



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera  
Financiera**

**Tema:**

---

**“Impacto económico de la matriz productiva en la capacidad productiva y  
tecnológica en el sector textil en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua en  
el año 2010-2017”**

---

**Autora:** Ortiz Ramos, Melissa Estefanía

**Tutor:** Eco. Flores San Martín, Emanuel Augusto

**Ambato-Ecuador**

**2019**

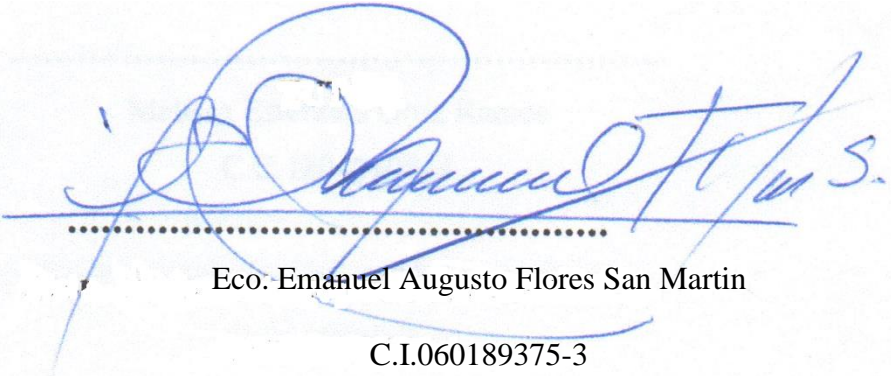
## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Eco. Emanuel Augusto Flores San Martín con cédula de identidad N.º 0601893753, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación referente al tema: **“IMPACTO ECONÓMICO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA EN LA CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA EN EL SECTOR TEXTIL EN EL CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA EN LOS AÑOS 2010-2017”**, desarrollado por Melissa Estefanía Ortiz Ramos, de la carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y que corresponden a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presencia del Trabajo de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluaciones por los profesores calificados por el H. Consejo directivo de la Facultad.

Ambato, Mayo 2019.

**TUTOR**



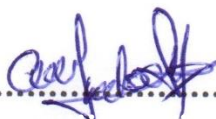
Eco. Emanuel Augusto Flores San Martín  
C.I.060189375-3

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Melissa Estefanía Ortiz Ramos, con cédula de identidad N°1804710844, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto investigativo, bajo el tema: **“IMPACTO ECONÓMICO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA EN LA CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA EN EL SECTOR TEXTIL EN EL CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA EN LOS AÑOS 2010-2017”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Mayo 2019.

### AUTORA



.....  
Melissa Estefanía Ortiz Ramos

C.I.1804710844

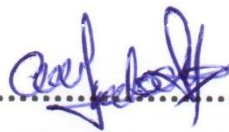
## **CESIÓN DE DERECHOS**

Autorización a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, de un documento disponible para su lectura, consulta y proceso de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción, no suponga una ganancia económica potencial, y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Mayo de 2019.

## **AUTORA**



.....  
Melissa Estefanía Ortiz Ramos

C.I.1804710844

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

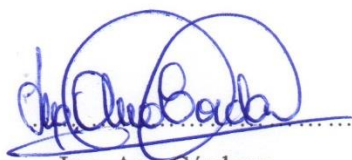
El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación con el tema: **“IMPACTO ECONÓMICO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA EN LA CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA EN EL SECTOR TEXTIL EN EL CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA EN LOS AÑOS 2010-2017”**, elaborado por Melissa Estefanía Ortiz Ramos, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera , el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Mayo 2019.



Eco. Mg. Diego Proaño

**PRESIDENTE**



Ing. Ana Córdova

**MIEMBRO CALIFICADOR**



Dra. Karina Benítez

**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo lo dedico a mis padres Norma Ramos y Enrique Ortiz y quienes me dieron la vida y me educaron para llegar a este día juntos con la ayuda de mi hermano Daniel quien fue mi apoyo en todo momento, a mi segundo padre Moisés, a mi abuelita Rosa Luzuriaga quien sigue a mi lado en cada paso que doy, a mi esposo Byron Benalcázar, quien supo apoyarme y entenderme, razones más grandes para luchar y salir adelante.

*Melissa E. Ramos Ortiz*

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por darme las fortalezas necesarias para llegar a cumplir mi meta, a mis padres que con su apoyo siempre me adelantaron a seguir, a la Universidad Técnica de Ambato y en especial a la Facultad de Contabilidad y Auditoría, sus autoridades, Maestros que contribuyeron en mi formación personal y profesional.

*Melissa E. Ortiz Ramos*

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

**TEMA:** “IMPACTO ECONÓMICO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA EN LA CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA EN EL SECTOR TEXTIL EN EL CANTÓN AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA EN LOS AÑOS 2010-2017”

**AUTORA:** Melissa Estefanía Ortiz Ramos.

**TUTOR:** Eco. Emanuel Augusto Flores San Martin.

**FECHA:** Ambato, Mayo 2019

**RESUMEN EJECUTIVO**

El proyecto de investigación tiene objetivo establecer la relación entre el cambio de la matriz productiva en la capacidad productiva y tecnológica, de la ciudad de Ambato. Conforme a ello, se diagnostica que los efectos del cambio de la matriz productiva en la productividad de las empresas del sector textil en Ambato. Se analizó una encuesta y entrevista en la escala conformada por preguntas referentes a las dos variables antes mencionadas dirigidas a los representantes legales de las entidad del sector mencionado, como MAO, Jhonatex, Textiles Santa Rosa entre otros. Las encuestas recolectadas se aplicaron a los gerentes. La información recolectada se la tabuló arrojando resultados en donde se verifico la hipótesis planteada, de forma significativa, aceptando la hipótesis alternativa y rechazando la hipótesis nula, además se efectuaron análisis cuantitativos a los niveles de producción y el uso de tecnología e innovación, para determinar en porcentajes y miles de dólares ha mejorado el sector, concluyendo que en efecto el cambio de matriz productiva no ha ayudado a todo el sector.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** MATRIZ PRODUCTIVA, TECNOLOGÍA, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD, TEXTIL



**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO**  
**FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING**  
**CAREER OF FINANCIAL ENGINEERING**

**TOPIC:** “ECONOMIC IMPACT OF THE PRODUCTIVE MATRIX IN THE PRODUCTIVE AND TECHNOLOGICAL CAPACITY IN THE TEXTILE SECTOR IN CANTON AMBATO, PROVINCE OF TUNGURAHUA IN THE YEARS 2010-2017

**AUTHOR:** Melissa Estefanía Ortiz Ramos

**TUTOR:** Eco. Emanuel Augusto Flores San Martin

**DATE:** Ambato May , 2019

**ABSTRACT**

The research project aims to establish the relationship between the change of the productive matrix in the productive and technological capacity of the city of Ambato. Accordingly, it is diagnosed that the effects of changing the productive matrix on the productivity of textile companies in Ambato. A survey and interview were analyzed in the scale formed by questions referring to the two aforementioned variables addressed to the legal representatives of the entities of the aforementioned sector, such as MAO, Jhonatex, Textiles Santa Rosa among others. The surveys collected were applied to the managers. The information collected was tabulated yielding results where the proposed hypothesis was verified, in a significant way, accepting the alternative hypothesis and rejecting the null hypothesis, in addition quantitative analysis was carried out at production levels and the use of technology and innovation, to determine in percentages and thousands of dollars, the sector has improved, concluding that in effect the change in the productive matrix has not helped the entire sector.

**KEY WORDS:**PRODUCTIVE MATRIX, TECHNOLOGY, PRODUCTIVITY, COMPETITIVENESS, TEXTILE

## ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
<b>PÁGINAS PRELIMINARES</b>	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xiv
INTRODUCCIÓN .....	1
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>2</b>
<b>IDENTIFICACIÓN DE CASO A ESTUDIAR.....</b>	<b>2</b>
1.1 Descripción y formulación del problema.....	2
1.2 Planteamiento del problema.....	2
1.2.1 Contextualización del problema.....	2
1.2.2 Formulación y análisis crítico.....	12
1.2.3 Árbol del problema .....	12
1.3 Análisis crítico .....	12
1.4 Prognosis.....	13
1.5 Formulación del problema .....	14
1.5.1 Preguntas directrices .....	14

1.6 Justificación .....	14
1.6.1 Justificación teórica científica.....	14
1.7 Objetivos .....	18
1.7.1 Objetivo general.....	18
1.7.2 Objetivos específicos .....	18
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>19</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>19</b>
2.1 Antecedentes investigativos.....	19
2.2 Fundamentación legal .....	26
2.3 Fundamentación filosófica.....	30
2.4. Superordinación conceptual.....	31
2.4.1 Subordinación conceptual de la variable independiente .....	41
2.4.2 Subordinación conceptual de la variable dependiente .....	42
2.4.3 Marco conceptual de la variable independiente: impacto económico.....	43
2.4.4. Capacidad de producción.....	51
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>60</b>
<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>60</b>
3.1 Enfoque de la investigación .....	60
3.2 Modalidad de la investigación. ....	60
3.2.1 Investigación de campo.....	61
3.3 Niveles de investigación .....	61
3.3.1 Investigación descriptiva.....	61
3.3.2 Investigación histórica .....	61
3.4 Población y muestra.....	62
3.4.1 Población.....	62
3.4.2 Muestra .....	63
3.5. Operacionalización de variables .....	68

3.6 Plan de recolección de la información .....	77
3.7 Plan de procesamiento y análisis .....	77
3.7.1 Procesamiento de información.....	77
3.7.2 Plan de análisis e interpretación de resultados.....	78
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>80</b>
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.....</b>	<b>80</b>
4.1 Análisis e interpretación .....	80
4.1.1 Cuestionario .....	80
4.1.2 Entrevista .....	110
4.1.3Cálculo de indicadores variable independiente: indicadores de impacto económico ...	118
4.1.4Cálculo indicadores variable dependiente: capacidad productiva y tecnológica .....	253
4.2 Limitaciones del estudio .....	422
4.3 Conclusiones .....	423
4.4 Recomendaciones.....	424
Bibliografía .....	425
Anexos.....	430

## ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Tabla 1</b> Fabricación de productos textiles, prendas de vestir; fabricación de cuero y artículos de cuero (millones usd, 2007) .....	6
<b>Tabla 2</b> Sector textil tungurahua ventas 2010-2017 .....	10
<b>Tabla 3</b> población .....	62
<b>Tabla 4</b> Muestreo.....	64
<b>Tabla 5</b> Estratificación por conglomerado de la muestra.....	65
<b>Tabla 6</b> Empresas encuestadas .....	66
<b>Tabla 7.</b> Variable independiente impacto económico .....	68
<b>Tabla 8.</b> Variable dependiente capacidad productiva y tecnológica .....	73
<b>Tabla 9</b> Plan de recolección de la información .....	78
<b>Tabla 10</b> Gremio al que pertenece.....	80
<b>Tabla 11</b> Apoyo de la implementación de la matriz productiva .....	82
<b>Tabla 12</b> Matriz productiva .....	83
<b>Tabla 13</b> Tipo de impacto que ha generado su actividad económica.....	84

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Gráfico. 1</b> Por sector económico .....	3
<b>Gráfico. 2</b> Personal ocupado .....	4
<b>Gráfico. 3</b> Número de establecimientos .....	5
<b>Gráfico. 4</b> Evolución del sector de fabricación de productos textiles, prendas de vestir; fabricación de cuero y artículos de cuero 2013-2016 .....	7
<b>Gráfico. 5</b> Arbol del problema .....	12
<b>Gráfico. 6</b> Superordinación conceptual .....	31
<b>Gráfico. 7</b> Economías de escala .....	36
<b>Gráfico. 8</b> Tipos de demandas .....	37
<b>Gráfico. 9</b> Medidas de capacidad productiva .....	39
<b>Gráfico. 10</b> Subordinación conceptual vi .....	41
<b>Gráfico. 11</b> Subordinación conceptual vd .....	42
<b>Gráfico. 12</b> Características del impacto económico .....	48
<b>Gráfico. 13</b> Indicadores de producción .....	56
<b>Gráfico. 14</b> Gremio al que pertenece .....	81
<b>Gráfico. 15</b> Apoyo de la implementación de la matriz productiva. ....	82
<b>Gráfico. 16</b> Matriz productiva actual. ....	83
<b>Gráfico. 17</b> Tipo de impacto que ha generado su actividad económica .....	85

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación se realizó en el sector textil, del cantón Ambato donde encontramos como problema principal el bajo impacto del cambio de la matriz productiva en la industria textilera en el Cantón Ambato, por lo que se realizaron, por medio de la encuesta, tabulación de datos. El análisis del cambio de la matriz productiva, y la capacidad tecnológica, pues una problemática actual como es el desarrollo económico de un sector, pues se pretende evidenciar si ha servido o no.

**Capítulo I:** - Análisis y descripción del problema de investigación.- se plantea la problemática que vive el sector textil en Ambato, donde se analizan los factores internos, externos, las causas y efectos del problema y se plantean los objetivos a cumplir con la investigación.

**Capítulo II:** - Marco Teórico.- Se sustenta el trabajo con antecedentes de otras investigaciones realizadas del problema, se respalda las directrices que fundamentan el desarrollo del tema.

**Capítulo III.**- Metodología de la investigación.- Se basa en los métodos, técnicas e instrumentos que se utilizaron para desarrollar las variables a investigar, se utilizan indicadores para la operacionalización y se describe el plan de recolección de la información.

**Capítulo IV.**- Resultados.- Se basa los resultados analizados y los instrumentos de investigación conjuntamente con las técnicas apropiadas, y un esquema de modelo de solución al problema.

