



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO.**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.**

**TEMA: IMPACTO COMERCIAL DE LAS MEDIDAS DE  
SALVAGUARDIAS EN LA PARTIDA ARANCELARIA 39.24,  
PERIODO 2013-2016**

**AUTORES: IMBAQUINGO CASTRO, ARIANA VANESSA  
PÉREZ LAYEDRA, MAYRA ALEXANDRA**

**DIRECTOR: ING. RIVERA VALLEJO, RAMIRO ABEL**

**SANGOLQUI**

**2017**



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO.**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION  
INTERNACIONAL**

**CERTIFICACIÓN**

Certifico que el trabajo de titulación, “**IMPACTO COMERCIAL DE LAS MEDIDAS DE SALVAGUARDIAS EN LA PARTIDA ARANCELARIA 39.24 , PERIODO 2013-2016**” realizado por las señoritas **ARIANA VANESSA IMBAQUINGO CASTRO** y **MAYRA ALEXANDRA PÉREZ LAYEDRA** , ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditar y autorizar a las señoritas **ARIANA VANESSA IMBAQUINGO CASTRO** y **MAYRA ALEXANDRA PÉREZ LAYEDRA** para que lo sustenten públicamente.

**Quito, 10 de Junio del 2017**



Atentamente,

Ing. Ramiro Rivera Vallejo



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO.**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION  
INTERNACIONAL**

**AUTORIZACIÓN**

Nosotras, **ARIANA VANESSA IMBAQUINGO CASTRO** y **MAYRA ALEXANDRA PÉREZ LAYEDRA**, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación **“IMPACTO COMERCIAL DE LAS MEDIDAS DE SALVAGUARDIAS EN LA PARTIDA ARANCELARIA 39.24, PERIODO 2013-2016”** cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra autoría y responsabilidad.

**Quito, 20 de abril del 2017**

ARIANA VANESSA  
IMBAQUINGO CASTRO  
C.C. 171857031

MAYRA ALEXANDRA  
PÉREZ LAYEDRA  
C.C. 171857031



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO.**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION  
INTERNACIONAL**

**AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD**

Nosotras, **ARIANA VANESSA IMBAQUINGO CASTRO**, con cédula de identidad N°171857831, Y **MAYRA ALEXANDRA PÉREZ LAYEDRA** con cédula de identidad N°171857831, declaramos que este trabajo de titulación "**IMPACTO COMERCIAL DE LAS MEDIDAS DE SALVAGUARDIAS EN LA PARTIDA ARANCELARIA 39.24, PERIODO 2013-2016**" ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaramos que este trabajo es de nuestra autoría, en virtud de ello nos declaramos responsables del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

**Quito, 20 de abril del 2017**

ARIANA VANESSA  
IMBAQUINGO CASTRO  
C.C. 171857031

MAYRA ALEXANDRA  
PÉREZ LAYEDRA  
C.C. 171857031

## **DEDICATORIA**

Para mis abuelitos Romelia y Octavio, quienes han sido el pilar fundamental de mi vida y a través de sus consejos y apoyo incondicional lograron forjar en mí una excelente persona decidida, perseverante, llena de valores y buenos sentimientos. A mi mami Sandra, por todo el esfuerzo que ha hecho para verme feliz, por sus consejos y el apoyo en cada una de mis decisiones. A pesar de la distancia siempre ha estado presente en todo momento velando por mi bienestar. Mi hermanito Andrés que representa un rol importante en mi vida, me impulsa a salir adelante y me da fuerza para seguir cumpliendo mis metas, espero ser el ejemplo que necesita y al igual que yo logre cumplir sus sueños y salir adelante. A mis amigos que siempre han estado presentes compartiendo cada uno de mis logros y apoyándome en la superación de obstáculos que se presentaron en mi vida personal, académica y profesional.

**Mayra Alexandra Pérez Layedra.**

A mis padres Galo e Isabel, las dos personas que han hecho que yo siga adelante en todas las metas que me he planteado, a través de buenos valores, consejos, pero sobre todo amor y cariño. A mis hermanos Galo y Andrea que son guías en todos los pasos nuevos que doy, que han sido mi apoyo para que yo llegue a mi objetivo; mi novio Anderson que su apoyo ha sido incondicional para que nunca desista de mis objetivos, y sobre todo dedico mi logro a mi hijo Dylan, que con sus pocos años me ha enseñado que en la vida puedo tener mil caídas, pero si él está a mi lado me levantara mil veces solo para que este feliz, porque la fuerza que necesito está en él; lo dedico a mis amigos que hicieron que todo este tiempo en mi vida profesional sea lo más grato, los consejos, las experiencias, y por todos los momentos vividos.

**Ariana Vanessa Imbaquingo Castro**

## **AGRADECIMIENTO**

Principalmente agradezco a Dios por proporcionarme la salud necesaria para el logro de mis objetivos, también supo guiarme y otorgarme la fortaleza para superar las adversidades que se me presentaron en el camino y especialmente por poner a las personas correctas en mi vida. A mis profesores que compartieron sus conocimientos conmigo y no se limitaron únicamente a una cátedra, también fueron amigos y gracias a eso he logrado satisfactoriamente la culminación de mi carrera universitaria. Agradezco a la prestigiosa Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE por darme la oportunidad de ser parte del gran equipo de profesionales que día a día forman a través de una educación de excelencia. A la empresa Productos Avon Ecuador por dame la confianza y ayuda necesaria para realizar la investigación de la presente Tesis.

**Mayra Alexandra Pérez Layedra.**

Agradezco a Dios por permitir que yo tenga la sabiduría necesaria para enfrentar con fuerza y valor este reto, por ponerme duras pruebas, pero agradezco más por permitirme superarlas; a mis profesores que compartieron conocimientos y muchas experiencias personales que han ayudado a que yo aprenda más acerca de mi profesión, agradezco a la institución que me vio crecer profesionalmente dentro de sus aulas la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE que más que una universidad fue mi segunda casa, agradezco más a mis padres por el apoyo incondicional para que yo logre todos mis objetivos y por enseñarme que todo en la vida se puede superar si uno se lo propone.

**Ariana Vanessa Imbaquingo Castro**

## INDICE DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA</b>	<b>v</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>vi</b>
<b>INDICE DE CONTENIDOS</b>	<b>vii</b>
<b>RESUMEN</b>	<b>x</b>
<b>ABTRACT</b>	<b>xi</b>
<b>CAPITULO 1: IMPACTO COMERCIAL DE LAS MEDIDAS DE SALVAGUARDIAS EN LA PARTIDA ARANCELARIA 39.24, PERIODO 2013-2016</b>	<b>1</b>
<b>1.1.    Introducción</b>	<b>1</b>
<b>1.2.    Problema de investigación</b>	<b>1</b>
1.2.1. <i>Objeto de la investigación.</i>	2
1.2.2. <i>Planteamiento del problema</i>	2
<b>1.3.    Objetivo general</b>	<b>4</b>
<b>1.4.    Objetivos específicos</b>	<b>4</b>
<b>1.5.    Justificación</b>	<b>4</b>
<b>1.6.    Marco teórico</b>	<b>5</b>
1.6.1. <i>Teorías de soporte</i>	5
Teoría de Singer y Prebisch	5
Teoría de Michael Porter	6
Nueva Teoría del comercio internacional Paul R. Krugman	6
<b>1.7.    Marco referencial</b>	<b>7</b>
<b>1.8.    Marco conceptual</b>	<b>8</b>
<b>CAPITULO 2: MARCO METODOLOGICO</b>	<b>10</b>
<b>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>10</b>
<b>2.1. Tipo de estudio-Mixto</b>	<b>10</b>
<b>2.2. Tipología de investigación</b>	<b>10</b>
Por su finalidad -Aplicada	10
Por las unidades de análisis-Insitu	10
Por el control de las variables- No experimental	11
Por el alcance- Exploratorio	11

<b>2.3. Técnicas para recolección de datos</b>	<b>11</b>
2.3.1. Información cuantitativa y cualitativa	12
2.3.2 Fuentes de datos -Mixto	12
2.3.3 Procedimiento para recolección de datos - Técnica documental	12
2.3.4 Tratamiento y análisis de información -Análisis correlacional	12
<b>CAPITULO 3: DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>13</b>
<b>3.1. Situación actual de la industria plástica ecuatoriana</b>	<b>13</b>
3.1.1. Desarrollo industrial	16
3.1.2 Nivel de importaciones	17
3.1.3 Nivel de exportaciones	23
3.1.5 Lista de productos de la industria plástica con salvaguardia	30
3.1.6 Análisis general de productos plásticos en contacto con alimentos	32
3.1.7 Normas INEN para productos plásticos en contacto con alimentos	35
<b>3.2 ANÁLISIS CASO AVON</b>	<b>38</b>
3.2.1 Reseña de la empresa	38
3.2.2 Lista de productos que comercializa Avon	46
3.2.1 Lista de subpartidas arancelarias afectadas por aplicación de salvaguardias	47
3.2.2 Estrategias implementadas por la empresa.	48
<b>3.3. Comparación del nivel de importaciones versus las compras nacionales</b>	<b>53</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>59</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>60</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>61</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Variables de estudio.....	3
Tabla 2: Importaciones Ecuatorianas desde Colombia P.A: 39.24 .....	13
Tabla 3: Importaciones ecuatorianas sector plásticos capítulo 39.....	17
Tabla 4: Variación importaciones ecuatorianas del sector plásticos capítulo 39 .....	19
Tabla 5: Principales proveedores de plásticos importados por Ecuador.....	20
Tabla 6: Principales productos del sector plástico importado por Ecuador .....	22
Tabla 7: Exportaciones Ecuatorianas del sector plásticos capítulo 39 .....	24



Tabla 8: Exportaciones plásticos toneladas .....	25
Tabla 9: Productos del sector plástico capítulo 39 exportados por Ecuador .....	26
Tabla 10: Subpartidas con salvaguardia capítulo 39 (año 2015) .....	30
Tabla 11: Desmantelamiento salvaguardias aplicadas por Ecuador en el año 2015 .....	32
Tabla 12: Importaciones Ecuatorianas del sector plástico Partida 39.24 .....	33
Tabla 13: Exportaciones partida 39.24 .....	34
Tabla 14: Subpartidas aplicación RTE. 100.....	37
Tabla 15: Subpartidas arancelarias comercializadas por AVON .....	47
Tabla 16: Compras generales AVON .....	51
Tabla 17: Compras totales folleto moda y casa .....	53
Tabla 18: Compras de productos plásticos en contacto con alimentos P.A 39.24 .....	55
Tabla 19: Ventas anuales Avon .....	57

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Importaciones Ecuatorianas de plásticos desde Colombia .....	14
Figura 2: Importaciones sector plásticos capítulo 39 .....	18
Figura 3: Variación de importaciones USD FOB capítulo 39 .....	19
Figura 4: Proveedores principales de plásticos importados por Ecuador.....	21
Figura 5: Participación de productos plásticos.....	23
Figura 6: Exportaciones sector plásticos FOB .....	24
Figura 7: Exportaciones sector plástico toneladas .....	26
Figura 8: Participación de productos exportados por Ecuador capítulo 39.....	28
Figura 9: Importaciones partida 39.24 .....	33
Figura 10: Exportaciones partida 39.24 .....	35
Figura 11: Identificación de plástico en producto final .....	36
Figura 12: Organigrama estructural empresa AVON .....	41
Figura 13: Compras totales AVON.....	52
Figura 14: Compras folleto moda y casa AVON .....	54
Figura 15: Compras totales fashion y home AVON .....	56
Figura 16: Ventas anuales AVON .....	58

## INDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Lista de productos comercializados por AVON.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
---	--------------------------------------

## **RESUMEN**

El presente proyecto surge de un análisis situacional de la industria plástica ecuatoriana que durante los últimos años ha sido uno de los sectores con mayor desarrollo respecto de las otras industrias, que posterior a la aplicación de medidas de salvaguardias se ha beneficiado de la sustitución de importaciones, generando una mayor participación dentro del mercado nacional respecto a los productos importados, principalmente en los productos plásticos en contacto con alimentos. El aumento en la participación nacional de productos plásticos en contacto con alimentos se ha visto reflejado en grandes empresas, entre estas empresas se encuentra PRODUCTOS AVON ECUADOR S.A, considerada como una de las más grandes empresas que oferta una amplia gama de productos. Esta incluye en sus catálogos productos plásticos en contacto con los alimentos, por esta razón el presente estudio se enfoca en un análisis comercial y económico de los productos de la Empresa Avon correspondientes a la partida arancelaria 39.24, que mediante un análisis correlacional del período 2013-2014 respecto del período 2015-2016; se comprobará, que la participación de productos plásticos nacionales obtuvo un incremento significativo dentro del catálogo Avon Moda y Casa.

### **Palabras Claves:**

- SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES
- INDUSTRIA PLÁSTICA
- CALIDAD
- SALVAGUARDIAS
- CONTENIDO LOCAL.

## **ABSTRACT**

The present Project arises from a situational analysis of the Ecuadorian plastic industry that during the last years has been one of the sectors with greater development respect of the other industries, that after the application of safeguard measures has benefited from the substitution of imports, generating more participation in the domestic market respect to the imported products, mainly in plastic products in contact with food. The increase in the national participation of plastic products in contact with food has been reflected in big companies, among these companies is located Products Avon Ecuador S.A, considered one of the biggest companies that offers a wide range of plastic products. Avon includes in the catalog, plastic products in contact with food, for this reason the presents study focuses on a commercial and economic analysis of the Avon Products corresponding to tariff heading 39.24, which through a correlation analysis of the period 2013-2014 for the period 2015-2016; it will be verified that the participation of national plastic products obtained a significant increase inside the catalog “Fashion & Home”.

### **Keywords**

- IMPORT SUBSTITUTION
- PLASTIC INDUSTRY
- QUALITY
- SAFEGUARDS
- LOCAL CONTENT

## **CAPITULO 1: IMPACTO COMERCIAL DE LAS MEDIDAS DE SALVAGUARDIAS EN LA PARTIDA ARANCELARIA 39.24, PERIODO 2013-2016**

### **1.1.Introducción**

El presente trabajo de investigación tiene como objeto el estudio de las medidas de salvaguardias aplicadas en el año 2015, y la incidencia dentro de la industria plástica ecuatoriana, para lo cual se ha tomado como referencia una de las partidas que actualmente se están desarrollando dentro de la industria, como respuesta a las estrategias de crecimiento.

La partida 39.24 corresponde a los productos plásticos de uso doméstico, es decir productos para el hogar, de lo cual se ha puesto énfasis en los productos plásticos en contacto con los alimentos, por último, para concluir el análisis se ha trazado un ejemplo de estudio para evidenciar de mejor manera la incidencia de las medidas de salvaguardias dentro de la industria plástica ecuatoriana, en donde se seleccionó la empresa AVON como caso de estudio, en donde se analizan diferentes factores comerciales que han sido afectados por las medidas proteccionistas.

Dentro del caso de estudio de la empresa se pone en evidencia el desarrollo de proveedores locales, lo que ha conllevado a una reducción significativa de importaciones, y una mayor apertura de productos nacionales dentro de esta empresa extranjera.

### **1.2.Problema de investigación**

El problema de la actual investigación se centra en la repercusión de la aplicación de las medidas de salvaguardia implementadas en el año 2015, y el

impacto comercial que ha tenido la industria plástica ecuatoriana en el desarrollo de nuevos productos, teniendo en cuenta un caso de estudio aplicado a la empresa AVON, donde se evidencia el desarrollo de proveedores nacionales posterior a la aplicación de esta medida proteccionista, concluyendo así el impacto positivo y negativo durante el periodo 2013- 2016 a través de comparaciones de ventas y compras nacionales e internacionales.

