estado como ente regulador de tal manera que protege la industria nacional mediante políticas económicas. En el presente trabajo interviene imponiendo Salvaguardias Generales a las importaciones y de esta manera incentivar la producción nacional y equilibrar la balanza de pagos.

- Dentro de la estructura comercial del Ecuador se lo considera como un país exportador de materias primas basado en la extracción de sus recursos naturales e importador de productos con mayor valor agregado, haciendo necesario la implementación de medidas restrictivas para poder cambiar el patrón de especialización a través de un trabajo conjunto con el Plan Nacional del Buen Vivir, el cambio de la Matriz Productiva y la Economía Popular y Solidaria.
- Si bien es cierto el impulso al cambio de la matriz productiva dentro del país, ha desarrollado la productividad en sectores industriales como el textil, cosmético, de limpieza y otros sectores productivos; muchos de estos sectores necesitan de materia prima que es insuficiente para la producción o en otros casos no hay tal insumo dentro del país por lo que existe la necesidad de importarlos. Las salvaguardias han gravado sobretasas a muchos productos que son materia prima para los sectores productivos lo que ha originado encarecimiento de los productos comercializados a través de catálogos y la subsecuente baja en su demanda.

De la encuesta realizada se concluye lo siguiente:

- El canal de Venta Directa es medio socialista que permite obtener ingresos principalmente a mujeres sin discriminar la edad y educación.
- Las empresas que participan en el negocio o están en la cadena de las ventas Directas no exigen fidelidad a sus marcas en este tipo de comercialización, por lo que las personas que se dedican a esta actividad en su labor pueden trabajar con varias líneas de productos y marcas a la vez.

- El 28% de las personas encuestadas llevan más de 6 años en esta actividad y la clave se encuentra en que la venta directa se encarga promover el progreso y el crecimiento de sus emprendedores en trabajo conjunto con la empresa.
- En cuanto a las condiciones económicas, más de la mitad de los encuestados obtienen ingresos que van de \$100 a más de \$500 dólares , asegurando algunos que su ingreso sobrepasa los \$800 dólares; donde dicho ingreso es utilizado para necesidades básicas.
- Según los resultados las personas consideran que ha existido un incremento en los precios de los productos que se distribuyen a través del canal de la Venta Directa, relacionado con la aplicación de las salvaguardias a los insumos utilizados para su fabricación.
- Con el 94% los emprendedores independientes afirman que la Venta Directa ha contribuido a la economía de su hogar y ha mejorado la calidad de vida.
- Existe una clara afirmación que mediante la Venta Directa se pueden reducir el desempleo, la informalidad y sobre todo tiene un aporte positivo al cambio de la matriz productiva.

#### **4.2 RECOMENDACIONES**

La presente investigación aporta con las siguientes recomendaciones:

El sector privado industrial en áreas productivas tales como: cosméticos, textiles, zapatos, electrodomésticos, artefactos de hogar debe

trabajar en políticas y estrategias de optimización de recursos, a fin de alcanzar ventajas competitivas tanto de precios como de diferenciación. Al aplicar las ventajas competitivas el sector privado industrial tendrá la oportunidad de enfrentar las amenazas que pueda resultar por las políticas económicas del gobierno.

## COMEX

Según la ideología y política gubernamental actual, el gobierno está enfocado en fortalecer la comercialización de los productos nacionales sin embargo existe componentes o materia prima que no son fabricados en la industria nacional y debido a las salvaguardas existente quita la competitividad a la que se espera llegar.

Recomendación para corto y mediano plazo:

Como recomendación el Ministerio de Comercio Exterior COMEX en conjunto con alguna otra entidad competente debería tomar en cuenta los insumos importados para la producción nacional la cual recomendaría implementar cualquiera de estos dos métodos:

1. Reducir o exonerar de salvaguardas a los productos importados que son parte de la cadena de producción nacional.

- **Ventaja:** Tendría un impacto inmediato en el precio y la competitividad del producto.
- **Desventaja:** Beneficiar a importadores que no la usarían los insumos para la producción nacional.

2. Hacer mediante una política de devolución de impuestos o de crédito tributario en el cual contaría con un proceso que demuestre que dicho insumo se lo uso como parte de la cadena de producción nacional.

- **Ventaja:** Se reducirá el porcentaje de evasión por parte de los importadores que no usarían los insumos para la producción nacional.

