DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO (CPA)

TEMA: "DESACELERACIÓN ECONÓMICA DE LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO"

AUTOR: TUMAILLA ESCALERAS PATRICIA ALEXANDRA

DIRECTOR: ECO. SORIA RODRÍGUEZ GALO

SANGOLQUÍ

2017

ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo de investigación titulado **"DESACELERACIÓN ECONÓMICA DE LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO"**, realizado por la señorita **TUMAILLA ESCALERAS PATRICIA ALEXANDRA,** ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software URKUND 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 acreditarlo y autorizar al señorita **TUMAILLA ESCALERAS PATRICIA ALEXANDRA** para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 10 de abril del 2017

ECO. GALO SORIA RODRIGUEZ
DIRECTOR

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

AUTORIA DE RESPONSABILIDAD

Yo, Patricia Alexandra Tumailla Escaleras, con cédula de identidad N° 172352487-0, declaro que este trabajo de titulación "**DESACELERACIÓN ECONÓMICA DE LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**" 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 declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolqui, 30 de marzo del 2017

Patricia Tumailla Escaleras

C.C. 172352487-0

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

AUTORIZACIÓN

Yo, Patricia Alexandra Tumailla Escaleras, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas "ESPE" a publicar en la biblioteca virtual el presente trabajo de investigación **"DESACELERACIÓN ECONÓMICA DE LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO"**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 30 de marzo del 2017.

Patricia Tumailla Escaleras
C.C. 172352487-0

DEDICATORIA

Con eterno cariño y agradecimiento quiero dedicar este trabajo primeramente a Dios, puesto que me ha regalado la vida y todas las posibilidades para ver cumplir esta meta en mi vida.

A mis amados padres Ramiro Tumailla y Beatriz Escaleras que con su amor y entereza han sabido guiarme dándome su apoyo diario en cada etapa de mi vida, Gracias mis preciosos por ser mis mejores amigos y perfectos padres al mismo tiempo, sin ustedes nunca vería cumplir mis sueños.

A mis hermanos que han sido compañeros y amigos, con su cariño y apoyo he podido seguir adelante, ustedes son parte fundamental de mi vida y desarrollo gracias por nunca fallarme y por su amor incomparable.

A los demás miembros de mi familia y amigos que me han brindado su apoyo en cada etapa de mi vida que me han brindado su ayuda incondicional siempre, gracias por creer en mí aun cuando yo misma no lo hacía.

AGRADECIMIENTO

Primeramente a Dios por otorgarme vida, fuerza y paciencia y permitirme culminar con éxito esta etapa de mi vida estudiantil y profesional que se ha convertido en un sueño alcanzado.

A mis padres por ser un apoyo constante que con sus sabios concejos me dan fuerza siempre, puesto que saben encaminar cada uno de mis pasos con amor, y saben entenderme siempre y darme su apoyo constante.

A mis hermanos que entre juegos, bromas y lágrimas han sabido acompañarme siempre con su mejor sonrisa.

A mi familia y amigos por apoyarme y siempre ser sinónimo de diversión y alegría.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE por acogerme y sembrar conocimientos indispensables para mi vida profesional.

A mi Tutor Economista Galo Soria Rodríguez, quien con sus conocimientos e inteligencia supo guiarme en este trabajo y hoy me ha ayudado a finalizar con éxitos el mismo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CERTIFICACIÓN ii
AUTORIA DE RESPONSABILIDAD iii
AUTORIZACIÓN iv
DEDICATORIA v
AGRADECIMIENTO vi
ÍNDICE DE CONTENIDO vii
ÍNDICE DE FIGURAS x
ÍNDICE DE TABLAS xii
RESUMEN xv
ABSTRACT xv

INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO I..... 8
MARCO TEÓRICO 8
1.1. TEORÍAS DE SOPORTE..... 8
1.1.1. Desarrollo Económico del Ecuador..... 8
1.1.2. La Economía..... 10
1.1.3. Economía Doméstica. 10
1.1.4. La Empresa..... 11
1.1.4.1. Clasificación de las empresas 12
1.1.4.2. Clasificación según la actividad económica..... 13
1.1.4.3. Clasificación según el origen del capital 14
1.1.4.4. Clasificación por el tamaño..... 14
1.2. PYMES – Pequeñas y Medianas empresas 15
1.2.1. Actividades comerciales de las PYMES 18
1.2.2. El Mercado..... 18
1.2.2.1. Oferta 19
1.2.2.2. Demanda: 19

1.3. La desaceleración económica 20
1.3.1. Factores que determinan la desaceleración 21
1.4. Industria Textil Ecuatoriana 22
1.4.1. Desarrollo de la Industria Textil..... 22
1.4.2. Clasificación del sector textil 23
1.4.3. Industria Textil – Distribución Territorial 25
1.4.4. Importancia de las PYMES textiles en el desarrollo de la economía nacional 26
1.5. MARCO REFERENCIAL 27
1.5.1. Resumen de Estudios Relacionados 29
1.6. MARCO CONCEPTUAL 29
1.7. ANÁLISIS COMPARATIVO Y CRÍTICO 32

CAPÍTULO II..... 34
MARCO METODOLÓGICO..... 34
2.1. Enfoque de investigación..... 34
2.2. Tipología de investigación 34
2.2.1. Por su finalidad Aplicada 34
2.2.2. Por las fuentes de información..... 34
2.2.3. Por las unidades de análisis: 34
2.2.4. Por el control de las variables..... 35
2.2.5. Por el alcance Descriptivo 35
2.3. Población y muestra 35
2.3.1. Población 35
2.3.2. Muestra..... 35
2.3.2.1. Calculo de la Muestra..... 35
2.4. Matriz de Necesidades de la Investigación..... 37
2.5. Hipótesis..... 40
2.6. Instrumentos de recolección de información: Varios 40
2.7. Procedimiento para recolección de datos: Técnica de campo 40
2.8. Cobertura de las unidades de análisis..... 40
2.9. Procedimiento para tratamiento y análisis de información..... 41

2.10. Presentación de los resultados 41
2.10.1. Trascendencia del PIB en los resultados de la Investigación 42
2.10.2. Balances consolidados 43
2.10.3. Balances consolidados ajustados por inflación 45
2.10.4. Evolución Financiera del periodo 47
2.11. Presentación de los resultados 47

CAPÍTULO III 89
DISCUSIONES 89
3.1. Comprobación De la hipótesis 89
Limitaciones de la Investigación 90
3.2. Conclusiones 91
3.2.1. Desglose de las Conclusiones 94
3.3. Recomendaciones 106
3.3.1. Desarrollo de las recomendaciones 108

CAPÍTULO IV 113
PROPUESTA 113
4.1. Propuesta de mejora 113

Bibliografía 117

ANEXOS 119

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Tasa de Crecimiento del PIB 10
Figura 2 Distribución territorial de la Industria textil 26
Figura 3 Tasa de crecimiento..... 42
Figura 4 Comportamiento del nivel de compras de materiales en el periodo de estudio..... 49
Figura 5 Costo por mano de obra incurrido en cada periodo..... 50
Figura 5 Costos totales 52
Figura 7 Costos Fijos y Variables 55
Figura 8 Crecimiento de utilidades..... 57
Figura 9 Consolidación de utilidades por línea de producción..... 59
Figura 10 Capital de inversión en cada periodo..... 60
Figura 11 Utilidades retenidas 62
Figura 12 Utilidades repartidas 62
Figura 13 Antigüedad promedio de la maquinaria. 63
Figura 14 Porcentaje de uso de la planta. 65
Figura 15 Conocimiento de la nueva tecnología. 66
Figura 16 Frecuencia de renovación de maquinaria. 67
Figura 17 Número de máquinas instaladas. 68
Figura 18 Factores que inciden en el nivel de producción. 69
Figura 18 Nivel de empleo nacional..... 71
Figura 20 Nivel de empleo de las empresas estudiadas..... 72
Figura 21 Relación en el nivel de empleo 73
Figura 22 Número de incorporaciones en cada periodo. 74
Figura 23 Empleados promedio al año. 75
Figura 24 Nivel de empleo nacional..... 76
Figura 25 Nivel de movilidad del personal operativo..... 78
Figura 26 Variación del porcentaje de los precios de periodo a periodo. 79
Figura 27Evolución de la oferta en los últimos 5 años. 80

Figura 28 Principales factores para el comportamiento actual de la oferta. 82
Figura 29 Principales factores para el comportamiento actual de la demanda. 84
Figura 30 Oportunidad de exportación de productos textiles. 85
Figura 31 Perspectivas para ampliar el mercado. 86
Figura 32 Principales problemas para exportar. 87

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de variables 8
Tabla 2 Producto interno Bruto 9
Tabla 3 Clasificación Arancelaria de Textiles y Confecciones en Ecuador 24
Tabla 4 Distribución territorial de la Industria textil 25
Tabla 5 Fórmula de la muestra 36
Tabla 6 Terminología 36
Tabla 7 Matriz de necesidades de la investigación 38
Tabla 8 Empresas investigadas 41
Tabla 9 Crecimiento de la industria textil 43
Tabla 10 Balances consolidados en dólares de los Estados Unidos de América 44
Tabla 11 Índices de precios 45
Tabla 12 Balances consolidados ajustados por inflación 45
Tabla 13 Principales Índices Financieros 46
Tabla 14 Estados Financieros en términos porcentuales 47
Tabla 15 Nivel de compras por periodo 48
Tabla 16 Compras totales por periodo de estudio 48
Tabla 17 Comportamiento del nivel de compras de materiales en el periodo de estudio (valores en dólares 2015) 48
Tabla 18 Nivel de compras en cada periodo 49
Tabla 19 Costo por mano de obra incurrido en cada periodo en dólares de los Estados Unidos de América 50
Tabla 20 Nivel de costo por operario en cada periodo 51
Tabla 21 Valor de los costos por periodo 52
Tabla 22 Relación de Costos y ventas en dólares 2015 53
Tabla 23 Valor de los costos fijos en cada periodo 54
Tabla 24 Valor de los costos variables en cada periodo 55
Tabla 25 Comportamiento de las utilidades durante el periodo de estudio (valores menos inflación) 57

Tabla 26 Consolidación de utilidades por línea de producción 58
Tabla 27 Capital de inversión en cada periodo (valores menos inflación)..... 60
Tabla 28 Destino de las utilidades en cada periodo..... 61
Tabla 29 Antigüedad promedio de la maquinaria..... 63
Tabla 30 Porcentaje de uso de la planta..... 64
Tabla 31 Conocimiento de la nueva tecnología. 66
Tabla 32 Frecuencia de renovación de maquinaria. 67
Tabla 33 Número de máquinas instaladas..... 68
Tabla 34 Factores que inciden en el nivel de producción. 69
Tabla 35 Nivel de empleo nacional 71
Tabla 36 Nivel de empleo de las empresas estudiadas..... 71
Tabla 37 Tasa de empleo 72
Tabla 38 Número de incorporaciones en cada periodo. 73
Tabla 39 Empleados promedio al año. 75
Tabla 40 Nivel de desempleo nacional 76
Tabla 41 Tasa de desempleo..... 76
Tabla 42 Nivel de movilidad del personal operativo..... 77
Tabla 43 Variación del porcentaje de los precios de periodo a periodo. 79
Tabla 44 Evolución de la oferta en los últimos 5 años. 80
Tabla 45 Principales factores para el comportamiento actual de la oferta..... 81
Tabla 46 Evolución de las ventas del periodo..... 83
Tabla 47 Principales factores para el comportamiento actual de la demanda. 83
Tabla 48 Oportunidad de exportación de productos textiles. 85
Tabla 49 Perspectivas para ampliar el mercado. 86
Tabla 50 Principales problemas para exportar..... 87
Tabla 51 Matriz de contrastación de las conclusiones..... 91
Tabla 52 Matriz de relación recomendaciones..... 106

Tabla 53 Incentivos Tributarios contenidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones 115
Tabla 54 Incentivos tributarios específicos 115

RESUMEN

La industria textilera alcanzó sus mayores logros productivos a mediados de la década del 50 del siglo pasado, etapa en la que se consolidó el uso del algodón como principal tejido en la elaboración de textiles, tal situación propició un incremento significativo de la economía interna, así como una presencia importante de los productos textiles en el mercado interno e internacional, siendo los mismos ampliamente demandados en Panamá, Perú, Colombia y Venezuela. Cabe destacar que las pymes del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito mantuvieron un crecimiento sostenido y sustentable por casi 5 décadas, hasta que a finales de la década del 90 como consecuencia de la aguda crisis económica que afectó a todos los sectores productivos del país, el sector textilero se vio significativamente afectado disminuyendo su capacidad productiva de modo que textiles provenientes de otros países como la India y China de menor calidad pero a menores precios ocuparon la mayor parte del espacio económico interno. Desde la primera década del presente siglo las pymes del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito han disminuido su producción como resultado directo de la incapacidad de producir textiles a menores costos que los importados, situación que deja de manifiesto que la actual tendencia de consumo en el mercado interno se inclina a la adquisición de productos más económicos y de menor calidad. Debe tomarse en cuenta que los niveles de importación de textiles ecuatorianos poseen sus niveles históricos más bajos, de modo que han logrado mantener su flujo de importación aquellos textiles de valor cultural elaborados generalmente con técnicas tradicionales, evidenciándose la perpetuación de la tendencia del control del mercado textil interno a partir de importación de países como China y Pakistán.

PALABRAS CLAVE:

- **DESACELERACIÓN ECONÓMICA**
- **PRODUCTIVIDAD**
- **TASA DE DESEMPLEO**
- **MERCADO**
- **PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

ABSTRACT

The textile industry achieved its greatest productive achievements in the middle of the 50's of last century, a stage in which the use of cotton was consolidated as the main textile fabric, which led to a significant increase in the domestic economy. As an important presence of the textile products in the domestic and international market, being the same widely demanded in Panama, Peru, Colombia and Venezuela. It should be noted that SMEs in the textile sector of the Metropolitan District of Quito maintained a sustained and sustainable growth for almost 5 decades, until at the end of the decade of the 90 as a consequence of the acute economic crisis that affected all the productive sectors of the country, The textile sector was significantly affected by decreasing its productive capacity so that textiles from other countries such as India and China of lower quality but at lower prices occupied most of the domestic economic space. Since the first decade of this century, SMEs in the textile sector of the Metropolitan District of Quito have decreased their production as a direct result of the inability to produce textiles at lower costs than imported ones, a situation that shows that the current consumption trend in Internal market is inclined to purchase cheaper and lower quality products. It should be taken into account that Ecuadorian textile import levels have their lowest historical levels, so that they have managed to maintain their import flow, those textiles of cultural value usually elaborated with traditional techniques, evidencing the perpetuation of the trend of market control Domestic textile imports from countries such as China and Pakistan.

KEYWORD:

- **ECONOMIC DECELERATION**
- **PRODUCTIVITY**
- **UNEMPLOYMENT RATE**
- **MARKET**
- **SMALL AND MEDIUM BUSINESSES**

INTRODUCCIÓN

Importancia del problema

El Ecuador es una nación en proceso de desarrollo con sector comercial donde prevalecen las pequeñas y medianas empresas las mismas que sustentan la economía el país.

El gobierno actual del país ha propuesto y llevado a cabo políticas nacionales que se dirigen a incentivar el crecimiento de las pequeña y medianas empresas nacionales, para que de esta manera este grupo empresarial se convierta en una de las principales fuentes de empleo y riqueza nacional. Según datos del (Banco Central del Ecuador, 2016), la tasa de crecimiento de la economía ecuatoriana en el año 2012 fue de (5,2%); en el año 2013 (4,6%) y en el año 2014 fue de (4,0%).

Sin embargo en el Ecuador está surgiendo un decrecimiento de acuerdo a lo expresado por el gerente del Banco Central del Ecuador Diego Martínez en una entrevista para diario el Universo indica que la economía ecuatoriana en el año 2015 tuvo un reducido crecimiento de 0,4%, el mismo que se debería a los bajos precios del petróleo en la última temporada otros factores para el decrecimiento de la economía ecuatoriana serían las restricciones impuestas por el gobierno central a la inversión extranjera y a la salida de divisas y el fortalecimiento y revalorización del dólar en el mercado internacional

Esta situación ha afectado de manera importante a las PYMES, puesto que se trata con pequeñas y medianas empresas las mismas que representan un 80% de los negocios y que tienen bajo su cautela la generación de empleo y el desarrollo económico del país en este dato radica la importancia de la investigación presente.

Según el grupo ENROKEE en su estudio de Estrategias de crecimiento empresarial las PYMES nacionales son aproximadamente:

El 90% de las unidades productivas y comerciales formales
Cubren el 60% de las fuentes de empleo

Y se han convertido en la fuente generadora del 95% de los servicios o productos que un ciudadano consume de manera diaria.

Uno de los sectores más afectados por la desaceleración del país es el sector textil, según (Ramírez, 2013)en su libro titulado “La Economía del siglo XXI” expresa que uno de los principales problemas de las empresas textiles del Distrito Metropolitano de Quito radica en la inexistencia de planes de investigación y estudio de mercado que les permitan ofertar productos de interés, y ofrecer precios atractivos al cliente manteniendo principalmente una línea de producción tradicional.

Esta situación ha llevado a que este tipo de entidades estén en una situación competitiva con varias falencias ya que no están ofreciendo los cambios que requiere el mercado como transformaciones de la moda, exigencias y demandas de la industria textil, y si a lo expuesto se suma que los precios de los productos extranjeros son más económicos que los textiles nacionales, ha concluido en que estas empresas crezcan de manera muy pobre en los últimos años.

Por otra parte es de destacar que como resultado de las políticas económicas impuestas por el gobierno nacional, entre las que destacan las sobretasas arancelarias, de modo que tal situación se tradujo en un incremento del 45% de impuestos en materias primas, maquinaria e insumos, situación que ha obstaculizado el desarrollo y crecimiento de las pymes, las cuales han debido disminuir significativamente su capacidad de producción y competitividad de calidad en la actualidad.

Las PYMES del sector textil son empresas con dirigentes empíricos en la mayoría de los casos, lo que les crea dificultades en el mercado puesto que la competencia ofrece productos de moda actual y la pequeña empresa nacional ofrece productos tradicionales, muchas veces la diferencia de precios es un determinante importante para el consumidor y en esto también las PYMES no pueden ofrecer menores precios que las grandes empresas puesto que sus costos fijos no lo permiten.

La importancia del problema radica en que al agudizarse la crisis económica en el país las PYMES que aun mantenían sus niveles de producción bajos han tenido que disminuir aún más su capacidad productiva y por consecuencia su competitividad, situación que ha fortalecido la importación de productos textileros frente a la pequeña producción nacional.

Objetivos

Objetivo general

Determinar el nivel de desaceleración económica de las PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito.

Objetivos específicos

1. Determinar el nivel productivo de las PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito.
2. Determinar la incidencia de la tasa de desempleo generada por la desaceleración económica de las PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito.
3. Determinar el mercado de la industria textil y su incidencia en la evolución de las actividades económicas.
4. Establecer estrategias para mitigar la desaceleración económica de las PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito en el periodo enero – diciembre del 2015.

Objetivos y su relación con la teoría

Con el fin de plantear los objetivos de la presente investigación se ha determinado los factores que han llevado a la desaceleración de este sector de la economía ecuatoriana los mismos que guardan relación con la teoría expresada por (Yánez, 2011) en su obra “La Política Empresarial Moderna” que explica que cuando se ha de evaluar la desaceleración del mercado se debe tomar en cuenta parámetros como la actividad productiva, los precios de los bienes y servicios ofertados, el análisis del mercado poniendo énfasis en la demanda, de este modo se puede plantear proyecciones certeras y en concordancia a los intereses y necesidades de los consumidores.

En el sector textil del Distrito Metropolitano de Quito se han presentado distintos parámetros que han causado la desaceleración del grupo económico que se reflejan principalmente en los siguientes:

1. Inexistencia de planes de investigación y estudio de mercado.
2. Restricciones arancelarias y salvaguardas impuestas a los insumos textiles.
3. Fortalecimiento y revalorización del dólar en el mercado internacional.
4. No están ofreciendo los cambios que requiere el mercado como transformaciones de la moda, exigencias y demandas de la industria textil.
5. Los precios de los productos extranjeros son más económicos que los textiles nacionales.
6. Rigidez productiva, que se traduce en escasa capacidad para innovar cambios en los productos, e introducir cambios organizativos.
7. Tomando en cuenta las teorías anteriores se han planteado los objetivos de la investigación presente.

Relación entre objetivos con el diseño de investigación

La presente investigación se realizará bajo un enfoque documental puesto que será el resultado del uso de fuentes secundarias de información entre las que destacan boletines y resoluciones de la Cámara de Industrias, Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, en las cuales se analizarán los indicadores financieros que muestran la desaceleración económica de las pequeñas y medianas empresas textiles del Distrito Metropolitano de Quito.

Se garantizará la recolección efectiva de datos a partir del uso de fuentes tales como boletines, estadísticas, informes, libros, sistemas de información de instituciones financieras públicas y privadas. Destacándose como instrumento principal en la investigación la encuesta realizada a los propietarios y gerentes de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito cuyo tamaño se determinara a través de una muestra, así como entrevistas a los representantes de las principales PYMES y el análisis de los estados financieros de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del D.M. de Quito.

Una vez con los datos recolectados se procesara los mismos a través de una revisión crítica de la información decantando aquella información defectuosa, contradictoria, incompleta e impertinente, luego se procederá a la repetición de la recolección con el objetivo de corregir posibles errores de contestación, seguido de un ordenamiento y tabulación de la información, para representar de forma gráfica los resultados desprendidos y realizar una interpretación y análisis de los mismos con el objetivo de arribar a la comprobación de la hipótesis planteada y cumplir con los objetivos de la investigación.

Implicaciones teóricas y prácticas del estudio

Implicaciones Teóricas

El estudio presente contribuye al sector de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito al desarrollar una

investigación sobre la desaceleración económica que ha surgido en este grupo económico así como determinara las causas de las falencias presentes que surgen para que las empresas tengan problemas con la productividad, precio, calidad y el mercado en el que desarrollan sus actividades.

Para llevar a cabo la investigación y previo a la misma se ha revisado las principales aportaciones teóricas sobre el desempeño económico de las Pequeñas y Medianas Industrias, así como de las causas que han detenido el crecimiento que había tenido este sector.

Otra implicación teórica de la investigación se establece a través de la utilización de un método variado de instrumentos de investigación puesto que se utilizara un conjunto que consta de encuesta, entrevista y análisis de estados financieros que nos llevaran a determinar los objetivos planteados para la investigación, se ha tomado la decisión de usar estos instrumentos ya que nos dejaran conocer de manera realista el nivel de desaceleración que ha tenido la industria textil en Quito así como sus verdaderas causas y los efectos que ha tenido dicho fenómeno.

La última implicación teórica de la investigación radica en que se determinara la competitividad de la industria del sector textil Quiteño a través de parámetros como el precio, calidad, productividad y mercado lo que despejara la verdadera situación actual del grupo comercial.

Implicaciones Prácticas

En primer lugar el presente estudio tiene implicación practica a través de los principales representantes del gremio textil de Quito puesto que la misma despejara las principales causas y la realidad actual del grupo económico comercial lo mismo que los llevara a tomar medidas para que puedan resarcir las falencias presentes y poder proyectar estrategias futuras para sacar adelante la economía del sector empresarial.

La investigación tal como se plantea también puede servir para realizar comparaciones con futuras investigaciones o parámetros que se presenten, así se lograra plantear la realidad de las empresas textiles en el periodo presente y saber si en un futuro se han corregido las falencias para el crecimiento sostenido de esta industria o los factores externos a la misma han hecho que el sector decaiga aún más para futuros periodos.

Se establece también como implicación practica el hecho de que el estudio actual plantea descubrir la desaceleración económica de la industria textil de Quito a través del estudio de sus principales falencias actuales lo cual brindó resultados de las diferentes variables como unidad independiente y también al entrelazar los estudios se establecerá un panorama completo de los vínculos que existen entre las variables y de los resultados que implican descubrir el todo que despejaría la hipótesis, de esta manera se puede plantear acciones que permitan la mejora de la actualidad del sector textil en la ciudad de Quito.

Otro punto importante es que tras hacer diferentes adaptaciones esta investigación se puede utilizar como base metodológica para ser aplicada a diferentes sectores comerciales y económicos así como en diferentes puntos geográficos y de esta manera se amplía la utilidad del estudio actual.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. TEORÍAS DE SOPORTE

1.1.1. Desarrollo Económico del Ecuador

El desarrollo económico se transparenta cuando se da un crecimiento en el PIB es decir cuando la producción potencial de un país atraviesa un proceso de crecimiento, de aquí también nace lo que se denomina tasa de crecimiento de producción por persona las misma que es el determinantes con que se mide si el nivel de vida de dicha nación está en aumento o disminución.

Es indispensable para cualquier país mantener un crecimiento económico el mismo que se reflejara en beneficio para toda la población, puesto que cuando crecen los ingresos de una nación los principales beneficiarios son los ciudadanos en general. No hay una formula determinada para calcular el desarrollo económico de un país pero según varios autores los factores o determinantes para saber si la nación está atravesando una época de crecimiento o decrecimiento son:

Tabla 1
Matriz de variables

MATRIZ DE VARIABLES	
RAMIREZ	**GUTIERREZ**
Producto Interno Bruto	Producto Interno Bruto
Tasa de Desempleo	Tasa de Desempleo
Nivel de Producción	Nivel de Inflación
Nivel de Ventas	
Competitividad de precios	

El Ecuador es un país en vías de desarrollo y durante el periodo comprendido entre el año 2007 y 2013 experimento el promedio de

crecimiento más alto en las últimas décadas, este crecimiento fue superior y por tanto un referente de desarrollo para América Latina y el Caribe.

El desarrollo positivo que experimento la nación ecuatoriana se vio reflejado en la disminución de la tasa de desempleo y tuvo igual influencia en el índice de pobreza de la población así como también mantuvo un nivel bajo de inflación en el mercado, lo cual se proyecta en un desarrollo vertiginoso del país, siendo capaz de exportar tecnología y productos elaborados aptos para el consumo es decir convertir al Ecuador en un referente de calidad.

En el Ecuador el Producto Interno bruto que es reflejo del crecimiento económico ha tenido un comportamiento irregular destacándose el año 2011 con un crecimiento del 7,9% que se constituyó en el más alto del periodo, por otro lado el año 2015 registro el crecimiento más bajo de la temporada con un 0,3% en comparación al año anterior.