### **1.2.1. Objeto de la investigación.**

La investigación tiene como objeto de estudio analizar los factores económicos y comerciales que han influido significativamente en la industria de plásticos ecuatoriana y el impacto dentro de la empresa AVON posterior a la aplicación de medidas de salvaguardias.

El estudio se enfoca en el análisis de datos cuantitativos, comparando el nivel de compras nacionales respecto al nivel de importaciones y datos cualitativos, generando una comparación en la calidad de productos nacionales y extranjeros; lo que permitirá concluir cuál fue el nivel de participación de industrias plásticas ecuatorianas en el período 2013-2014 respecto al período 2015 - 2016.

### **1.2.2. Planteamiento del problema**

La implementación de medidas salvaguardias impuestas por el gobierno ecuatoriano como mecanismo proteccionista de la industria nacional, ha tenido un fuerte impacto en el ámbito comercial provocando un incremento en los precios de los productos importados; por esta razón, las empresas nacionales y extranjeras que anteriormente realizaban importaciones en altos volúmenes han tenido que buscar medidas alternativas para mitigar las posibles consecuencias que representa la implantación de medidas salvaguardias.

Entre las empresas que se han visto afectadas se encuentran Productos Avon; esta compañía para disminuir el impacto negativo que representa la aplicación de sobretasas arancelarias, ha optado por sustituir un porcentaje considerable de productos importados por productos locales para abastecer la demanda del mercado local.

Los productos importados que oferta AVON dentro de sus catálogos cuentan con altos estándares de calidad; esto representa un verdadero reto para la empresa al momento de incorporar productos nacionales, que puedan alcanzar o superar estos estándares, A pesar de que la industria nacional se encuentra en crecimiento, esta aún no ha alcanzado los altos niveles de tecnificación en relación a industrias de países desarrollados. Dentro de las diversas líneas de productos afectadas, a las que Avon aplicó la estrategia de sustitución de importaciones, se encuentran los productos de la partida arancelaria 39.24.

**Tabla 1:**  
**Variables de estudio**

Áreas	Variable	KPI	Unidades	Fuente
Económica	Salvaguardias	Porcentaje/año	Período 1 vs Período 2	BCE
	Balanza comercial plásticos ecuador	Importaciones/ producción local (%)	Período 1 vs Período 2	BCE
	Precio	Precios nacionales/ precios internacionales (%)	Período 1 vs Período 2	Empresa
Comercial	Calidad	Estándares productos nacionales/estándares productos internacionales (%)	Productos nacionales vs productos internacionales	Empresa
	Compras nacionales	Ingresos/año (%)	Período 1 vs Período 2	Empresa
	Compras		Período 1 vs	Empresa



	internacionales	Ingresos/año (%)	Período 2	
	Ventas	Ingresos/año (%)	Período 1 vs Período 2	Empresa
	Desarrollo productos nacionales	Cantidad/ año	Período 1 vs Período 2	Empresa

### 1.3.Objetivo general

Analizar los efectos comerciales y económicos de las medidas salvaguardias en los productos plásticos en contacto con los alimentos dentro de la empresa AVON en el período 2013-2014 en relación al período 2015-2016

### 1.4.Objetivos específicos

- Realizar un análisis situacional de la empresa PRODUCTOS AVON ECUADOR S.A para detectar los efectos ocasionados por la aplicación de medidas de salvaguardia implantadas en el año 2015.
- Analizar las estrategias adoptadas por la empresa PRODUCTOS AVON ECUADOR S.A., para mitigar el efecto negativo de las medidas de salvaguardia.
- Contrastar el nivel de participación de productos plásticos ecuatorianos durante el período 2013-2014 en relación al período 2015-2016 en la empresa PRODUCTOS AVON ECUADOR S.A

### 1.5.Justificación

Los artículos plásticos ecuatorianos, destinados a estar en contacto con alimentos, han tenido un mayor nivel de participación en el mercado local posterior a

la aplicación de medidas salvaguardias; por esta razón, el estudio se enfoca en análisis de la empresa Avon que dentro la revista Moda y Casa cuenta con una línea de artículos plásticos para el hogar; de los cuales un alto porcentaje son productos nacionales como consecuencia de la estrategia de sustitución de productos plásticos importados por plásticos nacionales, para reducir el efecto negativo ocasionado por la implementación de medidas de salvaguardia.

A través del análisis comercial y económico de la empresa AVON se determinará si los resultados de la aplicación de medidas salvaguardias cumplieron con uno de sus objetivos principales, que consiste en dar mayor apertura a las industrias nacionales.

## **1.6.Marco teórico**

### **1.6.1. Teorías de soporte**

#### **Teoría de Singer y Prebisch**

La teoría de Singer y Prebisch plantea alternativas para lograr un crecimiento económico de los países primarios frente a la desventaja que representa la tecnificación de los países desarrollados y partiendo de estos conceptos se realizará un análisis del cambio estructural de la economía ecuatoriana respecto a la sustitución de importaciones. Esta fue implantada con la finalidad de lograr un desarrollo industrial interno, para abastecer la demanda local de productos finales, dejando rezagado el modelo tradicional exportador-primario de los países latinoamericanos. (Prebisch & Singer, 1998)

Posterior a la implementación de medidas salvaguardias Productos AVON ha incorporado el modelo de Singer y Prebisch de Industrialización por sustitución de importaciones dentro de la empresa, al incrementar el nivel de participación de productos locales que se ofertan en los catálogos y reduciendo la oferta de productos importados.



## **Teoría de Michael Porter**

La teoría de Porter es el soporte para realizar el presente proyecto, a través del estudio de los factores económicos, comerciales y productivos; y la manera cómo estos influyen en la economía interna de la empresa. El modelo de 5 fuerzas de Porter ayuda a que la organización pueda maximizar los recursos y superar a la competencia, lo que hace que se desarrollen estrategias internas que aporten al cumplimiento de objetivos. (Porter, 2009)

En base a la teoría de Porter se determinará como la industria nacional ha generado un desarrollo importante para la recuperación económica de las empresas multinacionales radicadas en el país y nacionales, que su giro de negocio depende significativamente de las importaciones.

Porter toma en consideración la posibilidad de amenaza ante nuevos competidores, el poder de la negociación de los diferentes proveedores, la capacidad de negociar con los consumidores, amenazas por ingreso de productos sustitutos y la más importante que es la rivalidad que existe entre competidores; estos parámetros son relevantes para elaborar un análisis exhaustivo del impacto ocasionado por las medidas de salvaguardias dentro de la Empresa Avon.

## **Nueva Teoría del comercio internacional Paul R. Krugman**

Esta teoría contribuye con una visión más amplia respecto al análisis de las medidas de defensa comercial (salvaguardias) implantadas por el gobierno ecuatoriano y la influencia en las economías de los demás países, tomando en consideración los argumentos a favor del libre comercio, la producción nacional y la política macroeconómica internacional. (Krugman, 2012)

El enfoque de Krugman contribuye al análisis de la implementación de salvaguardias, considerando que la economía es afectada cuando no existe un beneficio mutuo y las industrias de países menos desarrollados se ven impactadas al

no poder competir con industrias internacionales y los gobiernos implementan políticas Económicas como mecanismo de defensa comercial, para dar mayor impulso al desarrollo de las industrias locales.

### **1.7.Marco referencial**

Actualmente la industria plástica ecuatoriana presenta un alto nivel de crecimiento productivo como resultado del apoyo que el gobierno nacional otorga a este sector económico; una de las medidas que ha contribuido de manera significativa al desarrollo de la industria es la implementación de salvaguardias que se adoptó para equilibrar la balanza comercial y dar impulso a la industria nacional teniendo en cuenta que estas medidas “se adoptan para proteger a una rama de producción nacional específica de un aumento de las importaciones de un producto que cause o amenace causar daño grave a esa rama de producción”. (OMC, 2007)

La sustitución de importaciones de productos plásticos de hogar por productos nacionales ha tenido una gran acogida por los consumidores, debido a la tecnificación de procesos necesarios para la elaboración de los mismos; razón por la cual, estas industrias pueden ofrecer los productos con altos niveles de calidad y con precios competitivos dentro del mercado local.

“El plan de Sustitución Selectiva de Importaciones, es una estrategia a largo plazo la cual busca dar impulso a la producción local, para que se pueda producir y exportar cumpliendo altos estándares de calidad”. (Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, 2015)

La calidad y el precio de los productos nacionales han sido los dos factores más importantes para que AVON, opte por incluir dentro de sus catálogos un mayor porcentaje de producción local; de las cuales una de las líneas más representativas es la de productos plásticos en contacto con los alimentos.

La decisión de compra que maneja AVON se basa en un análisis previo de la calidad y precio del producto nacional con relación a los productos extranjeros. Teniendo en cuenta que la empresa exige estándares de calidad para que los productos se puedan comercializar dentro de los catálogos de AVON. “Los productos ecuatorianos actualmente cuentan con estándares de calidad rigurosos regulados por el servicio ecuatoriano de normalización, para que se puedan comercializar dentro del país.” (INEN, 2014)

### **1.8.Marco conceptual**

**Análisis comercial:** Es el conjunto de actividades o acciones necesarias para determinar la situación actual de una organización referente al mercado objetivo y a la amplitud de negocio que tendrá con la oferta del producto o servicio. (ANELE, 2000)

**Análisis situacional:** Se realiza adaptando elementos subjetivos, intereses, valores propios del actor que los realiza, puesto que para determinar la situación de una organización es necesario interpretar el ambiente tanto macro como micro. (Zambrano, 2006).

**Balanza comercial:** Es el balance de las importaciones y exportaciones durante un determinado tiempo dentro de un país. (PROECUADOR, 2013)

**Costos de producción:** dinero utilizado para la compra de insumos necesarios para la producción que se convierten en costos fijos del producto final, los que deberán ser reembolsados. (Keat & Young, 2004)

**Dependencia:** Dependencia comercial de un país subdesarrollado con un país totalmente en desarrollo en cuanto se refiere a importaciones de productos, que dentro del país no se pueden producir con el mismo nivel de calidad. (Miquel, Parra, Lhermie, & Miquel, 2008)

**Desarrollo:** Crecimiento del país en varios sectores como lo es el económico, social, cultural, entre otros, lo que le da mayor poder. (Pèrez & Carrillo, 2000)

**Estándares de calidad:** Requisitos técnicos de calidad que los productos tienen que cumplir para poder adaptarse a los requerimientos de grandes empresas. (MAPCAL, 1996)

**Estrategia:** Plan de acción cuando se prevé un hecho que marque trascendencia dentro de la organización, para mitigar efectos negativos. (Pèrez & Carrillo, 2000)

**Industria:** Es un espacio socioeconómico que busca un rendimiento económico al transformar materias primas en productos finales o manufacturados, usando equipos técnicos para mejorar la calidad. (Zerda & Rincon, 1998)

**Materia prima:** Insumos utilizados para la elaboración de un bien final, siendo estos la base del proceso de producción. (Zerda & Rincon, 1998)

**Países primarios:** Países cuyo ingreso principal es el resultado de las actividades primarias realizadas dentro de la nación como lo es la agricultura, pesca, ganadería, etc. Dentro de los cuales no se realiza ninguna transformación a la materia prima y es exportada en estado bruto para posteriormente ser importada como bienes finales. (Naciones Unidas, 2007)

**Partida arancelaria:** Identidad numérica que se le otorga a un grupo de productos para ser identificados dentro del proceso de comercio exterior y que consta de 4 dígitos. (PROECUADOR, 2013)

**Precios competitivos:** Precios que se estipulan en base a los precios de la competencia de una empresa. (Ramirez & Cajigas, 2004)

**Rezagado:** Algún objeto o situación que no es importante para la empresa y que tiene que ser olvidado. (Real Academia Española, 1783)

**Salvaguardias:** Mecanismo para arancelario que se adopta con el objetivo de mitigar algún daño a la industria nacional. (Govaere, 2007)

**Sobretasas arancelarias:** Valores impuestos por el gobierno de un determinado país para el ingreso de mercancías del exterior. (BID- INTAL, 2000)

**Sustitución de importaciones:** Disminución del nivel de importaciones de un país, por productos netamente fabricados nacionalmente para desarrollar la industria interna. (Caro, 1997)

**Tecnificación:** Nivel de productividad que tiene un país, generado por la innovación en equipos tecnológicos que se utiliza al momento de la manufacturación de materias primas en bienes terminados. (Ortiz, 1980)

## **CAPITULO 2: MARCO METODOLOGICO**

### **DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

#### **2.1. Tipo de estudio-Mixto**

Dentro de la investigación se utilizó un enfoque mixto diseñado para el análisis de una combinación de variables lo cual aportó al momento de recolectar, analizar y vincular datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio; para la presente investigación se analizó el precio, nivel de importaciones, compras y ventas nacionales como datos cuantitativos comparados en los diferentes periodos; y respecto a datos cualitativos se revisó la calidad de productos nacionales y extranjeros para generar una comparación visible de la preferencia actual de productos en el mercado nacional.

#### **2.2. Tipología de investigación**

##### **Por su finalidad -Aplicada**

Para el presente proyecto se realizará mediante una investigación aplicada, debido a que la información a utilizarse se encuentra en documentos ya escritos que serán referencia para profundizar el estudio; dando como resultado un mayor conocimiento respecto a la realidad de la influencia de medidas de salvaguardia dentro de la empresa AVON y dentro del crecimiento de la industria plástica ecuatoriana.

##### **Por las unidades de análisis-Insitu**

Se recolectará información a través de visitas de campo a la empresa, que permitirán recopilar datos necesarios para un análisis situacional, a través de las visitas de campo se aprecia el modelo operativo que maneja la empresa y las

facilidades que representa tener un proveedor nacional antes que un proveedor internacional.

### **Por el control de las variables- No experimental**

Se utilizará variables no experimentales porque es un proyecto de investigación que no requiere ser desarrollado dentro de un laboratorio para generar algún cambio; por ende, se realizará un análisis de la situación que enfrenta la empresa AVON durante el período 2013-2016 luego de la aplicación de las medidas de salvaguardia.

### **Por el alcance- Exploratorio**

La información necesaria para la elaboración del proyecto se basa en documentos existentes que requieren ser analizados y por este motivo se efectuará un estudio exploratorio, el cual consiste en determinar tendencias e identificar las relaciones entre las variables establecidas.

“Un estudio exploratorio, sirve para recopilar información acerca de un problema, que luego se somete a un análisis exhaustivo de cada una de las partes en las que fue separado”. (Namakforoosh, 2005)

## **2. 3. Técnicas para recolección de datos**

Se realizó varias entrevistas al personal de la empresa AVON por área para recolectar información complementaria para la investigación. Las entrevistas tomaron lugar dentro de las instalaciones de la empresa y estuvieron dirigidas al gerente general de la empresa y al personal de los departamentos de compras, calidad, finanzas y ventas, toda la información recolectada respaldará la información que se encuentra en los datos que ya fueron entregados por la empresa para la realización del proyecto.

### **2.3.1. Información cuantitativa y cualitativa**

Dentro de la investigación se analizó las siguientes variables el precio, nivel de importaciones, compras y ventas nacionales como datos cuantitativos; y como datos cualitativos se revisará la calidad de productos nacionales y extranjeros, debido a que es un estudio mixto en donde es necesario que se analicen los dos tipos de datos para respaldar la veracidad de la información.