## **CAPÍTULO I**

### **IDENTIFICACIÓN DE CASO A ESTUDIAR**

#### **1.1 Descripción y formulación del problema**

“Impacto Económico de la matriz productiva en la capacidad productiva y tecnológica en el sector textil en el cantón Ambato, Provincia de Tungurahua en el año 2010-2017”

#### **1.2 Planteamiento del problema**

##### **1.2.1 Contextualización del problema**

###### **Contexto Macro**

De acuerdo a la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (2010), afirman lo siguiente:

Como muestra de que la industria textil ecuatoriana está comprometida al desarrollo de Ecuador, realizan inversiones y reinversiones con empresas instaladas en el país en los últimos años. Los capitales destinados para la compra de maquinaria, expansión de plantas e innovación, son generadores de empleo directo y a la vez catalizadores de empleo indirecto. En consecuencia de la inyección de capitales a largo plazo es la mejora de competitividad del producto nacional gracias a las economías de escala, por tanto, se ve reflejado en el incremento de ventas y en el ingreso de nuevos mercados.

El sector textil del Ecuador representa uno de los mayores generadores de empleo con cerca de 3.000 empresas en el encadenamiento textil, que representa a más de 140 mil empleos directos. La inversión, reinversión, expansión y modernización de las plantas de producción contribuyen al crecimiento del sector así como su capacidad de innovación, diversificación e ingresos de nuevos mercados.

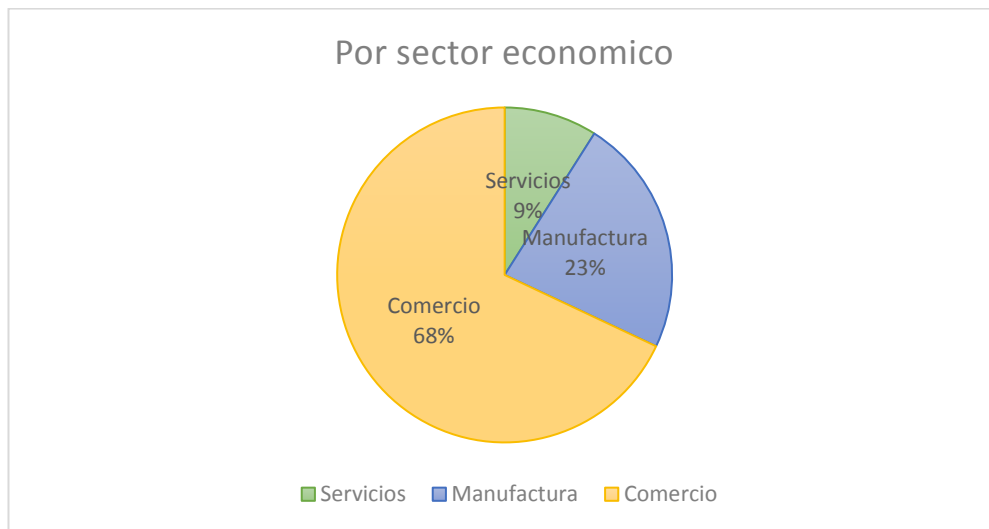
Las actividades de Manufactura cuentan con 11.006 establecimientos, de los cuales el 74,2% corresponde a la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel; el 8,2% a fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir; el 8,2% a fabricación de calzado y el 9,5% restante a otras actividades de manufactura. Mientras que en las actividades de Servicios se registran



4.054 establecimientos, de los que el 56% se dedican a la Reparación de calzado y artículos de cuero, y el 44% restante se dedica al Lavado y limpieza de productos textiles y de piel (INFOECONOMIA, 2012, pág. 1).

Mediante un análisis sectorial INFOECONOMIA (2012), indica las actividades de las empresas que a continuación se presentan:

**Gráfico. 1 Por sector Económico**

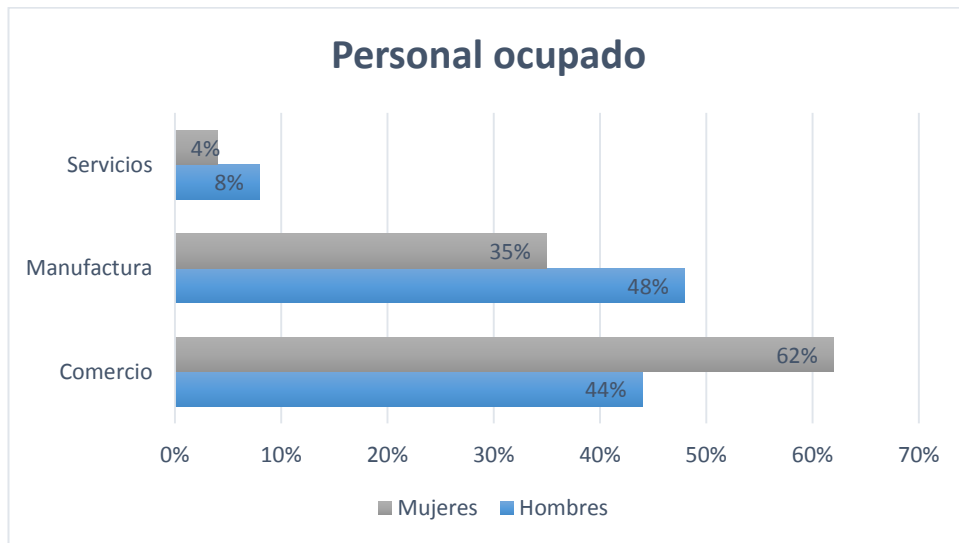


**Fuente:** Censo Nacional Económico 2010, INEC

**Elaborado:** Dirección de Estadísticas Económicas, INEC

Mediante el cuadro anteriormente presentado se puede especificar que en el sector económico, las empresas de comercio son las que sobresalen con un porcentaje de 68% seguido de las empresas manufactureras con un porcentaje de 23% y por último las empresas de servicios con un promedio de 9%.

**Gráfico. 2 Personal ocupado**

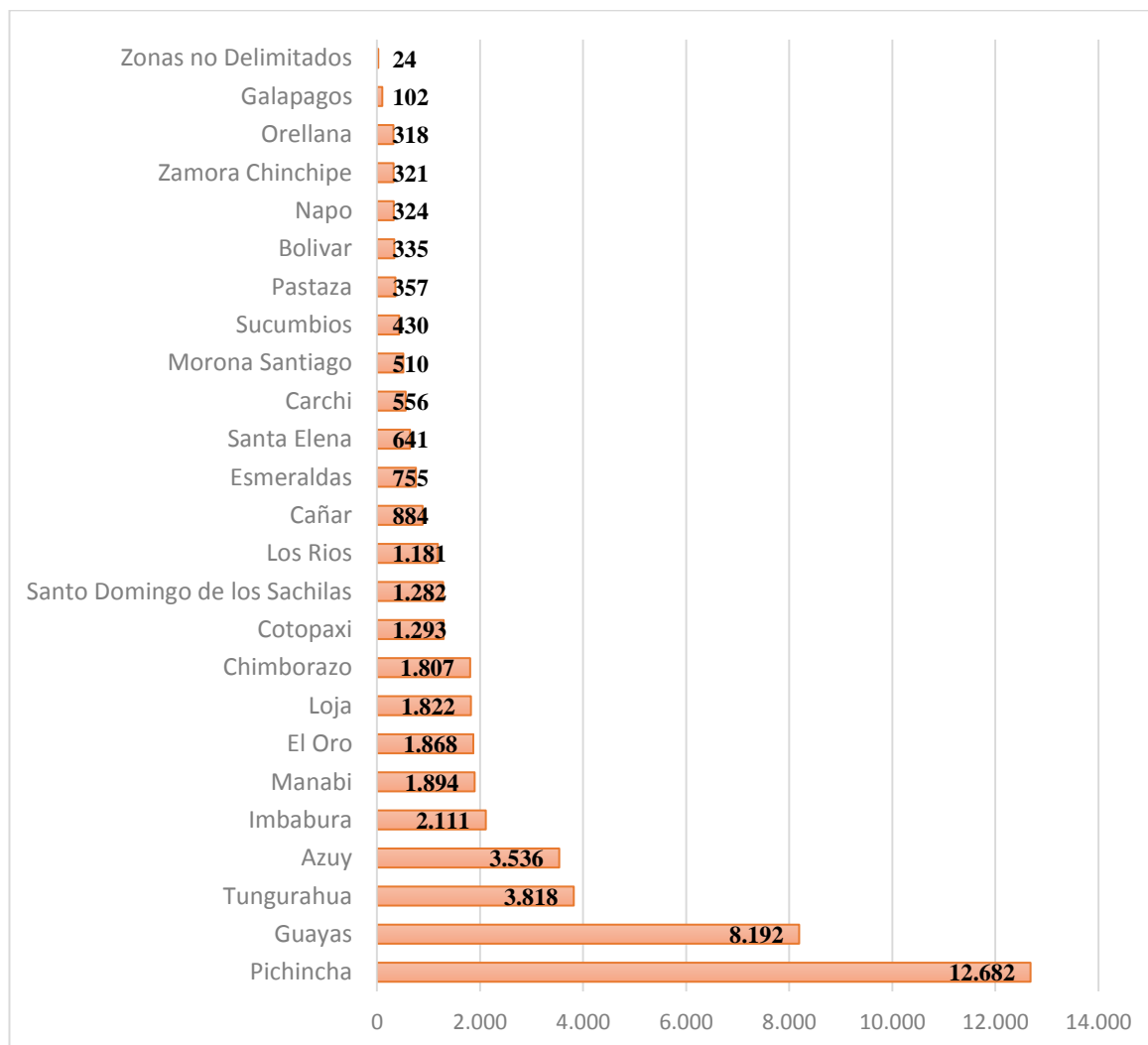


**Fuente:** Censo Nacional Económico 2010, INEC

**Elaborado:** Dirección de Estadísticas Económicas, INEC

De acuerdo al gráfico anteriormente plasmado, se observa que en las actividades de comercio se encuentra un porcentaje representativo de personas ocupadas, entre ellas las mujeres sobresalen con un porcentaje de 62% y los hombres con un porcentaje de 44%; seguido en las actividades de manufactura los hombres sobresalen con un porcentaje de 48% y las mujeres con un porcentaje de 35% y por último, en las actividades de servicio los hombres más sobresalen con un porcentaje de 8% y las mujeres con un porcentaje de 4%.

**Gráfico. 3 Número de establecimientos**



**Fuente:** Censo Nacional Económico 2010, INEC

**Elaborado:** Dirección de Estadísticas Económicas, INEC

Mediante el grafico anteriormente mostrado se puede observar que en las provincias de Pichincha, Guayas, Tungurahua se asientan el mayor número de establecimientos del sector textil, de un total de 47.043 establecimientos a nivel nacional en Ecuador. Por otro lado, es importante señalar que la fabricación de textiles y prendas de vestir forman parte de la industria Manufacturera del país. En los últimos 11 años, este sector ha mantenido una participación promedio de entre 1% y 2% en el PIB total, de acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador. Mientras que dentro de la industria

manufacturera, su participación promedio es de alrededor del 15.87% con respecto al PIB. De acuerdo con la Asociación de Industriales de Textiles de Ecuador (AITE) en dialogo con el diario EXPRESO (2018) menciona que: El sector se expandió un 6% este año. El Producto Interno Bruto (PIB) del sector textil el año anterior bordeó los 588 millones de dólares.

Por otra parte el Banco Central de Ecuador (BCE) indica que, entre enero y octubre del presente año, la importación de textiles creció un 12% y sumó \$ 14,9 millones. Mientras que para el mismo periodo, las prendas de vestir, tuvieron un incremento del 53% en comparación a los \$ 50,4 millones de hace un año. Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e inversiones (2018), En el Ecuador el sector textil a partir del año 2000, se ha desarrollado significativamente dentro de la economía nacional debido a la adaptación del sector al nuevo esquema monetario dolarizado, permitiéndole aportar con empleo, capital e innovación.

De acuerdo a la Corporación Nacional Financiera en la Ficha Sectorial “**De Las Industrias Manufactureras (Hiladura, Tejedura y Acabados de Productos Textiles), sección PIB del sector**”; elaborado por subgerencia de Análisis e Información menciona que: el sector de fabricación de productos textiles, prendas de vestir, fabricación de cuero y artículos de cuero, en el año 2016 suma \$ 581 millones, con una participación en el total del PIB de 0,84%, y ha disminuido con respecto al año 2015 en un 3%.

**Tabla 1 4Fabricación de productos textiles, prendas de vestir; fabricación de cuero y artículos de cuero (Millones USD, 2007)**

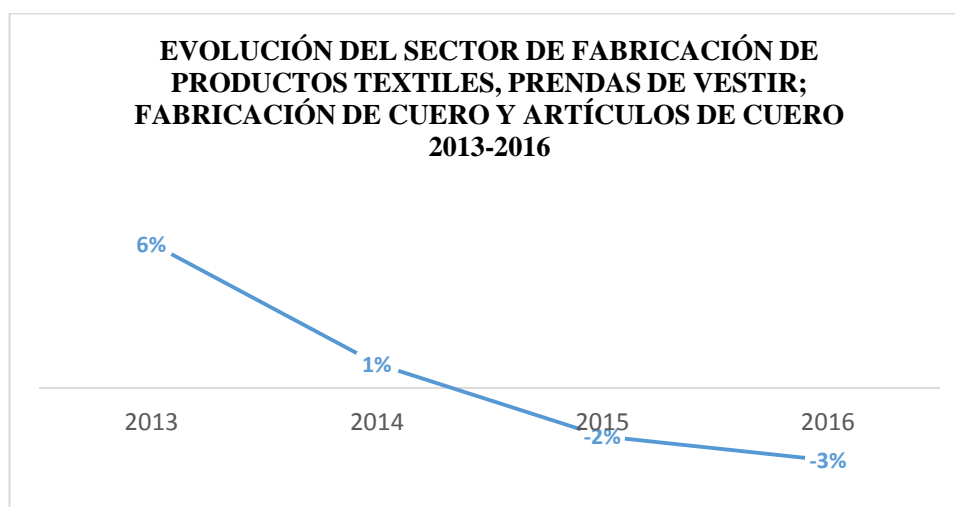
<b>AÑO</b>	<b>Fabricación de productos textiles, prendas de vestir; fabricación de cuero y artículos de cuero (Millones USD, 2007)</b>	<b>PIB Total (Millones USD, 2007)</b>	<b>Participación</b>
2013	604	67.546	0,89%
2014	607	70.243	0,86%
2015	598	70.354	0,85%
2016	581	69.321	0,84%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Subgerencia de Análisis e Información

A través de la tabla anteriormente mostrada se visualiza la variación del PIB durante los años 2013-2016.