Tabla 2
Producto interno Bruto

PRODUCTO INTERNO BRUTO	
AÑO	**TASA DE CRECIMIENTO**
2007	2,20%
2008	6,40%
2009	0,60%
2010	3,50%
2011	7,90%
2012	5,60%
2013	4,60%
2014	3,70%
2015	0,30%

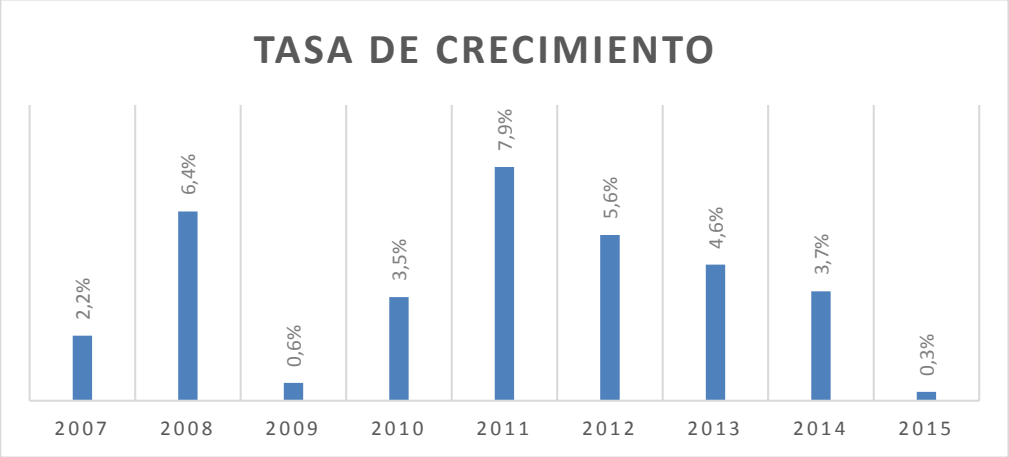

Figura 1 Tasa de Crecimiento del PIB
Fuente:(Banco Central del Ecuador, 2016)

1.1.2. La Economía

El estudio de la teoría económica se basa en descifrar como una sociedad determinada usa sus diferentes recursos para generar riqueza a través de la producción de diferentes bienes y servicios, dicha riqueza es encaminada a cubrir las necesidades de la sociedad en cuestión.

Cuando se logra el bienestar económico de la comunidad sin que la misma sufra algún tipo de sacrificio se dice que la economía es eficiente. Por lo contrario cuando la sociedad no cubre sus necesidades prioritarias se dice que existe escasez.

La economía de una sociedad debe analizar diferentes parámetros para ser efectiva, por lo cual es necesario un estudio de mercado que nos despeja las principales dudas en el plano productivo comercial que es el núcleo de la economía, estas dudas son acerca de la producción que pueda ofrecer la comunidad y de cómo hacerla atractiva en el mercado.

1.1.3. Economía Doméstica.

La economía doméstica es el conjunto de las familias de la sociedad es decir las sociedades más pequeñas del país las cuales se encuentran influenciadas por los factores macroeconómicos que afectan a la sociedad en

general y también por los factores microeconómicos y un tanto individuales para cada una de ellas. Se manejan como cualquier tipo de sociedad es decir hace uso de sus recursos para cubrir sus necesidades.

Las sociedades más pequeñas o familias merecen un estudio formal puesto que la mayoría cuenta con recursos determinados de manera mensual y de ahí tienen que administrar y repartir para así cubrir sus necesidades básicas como alimentación, salud, educación, vestimenta y vivienda. Si en un determinado momento la sociedad ha obtenido más recursos de los esperados tiene la opción de ahorrar o darse un gusto es decir optar por la compra de un artículo suntuario.

La economía doméstica entonces es un estudio que da parámetros a las familias de cómo manejar de manera efectiva los ingresos y egresos de la sociedad.

1.1.4. La Empresa

El informe sobre planeación estratégica de (Delgado, 2011), define:

> Empresa es la organización o institución enfocada en la materialización de actividades económicas o comerciales que satisfacen las necesidades de bienes y servicios de los consumidores garantizando al mismo tiempo una estructura económica que contribuya al desarrollo de la sociedad (p. 174)

De la cita anteriormente expuesta se deduce que la empresa se define como la institución económica activa de la cual se desprende el desarrollo y crecimiento económico necesario para mantener e incrementar los bienes y servicios que integran el mercado interno, también la empresa es capaz de transpolar su crecimiento económico al mercado internacional, transformándose en participe activo de la economía exterior.

(Blake, 2011), explica que la empresa se define como la institución económica activa de la cual se desprende el desarrollo y crecimiento

económico necesario para mantener e incrementar los bienes y servicios que integran el mercado interno, también la empresa es capaz de transpolar su crecimiento económico al mercado internacional, transformándose en participe activo de la economía exterior.

Por su parte (Tucker, 2001), explica que:

> La empresa se revela como la estructura económica funcional que aglomera elementos materiales, humanos y técnicos con la finalidad de brindar un bien o servicio de modo que se logre la satisfacción plena de los intereses y necesidades del mercado interno y externo (p. 147)

La empresa es una entidad productiva que depende para su desarrollo no solo de su constante y oportuna adaptación a los cambios y transformaciones que afectan al mercado nacional e internacional, sino que también depende para su normal funcionamiento de la coyuntura y estructura política existente en la nación en la cual se asienta.

No existen dudas acerca de la importancia y relevancia de la empresa como elemento de desarrollo económico, político y social dado los innumerables efectos que posee su crecimiento en tales aspectos, es de señalar que las economías desarrolladas son aquellas en las que las empresas han alcanzado un grado de desarrollo económico relevante como consecuencia de su estructura organizada, control de los medios de producción e intercambio positivo existente entre la misma y las autoridades políticas.

1.1.4.1. Clasificación de las empresas

Las empresas pueden ser clasificadas tomando en cuenta su estructura, tamaño, recursos humanos, materiales y participación en el mercado en microempresas, pequeña empresa, mediana empresa y gran empresa.

(Flor, 2011)**,** señala que:

> La clasificación abarcadora de la empresa está basada en su estructura, recursos materiales y humanos, es decir la microempresa es aquella que se establece con el concurso de familiares inmediatos y el capital aportado por los mismos, la pequeña empresa es la que no posee un número de trabajadores que exceda la veintena, la mediana empresa es la que posee un número inferior a 200 empleados y la gran empresa es aquella que excede los 200 empleados (p. 68)

En el mundo existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y en base a ella aplicar las políticas, medidas y estrategias económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos industriales.

1.1.4.2. Clasificación según la actividad económica

Las empresas pueden ser clasificadas tomando en cuenta su actividad económica en empresas comerciales, de servicios e industriales.

- **Empresas Comerciales:** este tipo de empresas se dedican de manera exclusiva a comprar y vender bienes que ya han sido elaborados de manera previa, a su vez estas empresas pueden ser mayoristas, minoristas y comisionistas.
- **Empresas de servicios:** estas empresas no trabajan con un producto determinado, no es su afán un artículo físico sino que negocian con su trabajo es decir se dedican a la prestación de servicios de cualquier tipo abarcando esferas económicas como el transporte, turismo, finanzas, educación, salud, entre otras.
- **Empresas Manufactureras:** las empresas manufactureras son aquellas que se dedican a la producción, confección o elaboración de variados productos estas empresas trabajan bajo un proceso que lleva a la materia prima a convertirse en un producto elaborado apto para el consumo del cliente, las cuales a su vez pueden ser clasificadas en extractivas, agropecuarias y manufactureras.

1.1.4.3. Clasificación según el origen del capital

De acuerdo con lo expuesto por (Fred, 2012)en su informe de "Conceptos de Administración Estratégica" las empresas se pueden clasificar por el origen del capital en privadas y públicas.

- **Empresas Privadas:** son aquellas empresas cuyo capital es otorgado solamente por accionistas de índole privada, sin que estos tengan algún laso con el sistema público gubernamental, estas empresas a su vez pueden ser nacionales, extranjeras o transnacionales.
- **Empresas Públicas:** las empresas públicas son aquellas cuyo capital es otorgado solamente entes públicos gubernamentales con un manejo y uso del capital centralizado, desconcentrado, estatal, para estatal o descentralizado.

Cabe destacar que también existen empresas de capital mixto ya que muy a menudo las empresas privadas hacen negociaciones o requieren de capital público para el mejor desarrollo del ente, lo mismo puede pasar con la empresa pública que tiene necesidad de capital privado para surgir.

1.1.4.4. Clasificación por el tamaño

Las empresas podrán ser clasificadas en concordancia a su magnitud o tamaño en microempresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas.

- **Microempresas:** son empresas de índole familiar las mismas que son las gestoras de su capital que es muy reducido en la mayoría de los casos su personal no es mayor a los 10 trabajadores.
- **Pequeñas Empresas:** son empresas de índole pequeña, por lo general tienen un capital limitado y sus empleados no son más de 20 personas.
- **Medianas Empresas:** estas empresas mantienen un capital un tanto más alto que las medianas empresas se desarrollan mejor en el

mercado aunque su volumen de ingresos y de capital aun es limitado, sus empleados van desde 20 a 100 personas.

- **Grandes Empresas:** son empresas de amplio capital con planeación estratégica muy definida lo que les permite garantizar su crecimiento en el mercado y su número de trabajadores excede las 100 personas.

Debe adicionarse a estas clasificaciones otros criterios tales como la duración de la empresa que puede ser temporal o permanente, el régimen jurídico aplicado, es decir pueden ser sociedades anónimas, cooperativas o de capital variable, entre otras y finalmente la empresa podrá ser clasificada tomando en cuenta los aspectos económicos que la categorizan en empresas básicas, semibásicas, secundarias, nuevas y necesarias.

1.2. PYMES – Pequeñas y Medianas empresas

La pequeña y mediana empresa se revela como el fenómeno económico a partir del cual el emprendimiento, crecimiento e iniciativa personal, de los estratos populares logra una participación de importancia en el desarrollo económico de la nación, es de destacar que la pequeña y mediana empresa ha sido la matriz a partir de la cual se creó la empresa de niveles industriales, siendo por ende el eslabón esencial dentro del desarrollo empresarial.

Según (Blake, 2011)en su libro “Economía a pequeña y mediana escala” señala que las características indispensables de las PYMES son:

- Número de empleados limitado.
- Los propietarios están comprometidos con la entidad.
- La gerencia la ocupan los propietarios.
- Tamaño físico pequeño o limitado.

En todas las etapas del desarrollo histórico de la humanidad la pequeña y mediana empresa ha jugado un papel trascendental, acaparado servicios de manufactura, construcción, transporte, venta minorista y venta mayorista, siempre tomando en cuenta que dada las limitaciones de la pequeña y

mediana empresa en cuanto a estructura, recursos humanos y materiales, la misma queda excluida del mercado industrial.

Según datos aportados por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD), (2014), países de economía subdesarrollada pertenecientes a continentes como América, África y Oceanía, poseen una fuerte presencia de la pequeña y mediana empresa garantizando la misma hasta el 70% de la fuente de empleo, situación que se contrapone a la tendencia económica de los países desarrollados, donde la pequeña y mediana empresa suple un 20% de las necesidades de empleo.

De esta manera se evidencia que la pequeña y mediana empresa constituye un pilar fundamental en el desarrollo económico de naciones subdesarrolladas, llevando al mercado nacional e internacional productos de calidad artesanal superiores a aquellos ofertados por las grandes empresas, brindando de esta forma una mayor capacidad de elección al consumidor.

Por otro lado (Yánez, 2011)en su libro “La política empresarial moderna” las empresas pequeñas hacen uso de los diferentes factores productivos de tal manera que puedan obtener excelencia y calidad en los mismos para que llamen la atención del consumidor, esta situación logra que la entidad se vuelva creativa y lleve adelante el emprendimiento que logra cada vez procesos productivos más efectivos. (p. 63)

La preocupación por el equilibrio entre la actividad humana y el medio ambiente ha abierto nuevos horizontes a la pequeña y mediana empresa, la cual de forma general hace uso de recursos naturales de forma consciente, garantizando de esta forma la utilización de los recursos naturales renovables y no renovables, ofertando una amplia gama de productos y servicios ecológicos.

De acuerdo a la resolución SC-INPA-UA-G-10-005 de la Superintendencia de Compañías, se denomina PYMES al conjunto de

pequeñas y medianas empresas tomándose en cuenta su estructura, número de trabajadores, recursos materiales, niveles de producción y comercialización, entre otros aspectos, debe tomarse en cuenta que la pequeña y mediana empresa a nivel mundial principalmente en naciones cuya economía se encuentra en vías de desarrollo representa el 80% de la capacidad productiva y por ende la mayor fuente de creación de empleos.

El Código de la Producción, Comercio e Inversiones en su Art. 53 plantea que la pequeña y mediana empresa se constituye a partir de toda persona natural o jurídica capaz de producir y brindar actividades de comercio y/o servicio con el concurso de un número limitado de trabajadores, logrando alcanzar los valores brutos de ventas anuales señalados en dicho código para ser observadas como pequeñas y medianas empresas.

Por su parte la Organización Internacional del Trabajo conceptualiza a las PYMES como pequeñas empresas conformadas y estructuradas por un número reducido de personas capaces de llevar a cabo todas las acciones de crecimiento y desarrollo que incidan en los aspectos económicos y organizativos de la institución.

Es innegable la importancia y trascendencia que posee la PYMES en el mercado interno, transformándose en estructuras económicas capaces de satisfacer los requerimientos y necesidades del consumidor interno y activando la economía nacional, la cual se favorece al poseer bienes y servicios de producción interna que compiten con aquellos importados.

Debe tomarse en cuenta que una de las mayores dificultades que poseen las PYMES actualmente se subordina a las limitaciones tecnológicas, insuficientes conocimientos financieros y comerciales de sus dirigentes y en una gran parte de las mismas como consecuencia de su estructura familiar.

1.2.1. Actividades comerciales de las PYMES

Las pequeñas y medianas empresas tienen diferentes áreas de actividad en la economía ecuatoriana. Las PYMESen los tres ámbitos de actividad económica comerciales que ofrece el mercado.

Actividades de servicios: el área de venta de servicios es la opción más atractiva para las pymes puesto que no requiere de una inversión o capital de gran volumen, los servicios que ofertan estas empresas van desde limpieza, hasta consultoría y capacitaciones en diferentes temas.

Actividades comerciales: significa el hecho de comercializar con productos terminados, si bien esta opción de negocio representa un capital mínimo para la inversión inicial la mayoría de las pymes se encuentran ejerciendo sus actividades comerciales en este ámbito.

Actividades industriales: las pequeñas y medianas empresasdedicadas a este sector comercial deben de disponer de un capital amplio que les permita la adquisición de los insumos de materia prima, maquinaria para el proceso productivo y la contratación del personal idóneo, por esta razón es disminuido el número de pymes que se dedican a actividades industriales, las mismas que pueden ir desde la elaboración de productos comestibles hasta la manufactura de textiles.

1.2.2. El Mercado

El mercado es un espacio físico o virtual donde conviven dos partes la oferta y la demanda para hacer efectivas acciones económicas de compra y venta.

(Gutierrez, 2012) lo define como la sumatoria de transacciones o intercambio de bienes o servicios que pueden llevarse a nivel local, regional, nacional o internacional, es decir el espacio económico en el cual productores, comercializadoras, industrias y empresas ofertan sus bienes y servicios.

1.2.2.1. Oferta

(Tucker, 2001), Variedad de productos o servicios que existen en el mercado, los mismos que se encuentran sujetos a indicadores como calidad, precio, demanda, entre otros.

La oferta es uno de las partes relacionadas en el mercado, tiene relación con la actividad a la que se dedican las empresas o individuos comerciales que fabrican productos y los ofrecen a posibles consumidores.

La oferta se constituye entonces en la cantidad de artículos que el proveedor tiene la capacidad de producir y está dispuesto a poner en el mercado, la ley de la oferta demuestra que la oferta es inversamente proporcional al precio del bien es decir que cuando el precio es más alto el vendedor incrementa sus ganas de vender, y viceversa.

1.2.2.2. Demanda:

(Gutierrez, 2012), esa parte del mercado es la que consume el productos se transparenta a través de los deseos y necesidades del consumidor, la demanda es el parámetro que se deriva de aspectos como la calidad, cantidad y necesidad real de un bien o servicio, es decir es la relación que se establece entre la existencia de bienes y servicios y los intereses del consumidor.

La demanda es la cantidad de bienes que el cliente está dispuesto a comprar, se ve reflejada en el deseo del consumidor de comprar cierto artículo, hay diferentes factores que inciden en la cantidad demandada de un producto como:

- Los ingresos del consumidor.
- Los precios de otros bienes.
- Los gustos del cliente.

Entre otros factores que determinaran la demanda., igual que en la oferta, la ley de la demanda explica que la misma es inversamente

proporcional al precio del bien es decir si el precio del producto sube el deseo de compra del cliente baja.

1.3. La desaceleración económica

La desaceleración económica es el resultado de cambios y transformaciones en la demanda, productividad y preferencia de bienes y servicios en el mercado, puede asegurarse que la misma se revela como el periodo en el cual el bien o servicio disminuye drásticamente su comercialización y por ende su capacidad de satisfacer los intereses y necesidades económicos de la empresa productora.

En un plano más comercial se puede tratar a la desaceleración económica como un lapso en el crecimiento empresarial donde los artículos que produce una entidad no tienen la misma aceptación de los consumidores y por esta razón se debe bajar el nivel de producción y comercializarlo en menores cantidades que en los periodos anteriores.

Si se contempla la situación anteriormente por expuesta este proceso de desaceleración económica se traduce en una reducción de la producción de bienes y servicios, el consumo, la inversión, las fuentes de empleo existentes, así como la capacidad económica empresarial.

Por su parte (Yánez, 2011), explica que la desaceleración es: “La disminución efectiva del ritmo de producción y comercialización de bienes y servicios que posee un impacto macroeconómico que afecta de forma integral la economía de una nación”. (p. 26)

Por tanto se dice que la desaceleración es un fenómeno que se subordina a un conjunto de factores internos y externos tales como un incremento abrupto de la oferta de un bien o servicio determinado en el mercado con su consecuente caída de precio, también puede deberse al constante avance tecnológico que transforma maquinarias y procesos de

producción en tecnologías obsoletas de modo que muchas empresas no logran actualizarse y por lo tanto ofertan bienes o servicios de menor calidad.

Cabe destacar que la desaceleración económica es la manifestación más palpable de una mala dirección política, deficientes políticas económicas, así como la inexistencia de proyecciones en concordancia con las verdaderas capacidades productivas de la nación.

1.3.1. Factores que determinan la desaceleración

Existen un conjunto de elementos internos y externos que determinan el nivel y ocurrencia de fenómenos como la desaceleración económica, siendo el producto interno bruto el parámetro más visible al momento de determinar la existencia de dicho fenómeno productivo, tal como plantea:

Según (Carmona, 2015) en su informe titulado “Impacto Financiero y tributario de las barreras comerciales para la importación de textiles” afirma que:

> cuando se trata de terminar la desaceleración económica el PIB es el índice que revela con toda claridad este fenómeno, se puede complementar el estudio midiendo también la tasa de desempleo, la actividad productiva de las industrias existentes en el país, y por último la competitividad de los productos y servicios nacionales en el mercado interno y externo. (p. 219)

Se evidencia que la desaceleración económica es un fenómeno que afecta de forma integral la totalidad de aspectos económicos, políticos y sociales que conforman las relaciones que se establecen en la sociedad, de modo que la misma puede ocasionar un obstáculo en algunas ocasiones muy difícil de superar para alcanzar un desarrollo integral.

Para entablar un estudio más completo se establece que existen un conjunto de elementos, los cuales pueden generar una desaceleración económica, tales como fluctuaciones constantes del mercado, pérdida o devaluación del precio del bien o producto ofertado, insuficiente gestión

económica dada por elementos como políticas que contravienen los principios de libre mercado y competitividad o por una mala gestión financiera, tales elementos pueden debutar en conjunto o de forma aislada pudiendo en ambos casos ser la génesis de una desaceleración económica.

La desaceleración económica puede abordarse como un fenómeno cíclico que afecta tanto a economías desarrolladas como en vías de desarrollo, debe destacarse la gran recesión económica de la década del 20 del siglo pasado, producto principalmente de las transformaciones en las necesidades del consumidor que las empresas de la época no supieron atender, de ahí que muchas empresas y tecnología quedase obsoleta en cuestión de semanas, tal fenómeno podría repetirse en la actualidad de no lograrse un desarrollo sistemático en la actualización de tecnologías y estudio de mercado que permitan a los productores de bienes y servicios anticiparse a las constantes fluctuaciones del mercado.

1.4. Industria Textil Ecuatoriana

La industria textil en el país es una de las actividades artesanales más antiguas siendo signo de la situación social de las diferentes etnias del país, este sector se desarrolló a sobre manera puesto que de hilar y confeccionar a mano actualmente se tiende a fabricar textiles y prendas de vestir a través de grandes e industrializados procesos productivos, si bien en la antigüedad el sector textil se dedicaba a hilar desde pieles de animales y diferentes fibras vegetales actualmente el mercado ecuatoriano es capaz de ofrecer tanto a propios y extraños textiles de confección moderna y prendas de vestir que connotan el buen gusto y llaman la atención del consumidor.

1.4.1. Desarrollo de la Industria Textil

La industria textil en un comienzo se dedicó simplemente al mercado local es decir se trabajaba en textiles y prendas de vestir sencillas con la única necesidad de vestir al consumidor ecuatoriano.

Pero pronto el sector se dio cuenta que el cliente no solo buscaba vestirse, sino que su manera de vestir denotara su personalidad con este nuevo pensamiento la industria textil se impuso nuevos retos produciendo textiles en algodón que a su textura eran más suaves y delicados.

En la década de los 90 las empresas textiles empiezan a trazarse nuevos cambios y objetivos, el principal de estos exportar sus productos para que se conozcan en el mundo entero es así como en este periodo las exportaciones de textiles ecuatorianos toman un gran impulso.

Según el “Análisis Sectorial de Textiles y Confecciones” del año 2012 las entidades dedicadas a la industria textil alcanzaron un incremento del 8.14% en relación a su periodo anterior (1999), se le atribuye dicho crecimiento a la óptima adaptación que tuvo este sector a la dolarización.

El crecimiento de las industrias textiles hizo que las entidades piensen en crecer, adquiriendo así nueva maquinaria e insumos que les permitieran entregar un producto de mejor calidad al mercado, claro también pensaron en el capital humano por eso se capacitaron en diseño y técnicas de administración estratégica; Este fenómeno se vio reflejado en el crecimiento posterior del sector.

Actualmente el sector está atravesando una desaceleración de sus actividades económicas debido a la crisis nacional y de factores varios como modelos tradicionales, falta de tecnología, sobre tasas arancelarias en la importación de materias primas entre otros, tal fenómeno ha hecho más fácil la entrada al mercado de productos extranjeros ha agravado la situación del sector.

1.4.2. Clasificación del sector textil

Es de destacar que la industria textil ha experimentado un crecimiento exponencial en las últimas dos décadas del siglo pasado, ampliándose la

variedad de productos a ser ofertados, destacando principalmente aquellas prendas elaboradas a partir de hilos y tejidos destinadas principalmente a la exportación, por otra parte es de destacar que la producción de lencería, así como prendas para ser usadas en los diferentes quehaceres del hogar se ha incrementado dado que la mayor parte de las importaciones de textiles del exterior se enfocan en camisetas, jeans, dejando un espacio del mercado de ropa interior, prendas para actividades laborales, entre otras que está haciendo ocupado por la producción nacional.

Cabe destacar que el arancel de aduanas del Ecuador clasifica arancelariamente a los Textiles y Confecciones en Ecuador en:

Tabla 3

Clasificación Arancelaria de Textiles y Confecciones en Ecuador

CAPÍTULO	DESCRIPCION
50	SEDA
51	LANA Y PELO FINO U ORDINARIO; HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN
52	ALGODÓN
53	LAS DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES; HILADOS DE PAPEL Y TEJIDOS DE HILADOS DE PAPEL
54	FILAMENTOS SINTÉTICOS O ARTIFICIALES; TIRAS Y FORMAS SIMILARES DE MATERIA TEXTIL SINTÉTICA O ARTIFICIAL
55	FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS
56	GUATA, FIELTRO Y TELA SIN TEJER; HILADOS ESPECIALES; CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES; ARTÍCULOS DE CORDELERÍA
57	ALFOMBRAS Y DEMÁS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIA TEXTIL
58	TEJIDOS ESPECIALES; SUPERFICIES TEXTILES CON MECHÓN INSERTADO; ENCAJES; TAPICERÍA; PASAMANERÍA; BORDADOS
59	TELAS IMPREGNADAS, RECUBIERTAS, REVESTIDAS O ESTRATIFICADAS; ARTÍCULOS TÉCNICOS DE MATERIA TEXTIL
60	TEJIDOS DE PUNTO
61	PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DE PUNTO
62	PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO

CONTINUA

63	LOS DEMÁS ARTÍCULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; JUEGOS;PRENDERÍA Y TRAPOS

Fuente: Resolución 59 COMEX
Elaboración: COMEX

1.4.3. Industria Textil – Distribución Territorial

Las empresas que se dedican a la industria textil en el Ecuador se encuentran concentradas en su mayoría la provincia de Imbabura, Guayas, Azuay, Pichincha, Tungurahua, y Chimborazo según el "El análisis sectorial de textiles y confecciones" realizado por (Inversiones, 2012).

Tabla 4

Distribución territorial de la Industria textil

PROVINCIA	CONCENTRACION %
IMBABURA	35,99
PICHINCHA	19,45
CHIMBORAZO	12,02
AZUAY	11,65
CARCHI	10,83
TUNGURAHUA	5,15
GUAYAS	2,06
MANABI	1,03
OTRAS	1,82
TOTAL	**100**

Fuente: Análisis sectorial de Textiles y Confecciones

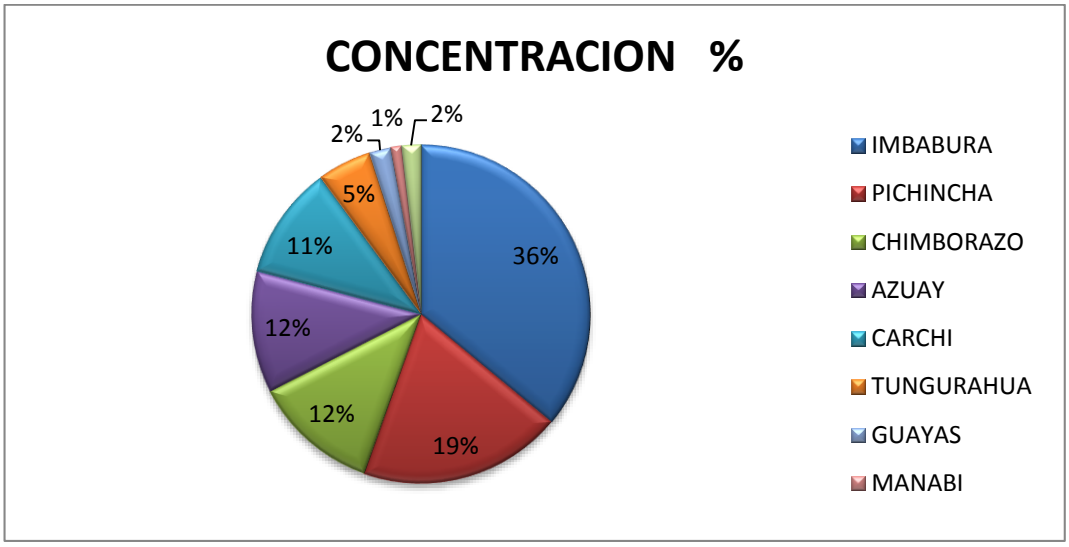

Figura 2 Distribución territorial de la Industria textil
Fuente: Análisis sectorial de Textiles y Confecciones
Elaborado: Patricia Tumailla

1.4.4. Importancia de las PYMES textiles en el desarrollo de la economía nacional

Ecuador se caracteriza por tener una economía en vías de desarrollo en la cual las pymes ocupan un papel protagónico transformándose en fuentes de empleo y espacio para la creatividad e iniciativa personal logrando satisfacer plenamente las demandas de bienes y servicios del mercado interno.