### **2.3.2 Fuentes de datos -Mixto**

La fuente principal de información son entrevistas realizadas por las autoras dentro de las instalaciones de empresa AVON a personal directamente relacionado con el área de comercio exterior y ventas y la fuente de información secundaria son documentos otorgados por la empresa en estudio, que respaldará la información que se someterá a un análisis comparativo y estructural.

### **2.3.3 Procedimiento para recolección de datos - Técnica documental**

La información necesaria para realizar la investigación se basa en datos estadísticos que han sido provistos por la empresa AVON y también fichas técnicas de los productos de la empresa objeto de estudio en donde se encuentran las características completas del producto que requiere la empresa.

### **2.3.4 Tratamiento y análisis de información -Análisis correlacional**

“La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales son saber cómo se puede comportar una variable conociendo el comportamiento de otra variable relacionada” (Hernandez, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 1997)

Por lo tanto, se realizará un estudio correlacional en donde se determinará la manera de como la aplicación de medidas de salvaguardia ha impactado dentro de la economía de la empresa AVON.

## CAPITULO 3: DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN

### 3.1. Situación actual de la industria plástica ecuatoriana

Actualmente la industria plástica ecuatoriana se encuentra en un crecimiento continuo debido a la incorporación de nuevos productos, la inversión en tecnología y el ahorro de materia prima, estos elementos son la base fundamental para mitigar el efecto que tienen los “altos costos de materia prima necesaria para la elaboración de productos plásticos ecuatorianos” (PROECUADOR, 2015).

La implementación de nuevas líneas de productos plásticos ha tenido un efecto positivo dentro de la industria puesto que antes solo se importaban ciertos productos y no se desarrollaban localmente; una de las líneas hace referencia a los productos plásticos para el hogar puesto que únicamente se importaban estos productos desde Colombia.

Actualmente se ha desarrollado un plan de innovación productiva en donde la línea de productos para el hogar ha tenido una gran acogida dentro del mercado local; por ejemplo: los productos de plástico destinados a estar en contacto con alimentos que se encuentran dentro de la partida arancelaria 39.24, que son básicamente vajilla y reposteros de plástico han tenido un gran crecimiento productivo dentro del mercado local, es así como podemos ver en la siguiente tabla, la tendencia de importaciones de productos plásticos de la partida 39.24 provenientes desde Colombia.

**Tabla 2:**

#### **Importaciones Ecuatorianas desde Colombia P.A: 39.24**

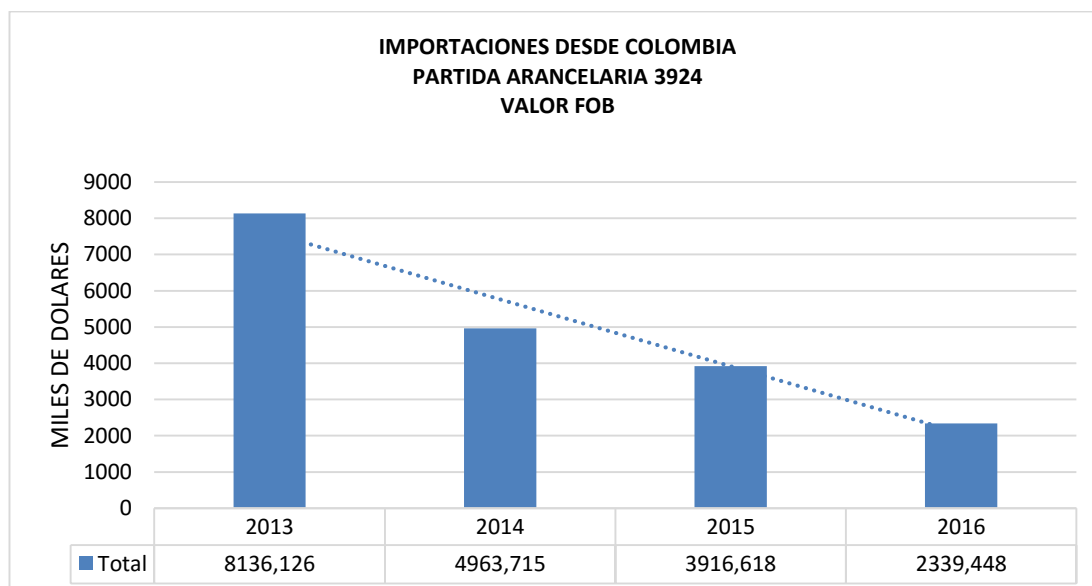
AÑO	FOB
2013	8136,126
2014	4963,715
2015	3916,618





<b>2016</b>	2339,448
<b>Total general</b>	19355,907

**FTE: Banco Central del Ecuador**



**Figura 1: Importaciones Ecuatorianas de plásticos desde Colombia**

Se ha tomado como referencia las importaciones de la partida 39.24 desde Colombia debido a que es uno de los países que proveía de una gran cantidad de productos plásticos en contacto con alimentos utilizados en el hogar, productos que antes no se desarrollaban localmente, en la tendencia que indica la figura 2 podemos observar como el nivel de importaciones va disminuyendo significativamente, esto debido a que el desarrollo de la industria nacional del sector estratégico del plástico, ha tenido un gran realce en los últimos años.

Cabe destacar que los productos que más se importan desde este país son los plásticos en contacto con alimentos relacionados al hogar, como son reposteros, continentes, toma todos, entre otros.

Otro de los factores que han sido clave para el crecimiento de la industria es el ahorro de la materia prima, esto se logra debido a que dentro de la producción se ha reducido en gran cantidad el grosor de las botellas plásticas y otros productos en

contacto con alimentos, dando como resultado la óptima utilización de materia prima, generando menores costos dentro de la producción; esto depende siempre del producto que va a ser envasado dentro de la botella plástica, puesto que de esto depende el material y la densidad de la materia prima que se va a utilizar dentro de la producción, como ejemplo:

Tenemos que en el caso de las botellas: para productos químicos las botellas serán elaboradas a base de polietileno es decir polímeros de etileno de alta densidad, por la resistencia respaldando la información en las notas explicativas (VUENESA) capítulo 39 en dónde se enfatiza que el polímero de etileno de alta y baja densidad se utiliza para fabricar recipientes por el método de inyección, soplado y moldeado haciendo referencia a los continentes utilizados para el transporte de materias que necesitan más resistencia, como lo es la gasolina, productos químicos o aceites, entre otros. Al contrario de las botellas para productos de la industria alimenticia en donde según las notas explicativas del capítulo 39 “los polímeros de propileno se utiliza para una amplia gama de productos domésticos dentro de los cuales se encuentran los recipientes para productos alimenticios y botellas” (CAN, 2007)

Para poder importar o exportar los productos plásticos en contacto con alimentos se tiene que cumplir con el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE 100 antes de realizar cualquier operación de comercio exterior, considerando que se realiza un control previo en donde se verifica si los productos cumplen los requisitos a través de un certificado de reconocimiento exigido al productor, este certificado es un documento de control previo, es decir de acompañamiento.

La industria plástica es un sector que aún no ha llegado a tener una gran repercusión dentro del nivel de exportaciones ecuatorianas a pesar de ser una de las industrias que se encuentra en desarrollo por ser parte de un sector estratégico del país, es por esta razón que, en el caso de presentarse algún problema económico mundial, este no tendría una incidencia mayor dentro de los productos plásticos que se fabrican localmente; pero en lo que afectaría posiblemente sería en los productos plásticos que se utiliza como embalaje para exportaciones de otros tipos como

productos alimenticios, debido que esta industria provee de productos a las demás industrias del país.

### **3.1.1. Desarrollo industrial**

La industria plástica ecuatoriana se define como un sector estratégico para la economía del país, es por esta razón que se ha hecho énfasis en el fortalecimiento de esta rama industrial, a través de la innovación e implementación de la tecnología utilizada para desarrollar estos productos; hay que tener en cuenta que actualmente la industria plástica es un proveedor sumamente importante para otros sectores debido a la diversificación de productos como lo son: envases, embalajes, continentes utilizados como pieza fundamental de las industrias alimenticias, químicas, textil, entre otras.

A pesar del impulso que ha recibido la industria plástica para el desarrollo; existen varios factores que impiden un crecimiento pleno, entre estos se encuentra la implementación de alrededor de 400 normas de calidad como ejemplo: el RTE 100 en donde se encuentran inmersas 15 normas desde la 1186-1 hasta la 1186-15; requisitos que tienen que cumplir tanto productos finales como materias primas fundamentales para la producción desde el 2014, que se “adoptan para los productos importados con el fin de no dar un trato menos favorable que los productos nacionales” (OMC, 1979)

Las barreras a las importaciones también se extienden a la importación de maquinaria que dentro del reglamento 099 se deben cumplir ciertos requisitos para la importación de máquinas de inyección comprendidas en la partida arancelaria 84.77. Por ejemplo para la importación de maquinaria de inyección para procesamiento de polipropileno(PP) se necesita cumplir con este reglamento para determinar el nivel de energía utilizado y la eficiencia energética, para realizar las pruebas necesarias es importante es que la prueba se inicia únicamente con polipropileno virgen a una temperatura ambiente; cabe recalcar que el “certificado de calidad para importar

tiene que ser reconocido por un OAE (Organismo de Acreditación Ecuatoriano) para que tenga validez” (INEN, 2014).

Las normas de calidad dentro de la industria plástica han sido implementadas con el objetivo de que los productos que se lleguen a comercializarse dentro y fuera del país tengan los niveles de calidad para generar competencia acorde al mercado mundial regido por reglamentaciones nacionales de calidad y también internacionales.

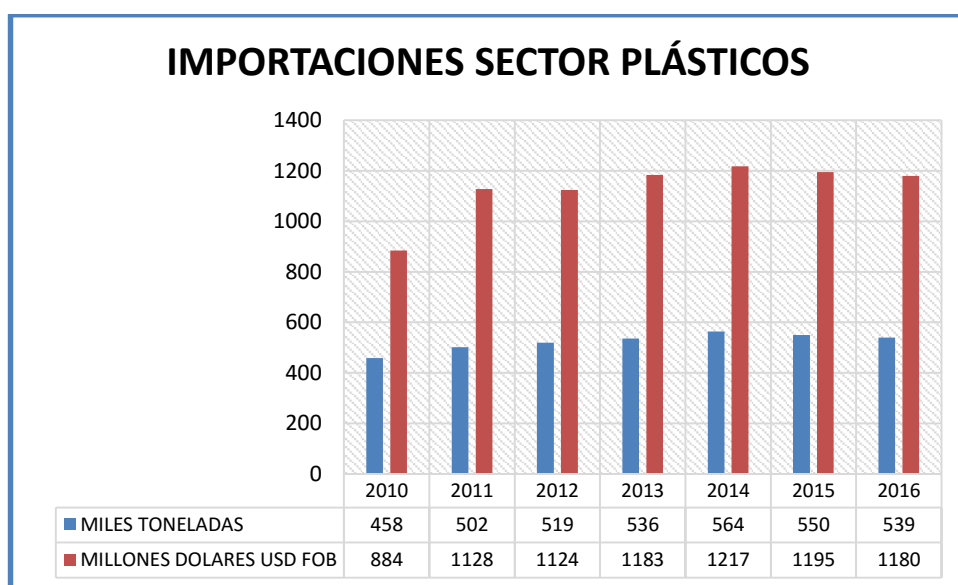
### 3.1.2 Nivel de importaciones

**Tabla 3:**

**Importaciones ecuatorianas sector plásticos capítulo 39**

<b>AÑOS</b>	<b>MILES TONELADAS METRICAS</b>	<b>MILLONES DOLARES USD FOB</b>
<b>2010</b>	458	884
<b>2011</b>	502	1128
<b>2012</b>	519	1124
<b>2013</b>	536	1183
<b>2014</b>	564	1217
<b>2015</b>	550	1195
<b>2016</b>	539	1180

**FTE: Banco Central del Ecuador**



**Figura 2: Importaciones sector plásticos capítulo 39**

En la tabla 3 se puede apreciar el nivel de importaciones durante los años en estudio en donde se puede evidenciar la variabilidad año a año, aunque la disminución de las importaciones durante los últimos años no ha sido tan determinante como se esperaba evidenciar, en la figura 2 se puede observar el nivel porcentual de variación acorde con las importaciones únicamente del sector de plásticos.

Analizando únicamente el sector plástico, no se puede observar una gran variación dentro del nivel de importaciones, pero analizando a nivel de subpartida nacional se puede evidenciar de mejor manera el nivel de variación, por esta razón más adelante se genera la información necesaria de la partida 39.24, que es la partida en estudio para determinar el impacto que han tenido las medidas de salvaguardia dentro de estos productos, teniendo en cuenta la tabla de desgravación actual.

**Tabla 4:****Variación importaciones ecuatorianas del sector plásticos capítulo 39**

AÑOS	VARIABILIDAD USD FOB
2012-2013	0,052
2013-2014	0,029
2014-2015	-0,018
2015-2016	-0,013

FTE: Banco Central del Ecuador

**Figura 3: Variación de importaciones USD FOB capítulo 39**

FTE: Banco Central del Ecuador

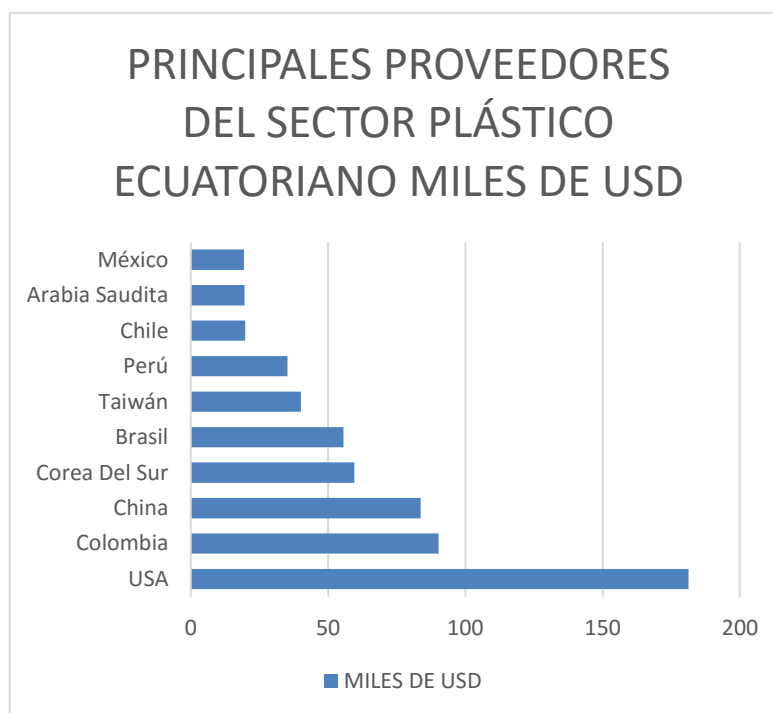
En la figura 3 se puede apreciar que desde el año 2013 al 2014 el nivel de importaciones presentan una variación de 0,02% en comparación con el periodo anterior en donde el nivel de variación fue mayor dando un mejor resultado a las importaciones en valor FOB, desde el año 2015 en adelante el nivel de importaciones tiende a tener una baja dando así como resultado que en el año 2015 la variación fue de -0,01%, lo que representa un beneficio para los productores

nacionales, puesto que si el nivel de importaciones tiende a disminuir, esto da como resultado mayor apertura a la producción nacional, desarrollando así uno de los sectores estratégicos de Ecuador.

En el año 2016 se observa igual un nivel negativo dentro del nivel de importaciones, el valor total observado en la tabla 4 en el año 2016 aún es menor en relación al año 2014, año en el cual los niveles de importaciones aún tenían un valor alto en relación a todos los productos del sector plástico que se exportaban.