**Gráfico. 4 Evolución del Sector de Fabricación de productos textiles, prendas de vestir; fabricación de cuero y artículos de cuero 2013-2016**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Subgerencia de Análisis e Información

La Secretaria Técnica de Comité Interinstitucional para el cambio de la matriz productiva, adscrita a la Vicepresidencia de la Republica, tiene como propósito delinear y consensuar con varios ministerios, el sector privado y otros agente económicos con una estrategia para el cambio estructural. En 2008, el Ecuador entró a conformar parte de los países de renta media alta; dada que es un país pequeño con una demanda interna limitada, por el tamaño y poder adquisitivo de su población. A lo largo de la historia la economía ha sido determinada por el comportamiento de las exportaciones y los periodos de crecimiento han sido impulsados por una demanda externa fuerte y precios internacionales (Friendrich-Ebert- Stifung (FES-ILDIS) Ecuador, 2016, pág. 135).

Por esta razón el Gobierno Nacional plantea transformar el patrón de especialización de la economía ecuatoriana para lograr una inserción estratégica y soberana en el mundo lo que nos permitirá:

- Diseñar nuevos esquemas de generación, distribución y redistribución de la riqueza;
- Reducir la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana;
- Incorporar a los sectores que históricamente han sido excluido del esquema de desarrollo del mercado.

La transformación de la matriz productiva implica el paso de un patrón de especialización primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada, con mayor valor agregado basados en la economía del conocimiento. Se presenta un pobre desempeño del sector manufacturero en el 2012, con un crecimiento real de 3,44% frente al 2011. Pocos sectores ligados al gasto público (metalmecánico) o aquellos vinculados con las necesidades básicas del consumo masivo (alimentos y bebidas) crecen por encima del 5%. La manufactura intensiva en mano de obra, la que podría crear más plazas de empleo para los ecuatorianos, creció en promedio de 2,79%; siendo la textil una de las que menos despuntó con tan solo 1.2% de crecimiento. Las cifras sobre el crecimiento de la producción nacional no fueron alentadoras en el 2012 y el desempeño del sector textil no cubrió las expectativas del sector, según Javier días Crespo, presidente ejecutivo de la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador (AITE)

En general, la industria ecuatoriana creció por encima del 3,4% según las cifras emitidas por el Banco Central del Ecuador (BCE), pero el sector textil tan solo creció el 1,2% (564 millones de solares del PIB), una cifra por debajo del 1,6% alcanzado en el 2011. El sector textil está bajando su nivel de representatividad frente al PIB manufacturero y eso es una pérdida para la economía ecuatoriana. Las ventas de sector textil fueron de USD 1.313 millones en 2016 y representaron en 5% del sector manufacturero, señaló el titular de esta cartera, quien agrego que se trata de un área prioritaria para la economía nacional, que supuso en 8% del producto interno bruto (PIB) entre 2007 y 2015. De acuerdo a la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador (2018) indica que: “La industria textil es una de las que más espera que la implementación del programa económico de resultados debido a la ambiciosa meta

que se fijó para incrementar a USD 350 millones las exportaciones en 2022, dado énfasis a los productos confeccionados”.

Además, cabe mencionar que los indicadores financieros juegan un papel muy importante en el desarrollo de este sector, pues han permitido observar desde el punto de vista del inversionista o empresario como ha sido administrada la entidad, y donde se refleja los puntos fuertes o débiles del ente, ayuda a predecir su futuro, y también desde el punto de vista de la liquidez o razón circulante, rentabilidad, endeudamiento entre otros.

### **Contexto Meso**

En la provincia de Tungurahua, se buscan alternativas de comercio local e internacional para mejorar su economía local. Al mismo, tiempo plantea soluciones para el fortalecimiento del sector en épocas de contracción del mercado. De acuerdo con el presidente de la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE) conjuntamente con Díaz (2016), en dialogo con el diario LA HORA mencionan que: En el 2015 este sector atravesó una situación compleja, reflejada en los niveles de producción que cayeron en un 9% en el sector textil y 21% en la rama de confecciones. Así mismo, las ventas se redujeron en un 25% el año anterior y las exportaciones cayeron en un 27%. Una de las causas principales es la crisis del país, que ha ocasionado que el consumo interno se contraiga y no se haya logrado los parámetros establecidos en el 2013 y 2014.

Sin embargo la protección a la industria textil se deriva de la Resolución N° 466 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), sobre Salvaguardia en balanza de pagos, según Registro Oficial N° 512 del Jueves 22 de enero del 2009, siendo su principal objetivo establecer una salvaguardia por balanza de pagos a las importaciones provenientes de mercados extraños con carácter temporal por un año con el fin de reducir las importaciones por valor de USD 1,459 millones. Estas medidas afectaron a 627 partidas arancelarias, las cuales constituían el 8,6% del total de partidas (COMEX, 2010). Dentro de esta Resolución se estableció nuevas sobretasas arancelarias, por ejemplo, el calzado tuvo que pagar \$10 por cada par, la cerámica \$0.12 por kg; y los textiles y ropa con un arancel de \$12 por kilo neto.

Como consecuencia de estas medidas, el sector importador de prendas de vestir fue uno de los más afectados, ya que los capítulos 61 y 62 donde se clasifica casi el ciento por ciento de las prendas de vestir, se encontraban dentro de la resolución N° 466, dichos capítulos correspondían a Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto; y Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto, respectivamente; los cambios para estas partidas fueron de un arancel específico de US\$ 12 por Kg neto, valor que se adicionó al 30% de ad-valorem que regía desde 2007. La medida había sido solicitada por las asociaciones y cámaras con el propósito de defender la industria nacional del contrabando y de los países que enviaban mercadería al mercado internacional a muy bajo precio lo que generaba un desequilibrio en la balanza de pago del país.

Otro factor importante son las ventas que en los últimos años han reflejado descensos significativos:

**Tabla 2 Sector Textil Tungurahua Ventas 2010-2017**

<b>AÑOS</b>	<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>VARIACIÓN</b>
2010	\$ 15`933.000,00	0
2011	\$ 26`928.000,00	59,17%
2012	\$ 25`118.639,64	-6.72%
2013	\$ 25`942.531,02	-3,28%
2014	\$ 27`205.285,00	4.87%
2015	\$ 25`999.830,00	-4.30%
2016	\$20.799.864,00	-20%
2017	\$19.115.075,02	-8.10%

**Tabla:** 1.1.-ventas de los últimos años

**Fuente:** INEC, (AITE, Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, 2016, pág. 2)

De acuerdo a la tabla anteriormente expuesta, se puede visualizar un descenso en ventas, producido por los sucesos políticos y económicos que atravesó el país, como también por la crisis económica dada desde el año 2015 con la caída del barril de petróleo y posteriormente los acontecimientos coyunturales en donde el país.



## **Contexto Micro**

En Tungurahua el sector textil representa la tercera principal actividad manufacturera, específicamente en la “fabricación de prendas de vestir para hombres, mujeres, niños y bebés: ropa exterior, interior, de dormir; ropa de diario y de etiqueta, ropa de trabajo (uniformes) y para practicar deportes (calentadores, buzos de arquero, pantalonetas, etc.)”; esta industria es la tercera de la provincia en generación de empleo, 448 personas ocupadas; la cuarta en sueldos y salarios pagados, 1 millón de dólares; la quinta en generación de impuestos, 1,3 millones de dólares; la sexta industria de la provincia en producción bruta para la venta, 9,8 millones de dólares, y finalmente la octava en consumo de materias primas, 5,3 millones de dólares. Este sector se encuentra reforzado por toda una infraestructura de empresas proveedoras de insumos y servicios, las que en conjunto conforman todo el “clúster textil y de confecciones” basado en la (CAPIT, Cámara de industrias de Tungurahua, 2017).

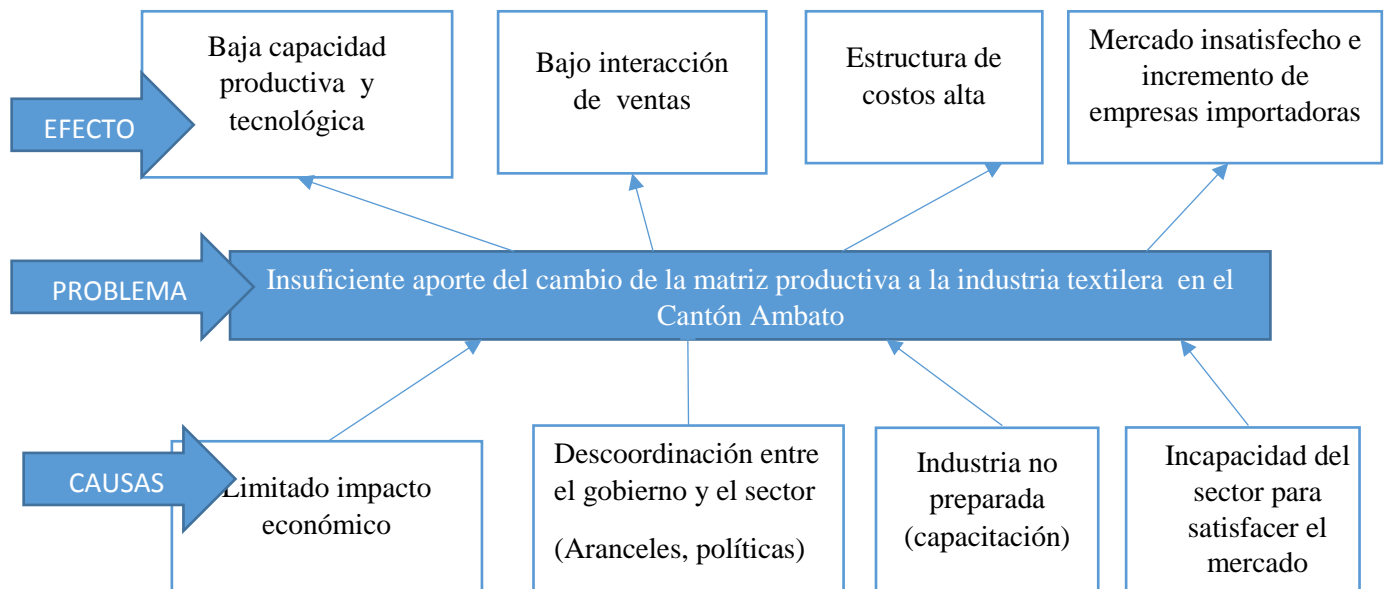
Por su parte la industria de la confección se abastece tanto de la importación de tejidos de producción nacional como de textiles importados. Los accesorios requeridos en la industria como hilados especiales (hilo de coser), herrajería, cierres y botonería, en un alto porcentaje son de importación aunque existen firmas locales que abastecen dentro de ciertos límites de calidad y surtido (CAPIT, Cámara de industrias de Tungurahua, 2017).

Según la Cámara de industrias de Tungurahua (2017), cuenta con 127 afiliados, de estos 21 son confeccionistas de diversos géneros de vestido; se estima que de este subtotal, solamente un 5% de empresas cuentan con 150 máquinas, un 10% de los afiliados tienen entre 50 y 100 máquinas, un 45% de empresas entre 20 y 50 máquinas y el 40% restante cuenta con menos de 20 máquinas. Según la misma fuente, el 33% de las empresas emplean el 100% de su capacidad instalada, el 67% utiliza el 75% de su capacidad instalada.

Dentro de las entidades más destacadas tenemos Impactex Cía. Ltda., dedicada a la producción de ropa interior de caballero, entre otros, seguida está TEIMSA (Textiles Industriales Ambateños S.A), dedicada al proceso de fabricación, tinturado, acabado, y comercialización de hilos Opened y tela de algodón al 100% , otra empresa textil es Textil Santa Rosa empresa que está dedicada a la fabricación de hilo open end con tecnología de punta, materia prima 100% virgen, manejada con sistema de gestión de calidad, con sus característica Ambientalmente responsable (AITE, Asociación de industriales Textiles del Ecuador, 2017).

## 1.2 Formulación y Análisis Crítico

### 1.2.1 Árbol del Problema



**Gráfico. 5** Árbol del problema

**Elaborado por:** Ortiz M, (2018)

### 1.2 Análisis Crítico

En base a lo analizado anteriormente se determina que el principal problema del sector textil en el cantón Ambato es el insuficiente aporte del cambio de la matriz productiva en la industria textilera en el Cantón Ambato, ocasionado por el limitado impacto económico debido a la baja capacidad productiva y tecnológica de las empresas pertenecientes a este sector, puesto que para alcanzar mayores estándares

de calidad, deben mejorar su maquinaria y tecnología para ser más competitivos en el mercado.

Otra causa es la inactiva realización de mejora continuo en las empresas dada por la escasa capacitación y establecimiento de estrategias productivas, pues el estado lo que ha hecho es generar programas de apoyo al productor puesto que este no cuenta con los recursos económicos suficientes, para afrontar las exigencias del mercado actual y elaborar un producto de calidad, a precios accesibles; Sin embargo aún existe un mayor problema que es la baja en ventas, pues las medidas gubernamentales arancelarias impuestas inducen a proteger la industria nacional con ciertas restricciones en lo referente a insumos, que por obvias razones deben ser traídos de otros países para continuar con el proceso productivo en Ecuador.