De ahí que las PYMES del sector textil hayan jugado históricamente un papel relevante en el desarrollo de la economía nacional, brindando una amplia gama de empleos directos e indirectos y satisfaciendo las necesidades de prendas de vestir nacionales.

Es también de tomar en cuenta que las PYMES textiles son una de las principales fuentes de trabajo para la mujer ecuatoriana, tomándose en cuenta que según estudios realizados por la Asociación de Industrias Textileras del Ecuador (2014) en dichas pequeñas y medianas empresas labora hasta un 68% de personal femenino.

Es de tomar en cuenta que la industria textil se revela como un sector económico extremadamente dinámico, es decir se encuentra constantemente transfiriendo recursos económicos y por consecuencia aportando importantes cantidades de recursos al erario público por concepto de impuestos.

1.5. MARCO REFERENCIAL

El marco referencial está compuesto por investigaciones anteriores que puedan servir de base o referencia para el estudio que se elabora, para el desarrollo de la presente investigación fue necesario revisar los diversos repositorios de las bibliotecas del país, estableciendo que la investigación desarrollada anteriormente que más aportarían son:

La investigación desarrollada por Galo García el 5 de octubre del 2014 titulada “Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones”, con la finalidad de analizar los diferentes elementos que obstaculizan el desarrollo de las pymes ecuatorianas, así como la captación de recursos económicos.

Destacándose que las actuales dificultades de las PYMES se subordinan a elementos como ineficiencias en la dirección empresarial, deficiente proyección financiera, así como falta de experiencia y capacitación para asegurar un nicho de mercado estable a los bienes o productos ofertados.

La investigación denominada “Estudio de la Gestión Competitiva de las Pequeñas y Medianas empresas”, desarrollada por Manuel Rubín Quiñonez tiene como objetivo lograr un análisis de la gestión competitiva de las PYMES del comercio al por menor de la provincia de Esmeraldas, determinando que la desaceleración que actualmente afecta a la región se subordina a la falta de creatividad productiva e innovación de modo que se utilizan métodos obsoletos, poco rentables y altamente contaminantes, también se evidencia que la dirección empresarial generalmente se compone por los propietarios que no poseen ni los conocimientos ni la experiencia o la capacidad de

desarrollar medidas alternativas a las dificultades que puedan presentarse en las diferentes etapas del proceso productivo.

La investigación concluyó que la falta de capacitación de la dirección empresarial, la persistencia en el uso de tecnología atrasada, así como la inaplicación de métodos de difusión de los métodos y servicios ofertados contribuyen negativamente al fortalecimiento del funcionamiento y estructura de las PYMES del comercio al por menor.

El artículo “Desaceleración Económica en América Latina” del 27 de septiembre del 2015 desarrollado por Raúl Jaime Maestre cuyo objetivo es lograr la determinación efectiva de los elementos causantes de menores rendimientos o pérdidas en la evolución de diferentes sectores productivos.

El mismo plantea que entre los elementos que pueden afectar el desarrollo económico de una nación y por ende su índice de evaluación macroeconómica tal como el producto interno bruto, se complementa con descensos en la oferta de empleos, consumo interno, calidad de los bienes y servicios ofertados, situaciones que transforman significativamente el panorama económico, político y social de la nación.

La investigación denominada “Impacto de la industria textil en el desarrollo económico del Ecuador desde la década del 80 hasta el presente”, desarrollada por (Arguello, 2013), presentada a la Universidad Central del Ecuador, la cual señala que la industria textil en la provincia de Pichincha y Guayas ha jugado un rol protagónico en el crecimiento de dichas regiones al transformarse en una fuente significativa de empleos directos e indirectos, propiciando y complementando el desarrollo de otras industrias como la del cartón, nylon, transporte, entre otras, de modo que puede afirmarse que la industria textil equilibro la economía interna durante más de 5 décadas.

La tesis denominada “El desarrollo de la industria textil a principios de los 90 como industria emergente del Ecuador”, presentada a la Universidad Andina Simón Bolívar en el año 2014 por (Quisilema, 2014) , explica que la industria textil en la década del 90 se vio afectada por la poca versatilidad y creatividad de nuevos modelos textiles, así como la falta de renovación de los procesos productivos y maquinarias utilizados desde la década del 50 para la confección textil, elementos que unidos a la crisis económica de la época contribuyeron a que la industria textil perdiese competitividad y protagonismo tanto en el mercado interno como internacional.

1.5.1. Resumen de Estudios Relacionados

La presente investigación tiene como objetivo principal determinar la desaceleración económica que ha surgido en el sector de la industria del Distrito Metropolitano de Quito, la cual se ha causado por diferentes factores como: la falta de estrategias, corporativas, insuficiencia en la planeación financiera, costos altos, gerencia tradicional, estos factores han jugado en conjunto para que de alguna manera se alteren los índices macroeconómicos del país como el PIB y la tasa de desempleo entre otros.

1.6. MARCO CONCEPTUAL

Comercio:(Estrada, 2011), se determina al comercio como la actividad socio económica basada en la compra y venta de bienes necesarios para garantizar el desarrollo y crecimiento social, el comercio también es un elemento un elemento potencializador del dinamismo humano y de la mejora constante de las condiciones de vida del mismo.

Economía:(Estrada, 2011), conjunto de actividades de producción que se basan en el uso de los recursos económicos, materiales y humanos con el fin de crear bienes y servicios capaces de satisfacer los intereses, necesidades y demandas de la sociedad, es decir es la actividad a través de la cual el ser humano se provee de aquellos elementos necesarios e imprescindibles para lograr mantener un nivel de vida adecuado.

Desempleo: (Rivas, 2011), se conoce como desempleo al lapso de tiempo que una persona se encuentra en estado de ocio de manera involuntaria.

Para definirse como desempleada una persona debe cumplir los siguientes parámetros:

- Estar en edad de trabajar,
- No tener trabajo,
- Estar buscando trabajo y
- Estar disponible para trabajar
-

Industria: (Estrada, 2011), se define como industria al complejo económico capaz de brindar bienes y servicios que cumplan con las características que satisfagan las exigencias y necesidades de los consumidores, y de esta manera también es capaz de fomentar el desarrollo de otros sectores.

Textil:(Castillo, 2011), esta palabra es determinada por la industria textil para sus productos.

Industria Textil:(Castillo, 2011)**,** La industria textil es la encargada de la transformación de materias primas naturales o sintéticas en tejidos utilizados para diversas funciones como la confección de vestimentas, empaques, protectores, equipos deportivos, entre otros.

PIB: (Blake, 2011), se define como la magnitud macroeconómica a través de la cual se transparenta de forma clara y efectiva las cantidades de bienes y servicios producidos por un país en un periodo de tiempo determinado.

Precio: (Flor, 2011)**,** el precio es la cantidad o valor monetarios que el cliente está dispuesto a pagar o que a su vez el vendedor a asignado al bien o servicio.

Producto: el ente comercial debe hacer un estudio de mercado para saber que producto vender y en qué cantidad fabricarlo es decir hacer un sondeo de la aceptabilidad del producto y el porcentaje de oferta en el mercado que puede cubrir.

Proceso Productivo: si el ente se va a dedicar a la industria es decir a la fabricación del producto deberá hacer un sondeo para saber qué tipo de maquinaria, personal y materia prima deberá utilizar para llegar al producto

que requiere el consumidor en la calidad adecuada. Si el ente es solamente comercial debe hacer un sondeo de sus posibles proveedores explorando las mejores opciones de precios, calidad y los diferentes beneficios que estos le pueden ofrecer para el aumento de su rentabilidad.

Calidad: (Ramírez, 2013), conjunto de características y propiedades de un bien o servicio capaces de satisfacer los deseos y necesidades de los consumidores.

Mercado: (Gutierrez, 2012), lo define como la sumatoria de transacciones o intercambio de bienes o servicios que pueden llevarse a nivel local, regional, nacional o internacional, es el espacio económico en el cual productores, comercializadoras, industrias y empresas ofertan sus bienes y servicios.

Finalmente el estudio de mercado explica a qué tipo de clientes dirigirnos es decir nos llevara a decidir el segmento de mercado que cubriremos y además a saber las necesidades de los consumidores escogidos, de esta manera se puede ir un paso adelante ofertando un producto que sea el indicado para el mercado escogido.

Oferta:(Tucker, 2001), Variedad de productos o servicios que existen en el mercado, los mismos que se encuentran sujetos a indicadores como calidad, precio, demanda, entre otros.

Demanda:(Gutierrez, 2012), se ve reflejada a través de los deseos y necesidades del consumidor, la demanda es el parámetro que se deriva de aspectos como la calidad, cantidad y necesidad real de un bien o servicio, es decir es la relación que se establece entre la existencia de bienes y servicios y los intereses del consumidor.

Competitividad:(Fred, 2012), explica que la competitividad es el indicador derivado de la relación que se establece entre la calidad y precio del bien o servicio ofertado, de modo que se logra un reconocimiento y lugar estable en el mercado.

Aceleración económica:(Ernest F. Haeussler, 2003)se conoce como aceleración económica al cambio de la velocidad con respecto al tiempo, es decir que cuando cambia el ritmo de crecimiento de manera abrupta

Estancamiento económico: (Castillo A. M., 2000) se vive como una situación donde el crecimiento es cero y se da a notar a través de índices de desempleo en crecimiento y disminución de ingresos que repercuten en la demanda del mercado en cuestión.

Desaceleración económica: (Yánez, 2011), explica que la desaceleración es: “La disminución efectiva del ritmo de producción y comercialización de bienes y servicios que posee un impacto macroeconómico que afecta de forma integral la economía de una nación”.

Crecimiento económico:(Castillo A. M., 2000)se define por el ritmo en que crece la economía en un periodo determinado, se transparenta en el crecimiento de la producción de bienes y servicios que oferta un mercado determinado.

1.7. ANÁLISIS COMPARATIVO Y CRÍTICO

Tomando en cuenta en cuenta el marco teórico presentado anteriormente encontramos que el sector de la industria textil del Distrito Metropolitano de Quito ha sido una actividad esencial para el desarrollo de la región puesto que se ha convertido en una fuente de empleo tanto directos como indirectos, con el crecimiento que tuvo la industria en periodos anteriores también crecieron otras industrias muy ligadas a esta como las de cartón, cuero, y otras fabricadoras de diferentes accesorios y servicios.

Actualmente el país está atravesando una época de desaceleración en su economía la misma que afecta a todos los sectores productivos de alguna manera, para la investigación presente escogimos el sector textil el mismo que está sufriendo las consecuencias de la situación nacional, pero esto no es nuevo puesto que esta industria ya paso por una cris en la década de los 90 las causas de ese entonces fueron:

- La falta de innovación en los modelos textiles
- La falta de maquinaria apropiada
- La crisis económica del entonces

Hace muy poco tiempo se ha comenzado a sentirse la desaceleración en la industria y al parecer los motivos de esta son recurrentes y otros nuevos como:

- Sobretasas arancelarias
- Fortalecimiento del dólar en el mercado
- Costos y precios elevados

Las PYMES de la industria textil son empresas que por lo general son dirigidas por sus propietarios, artesanos que se inclinan por lo tradicional dejando de lado las tendencias de moda actual y la automatización de procesos de producción factores que deberían ser tratados de manera positiva y con la máxima importancia puesto que abrirán el mercado tanto nacional como extranjero.

CAPÍTULO II

MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de investigación

El enfoque cuantitativo garantiza la recolección efectiva de los datos correspondientes al desarrollo económico de las pequeñas y medianas empresas del sector textil en el Distrito Metropolitano de Quito.

2.2. Tipología de investigación

2.2.1. Por su finalidad Aplicada

La presente investigación es de carácter aplicado como resultado de proponer un conjunto de alternativas de solución materializadas en estrategias que garanticen alternativas de fortalecimiento para mitigar la desaceleración económica de las pequeñas y medianas empresas del sector textil en el Distrito Metropolitano de Quito.

2.2.2. Por las fuentes de información

Es de destacar el carácter documental de la investigación como resultado del uso de fuentes secundarias de información entre las que destacan boletines y resoluciones de la Cámara de Industrias, Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, en las cuales se analizarán los indicadores financieros que muestran la desaceleración económica de las pequeñas y medianas empresas textiles del Distrito Metropolitano de Quito.

2.2.3. Por las unidades de análisis:

Debe señalarse que la mayor parte de la información recolectada y utilizada de la información se deriva de fuentes primarias, estableciéndose que dicha información corresponderá a la recolección de indicadores financieros que permitan identificar el nivel de desaceleración económica de

las pequeñas y medianas empresas del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito.

2.2.4. Por el control de las variables

El carácter experimental de la investigación es evidente al cimentarse la misma en el análisis crítico de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito.

2.2.5. Por el alcance Descriptivo

Por su parte la investigación posee un carácter descriptivo al detallar las diferentes alternativas propuestas tomando como marco referencial métodos y teorías pre elaboradas.

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

Las empresas a ser investigadas están conformadas por 106 PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito que se encuentran registradas en la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, así como se considerará a las instituciones económicas de mayor representación en el país, tales como el Ministerio de Industrias y Productividad.

2.3.2. Muestra

Seleccionaremos una muestra probabilística de manera que nuestro error de investigación sea el mínimo posible.

2.3.2.1. Calculo de la Muestra

Para el establecimiento de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

Tabla 5

Fórmula de la muestra

FORMULAS	
$S^2 =$	$p(1-p)$
$V^2 =$	se^2
$n' =$	$\frac{S^2}{V^2}$
$n =$	$\frac{n'}{1+(n/N)}$

Tabla 6

Terminología

N	Tamaño de la población
se	Error Estándar
V^2	Varianza de la Población
S^2	Varianza de la muestra
p	Probabilidad de ocurrencia
n'	Tamaño de la muestra sin ajustar
n	Tamaño de la muestra

DATOS	
N	106
se	0,05
V^2	0,0025
S^2	?
p	0,89
n'	?
n	?

Desarrollo:

$S^2 = 0,93 \quad (1-0,93) = \mathbf{0,06077\ 5}$

$V^2 = 0,05*0,05 = \mathbf{0,0025}$

$$n = \frac{0,060775}{0,0025} = \mathbf{24,31}$$

$$n = \frac{24,31}{1+(24,31/106)} = \frac{24,31}{1,22934} = \mathbf{19,774844\ 6}$$

$n = \mathbf{20}$

2.4. Matriz de Necesidades de la Investigación

Con la finalidad de lograr una medición exacta del nivel de desaceleración económica sufrida por las PYMES Textileras del Distrito Metropolitano de Quito se desarrolló la siguiente matriz:

Tabla 7

Matriz de necesidades de la investigación

Objetivos	Variables	Sub variable	Interrogantes	Técnicas	Tipo de Información
1. Determinar el nivel productivo de las PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito.	1.1. Medios y Costos de Producción	1.1.1. Materiales	1.1.1.1. ¿Cuál son las compras de materiales en cada periodo? 1.1.1.2. ¿Cuál es el comportamiento de las compras de materiales en el periodo de estudio? 1.1.1.3. ¿Cuál es el nivel de compras de materiales en cada periodo?	Análisis de balances	Secundaria / Documental
		1.1.2. Mano de Obra	1.1.2.1. ¿Cuál es el costo por mano de obra incurrido en cada periodo? 1.1.2.2. ¿Cuál es el costo de mano de obra por operario en cada periodo?	Análisis de balances	Secundaria / Documental
		1.1.3. Costos Totales	1.1.3.1. ¿Cuál es el valor de los costos totales por periodo? 1.1.3.2. ¿Cuál es la relación entre los costos totales y ventas del periodo? 1.1.3.3. ¿Cuál es el valor de los costos fijos y variables en cada periodo?	Análisis de Balances	Secundaria / Documental
	1.2. Margen de Rentabilidad	1.2.1. Utilidades	1.2.1.1. ¿Cuál es el comportamiento de las utilidades durante el periodo de estudio? 1.2.1.2. ¿Cuál es el comportamiento de las utilidades por líneas de producción de cada periodo?	Análisis de balances	Secundaria / Documental
		1.2.2. Capital de Inversión	1.2.2.1. ¿Cuál es el capital de inversión en cada periodo? 1 .2.2.2 ¿Cuál es el capital de inversión en los periodos pico?	Análisis de balances	Secundaria / Documental
		1.2.3. Inversiones	1.2.3.1. ¿Qué destino han tenido las utilidades obtenidas en cada periodo?	Análisis de balances	Secundaria / Documental
		1.2.4 Maquinaria	{ 1.2.4.1. ¿Cuál es la antigüedad promedio de la maquinaria? 1.2.4.2. ¿Cuál es el porcentaje de uso de la capacidad instalada de la planta? 1.2.4.3. ¿Se aplica nueva tecnología en la planta? 1.2.4.4. ¿Con que frecuencia	Encuesta	Primaria / Fuente Directa

CONTINUA

			se renueva la maquinaria? 1.2.4.5. ¿Cuál es la capacidad instalada de su planta (número de máquinas)?		
	1.3. Nivel de Producción	1.3.1. Unidades de producción	1.3.1.1. ¿Cuáles son los factores que inciden en el nivel de producción de las PYMES textiles del D.M.Q.?	Encuesta	Primaria / Fuente Directa
2. Determinar la tasa de desempleo generada por la desaceleración económica de las PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito.	2.1. Tasa ocupacional	2.1.1 Evolución de la tasa ocupacional del sector	2.1.1.1. ¿Cuál es el nivel de empleo en cada periodo? 2.1.1.2. ¿Cuál es la tasa de empleo nacional y la del sector estudiado?	Análisis de datos	Secundaria / Documental
			2.1.1.3. ¿Cuál es el número de incorporaciones en cada periodo? 2.2.1.4. ¿Cuántos empleados promedio hay en la planta?	Encuesta	Primaria / Fuente Directa
	2.2 Tasa de desempleo	2.2.1. Evolución de la tasa de desempleo del sector	2.2.1.1. ¿Cuál es el nivel de desempleo en cada periodo?	Análisis de datos	Secundaria / Documental
			2.2.1.2. ¿Cuál es el nivel de movilidad de su personal operativo?		
	3.1. Precio	3.1.1. Evolución de los precios	3.1.1.1. ¿En qué porcentaje varían los precios de periodo a periodo?	Encuesta	Primaria / Fuente Directa
			3.1.1.2. Cuál es el porcentaje promedio de variación de los precios	Encuesta	Primaria / Fuente Directa
3. Determinar el mercado de la industria textil y su incidencia en la evolución de sus actividades económicas.	3.2. Oferta	3.2.1.Comportamiento de la oferta	3.2.1.1. ¿Cuál ha sido la evolución de la oferta en los últimos 5 años? 3.2.1.2. ¿Cuáles son los principales factores que afectan la oferta?	Encuesta	Primaria / Fuente Directa
	3.3. Demanda	3.3.1. Comportamiento de la demanda	3.3.1.1 ¿Cuál ha sido la evolución de las ventas en los últimos 5 años? 3.3.1.2. ¿Cuáles son los principales factores que afectan la demanda?	Encuesta	Primaria / Fuente Directa
	3.4. Desarrollo de Mercado	3.4.1 Perspectivas de Desarrollo	3.4.1.1. ¿Hay oportunidad de exportar los productos textiles actualmente? 3.4.1.2. ¿Hay oportunidad para ampliar el mercado a otras zonas del país? 3.4.1.3 ¿Cuáles son los principales problemas para exportar?	Encuesta	Primaria / Fuente Directa

2.5. Hipótesis

El sector textil del Distrito Metropolitano de Quito ha presentado una desaceleración en sus actividades operativas como consecuencia de las variables que se han presentado en su entorno económico.

2.6. Instrumentos de recolección de información: Varios

La recolección efectiva de datos se hará a partir del uso de fuentes primarias y secundarias tales como boletines, estadísticas, informes, libros, sistemas de información de instituciones financieras públicas y privadas.

Destacándose como instrumento principal en la investigación la encuesta realizada a los propietarios y gerentes de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito cuyo tamaño se determinara a través de una muestra, así como entrevistas a los representantes de la Cámara de industrias y de la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, así como el análisis de los estados financieros de las pequeñas y medianas empresas del sector textil del D.M. de Quito.

2.7. Procedimiento para recolección de datos: Técnica de campo

Los datos a ser recolectados serán procesados primeramente a través de una revisión crítica de la información decantando aquella información defectuosa, contradictoria, incompleta e impertinente, luego se procederá a la repetición de la recolección con el objetivo de corregir posibles errores de contestación, seguido de un ordenamiento y tabulación de la información, para representar de forma gráfica los resultados desprendidos y realizar una interpretación y análisis de los mismos con el objetivo de arribar a la comprobación de las preguntas directrices.

2.8. Cobertura de las unidades de análisis

El universo de las unidades a ser investigadas están conformadas por 106 PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito que se encuentran registradas en la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, así como se considerará a las instituciones económicas de mayor representación en el país, tales como el Ministerio de Industrias y

Productividad. De este total se tomara una muestra representativa de 20 empresas conforme al cálculo hecho en el literal 2.2.1 para trabajar la presente investigación.

2.9. Procedimiento para tratamiento y análisis de información

Inicialmente se realizará el análisis de los resultados estadísticos, quedando de manifiesto las tendencias y relaciones subordinadas a los objetivos y preguntas directrices con la posterior interpretación de los resultados en concordancia con el marco teórico utilizado de modo que se logre la verificación de la hipótesis y finalmente derivándose las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

2.10. Presentación de los resultados

El estudio actual pretende demostrar la desaceleración económica del sector textil del Distrito metropolitano de Quito para lo cual primero se denotara el comportamiento que tiene el Producto interno Bruto en el periodo investigado y luego se despejara los resultados de determinantes relevantes de este fenómeno como la tasa de empleo y el comportamiento del mercado para esto se analizara los balances y se encuestara a los representantes de las 20 empresas de la muestra propuesta.

Las 20 empresas pequeñas y medianas del distrito metropolitano de Quito se escogieron de acuerdo a su situación geográfica y actividad a la que se dedican de esta manera tendremos datos de la diversidad del sector, así se escogió a las siguientes PYMES del sector textil:

Tabla 8

Empresas investigadas

Actividad a la que se dedica	Nombre de la empresa
Confección de ropa familiar	Le Chateau S.A.
	Confecciones Bali Compa
	Marcas Estilos Y Grandes Accesorios Del Planeta Megaplanet Cía. Ltda.
	Textiles Kusatroy Cía. Ltda.
	Urbefashion Cía. Ltda.
	Bertero Pachano Compa
	Dismodas Cia. Ltda.

CONTINUA

	Confecciones Coyote Proraez Cía. Ltda.
	Citymoda S.A.
	Esmatex S.A.
	Emprenor S.A.
Confección de ropa interior	Textiles Antonio Aguayo Cía. Ltda.
	Lenceria Fina Sa Lenfisa
	Pielbathing Cia. Ltda.
	Reyes Industria Textil Cía. Ltda.
	Textiles Antonio Aguayo Cía. Ltda.
Confección de ropa de trabajo / uniformes	Textiles El Greco S. A.
	Julio Vinueza Dise
	Keikoformer Cia Ltda
	Midcis Cia. Ltda.
	Uniformesdesign S.A.

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

2.10.1. Trascendencia del PIB en los resultados de la Investigación

La desaceleración económica de una nación se analiza desde el punto de vista del Producto interno bruto del mismo por esta razón para el análisis de nuestros datos se tomará como punto de partida los años de mayor variación del mismo en el periodo de estudio planteado para la investigación presente.

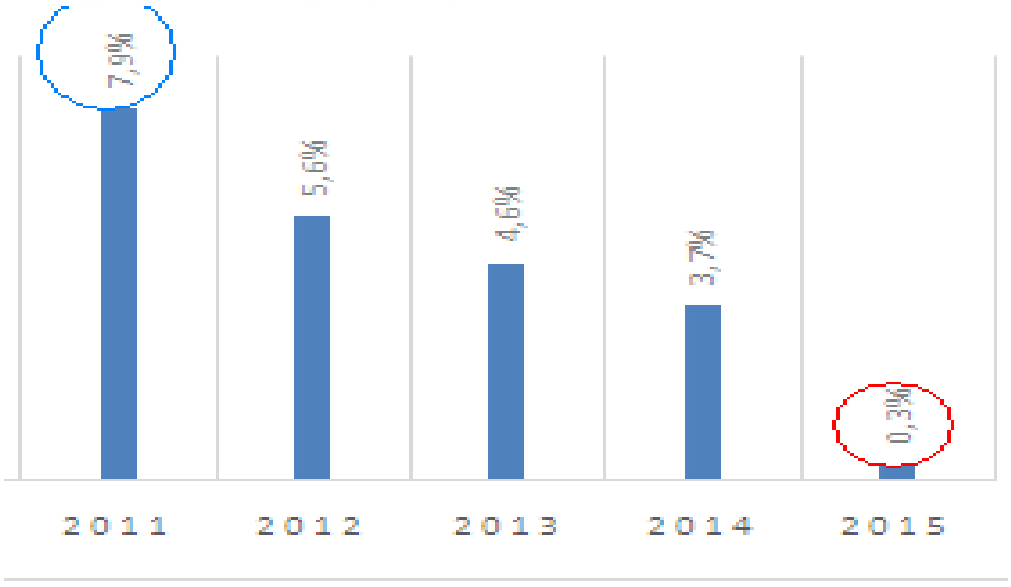

Figura 3 Tasa de crecimiento
Fuente: Banco Central del Ecuador (2016)

El Producto Interno Bruto del Ecuador ha tenido un nivel sistemático de desaceleración del crecimiento económico en el periodo de estudio (2011-2015) el cual refleja que si bien el PIB ha crecido en un 58.45%, los niveles

de crecimiento de este determinante han disminuido conforme se muestra en el grafico desde el año 2011 hasta el año 2015, del esquema anterior también determinamos que los periodos pico para este elemento de la economía nacional son:

Tabla 9

Crecimiento de la industria textil

CRECIMIENTO MAS ALTO	AÑO 2011	7,90%
CRECIMIENTO MAS BAJO	AÑO 2015	0,30%

Fuente: Banco Central del Ecuador (2016)

Para el desarrollo del análisis de datos siguiente bien sea a partir de datos secundarios (balances) o datos primarios (encuesta) se trabajó determinando el comportamiento de los diferentes parámetros en los periodos pico del PIB para saber si los mismos tienen tendencia acorde a este determinante o distinta.