**Desventaja:** El impacto sobre el precio y la competitividad del producto nacional se realizará en un tiempo superior a la primera alternativa.

Como recomendación el Ministerio de Comercio Exterior COMEX en conjunto con alguna otra entidad competente debería tomar en cuenta los insumos importados para la producción nacional la cual recomendaría implementar cualquiera de estos dos

Recomendación para largo plazo:

- El Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO como solución a largo plazo y en beneficio de la política gubernamental existente debería considerar el impacto social y económico existente por la importación de insumos para la elaboración de productos nacionales como el perfume implementando capacitaciones, facilidades de crédito, buscar inversión o invertir para fabricar los insumos importados generándole un valor agregado a la economía del país.



## Bibliografía

---

- Avilés, M. d. (2009). SALVAGUARDIA, artificio que limita el comercio. *GESTIÓN*, 15-21.
- Caicedo, A. (s.f.). Fundamentos del Régimen de Salvaguardias de la OMC : Evolución imprevista de las circunstancias? *Revista Jurídica UCSG*, 4.
- Ecuador, A. N. (Septiembre de 2012). *Ley orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del sector financiero popular y solidario*. Obtenido de Art. 1:  
<http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/publicaciones-leyes/ley-economia-popular-solidaria.pdf>
- Estrada, R. A. (13 de FEBRERO de 2015). *PROFITAS*. Obtenido de Salvaguardia General: ¿"Flashback" a 2009?: <http://www.profitas.com/blog/?p=3318>
- Financiero, E. (29 de Mayo de 2015). *Herramientas de Analisis El Financiero Digital*. Obtenido de <http://www.elfinanciero.com/negocios/negocios.html>
- GATT. (1994). Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1947). *Conferencia Ministerial de Marrakech*, (pág. 550). MARRUECOS .
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional Teoría y Política*. Madrid: PEARSON.
- LEÓN, M. F. (2014). *ASOCIACIÓN ECUATORIANA DE VENTA DIRECTA*. Obtenido de [http://www.aevd.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=94&Itemid=58](http://www.aevd.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=94&Itemid=58)
- Molina, C. (Enero de 2010). *Cámara de Comercio de Guayaquil*. Obtenido de La Cámara Web site:  
<http://www.lacamara.org/website/images/boletines/2010%20enero%20be%20ccg%20salvaguardias%20crecimiento%20economico%20y%20desempleo.pdf>
- OMC. (2015). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/safeg\\_s/safeg\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm)
- Ramales, M. (2008). *Industrialización por sustitución de importaciones (1940-1982) y modelo "secundario-exportador" (1983-2006) en perspectiva comparada*. Mexico.
- Ramales, M. (2008). *Industrialización por sustitución de importaciones (1940-1982) y modelo "secundario-exportador" (1983-2006) en perspectiva comparada*. Mexico.
- Ramales, M. (2013). *Economía Internacional. Apuntes Introdutorios*. Mexico: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso.
- Sampieri, R., Fernández, C. C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico DF: Mc Graw Hill.
- SENPLADES, S. N. (2012). *TRANSFORMACIÓN DE LA MATRIZ PRODUCTIVA, Primera Edición*. Quito: Ediecuatorial.
- TELEGRAFO, E. (23 de NOVIEMBRE de 2013). Venta directa genera en Ecuador \$ 800 millones. *EL TELEGRAFO*, pág. SECCION ECONOMIA.
- Zambrano, L. (11 de Enero de 2015). Ecuador y Colombia analizan salvaguardas. *DIARIO EXPRESO*, pág. 1.

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1: Balanza de pagos del Ecuador período 2007-2015 en millones de dólares.....	75
Anexo N° 2 Aplicación de Salvaguardias Cambiarias en el año 2009 .....	75
Anexo N° 3 Balance Oferta – Demanda de Arroz .....	76
Anexo N° 4 Valor de las Importaciones de la partida 96.16.10.00.00.....	76
Anexo N° 5 Valor de las importaciones comprendidas en la partida 39.26.90.90.00.....	77
Anexo N° 6 Valor de importaciones comprendidas en la partida 60.04.10.00.00.....	77
Anexo N° 7 Valor de las importaciones comprendidas en la partida 52.09.39.00.00 .....	77
Anexo N° 8 Partidas que solicitan Registro de Importador por la empresa Yanbal .....	78
Anexo N° 9 Partidas que solicitan Registro de Importador por la empresa Triyit SA (Nivi).....	79
Anexo N° 10 Formato de encuesta realizada .....	80

## ANEXOS

Anexo N° 1: Balanza de pagos del Ecuador período 2007-2015 en millones de dólares.