Finalmente otra causa son los insumos restringidos para la producción textil, dado que las medidas arancelarias impuestas en los años 2016, implicaron sobretasas arancelarias del 5% para bienes de capital y materias primas no esenciales, el 15% a bienes de sensibilidad media, y para el sector productivo nacional, y el 25% a neumáticos entre otros, con estas medidas arancelarias poco eficientes el sector textil no ha mostrado más flexible que los otros sectores (SENAE, Servicio Nacional del Aduana del Ecuador, 2016). Sin embargo estas medidas lo que han hecho es incrementar el precio de la materia prima, porque en el mercado ecuatoriano no existen todos los insumos necesarios para la producción textil, todo esto implicando en la subida de precios de los productos terminados y una baja demanda en el mercado, llevando a que las ventas disminuyan secuencialmente.

#### **1.4 Prognosis**

Dado el problema el insuficiente aporte del cambio de la matriz productiva en la industria textilera en el Cantón Ambato, al no solucionar esto, la repercusión será en los ingresos anuales de este sector, siendo el sector uno de los más importantes en la provincia seguido del sector de calzado. El impacto económico que origino el cambio de matriz productiva en el Ecuador fue positiva, sin embargo no alcanzó a todo el target y en especial a las pequeñas empresas que representan significativamente respecto a las grandes empresas en el cantón Ambato, según estudios de la Asociación de industriales Textiles del Ecuador (2017), concluyó que a pesar de las nuevas reformas y la inserción del cambio de matriz productiva en el país, la

protección arancelaria fue insuficiente para generar ventajas competitivas dinámicas para el sector textil, puesto que no permite elevar los niveles de productividad y reactivación de la demanda interna.

Por estas razones han llevado al estancamiento de este sector económico en el cantón Ambato, al igual que condujeron al cierre de algunas entidades, por la baja generación de ventas y el desconocimiento del apoyo gubernamental a empresas.

### **1.5 Formulación del problema**

¿De qué manera el limitado impacto económico incide en el insuficiente aporte del cambio de la matriz productiva y su repercusión en la baja capacidad productiva y tecnológica en el sector textil, en el cantón Ambato año 2010 al 2017?

#### **1.5.1 Preguntas directrices**

- ¿Cómo se mide los indicadores de indicadores de impacto económico que influyen en la variación de productividad?
- ¿De qué manera se mide la capacidad tecnológica del sector textil del cantón Ambato en los años 2010 al 2017?
- ¿Cómo se mide la correlación entre la capacidad tecnológica y productiva con el impacto económico del sector textil en el cantón Ambato?

### **1.6 Justificación**

#### **1.6.1 Justificación teórica científica**

Esta investigación se justifica porque se analiza el cambio de la matriz productiva o también conocida como matriz insumo producto inicia adaptada del Manual de Oslo (Jansa S, Resumen del manual de Oslo sobre Innovación , 2010), que es una guía para la realización de mediciones y estudios de actividades científicas y tecnológicas que definen conceptos y actividades consideradas como innovadoras, donde se define cuatro tipos de innovaciones: producto, proceso, marketing, y organización, el cual aplica tanto a la industria como a los servicios, y además vincula la empresa, los proveedores y clientes con los procesos de innovación, centros de investigación, con la enseñanza superior y con las entidades públicas y privadas de desarrollo según la Organización de Cooperación y desarrollo económicos oficina de estadísticas de las comunidades europeas (2006), con base en la consulta a empresarios y la medición

realizada en la primera Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica, para la medición del desempeño empresarial, generado en Europa.

Es factible porque analiza la parte interna del desarrollo productivo y sus complementos, en este caso productores, proveedores y consumidores, pues plantea explorar la relación entre las capacidades de innovación y tecnologías con el desempeño empresarial, tomando de referencia tres categorías: 1) la innovación desde el carácter social y las capacidades humanas, 2) la transformación productiva en el contexto del desarrollo productivo y mercados internacionales, 3) tecnologías y desarrollo de productos, las cuales incorporan la comprensión desde la economía global. Como principal hallazgo se encuentran la interacción entre el espacio global de las firmas y los sistemas locales, que esperan ser potenciados con la política de transformación productiva. Al hablar del caso del cambio de matriz productiva en Colombia, gracias al Consejo Nacional Económico y Social CONPES, este desarrollo productivo garantiza los recursos crediticios para aumentar las capacidades productivas y organizativas para la innovación con estrategia en la creación de un modelo sectorial de clase mundial, y el Plan Nacional de Desarrollo emitido en el año 2006-2010, además se promovieron varios tipos de estímulos tributarios como la reducción de la tarifa del impuesto sobre la renta, reducción de la carga tributaria sobre la nómina, eliminación del impuesto al patrimonio para personas jurídicas, eliminación de exenciones, deducciones y descuentos, reducción del número de tarifas de IVA, alcance del régimen simplificado del IVA, ajuste en tarifas de retención en la fuente y ampliación de la base tributaria.

En el Ecuador, el cambio de matriz productiva nació de cuatro falencias estructurales: la falta de sinergia entre el sector público, privado y la academia, pues no existe el suficiente nivel para capacitar el talento humano apto para el cambio; el encierro del país y la poca atracción de inversión extranjera durante los últimos siete años, y la falta de preparación financiera para administrar los fondos necesarios que impulsen este proceso. De acuerdo a estos problemas se esquematizó las nuevas directrices basándose en la diversificación productiva para el desarrollo de industrias estratégicas y el establecimiento de nuevas actividades productivas que amplíen la oferta de productos ecuatorianos y reduzcan la dependencia del país, cabe recalcar que es importante la búsqueda de agregados de valor en la producción existente

mediante la incorporación de tecnología y conocimiento en los actuales procesos productivos, servicios ambientales y energías renovables, para la sustitución selectiva de importaciones con bienes y servicios que ya se producen actualmente en el país (Ekos Negocios, 2014, pág. 39).

El Plan Nacional para el Buen Vivir (2013-2017), busca construir un Estado Plurinacional e Intercultural, en donde indica que: “El cambio de la matriz energética y/o productiva es un esfuerzo direccionado a largo plazo, pues los factores que se requieren para modificarla será la construcción de una infraestructura necesaria para posibilitar el cambio a través de proyectos estratégicos, además busca el cambio estructural de la economía. La transformación del modelo de especialización se basa en pasar de una economía primario exportadora a una economía productora de bienes industriales de alto valor agregado y una economía pos petrolera”.

Para fomentar su desarrollo se ha analizado las fortalezas y debilidades que tiene el país para enfrentarse a dichos cambios, según la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2012), indica que dentro de la transformación de la Matriz productiva la economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas en el mercado internacional y al mismo tiempo importadora de bienes y servicios de mayor valor agregado. Conforme a los constantes e imprevistos cambios en los precios internacionales de las materias primas, así como su creciente diferencia frente a los precios de los productos de mayor valor agregado y alta tecnología, han colocado a la economía ecuatoriana en una situación de intercambio desigual sujeta a los vaivenes del mercado mundial.

- **Justificación metodológica**

Se basa en la metodología teórico deductivo porque considera que la conclusión ya está implícita junto con las premisa, si las premisas son verdaderas entonces la forma de razonar de manera deductiva tendrá validez y la conclusión siempre será verdadera, este método parte de un hecho general para conseguir llegar a lo particular.

Con todo esto se observa que para poder cambiar la matriz productiva, necesitamos de varios pasos a seguir pero el más importante es aumentar la cantidad de información disponible en nuestra economía, mejorar la calidad de esa información e

incrementa su flujo para convertirla en conocimiento y luego crear cosas. En relación a Hidalgo (2015), la economía es el sistema con qué los humanos hacemos crecer la información es el conocimiento que existe en personas y existe en redes, el cambio de la matriz productiva deberá concentrarse en opciones no en elecciones están dadas por la configuración de un nuevos sistema económico.

De acuerdo a Hidalgo (2015) indica que para que funcione el cambio de la matriz productiva se debe acumular conocimiento en redes de personas, y crear nuevas políticas públicas mediante mecanismos de aprendizaje colectivo.

- **Justificación Práctica**

El modelo actual de matriz productiva ha caracterizado la economía del Ecuador al convertirlo en un país proveedor de materia prima en el mercado internacional y a su vez un ente importador de bienes y servicios, pero los significantes cambios en precios internacionales han desequilibrado la balanza comercial en el país. El actual gobierno al inicio de sus actividades propone cambios en la actual matriz productiva lo cual consistirá en cambiar el patrón de especialización de producción de la economía en la que permita al Ecuador generar un valor agregado a su producción bajo el marco de construcción de una sociedad del conocimiento mediante la aplicación de estrategias para lograr el Ecuador del Buen Vivir. El actual modelo de matriz productiva tiene un enfoque concentrador, excluyente y basado en recursos naturales para el cual el actual gobierno propone el cambio por un modelo democrático, incluyente y fundamentado en el conocimiento y las capacidades de las y los ecuatorianos (Villena, 2015, pág. 2).

Por otro lado se observa que el objetivo más importante para el gobierno en el desarrollo de este cambio, es el de fomentar la producción nacional en la industria textil, hacia el fomento de actividades con ventajas comparativas y competitivas dinámicas, generadoras de mayor valor agregado, que propendan a la creación de empleo de calidad que impulsen encadenamientos productivos que desarrollen tecnología e innovación, eleven los niveles de productividad, competitiva, sistémica y reactiven la demanda interna (Espinoza C & Sorhegui R, 2016).

Todo esto motiva a efectuar la presente investigación pues está destinada al estudio del comportamiento del sector textil en el cantón Ambato, la provincia de

Tungurahua, frente a estos cambios en su giro del negocio. Los beneficiarios de esta investigación son las empresas grandes, medianas o pequeñas dedicadas a esta actividad económica, los usuarios (clientes), los empleados y la sociedad en general pues serán generadoras de empleo y productividad. Esta investigación es viable por cuanto se cuenta con el apoyo de los representantes de las entidades especialmente de su organización, la Asociación de confeccionistas textiles de Tungurahua, además se cuenta con la información de la fuente, tiempo necesario para el desarrollo de la investigación y bibliografía ampliamente disponible.

## **1.7 OBJETIVOS**

### **1.7.1 Objetivo General**

Analizar el cambio de la matriz productiva en el sector textil de la Provincia de Tungurahua en el año 2010-2017, para medir su influencia en la producción y tecnología.

### **1.7.2 Objetivos Específicos**

- Aplicar indicadores de impacto económico en el sector textil del cantón Ambato, entre los años 2010 al 2017, para conocer la variación de productividad.
- Medir la capacidad tecnológica mediante ratios, para conocer el nivel de desarrollo textil del cantón Ambato, entre el año 2010 al 2017.
- Medir la correlación existente entre la capacidad tecnológica-productiva del cambio de la matriz productiva, en referencia al impacto económico de las empresas textileras del cantón Ambato y su variación de productividad.



## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Antecedentes Investigativos**

Basado en Cardona y Escobar (2012), en su investigación sobre “Innovación en la transformación productiva industrial”, se puede determinar que dentro del desarrollo productivo se complementan de unos a otros entre productores, proveedores y consumidores, pues se plantea indagar en la relación entre las capacidades de innovación y tecnologías en las empresas, con el desempeño empresarial, tomando de referencia tres categorías: 1) la innovación desde el carácter social y las capacidades humanas, 2) la transformación productiva para el desarrollo productivo en mercados internacionales, 3) tecnologías y desarrollo de nuevos productos, desde un nivel global la interacción entre el espacio global, las firmas y los sistemas locales, esperan ser potenciados con la política de transformación productiva, esto de acuerdo a que se promueven las capacidades desde las oportunidades de las firmas al articular los dos entornos en el ámbito del conocimiento.

Al hablar del cambio de matriz productiva en Colombia, gracias al Consejo Nacional Económica y Social CONPES, garantizará los recursos crediticios para aumentar las capacidades productivas y organizativas con estrategias en la creación de un modelo sectorial de clase mundial para la innovación. Además, se promovieron varios tipos de estímulos tributarios como la reducción de la tarifa del impuesto sobre la renta, además la reducción de la carga tributaria sobre la nómina, eliminación del impuesto al patrimonio para personas jurídicas, eliminación de exenciones, deducciones y descuentos, reducción del número de tarifas de IVA, alcance del régimen simplificado del IVA, ajuste en tarifas de retención en la fuente y ampliación de la base tributaria.

Finalmente este cambio surgió de la adaptación del Manual de Oslo, que es la guía para estudiar y medir las actividades científicas y tecnológicas que establecen actividades consideradas como innovadoras para producto, proceso, marketing, y organización, el cual se aplica tanto a la industria como servicios, vincula la empresa, los proveedores y clientes con los procesos de innovación, centros de investigación, con la enseñanza superior y con las entidades públicas y privadas en vía de desarrollo. De acuerdo a la Organización de Cooperación y desarrollo económicos oficina de estadísticas de las comunidades europeas (2006), para la medición del desempeño empresarial se realizó la medición por medio de la encuesta Desarrollo e Innovación Tecnológica en la que participaron empresarios del sector.

En referencia a Espinoza y Sorhegui (2016), expresa que en la investigación titulada “Análisis del sector textil ecuatoriano 2009-2013”, se observa que los países adoptan mecanismos de proteccionismo, sin embargo, no se cumplió el objetivo del Gobierno de fomentar la producción nacional en la industria textil mediante la aplicación de un arancel mixto, se observa además que los déficits de balanza comercial en el periodo seleccionado para el estudio, y el grado de apertura económica revelaron una tendencia importadora de la economía ecuatoriana, en razón que se incrementaron las importaciones mientras las exportaciones se redujeron (Guevara E, 2011). Mientras que Bertola y Ocampo (2013), analista del sector textil ecuatoriano, menciona que el alto costo de aranceles no favoreció la política destinada a transformar el patrón de especialización primario. El fomento de actividades con ventajas comparativas y competitivas que sean dinámicas, de la misma manera generadoras de un alto valor agregado, propendan con el propósito de la creación de empleo de calidad que impulsen encadenamientos productivos que desarrollen tecnología e innovación, eleven los niveles de productividad, competitiva, sistémica y reactiven la demanda interna en el país.