2.10.2. Balances consolidados

A partir de la muestra propuesta se ha recolectado los balances de situación y resultados de las 20 empresas, los mismos que se ha consolidado y se presenta a continuación:

Tabla 10

Balances consolidados en dólares de los Estados Unidos de América

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS CONSOLIDADO					
	AÑO				
CUENTA	2011	2012	2013	2014	2015
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
ACTIVOS NO CORRIENTES	9.499.301,92	10.006.525,24	11.648.444,22	12.766.492,55	10.108.675,25
ACTIVOS NO CORRIENTES	1.717.700,59	4.496.936,68	4.584.864,29	4.602.548,84	4.955.073,06
TOTAL ACTIVOS	11.217.002,51	14.503.461,92	16.233.308,51	17.339.041,39	15.063.748,31
PASIVOS CORRIENTES	5.434.714,33	5.495.784,29	7.214.708,53	7.792.672,01	6.719.632,20
PASIVOS NO CORRIENTES	2.442.686,69	2.961.989,15	2.491.264,65	2.059.888,60	2.493.672,41
TOTAL PASIVOS	7.877.401,02	8.457.773,44	9.705.973,18	9.852.830,61	9.213.304,61
PATRIMONIO	3.339.601,39	6.045.778,48	6.527.335,33	7.516.210,78	5.850.443,70
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	11.217.002,41	14.503.551,92	16.233.308,51	17.369.041,39	15.063.748,31
ESTADO DE RESULTADOS					
INGRESOS	18.147.578,09	17.562.491,74	18.979.111,17	19.987.167,10	16.464.962,71
COSTOS	12.760.072,63	11.218.806,44	12.248.784,52	13.724.768,85	10.649.631,29
GASTOS	4.586.102,57	5.544.277,19	6.098.662,61	5.989.959,45	5.741.171,12
TOTAL COSTOS Y GASTOS	17.346.175,20	16.763.083,63	18.347.447,13	19.714.728,30	16.390.802,41
UTILIDAD DEL EJERCICIO	801.402,89	799.408,11	631.664,04	239.438,80	74.160,30
15% PARTICIPACION EMPLEADOS	151.024,89	126.923,72	96.865,67	46.005,70	37.171,46
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	650.378,00	672.484,39	394.398,02	330.270,87	292.401,62
IMPUESTO A LA RENTA	193.014,75	195.199,35	91.664,71	89.430,93	69.086,65
UTILIDAD DEL EJERCICIO	457.363,26	477.285,03	302.733,31	136.622,03	242.453,61

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

2.10.3. Balances consolidados ajustados por inflación

Para apreciar de una manera más real la evolución financiera de las empresas de la muestra a continuación presentamos el balance consolidado de las empresas investigadas, el mismo ha sido modificado bajo un análisis de tendencias especialmente de algunas variables en las que la inflación del periodo incide en la evolución de los mismos, por esta razón se ha considerado pertinente ajustar los estados financieros eliminando las posibles distorsiones que han provocado la inflación para el efecto se aplica los siguientes índices de precios.

Tabla 11

Índices de precios

AÑO	INDICE PRECIO
2011	86,4921
2012	90,9047
2013	93,3789
2014	96,7305
2015	100,000

Fuente: Banco Central (2016)

Tabla 12

Balances consolidados ajustados por inflación

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS CONSOLIDADO (MENOS INFLACION)					
EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA					
	AÑO				
CUENTA	2011	2012	2013	2014	2015
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
ACTIVOS NO CORRIENTES	10.982.851,18	11.007.709,44	12.474.385,78	13.198.001,20	10.108.675,25
ACTIVOS NO CORRIENTES	1.985.961,72	4.946.869,28	4.909.957,49	4.758.115,42	4.955.073,06
TOTAL ACTIVOS	12.968.812,90	15.954.578,72	17.384.343,26	17.925.102,62	15.063.748,31
PASIVOS CORRIENTES	6.283.478,43	6.045.654,72	7.726.272,78	8.056.065,06	6.719.632,20
PASIVOS NO CORRIENTES	2.824.172,20	3.258.345,44	2.667.909,61	2.129.513,03	2.493.672,41
TOTAL PASIVOS	9.107.650,63	9.304.000,17	10.394.182,39	10.185.857,21	9.213.304,61
PATRIMONIO	3.861.162,15	6.650.677,56	6.990.160,87	7.770.259,41	5.850.443,70
TOTAL PASIVO MAS PATRIM	12.968.812,78	15.954.677,72	17.384.343,26	17.956.116,62	15.063.748,31
ESTADO DE RESULTADOS					
INGRESOS	20.981.775,32	19.319.674,05	20.324.839,09	20.662.735,23	16.464.962,71
COSTOS	14.752.876,42	12.341.283,17	13.117.293,65	14.188.667,33	10.649.631,29
GASTOS	5.302.336,94	6.098.999,49	6.531.092,80	6.192.420,64	5.741.171,12
TOTAL COSTOS Y GASTOS	20.055.213,37	18.440.282,66	19.648.386,44	20.381.087,97	16.390.802,41
UTILIDAD DEL EJERCICIO	926.561,95	879.391,40	676.452,65	247.531,85	74.160,30
15% PARTICIPACION EMPLE	174.611,19	139.622,84	103.734,00	47.560,70	37.171,46
UTILIDAD ANTES DE IMPUE	751.950,76	739.768,56	422.363,10	341.434,05	292.401,62
IMPUESTO A LA RENTA	223.158,82	214.729,66	98.164,26	92.453,71	69.086,65
UTILIDAD DEL EJERCICIO	528.791,94	525.038,90	324.198,84	141.239,87	242.453,61

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

Tabla 13

Principales Índices Financieros

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015	OBSERVACIONES
ROA / Rendimiento Sobre Activos	4,08%	3,29%	1,86%	0,79%	1,61%	El rendimiento de las empresas textiles ha mantenido un comportamiento de decrecimiento hasta el año 2014 donde ha vuelto a acelerar su crecimiento
RC/ Razón Circulante	174,79 %	182,08 %	161,45 %	163,83 %	150,43 %	La industria se encuentra en un punto estable donde está atendiendo sus deudas y no mantiene circulante ocioso, puesto que se mantiene entre 1,5 y 2
RE/ Razón de Endeudamiento	70,23%	58,32%	59,79%	56,82%	61,16%	En el periodo 2011 y 2015 se nota que el sector está perdiendo autonomía financiera frente a terceros. Los años intermedios han sido estables demostrando que en promedio el 0,58% de los activos está siendo financiado por los acreedores
RI / Rotación de inventarios	63,61	9,00	6,25	14,59	7,31	La rotación de inventarios se mantiene de una manera estable siendo el mejor periodo el año 2011 lo que significa que el inventario tuvo más movimiento
MU / Margen de Utilidad	4,42%	4,55%	3,33%	1,20%	0,45%	Este índice nos indica cuanto estamos ganando por cada dólar vendido
ROK/ Rendimiento sobre capital	24,00%	13,22%	9,68%	3,19%	1,27%	Este índice nos dice cuanto de utilidad genera cada dólar de capital invertido

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

2.10.4. Evolución Financiera del periodo

A continuación se presenta la evolución de las diferentes cuentas que tuvieron las empresas analizadas en porcentaje, considerando al primer año como el 100%, el mismo que será tomado como referente comparativo ante el desarrollo de los otros periodos.

Tabla 14

Estados Financieros en términos porcentuales

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS CONSOLIDADO					
EN TERMINOS PORCENTUALES					
CUENTA	AÑO				
	2011	2012	2013	2014	2015
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
ACTIVOS NO CORRIENTES	100%	100%	114%	120%	92%
ACTIVOS NO CORRIENTES	100%	249%	247%	240%	250%
TOTAL ACTIVOS	100%	123%	134%	138%	116%
PASIVOS CORRIENTES	100%	96%	123%	128%	107%
PASIVOS NO CORRIENTES	100%	115%	94%	75%	88%
TOTAL PASIVOS	100%	102%	114%	112%	101%
PATRIMONIO	100%	172%	181%	201%	152%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	100%	123%	134%	138%	116%
ESTADO DE RESULTADOS					
INGRESOS	100%	92%	97%	98%	78%
COSTOS	100%	84%	89%	96%	72%
GASTOS	100%	115%	123%	117%	108%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	100%	92%	98%	102%	82%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	100%	95%	73%	27%	8%
15% PARTICIPACION EMPLEADOS	100%	80%	59%	27%	21%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	100%	98%	56%	45%	39%
IMPUESTO A LA RENTA	100%	96%	44%	41%	31%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	100%	99%	61%	27%	46%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

2.11. Presentación de los resultados

Con la finalidad de despejar la matriz de necesidades de la investigación, se realizó un análisis exhaustivo a los balances, así como se aplicó una encuesta, obteniendo los siguientes resultados:

1.1. Variable: Medios y Costos de Producción

1.1.1. Sub variable: Materiales

Respuestas:

1.1.1.1. ¿Cuáles son las compras de materiales en cada periodo?

Tabla 15

Nivel de compras por periodo

NIVEL DE COMPRAS EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (VALORES EN DOLARES 2015)					
AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
COMPRAS	11.826.002,85	10.898.046,61	11.768.874,14	10.779.012,30	9.148.512,56
NIVEL DE CRECIMIENTO	100,00%	92,15%	99,52%	91,15%	77,36%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

Tabla 16

Compras totales por periodo de estudio

Compras totales del periodo de estudio:	50.700.145,05

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

1.1.1.2. ¿Cuál es el comportamiento de las compras de materiales en el periodo de estudio?

Tabla 17

Comportamiento del nivel de compras de materiales en el periodo de estudio (valores en dólares 2015)

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
COMPRAS	11.826.002,85	10.898.046,61	11.768.874,14	10.779.012,30	9.148.512,56

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

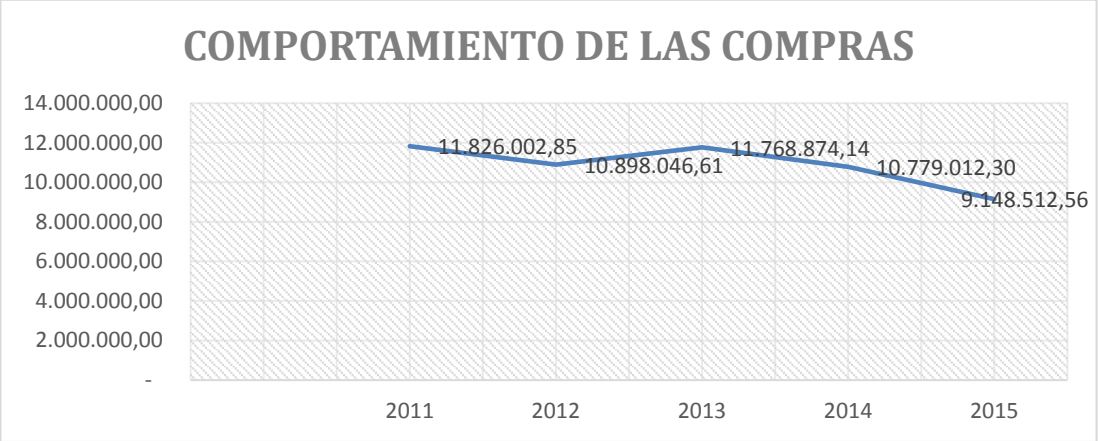

Figura 4 Comportamiento del nivel de compras de materiales en el periodo de estudio
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Las compras del sector textil se han contraído en un 22.64% en el periodo de estudio, No obstante en el año 2011 y 2013 se presenta un crecimiento del orden de 22.53% y 7.99% con respectos a sus periodos anteriores respectivamente. Por el contrario el periodo que más cayeron las compras de este sector fue en el año 2015 que significo una decrecimiento del 15.13% en comparación al 2014.

1.1.1.3. ¿Cuál es el nivel de compras en cada periodo?

Tabla 18

. Nivel de compras en cada periodo

VALORES EN DOLARES 2015		
AÑO	**VALOR**	**VARIACION**
2010	9.651.452,23	
2011	11.826.002,85	22,53%
2012	10.898.046,61	-7,85%
2013	11.768.874,14	7,99%
2014	10.779.012,30	-8,41%
2015	9.148.512,56	-15,13%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

La tabla anteriores plasma el nivel de compras durante el periodo del 2011 al 2015, evidenciándose un descenso en las compras en el mismo

periodo del 22.64% lo cual significo que el sector dejo de comprar materiales por $ 2.677.490,29; en general se puede notar que hubo contracción en las compras en todos los periodos a excepción del año 2013 donde existió un crecimiento por 7.99%.

Tal situación evidencia que existe una disminución en el nivel productivo de las PYMES textiles analizadas, puesto que al ser las compras de materiales un indicador que refleja la actividad económica de las empresas, la disminución de las mismas se relaciona con la contracción del volumen operacional de las entidades.

1.1.2. Sub variable: Mano de Obra

1.1.2.1. ¿Cuál es el costo por mano de obra incurrido en cada periodo?

Tabla 19

Costo por mano de obra incurrido en cada periodo en dólares de los Estados Unidos de América

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
COSTO POR MANO DE OBRA	1.950.595,40	2.262.036,36	1.793.674,86	2.018.655,01	1.760.423,46
NIVEL DE CRECIMIENTO	100,00%	115,97%	91,96%	103,49%	90,25%
COMPRAS TOTALES DEL PERIODO DE ESTUDIO:					**9.131.400,68**

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

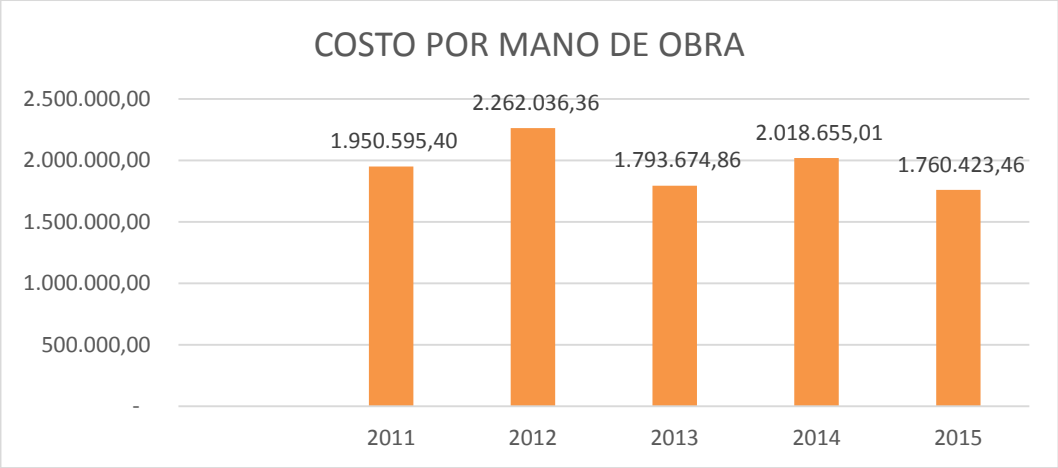

Figura 5 Costo por mano de obra incurrido en cada periodo
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Al analizar esta variable se puede apreciar que el componente del costo de producción mano de obra refleja un comportamiento decreciente de manera irregular en el periodo, pues durante los años analizados experimenta un decrecimiento del 9.75%. No obstante que existieron incrementos en su importe con respecto de los años anteriores en el año 2012 y 2014 como se refleja en el grafico anterior.

1.1.2.2. ¿Cuál es el costo por operario en cada periodo?

Si se analiza los costos y número de empleados en el área de producción se obtiene que el salario promedio ha pasado de $374,04 a $407,41 en el periodo analizado, lo cual significa que durante los 5 años los salarios se incrementaron en un 8.92%. Por otro lado al analizar el número de empleados se aprecia que ha existido una contracción sistemática de personal del 17.14% en el periodo lo cual es otro indicador que refleja la contracción de las actividades operacionales de las PYMES de este sector.

Tabla 20

Nivel de costo por operario en cada periodo

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
COSTO POR MANO DE OBRA	1.950.595,40	2.262.036,36	1.793.674,86	2.018.655,01	1.760.423,46
NUMERO DE EMPLEADOS	5.215	5.020	4.891	4.952	4.321
COSTO POR CADA OPERARIO	374,0355504	450,5761313	366,7296782	407,6443872	407,4111224

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

La tabla anteriormente expuesta plasma la información concerniente al costo de mano de obra por obrero del periodo comprendido entre 2011 – 2015, evidenciándose que por una parte hubo una tendencia de decrecimiento en el número de obreros de la planta del 17.14% en los 5 años, esta tendencia se marca en todos los años a excepción del año 2014 donde existe aumento de empleados del 1.24% con respecto del periodo anterior.

Por otro lado el costo por cada operario de la planta tiende a ser variado y se marcan los periodos 2012 y 2013 como el año con mayor costo ($450.58) y menor costo ($366.73) respectivamente, este fenómeno irregular no se

debe a un aumento o disminución de empleados como se ha explicado con anterioridad sino más bien a que por ley nacional los sueldos aumentan de manera anual en el país.

Por las razones antes expuestas se deja notar que el ámbito laboral de las empresas investigadas se contrae ocasionando que las empresas tengan que disminuir personal y exigir mayor esfuerzo al personal que mantienen.

1.1.3. Sub variable: Costos totales

1.1.3.1. ¿Cuál es el valor de los costos por periodo?

Tabla 21

Valor de los costos por periodo

COSTOS POR PERIODO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (MENOS INFLACION)					
AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
COSTOS	14.752.876,42	12.341.283,17	13.117.293,65	14.188.667,33	10.649.631,29
NIVEL DE CRECIMIENTO	100%	84%	89%	96%	72%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

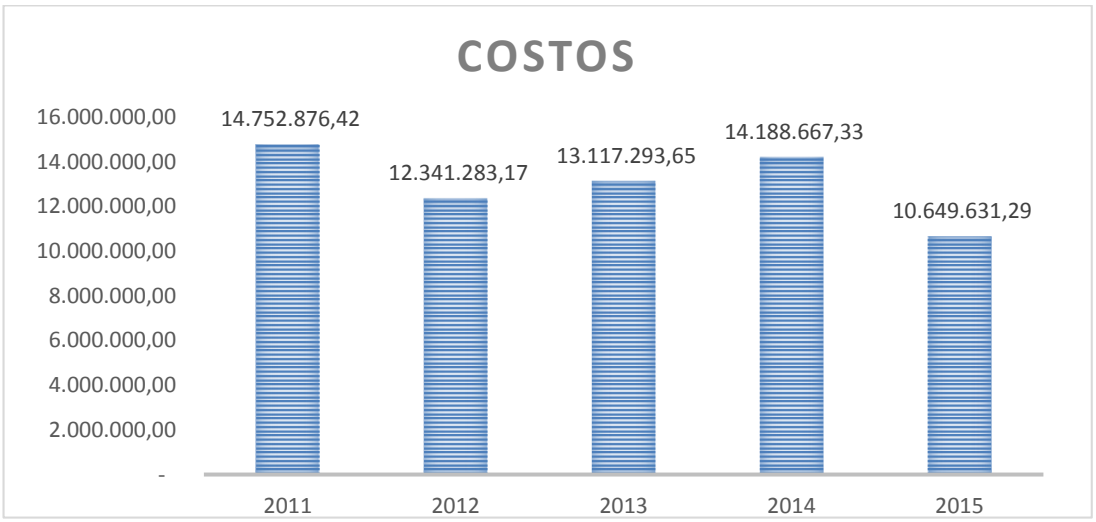

Figura 6 Costos totales
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Los costos del sector textil han tenido un comportamiento irregular durante el periodo tras el que se registra una contracción del 28% desde el periodo 2011 hasta el 2015; los costos totales de las empresas textiles estudiadas han alcanzado su punto más alto en el periodo 2011 con un monto de $ 14.752.876,42 que significó un crecimiento del 2.74% con respecto al año anterior, por el contrario el año con registro de costos más bajos es el 2015 con un valor de $ 10.649.631,29 que significó un decrecimiento del 24.94% con respecto al año 2014.

1.1.3.2. ¿Cuál es la relación entre los costos y ventas?

Tabla 22

Relación de Costos y ventas en dólares 2015

RELACION COSTOS - VENTAS EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA 2015					
AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
VENTAS	20.981.775,32	19.319.674,05	20.324.839,09	20.662.735,23	16.464.962,71
VENTAS PORCENTUAL	100%	92%	97%	98%	78%
COSTOS	14.752.876,42	12.341.283,17	13.117.293,65	14.188.667,33	10.649.631,29
COSTOS PORCENTUAL	100%	84%	89%	96%	72%
UTILIDAD	6.228.898,89	6.978.390,89	7.207.545,44	6.474.067,90	5.815.331,42
PORCENTAJE UTILIDAD	100%	112%	116%	104%	93%
PARTE DE COSTO POR CADA DÓLAR	0,70	0,64	0,65	0,69	0,65
PARTE DE UTILIDAD POR CADA DÓLAR	0,30	0,36	0,35	0,31	0,35

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

En el periodo 2011-2015 se experimentó una contracción sistemática de las ventas del 22%, no obstante se aprecia un estancamiento en los primeros años y la contracción aguda se presenta en el año 2015.

En el mismo periodo los costos mantienen el mismo comportamiento dando como resultado una contracción del 28%, durante este periodo también se nota una contracción aguda en el último año del periodo. El comportamiento del margen de utilidad se mantiene en un crecimiento sistemático hasta el año 2014, y posteriormente presenta una contracción en el año 2015.

En un panorama general se aprecia que el margen de utilidad cae en un 7% en el periodo ya que las ventas tuvieron una contracción menor en 6

puntos con relación a la contracción de los costos de producción, no obstante ha bajado la rentabilidad que genera cada dólar invertido en la producción que significa una contracción sistemática de este indicador a excepción del año 2014 donde se presenta un aumento del 6.4%.

El fenómeno antes expuesto demuestra que las empresas objeto de estudio han sacrificado su rentabilidad para mantener el volumen de producción y por tanto las ventas de esta manera pretenderían mantener el mercado y sus relaciones comerciales.

1.1.3.3. ¿Cuál es el valor de los costos fijos y variables en cada periodo?

Tabla 23
Valor de los costos fijos en cada periodo

COSTOS FIJOS VALORES EN DOLARES 2015		
AÑO	**VALOR**	**VARIACION**
2011	4.905.558,09	100,00%
2012	4.301.585,29	87,69%
2013	4.658.667,51	94,97%
2014	5.166.450,67	105,32%
2015	4.066.588,50	82,90%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

Los costos fijos han experimentado un comportamiento de contracción irregular del 17.10%, aun cuando en el año 2014 este ítem ha alcanzado sus niveles más altos con un valor de $5.166.450,67 que significó un crecimiento del 10.9%, con respecto al año anterior, misma cifra que incluso es mayor que la del año inicial del periodo de investigación. Sin embargo los niveles más bajos del periodo de estudio se dan en el 2015 con $4.066.588,50 que significo una contracción del 21.29% con respecto del periodo anterior.

Tabla 24

Valor de los costos variables en cada periodo

COSTOS VARIABLES VALORES EN DOLARES 2015		
AÑO	**VALOR**	**VARIACION**
2011	9.847.318,34	100,00%
2012	8.039.697,88	81,64%
2013	8.458.626,14	85,90%
2014	9.022.216,66	91,62%
2015	6.583.042,79	66,85%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

Los costos variables han tenido un comportamiento de contracción irregular lo cual ha dado lugar a un decrecimiento desde el año 2011 al 2015 del 33.14% alcanzando sus niveles más altos en el año 2014 con un valor de $9.022.216.66 que significa con un crecimiento del 6.66% con respecto al año anterior en cambio han presentado sus niveles más bajos en el 2015 con $6.583.042,79 que significo una contracción del 27.04% con respecto del periodo anterior.

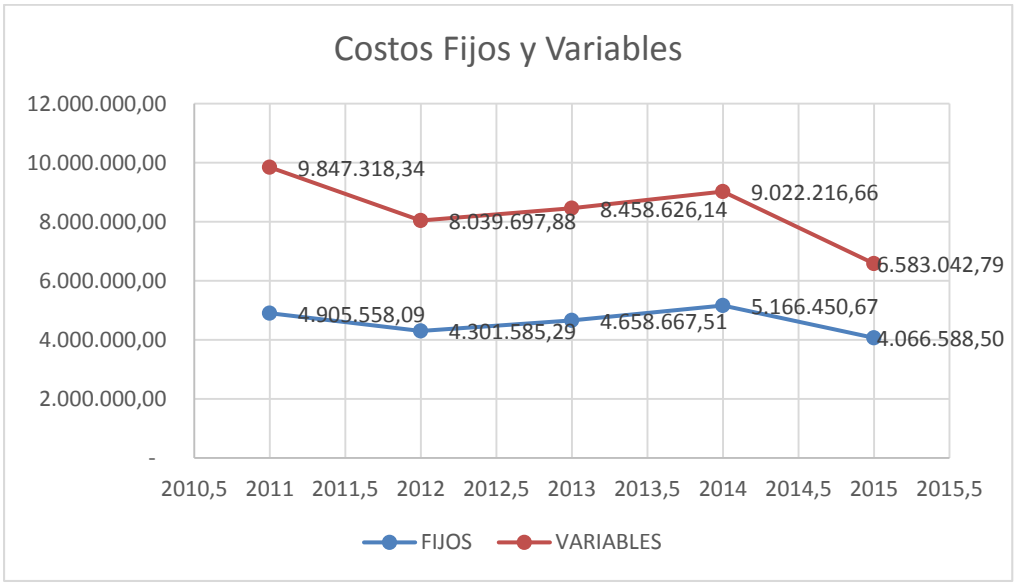

Figura 7 Costos Fijos y Variables
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Los costos totales de la producción están compuestos por costos fijos y variables, en el grafico anterior podemos apreciar que la sección de los

costos que ha tenido mayor variabilidad en el periodo son los variables como es su naturaleza, a través de este fenómeno se entiende que tal como se han movido los costos variables se ha producido la misma tendencia en el volumen de producción de las entidades estudiadas es decir que se ha mantenido una tendencia de disminución de operaciones en el periodo.

Por otro lado los costos fijos mantienen la misma tendencia, lo que se debería a una mayor inflación sobre los precios de servicios eléctricos, arrendamiento, o costos por seguros entre otros, que ha ocasionado el fenómeno que se evidencia en el periodo.

1.2. Variable: Margen de utilidad

1.2.1. Sub variable: Utilidades

1.2.1.1. ¿Cuál es el comportamiento de las utilidades durante el periodo de estudio?