**Tabla 5:**  
**Principales proveedores de plásticos importados por Ecuador**

<b>PROVEEDORES</b>	<b>MILES DE USD</b>
<b>USA</b>	181,272
<b>Colombia</b>	90,267
<b>China</b>	83,725
<b>Corea Del Sur</b>	59,609
<b>Brasil</b>	55,654
<b>Taiwán</b>	40,076
<b>Perú</b>	35,216
<b>Chile</b>	19,833
<b>Arabia Saudita</b>	19,617
<b>México</b>	19,339



**Figura 4: Proveedores principales de plásticos importados por Ecuador**

**FTE: Banco Central del Ecuador**

En la tabla 5 y la figura 4 se analizan los principales países proveedores de productos y materiales plásticos que llegan al país, entre estos los más destacados son Estados Unidos y Colombia lugares de donde ingresan la gran mayoría de estos productos a precios muy bajos y de buena calidad, los cuales tienen estándares de calidad muy altos, por lo que la industria ecuatoriana al momento de producir un nuevo lote tiene que tener en cuenta estos aspectos y tratar de mejorarlos.

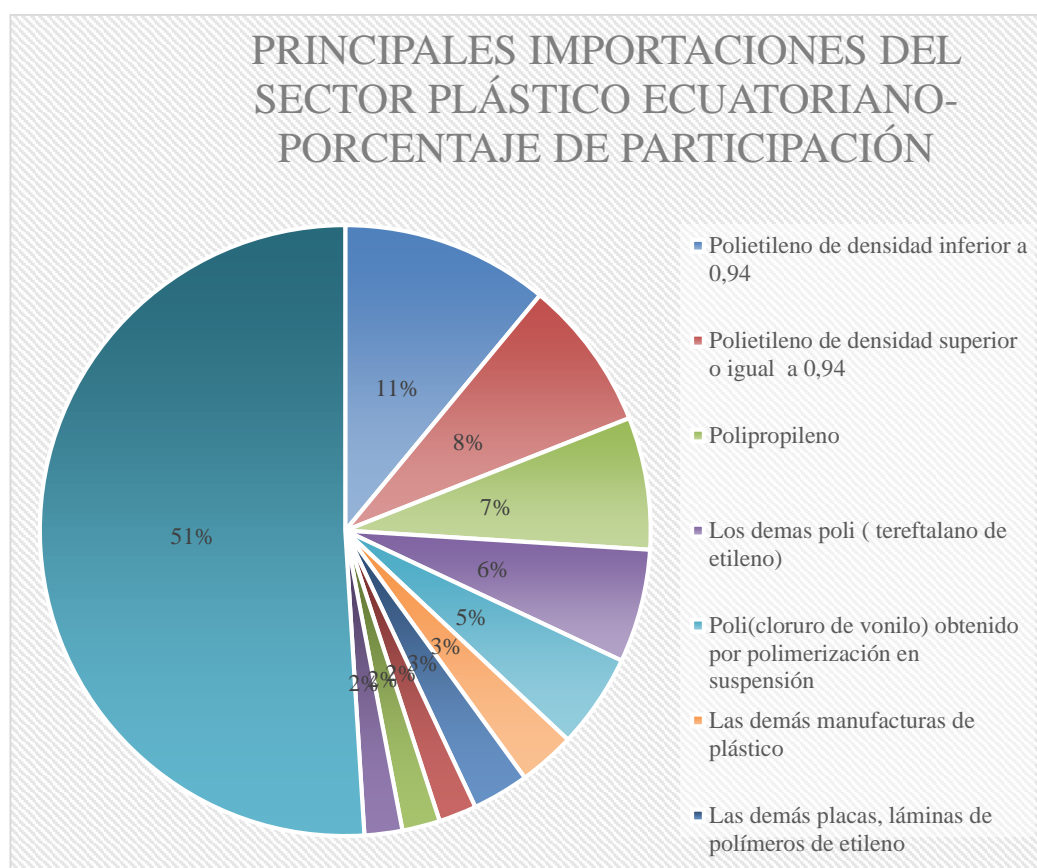
Colombia es un país vecino de Ecuador, es la razón principal por la que los plásticos son importados desde este país, especialmente si estamos hablando de productos en contacto con alimentos o utensilios de cocina, puesto que aquí se desarrollan una gran variedad de estos productos.



**Tabla 6:**  
**Principales productos del sector plástico importado por Ecuador**

<b>Productos</b>	<b>Partida Arancelaria</b>	<b>Porcentaje</b>
Polietileno de densidad inferior a 0,94	39.01	11%
Polietileno de densidad superior o igual a 0,94	39.01	8%
Polipropileno	39.02	7%
Los demás poli (tereftalato de etileno)	39.07	6%
Poli(cloruro de vinilo) obtenido por polimerización en suspensión	39.04	5%
Las demás manufacturas de plástico	39.26	3%
Las demás placas, láminas de polímeros de etileno	39.20	3%
copo limeros de propileno	39.02	2%
Las demás placas, láminas, hojas, cintas	39.21	2%
Los demás polímeros acrílicos en formas primarias	39.06	2%
Demás productos	39.26	51%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

**FTE: PRO ECUADOR**



**Figura 5: Participación de productos plásticos.**

**FTE: PRO ECUADOR**

En la figura número 5 se puede apreciar que dentro de los productos que son importados con mayor volumen está el polietileno que es un producto utilizado como materia prima para el desarrollo de productos plásticos, el polipropileno que al igual que el polietileno es indispensable para producción dentro de la industria plástica ecuatoriana.

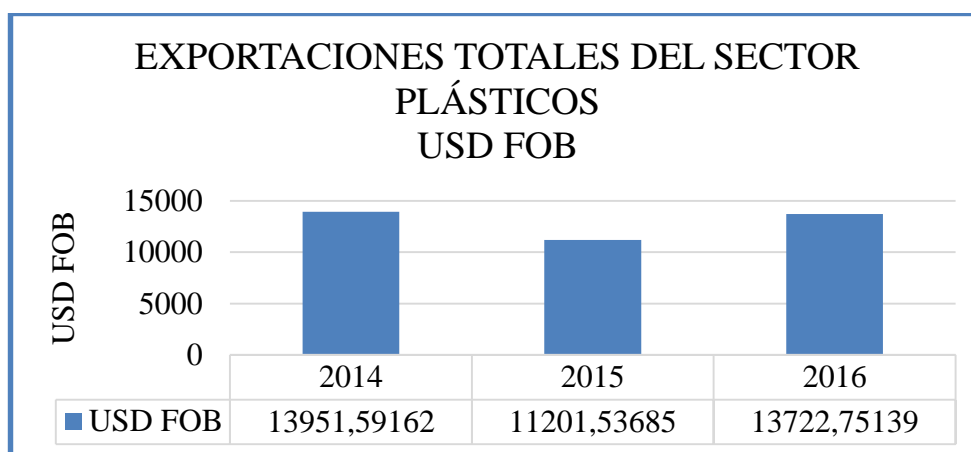
### 3.1.3 Nivel de exportaciones

A continuación, se presentan las exportaciones que ha realizado Ecuador dentro del periodo 2013-2016 referente al sector de plásticos dentro del capítulo 39 del arancel nacional.

**Tabla 7:****Exportaciones Ecuatorianas del sector plásticos capítulo 39**

FOB	
PERIODO	USD FOB
2014	13951,5916
2015	11201,5368
2016	13722,7514

FTE: Banco Central del Ecuador

**Figura 6: Exportaciones sector plásticos FOB**

FTE: Banco Central del Ecuador

En la tabla número 7 se puede apreciar el nivel de exportaciones en los años de estudio, tiempo en el cual se evidencia la variabilidad de importaciones, en donde en el año 2015 el nivel de exportaciones es más bajo teniendo en cuenta que es en el año que se aplica la medida de salvaguardia a una lista de subpartidas que graban sobretasas arancelarias desde el 5 % hasta el 45% afectando a la industria plástica desde la venta de productos importados, hasta la importación de materia prima necesaria para la elaboración de productos plásticos, hay que tener en cuenta que aparte las medidas de salvaguardia han afectado a la importación de maquinaria, lo que ha dado como resultado un efecto negativo para la industria plástica.

Posterior al año 2015 se evidencia que el nivel de productos exportados en el sector de plásticos incrementa de manera significativa teniendo como factor principal la diversificación de líneas de productos, una de ellas es los productos plásticos en contacto con alimentos para el uso en el hogar, lo que ha dado mayor impulso a esta industria puesto que estos productos eran importados en su totalidad desde países vecino como Colombia y Perú.

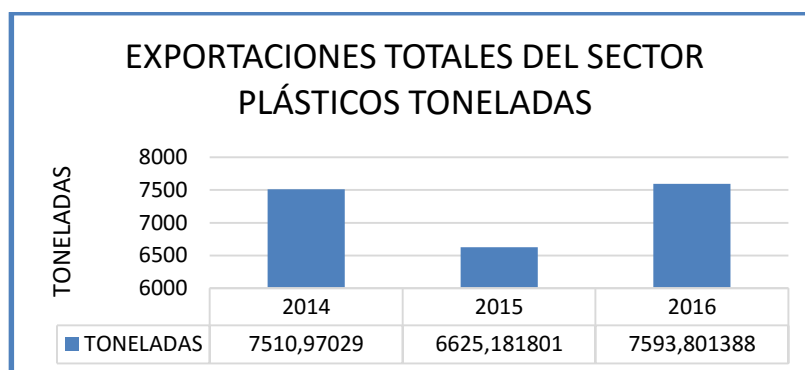
En varias empresas extranjeras se puede evidenciar que la participación de proveedores netamente nacionales ha incrementado de una manera significativa a partir del año 2015, año en el cual se aplicaron las medidas de salvaguardia, por esta razón las estrategias para mitigar los efectos negativos dentro de estas empresas extranjera, se han centrado en incluir productos locales, lo que ha permitido un mayor desarrollo de la industria nacional.

Es importante recalcar que son 600 empresas ecuatorianas que se dedican a la industria plástica, del cual únicamente el 4% corresponde a empresas dedicadas a la fabricación de productos plásticos en contacto con alimentos destinados para el uso en el hogar, entre estas las más destacadas son PICA, CONSUPLAST, PLÁSTICOS ECUATORIANOS, empresas que han desarrollado sus mercados, actuando como proveedores de grandes empresas entres estas empresas extranjeras se encuentra Productos AVON S.A quien ha sido un punto clave en el proceso de desarrollo de productos locales acorde con la matriz productiva ecuatoriana.

**Tabla 8:**  
**Exportaciones plásticos toneladas**

TONELADAS	
PERI	Toneladas Métricas
<b>ODO</b>	
<b>2014</b>	7510,97029
<b>2015</b>	6625,1818
<b>2016</b>	7593,80139

**FTE: Banco Central del Ecuador**



**Figura 7: Exportaciones sector plástico toneladas**

**FTE: Banco Central del Ecuador**

Las exportaciones totales del sector plástico se pueden visibilizar tanto en miles de dólares como en toneladas, lo que facilita el entendimiento de variabilidad por precio y por cantidad de las ventas internacionales desde Ecuador.

**Tabla 9:**

**Productos del sector plástico capítulo 39 exportados por Ecuador**

Productos	Partida arancelaria	Porcentaje
Las demás placas, láminas de polímeros de propileno	39.20	17%
Sacos (bolsas) y talegas para envasar de polipropileno	39.23	15%
Desechos, desperdicios y recortes de los demás plásticos	39.15	9%
Las demás placas, láminas de polipropileno metalizada	39.20	9%
Preformas		6%
Las demás vajillas y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina de plásticos	39.24	5%

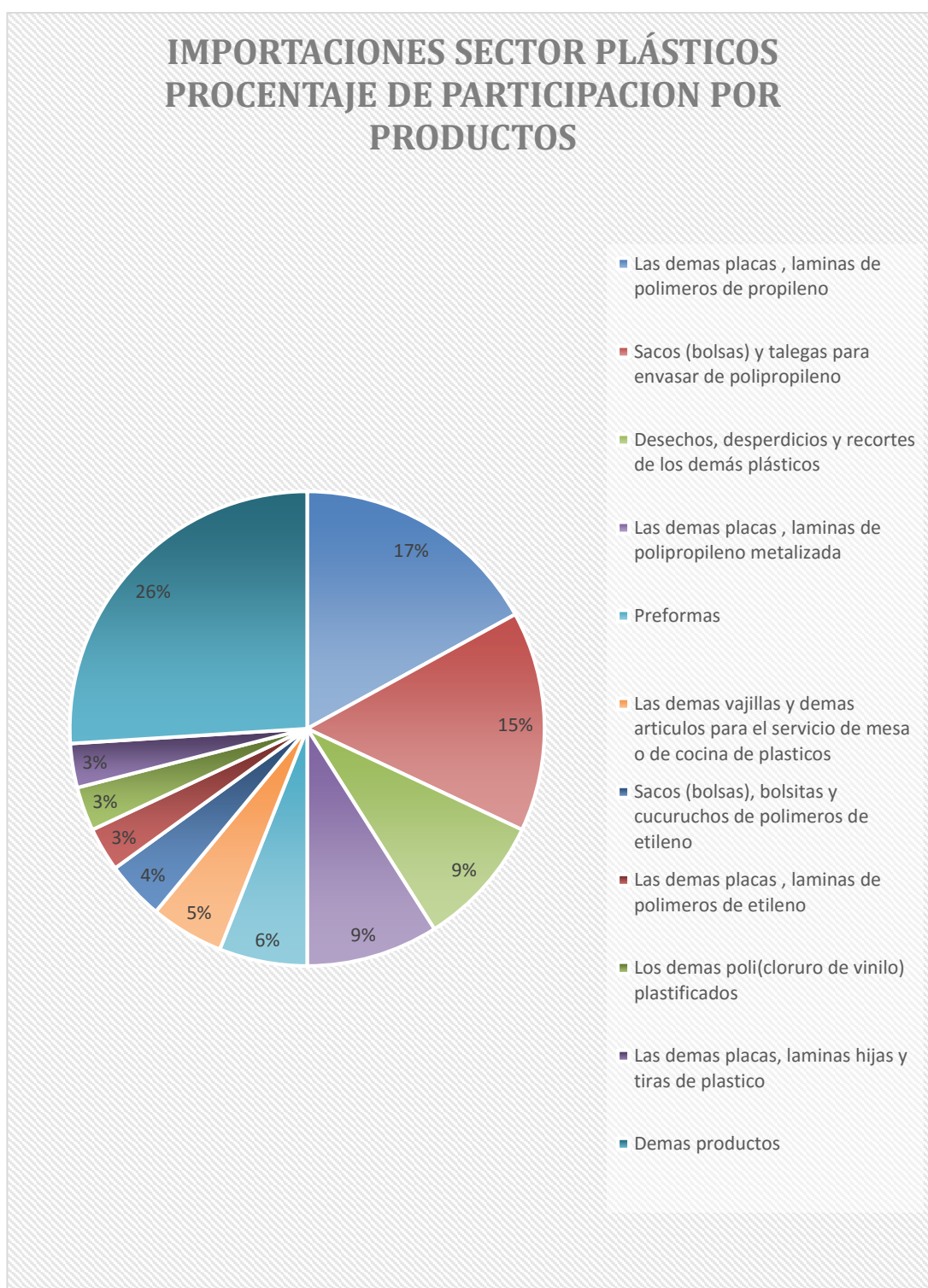


Sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos de polímeros de etileno	39.23	4%
Las demás placas, láminas de polímeros de etileno	39.20	3%
Los demás poli (cloruro de vinilo) plastificados	39.04	3%
Las demás placas, laminas hijas y tiras de plástico	39.20	3%
Demás productos	39.26	26%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

**FTE: Banco Central del Ecuador**

La tabla indica la participación de los diferentes productos de la industria plástica dentro del total de las exportaciones a los diferentes países del mundo en donde los demás productos de plástico en donde el artículo para el hogar tiene un 5% del 100% de las exportaciones, esta partida no tiene un gran peso dentro de las exportaciones Ecuatorianas, pero si tiene una gran repercusión en el desarrollo industrial de los plásticos, puesto que una de las estrategias de expansión es la variación de líneas de productos, en donde una de las líneas claves desarrolladas actualmente son los productos plásticos para el hogar destinados a estar en contacto con los alimentos.