Para que se implemente de mejor forma el cambio de matriz productiva en Ecuador, se basó el estudio en cuatro falencias estructurales, la falta de sinergia entre el sector público y privado con la academia, puesto que el capital humano debe ser capacitado para adaptarse perfectamente al cambio, la imposibilidad de desarrollo del país, la insuficiente atracción de inversión extranjera durante los últimos siete años, y la falta de preparación en el ámbito económico-financiero para la administración de fondos

que impulsen este proceso de cambio. De acuerdo a estas falencias se establecieron cuatro aspectos principales a considerarse como: diversificación productiva que es el desarrollo de industrias estratégicas estableciendo nuevas actividades productivas que amplíen la oferta de productos ecuatorianos y reduzcan la dependencia del país, por otro lado la incorporación de valor en la producción nacional con el mejoramiento de la tecnología y capacitación de conocimiento en los actuales procesos productivos de biotecnología, servicios ambientales y energías renovables, el consumo de materia primas de procedencia nacional, y finalmente a las exportaciones de productos nuevos, producido y elaborados por empresas nuevas en el mercado, particularmente pertenecientes a la economía popular y solidaria y estas incluyan un alto valor agregado (Ekos Negocios, 2014, pág. 39).

Para Rudolf et al. (2014), en su investigación: “Centroamérica, México y República Dominicana y Transformación productiva”, se destaca que las empresas maquiladoras aportan con productos innovadores al medio nacional, procesos y organización de la producción, las políticas públicas en México son consideradas como estrategia de desarrollo productivo, las mismas que no distinguen los diversos sectores productivos, concentrándose así en una parte escénica del cambio de la matriz productiva que es el mejoramiento de recursos humanos, el fortalecimiento de las instituciones de apoyo al desarrollo tecnológico, inversiones en infraestructura de apoyo a la producción, y programas de financiamiento entre otros, sin embargo esto no sucede en México ni en Centroamérica pues aún no se ha fortalecido las capacidades productivas y tecnológicas de los países.

Según Erbes et al. (2011), en su investigación: Organización del trabajo e innovación explica que un estudio comparativo entre ramas productivas argentinas para la adopción de nuevas formas de organización del trabajo y contribución del conocimiento se identificaron dos dimensiones de análisis: La arquitectura en la comunicación y en el intercambio de saberes y con ello en la coordinación de actividades, la importancia de la adquisición de experiencias en el proceso de trabajo y el grado de autonomía de los trabajadores, pero para esto se requiere de un conjunto de herramientas de gestión social que activen esta estructura en la práctica como la complejidad que adquieren los equipos de trabajo.

Además se establece desde esta arista las diferentes formas de organización del trabajo que derivan de las características que asumen la actividad productiva y que promueven procesos de aprendizaje, el mismo que permitió identificar a las organizaciones con sus características de trabajo como son: formativas (la cual promueve procesos de aprendizaje y permite que intervengan elementos que viabilizan el incremento de competencias de los trabajadores y posibilitan el desarrollo de oportunidades de innovación permitiendo un flujo de innovaciones para las empresas, y mejoramiento en los procedimientos y en la producción), híbridas (se caracteriza por una estructura cercana a la anterior con la diferencia que en esta existen elementos de gestión social de trabajo es decir son tareas operativas o rutinarias y la polivalencia se encuentra ligada con la posibilidad de intensificar ritmos de trabajo), y simples (caracterizada por una profundización en la división técnica del trabajo, pues el trabajo se realiza de manera individual con una marcada especialización y una estricta división de tareas, la autonomía se encuentra restringida por las jerarquías existentes y por la descomposición del trabajo en múltiples segmentos, dentro de la matriz insumo producto se observa que en lo relacionado a la dinámica innovativa y organización del trabajo que el clúster formativo o se caracteriza por contar con una mayor proporción de empresas que han realizado esfuerzos de mayor complejidad relativa en tecnología incorporada en bienes de capital.

Para (Coatz D et al, 2013) en relación a “Los Desafíos para la densidad industrial en Argentina: Un análisis exploratorio a partir de la matriz insumo producto”, se observa que en Argentina se ha tomado importancia el hecho de promover una gradual transformación productiva debido a que la actual estructura económica de este país, continua con problemas de industrialización fragmentada y un tejido productivo desarticulado, pues este estudio propuso políticas macroeconómicas que impulsen la demanda agregada y promueva el mercado interno como condiciones necesarias de desarrollo económico.

Una política macroeconómica deberá operar sobre grandes agregados y su capacidad para reconfigurar el apartado productivo presenta límites concretos, políticas de infraestructura, de innovación tecnológica y políticas sectoriales e industriales en

sentido amplio en este caso promocionando estos sectores y generando cadenas de valor que cuenten con mayor potencialidad para alcanzar los efectos deseados sobre la malla productiva, esto ayudara crear criterios estratégicos que guíen la acción transformadora, pues a la hora determinar los impactos finales sobre la economía deberán apreciarse al aparato productivo en su totalidad, puesto que análisis parciales o demasiado agregados pueden derivar en resultados subóptimos o incluso opuestos a los pretendidos.

Además la identificación de estrategias y de sectores productivos clave requirieron de tomar en consideración los distintos rasgos en la estructura productiva permitiendo hacer hincapié en la generación y apropiación local del valor agregado y los excedentes, como también la maximización de empleo decente. Absorbiendo posiciones informales como eje para la inclusión social, además expandir la frontera de producción, moderando cuellos de botella, también regulando el poder de negociación hacia dentro de cada cadena productiva, también promoviendo la generación de encadenamientos y complementariedades para difundir innovaciones que permitan la sustitución de importaciones y potenciar al mismo tiempo la diversificación de exportaciones de valor agregado, perjudicando el déficit comercial en la industria y la presión sobre la demanda de divisas.

Para (Flores J, 2012) en su tema titulado “Análisis de impacto de la agenda de competitividad sobre el PIB y el empleo: una mirada desde la matriz insumo producto”, menciona que el crecimiento y desarrollo económico regional es un proceso que se ha vuelto cada más complejo debido a que el papel de las regiones es ampliamente reconocido como dinamizador de la economía nacional, además del hecho recurrente de asignar, de la mejor forma posible, los recursos destinados a inversión, promoción del comercio internacional y gasto público en Colombia específicamente en el Valle del Cauca, es por esto que el estudio se planteó como objetivo cuantificar el impacto sobre el PIB y el empleo a través de una Matriz Insumo Producto estimada, con el fin de identificar qué sectores son más sensibles a dos grandes escenarios de simulación: agenda del gobierno y encadenamientos.

Concluyendo que una posibilidad significativa en términos de enriquecer la discusión técnica asociada al crecimiento económico regional, está en la entropía econométrica; a partir de esta herramienta se infirió a matrices de contabilidad social

regional las cuales permitieron la estimación de modelos de equilibrio general computables de índole regional e inclusive a nivel municipal; así mismo se integró estructuras de corte econométrico con el modelo para incluir aspectos dinámicos y estocásticos a los impactos, todos estos escenarios vislumbraron tres elementos de análisis.

El primero de ellos estuvo asociado a la estrategia recurrente de parte de los gobiernos de impulsar la economía nacional y regional con base en el comercio internacional. El segundo, tiene que ver con la importancia que tiene el propio comercio a nivel país; en todos los escenarios siempre hubo mayor impacto desde este componente. Por último, el sector azucarero siendo uno de los principales sectores que jalonan el PIB y el empleo, la construcción y otro sector tradicional como químicos, papel, textil y café.

Según (Vázquez S & Jung A, 2014), en su investigación titulada: “Invirtiendo en Uruguay: efectos sobre la matriz productiva de la industria manufacturera” indicando que la estructura actual de la industria manufacturera muestra que la producción de alimentos, bebidas y tabacos continúa siendo el sector de mayor peso relativo (41,6% del PIB industrial en el año 2012). Dentro de éste se destaca la “Producción, procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos”, que representa el 20,0%. Le sigue en importancia el sector de madera, sus productos, papel y productos de papel, con un 14.3%, sin embargo en esta industria manufacturera, se observa una evolución dispar de los sectores considerados de manera más desagregada. A estos efectos, se analiza el comportamiento de diferentes sectores de la industria según sus características en materia de inserción exportadora y de incorporación de valor agregado industrial, puesto que este patrón productivo se profundiza, y modifica por un modelo de desarrollo sostenible e inclusivo, se vuelve crítica la necesidad de cuidar la sostenibilidad estratégica de nuestro recurso relativamente más abundante esto le permitió a Uruguay cuidar el desarrollo de nuestro factor hoy crítico: los recursos humanos calificados en términos de las capacidades que el mundo actual requiere, y que además de limitado en esa economía, puede quedar relativamente descalificado. Desde este punto de vista, se profundizó en la promoción de inversión que “cuiden” la sostenibilidad de los recursos naturales y se apostó por la inclusión en el mercado laboral, ya no como

medida social, claramente necesaria, sino desde otras dimensiones como la educativa, la de salud, la territorial, entre otras.

Por otro lado se entiende que el desarrollo de encadenamientos productivos regionales es una herramienta muy eficiente a un modelo de desarrollo sostenible e inclusivo. La economía uruguaya, y en particular la industrial ya que presenta ciertas incursiones en este mecanismo, pero sin duda, hay mucho para potenciar. Hay consciencia a nivel público y privado de la importancia de integrar cadenas de valor regionales, se está avanzando en esa dirección, y hay muchos espacios de política para asegurar el avance de esos procesos, pues el mayor desafío tal vez fue la obtención de mínimos consensos entre diferentes actores de la economía nacional y a lo largo del tiempo, se implementaron estrategias desde una perspectiva económica y de economía política, de modo que se mostraron los desafíos que imponen las restricciones nacionales, regionales e internacionales, para evitar que el rol en la cadena sea asignado por defecto, en base a estrategias que responden a agentes externos, y no a un modelo de desarrollo sustentable.

En referencia a (Infante R & Chacaltana J, 2014), en su investigación sobre “Desarrollo inclusivo en Perú”, se observa que el diseño de una estrategia de desarrollo inclusivo en el Perú, ha marcado el inicio de implementación de políticas que impulsen la convergencia productiva, el crecimiento económico con igualdad y la justicia social, pues en este contexto se pretendía plantear estrategias renovadas, basadas en un crecimiento económico basado en una menor heterogeneidad estructural y más desarrollo productivo, cuyo dinamismo tenga efectos positivos sobre el empleo, la distribución del ingreso y la inclusión social, todo esto con un enfoque del desarrollo basada en un cambio estructural en el sistema productivo, de modo de mejorar la productividad y generar pleno empleo.

Como resultado de la convergencia productiva inherente a este proceso, se contó con una estructura económica más integrada, que constituyó la base de un crecimiento más rápido y balanceado, con aumentos genuinos de productividad. Por otra parte, se plantaron iniciativas para avanzar en materia de igualdad en el acceso a los resultados del progreso alcanzado, que contribuyan a crear el escenario propicio para el logro de avances continuos en las condiciones laborales, tanto salariales como no salariales, esto es, para la creación de trabajo decente.

En referencia a Juárez, (2015) en su estudio sobre el sector textil en Valencia, se concluyó que el Sector textil, atravesó una difícil crisis financiera pues se encontró fuertemente perjudicado por la falta de competitividad, por la falta de producción, por la falta de innovación y por la continua internalización, la cual dió lugar a que no únicamente exista una mayor competencia a nivel nacional, sino también a nivel internacional, y como solución se planteó se debe solicitar ayuda con un ambiente exterior a la de la empresa, decir que asociaciones nombradas anteriormente como AITEX o ATEVAL o incluso la Universidad Politécnica de Valencia, Campus de Alcoy, pueden dar información sobre subvenciones, proyectos útiles para este sector e incluso formación adecuada, por lo tanto se evidencia que se debe conocer la situación en la que se encuentra este sector/empresa, realizar una visión general del hoy y de hace unos 10 años y analizar el porque nos encontramos así y que es lo que ha ocurrido, una vez obtenida toda la información pertinente, mirar al futuro y ver que beneficiaría a este sector y que le haría mantenerse competitiva en el mercado (pág. 100).

## **2.2 Fundamentación legal**

El presente estudio está vinculado a la nueva constitución del Ecuador (Constitución Política de la República del Ecuador, 2008), según Registro Oficial el lunes 20 de octubre del año 2008, menciona lo siguiente:

Artículo 280: El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y la asignación de los recursos públicos; y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados. Su observancia será de carácter obligatorio para el sector público e indicativo para los demás sectores”.

Artículo 284 #2: La política económica tendrá como objetivo incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.



Artículo 288: Las compras públicas cumplirán con criterios de eficiencia, transparencia, calidad, responsabilidad ambiental y social. Se priorizarán los productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía popular y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas.”

Artículo 339: El Estado promoverá las inversiones nacionales y extranjeras, y establecerá regulaciones específicas de acuerdo a sus tipos, otorgando prioridad a la inversión nacional, y que las inversiones se orientarán con criterios de diversificación productiva, innovación tecnológica, y generación de equilibrios regionales y sectoriales.

Artículo 334: El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá:

1. Evitar la concentración o acaparamiento de factores y recursos productivos, promover su redistribución y eliminar privilegios o desigualdades en el acceso a ellos.
3. Impulsar y apoyar el desarrollo y la difusión de conocimientos y tecnologías orientados a los procesos de producción.
4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética, generar empleo y valor agregado.