Tabla 25

Comportamiento de las utilidades durante el periodo de estudio (valores menos inflación)

AÑO	VALORES	CRECIMIENTO
2011	528.791,94	100,00%
2012	525.038,90	99,29%
2013	324.198,84	61,31%
2014	141.239,87	26,71%
2015	242.453,61	45,85%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

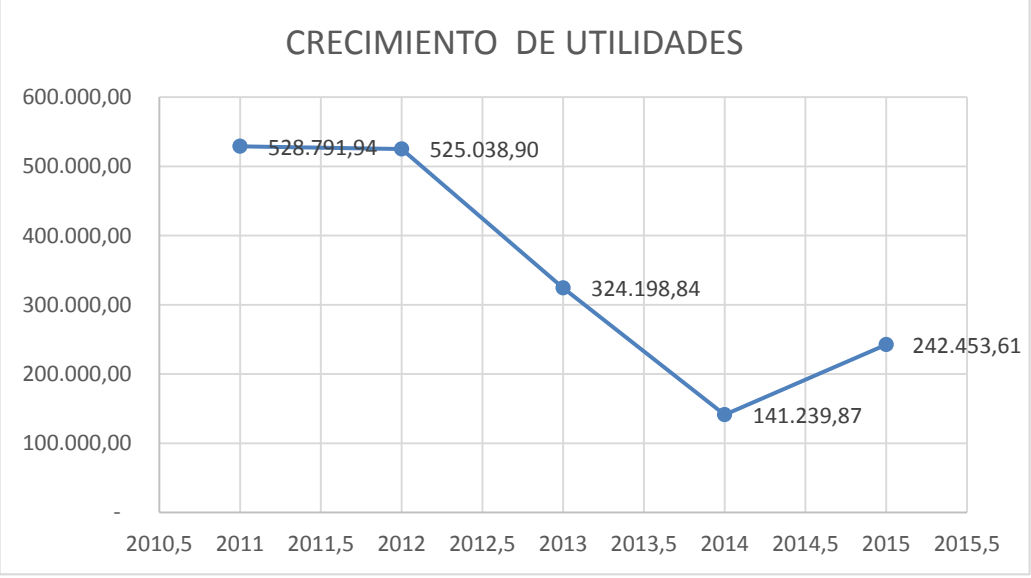

Figura 8 Crecimiento de utilidades
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Las utilidades de las empresas textiles del estudio han tenido un decrecimiento preocupante en el periodo de estudio puesto que desde el año

2011 hasta el año 2015 estas utilidades se han disminuido en un 54.14% lo que significa $286.338,33 dólares que bajaron las utilidades.

El comportamiento de las utilidades del sector ha tenido un comportamiento irregular con altas y bajas muy pronunciadas y que sin duda han tenido una influencia muy fuerte en las empresas del gremio. El nivel de crecimiento más alto se da en el año 2015 con un 71.66% con respecto al año pasado si comparamos esta situación con el PIB es completamente contrario puesto que el PIB en este periodo registra sus niveles más bajos. Por otro lado el nivel más bajo de crecimiento registrado se da en el año 2014 con una baja del 56.43% con respecto al periodo anterior.

1.2.1.2. ¿Cuál es el comportamiento de las utilidades por líneas de producción de cada periodo?

Tabla 26

Consolidación de utilidades por línea de producción

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
CONFECCION DE ROPA FAMILIAR VARIA	39.584,66	148.289,44	143.394,32	39.848,48	180.591,65
CRECIMIENTO %	100%	375%	362%	101%	456%
CONFECCION DE ROPA INTERIOR	130.076,01	53.859,02	15.253,69	8.899,20	(38.369,64)
CRECIMIENTO %	100%	41%	12%	7%	-29%
CONFECCION ROPA DE TRABAJO / UNIFORMES	287.702,59	275.136,57	144.085,30	87.874,35	100.231,60
CRECIMIENTO %	100%	96%	50%	31%	35%
TOTAL UTILIDADES	457.363,26	477.285,03	302.733,31	136.622,03	242.453,61
CRECIMIENTO %	100%	104%	66%	30%	53%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

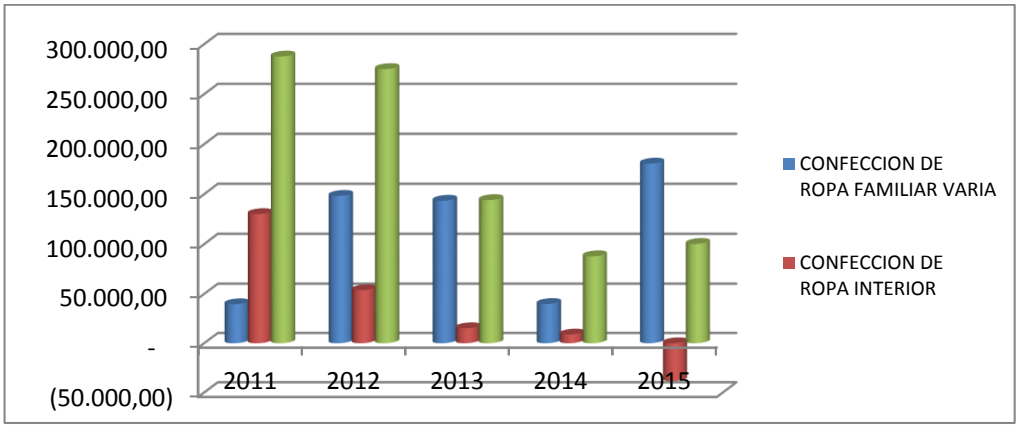

Figura 9 Consolidación de utilidades por línea de producción
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

La tabla y gráfico expuestos señalan que para las PYMES dedicadas a la confección de ropa familiar variada, han tenido un crecimiento en sus utilidades del 456.22% desde el año 2011 hasta el año 2015 lo que significa que las utilidades crecieron en $141.006,99. Por otro lado el año 2014 fue el más bajo con un decrecimiento del 72.21 %, mientras que el año 2015 se revela como el de mayor utilidades con un crecimiento 453.19%, dado en gran medida por las restricciones a la importación, así como a las sobretasas arancelarias que permitieron una disminución en la venta de prendas de vestir importadas, también cabe recalcar que los fenómenos dados en los años 2013, 2014, 2015 son muy drásticos dados por sus periodos anteriores que tienen la misma

Las PYMES dedicadas a la confección de ropa interior han experimentado una disminución en sus utilidades desde el año 2011 al 2015 del 129.49%, en el año 2011 fue el de mayores utilidades con $130.076.01, manteniendo una contracción sistemática, llegando a tener pérdidas relevantes de -38.369,64 en el año 2015, lo cual denota la frágil situación de este sector.

Por ultimo las PYMES dedicadas a la confección de ropa de trabajo / uniformes, han tenido una contracción irregular en el periodo de estudio (2011-2015) con un porcentaje del 65.16% lo que significa una disminución

al 2015 en $187.470,99 con respecto al año 2011. Por otro lado en el año 2011 se dan las utilidades más altas con $287.702,59, mientras que el año 2014, evidenció el decrecimiento de las utilidades más notorio con $87.874.35.

Para concluir la tabla y gráfico expuestos, permiten evidenciar que el sector más frágil es el dedicado a la confección de ropa interior, mientras que el segmento más fuerte es el dedicado a la confección de ropa familiar variada.

1.2.2. Capital de inversión

1.2.2.1. ¿Cuál es el capital de inversión en cada periodo?

Tabla 27

Capital de inversión en cada periodo (valores menos inflación)

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
CAPITAL	12.968.817,39	15.954.578,72	17.384.343,26	17.925.102,62	15.063.748,31
CRECIMIENTO	100%	123%	134%	138%	116%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

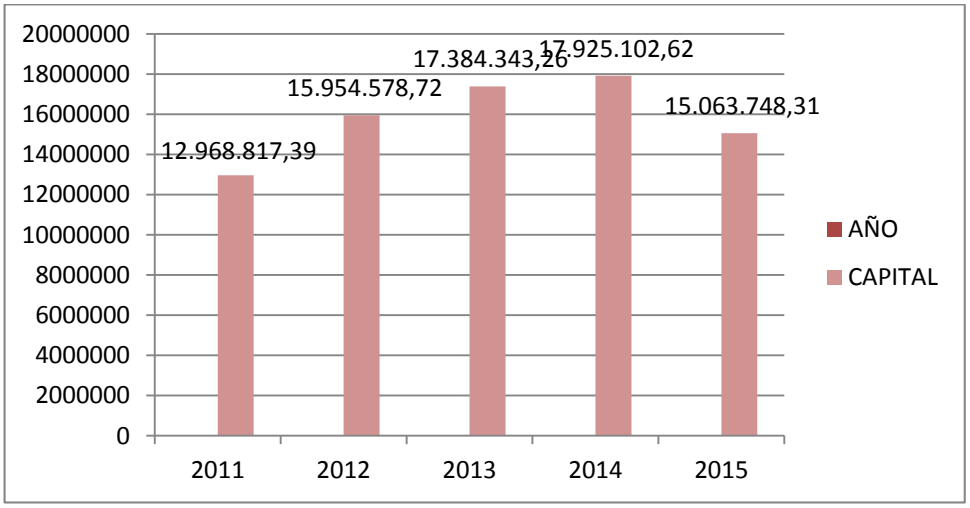

Figura 10 Capital de inversión en cada periodo
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

El nivel de capital invertido ha tenido un crecimiento del 16% desde el año 2011 hasta el año 2015, manteniendo un comportamiento irregular, puesto que ha experimentado crecimiento hasta el año 2014 donde encontramos su punto más alto con $ 17.925.102,62 sin embargo para el año 2015 decreció en un 15% lo que significó que en el 2015 el capital de inversión sea de $15.063.748,31. Por otro lado el periodo con menos capital invertido fue el 2011 con $12.968.817,39 dólares.

1.2.2.2. ¿Cuál es el capital de inversión en los periodos pico?

CRECIMIENTO MAS ALTO **AÑO 2011** 11,52%

El año 2011 fue el periodo donde más creció el PIB, en el mismo periodo el capital de inversión creció en un 11,52% con respecto al año 2010 en la industria del textil de las PYMES del Distrito Metropolitano de Quito, siendo este el nivel más bajo de capital invertido en el periodo de investigación.

CRECIMIENTO MAS BAJO **AÑO 2015** -13,12%

El año 2015 fue el periodo donde menos creció el PIB nacional, de la misma manera la inversión de capital del sector tiende a bajar significando un decrecimiento del 13,12% con respecto al periodo anterior.

1.2.3. Inversiones

1.2.3.1. ¿Qué destino han tenido las utilidades obtenidas en cada periodo?

Tabla 28

Destino de las utilidades en cada periodo

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
UTILIDADES RETENIDAS	35%	48%	46%	26%	31%
UTILIDADES REPARTIDAS	65%	52%	54%	74%	69%
TOTAL UTILIDADES	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

Figura 11 Utilidades retenidas
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Figura 12 Utilidades repartidas
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Las utilidades de este sector en todos los periodos de estudio se han repartido en más del 50%. Las utilidades retenidas se han destinado a la reinversión de la planta de la empresa los valores de estas utilidades se han comportado de manera irregular y en el año 2012 se retuvieron la mayor cantidad de utilidades con $ 230.237,45 que significo el 48% de las utilidades totales del periodo y en el periodo 2014 se retuvieron la menor cantidad de utilidades por $34.928,36 lo que significó el 26% del total de utilidades

Las utilidades repartidas a los accionistas también tienen un comportamiento irregular siempre es más del 50% de las utilidades totales del periodo las que se reparten. En el año 2014 se registró el mayor volumen de estas utilidades repartidas con $ 101.693,67 lo que significó el 74% del total de las utilidades del periodo y en el periodo 2012 se repartieron la menor cantidad de utilidades por $247.047,58 que significa el 52% de las utilidades totales.

1.2.4. Sub variable: Maquinaria

1.2.4.1.¿Cuál es la antigüedad promedio de la maquinaria que tiene en su planta?

Tabla 29

Antigüedad promedio de la maquinaria.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Cada 5 años	0	0%
Cada 10 años	2	10%
Cada 15 años	6	30%
Más de 15 años	12	60%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.

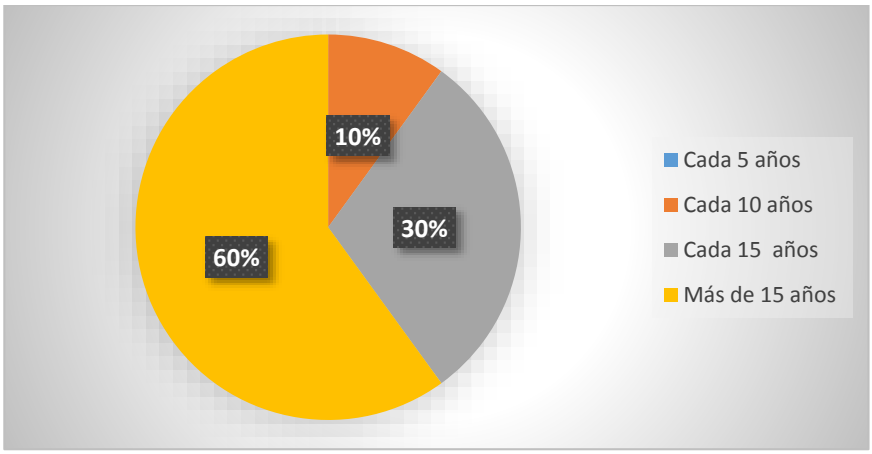

Figura 13 Antigüedad promedio de la maquinaria.
Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Como resultado de la investigación presente se ha determinado que la antigüedad máxima promedio de la maquinaria de las PYMES estudiadas es de 15 años.

De un total de 20 empresarios propietarios de las PYMES del DMQ que representan el 100% del total, 12 propietarios que representan el 60% del total plantean que la antigüedad promedio de la maquinaria que tiene en su planta es de más de 15 años, 6 propietarios que representan el 30% del total plantean que la antigüedad promedio de la maquinaria que tiene en su planta es cada 15 años y 2 propietarios que representan el 10% del total plantean que la antigüedad promedio de la maquinaria que tiene en su planta es cada 10 años.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los empresarios propietarios de las PYMES del DMQ plantean que la antigüedad promedio de la maquinaria que tiene en su planta es de más de 15 años.

1.2.4.2. ¿Cuál es el porcentaje de uso con respecto a la capacidad instalada de la planta actualmente?

Tabla 30

Porcentaje de uso de la planta.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Menos del 65 %	18	90%
Del 65 al 75%	2	10%
Del 75 al 85%	0	0%
Del 85 al 95%	0	0%
Del 95 al 100 %	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.

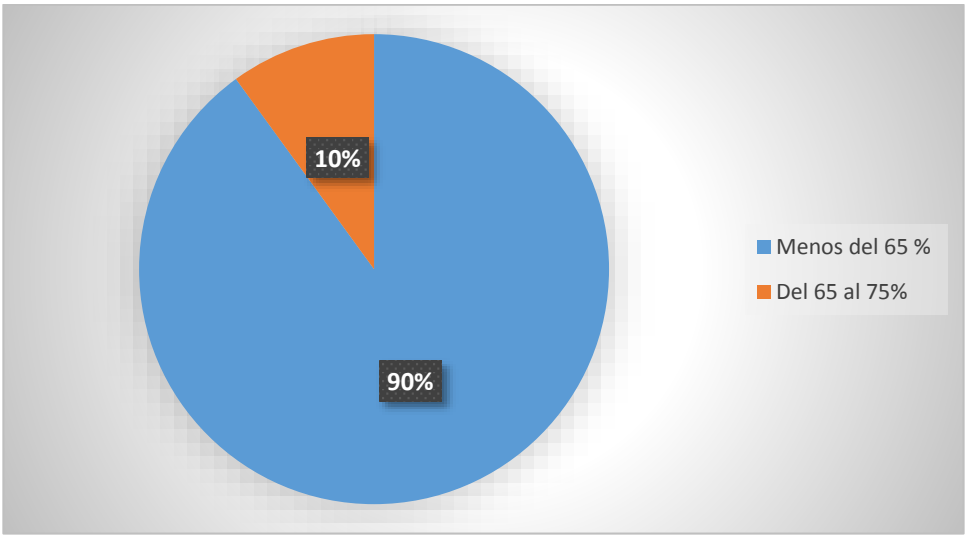

Figura 14 Porcentaje de uso de la planta.
Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

El porcentaje promedio del uso de la planta es del 65% según la encuesta planteada a las PYMES del D.M.Q. por lo que se pude determinar que ninguna de las empresas encuetadas está usando la totalidad de la capacidad instalada de su planta de trabajo, esto sumado a la tendencia de disminución que tienen los costos en el periodo sugiere que el sector textil de las PYMES investigadas están pasando por un periodo de contracción económica.

De un total de 20 empresarios propietarios de las PYMES del DMQ que representan el 100% del total, 18 propietarios que representan el 90% del total plantean que el porcentaje de uso con respecto a la capacidad instalada de la planta actualmente es de menos del 65% y 2 propietarios que representan el 10% del total plantean que el porcentaje de uso con respecto a la capacidad instalada de la planta actualmente es del 65% al 75%.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los empresarios propietarios de las PYMES del DMQ plantean que el porcentaje de uso con respecto a la capacidad instalada de la planta actualmente es de menos del 65%.

1.2.4.3. ¿Conoce usted de nueva tecnología para su planta, consideraría usarla?

Tabla 31

Conocimiento de la nueva tecnología.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	2	10%
No	18	90%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.

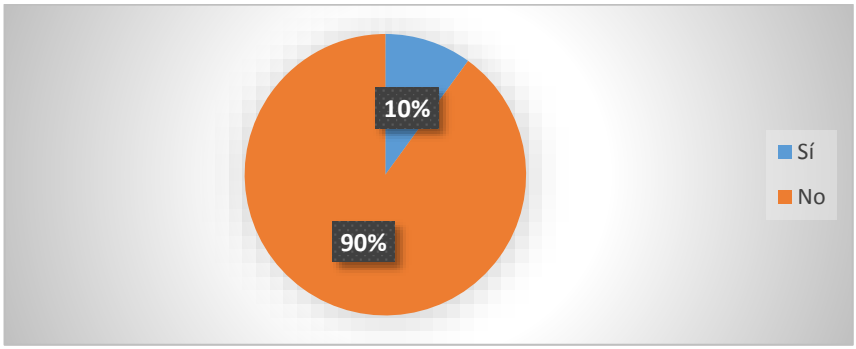

Figura 15 Conocimiento de la nueva tecnología.
Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

De la encuesta aplicada a entidades objeto de nuestro estudio podemos concluir que en su mayoría los gerentes no conocen de nueva tecnología que puedan implementar en su planta, además plantean que no han buscado nuevas opciones dado que actualmente no se está utilizando la capacidad total de la planta, y en esas circunstancias no consideran la mejor opción implementar nueva tecnología en sus empresas.

De un total de 20 empresarios propietarios de las PYMES del DMQ que representan el 100% del total, 18 propietarios que representan el 90% del total no conocen de nueva tecnología para la planta ni considerarían usarla y 2 propietarios que representan el 10% del total sí conocen de nueva tecnología para la planta y sí considerarían usarla. De la información anterior se desprende que la mayoría de los empresarios propietarios de las PYMES del DMQ no conocen de nueva tecnología para la planta ni considerarían usarla.

1.2.4.4. ¿Con que frecuencia considera usted que la maquinaria a merita renovación?

Tabla 32

Frecuencia de renovación de maquinaria.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Cada 5 años	0	0%
Cada 10 años	0	0%
Cada 15 años	8	40%
Más de 15 años	12	60%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.

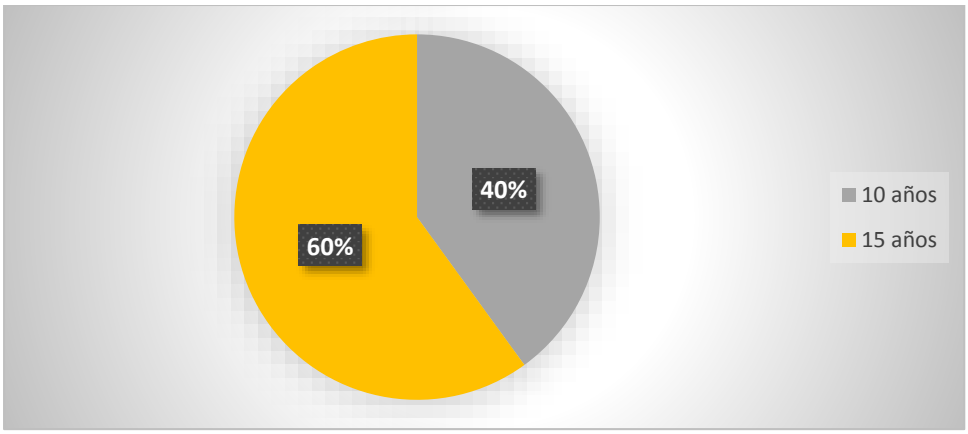

Figura 16 Frecuencia de renovación de maquinaria.
Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

El promedio de vida de las máquinas de las empresas sector textil del D.M.Q es de 15 años según la encuesta aplicada en la investigación presente. De un total de 20 propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito que representan el 100% del total, 12 propietarios de PYMES que representan el 60% del total plantean que la maquinaria se debe renovar cada 15 años y 8 propietarios de PYMES que representan el 40% del total plantean que la renovación de la maquinaria supera los 15 años.

De la información anteriormente expuesta se desprende que la mayoría de los propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito la maquinaria debe ser renovada cuando supere los 15 años.

1.2.4.5. ¿Cuál es la capacidad instalada de su planta número de máquinas?

Tabla 33

Número de máquinas instaladas.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 10 maquinas	15	75%
De 10 a 25 maquinas	5	25%
De 25 a 50 maquinas	0	0%
Más de 50 maquinas	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.

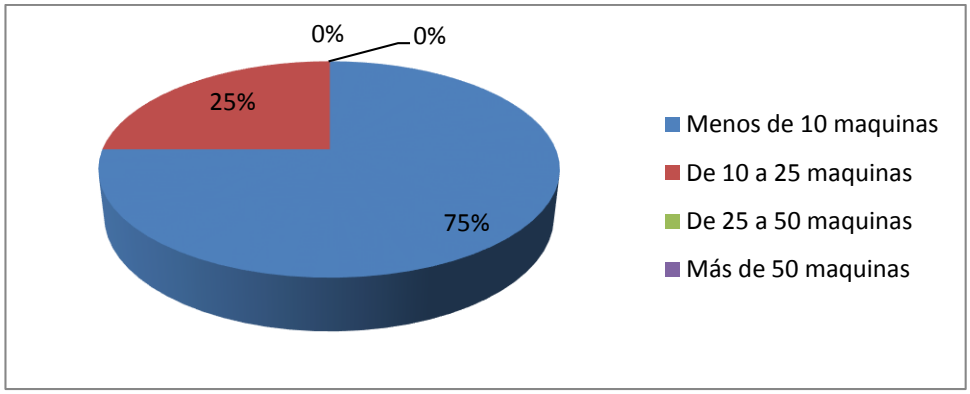

Figura 17 Número de máquinas instaladas.
Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

De la investigación presente se tiene como resultado que las Pymes investigadas tienen como máximo en su capacidad instalada 25 máquinas.

De un total de 20 propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito que representan el 100% del total, 15 propietarios de PYMES que representan el 75% del total plantean que la capacidad o número de máquinas instaladas en sus planta es menor de 10 máquinas y 5 propietarios de PYMES que representan el 25% del total plantean que la capacidad o número de máquinas instaladas en sus planta es de aproximadamente de 10 a 25 máquinas.

De la información anteriormente expuesta se desprende que la mayoría de los propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito plantean que la capacidad o número de máquinas instaladas en sus plantas es menor de 10 máquinas.

1.3. Variable: Nivel de Producción

1.3.1. Subvariable: Unidades de producción

1.3.1.1. ¿Cuáles son los factores que inciden en el nivel de producción de las PYMES textiles del D.M.Q?

Tabla 34
Factores que inciden en el nivel de producción.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Estrategia empresarial de producción	0	0%
Sobretasas arancelarias e impuestos	0	0%
Capacidad de respuesta para innovación en los productos	12	60%
Procesos de producción	6	30%
Productividad del personal	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.

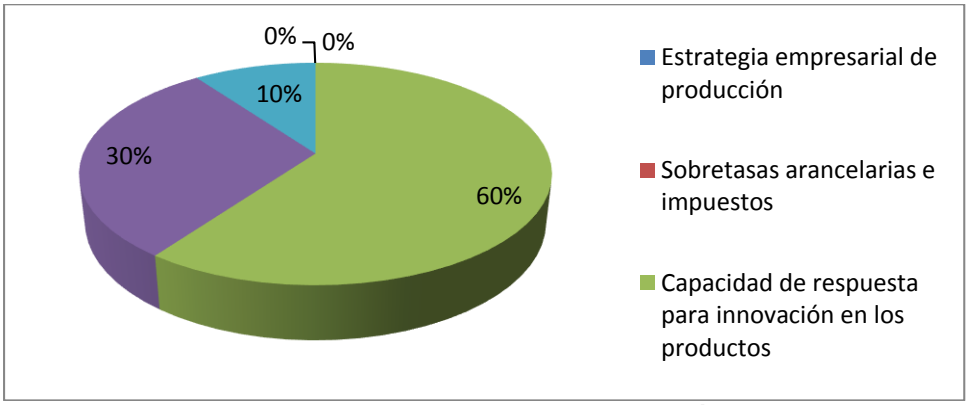

Figura 18 Factores que inciden en el nivel de producción.
Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Como resultado de la investigación actual se puede determinar que el principal determinante para la evolución de producción de las pymes del sector textil es la falta de respuesta que tiene la industria para innovar los

productos, es decir que a la industria textil del D.M.Q. le cuesta mantenerse al día en la moda actual, lo que genera que disminuyan las ventas y la producción puesto que los clientes tienden a buscar prendas que mantengan una tendencia de moda actualizada.

De un total de 20 propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito que representan el 100% del total, 12 propietarios de PYMES que representan el 60% del total consideran que el principal factor que inciden en el nivel de producción de las PYMES textiles del D.M.Q. está dado por la es la Capacidad de respuesta para innovación en los productos, 6 propietarios de PYMES que representan el 30% del total plantean que principal factor que inciden en el nivel de producción de las PYMES textiles del D.M.Q. está dado por los procesos de producción y 2 propietarios de PYMES que representan el 10% del total plantean que el principal factor que inciden en el nivel de producción de las PYMES textiles del D.M.Q. está dado por la productividad del personal.

De la información anteriormente expuesta se desprende que la mayoría de los propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito plantean que el principal factor que inciden en el nivel de producción de las PYMES textiles del D.M.Q. está dado por la capacidad de respuesta para innovación en los productos.

2.1. Variable: Tasa ocupacional

2.1.1. Evolución de la tasa ocupacional del sector

2.1.1.1. ¿Cuál es el nivel de empleo en cada periodo?