### BALANZA DE PAGOS EN MILLONES DE DÓLARES

AÑOS	BALANZA DE PAGOS
2007	1,386.6
2008	933.9
2009	-2,647.2
2010	-1,212.3
2011	272.0
2012	-581.9
2013	1,845.9
2014	-424.5
2015*	-292.8

Fuente: Banco Central del Ecuador

\* Prime trimestre del 2015

Elaboración: La autora

Anexo N° 2 Aplicación de Salvaguardias Cambiarias en el año 2009

CUADRO 1 ASÍ SE APLICÓ INICIALMENTE LA SALVAGUARDIA CAMBIARIA						
Arancel ad valorem	N° partidas	Importaciones desde Colombia 2008 (\$ miles CIF)	% participación en importaciones 2008	Ene-Jun 2008	Ene-Jun 2009	% participación en importaciones 2009
5%	15	8.522	1,4%	3.770	3.108	1,7%
10%	3	-	-	-	-	-
15%	37	11.893	2,0%	5.661	4.715	2,5%
17%	2	-	-	-	-	-
20%	197	221.198	36,3%	102.058	80.995	43,8%
25%	204	42.499	7,0%	18.170	10.979	5,9%
30%	846	237.495	39,0%	110.614	72.026	38,9%
32%	3	766	0,1%	291	627	0,3%
35%	7	80.465	13,2%	26.540	10.306	5,6%
40%	3	-	-	-	-	-
45%	16	6.555	1,1%	2.673	2.322	1,3%
54%	5	25	0,0%	16	-	-
68%	2	-	-	-	-	-
86%	6	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>1.346</b>	<b>609.418</b>	<b>100%</b>	<b>269.793</b>	<b>185.077</b>	<b>100%</b>

FUENTE: COMEXL

### Anexo N° 3 Balance Oferta – Demanda de Arroz



#### BALANCE OFERTA - DEMANDA DE ARROZ

CONCEPTO	2010	2011	2012	2013	2014*
<b>OFERTA (TM)</b>					
Inventario Inicial	20,000	99,202	91,101	74,692	70,953
Producción Total	780,793	719,502	725,814	767,630	739,247
Importaciones	170	153	45,304	257	152
<b>Total Oferta</b>	<b>800,623</b>	<b>818,551</b>	<b>771,611</b>	<b>842,066</b>	<b>810,352</b>
<b>DEMANDA (TM)</b>					
Consumo Doméstico	676,000	676,000	682,500	728,000	728,000
Exportaciones	25,421	51,450	14,418	43,113	281
<b>Total Demanda</b>	<b>701,421</b>	<b>727,450</b>	<b>696,918</b>	<b>771,113</b>	<b>728,281</b>
Excedentes/Déficit	99,202	91,101	74,692	70,953	82,071

\*Estimaciones

Fuente: DTAP/BCE/CCA

Elaboración: MAGAP/SC/DETC

### Anexo N° 4 Valor de las Importaciones de la partida 96.16.10.00.00

#### Pulverizadores de Perfumes

Cifras en miles de dólares

AÑOS	VALOR IMPORTADO
2010	3868
2011	3588
2012	2454
2013	2222
2014	5409
2015	2427,25
<b>2015 * corte al mes de junio</b>	
<b>Fuente: TradeMap</b>	

Anexo N° 5 Valor de las importaciones comprendidas en la partida 39.26.90.90.00

**Bolillas de desodorantes**

Años	Valores
2010	20788
2011	31299
2012	32640
2013	40345
2014	41086
*2015	16481

Fente: TradeMap

\*junio del 2015

Anexo N° 6 Valor de importaciones comprendidas en la partida60.04.10.00.00

**Tejidos de punto con hilados de elastómero**

Años	Valores
2010	30891
2011	27952
2012	30928
2013	31193
2014	24381
*2015	11286

Fuente: TradeMap

\*junio del 2015

Anexo N° 7 Valor de las importaciones comprendidas en la partida 52.09.39.00.00

**Tejidos de algodón teñidos**

Años	Valores
2010	2920
2011	2305
2012	3214
2013	4495
2014	2434
2015*	425

Fuente: TradeMap

\*junio del 2015

Anexo N° 8 Partidas que solicitan Registro de Importador por la empresa Yanbal

Nº. REGISTRO	RUC	RAZÓN SOCIAL	FECHA DE REGISTRO	FECHA DE CADUCIDAD	RESOLUCIÓN	SUBPARTIDA
MIPRO-DOC-IMP-08-1601	0990340234001	YANBAL ECUADOR S.A.	2008-02-21	Indefinido por vigencia COMEXI	401.-Registro de Importador de Textiles y Calzado.	<a href="#">Ver Subpartidas</a>

RUC	RAZON SOCIAL
0990340234001	YANBAL ECUADOR S.A.