Artículo 289: La contratación de deuda pública en todos los niveles del Estado se regirá por las directrices de la respectiva planificación y presupuesto, y será autorizada por un comité de deuda y financiamiento de acuerdo con la ley, que definirá su conformación y funcionamiento. El Estado promoverá las instancias para que el poder ciudadano vigile y audite el endeudamiento público.

Artículo 291: Los órganos competentes que la Constitución y la ley determinen realizarán análisis financieros, sociales y ambientales previos del impacto de los proyectos que impliquen endeudamiento público, para determinar su posible financiación.

Por otro lado la resolución del COMEX (Asamblea Nacional Constituyente, 2008):

“La creación de aranceles y fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función ejecutora”. El Arancel Nacional e Importaciones constituyen un instrumento de la política comercial, que debe promover el desarrollo de las actividades productivas en el país” (Asamblea Nacional Constituyente, 2008)

Mientras que el Código de la Producción que fue emitido según Registro Oficial N°351 del 29 de Diciembre del año 2010, con el fin de:

“Art. 3.-Regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir”, como también regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir” (Asamblea Constituyente, 2010)

“Artículo 4.- Fines.- La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines: a) Transformar la Matriz Productiva; b) Democratizar el acceso a los factores de producción, c) Fomentar la producción nacional; e) Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; n) Potenciar la sustitución estratégica de importaciones; y t) Fomentar la innovación y transferencia tecnológica” (Asamblea Constituyente, 2010)

“Art 54 Institucional y Competencias. “El consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes: Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoye la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES (Asamblea Constituyente, 2010).

“Artículo 55.- Compras públicas.- Las instituciones públicas estarán obligadas a aplicar el principio de inclusión en sus adquisiciones” (Asamblea Constituyente, 2010)

“Artículo 102.- Valor Agregado Nacional.- El Ministerio a cargo de la política industrial conjuntamente con el organismo rector de las compras públicas, desarrollarán mecanismos pertinentes para el control del componente nacional agregado en la adquisición de bienes y servicios, en las compras públicas y en las inversiones que se realicen en los proyectos en los sectores estratégicos” (Asamblea Constituyente, 2010)

Así como también en el cambio de la Matriz Productiva intervino el Plan Nacional del Buen Vivir (SENPLADES, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo , 2017) según Registro Oficial N° 71 del 4 de Septiembre del año 2017, en donde dentro de los ejes más importantes están los siguientes:

**OBJETIVO 10: Impulsar la Transformación de la Matriz Productiva**

**Política 10.7: Impulsar la inversión pública y la compra pública como elementos estratégicos del Estado en la transformación de la matriz productiva.**

- a. Establecer mecanismos para que la inversión pública sea un agente dinamizador de la transformación productiva, en función de los sectores prioritarios.
- b. Generar metodologías y mecanismos de promoción, previsibilidad, modelos de gestión y financiamiento, para aprovechar las externalidades positivas de la inversión pública y así impulsar la inversión privada.
- c. Fomentar la sustitución de importaciones mediante la implementación de mecanismos que garanticen la priorización de encadenamientos productivos locales en la contratación pública, por parte de los diferentes niveles de gobierno, instituciones del Estado y las empresas públicas.

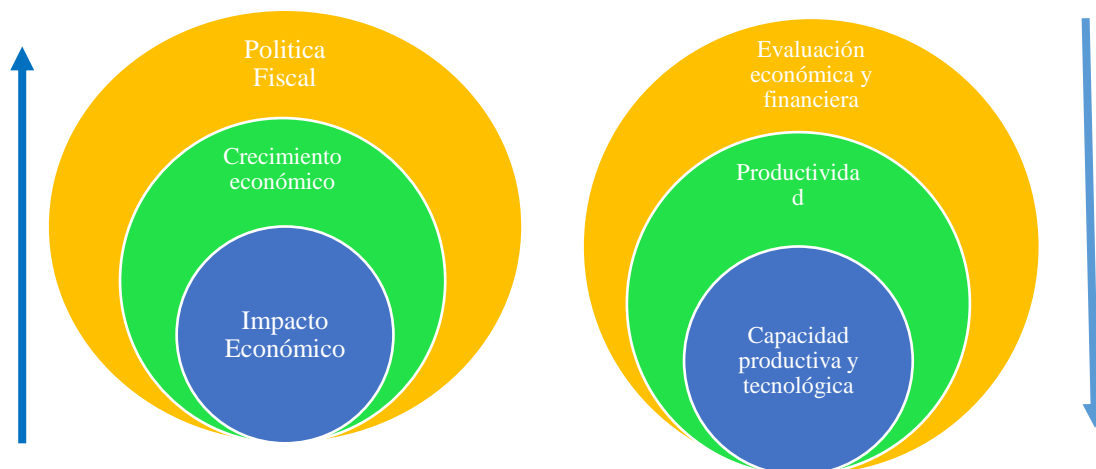
- d. Definir un margen de reserva de mercado en la compra pública, para dinamizar el sector de Mipymes y Economía Popular y Solidario aumentando su participación como proveedores del Estado, bajo consideraciones de absorción de la producción nacional, oferta y capacidad productiva de los proveedores.
- e. Promover la innovación y la transferencia de conocimientos y tecnologías en los procesos de compra pública de servicios importados, para el desarrollo de las industrias estratégicas y de los sectores prioritarios.
- f. Mantener la potestad del Estado para promover la transformación productiva mediante las compras públicas con proveedores ecuatorianos, en cualquier negociación comercial internacional entre el Ecuador y otros países.
- g. Maximizar la incorporación de bienes de capital y materia prima nacional en proyectos estratégicos del Estado, mediante la desagregación tecnológica y la articulación de actores públicos, privados, universidades, actores de la economía popular y solidaria y comunidades rurales y pesqueras.

### **2.3 Fundamentación Filosófica**

En la presente investigación se utilizará el paradigma crítico propositivo el mismo que permitirá analizar el impacto económico en relación a la capacidad productiva del sector textil del cantón Ambato, buscando de esta manera establecer alternativas de solución a la problemática planteada: El paradigma crítico por tanto, se caracteriza por ser emancipador, ya que invita al sujeto a un proceso de reflexión y análisis sobre la sociedad en la que se encuentra implicado y la posibilidad de cambios que el mismo es capaz de generar. Según Freire & Macedo (1989, pág. 157) esta ideología emancipadora, “se caracterizaría por desarrollar “sujetos” más que meros “objetos”, posibilitando que los “oprimidos” puedan participar en la transformación socio histórica de su sociedad”.

La concepción crítica, recoge como una de sus características fundamentales, que la intervención o estudio sobre la práctica local, se lleve a cabo, a través de procesos de autorreflexión, que generen cambios y transformaciones de los actores protagonistas, a nivel social y educativo (Escudero, 1987, pág. 157)

### 2.4.1 Superordinación conceptual



**Gráfico. 6 Superordinación Conceptual**

**Elaborado por:** Ortiz Melissa, (2018)

#### **Tipos de impacto económico**

Las metodologías para la cuantificación del impacto económico son robustas y rigurosas, y se basan en el empleo de técnicas estándar contrastadas académicamente permiten valorar todos los impactos derivados de las actuaciones públicas:

- **Impacto directo**

Se corresponde con la producción (valor añadido bruto) y el empleo generados en aquellos sectores que son receptores directos de las inversiones. También se refiere al gasto que atrae la organización del evento o el despliegue de la nueva infraestructura, así como los que se ven afectados por la reforma normativa o regulatoria.

- **Impacto indirecto**

Se corresponde con la producción y el empleo generados en los sectores que se benefician indirectamente de las inversiones y del gasto, es decir, aquellos que suministran a los sectores directamente afectados los bienes y servicios necesarios para su actividad.

### **Impacto inducido**

Se corresponde con la producción y el empleo que se genera gracias al consumo de bienes y servicios que realizan los empleados de los sectores que se benefician, directa o indirectamente, de las inversiones y gastos.

Para conocer el impacto en su totalidad, es preciso medir los impactos económicos, sociales, fiscales y medioambientales de la iniciativa objeto de análisis, así como tener en cuenta otras medidas y variables que le puedan afectar.

### **Crecimiento Económico**

Se conoce al incremento duradero de la dimensión de una unidad económica, realizada por los cambios de estructura, y, eventualmente de sistema, acompañado de programas económicos variables”. Se entiende por Desarrollo Económico a “la combinación de los cambios mentales y sociales de una población que la hace apta para poder crecer acumulativa y duraderamente su producto real y global (Correa, 2017, pág. 7)

Mientras que para Cuadrado (2018, pág. 57), se denomina Crecimiento Económico a la expansión del PBI o PBN potencial de una zona geográfica determinada. Trata específicamente de la ampliación de la frontera de posibilidades de producción”. El crecimiento sostenido, hace referencia a todo tipo de crecimiento que permite que las generaciones futuras puedan disfrutar de los mismos recursos medioambientales que las generaciones procedentes.

### **Lineamientos para alcanzar un crecimiento económico**

En referencia a Gak, (2017) la teoría y la experiencia histórica y contemporánea de las economías mundial y argentina revelan que el desarrollo económico y la elevación de la calidad de vida requieren el cumplimiento de un conjunto de condiciones:

1. Estabilidad institucional y política.
2. Aumento del empleo e incorporación de la fuerza de trabajo al proceso de crecimiento como requisito de integración del tejido social.
3. Funcionamiento eficiente y competitivo de los mercados de bienes y servicios, financieros y reales.

4. Equilibrios macroeconómicos sólidos sobre la base de altas tasas de ahorro interno e inversión, financiamiento genuino del sector público, competitividad internacional, reducción drástica del déficit crónico en la cuenta corriente del balance de pagos. Esto requiere, entre otros requisitos, la búsqueda flexible de precios relativos consistentes con el mantenimiento del poder adquisitivo y el equilibrio externo, y una baja tasa de inflación.
  5. Competitividad de la producción nacional, limitando el endeudamiento externo a la capacidad de generación de divisas e inversiones privadas directas en actividades transables que, como mínimo, mantengan en equilibrio sus operaciones en divisas.
  6. Incorporación generalizada y continua del cambio tecnológico en todo el sistema económico y social, participando de las corrientes dinámicas del comercio internacional compuestas por bienes y servicios altamente diferenciados.
  7. Presencia de un Estado que asegure el desarrollo nacional, la integración social, la equidad distributiva y el bienestar.
  8. Soberanía monetaria, cambiaria y fiscal, dentro del contexto de la economía internacional.
  9. Existencia de mercados de capitales financieros al servicio de la producción y el comercio.
  10. Desarrollo de concepciones arraigadas en la realidad nacional y orientada a dar respuestas a los desafíos y oportunidades de la economía mundial (pág. 175)
- La experiencia histórica y contemporánea es categórica: sólo tienen éxito los países que participan activamente frente a la globalización manteniendo el comando de su propio destino.

### **Política Fiscal**

En referencia a Levy (2016) El propósito de la política fiscal debe ser la estabilidad de la demanda, mediante la ampliación de la oferta, a través de la inversión productiva, ya sea directamente por el gasto público o por políticas que dinamizan el gasto privado de la inversión. Ello implica una intervención constante en la economía y no únicamente en periodos de recesión (pág. 8)

Un objetivo adicional del gasto público es potenciar el multiplicador del ingreso, lo cual implica reducir las fugas externas del ingreso, o sea reducir los desequilibrios económicos estructurales y reducir las ganancias financieras, lo cual resumió bajo el enunciado de ‘eutanasia a los rentistas. (pág. 8)

Los hacedores de política económica del periodo posguerra otorgaron una importancia central a la política fiscal, adoptaron un planteamiento diferente, denominado keynesiano. (pág. 9)

La intervención fundamental de la política pública debe centrarse en la estabilización de la acumulación en el largo plazo, especialmente en países en desarrollo, el sistema capitalista es inestable y provoca condiciones de subempleo porque no hay seguridad que el gasto capitalista sea suficiente para emplear a todos los factores productivos (pág. 9)

La consolidación del mercado de valores tuvo lugar a fines del siglo xix, sentando las bases para el dominio del capital financiero sobre el productivo, el gasto público se debe concentrar en la inversión productiva porque el multiplicador del ingreso es positivo y mayor a la unidad; no es inflacionario porque amplía la demanda y la oferta, y el gasto público destinada a la ampliación de la inversión, amplía el ingreso y el ahorro, por consiguiente se financia a sí mismo (pág. 10)

El gasto de la inversión es a través de impuestos sobre las ganancias brutas particularmente relevante en el contexto de países en desarrollo que operan con salarios muy reducidos y gran concentración de ganancias que impide la ampliación de mercados internos.

### **Capacidad de Producción**

En referencia a Fernández et al, (2017), menciona que la capacidad de producción determina factores como tiempos, unidades, recursos, que serán utilizados en la transformación de materiales u objetos en un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta la demanda del mercado, la suficiencia, y la disponibilidad de los recursos físicos e intangibles de la empresa.



Para controlar la capacidad de producción y evitar fallas y pérdidas, es necesario medir factores como: cantidad, tiempo, y costo, que permitan la satisfacción de la demanda actual, igual se debe procurar aumentar la economía de escala y evitar la deseconomía, que se ven reflejadas cuando el costo unitario de producir un bien tienda al a baja o suba, a medida que aumenta o disminuye la tasa de producción.