Tabla 35

Nivel de empleo nacional

AÑO	# DE EMPLEADOS	EVOLUCION
2010	6113230	
2011	6304834	3,13%
2012	6424840	1,90%
2013	6664241	3,73%
2014	6921107	3,85%
2015	7140636	3,17%

Fuente: INEC (2016)

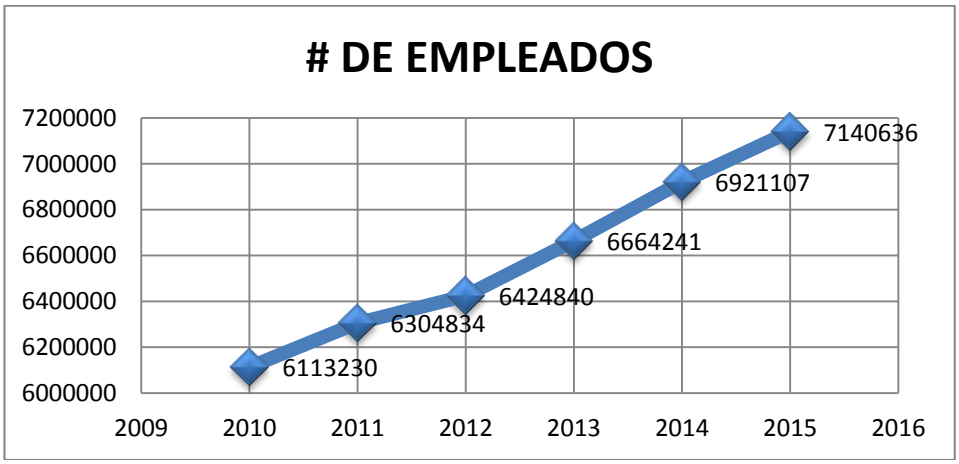

Figura 19 Nivel de empleo nacional
Fuente: INEC (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

La tasa de empleo nacional promedio del periodo (2011-2015) es del 95.79%. Al examinar la tasa de empleo nacional se nota que ha tenido un comportamiento irregular y las variaciones más notorias se han dado en el año 2014 subiendo en 0,37% con respecto al año anterior por lo contrario en el año 2015 la tasa baja 1,01%con respecto del año anterior. La tasa más alta de empleo en el país se da en el año 2014 con el 96,2%.

Tabla 36

Nivel de empleo de las empresas estudiadas

AÑO	# DE EMPLEADOS	VARIACION
2010	5186	
2011	5215	0,6%
2012	5020	-3,7%
2013	4891	-2,6%
2014	4952	1,2%
2015	4321	-12,7%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

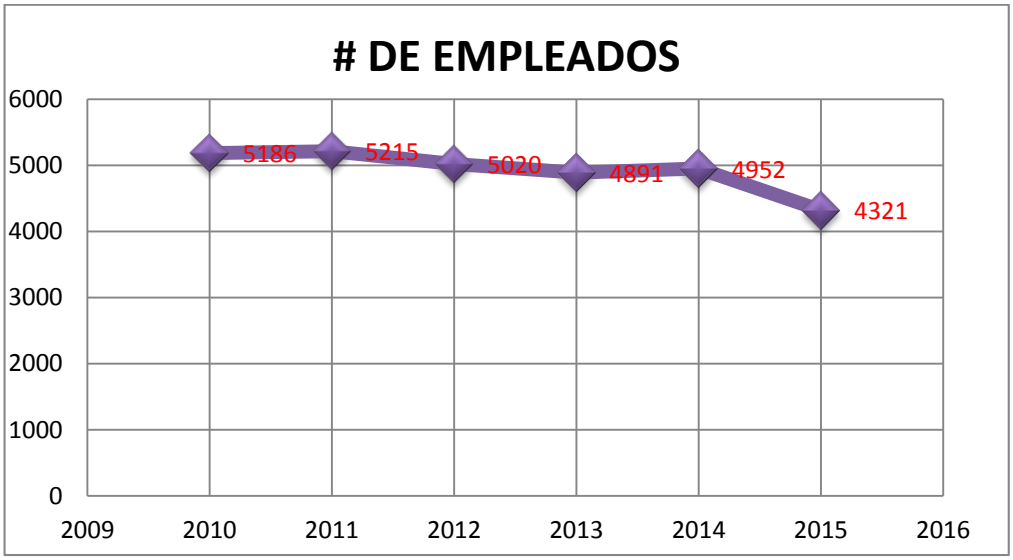

Figura 20 Nivel de empleo de las empresas estudiadas
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Tabla 37

Tasa de empleo

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
TASA DE EMPLEO	95,79%	95,88%	95,85%	96,20%	95,23%

Fuente: INEC (2016)

Mediante el estudio de 20 empresas del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito, se determinó que el índice de empleo tuvo una evolución irregular determinada por el número de empleados en cada periodo el mayor número de empleados se registró en el año 2011 con 5.215 empleados lo que significó un crecimiento en el empleo de 0,6% y el periodo donde menos empleados se tuvo es el año 2015 con 4.321 empleados lo que significó un decrecimiento del 12,7% del empleo en este sector.

Por lo que se concluye que el sector de la industria textil del distrito metropolitano de Quito ha tenido una afectación muy importante en la tasa de empleo en los periodos examinados comparando con la tasa de empleo nacional la misma que siempre mantuvo crecimiento.

2.1.1.2. ¿Cuál es la relación Tasa de empleo nacional y empresas objeto de estudio?

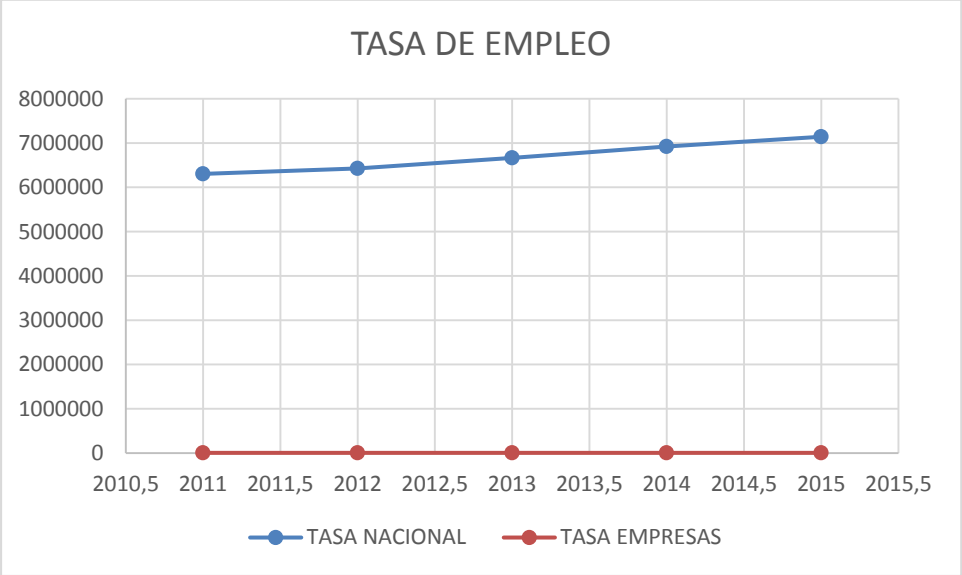

Figura 21 Relación en el nivel de empleo
Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

De la tabla anterior se puede concluir que mientras la tasa de empleo a nivel nacional mantiene una tendencia de crecimiento constante, la realidad del sector textil es muy diferente ya que mantiene una tendencia de contracción; de estas observaciones podemos concluir que el sector de la industria textil ha tenido una gran afección en el área de empleo, puesto que ha tenido que separar de sus puestos de trabajo a algunos empleados para de esta manera disminuir sus costos y buscar mantener sus utilidades.

2.1.1.3. ¿Cuál es el número de incorporaciones en cada periodo?

Tabla 38

Número de incorporaciones en cada periodo.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 personas	18	90%
4 a 10 personas	2	10%
Más de 10 personas	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.

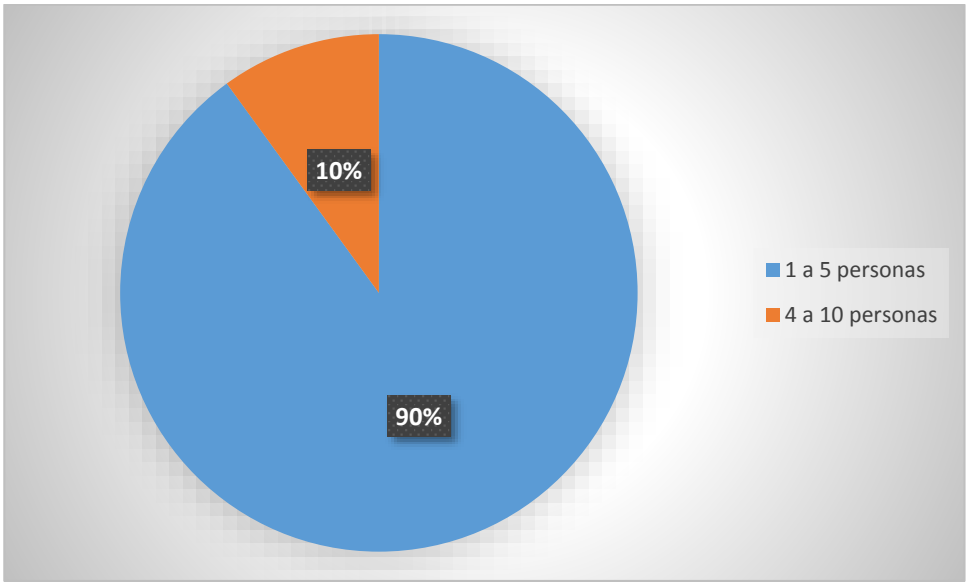

Figura 22 Número de incorporaciones en cada periodo.
Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

De la investigación presente se puede concluir que el número de incorporaciones promedio de la industria investigada es de 1 a 5 personas por año. Si comparamos este rubro con la tasa de empleo derivada de las empresas investigadas se concluye que en cuestión se contrata por periodo un promedio de 5 personas, pero esto no significa un aumento en la tasa de empleo, si no que el nivel de despidos es superior al de contratación por esto surge el fenómeno de disminución de la tasa de empleo en el sector.

De un total de 20 propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito que representan el 100% del total, 18 propietarios de PYMES que representan el 90% del total plantean que el número de incorporaciones en cada periodo oscila entre 1 a 5 personas y 2 propietarios de PYMES que representan el 10% del total plantean que el número de incorporaciones en cada periodo oscila entre 4 a 10 personas.

De la información anteriormente expuesta se desprende que la mayoría de los propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito plantean que el número de incorporaciones en cada periodo oscila entre 1 a 5 personas.

2.1.1.4. ¿Cuántos empleados promedio tiene la planta por año?

Tabla 39
Empleados promedio al año.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	
De 5 – 25	16	80%	
De 25 – 60	4	20%	
De 60 - 90	0	0%	
Más de 90	0	0%	
Total	20	100%	

Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.

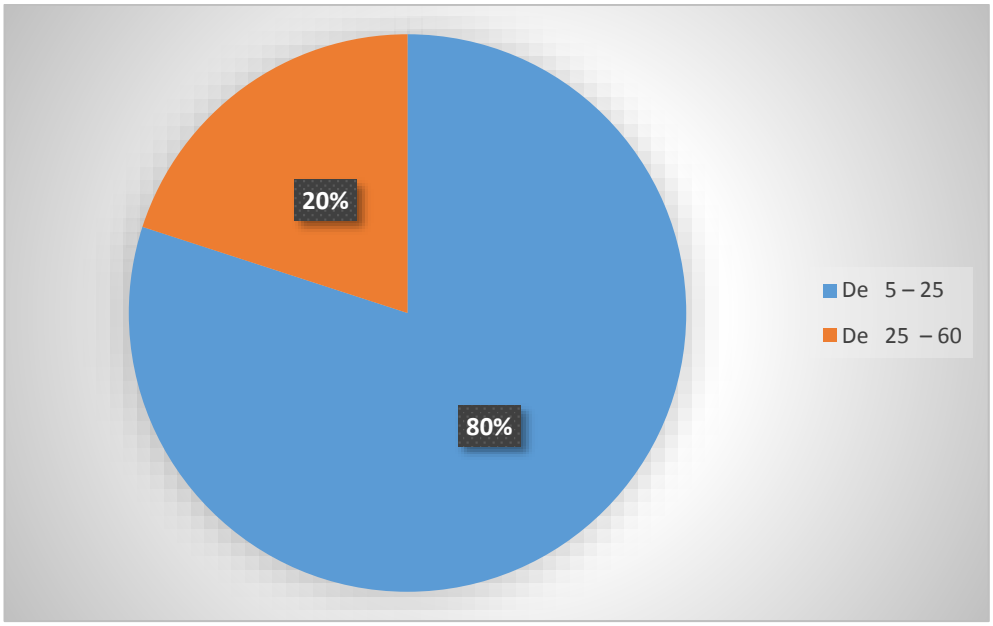

Figura 23 Empleados promedio al año.
Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

De un total de 20 empresarios propietarios de las PYMES del DMQ que representan el 100% del total, 16 propietarios que representan el 80% del total plantean que los empleados promedio tiene la planta por año oscilan entre 5 a 25 y 4 propietarios que representan el 20% del total plantean que los empleados promedio tiene la planta por año oscilan entre 25 a 60.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los empresarios propietarios de las PYMES del DMQ plantean que los empleados promedio tiene la planta por año oscilan entre 5 a 25.

2.2. Variable: Tasa de desempleo

2.2.1. Sub variable: Evolución de la tasa de desempleo del sector

2.2.1.1. ¿Cuál es el nivel de desempleo en cada periodo?

Tabla 40

Nivel de desempleo nacional

AÑO	# DE EMPLEADOS	EVOLUCION
2010	323027	
2011	276787	-14,31%
2012	276174	-0,22%
2013	288745	4,55%
2014	273414	-5,31%
2015	357892	30,90%

Fuente: INEC (2016)

Figura 24 Nivel de empleo nacional
Fuente: INEC (2016)
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Tabla 41

Tasa de desempleo

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
TASA DE DESEMPLEO	4,21%	4,12%	4,15%	3,80%	4,77%

Fuente: INEC (2016)

Al examinar la tasa de desempleo nacional podemos concluir que la tasa de desempleo promedio que ha tenido el país durante el periodo 2011 al 2015

es del 4.21% la misma que ha tenido un comportamiento irregular en el periodo.

Mediante la investigación se refleja que la tasa de desempleo ha tenido un comportamiento variado y la variación más notoria se da en el año 2015 subiendo en 25,59% con respecto al año anterior lo que significa que se han incrementado 84.478 personas desempleadas en este periodo con respecto al 2014.

Sin embargo mediante el estudio de 20 empresas del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito se determinó que el índice de empleo tuvo una evolución irregular determinada por el número de empleados en cada periodo el mayor número de empleados se registró en el año 2011 con 5.215 empleados lo que significó un crecimiento en el empleo de 0,6% y el periodo donde menos empleados se tuvo es el año 2015 corroborando los datos nacionales, en el sector textil del D.M.Q para el año 2015 se aumentaron los desempleados en 631 personas.

2.2.1.2. ¿Cuál es el nivel de movilidad de su personal operativo?

Tabla 42

Nivel de movilidad del personal operativo.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Frecuentes	0	0%
Ocasional	5	25%
Nula	15	75%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

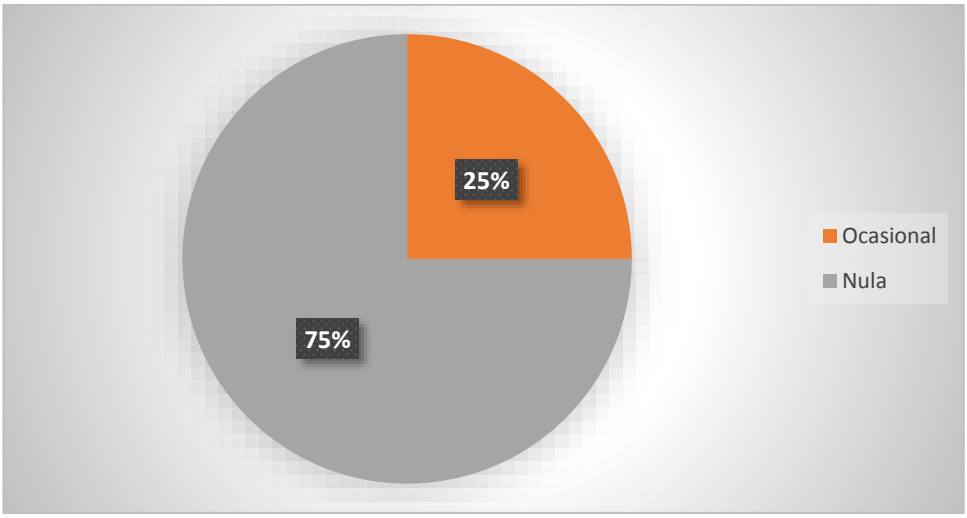

Figura 25 Nivel de movilidad del personal operativo
Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

De la encuesta aplicada a las empresas objetivo se concluye que el nivel de movilidad de los operarios de las empresas textiles es estable es decir que hay personal que mantiene sus puestos de trabajo, y en un porcentaje muy bajo este personal es ocasional se puede decir que este personal pertenecería a contratos temporales por que la oferta sube.

De un total de 20 propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito que representan el 100% del total, 15 propietarios de PYMES que representan el 75% del total plantean que el nivel de movilidad (rotación) de su personal operativo es nulo y 5 propietarios de PYMES que representan el 25% del total plantean que el nivel de movilidad (rotación) de su personal operativo es ocasional.

De la información anteriormente expuesta se desprende que la mayoría de los propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito plantean que el nivel de movilidad (rotación) de su personal operativo es nulo.

3.1. Variable: Precio

3.1.1. Sub variable: Evolución de los precios

3.1.1.1. ¿En qué porcentaje varían los precios de periodo a periodo?

Tabla 43

Variación del porcentaje de los precios de periodo a periodo.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1 al 10%	0	0%
11 al 15%	12	60%
16 al 20%	8	40%
Más del 20%	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.

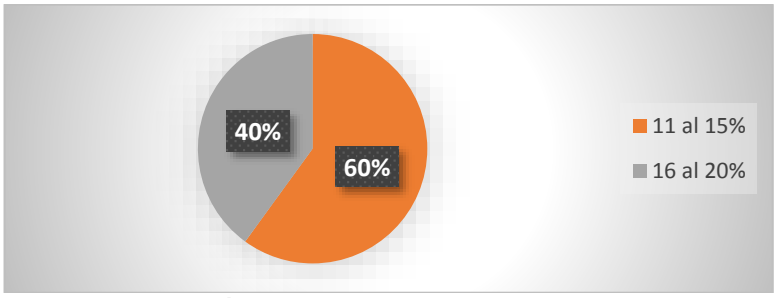

Figura 26 Variación del porcentaje de los precios de periodo a periodo.
Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.
Elaborado por: La investigadora.

El porcentaje de crecimiento promedio de los precios de las prendas elaboradas por la industria textil investigada es del 11 al 15 % anual. Y como máximo un 20% este fenómeno se da en respuesta a que los costos también se incrementaron por tal razón desencadena una afección igualitaria en los precios de venta del producto que elabora la industria.

De un total de 20 propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito que representan el 100% del total, 12 propietarios de PYMES que representan el 60% del total plantean que la variación de precios de periodo a periodo oscila de un 11 al 15% y 8 propietarios de PYMES que representan

el 40% del total plantean que la variación de precios de periodo a periodo oscila de un 16 al 20%.

De la información anteriormente expuesta se desprende que la mayoría de los propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito plantean que la variación de precios de periodo a periodo oscila de un 11 al 15%.

3.1.1.2. ¿Cuál es el porcentaje promedio de variación de los precios?

El porcentaje promedio de variación de los precios de acuerdo a las encuestas realizadas a las 20 PYMES, se determinó que varía entre un 11% a 15%, los precios, lo cual afecta considerablemente el poder de venta de los productos.

3.2. Variable: Oferta

3.2.1. Sub variable: Comportamiento de la oferta

3.2.1.1. ¿Cuál ha sido la evolución de la oferta en los últimos 5 años?

Tabla 44

Evolución de la oferta en los últimos 5 años.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Incrementado	0	0%
Detenido	8	40%
Disminuido	12	60%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.

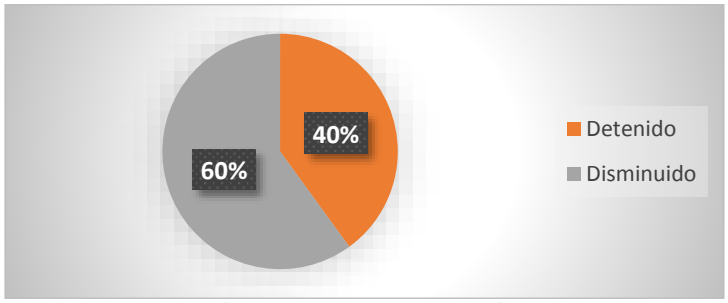

Figura 27Evolución de la oferta en los últimos 5 años.
Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. Q.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Como resultado de la investigación presente se determina mediante la encuesta que la oferta del mercado para las PYMES investigadas se ha contraído en el periodo investigado; según los empresarios dicha tendencia no ha sido más aguda debido a que algunas de las empresas más débiles del sector han cerrado dejando así campo libre para que las demás cubran dicha oferta y siguen manteniéndose a flote en el mercado.

De un total de 20 propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito que representan el 100% del total, 12 propietarios de PYMES que representan el 60% del total plantean la evolución de la oferta en los últimos 5 años ha disminuido y 8 propietarios de PYMES que representan el 40% del total plantean que la evolución de la oferta en los últimos 5 años se ha detenido.

De la información anteriormente expuesta se desprende que la mayoría de los propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito plantean que la evolución de la oferta en los últimos 5 años ha disminuido.

3.2.1.2. ¿Cuáles considera usted que han sido los principales factores para el comportamiento actual de la oferta?

Tabla 45

Principales factores para el comportamiento actual de la oferta.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Precio	0	0%
Entrada de productos importados más económicos	3	15%
Costos de producción	16	80%
Competencia	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.

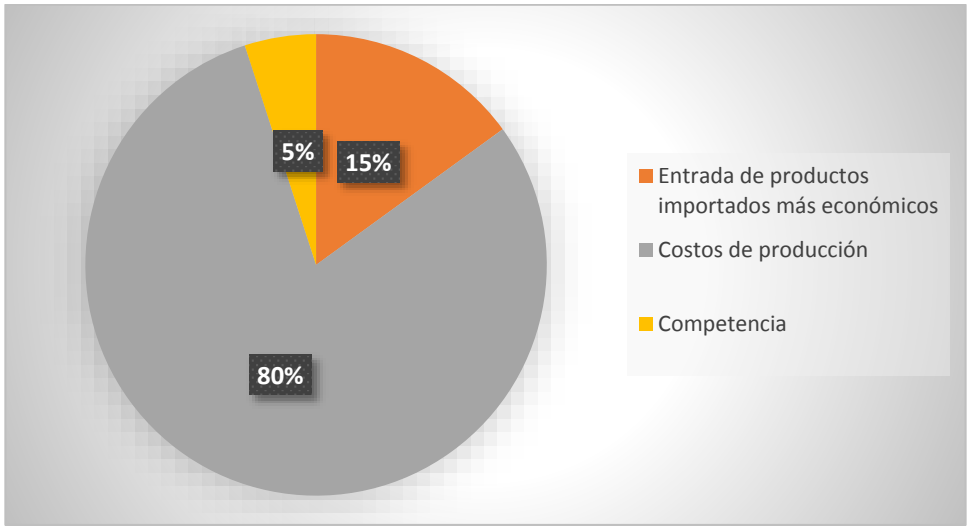

Figura 28 Principales factores para el comportamiento actual de la oferta.
Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.
Elaborado por: La investigadora.

De un total de 20 empresarios propietarios de las PYMES del DMQ que representan el 100% del total, 16 propietarios que representan el 80% del total consideran que el principal factor que determina el comportamiento actual de la oferta está dado por los costos de producción, 3 propietarios que representan el 15% del total consideran que el principal factor que determina el comportamiento actual de la oferta está dado por la entrada de productos importados más económicos y 1 propietario que representa el 5% del total considera que el principal factor que determina el comportamiento actual de la oferta está dado por la competencia.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los empresarios propietarios de las PYMES del DMQ consideran que el principal factor que determina el comportamiento actual de la oferta está dado por los costos de producción.

3.3. Variable: Demanda

3.3.1. Sub variable: Comportamiento de la demanda

3.3.1.1 ¿Cuál ha sido la evolución de las ventas?

Tabla 46

Evolución de las ventas del periodo

AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
VENTAS	20981775,32	19319674,05	20324839,09	20662735,23	16464962,71
CRECIMIENTO	100%	92%	97%	98%	78%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2016)

El principal factor que marca la tendencia de la demanda del sector de estudio es la evolución de las ventas. Como se muestra en la tabla anterior las ventas de la industria textil de Quito de las pequeñas y medianas industrias tiene una tendencia variada marcando un decrecimiento en la totalidad del periodo del 22%, además se nota su mayor recuperación en el periodo 2014 con un crecimiento del 1.66% con respecto al periodo anterior.

El fenómeno antes expuesto marca la contracción del mercado de las PYMES textiles del D.M.Q. donde la oferta global en el periodo ha bajado por factores como el precio del producto y la tendencia de moda que tienen los productos.

3.3.1.2. ¿Cuáles considera usted que han sido los principales factores para el comportamiento actual de la demanda?

Tabla 47

Principales factores para el comportamiento actual de la demanda.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Precio	18	90%
Entrada de productos importados más económicos	2	10%
Ingreso del Consumidor	0	0%
Gusto del consumidor	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.

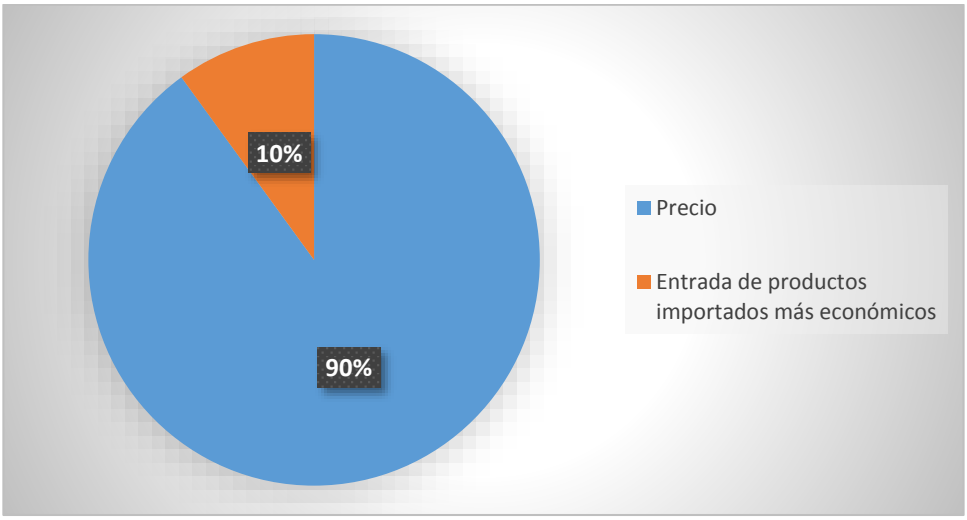

Figura 29 Principales factores para el comportamiento actual de la demanda.
Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

Los principales factores que determinan el comportamiento de la demanda en el periodo de estudio según los empresarios encuestados son el precio y la entrada de productos importados más económicos que los nacionales, estos dos factores van de la mano puesto que al incrementarse los costos de producción el precio también tiene el mismo comportamiento y si a eso le sumamos la entrada de nuevos productos extranjeros que tienen precios bajos la preferencia de los clientes será comprar los productos más económicos en este caso los extranjeros, dejando al mercado nacional con un déficit de ventas en el periodo propuesto.