Dentro del caso de estudio tomado como referencia, se evidenciará de mejor manera como ha influenciado la aplicación de medidas de salvaguardia, dentro del desarrollo de proveedores nacionales y aún más importante la incidencia para que esta parte de un sector estratégico, tenga más acogida dentro del mercado nacional.



**Figura 8: Participación de productos exportados por Ecuador capítulo 39**

**FTE: Proecuador**

Dentro de la figura 8 se puede apreciar un pastel en donde se evidencia la participación porcentual de los productos plásticos dentro de las exportaciones del sector, y cuál de ellos tiene más peso, en este caso los demás productos plásticos tienen una participación de 26% lo cual lo pone en primer lugar dentro del nivel de exportaciones.

### **3.1.4. Medidas de salvaguardia a la industria plástica**

La aplicación de medidas de salvaguardia para la industria plástica no ha sido solo afectada a sus productos finales, al contrario es afectada desde el proceso de producción en donde la maquinaria utilizada para la transformación de materias primas en productos finales ha obtenido como resultado de esta medida sobretasas arancelarias que se transforman en un retraso para la importación de esta maquinaria, así como la materia prima que es la base de producción de esta industria en donde productos como polímero de etileno y polipropileno tienen una sobretasa de 5% lo que tiene una gran representación para la industria puesto que la gran cantidad de materia prima utilizada es importada, debido a que en el país no se cuenta aún refinerías petroquímicas destinadas a la producción de derivados de petróleo como lo es el polipropileno y polietileno.

Dentro de los productos finales las sobretasas que se aplican están en un margen de 5, 15 y 45 %, lo que ha logrado que las importaciones de estos productos baje considerablemente en los últimos 2 años desde el 2015, generando un desarrollo de la industria nacional, esto se ha logrado debido a que una de las estrategias de desarrollo de la industria ha sido la diversificación de líneas de productos, entre estos esta la línea de productos para el hogar que normalmente era únicamente importados desde Perú o Colombia, esta normalmente era una línea de producción que no se desarrollaba nacionalmente, pero que ahora ha tomado un gran impulso.



### 3.1.5 Lista de productos de la industria plástica con salvaguardia

La siguiente tabla indica las sobretasas arancelarias aplicadas a los productos de la industria plástica, señalando así las dos subpartidas arancelarias afectadas acorde a la partida en estudio.

**Tabla 10:**

#### Subpartidas con salvaguardia capítulo 39 (año 2015)

SUBPARTIDA A	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	SOBRETASA ARANCELARIA
3917219000	- - - Los demás	5%
3917220000	- - De polímeros de propileno	5%
3917239000	- - - Los demás	5%
3917291000	- - - De fibra vulcanizada	5%
3917299900	- - - - Los demás	5%
3917310000	- - Tubos flexibles para una presión superior o igual a 27,6 MPa	5%
3917321000	- - - Tripas artificiales, excepto las de la subpartida 3917.10	5%
3917329900	- - - - Los demás	5%
3917339000	- - - Los demás	5%
3917399000	- - - Los demás	5%
3922101000	- - Bañeras de plástico reforzado con fibra de vidrio	45%
3922109000	- - Los demás	45%
3922200000	- Asientos y tapas de inodoros	45%
3922900000	- Los demás	45%
3923101000	- - Para casetes, CD, DVD y similares	45%
3923109011	- - - Para pollos	5%
3923109019	- - - Las demás	5%
3923109090	- - Las demás	5%
3923210000	- - De polímeros de etileno	5%
3923302000	- - Preformas	5%
3923309100	- - - De capacidad superior o igual a 18,9 litros (5 gal.)	15%
3923309900	- - - Los demás	15%
3923401000	- - Casetes sin cinta	15%



3923409000	- - Los demás	45%
3923501000	- - Tapones de silicona	45%
3924109000	- - Los demás	45%
3924900000	- Los demás	45%
3925100000	- Depósitos, cisternas, cubas y recipientes análogos, de capacidad superior a 300 l	45%
3925200000	- Puertas, ventanas, y sus marcos, contramarcos y umbrales	45%
3925300000	- Contraventanas, persianas (incluidas las venecianas) y artículos similares, y sus partes	45%
3925900000	- Los demás	5%
3926100000	- Artículos de oficina y artículos escolares	45%
3926200000	- Prendas y complementos (accesorios), de vestir, incluidos los guantes, mitones y manoplas	45%
3926300000	- Guarniciones para muebles, carrocerías o similares	5%
3926400000	- Estatuillas y demás artículos de adorno	45%
3926903000	- - Tornillos, pernos, arandelas y accesorios análogos de uso general	5%
3926904000	- - Juntas o empaquetaduras	45%
3926906000	- - Protectores antirruidos	15%
3926907000	- - Máscaras especiales para la protección de trabajadores	15%
3926909000	- - Los demás	45%

#### **FTE: Banco Central del Ecuador**

Dentro de las partidas arancelarias pertenecientes al capítulo 39, en donde se encuentran los productos de la industria plástica y todas las manufacturas, se tiene que cuarenta subpartidas se encuentran con una sobretasa arancelaria variable desde 5, 15 y 45%. Aquí se puede apreciar que dentro del tema de investigación son dos subpartidas de la partida 39.24 que se encuentran afectadas, pero hay que tener en cuenta que en estas dos consta la mayoría de productos plásticos en contactos con alimentos utilizados para el hogar, y productos de tocador.

A continuación, se detalla una tabla donde se presenta el dismantelamiento de salvaguardias acorde al orden generado por el COMEX

**Tabla 11:****Desmantelamiento salvaguardias aplicadas por Ecuador en el año 2015**

<b>Sobretasa arancelaria</b>	<b>REDUCCION APLICADA</b>			<b>POR APLICAR</b>		
	<b>ENERO 2016</b>	<b>ABRIL 2016</b>	<b>OCTUBRE 2016</b>	<b>ABRIL 2017</b>	<b>MAYO 2017</b>	<b>JUNIO 2017</b>
<b>5%</b>	5%	0%	-	-	-	0%
<b>15%</b>	15%	15%	15%	10%	5%	0%
<b>25%</b>	25%	25%	15%	10%	5%	0%
<b>45%</b>	40%	40%	35%	23.3%	11.7%	0%

**FTE: Banco Central del Ecuador**

En la tabla 11 se puede apreciar los niveles de reducción de porcentajes de sobretasas arancelarias por balanza de pagos aplicadas desde el año 2015 por el gobierno ecuatoriano, en donde desde el año 2016 se visualiza la reducción del 45% al 40% en el mes de enero, seguido de la eliminación del 5% de sobretasa en el mes de abril y por último la reducción en el mes de octubre del 25% al 15% y del 40% al 35%, razón por la cual actualmente la resolución 021-2016 reestructura la tabla de desmantelamiento aprobada en la resolución 006-2016 donde consta únicamente dos niveles de sobretasa arancelaria vigente la del 15% y 35%.

Teniendo así que los productos de la partida 39.24 grabados inicialmente con una sobretasa del 45% en la actualidad se encuentran en un nivel arancelario del 23.3%, que para el mes de junio según el cronograma emitido por el COMEX ya se encontrará con el 0% de sobretasa arancelaria.

### **3.1.6 Análisis general de productos plásticos en contacto con alimentos**

Los productos en contacto con alimentos de la industria plástica tienen un tratamiento especial, puesto que necesita pasar por análisis rigurosos para poder importarlos o producirlos, es así como los productos tienen que cumplir con varias normas técnicas de elaboración y etiquetado, en donde el INEN se encarga de la

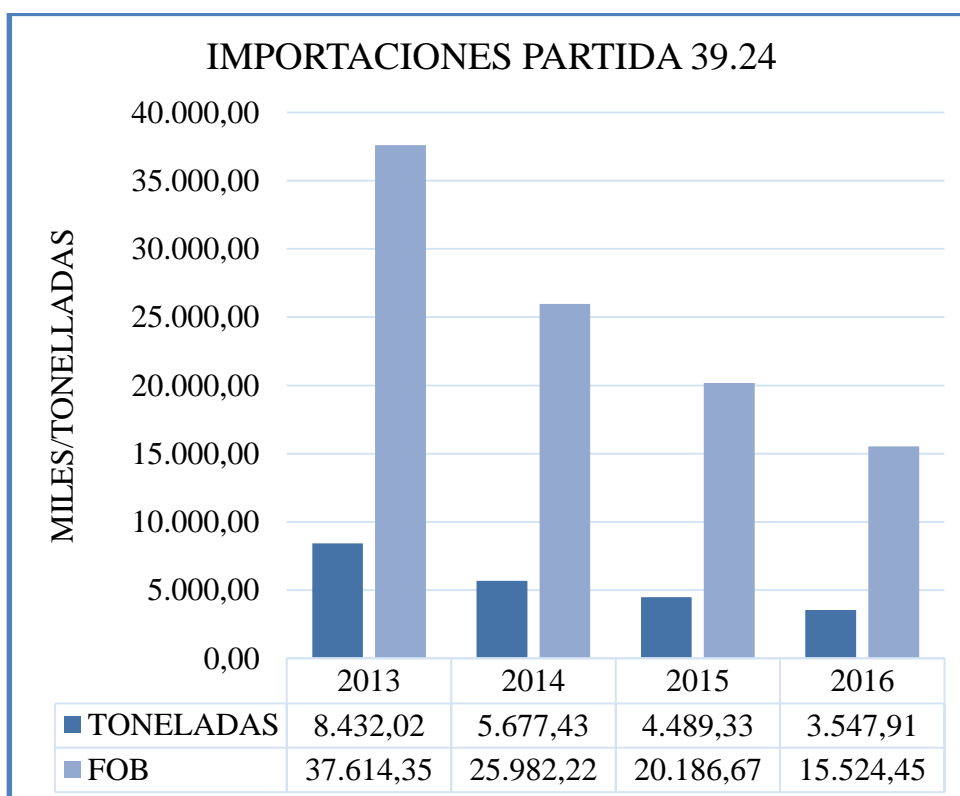
supervisión de cumplimiento y auditoría de procedimientos oportunos para salvaguardar la integridad de las personas.

**Tabla 12:**

**Importaciones Ecuatorianas del sector plástico Partida 39.24**

IMPORTACIONES PARTIDA 39.24		
AÑO	TONELADAS	FOB
2013	8.432,02	37.614,35
2014	5.677,43	25.982,22
2015	4.489,33	20.186,67
2016	3.547,91	15.524,45

FTE: Banco Central del Ecuador



**Figura 9: Importaciones partida 39.24**

FTE: Banco Central del Ecuador

Las importaciones registradas en el sector de plásticos, dan como resultado la disminución de estas, debido a que con la aplicación de las medidas de salvaguardia adoptadas por el gobierno ecuatoriano desde el año 2015, el sector industrial se ha encargado de proveer una gran cantidad de productos a empresas cuyo giro de negocio era la importación de productos desde los demás países del mundo, especialmente las empresas dedicadas a la venta de productos por catálogo.

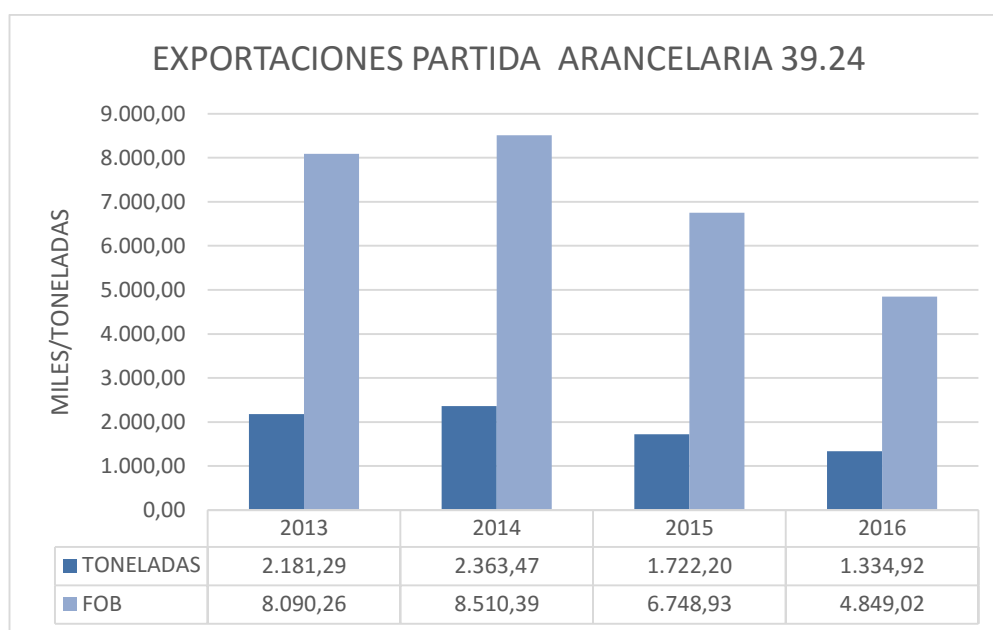
La participación de productos nacionales dentro de empresas como AVON ha sido una de las estrategias que han tenido mayor resultado para el desarrollo de la industria, puesto que las medidas de protección a la industria nacional se evidencia dentro del incremento de producción y los altos niveles de estándares de calidad que las empresas dedicadas a esta industria cumplen con el objetivo de que los productos sean competitivos con los productos importados, y que estos se produzcan acorde a las necesidades y requerimientos técnicos de las empresas.

**Tabla 13:**

**Exportaciones partida arancelaria 39.24**

<b>AÑO</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>FOB</b>
<b>2013</b>	2.181,29	8.090,26
<b>2014</b>	2.363,47	8.510,39
<b>2015</b>	1.722,20	6.748,93
<b>2016</b>	1.334,92	4.849,02

**FTE: Banco Central del Ecuador**



**Figura 10: Exportaciones partida 39.24**

**FTE: Banco Central del Ecuador**



### **3.1.7 Normas INEN para productos plásticos en contacto con alimentos**

Dentro de las normas de calidad que tienen que cumplir los productos plásticos en contacto con alimentos, que por su destino de uso necesita ser más específico y minucioso en todo el proceso de producción enfocado a la calidad, el principal es el reglamento técnico ecuatoriano 100, de donde se derivan varias normas técnicas como lo es la 1186-1 hasta la 1186-15.

#### **RTE 100**

Este reglamento se aplica especialmente a las siguientes partidas correspondientes a materiales y artículos destinados a estar en contacto con los alimentos, dentro de las cuales se encuentran los productos de la partida 39.24 correspondiente a los productos para el hogar destinados a estar en contacto con los alimentos, en este reglamento constan las características técnicas que deben cumplir los productos, uno de estos es la identificación de plásticos lo que es fundamental para identificar el tipo de materiales del que está hecho dicho producto.