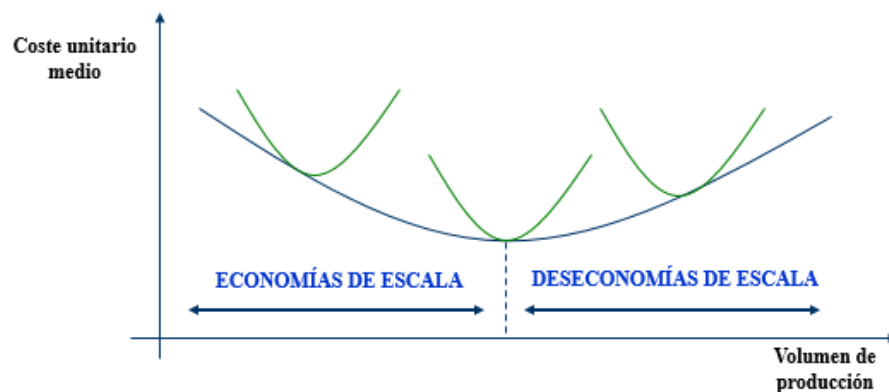
La capacidad de producción debe ser planeada a corto o largo plazo con esto logramos determinar la capacidad general de los recursos, para ello es útil analizar factores tanto internos (recursos humano y materiales) como externos (regulaciones y horas de trabajo), con base a esto se pretende determinar acciones a corto y largo plazo, para el análisis y toma de decisiones estratégicas, teniendo en cuenta planes de requerimiento de recursos y de capacidad.

### 2.4.5.3 Capacidad Productiva y tecnológica

#### A. Definición de capacidad productiva

En referencia a Guisado (2016), Se define como la máxima cantidad de productos o servicios que puede obtenerse en una unidad productiva en condiciones normales de funcionamiento en un período de tiempo o cantidad de recursos disponibles durante un periodo de tiempo.

Tiene que ver también con economías de escala en donde se hace referencia a que medida se incrementa el volumen de producción, el costo medio por unidad y su disminución (pág. 7).



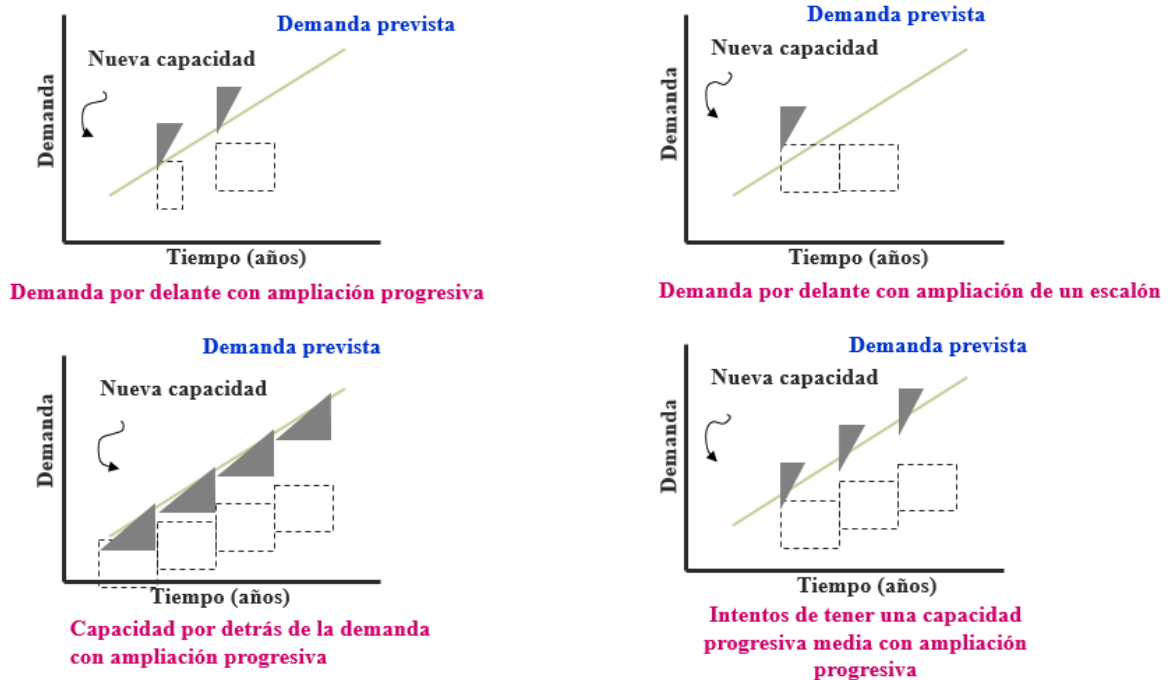
<p>Los costes fijos se reparten entre más unidades Descuentos por volumen de compras</p>	<p>Problemas de coordinación y supervisión Pérdida de flexibilidad</p>
--	--

## **Gráfico. 7 Economías de Escala**

**Elaborado por:** Ortiz Melissa, (2018)

### **Características de la capacidad productiva**

- 1) Se debe emplear medidas de capacidad que incluyan el factor tiempo.
- 2) **Previsión de la demanda del producto:** Responsabilidad investigación comercial: Demanda total en el sector y Cuota de mercado estimada de nuestra empresa (pág. 7).
- 3) **Determinación de la capacidad necesaria para satisfacer la demanda estimada:** Tener en cuenta la capacidad instalada por la competencia, si no disponemos de recursos financieros, renunciar a parte de la demanda estimada y decidir instalar una capacidad superior o “colchón” (pág. 7).
- 4) **Establecer un conjunto de alternativas posibles:** Si capacidad necesaria > capacidad existente vs. Capacidad necesaria < existente: subcontratación vs reducción de plantilla, adquirir instalaciones de otras empresas vs vender parte de nuestras instalaciones, construir nuevas instalaciones vs introducir nuevos productos, como también ampliar instalaciones existentes vs expandirse a nuevos mercados, reabrir instalaciones inactivas vs mantener capacidad ociosa, y selección del momento de la expansión o reducción de capacidad (pág. 7).
- 5) **Evaluación y selección de la alternativa más adecuada:** técnicas en base a: aspectos cualitativos: ajuste a los objetivos de la empresa, compatibilidad con el personal existente, capacidad de reacción de la competencia, etc., y aspectos cuantitativos: análisis financiero de cada una de las alternativas propuestas (pág. 8):



**Gráfico. 8 Tipos de demandas**

Elaborado por: Ortiz Melissa, (2018)

### A. Aspectos a considerar en la capacidad productiva

- **Tiempo:** Los servicios no se pueden almacenar, es necesario que estén disponibles cuando lo demanda el cliente.
- **Localización:** La capacidad del servicio tiene que estar localizada cerca del cliente.
- **Volatilidad de la demanda:** mayor que en manufactura por: Los servicios no pueden ser almacenados, b) Los clientes de un servicio interactúan con el sistema de producción del mismo, y c) La demanda se ve directamente afectada por el comportamiento del cliente (pág. 9).

### Capacidad tecnológica

En referencia a Chung & Swink, (2009) Las capacidades tecnológicas son habilidades esenciales para la innovación de las empresas de manufactura en las economías emergentes.

Estas, en la actualidad, son consideradas un recurso importante para la competitividad. El objetivo de esta investigación, considerando lo anterior, es

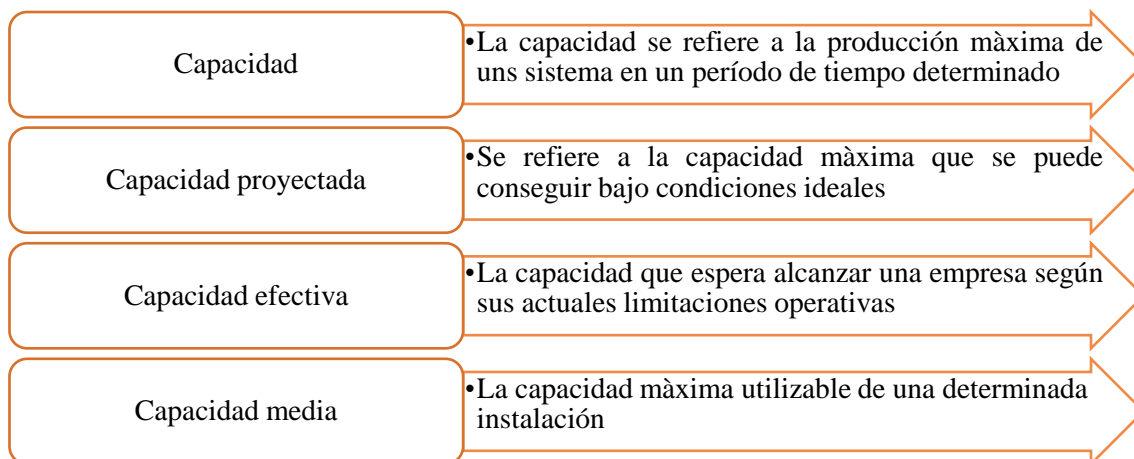
analizar los factores que relacionan las capacidades tecnológicas con la innovación, los cuales requieren tomar en cuenta las empresas de manufactura para competir en los mercados. Ello se hace mediante la revisión de la literatura especializada y tomando en cuenta qué tanto se sabe y aborda el tema para ubicar hallazgos, vacíos y limitaciones con el fin de proponer nuevas pistas y líneas de investigación (pág. 6)

Las constantes transformaciones de la economía mundial y los cambiantes requerimientos de la globalización, conducen al uso, creación y adaptación de nuevas tecnologías y generan que los países tengan la necesidad de transformarse para poder enfrentar las nuevas exigencias que imponen los mercados. En este contexto, las empresas en economías emergentes requieren poder ser capaces de asimilar, usar, adaptar, cambiar, crear y mejorar las tecnologías (pág. 6)

Esto dependiendo del tipo de sector al que pertenecen y de la realidad particular que enfrentan, pues las capacidades tecnológicas implican ante todo transmisión de conocimientos entre distintos agentes. Se caracterizan por tener componentes tácitos de conocimiento específico tanto de las personas como de las prácticas internas de las empresas que las generan. Estas se desarrollan a partir de los procedimientos de búsqueda y aprendizaje para mejorar la eficiencia productiva, generar nuevos productos e introducir métodos de organización.

### **División de indicadores de innovación tecnológica**

- Estrategias Innovativas: Permite conocer la magnitud y la estructura de los gastos realizados en Actividades de Innovación, a saber: a) Investigación y Desarrollo (I+D) interna, b) Investigación y Desarrollo (I+D) externa, c) Adquisición de maquinaria y equipo, d) Adquisición de hardware, e) Adquisición de software, y f) Adquisición de Tecnología desincorporada
  - Resultados de las actividades de innovación y apropiabilidad
  - Obstáculos a la innovación, fuente de financiamiento y aprovechamiento de instrumentos públicos (Lugones, 2018, pág. 15)
- 
- **Fórmulas de cálculo para determinar la capacidad productiva**



### Gráfico. 9 Medidas de capacidad productiva

Elaborado por: Ortiz Melissa, (2018)

$$CM = (Capacidad\ proyectada)(utilización)(eficiencia)$$

**Flexibilidad de la capacidad:** habilidad de incrementar o disminuir rápidamente los niveles de producción o de cambiar la capacidad de producción de un producto o servicio a otro (pág. 10).

#### Productividad.

Según (Carro, 2010, pág. 2) la productividad existen no pocas resistencias cuando se intenta incorporar ciertas innovaciones que suponen un incremento de la productividad y ahorro de los costos.

En las empresas de Ambato se evaluará su crecimiento productivo y se conocerá en cuanto aumento durante el año 2010-2017 conocer sus aumentos, rendimientos, crisis económicas durante los años mencionados para realizar un estudio global,

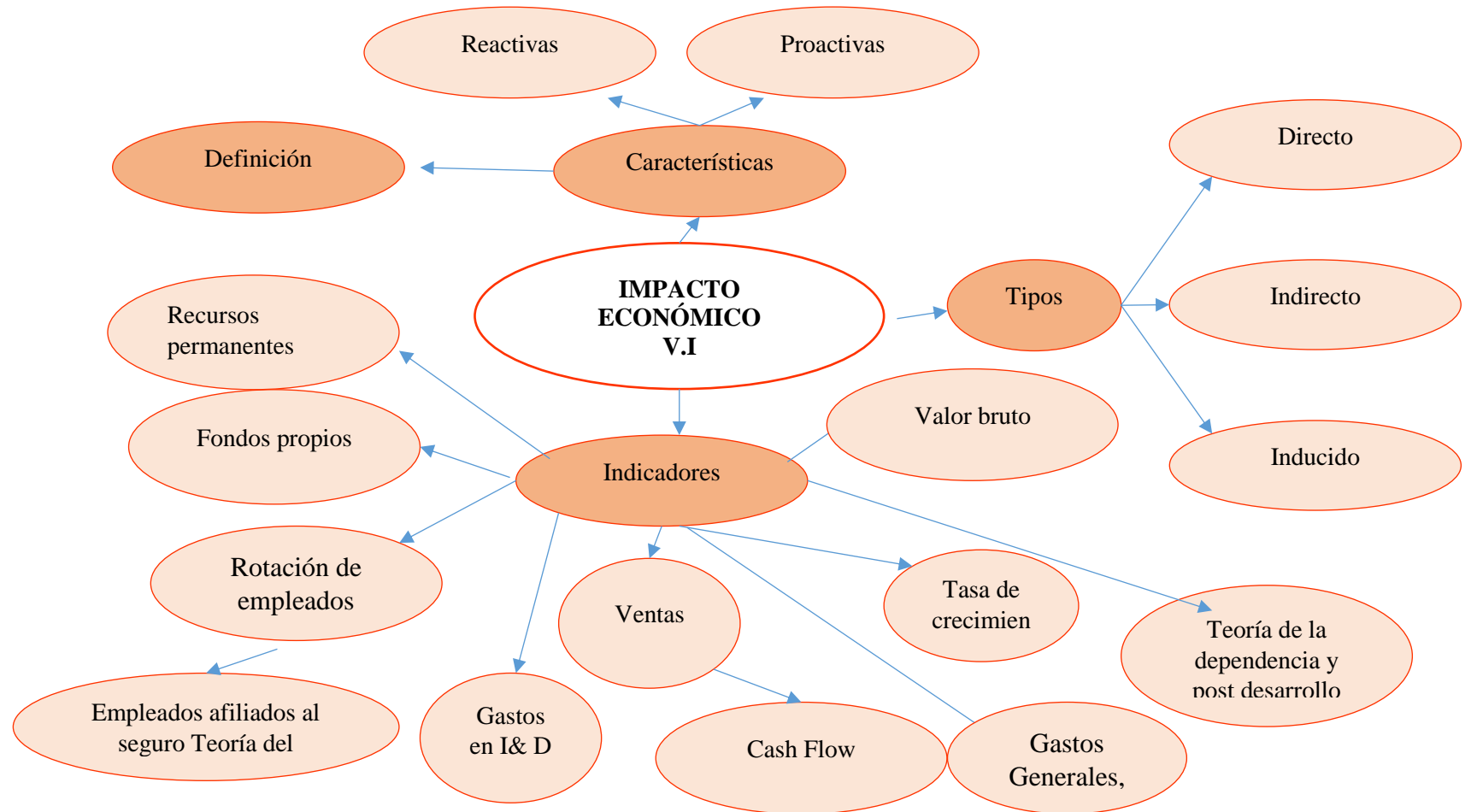
#### Evaluación económica y financiera

Este tipo de evaluación persigue cualquier economía pues es el hecho de hacer una asignación óptima de los recursos escasos, con los que cuenta entre las múltiples necesidades (Gallardo, 2002, pág. 19)

Tanto en análisis económico como el análisis financiero coinciden en asumir que las personas y las empresas pueden medir y maximizar su utilidad, el principal criterio económico y financiero es la eficiencia, esto se mide en términos de maximización de las ganancias o minimización de los costos de mercado en el caso del análisis financiero, y la maximización de los beneficios sociales netos, cuando se emplear el análisis económico, en el análisis económico se evalúan los costos y las ganancias de un proyecto desde la perspectiva de la sociedad como un todo.