De un total de 20 empresarios propietarios de las PYMES del DMQ que representan el 100% del total, 18 propietarios que representan el 90% del total consideran que el principal factor que determina el comportamiento actual de la demanda está dado por el precio y 2 propietarios que representan el 10% del total consideran que el principal factor que determina comportamiento actual de la demanda está dado por la entrada de productos importados más económicos.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los empresarios propietarios de las PYMES del DMQ consideran que el principal

factor que determina comportamiento actual de la demanda está dado por el precio.

3.4. Variable: Desarrollo del mercado

3.4.1. Sub variable: Perspectivas de desarrollo

3.4.1.1. ¿Hay oportunidad de exportar los productos textiles actualmente?

Tabla 48

Oportunidad de exportación de productos textiles.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	16	80%
No	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.

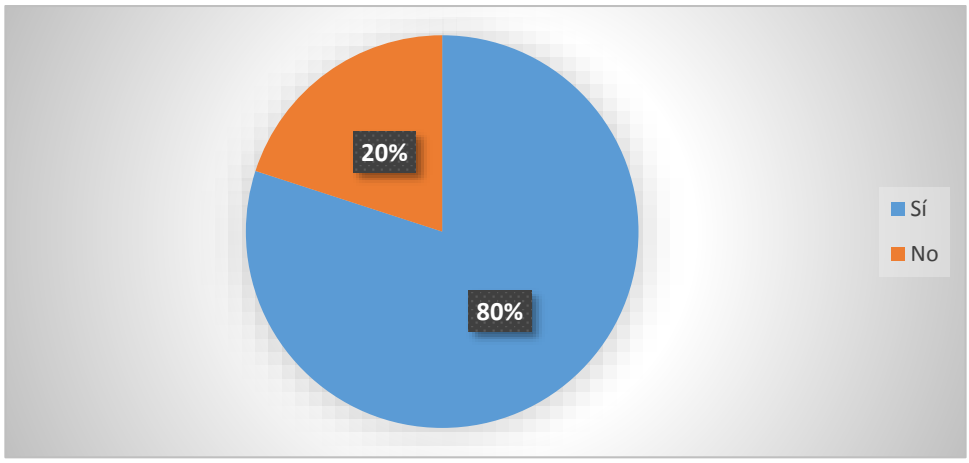

Figura 30 Oportunidad de exportación de productos textiles.
Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

De un total de 20 propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito que representan el 100% del total, 16 propietarios de PYMES que representan el 80% del total plantean que sí hay oportunidad de exportar los productos textiles actualmente y 4 propietarios de PYMES que representan el 20% del total plantean que no hay oportunidad de exportar los productos textiles actualmente.

De la información anteriormente expuesta se desprende que la mayoría de los propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito plantean que sí hay oportunidad de exportar los productos textiles actualmente.

3.4.1.2. ¿Tiene usted perspectivas para ampliar su mercado a otras zonas del país en el próximo periodo?

Tabla 49

Perspectivas para ampliar el mercado.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	4	20%
No	16	80%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.

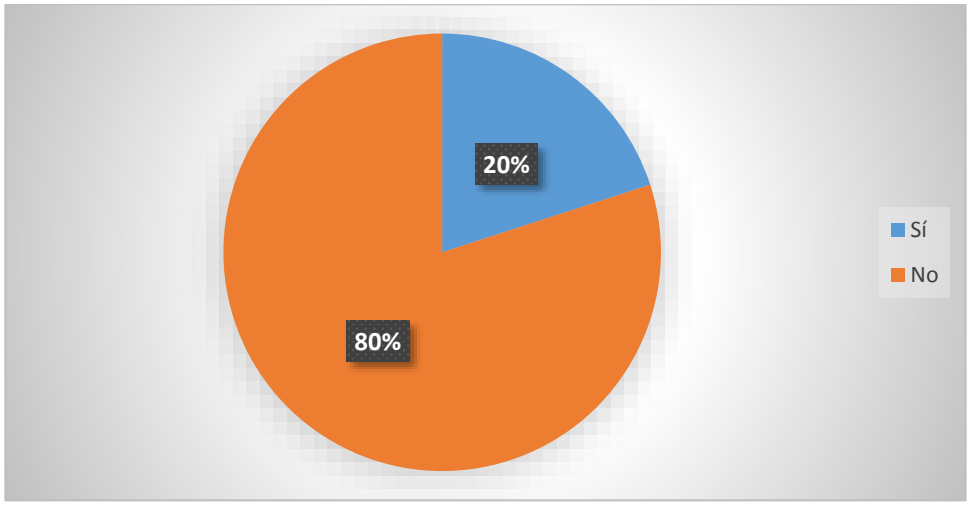

Figura 31 Perspectivas para ampliar el mercado.
Fuente: Encuesta dirigida a propietarios de las PYMES del DMQ.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

De un total de 20 empresarios propietarios de las PYMES del DMQ que representan el 100% del total, 16 propietarios que representan el 80% del total plantean no tener perspectivas para ampliar su mercado a otras zonas del país en el próximo periodo y 4 propietario que representa el 20% del total plantean sí tener perspectivas para ampliar su mercado a otras zonas del país en el próximo periodo.

De la información anterior se desprende que la mayoría de los empresarios propietarios de las PYMES del DMQ plantean no tener perspectivas para ampliar su mercado a otras zonas del país en el próximo periodo.

3.4.1.3. ¿Cuáles son los principales problemas para exportar?

Tabla 50

Principales problemas para exportar.

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Precios altos	14	70%
Baja competitividad del producto ofertado	6	30%
Desconocimiento de la marca	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.

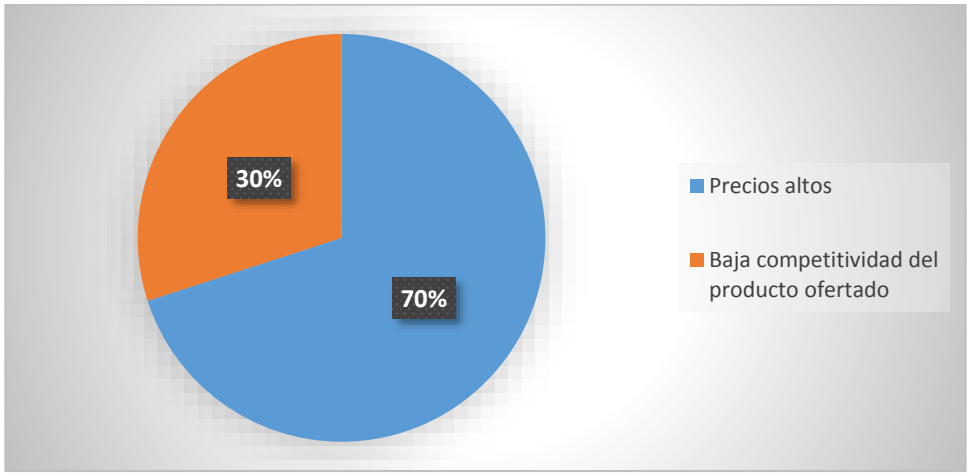

Figura 32 Principales problemas para exportar.
Fuente: Encuesta a propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito.
Elaborado por: Patricia Tumailla Escaleras

De la investigación actual se puede concluir que las principales barreras que impiden exportar al empresario textil del D.M.Q. son los precios altos de sus productos y la baja competitividad que tienen los productos nacionales en el mercado extranjero.

De un total de 20 propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito que representan el 100% del total, 14 propietarios de PYMES que representan el 70% del total plantean que el principal problema para exportar

están dados por los elevados precios de los productos ofertados y 6 propietarios de PYMES que representan el 30% del total plantean que el principal problema para exportar están dados por la baja competitividad de los productos ofertados.

De la información anteriormente expuesta se desprende que la mayoría de los propietarios de PYMES del sector textil del D. M. de Quito plantean que el principal problema para exportar está dado por los elevados precios de los productos ofertados.

2.10 Resumen de los instrumentos aplicados

A través de los instrumentos aplicados se logró determinar con exactitud el nivel productivo de las PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito, tomándose en cuenta los medios y costos de producción, en los que se detallaron los materiales, mano de obra y maquinaria utilizada.

También se abordó el margen de rentabilidad a través de una descripción pormenorizada de las utilidades, capital de inversión, inversiones y costos totales dirigido hacia la producción textil, determinándose por consecuencia el nivel de producción.

Del mismo modo a través de los instrumentos se determinó la tasa de desempleo generada por la desaceleración económica de las PYMES del sector textil del Distrito metropolitano de Quito, comparando variables como la tasa ocupacional y de desempleo de un periodo que abarca desde el año 2010 al 2015.

Además se determinó el mercado de la industria textil y su incidencia en la evolución de las actividades económicas desarrolladas por el mismo abordando temas como el precio, oferta, demanda, desarrollo del mercado y participación de las PYMES en el mercado nacional e internacional.

CAPÍTULO III

DISCUSIONES

3.1. Comprobación De la hipótesis

Hipótesis:

En la primera parte del proyecto surge la necesidad de plantear una hipótesis que refleje el fenómeno que está sufriendo el sector de la economía nacional que se investigara la misma que se planteó como se detalla a continuación:

"El sector textil del Distrito Metropolitano de Quito ha presentado una desaceleración en sus actividades operativas como consecuencia de las variables que se han presentado en su entorno económico".

Una vez que se ha recopilado la información a través de las encuestas y análisis de balances y datos externos de las empresas y posteriormente la determinación de resultados de los mismos se concluye que la hipótesis general que se planteó a la investigación es positiva ya que la desaceleración económica que está atravesando el país como tal ha tenido efecto colateral sobre el sector de las pequeñas y medianas empresas del sector textil dejando evidencia en factores como:

"Ventas": este factor ha sido un determinante importante de la desaceleración del sector estudiado ya que ha mantenido una contracción importante en el periodo de estudio, evidenciando así la disminución del nivel productivo del sector.

"Nivel de productividad": el nivel de actividad operacional de las empresas textiles del Distrito Metropolitano de Quito se ha contraído en el periodo investigado que se evidencia a través de los diferentes índices

financieros y rubros de vital importancia como las ventas, producción, e inversion.

“La Tasa de desempleo”: según información oficial la tasa de empleo nacional mantiene una tendencia de crecimiento, sin embargo el nivel de empleo en el sector estudiado ha decrecido, siendo una razón más de afirmar la hipótesis.

“Desarrollo de Mercado”: mediante la investigación se concluye que la expectativa de ampliación de mercado en el sector investigado es muy baja puesto que no existe la suficiente confianza en la rentabilidad del gremio estudiado para ampliarlo tanto a otras ciudades del país como al extranjero, debido a las restricciones que se han impuesto últimamente a la inversiones extranjeras y a la falta de competitividad de los productos del sector investigado.

Limitaciones de la Investigación

Las principales limitantes para el desarrollo de la investigación fue el planteamiento de las subvariables puesto que estas son la base para desarrollar las interrogantes para la encuesta, la accesibilidad para aplicar la encuesta a las 20 empresas de la muestra, puesto que en algunos casos se encontró empresarios renuentes a contestar ciertas preguntas, y por último el acceso a las diferentes empresas puesto que en algunos casos no se encontraban dentro de la urbe ciudadana, por esto la recolección de datos por la encuesta se tardó más tiempo del planeado en un principio.

3.2. Conclusiones

Tabla 51

Matriz de contrastación de las conclusiones

HIPOTESIS	OBJETIVOS	INTERROGANTES	CONCLUSIONES
El sector del Distrito Metropolitano de Quito ha presentado una desaceleración en sus actividades operativas como consecuencia de las que se han presentado en su entorno económico.	1. Determinar el nivel productivo de las PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito.	Ventas	Las ventas del sector investigado han tenido un comportamiento irregular el cual ha hecho que se contraigan en un 22% en el periodo de estudio por factores como: la entrada de productos extranjeros, la inflación del mercado, y la falta de competitividad de los productos.
		Materiales	Las compras del sector textil se han contraído en un 22.64% en el periodo de estudio, lo cual es un indicador del desplome de la producción de las entidades textiles.
		Mano de Obra	El costo de Mano de obra mantuvo un comportamiento regular y en el periodo bajo en un 9,75%, no obstante el número de operarios se contrajo en un 17,14% esto se debe a la reducción de operarios que tienen las empresas.
		Costos Totales	Los costos totales de producción han bajado en un 28% desde el 2011 hasta el 2015 lo que demuestra la contracción en el volumen de producción de estas PYMES.
		Utilidades	Las utilidades son el factor que mejor evidencia la desaceleración del sector puesto que desde el año 2011 hasta el año 2015 estas se han contraído en un 54.14%
		Capital de Inversión	El nivel de capital invertido ha tenido un crecimiento del 16% desde el año 2011 hasta el año 2015, manteniendo un comportamiento irregular, el mismo que se dio por un ajuste contable y no por nuevas inversiones.

CONTINUA

		Inversiones	Los dividendos por utilidades de las empresas en todos los periodos de estudio se han repartido en más del 50% del total. Los socios no desean ampliar el capital puesto que la tendencia de las ventas es de contracción.
		Maquinaria	Los dirigentes empresarios determinan que la vida útil de su planta va incluso más allá de los 15 años y debido a la situación actual no creen necesario implementar nueva tecnología en sus plantas ya que, ni siquiera se está usando la capacidad instalada de la planta en su totalidad.
		Unidades de producción	Según las empresas investigadas los principales factores que afectan la evolución de producción del sector es la falta de respuesta que tiene la industria para innovar los productos, los procesos de producción que mantienen y los impuestos arancelarios.
	2. Determinar la tasa de desempleo generada por la desaceleración económica de las PYMES del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito	Evolución de la tasa ocupacional del sector	La tasa de empleo nacional mantiene un comportamiento regular con un promedio del periodo (2011-2015) del 95.79%, no obstante la tasa de empleo del sector textil mantiene decrecimiento año a año.
		Evolución de la tasa de desempleo del sector	La tasa de desempleo promedio que ha tenido el país durante el periodo 2011 al 2015 es del 4.21% la misma que ha tenido un comportamiento irregular.
	3. Determinar el mercado de la industria textil y su incidencia en	Evolución de los precios	El porcentaje de crecimiento promedio de los precios de las prendas elaboradas por el sector es del 11 al 15 % anual y como máximo un 20% este fenómeno se da en respuesta a que los costos también se incrementaron por tal razón desencadena una afección igualitaria en los precios de venta.

CONTINUA

	la evolución de sus actividades económicas	Comportamiento de la oferta	La oferta del mercado para las PYMES se ha contraído en el periodo investigado, según la encuesta los principales factores que han determinado dicho comportamiento son: los costos de producción, la entrada de productos importados más económicos y la competencia.
		Comportamiento de la demanda	Un determinante importante para la demanda son las ventas que se han contraído en un 9%, los principales factores que han afectado la industria según la encuesta son: el precio y la entrada de productos importados más económicos.
		Perspectivas de Desarrollo	Los empresarios encuestados determinan que si hay oportunidades para desarrollar el mercado y exportar, no obstante existen barreras arancelarias que por el momento lo hace difícil, además de otras barreras como los precios altos de sus productos y la baja competitividad que tienen los productos nacionales en el mercado extranjero.

3.2.1. Desglose de las Conclusiones

Productividad

Ventas:

Las ventas del sector investigado han caído en un 22% en el periodo de estudio (2011-2015), según los empresarios se empezó a sentir la contracción a partir de la entrada de productos asiáticos al mercado nacional puesto que estos tenían precios insuperables, el factor que asentaría el desaceleramiento de las ventas en las PYMES estudiadas seria la imposición de nuevas tasas arancelarias a las importaciones textiles, que afecto en los costos del producto y por ende los precios en el mercado, a partir de estos fenómenos las ventas bajaron por la preferencia del consumidor a precios más económicos anteponiéndose a la calidad del producto.

Las ventas son el principal indicador de la contracción en las actividades productivas y comerciales del sector la misma que se evidencia teniendo un efecto colateral en los demás factores analizados.

Materiales:

El rubro ventas es el eje fundamental a partir del cual se mueven los factores operacionales de una entidad, este factor es la principal razón de ser de las entidades comerciales.

Al ser las ventas el determinante del nivel de producción que tienen las organizaciones, mismo que tras la investigación evidencia una contracción que tiene un efecto colateral en los diferentes factores de la producción como la adquisición de materiales e insumos de producción.

Las compras del sector textil investigado se han contraído en un 22.64% en el periodo de estudio, lo cual es un indicador del desplome de la producción de las entidades textiles misma situación refleja la contracción

del nivel productivo de las entidades estudiadas, puesto que al ser las compras de materiales un indicador que refleja la actividad económica de las empresas, la disminución de las mismas se relaciona con la disminución del volumen operacional de las entidades.

Esta contracción se ha dado de manera regular en el periodo a excepción del año 2013 donde hubo un leve crecimiento, esta disminución tiene un impacto doble puesto que se evidencia que el valor de las compras baja por un lado y por otro el precio de insumos y materiales tuvo un incremento a partir de las sobre tasas arancelarias, haciendo que el productor compre menos cantidad a mayor precio.

Los empresarios del gremio textil del Distrito Metropolitano de Quito señalan que el principal factor para que se produzca este fenómeno ha sido el incremento en los precios de los materiales e insumos para la producción de sus prendas, mismo que según ellos tuvo mayor impacto cuando se empezó a aplicar las sobretasas arancelarias impuestas para las importaciones de textiles y sus derivados.

Mano de Obra:

El costo de Mano de obra mantuvo un comportamiento de contracción irregular que ocasiono que este rubro del costo de producción bajara en un 9,75% desde el año 2011 al 2015, que es un indicador de la disminución de unidades que se producen en la planta y por ende de la disminución de las ventas, puesto que los empresarios tienden a fabricar menos para tener mejor rotación en las prendas puesto que esta actividad comercial depende en gran parte de la tendencia de moda que este en auge en el momento de sacar el producto al mercado.

Aunque el costo de mano de obra como tal no parece haberse contraído en un porcentaje alto, cuando se analiza el número de operarios el porcentaje de contracción casi duplica al del costo, puesto que la nómina de los

empleados de planta del sector investigado se contrajo en un 17,14% en el periodo de estudio, es decir que se perdieron 894 empleos solamente en las empresas analizadas lo que evidencia que el impacto a nivel del gremio fue mayor.

Por otro lado el costo que incurre la empresa por cada obrero tiende a ser variado y se marcan los periodos siguientes:

2012 con un valor de $450.58 el mismo que es superior al salario básico unificado del año en un 54% dicho fenómeno se debe a que los empresarios tienden a pagar horas extras en lugar de hacer nuevas contrataciones.

En el año 2013 se registra el menor valor con $366.73 que supera al salario básico unificado en un 15%, este fenómeno se da porque las entidades del sector empiezan a sentir la desaceleración y bajan el nivel de producción manteniendo el personal esto hace que no se contrate nuevo personal y el gasto por horas extras baje, otra razón para que este rubro aumente en el tiempo se debe a que es un fenómeno general ya que por ley nacional los sueldos aumentan de manera anual en el país.

Debido a las razones antes expuestas se evidencia que el ámbito laboral de las empresas investigadas se contrae ocasionando que las entidades textiles tengan que disminuir personal y exigir mayor esfuerzo al personal que mantienen, a decir de personal del gremio las organizaciones prefieren pagar horas extras a los empleados que contratar personal adicional puesto que los gastos de producción se incrementarían de manera notable.

Cabe aclarar que el fenómeno de crecimiento de desempleo no se da solamente en este sector, dicha situación ha tenido afección en la mayoría de los sectores productivos del país.

Costos Totales:

Los costos totales de producción son un reflejo de la contracción de los dos ítems anteriores, ya que este contiene a todos los costos en que se incurre para producir una determinada prenda o un lote de las mismas.

El costo total de producción de las entidades investigadas se contrajo en un 28% en el periodo, evidenciando de esta manera la contracción en la producción de las pymes investigadas.

Como consecuencia se evidencia que el margen de utilidad bruto cae en un 7% en el periodo ya que las ventas tuvieron una contracción menor en 6 puntos con relación a la contracción de los costos de producción, no obstante ha bajado la rentabilidad que genera cada dólar invertido en la producción que significa una contracción sistemática de este indicador a excepción del año 2014 donde se presenta un aumento del 6.4%.

Por la situación que experimentan las pymes investigadas se evidencia que las empresas han sacrificado su rentabilidad para mantener el volumen de producción y por tanto las ventas de esta manera pretenderían mantener el mercado y sus relaciones comerciales.

Capital de inversión:

La realización de inversiones adicionales para las diferentes entidades esta en armonía a la situación económica que estas presenten, la cual depende de la actividad operacional de las organizaciones, esta es la razón por la cual el sector estudiado ha presentado el fenómeno detallado a continuación:

Los empresarios se encuentran renuentes a hacer nuevas inversiones en la producción textil puesto que las ventas y utilidades del sector no les dan expectativas positivas para el rendimiento de sus valores.

Si bien el rubro de capital de inversión tuvo un crecimiento del 16% los empresarios determinan que este fenómeno se debe a un ajuste contable y no a inversión nueva en el sector.

Utilidades e Inversiones:

Las utilidades son el factor que mejor reflejan la situación de desaceleración del sector puesto que desde el año 2011 hasta el año 2015 estas se han contraído en un 54.14%, es decir más de la mitad.

Las utilidades del ejercicio de las pequeñas y medianas empresas del sector textil han experimentado un comportamiento irregular con altas y bajas muy pronunciadas y que sin duda han tenido una influencia muy fuerte en el sector industrial. Esta situación se ha dado debido a la contracción que presenta el mercado puesto que en la actualidad las entidades no están vendiendo la totalidad de su producción debido a la entrada de os productos extranjeros con precios que el gremio nacional no puede superar.

Al analizar las utilidades por líneas de producción en que se desarrollan las pymes investigadas se concluyó que el sector más frágil es el dedicado a la confección de ropa interior, mientras que el segmento más fuerte es el dedicado a la confección de ropa familiar variada.

La situación en que se encuentran las utilidades de este sector ha hecho que los socios de estas entidades prefieran retirar sus dividendos para invertir en otros sectores que les representen mayores utilidades, como se refleja en la investigación en todos los periodos de estudio las utilidades del periodo se destinaron para repartir a los socios en más del 50% del monto total de las mismas.

Actualmente el sector de las pymes estudiadas no es atractivo para la inversión nueva ya que no está generando las utilidades esperadas por los empresarios.

Maquinaria:

La planta productiva de las pequeñas y medianas empresas está constituidas por un promedio máximo de 25 máquinas que representan el 100% de la capacidad instalada.

Las empresas investigadas mantienen que actualmente no se está usando más del 65% de la capacidad máxima de las plantas productivas lo que refleja la misma tendencia que se ha dado en los costos totales (adquisiciones de materiales y mano de obra) puesto que derivan a la misma conclusión el nivel de producción de las entidades textiles ha tenido una contracción en el periodo de estudio. Por lo que se pude determinar que ninguna de las empresas encuestadas está usando la totalidad de la capacidad instalada de su planta de trabajo, esto sumado a la tendencia de disminución que tienen los costos en el periodo nos sugiere que el sector textil está pasando por un periodo de contracción económica.

En cuanto a tecnología se trata los gerentes de las entidades investigadas han determinado a través de la encuesta aplicada que no conocen de nueva tecnología que puedan implementar en su planta, además plantean que no han buscado nuevas opciones dado que actualmente no se está utilizando la capacidad total de la planta, y en esas circunstancias no consideran la mejor opción implementar nueva tecnología en sus empresas, bajo esta razón exponen que trabajan con la maquinaria que tienen a disponibilidad y que la vida útil promedio de la planta productiva es de 15 años.

En conclusión las entidades del sector textil tienen una capacidad productiva que excede las circunstancias del mercado actual puesto que no se usa en su totalidad en ninguno de los casos investigados, bajo estas circunstancias el gremio dice que no cree necesaria la implementación de tecnología nueva en sus plantas ya que acarrearía nuevos costos que por el momento no son necesarios.

Unidades de Producción:

Como se evidencia en los rubros anteriores el nivel de unidades de producción de las pymes del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito ha disminuido por los diferentes fenómenos que han surgido en el mercado nacional, mismo que ha hecho que las ventas tengan un comportamiento decreciente afectando la rentabilidad de dichas empresas.

Como resultado de la investigación actual se pudo determinar mediante la encuesta que los factores que han influido para que se reduzca el nivel de producción son los siguientes (en orden de importancia):

La falta de respuesta que tiene la industria para innovar los productos: , es decir que a la industria textil del D.M.Q. le cuesta mantenerse al día en la moda actual, lo que genera que disminuyan las ventas y la producción puesto que los clientes tienden a buscar prendas que mantengan una tendencia de moda actualizada.

Procesos de producción obsoletos: es decir que la planta de la entidad no responde como debería para satisfacer la demanda que exige el mercado.

Productividad del personal: esta variable indica que el personal no está trabajando con el máximo cuidado que debería, reflejándose esto en la confección de las prendas que ofrece el sector a los clientes.

Otros factores que han afectado el nivel productivo de estas organizaciones son: el contrabando de productos de países vecinos, los cuales tienen un tipo de moneda que hacen que al cambio con el dólar el producto sea más económico lo que lo hace atractivo al cliente generando la contracción en las ventas del sector estudiado y en consecuencia a la producción, las sobre tasas arancelarias que se han aplicado a las importaciones de textiles ya que han hecho que los materiales e insumos que adquiere el sector se encarezcan, por último la desaceleración económica

del país ha contribuido a que los posibles consumidores rehúsen a gastar sus ingresos en prendas de vestir ya que la preferencia actual en orden de importancia se destina a alimentación, vivienda, educación, salud y al final vestimenta.

Tasa de Desempleo

Tasa Ocupacional:

La tasa de empleo en el sector textil ha mantenido un comportamiento de contracción, tras el cual durante el periodo de estudio se perdieron 894 plazas de empleo.