Cabe recalcar que dentro del reglamento también están especificaciones acerca del tratamiento de material que se utiliza para la elaboración de productos plásticos para que los químicos utilizados no traspasen a los alimentos y pongan en riesgo la salud de las personas.

<p><b>Polietileno de baja densidad (LDPE) PEBD.</b> Principalmente usado para película y bolsas, de tipo transparente, aunque se puede pigmentar, de diversos calibres y también se usa para tubería, bolsas para vegetales en supermercados, bolsas para pan, envolturas de alimentos y otros.</p>	 <p>LDPE</p>
<p><b>Polipropileno (PP).</b> Plástico opaco, traslúcido o pigmentado, empleado para hacer película o bolsas, envases, jeringas, cordeles, rafia para costales y sacos, incluye envases para yogurt, botellas para champú, potes, botellas para almíbar, recipientes para margarina, etc.</p>	 <p>PP</p>

**Figura 11: Identificación de plástico en producto final**

**FTE: RTE 100 (INEN)**

Para identificar el material que se utilizó para la elaboración de las botellas plásticas se tiene que verificar el símbolo de representación emitido en el RTE 100 figura 11 reglamentos que tienen que cumplir todos los productos plásticos para que puedan ingresar o salir del país.

Es así que estas normas ayudan a que un sector tan importante como lo es el sector de plásticos, tenga una mayor apertura al mercado mundial, a través del cumplimiento de estos estándares que le permiten asegurar la calidad de los productos desarrollados localmente, aunque varios productores ven estos reglamentos como trabas para el desarrollo de la empresa nacional, hay que recalcar que todos estos requisitos ayudan a mejorar la calidad de los productos y por ende mejoran la calidad de vida de las personas.

**Tabla 14:**  
**Subpartidas aplicación RTE. 100**

<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
39.23	Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.
3923.30	- Bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares:
3923.30.20	- - Preformas
	- - Los demás:
3923.30.99	- - - Los demás
3923.50	- Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre:
3923.50.90	- - Los demás
3923.90.00	- Los demás
<b>39.24</b>	<b>Vajilla y artículos de cocina o de uso doméstico y artículos de higiene o tocador, de plástico.</b>
3924.10.90	- - Los demás
3924.90.00	- Los demás

En la tabla 14 se puede apreciar las Subpartidas que se encuentran dentro del RTE 100 teniendo así que la partida que actualmente se estudia se encuentra dentro del listado y hace referencia a la partida 39.24.

Las normas técnicas que se derivan del RTE 100 son las siguientes especificando a que hace referencia cada una de ellas

- NTE INEN-EN 1186-1: Guía para la elección de condiciones y métodos de ensayo para la migración global.
- NTE INEN-EN 1186-2: Métodos de ensayo para la migración global en aceite de oliva por inmersión total.
- NTE INEN-EN 1186-3: Métodos de ensayo para la migración global en simuladores de alimentos acuosos por inmersión total.
- NTE INEN-EN 1186-4: Métodos de ensayo para la migración global en aceite de oliva con una célula
- NTE INEN-EN 1186-5: Métodos de ensayo para la migración global en simuladores de alimentos acuosos con una célula.



- NTE INEN-EN 1186-6: Métodos de ensayo para la migración global en aceite de oliva utilizando una bolsa.
- NTE INEN-EN 1186-7: Métodos de ensayo para la migración global en simuladores de alimentos acuosos utilizando una bolsa.
- NTE INEN-EN 1186-8: Métodos de ensayo para la migración global en aceite de oliva por llenado.
- NTE INEN-EN 1186-9: Métodos de ensayo para la migración global en simuladores de alimentos acuosos por llenado.
- NTE INEN-EN 1186-10: Métodos de ensayo para la migración global en aceite de oliva (método modificado para su utilización en el caso que se produzca una extracción incompleta del aceite de oliva)
- NTE INEN-EN 1186-11: Métodos de ensayo para la migración global hacia mezclas C-14 triglicéridos sintéticos.
- NTE INEN-EN 1186-12: Métodos de ensayo para la migración global a bajas temperaturas.
- NTE INEN-EN 1186-13: Métodos de ensayo para la migración global a elevada temperatura.
- NTE INEN-EN 1186-14: Métodos de ensayo para los “ensayos sustitutos” de la migración global desde plásticos destinados al contacto con alimentos grasos empleando un medio de ensayo de iso- octano y etanol al 95%.
- NTE INEN-EN 1186-15: Método de ensayo alternativo para la migración en simuladores de alimentos grasos mediante extracción rápida con iso- octano y/o etanol al 95%.

## **3.2 ANÁLISIS CASO AVON**

### **3.2.1 Reseña de la empresa**

Avon es una empresa fundada en los Estados Unidos en 1886 por David McDonnell, quien inicialmente se dedicaba a la venta de libros puerta a puerta y para tener mayor acogida dejaba un frasco pequeño de perfume a su cliente potencial, fue

entonces cuando descubrió que sus clientes se sentían más atraídos por la fragancia que por los libros, por esta razón fundó la empresa “California Perfume Company” creando una línea de perfumes que también eran comercializados a través de la venta directa puerta a puerta; debido a la expansión y éxito la empresa en el año de 1939 cambia su razón social a “Avon Products, Inc.”

En la actualidad Avon es una de las empresas más grande de venta directa en el mundo respecto a fragancias, maquillaje y cuidado para la piel; además cuenta con líneas de productos referentes a moda, bisutería, bienestar y hogar.

En 1992 Avon comienza a operar en Ecuador posicionándose como una de las empresas líderes en venta directa dentro del país que permite la independencia laboral de miles de mujeres ecuatorianas. El compromiso de Avon no es únicamente contribuir con oportunidades de crecimiento personal y profesional, también este compromiso es velar por la salud.

Avon apoya programas que combaten la violencia de mujer y prevención de cáncer de seno a través de la Fundación Avon, la misma que se ha convertido en la fundación privada más grande del mundo

El giro principal de negocio de la empresa es la venta de cosméticos y productos para el cuidado personal, pero hay que recalcar que AVON siempre busca satisfacer las necesidades de sus consumidores, es por esta razón que se ha añadido a la empresa el catálogo moda y casa desde el año 2009, dentro del cual la empresa oferta productos de moda, para el hogar y de bienestar. La empresa se maneja en base a una estructura organizacional que le ha permitido manejar con éxito las ventas y compras nacionales e internacionales, gestionando así las operaciones desde los diferentes países en donde tiene presencia la marca.

**Visión**

Ser la compañía que mejor atienda y satisfaga las necesidades de productos, servicios y autoestima de la mujer en todo el mundo.

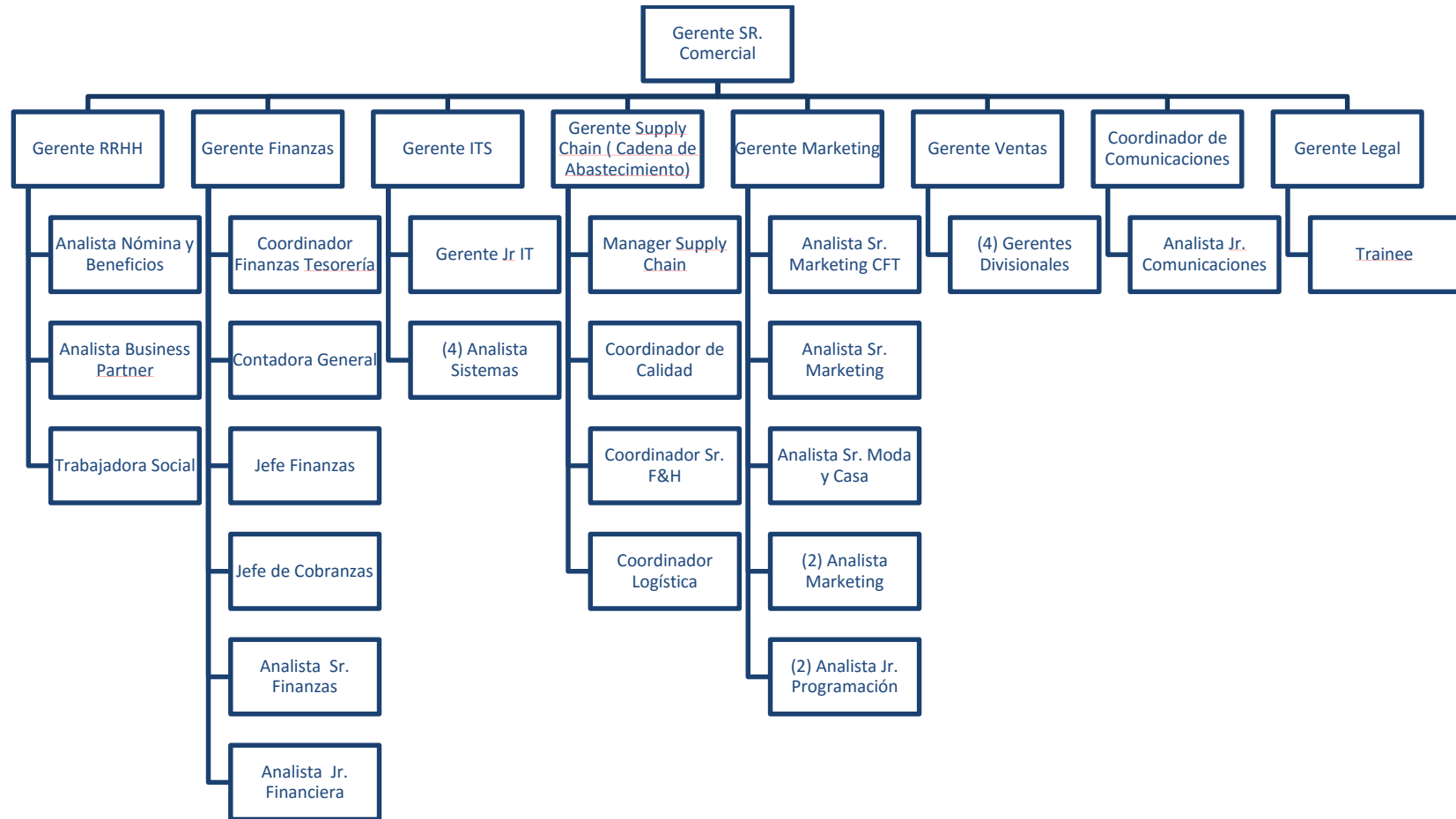
**Misión**

- Líder global en belleza
- La elección de mujeres para comprar
- El Vendedor Directo Premier
- El mejor lugar para trabajar
- La Fundación más grande para la mujer
- La Compañía más admirada

**Valores**

Confianza, Respeto, Credibilidad, Humildad, Integridad

## ORGANIGRAMA



**Figura 12: Organigrama estructural empresa AVON**

## **FODA DE AVON:**

A continuación, se realizará un análisis FODA de la empresa AVON para evidenciar la situación actual en la que se encuentra la empresa años después de la aplicación de medidas de salvaguardias, la repercusión que esta ha tenido en el área comercial y en el desarrollo de proveedores locales contrastado con el nivel de importaciones que actualmente maneja la empresa.

### **FORTALEZAS**

- Capacidad amplia de adaptarse al mercado.
- Los costos de productos ofrecidos tienen precios accesibles.
- Manejan altos estándares de calidad en los productos.
- Empresa líder en ventas directas por catálogos.
- Trabajo en base a resultados.
- Amplio portafolio de productos.
- Empresa reconocida a nivel nación al e internacional.
- Marketing one to one: Representantes capacitadas.
- Desarrollo continuo de nuevos productos.
- Cumplimiento de obligaciones legales.

### **OPORUNIDADES**

- Expansión a mercados internacionales.
- Incorporación de producción nacional al portafolio de productos.
- Desarrollo de nuevos proveedores nacionales.
- Responsabilidad social: planes de concientización para la conservación del medio ambiente.
- Personal oportunamente capacitado.
- Productos que lideran el mercado.
- Incremento demanda de productos.
- Expansión a nuevos segmentos de mercado.

## **DEBILIDADES**

- Dependencia para la toma de decisiones.
- Falta de eficiencia en la distribución de los productos.
- Estabilizar precio de productos importados.
- Bajos incentivos a la fuerza de venta de consultoras.
- Gastos innecesarios.
- Escases de publicidad por medios de comunicación.
- Falta de innovación en los productos.

## **AMENAZAS**

- Cambios en políticas comerciales actuales.
- Poco desarrollo de proveedores nacionales alternativos apoyados en la alta tecnología.
  - Inestabilidad política.
  - Cambios actuales en la tendencia de mercado.
  - Cambios climáticos que afecta a las ventas.
  - Actuales requerimientos del INEN.
  - Incremento en el nivel de precios de productos importados.
  - Competidores potenciales con el mismo portafolio de productos.

## **5 FUERZAS DE PORTER**

En el modelo de las 5 fuerzas de Porter se puede identificar las estrategias que Avon ha implementado para disminuir el impacto de las medidas salvaguardias en las ventas de la empresa.

### ***Rivalidad entre los competidores:***

Este análisis ha permitido realizar una comparación de las ventajas competitivas de la empresa frente a las empresas “rivales” para diseñar estrategias que permitan sobrellevar los posibles impactos en la disminución de ventas, entre las cuales están las siguientes:

- a) Calidad de los productos.- El desarrollo de productos locales es una de las estrategias implantadas por la compañía, siempre teniendo en cuenta los altos estándares de calidad que son requisito primordial para la comercialización de productos en los diferentes catálogos Avon.
- b) Promoción en ventas.- La iniciativa de la empresa en formular promociones llamativas a través del lanzamiento de paquetes a precios accesibles e incentivos otorgados para que los consumidores continúen realizando sus pedidos de manera consecutiva han permitido a la empresa mantenerse como una de las marcas pioneras en ventas a nivel nacional.
- c) Precios accesibles: Avon se caracteriza por ofrecer a los clientes productos con precios competitivos, por esta razón las personas del departamento de compras evalúan las diferentes cotizaciones de los proveedores, no solamente basándose en la propuesta del mejor precio sino también en la ficha técnica del producto que ellos van a desarrollar, es decir la decisión de compra se basa en la relación directa de las variables Precio y Calidad.

### ***Amenaza de entrada de nuevos competidores***

La principal barrera de entrada que ha enfrentado la empresa son las políticas reguladoras gubernamentales y los altos aranceles para el ingreso de productos que la empresa comercializa en los catálogos; para sobrellevar estos factores Avon ha optado por la sustitución de productos importados con productos nacionales, de esta manera la demanda local no se vería afectada por la escases de productos.

### ***Amenaza al riesgo de productos sustitutos***

La amplia gama de productos que se ofertan en los catálogos permite a la empresa cubrirse de la disminución en ventas a causa de productos sustitutos, por esta razón los productos que se ofertan en los catálogos son rotativos, es decir siempre los clientes encontrarán nuevos productos y nuevas promociones llamativas, además de una amplia gama de líneas de productos para todas edades y para los diferentes gustos de los consumidores.

### ***Poder de negociación de los proveedores***

Los proveedores Avon son un factor muy importante para la empresa, pues si ofertan productos de excelente calidad, innovadores y a precios accesibles se convertirán en proveedores permanentes de la empresa y sus productos se comercializarán en los diversos catálogos Avon, por esta razón el departamento de compras trabaja arduamente y de manera sigilosa en las relaciones comerciales con proveedores para que ambas partes salgan beneficiadas y es así también como se generan alianzas estratégicas con proveedores.