**DETALLE DE SUBPARTIDA**

	CODIGO DE SUBPARTIDA	NOMBRE	OBSERVACIÓN	CUPO
1	3206.41.00	-- Ultramar y sus preparaciones		
2	5702.32.00	-- De materia textil sint?tica o artificial		
3	5702.42.00	-- De materia textil sint?tica o artificial		
4	5908.00.00	Mechas de materia textil tejida, trenzada o de punto, para l?mparas, hornillos, mecheros, velas o similares; manguitos de incandescencia y tejidos de punto tubulares utilizados para su fabricaci?n, incluso impregnados.		
5	6117.80.90	-- Los dem?s		
6	6201.13.00	-- De fibras sint?ticas o artificiales		
7	6211.43.00	-- De fibras sint?ticas o artificiales		
8	6302.10.10	-- De fibras sint?ticas o artificiales		
9	6302.10.90	-- Las dem?s		
10	6302.21.00	-- De algod?n		
11	6302.32.00	-- De fibras sint?ticas o artificiales		
12	6302.40.10	-- De fibras sint?ticas o artificiales		
13	6302.40.90	-- Las dem?s		
14	6305.39.00	-- Los dem?s		
15	6306.22.00	-- De fibras sint?ticas		
16	6306.30.00	- Velas		
17	6306.91.00	-- De algod?n		
18	6307.90.90	-- Los dem?s		

Anexo N° 9 Partidas que solicitan Registro de Importador por la empresa Triyit SA (Nivi)

RUC	RAZON SOCIAL
0992208856001	TRIYIT S. A.

DETALLE DE SUBPARTIDA

CODIGO DE SUBPARTIDA	NOMBRE	OBSERVACIÓN	CUPO
1	5209.19.00	-- Los dem?s tejidos	
2	5209.39.00	-- Los dem?s tejidos	
3	5309.19.00	-- Los dem?s	
4	5309.29.00	-- Los dem?s	
5	5311.00.00	Tejidos de las dem?s fibras textiles vegetales; tejidos de hilados de papel.	
6	5407.52.00	-- Te?idos	
7	5516.12.00	-- Te?idos	
8	5804.30.00	- Encajes hechos a mano	
9	6002.40.00	- Con un contenido de hilados de elast?meros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho	
10	6002.90.00	- Los dem?s	
11	6003.20.00	- De algod?n	
12	6003.30.00	- De fibras sint?ticas	
13	6004.10.00	- Con un contenido de hilados de elast?meros superior o igual al 5% en peso, sin hilos de caucho	
14	6006.31.00	-- Crudos o blanqueados	
15	6006.32.00	-- Te?idos	
16	6006.42.00	-- Te?idos	
17	6006.43.00	-- Con hilados de distintos colores	
18	6006.44.00	-- Estampados	
19	6103.22.00	-- De algod?n	
20	6103.23.00	-- De fibras sint?ticas	
21	6103.29.90	--- Los dem?s	
22	6103.32.00	-- De algod?n	
23	6103.33.00	-- De fibras sint?ticas	
24	6103.39.00	-- De las dem?s materias textiles	
25	6103.42.00	--- De algod?n	
26	6103.43.00	--- De fibras sint?ticas	
27	6103.49.00	--- De las dem?s materias	