Cabe aclarar que la tasa de empleo nacional ha tenido un comportamiento irregular constante según el INEN con un promedio del 95,79% de la población nacional empleada en el periodo, dicho fenómeno no ha sido reflejado en la industria textil que mantuvo decrecimiento irregular en su nómina de empleados.

Por lo que se concluye que el sector de la industria textil del distrito metropolitano de Quito ha tenido una afectación muy importante en la tasa de empleo en los periodos examinados comparando con la tasa de empleo nacional la misma que siempre mantuvo crecimiento.

Por otro lado el nivel de nómina promedio que mantienen estas empresas es de 5 a 25 empleados y el nivel de incorporaciones promedio de la industria investigada es de 1 a 5 personas por año. Si comparamos este rubro con la tasa de empleo derivada de las empresas investigadas concluiríamos que en cuestión se contrata por periodo un promedio de 5 personas, pero esto no significa un aumento en la tasa de empleo, si no que el nivel de despidos es superior al de contratación por esto surge el fenómeno de disminución de la tasa de empleo en el sector.

Tasa de Desempleo:

La tasa de desempleo mantiene un comportamiento irregular en el periodo con un promedio del 4,21%, la variación más notoria se da en el año 2015 subiendo en 25,59% con respecto al año anterior lo que significa que se han incrementado 84.478 personas desempleadas en este periodo con respecto al 2014. Además después de aplicar la encuesta se determina que la movilidad de los empleados del sector textil es estable y en un porcentaje muy bajo existe personal ocasional, se puede decir que este personal pertenecería a contratos temporales cuando la oferta sube.

Por otro lado mediante el estudio de 20 empresas del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito se determinó que el índice de empleo tuvo una evolución irregular determinada por el número de empleados en cada periodo el mayor número de empleados se registró en el año 2011 con 5.215 empleados lo que significó un crecimiento en el empleo de 0,6% y el periodo donde menos empleados se tuvo es el año 2015 corroborando los datos nacionales, en el sector textil.

Desarrollo del Mercado

Evolución de los precios:

El porcentaje de crecimiento promedio de los precios de las prendas elaboradas por el sector es del 11 al 15 % anual y como máximo un 20% este fenómeno se da en respuesta a que los costos también se incrementaron por tal razón desencadena una afección igualitaria en los precios de venta.

Oferta:

La oferta del sector textil del Distrito metropolitano de Quito mantiene un comportamiento de disminución, los empresarios determinan que dicha contracción no ha sido más aguda debido a que algunas de las empresas más débiles del sector han cerrado dejando así campo libre para que las demás cubran dicha oferta y siguen manteniéndose a flote en el mercado

Los principales factores que han contraído la oferta del mercado textil de Quito son (en orden de importancia):

- Costos de Producción
- Entrada de productos importados más económicos
- Competencia desleal

Demanda:

La demanda de la industria ha mantenido un nivel irregular de contracción, demostrándose a través de las ventas que se disminuyeron en un 22% en el periodo, lo cual refleja la situación general del mercado.

Los principales factores que han afectado a la demanda del mercado quiteño en la industria textil son (en orden de importancia):

- Precio
- Entrada de productos importados más económicos
- Aranceles y sobretasas arancelarios
- Contrabando de productos de países vecinos
- Contracción de la economía nacional

Perspectivas de desarrollo:

Las PYMES de la industria textil del Distrito metropolitano de Quito mantienen que para el desarrollo de mercado deben expandirse a varias zonas dentro y fuera del país.

La investigación determina que las empresas estudiadas tiene oportunidad para ampliar su mercado al extranjero, pero actualmente no está entre sus planes hacerlo, ya que primero quieren hacerlo a otras zonas del país para lo cual han encontrado varias barreras que no se los han permitido.

Las barreras que obstaculizan la ampliación al mercado extranjero según los empresarios son (en orden de importancia):

- Precios altos en los productos a exportar
- Baja competitividad de los productos exportados

Conclusión General:

Las pequeñas y medianas empresas del sector textil del Distrito Metropolitano de Quito han sido afectadas por un fenómeno de desaceleración económica en el periodo 2011 – 2015 que se evidencia en determinantes como productividad, tasa de desempleo, y desarrollo de mercado.

La productividad del sector textil del distrito metropolitano de Quito se ha visto afectada de manera negativa debido a diferentes factores como el alto costo de los materiales e insumos, la entrada de productos extranjeros más económicos y la falta de respuesta del sector en relación a tendencias de moda actual.

Dicha desplome de la productividad de este sector se evidencia a través de la contracción de los costos de producción, las ventas, utilidades, y unidades de producción además de los principales índices financieros como:

Rendimiento Sobre Activos: este índice ha experimentado una contracción de manera regular, disminuyendo desde el 4,08% en el año 2011 hasta 1,61% en el año 2015 con un promedio de 2,32% en el periodo estudiado.

Razón de Endeudamiento: En el periodo de estudio se evidencia que el sector está perdiendo autonomía financiera frente a terceros, puesto que este índice financiero ha tenido una contracción regular desde el año 2012 ya que en el periodo 2011-2012 el sector se recupera pero en adelante sufre una contracción sistemática, manteniendo un promedio del 0,58% de los activos que está siendo financiado por los acreedores en el periodo estudiado.

Rotación de Inventarios: La rotación de inventarios mantiene un comportamiento regular de contracción evidenciando el mismo fenómeno en el nivel productivo de las entidades puesto que buscan estabilidad en la rotación de prendas reduciendo su nivel de producción es decir fabricar menos prendas con mayor surtido de modelos para que el cliente compre y así mantienen mejor rotación, el mejor periodo para este índice es el año 2011 lo que significa que el inventario tuvo más movimiento con un 63,61%.

En la investigación se determina que la tasa de empleo del sector textil ha bajado de manera notable llevando a que las entidades tengan que despedir personal para reducir de esta manera sus costos y poder competir en el mercado.

Finalmente la oferta y demanda del mercado textil en Quito se ha contraído, obligando a las pequeñas y medianas empresas a bajar el nivel de producción y a priorizar los precios de sus productos sacrificando su rentabilidad.

3.3. Recomendaciones

Tabla 52

Matriz de relación recomendaciones

CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
Las ventas del sector investigado han tenido un comportamiento irregular el cual ha hecho que se contraigan en un 22% en el periodo de estudio por factores como: la entrada de productos extranjeros, la inflación del mercado, y la falta de competitividad de los productos.	Desarrollar un plan de marketing para que las empresas textiles hagan atractivo sus productos en el mercado del Distrito Metropolitano de Quito e incrementen sus ventas, el mismo que debe basarse en priorizar temas como: precio, calidad, publicidad, moda actual.
Las compras del sector textil se han contraído en un 22.64% en el periodo de estudio, lo cual es un indicador del desplome de la producción de las entidades textiles.	Eliminar las salvaguardias que gravan la importación de materias primas, insumos, materiales y maquinaria necesaria para mantener niveles de productividad estable en las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito.
El costo de Mano de obra mantuvo un comportamiento regular y en el periodo bajo en un 9,75%, no obstante el número de operarios se contrajo en un 17,14%.	Permitir y ampliar a los propietarios de las PYMES de la Industria Textil del D. M. de Quito la capacidad de contratación por horas y contratos por periodos menores a un año de modo que puedan ocupar la mano de obra necesaria en momentos oportunos con la finalidad de satisfacer las necesidades de crecimiento y desarrollo de la industria textil.
Los costos totales de producción han bajado en un 28% desde el 2011 hasta el 2015 lo que no significa el mejor uso de los materiales y demás factores sino que evidencia la contracción en la producción de las pymes investigadas.	Fomentar la producción textil de las PYMES del D. M. de Quito a través de la implementación de incentivos tributarios a dicha industria tomando como ejemplo la exoneración de impuestos por importación de materias primas, insumos, materiales y maquinaria necesarios para el desarrollo económico de dichas instituciones.
Las utilidades son el factor que mejor evidencia la desaceleración del sector puesto que desde el año 2011 hasta el año 2015 estas se han contraído en un 54.14%	Desarrollar acuerdos económicos que potencialicen la importación de los textiles de las PYMES del D.M. de Quito a mercados tradicionales como Estados Unidos y Europa lográndose de esta forma una mayor competitividad ante textiles asiáticos y del medio oriente en el mercado internacional
El nivel de capital invertido ha tenido un crecimiento del 16% desde el año 2011 hasta el año 2015, manteniendo un comportamiento irregular	Incrementar y simplificar las facilidades de inversión de capital en las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito de forma tal que se logre captar mayores recursos económicos a ser invertidos en la modernización de la tecnología y procesos productivos de dicha industria.
Los dividendos por utilidades de las empresas en todos los periodos de estudio se han repartido en más del 50% del total.	Hacer uso de la bolsa de valores con el objetivo de comercializar acciones de las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito con el objetivo de ampliar la capacidad inversionista de nacionales y extranjeros que apuesten por el desarrollo de dicha industria.

CONTINUA

Los dirigentes empresarios determinan que la vida útil de su planta va incluso más allá de los 15 años y debido a la situación actual no creen necesario implementar nueva tecnología en sus plantas ya que, ni siquiera se está usando la capacidad instalada de la planta en su totalidad.	Renovar de forma sistemática la maquinaria de las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito con la finalidad de lograr un incremento de la productividad y por consecuencia una mejor utilización de los materiales e insumos utilizados en el proceso productivo, teniendo en cuenta las expectativas de las ventas puesto que el nivel productivo de las empresas va en armonía a las ventas.
Según las empresas investigadas los principales factores que afectan la evolución de producción del sector es la falta de respuesta que tiene la industria para innovar los productos, los procesos de producción que mantienen y los impuestos arancelarios	Incentivar la innovación y creatividad personal de los propietarios y personal de la industria textil de las PYMES del D.M. de Quito de modo que pueda ofertarse un producto final de mayor variedad y calidad que pueda satisfacer plenamente los intereses y necesidades de los clientes
La tasa de empleo nacional mantiene un comportamiento regular con un promedio del periodo (2011-2015) del 95.79%, no obstante la tasa de empleo del sector textil mantiene decrecimiento año a año	Diversificar y ampliar las líneas de producción de las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito con el objetivo de garantizar una mayor captación de personal y por ende lograr incrementar de forma sistemática el número de empleos directos e indirectos a ser ofertados en la ciudad.
La tasa de desempleo promedio que ha tenido el país durante el periodo 2011 al 2015 es del 4.21% la misma que ha tenido un comportamiento irregular.	Desarrollar las capacidades productivas de las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito de modo que las mismas sean capaces de captar un mayor número de personal, asimilando sistemáticamente a más empleados en la medida en la que se incremente el nivel de producción, situación que favorecerá la disminución de la actual tasa de desempleo
El porcentaje de crecimiento promedio de los precios de las prendas elaboradas por el sector es del 11 al 15 % anual y como máximo un 20% este fenómeno se da en respuesta a que los costos también se incrementaron por tal razón desencadena una afección igualitaria en los precios de venta, lo que hace que las ventas también a traviesen un periodo de disminución en respuesta a los precios altos.	Aumentar de forma gradual la calidad del producto final entregado por las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito de forma tal que se logre equilibrar calidad con incremento de precio captándose de esa forma el interés de los consumidores por textiles nacionales.
La oferta del mercado para las PYMES se ha contraído en el periodo investigado, según la encuesta los principales factores que han determinado dicho comportamiento son: los costos de producción, la entrada de productos importados más económicos y la competencia.	Ampliar la oferta del mercado para las PYMES a través de la disminución en los costos de producción y oferta de productos de mayor calidad a precios competitivos en comparación con los textiles importados.
Un determinante importante para la demanda son las ventas que se han contraído en un 9%, los principales factores que han afectado la	Desarrollar campañas de difusión y propaganda de los productos textiles elaborados por las PYMES del D. M. de Quito de modo que el consumidor sea capaz de conocer la calidad y ventajas de los

CONTINUA

industria según la encuesta son: el precio y la entrada de productos importados más económicos.	textiles nacionales en comparación con los textiles importados
Los empresarios encuestados determinan que si hay oportunidades para desarrollar el mercado y exportar, no obstante existen barreras arancelarias que por el momento lo hace difícil, además de otras barreras como los precios altos de sus productos y la baja competitividad que tienen los productos nacionales en el mercado extranjero.	Derogar de forma inmediata todas las trabas aduanales, así como barreras arancelarias que puedan afectar o encarecer el costo de importación de textiles nacionales como única estrategia capaz de asegurar la competitividad y presencia de los textiles nacionales en el mercado internacional.

3.3.1. Desarrollo de las recomendaciones

- Desarrollar un plan de marketing para que las empresas textiles hagan atractivo sus productos en el mercado del Distrito Metropolitano de Quito e incrementen sus ventas, el mismo que debe basarse en priorizar temas como: precio, calidad, publicidad, moda actual.

  Precio: las empresas textiles deben priorizar los costos de producción, así se lograra un precio más atractivo para los clientes, pero para que estos costos sean más económicos se necesita tanto de factores internos como bajar el nivel de tiempo ocioso y el material desperdiciado, producir con el máximo de la capacidad de la planta y factores externos como la supresión de las sobretasas arancelarias de las importaciones textiles, e incentivos fiscales para las empresas del sector.

  Calidad: siendo este un factor muy importante en la decisión del cliente es muy importante que las empresas pongan empeño en la producción de sus prendas se puede lograr mejor calidad en los productos cuidando que el personal sea calificado, el proceso de producción debe ser cuidado de principio a fin manteniendo un control de calidad constante durante el proceso, y el más importante cuidar la calidad de los insumos, y materiales usados en la producción.

  Publicidad: se debe hacer campañas publicitarias que incentiven el consumo de los productos que ofrece el mercado local, también cada

empresa debe tener su propio plan de publicidad para incentivar los beneficios de sus productos y llamar la atención del cliente.

Moda Actual: la moda es un parámetro muy importante en el vestir los posibles consumidores siempre están buscando prendas de última moda, por esta razón es de vital importancia que las empresas mantengan modelos nuevos e innovadores para que los clientes se sientan atraídos a los productos.

- Eliminar las salvaguardias que gravan la importación de materias primas, insumos, materiales y maquinaria necesaria para mantener niveles de productividad estable en las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito.
- Permitir y ampliar a los propietarios de las PYMES de la Industria Textil del D. M. de Quito la capacidad de contratación por horas y contratos por periodos menores a un año de modo que puedan ocupar la mano de obra necesaria en momentos oportunos con la finalidad de satisfacer las necesidades de crecimiento y desarrollo de la industria textil, sin que esto signifique gastos exagerados sino más bien una ayuda mutua para el trabajador y para la empresa.
- Fomentar la producción textil de las PYMES del D. M. de Quito a través de la implementación de incentivos tributarios a dicha industria tomando como ejemplo la exoneración de impuestos por importación de materias primas, insumos, materiales y maquinaria necesarios para el desarrollo económico de dichas instituciones.
- Desarrollar acuerdos económicos que potencialicen la importación de los textiles de las PYMES del D.M. de Quito a mercados tradicionales como Estados Unidos y Europa lográndose de esta forma una mayor competitividad ante textiles asiáticos y del medio oriente en el mercado internacional.
- Incrementar y simplificar las facilidades de inversión de capital en las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito de forma tal que se logre captar mayores recursos económicos a ser invertidos en la modernización de la tecnología y procesos productivos de dicha

industria, así la industria puede acceder a procesos de producción más eficientes y que otorguen mejor calidad al producto final.

- Incentivar la inversión para la incorporación de nuevo capital a través de las alternativas que ofrece la bolsa de valores así se podrá comercializar acciones de las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito con el objetivo de ampliar la capacidad inversionista de nacionales y extranjeros que apuesten por el desarrollo de dicha industria.
- Renovar de forma sistemática la maquinaria de las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito con la finalidad de lograr un incremento de la productividad y por consecuencia una mejor utilización de los materiales e insumos utilizados en el proceso productivo, teniendo en cuenta las expectativas de las ventas puesto que el nivel productivo de las empresas va en armonía a las ventas.
- Incentivar la innovación y creatividad personal de los propietarios y personal de la industria textil de las PYMES del D.M. de Quito a partir de capacitaciones de diseño y moda, para que a partir de este el gremio este en la capacidad de ofertar un producto final de mayor variedad y calidad que pueda satisfacer plenamente los intereses y necesidades de los clientes.
- Diversificar y ampliar las líneas de producción de las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito con el objetivo de garantizar una mayor captación de personal y por ende lograr incrementar de forma sistemática el número de empleos directos e indirectos a ser ofertados en la ciudad.
- Desarrollar las capacidades productivas de las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito de modo que las mismas sean capaces de captar un mayor número de personal, asimilando sistemáticamente a más empleados en la medida en la que se incremente el nivel de producción, situación que favorecerá la disminución de la actual tasa de desempleo.

- Aumentar de forma gradual la calidad del producto final entregado por las PYMES de la industria textil del D.M. de Quito considerando materiales, proceso productivo, y diseño de la prenda de forma tal que se logre equilibrar calidad con incremento de precio captándose de esa forma el interés de los consumidores por textiles nacionales.
- Ampliar la oferta del mercado para las PYMES a través de la disminución en los costos de producción y oferta de productos de mayor calidad a precios competitivos en comparación con los textiles importados.

  Los costos de producción y el precio van de la mano puesto que si se logra bajar los costos de una manera prudente es decir sin afectar la calidad del producto se puede ofrecer un mejor precio al cliente, por esto es de vital importancia hacer negociaciones con los proveedores para que nos puedan ofrecer mejores precios de los materiales de producción y bajar el tiempo ocioso en la planta tanto para obreros como para las máquinas de la industria.

  Calidad competitiva: el Ecuador es un país que nos ofrece gran variedad de textiles. Las empresas investigadas deben de escoger textiles de calidad nacional y extranjeros y procesos de producción cuidadosos para que sus productos reflejen calidad a precios favorables capaces de captar la atención de los clientes.
- Desarrollar campañas de difusión y propaganda de los productos textiles elaborados por las PYMES del D. M. de Quito de modo que el consumidor sea capaz de conocer la calidad y ventajas de los textiles nacionales en comparación con los textiles importados y no se deje guiar solo por el precio sino que mantenga una mentalidad de equilibrar calidad y precio, al mismo tiempo que la campaña debe tener la finalidad de incentivar el consumo de la producción local.
- Derogar de forma inmediata todas las trabas aduaneras, así como barreras arancelarias que puedan afectar o encarecer el costo de importación de textiles nacionales como única estrategia capaz de asegurar la competitividad y presencia de los textiles nacionales en el

mercado internacional, puesto que al eliminarse estos rubros se garantiza un costo más económico lo que tendría impacto directo sobre el precio del producto pudiendo así ser competitivo tanto en el mercado nacional como extranjero.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

4.1. Propuesta de mejora

La desaceleración económica en el sector textil del Distrito Metropolitano de Quito en el periodo que se investigo es una realidad, por esto que bajo los parámetros investigados se ha determinado que el factor que impulsaría al gremio textil en el Distrito Metropolitano de Quito a que tenga un nuevo crecimiento sería que el gobierno otorgue un incentivo tributario a esta sección de la economía nacional.

El incentivo fiscal no es sólo un fenómeno exclusivo de los países en desarrollo, también se aplica a todos los países, cabe recordar que la economía europea se restaura inmediatamente en los años 50 y 60, después de la Segunda Guerra Mundial. A través de incentivos fiscales, diseñados para salvar la producción Económica Europea y el desarrollo de su economía en los dos países, como Inglaterra y Estados Unidos.

El incentivo fiscal actúa como un ancla y un reto para la inversión nacional e internacional en el país, siendo un elemento clave para el desarrollo de la empresa sobre la base de la planificación, la organización y la gestión eficiente y estratégica que asegura el desarrollo económico en zonas geográficas que no son propicias para la producción y comercio a gran escala.

Un ejemplo de la eficacia de los incentivos fiscales como una estrategia de desarrollo y una herramienta para acelerar el crecimiento económico es el milagro económico japonés se conoce que Japón era una nación en la cual sobrevivió sólo el 10% de la industria después de la Segunda Guerra Mundial, pero los incentivos fiscales transformaron el panorama económico, así como los rasgos depresivos y horizontes de negocio.

Los beneficios de los incentivos fiscales se establecen claramente, en el fortalecimiento de la inversión nacional y extranjera, en el desarrollo de las zonas económicamente deprimidas, el aumento de la presencia de los productos nacionales en el mercado externo, la industrialización, la creación de fuentes de trabajo, el uso sostenible de los recursos naturales renovables y no renovables.

El incentivo fiscal actúa como un agente que toma una porción para multiplicar resultados en otra sección, es decir que al dar un incentivo tributario que puede ser sobre el impuesto a la renta el gobierno deja de recibir una porción de impuestos, pero por otro lado al incrementar el nivel productivo de las entidades e incentivar el consumo nacional, este recibe multiplicado el incentivo en impuestos sobre las ventas que puedan alcanzar las organizaciones beneficiadas.

El incentivo fiscal es un determinante para garantizar el desarrollo científico y tecnológico, proporcionando una eficaz diversificación de la estructura económica nacional y, al mismo tiempo, la formación de capital humano.

Cabe señalar que la ayuda fiscal tiene un profundo impacto en la sociedad en puntos de vista económicos, políticos y sociales, garantizando la aplicación de las políticas fiscales desarrolladas por el gobierno para garantizar un crecimiento económico estable y sostenible nacional.

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones con el fin de ayudar a las PYMES han creado tres tipos de incentivos tributarios, los cuales se detallan a continuación:

Tabla 53
Incentivos Tributarios contenidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones

TIPO	SECTOR AL QUE SE APLICA	ACTIVIDAD ESPECÍFICA BENEFICIADA
Generales	Cualquier parte del territorio nacional	Inversiones nuevas
	Cualquier sector productivo	Sectores productivos en general
Sectoriales	Sectores prioritarios para el Estado, fuera de las jurisdicciones urbanas de Quito y Guayaquil	Alimentos frescos, congelados, industrializados Cadena forestal agroforestal y sus elaborados Metalmecánica Petroquímica Farmacéutica Turismo Energías renovables Servicios logísticos de comercio exterior Biotecnología y software aplicado
Específicos	Zonas especiales de Desarrollo Económico	Determinada conjuntamente con la Secretaria General de Planificación, Consejo Sectorial de la Producción, Gobiernos autónomos Descentralizados

Fuente: Código de la Producción, Comercio e Inversiones

Tabla 54
Incentivos tributarios específicos

La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta
Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial, siempre y cuando dichas zonas cumplan con los criterios para su conformación
Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción eco-eficiente
Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores
Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior
La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno
La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo
La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva
La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta

Fuente: Código de la Producción, Comercio e Inversiones

Cabe destacar que los incentivos tributarios en ningún momento contemplan directamente a las PYMES del sector textil, no obstante las mismas pueden beneficiarse de los incentivos aquí planteados, razón por la cual se propone difundir la existencia de los mismos a los propietarios de las PYMES del sector textil del D. M. de Quito, con la finalidad que se beneficien de los mismos y puedan obtener mejores utilidades.

No obstante el gobierno nacional debería crear un incentivo fiscal y tributario que beneficie directamente a las empresas del sector textil para que estas puedan tener mayores oportunidades de ampliar su productividad y competencia, al igual que sean atractivas para la inversión extranjera.

Los incentivos tributarios no solo son ayuda para incentivar la producción nacional como tal sino que es un beneficio que atrae a la inversión extranjera, de esta manera las empresas textiles desarrollaran su nivel productivo al mismo tiempo que pueden obtener mejor calidad en los productos y precios atractivos para el mercado.

Como un punto adicional que apoyaría la propuesta actual se debe reducir el porcentaje en las comisiones que cobran las empresas emisoras de las tarjetas de crédito por los cobros con tarjetas de débito o crédito puesto que estos van desde el 5 al 10% depende la empresa emisora de la tarjeta y dicho porcentaje podría afectar directamente al precio del producto a fin de economizarlo y garantizar un precio accesible al cliente.

Bibliografía

Arguello, M. (24 de Junio de 2013). Tesis. *Impacto de la industria textil en el desarrollo económico del Ecuador desde la década del 80 hasta el presente*. Quito, Pichincha, Ecuador: Universidad Central del Ecuador.

Asociación de Industrias Textiles del Ecuador. (18 de Marzo de 2016). *La industria textil del Ecuador*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2016, de La industria textil del Ecuador: http://www.aite.com.ec/industria-textil

Banco Central del Ecuador. (6 de Junio de 2016). *Estadísticas Macroeconómicas.* Recuperado el 4 de Noviembre de 2016, de Presentación coyuntural: http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro062014.pdf

Blake, W. (2011). *Economía a pequeña y mediana escala.* Londres: KOLF.

Carmona, J. M. (2015). *Impacto Financiero y tributario de las barreras comerciales para la importacion de textiles.* Cuenca.

Castillo, A. M. (2000). *Universidad y Cooperacion al desarrollo.* Murcia: Servicio de Publicaciones Universidad de Murcia.

Castillo, J. (2011). *La tributación en la nueva era.* México D.F.: Trillas.

Delgado, W. (2011). *Planeación estratégica.* Buenos Aires: Omnikron Ecuador.

Ecuador, B. C. (30 de noviembre de 2015). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: http://www.bce.fin.ec/

El Universo. (16 de Mayo de 2016). Emprendimiento ecuatoriano apunta poco al valor agregado. *El Universo Noticias*, pág. internet.

Ernest F. Haeussler, R. S. (2003). *Matematicas para Administracion y Economia.* Naucalpan: Pearson.

Estrada, L. (2011). *La negociación, el arte en crecimiento.* Guayaquil: Océano.

Flor, G. (2011). *El poder de la negociación.* México D.F.: Trillas.

Fred, D. (2012). *Conceptos de Administración Estratégica.* Barcelona: Prentice Hall.

Gutierrez, F. (2012). *La realidad empresarial ecuatoriana.* Guayaquil: Guayas.

Instituto Nacional de Estadística y Censo. (noviembre de 2015). *INEC*. Recuperado el 20 de Octubre de 2015, de INEC: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/

Inversiones, D. d. (2012). *Analisis sectorial de Textes y Confecciones.* Quito: Proecuador.

Quisilema, T. (12 de Mayo de 2014). Tesis. *El desarrollo de la industria textil a principios de los 90 como industria emergente del Ecuador*. Quito, Pichincha, Ecuador: UASB.

Ramírez, J. (2013). *La economía del Siglo XXI.* Barcelona: Océano.

Rivas, A. (8 de Febrero de 2011). *¿Qué es desempleo, qué lo causa, qué tipos hay, cómo se mide?* Obtenido de ¿Qué es desempleo, qué lo causa, qué tipos hay, cómo se mide?: http://www.gestiopolis.com/que-es-desempleo-que-lo-causa-que-tipos-hay-como-se-mide/

Tucker, I. (2001). *Fundamentos de economía.* México D.F.: International Thomson.

Yánez, N. (2011). *La política empresarial moderna.* Quito: Don Bosco.

ANEXOS