### ***Poder de negociación de los consumidores***

Avon es considerada una de las empresas líderes en venta directa a nivel nacional y cubre una alta demanda de productos, por este motivo la estrategia que la empresa ha desarrollado para mitigar el poder de negociación de los consumidores consiste en transmitir la información de los productos, precios, promociones a través de las gerentes de zona, empresarias y representantes. Además existe una amplia gama de productos que oferta en los catálogos respecto a las otras empresas que no tienen la misma variedad de productos.

Los consumidores pueden encontrar en los catálogos Avon varios productos que cubren sus diferentes necesidades sin tener que acudir a tiendas físicas o a diferentes folletos de otras empresas; por esta razón Avon se convierte en una empresa con



líneas de productos completas pues sus clientes pueden encontrar productos de belleza, moda, hogar y bienestar, convirtiéndola así en la marca preferida por los clientes.

Los requerimientos de los clientes son atendidos a través del call center, además las gerentes de zona, empresarias y representantes siempre están dispuestas a atender las necesidades de los clientes, ofreciéndoles asesoramiento de productos, formas de pagos, promociones, incentivos y servicio de post venta; es así que los clientes se sienten identificados y se ha logrado la fidelización con la marca Avon.

### **3.2.2 Lista de productos que comercializa Avon**

AVON ofrece dentro de sus catálogos varias líneas de productos para cubrir diferentes segmentos de mercado entre las cuales se encuentran:

- Perfumería: En donde se ofertan fragancias masculinas, femeninas y también cremas perfumadas y desodorantes.
- Maquillaje: Ofertando productos para ojos, tratamiento para uñas, rostro y labios.
- Cuidado de la piel: productos para el cuidado del rostro, corporal, de manos y productos de protección solar.
- Cuidado personal: Segmentado en dos grupos cuidado para el cabello y cuidado del cuerpo.
- Joyería: En donde se oferta productos fashion, línea clásica de joyas, joyas masculinas, religiosa, y por última signatura.
- Hogar: En esta parte del catálogo se ofertan productos domésticos entre los cuales se encuentran productos para el baño, habitación, decoración de interiores, zona de ropa, accesorios de cocina, tecnología y productos de mesa.
- Bienestar: Dentro de los cuales se encuentran productos para el bienestar de uñas, rostro, cabello.
- Productos moda: En donde se ofertan productos de vestimenta femeninos y masculinos, y también accesorios complementarios.

### 3.2.1 Lista de subpartidas arancelarias afectadas por aplicación de salvaguardias

La lista de productos plásticos en contacto con alimentos que se comercializan dentro del catálogo moda y casa de la empresa AVON son los siguientes:

**Tabla 15:**

#### Subpartidas arancelarias comercializadas por AVON

Descripción	PA	Arancel	Salvaguardia Marzo 2015	Salvaguar	Salvaguar	Salvaguar
				dia	dia	dia
				Enero 2016	Abril 2016	Octubre 2016
Vajilla Navideña	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Portavasos	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Jarra Con Mezclador	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Set Container	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Moldes	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Pataconera	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Guarda Verduras	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Vajilla	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Jarra Con Dispensador	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Exprimidor	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Pomo	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%
Sanduchera	3924109000	20%	45%	40%	40%	35%

FTE: Empresa AVON

### **3.2.2 Estrategias implementadas por la empresa.**

AVON es una empresa que ha sido afectada significativamente por la aplicación de medidas de salvaguardia, lo que ha provocado que la empresa adopte medidas alternativas para mitigar el efecto negativo que representan estas medidas, gestionando así dos estrategias fundamentales una para sustituir el nivel de importaciones gestionando compras a productores nacionales y la otra complementaria al cumplimiento de la primera que es el desarrollo de proveedores nacionales que cumplan con estándares de calidad requeridos por la empresa.

#### **3.2.2.1. Desarrollo de proveedores nacionales**

Dentro de los catálogos que Avon oferta, una gran cantidad de productos son de origen extranjero, siendo así la participación de productores nacionales muy reducida, es por esta razón que después de la aplicación de las medidas de salvaguardia y cupos a las importaciones implementadas por el gobierno ecuatoriano actual, Avon tuvo que tomar la decisión de ampliar el nivel de productos nacionales dentro de su oferta comercial puesto que los precios importados eran demasiados altos en comparación con años anteriores; a partir de esta opción se inició la búsqueda de proveedores nacionales que cumplan con los estándares de calidad que requiere la empresa, así mismo que tengan la capacidad instalada suficiente para poder cubrir la demanda total de la empresa.

La selección de proveedores es minuciosa, para ello se realiza un proceso de investigación con la finalidad de determinar si tienen la capacidad productiva para abastecer la demanda de Avon con precios competitivos y con altos estándares de calidad. Este no es solo un proceso a nivel de Ecuador, sino que tiene gran participación de decisión la sede de la empresa en Colombia puesto que es un clúster donde cada oficina tiene un cierto grado de responsabilidad al momento de incorporar un nuevo proveedor a la empresa.

Al momento de desarrollar proveedores locales, esto representa un gran beneficio para la empresa, debido a que los costos de producción son competitivos dentro del mercado nacional y los estándares de calidad van acorde a las normas INEN de calidad regulada dentro del país, lo que le da mayor realce a la producción nacional.

Todos los proveedores de AVON tienen que someterse a auditorías internas realizadas por la empresa, esto se gestiona con la finalidad de verificar que el proveedor tenga a su empresa dentro de las normativas nacionales, también para verificar cual es el nivel de producción que está en la posibilidad de cubrir en caso de un pedido de gran magnitud, y sobre todo ver como es el tratamiento de materiales para el desarrollo de los productos en cuanto a normas de calidad y tratamiento de desechos.

Para que los proveedores puedan ser elegidos al momento del requerimiento de una orden de compra, se someten a un proceso de selección en donde cada uno es comunicado de los requerimientos que la empresa necesita para el producto, y posterior a esto cada proveedor envía su hoja de cotización, especificando las características del producto y sobre todo el precio; es aquí donde se define que cotización es la más apta para la empresa.

El procedimiento termina únicamente cuando el proveedor ha enviado seis muestras a la empresa para que se realice la prueba de uso y que la producción sea totalmente aceptada por la empresa.

Dentro del desarrollo de proveedores nacionales de AVON el sector de mayor significancia es el de productos plásticos para el hogar que están en contacto con alimentos dentro de la partida 39.24 puesto que estos productos actualmente se están desarrollando a nivel local como una medida de crecimiento de la industria, en donde uno de los factores que mayor tiene peso es la diversificación de producción. Teniendo en cuenta que al estar en contacto con alimentos las regulaciones son minuciosas y tiene que ser cumplidas obligatoriamente.

### **3.2.2.2. NORMAS DE CALIDAD PARA PRODUCTOS PLÁSTICOS EN CONTACTO CON ALIMENTOS**

AVON dentro de los productos verifica el cumplimiento del Reglamento Técnico Ecuatoriano 100 que hace referencia a los “MATERIALES Y ARTÍCULOS PLÁSTICOS DESTINADOS A ESTAR EN CONTACTO CON LOS ALIMENTOS”; aplicados a las partidas 39.23 y 39.24. Además, dentro de los estándares de calidad la empresa para asegurarse del cumplimiento realiza varias pruebas entre estas:

- Test de laboratorio: para verificar niveles de plomo y cadmio
- Certificado de materias primas avalados por el proveedor

#### **Sustitución de importaciones**

Avon Ecuador Para mitigar el impacto de las medidas salvaguardias adoptadas por el gobierno optó por la optimización de recursos, análisis de reacción de la competencia y la sustitución de productos extranjeros con productos nacionales, de esta manera el stock para abastecer la demanda local no tendría una variación crítica.

Michael Porter destaca la importancia de la Política gubernamental en los aspectos comerciales pues se convierte en una “Barrera a la Entrada”, especialmente con la aplicación de Normas Técnicas para el ingreso para que un producto pueda ser aprobado y por ello la reacción esperada de las empresas es utilizar los recursos disponibles para disminuir el efecto negativo que representa a través de la implementación de estrategias

La planificación de la oferta de productos dentro de los catálogos se realiza con varios meses de anticipación a la campaña de lanzamiento y generalmente no difieren de manera considerable los productos de Avon Ecuador respecto a los

productos del clúster Andino Avon, por tal motivo los proveedores nacionales tuvieron el reto de desarrollar réplicas de productos ofertados por el Clúster Andino para abastecer la demanda nacional y así lograr una sustitución de importaciones.

Para realizar una compra primero se selecciona a mínimo tres proveedores nacionales y extranjeros que puedan elaborar el producto, los cuales ingresan la información en la base de datos de Avon (peso, dimensiones, empaque, tiempos de producción y entrega, precio, funcionalidad y composición).

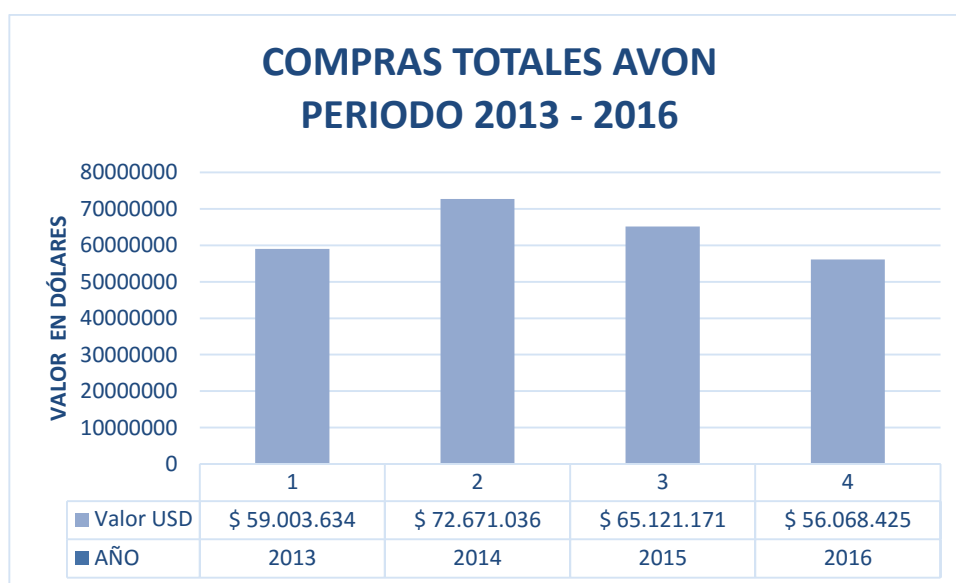
La decisión de compra se basa la información proporcionada por el proveedor y respecto a esos datos se evalúa si la compra será local o internacional.

**Tabla 16:**

**Compras generales AVON**

<b>COMPRAS TOTALES AVON</b>	
<b>AÑO</b>	<b>Valor USD</b>
<b>2013</b>	\$ 59.003.634
<b>2014</b>	\$ 72.671.036
<b>2015</b>	\$ 65.121.171
<b>2016</b>	\$ 56.068.425

**FTE: Empresa AVON**



**Figura 13: Compras totales AVON**

**FTE: EMPRESA AVON**

En la Figura 13 se puede observar la situación actual de la empresa AVON comparándola con años anteriores en donde la aplicación de medidas de salvaguardia y otras restricciones a las importaciones han sido los principales factores para que las compras de la empresa disminuyan considerablemente, cabe destacar que en los dos últimos años la participación de productos nacionales ha incrementado, razón por la cual los precios de compras han disminuido, pues antes de realizar la compra se analizan la rentabilidad de adquirir un producto importado o un producto local, si los precios de los productos nacionales son más competitivos en precio y calidad se procede con la compra local, y se obtiene un ahorro, evitando así los gastos de transporte internacional, nacionalización y demás requisitos que necesarios para la importación de productos.

Avon Ecuador también ha tenido una disminución en las compras por la fuerte competencia actual y los factores externos que influyen de manera directa en las actividades comerciales de la empresa. Analizando el periodo 2015-2016 en relación del periodo 2013-2014 se determina que la influencia respecto a la disminución en compras proviene de la aplicación de medidas salvaguardias y cupos de importación

implantados en el 2015 considerando que el mayor porcentaje de productos que se ofertan en los diferentes catálogos Avon provienen del extranjero.

Además el terremoto del 18 de abril del 2016 ha sido uno de los factores que ha incidido en la compra de productos debido a que la mayor demanda de productos proviene de la costa ecuatoriana, afectando notoriamente el nivel de compras que realiza la empresa.

### 3.3. Comparación del nivel de importaciones versus las compras nacionales

La empresa Productos Avon posterior a la implementación de medidas salvaguardias tuvo una variación en la participación de productos locales respecto a las importaciones, es decir en los últimos años se ha incorporado un mayor porcentaje de participación de productos nacionales respecto a los productos extranjeros.

**Tabla 17:**

**Compras totales folleto moda y casa**

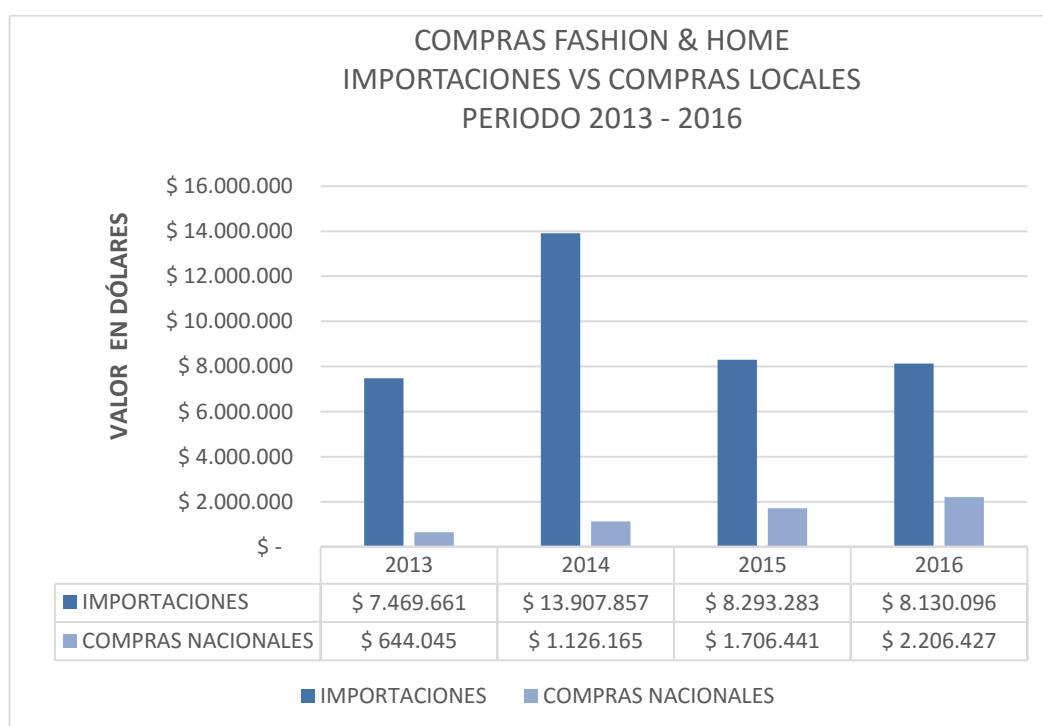
COMPRAS TOTALES FASHION & HOME PARTICIPACIÓN IMPORTACIONES VS COMPRAS LOCALES		
AÑO	IMPORTACIONES USD	NACIONAL USD
2013	\$ 7.469.661	\$ 644.045
2014	\$ 13.907.857	\$ 1.126.165
2015	\$ 8.293.283	\$ 1.706.441
2016	\$ 8.130.096	\$ 2.206.427





COMPRAS TOTALES FASHION & HOME		
PARCIPACIÓN	IMPORTACIONES	VS COMPRAS
LOCALES		
AÑO	IMPORTACIONES %	NACIONAL %
2013	92,06%	7,94%
2014	92,51%	7,49%
2015	82,94%	17,06%
2016	78,65%	21,35%

FTE: Empresa AVON



**Figura 14: Compras folleto moda y casa AVON**

FTE: EMPRESA AVON

La figura 14 representa el total de compras del folleto “Moda y Casa” de la empresa AVON. Dentro de este catálogo se encuentran los productos en contacto con alimentos destinados al uso en el hogar, productos que son la base del análisis del presente proyecto.