28	6104.22.00	-- De algod?n	
29	6104.23.00	-- De fibras sint?ticas	
30	6104.29.90	--- Los dem?s	
31	6104.42.00	-- De algod?n	
32	6104.43.00	-- De fibras sint?ticas	
33	6104.44.00	-- De fibras artificiales	
34	6104.49.00	-- De las dem?s materias textiles	
35	6104.52.00	--- De algod?n	
36	6104.53.00	--- De fibras sint?ticas	
37	6104.59.00	--- De las dem?s materias textiles	
38	6104.62.00	--- De algod?n	
39	6104.63.00	--- De fibras sint?ticas	
40	6104.69.00	--- De las dem?s materias textiles	
41	6105.10.00	- De algod?n	
42	6105.20.10	-- De fibras acr?licas o modacr?licas	
43	6105.20.90	-- De las dem?s fibras sint?ticas o artificiales	
44	6105.90.00	- De las dem?s materias textiles	
45	6106.10.00	- De algod?n	
46	6106.20.00	- De fibras sint?ticas o artificiales	
47	6106.90.00	- De las dem?s materias textiles	
48	6107.11.00	-- De algod?n	
49	6107.19.00	-- De las dem?s materias textiles	
50	6107.21.00	-- De algod?n	
51	6107.22.00	-- De fibras sint?ticas o artificiales	
52	6107.29.00	-- De las dem?s materias textiles	
53	6107.91.00	--- De algod?n	
54	6107.99.10	--- De fibras sint?ticas o artificiales	
55	6107.99.90	--- Los dem?s	
56	6108.11.00	-- De fibras sint?ticas o artificiales	
57	6108.19.00	-- De las dem?s materias textiles	
58	6108.21.00	-- De algod?n	

59	6108.22.00	-- De las dem?s materias textiles	
60	6108.29.00	-- De algod?n	
61	6108.31.00	-- De fibras sint?ticas o artificiales	
62	6108.32.00	-- De las dem?s materias textiles	
63	6108.39.00	-- De algod?n	
64	6108.91.00	-- De fibras sint?ticas o artificiales	
65	6108.92.00	-- De las dem?s materias textiles	
66	6108.99.00	-- De algod?n	
67	6109.10.00	-- De fibras acr?licas o modacr?licas	
68	6109.90.10	-- Las dem?s	
69	6109.90.90	--- Su?teres (jerseys)	
70	6110.11.10	--- Chalecos	
71	6110.11.20	--- Cardiganes	
72	6110.11.30	--- Los dem?s	
73	6110.11.90	--- Su?teres (jerseys)	
74	6110.19.10	--- Chalecos	
75	6110.19.20	--- Cardiganes	
76	6110.19.30	--- Los dem?s	
77	6110.19.90	--- Su?teres (jerseys)	
78	6110.20.10	-- Chalecos	
79	6110.20.20	-- Cardiganes	
80	6110.20.30	-- Los dem?s	
81	6110.20.90	-- De fibras acr?licas o modacr?licas	
82	6110.30.10	-- Las dem?s	
83	6110.30.90	- De las dem?s materias textiles	
84	6110.90.00	- De algod?n	
85	6111.20.00	- De lana o pelo fino	
86	6111.90.10	-- Las dem?s	
87	6111.90.90	-- De algod?n	
88	6112.11.00	-- De fibras sint?ticas	
89	6112.12.00	-- De las dem?s materias textiles	
90	6112.31.00	-- De algod?n	
91	6112.39.00	-- De fibras sint?ticas	
92	6112.41.00	-- De las dem?s materias textiles	

## Anexo N°10 Formulario de encuesta



Encuesta sobre la VENTA DIRECTA (Venta por Catálogo) en el cantón Daule y su impacto en el ingreso de l

Indicación: Por favor conteste el presente cuestionario según su criterio

1.- Su Género

Masculino:  Femenino :

2.- Su edad .....

3.- ¿Cuál es su nivel de educación?

Primaria  Secundaria  Superior

3.- ¿Trabaja ud en el canal de la Venta Directa

SI  NO

4.- ¿Hace cuánto tiempo lleva en la actividad de la Venta Directa .....

5.- ¿A que línea de este canal pertenece Ud?

Ropa

Lencería

Cosméticos

Otros .....

6.- ¿Cree ud que ha habido una variación en los precios de los productos promocionados?

SI  NO

Si su respuesta es Si, indique los productos .....

7.- ¿Cuánto es el ingreso mensual que le genera la Venta Directa? .....

8.- ¿Se ha visto afectado su ingreso en los últimos meses?

SI  NO

Si su respuesta es sí, cual ud cree que sea el motivo? .....

9.- ¿Generalmente este ingreso para que esta destinado?

10.- ¿Cree ud que el sistema de Venta Directa genera aporte positivo en el cantón Daule?

SI  NO

Si su respuesta si, ¿por qué?