El folleto Moda y Casa en los últimos años ha tenido incremento en la participación total de productos como consecuencia de la incorporación de nuevas categorías; inicialmente este catálogo tenía dos categorías “Fashion” y “Home”; sin embargo, en el año 2015 se incorporó dentro del folleto la categoría “Wellness” que son productos para el bienestar de las personas, y cabe recalcar que han tenido una gran acogida por los consumidores.

A pesar de la variedad de líneas de productos que AVON adoptó como estrategia de crecimiento, esto no se ve reflejado en un aumento significativo en el volumen de compras por los factores externos (medidas salvaguardias y cupos de importación del año 2015 y el terremoto del año 2016).

**Tabla 18:**

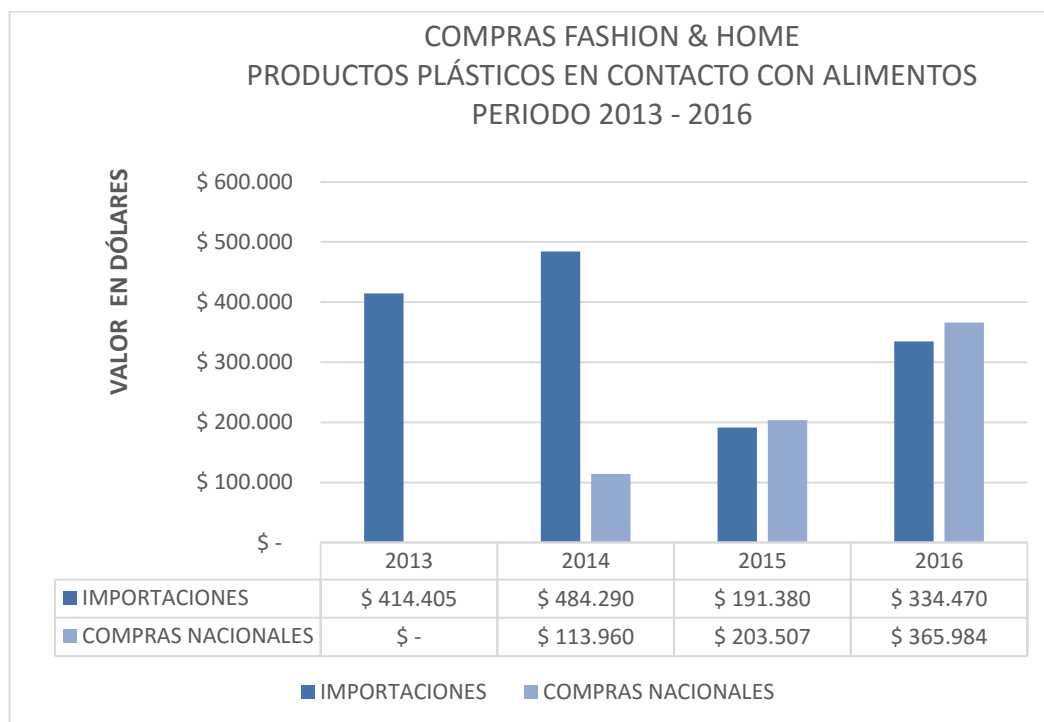
**Compras de productos plásticos en contacto con alimentos P.A 39.24**

<b>COMPRAS FASHION &amp; HOME PRODUCTOS PLÁSTICO EN CONTACTO CON ALIMENTOS</b>		
<b>AÑO</b>	<b>IMPORTACIONES USD</b>	<b>COMPRAS NACIONALES USD</b>
<b>2013</b>	\$ 414.405	\$ -
<b>2014</b>	\$ 484.290	\$ 113.960
<b>2015</b>	\$ 191.380	\$ 203.507
<b>2016</b>	\$ 334.470	\$ 365.984



COMRAS FASHION & HOME PRODUCTOS PLÁSTICOS EN CONTACTO CON ALIMENTOS		
AÑO	IMPORTACIONES %	NACIONAL %
2013	100,00%	0,00%
2014	80,95%	19,05%
2015	48,46%	51,54%
2016	47,75%	52,25%

FTE: Empresa AVON



**Figura 15: Compras totales fashion y home AVON**

FTE: EMPRESA AVON

Dentro del catálogo “Moda y Casa” se ofertan productos plásticos en contacto con alimentos y durante el año 2013 el 100% de esta participación pertenecía a importaciones. En el año 2015 se implementaron las medidas salvaguardias y en ese

mismo año se observó una participación del 51,54% es decir un incremento del 32,49% respecto al año anterior en productos plásticos nacionales en contacto con alimentos.

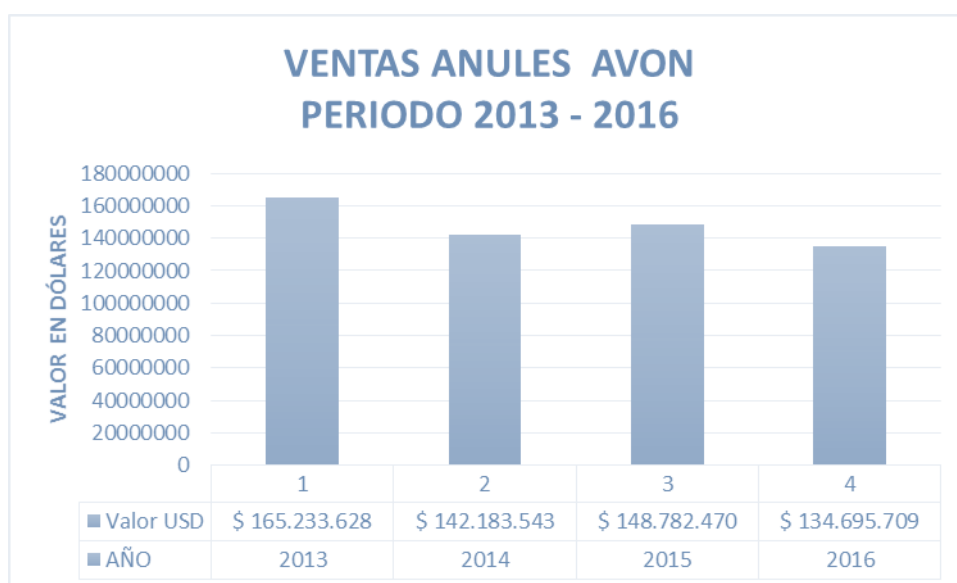
En el año 2016 la participación total de plástico en contacto con alimentos de la Partida Arancelaria 39.24 fue de 52,25%, para productos nacionales y un 47,75% en productos importados; es decir la mayor parte del portafolio de productos plásticos en contacto con alimentos corresponde a productos nacionales a diferencia del año 2013 en el cual las importaciones tenían el 100% de participación del portafolio de productos plásticos.

**Tabla 19:**

**Ventas anuales Avon**

<b>VENTAS AVON</b>	
<b>AÑO</b>	Valor USD
<b>2013</b>	\$ 165.233.628
<b>2014</b>	\$ 142.183.543
<b>2015</b>	\$ 148.782.470
<b>2016</b>	\$ 134.695.709

**FTE: Empresa AVON**



**Figura 16: Ventas anuales AVON**

**FTE: EMPRESA AVON**

Avon se ha caracterizado por ser una de las empresas líderes en venta directa por la variedad de productos que oferta en los diferentes catálogos y también por la calidad de los productos y precios accesibles.

Durante los últimos años no han tenido una variabilidad significativa, sin embargo durante el periodo 2015 las ventas tienen un crecimiento del 1,05% respecto al año anterior a pesar de la implementación de medidas salvaguardias a ciertas subpartidas arancelarias que la empresa comercializa.

En el año 2016 decrecen en un 0,91% respecto al año 2015 como resultado del terremoto del 16 de abril del mismo año, que afectó a varias provincias de la costa ecuatoriana, las cuales son precisamente en donde Avon tiene una mayor participación de ventas. A través de las diversas estrategias implantadas por la empresa se logró mantener la estabilidad tanto en las compras como en las ventas logrando mantener un equilibrio comercial y económico.

## CONCLUSIONES

Actualmente Ecuador está incorporando estrategias para dejar el modelo tradicional agroexportador que ha caracterizado al país durante los últimos años, una de las estrategias es la implementación de medidas salvaguardias, que tuvo como principal objetivo equilibrar la balanza de pagos a través del desarrollo de industrias locales para que puedan abastecer un mayor porcentaje de la demanda local, logrando de esta manera sustituir las importaciones con productos locales y reducir la salida de capitales del país.

La implementación de medidas salvaguardias en la empresa Productos Avon Ecuador ocasionó una reducción de importaciones y para lograr abastecer la demanda local incorporaron un mayor porcentaje participación de productos nacionales, entre los cuales están los plásticos en contacto con alimentos que el año 2014 las industrias nacionales cubrían únicamente el 19,05% de la demanda local la empresa, sin embargo en el año 2016 la participación de productos nacionales aumentó de manera significativa y pasaron a cubrir el 52,25%, es decir hubo un incremento de participación local del 22,2% posterior a la aplicación de medidas salvaguardias.

Los productos plásticos en contacto con alimentos nacionales correspondientes a la Partida Arancelaria 39.24 comercializados en el catálogo Avon “Moda y Casa” obtienen una gran aceptación por los consumidores finales, sin embargo el año 2016 las ventas decrecen en un 0,91% debido al terremoto que afectó a varias provincias de la región costera por este motivo los resultados de aceptación no se ven reflejados en las ventas totales, sin embargo se ven reflejados el flujo de inventarios y en el volumen de compras.

## RECOMENDACIONES

La industria plástica ecuatoriana está en desarrollo y quienes conforman este sector industrial deben implementar estrategias de fidelización y mejora continua para lograr retener los clientes que adquirieron como consecuencia de la implementación de medidas salvaguardias, de esta manera los resultados positivos obtenidos por las industrias locales se mantendrán en el tiempo, logrando disminuir la dependencia de productos extranjeros.

Incorporar nuevos proveedores de productos plásticos en contacto con alimentos para lograr un portafolio de productos más amplio con diseños innovadores, teniendo en cuenta el volumen de producción para que puedan abastecer la demanda local Avon a precios accesibles y que cumplan con los estándares de calidad exigidos por la empresa, de tal manera que se pueda reducir dependencia de productos extranjeros.

Desarrollar planes de acción y estrategias preventivas, es decir anticiparse a situaciones que podrían afectar al giro del negocio, de tal manera que la empresa pueda obtener una capacidad de respuesta inmediata ante los factores externos a la empresa y no se vea afectado por situaciones adversas que se puedan presentar en determinado momento.

## BIBLIOGRAFIA

- Rivera Camino, J., Arellano, R., & Morelo, V. (2000). *Conducta del consumidor: estrategias y tácticas aplicadas al marketing*. Madrid: ESIC editorial.
- Acosta, A., & Falconi, F. (2005). *TLC, más que un tratado de libre comercio*. Quito: ILDIS.
- ANELE. (2000). *Gestión comercial y marketing*. Barcelona, España: Edebè.
- BID- INTAL. (2000). *El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica*. Buenos Aires: IAD.
- CAN. (2007). Version única en español de las notas explicativas del sistema armonizado . En CAN, *VUENESA* (pág. 500). México: CAN.
- Caro, J. (1997). *Nuevo contexto para las actividades agro productivas en América Latina y El Caribe*. Lima: IICA.
- Castillo, M. (2004). *Guía para la formulación de proyectos de investigación*. Bogotá: MAGISTERIO.
- Gomez, J. (1997). *Economía y valores humanos*. Madrid: ENCUENTRO.
- Govaere, V. (2007). *Introducción al derecho comercial internacional*. Costa Rica: EUNED.
- Hernandez, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW.
- Ibarra, M., Dasì, A., Dolz, C., & Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas. Conceptos y habilidades directivas*. España: Paranifo.



- INEN. (3 de MAYO de 2014). *SERVICIO ECUATORIANO DE NORMALIZACION*. Obtenido de <http://www.normalizacion.gob.ec/programas-y-serviciosdireccion-tecnica-de-reglamentaciondireccion-tecnica-de-reglamentacion/gestion-tecnica-de-normalizacion/>
- Keat, P., & Young, P. (2004). *Economía de empresa*. Mexico: Pearson.
- Krugman, P. (2012). *Economía Internacional*. Madrid: PEARSON.
- MAPCAL. (1996). *Gestión de la calidad total*. Madrid: DIAS DE SANTOS.
- Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (01 de mayo de 2015). *Produccion.gob.ec*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/sustitucion-selectiva-de-importaciones-ecuador-produce-con-calidad/>
- Miquel, S., Parra, F., Lhermie, C., & Miquel, M. J. (2008). *Distribución comercial*. Madrid: ESIC.
- Naciones Unidas. (2007). *La Cohesión Social en los Países Desarrollados: Conceptos e Indicadores*. Chile: EUROPEAID.
- Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la investigación*. México: Limusa.
- Norton, R. (2004). *Política de desarrollo agrícola: conceptos y principios*. Roma: FAO.
- OMC. (1979). *Acuerdo OTC*. Tokio: OMC. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/17-tbt.pdf](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt.pdf)
- OMC. (2 de Mayo de 2007). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/safeg\\_s/safeg\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_s.htm)
- OMC. (2013). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/whatis\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm)

- Ortiz, J. (1980). *Tecnología y desarrollo económico en la historia contemporánea*. España: Oficina Española de Patentes y Marcas.
- Pèrez, B., & Carrillo, E. (2000). *Desarrollo local: manual de uso*. Madrid: ESIC.
- Porter, M. E. (2009). *Estrategia competitiva*. España: Piràmide.
- Prebisch, P., & Singer, H. (1998). *The Terms of Trade Fifty Years Later - Convergence and Divergence*.
- PROECUADOR. (4 de MARZO de 2013). *PROECUADOR.GOB.EC*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/partida-arancelaria/>
- PROECUADOR. (01 de 01 de 2015). *PROECUADOR*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/Es/>
- Ramirez, E., & Cajigas, M. (2004). *Proyectos de inversión competitivos*. Colombia: FERIVA.
- Real Academia Española. (1783). *Diccionario de la lengua castellana*. Madrid: REAL ACADEMIA.
- SENPLADES. (12 de MAYO de 2011). *CEPAL*. Obtenido de [http://www.cepal.org/deype/noticias/noticias/1/44071/SENPLADES\\_intr\\_o.pdf](http://www.cepal.org/deype/noticias/noticias/1/44071/SENPLADES_intr_o.pdf)
- Tayala, E., Madariaga, J., Narros, M., Olarte, C., Reinares, E., & Saco, V. (2008). *Principios de Marketing*. Madrid: ESIC.
- Universidad de Valencia. (2006). *Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral*. Valencia: EDICE.
- Zambrano, A. (2006). *Planificación estratégica, presupuesto y control de la gestión pública*. Caracas: Editorial Texto.
- Zerda, À., & Rincon, N. (1998). *La pequeña y mediana industria en la encrucijada*. Colombia: ISBN.

- Zorrilla, S. (1994). *Cómo aprender economía: conceptos básicos*. Mexico: LIMUSA.