Se asume que la realización de un proyecto ayudará al desarrollo de la economía y que su contribución social justifica el uso de los recursos que necesitará, en consecuencia, el análisis económico considera la valoración de los costos y beneficios sociales del proyecto; así como el uso de métodos estimativos de precios-sombra cuando los costos y beneficios difieren de los precios de mercado; y la valoración fuera del mercado y la transferencia de beneficios, para precios de bienes y servicios que no tienen precios de mercado directos (García, 2008, pág. 4)

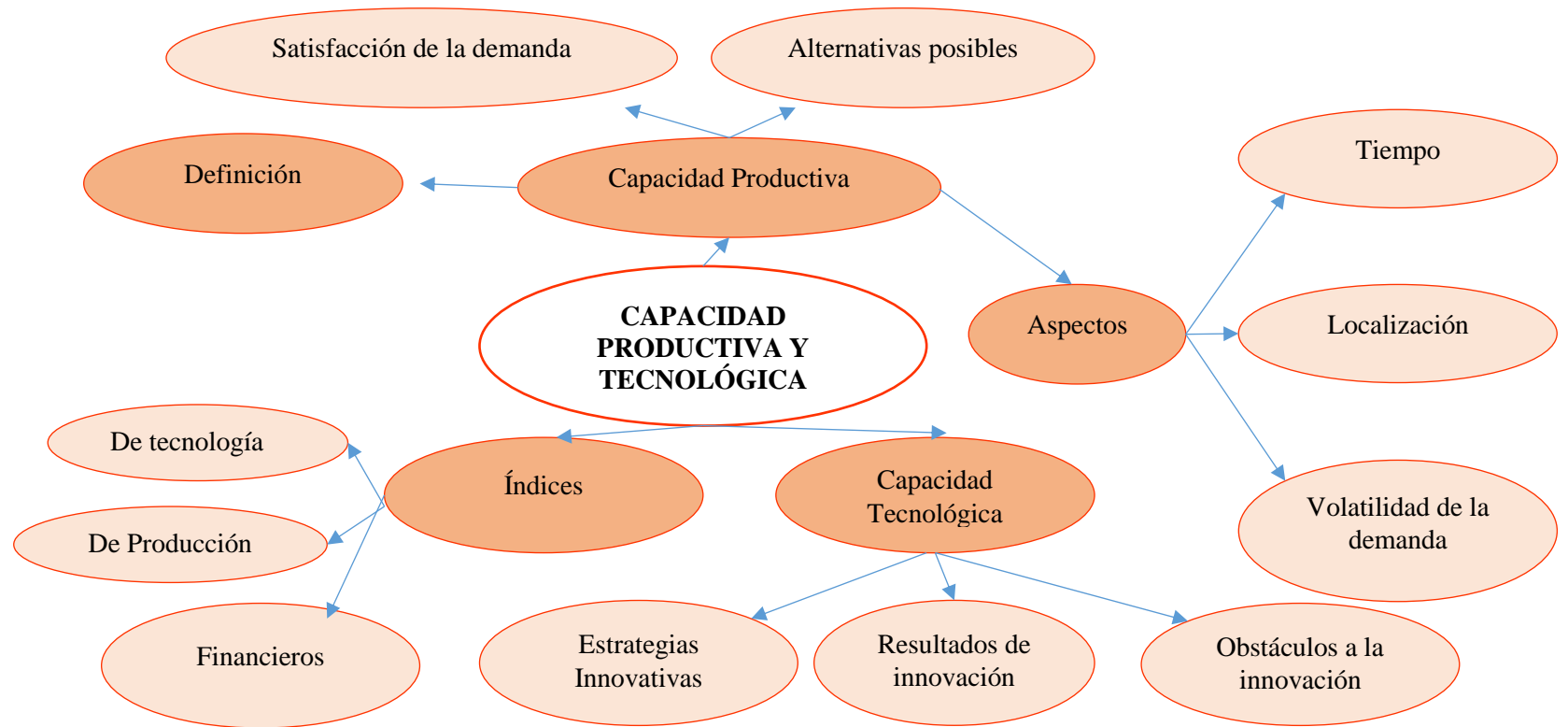
### 2.4.2 Subordinación conceptual de la Variable independiente



**Gráfico. 10 Subordinación Conceptual VI**

**Elaborado por:** Ortiz Melissa, (2018)

### 2.4.3 Subordinación conceptual de la Variable dependiente



**Gráfico. 11 Subordinación Conceptual VD**

**Elaborado por: Ortiz Melissa, (2018)**



## **2.4.4 Marco Conceptual de la variable Independiente: Impacto Económico**

### **2.4.4.1 Impacto económico**

#### **B. Definición**

Los estudios de impacto económico sirven para medir la repercusión y los beneficios de inversiones en infraestructuras, organización de eventos, así como de cualquier otra actividad susceptible de generar un impacto socioeconómico, incluyendo cambios legislativos y regulatorios.

En un contexto de crisis y recursos económicos limitados, resulta cada vez más importante para las Administraciones Públicas considerar los retornos de sus inversiones y centrarse en aquellos proyectos o actividades que generan un mayor beneficio para la sociedad. Es también de vital importancia entender la repercusión de sus actuaciones sobre la economía y el empleo.

Los estudios de impacto económico ayudan a las Administraciones Públicas en la toma de decisiones sobre proyectos de inversión y medidas de política pública:

- Proporcionan información cuantitativa y cualitativa sobre los impactos en producción, empleo, recaudación impositiva o medioambiente.
- Permiten justificar las decisiones de inversión frente a la sociedad y ante otras Administraciones Públicas, así como comunicar con transparencia a través de los medios de comunicación.
- Permiten atraer el interés de patrocinadores y otras fuentes de financiación de proyectos.

El impacto económico de un mismo tipo de inversión puede ser muy diferente dependiendo de las características del país o región y del momento temporal en el que se lleve a cabo.

La cuantificación del impacto económico no debe por tanto basarse en la mera extrapolación de otras experiencias, sino que requiere un análisis específico caso por caso.

## **Evolución del impacto económico**

### **a) Economía del desarrollo**

Según Escribano (2010), La llamada “Economía del Desarrollo”, es una subdisciplina de la teoría económica, que cobró difusión luego de la segunda guerra mundial, antes de dar paso al desarrollo de las principales características de cada una de las teorías, mencionaré los antecedentes de la economía del desarrollo. Es decir, las principales referencias respecto al crecimiento económico (era casi nula la utilización del concepto “desarrollo” tal cual hoy la conocemos).

Las principales teorías del desarrollo económico son:

### **a) La Teoría Clásica del crecimiento**

Incluye los terrenos cultivables o los recursos mineros, se omite del análisis en aras de la simplicidad); cuanto más capital y más trabajo estén disponibles en una economía, más crecerá ésta. Es importante destacar que cuando se habla de capital en economía nos referimos a capital productivo, es decir, a medios de producción: maquinaria, herramientas, fábricas, etc. Los economistas clásicos del siglo XIX veían el crecimiento económico necesariamente limitado por las disponibilidades de factores de producción, cuyos rendimientos se consideraban decrecientes (Carlyle, 1881, pág. 138)

Una vez empleados todos los recursos disponibles, la economía llegaría a un estado estacionario, más allá del cual no habría mejoras en la calidad de vida de los individuos.

Por eso Carlyle, (1881) veía la economía como una “ciencia lúgubre”, que no permitía el progreso material más allá de un nivel determinado (el estado estacionario). Aunque los economistas clásicos no contaban suficientemente con las mejoras tecnológicas ni con el papel del conocimiento, su análisis es el primer paso para entender el crecimiento económico y merece que nos detengamos en él, siquiera brevemente (pág. 142)

Con todo esto se concluyen que la teoría clásica del crecimiento era la acumulación de factores de la producción, capital y trabajo, puesto que con más capital y trabajo, estén disponibles en una economía, está por consiguiente crecerá y se impondrá al advenimiento del estado estacionario

## **b) Teoría del crecimiento y el capital humano**

Nuevos estudios empíricos demostraron que la acumulación de capital no era una condición suficiente para el crecimiento: se daban casos de países con elevadas tasas de inversión en capital físico y bajas tasas de crecimiento (Escribano, 2010, pág. 39)

No obstante, la nueva teoría del crecimiento basada en el papel del capital humano reduce el coste económico del crecimiento demográfico. En la medida en que los futuros trabajadores reciban una formación mejor que la de los trabajadores en activo y el desarrollo tecnológico les haga más productivos, el factor 'p' de la ecuación precedente aumenta. Es decir, la educación y las mejoras que la ciencia introduce en la tecnología hacen más productivo al trabajador. Sin embargo, esto no debe interpretarse como un argumento en contra de la reducción de la natalidad en países en desarrollo de rápido crecimiento demográfico. Ambos elementos, menor natalidad y mayor nivel formativo, son complementarios y se refuerzan mutuamente (Escribano, 2010, pág. 40)

Con todo esto se entiende que un descenso en la tasa de crecimiento de la población contribuye al crecimiento económico, pero la nueva teoría del crecimiento basada en el papel del capital humano reduce el costo económico del crecimiento demográfico.

## **c) Las teorías económicas del desarrollo**

**Las economías clásicas:** Adam Smith resaltó el papel de la extensión del mercado para posibilitar la división del trabajo, que a su vez permite la especialización y el incremento de la productividad. La coordinación se produciría merced a la 'mano invisible' (Pérez, 1999, pág. 29)

**Las economías neoclásicas, teoría de la dependencia y estructuralismo:** La economía neoclásica y la del desarrollo se diferencian en su visión sobre el funcionamiento de los mercados: para los neoclásicos, los mercados en los países en desarrollo funcionan; para la economía del desarrollo, los mercados en los países pobres funcionan peor que en los países ricos (Pérez, 1999, pág. 30)

**La economía del desarrollo y el estructuralismo:** Significa que la edificación de una industria nacional precisaba, además del aislamiento de la competencia internacional mediante el proteccionismo, la discriminación de la agricultura frente a la industria y de la industria ligera frente a la industria pesada (Pérez, 1999, pág. 31)

**Escuela del desarrollo humano:** Para la escuela del ‘desarrollo humano’, el crecimiento expande las oportunidades, pero el crecimiento económico se valora sólo en la medida en que contribuye a un mayor desarrollo humano y es preciso adoptar políticas que mantengan una pauta de crecimiento favorable al desarrollo humano (Pérez, 1999, pág. 32)

**d) Teoría Evolucionista**

En base a Girola, (2010) Las sociedades evolucionarían desde la barbarie hacia la civilización, encarnada esta última por las sociedades industriales de finales del siglo XIX.

Parsons formuló las cinco pautas que diferencian a las sociedades modernas de las tradicionales y que impregnaron las posteriores teorías de la modernización:

- En las sociedades tradicionales priman las relaciones entabladas sobre una base afectiva, mientras que en las sociedades modernas las relaciones tienen una mayor neutralidad en ese terreno.
- En las sociedades tradicionales, las relaciones se ciñen a los miembros del mismo círculo social, mientras que en las modernas las relaciones tienden a ser más universales.
- En las sociedades tradicionales el peso de lo colectivo es muy grande, al contrario de lo que ocurre en las sociedades modernas, marcadas por el individualismo.
- En las sociedades tradicionales, las personas son valoradas por su adscripción a una familia o una comunidad, mientras que en las sociedades modernas lo son por sus méritos.
- En las sociedades tradicionales, los roles sociales tienden a abarcar muchos aspectos diferentes, mientras que en las modernas se ciñen a funciones más específicas (pág. 10)

Esta teoría significa que cada institución social cumple una función en el mantenimiento de la estabilidad social y el progreso de las sociedades se dividen en modernas y tradicionales.

**e) La teoría de la modernización**

Basándose en Lipset. (1959), las premisas de ambas escuelas, evolucionismo y funcionalismo, la teoría de la modernización propugnaron que si los países atrasados quieren modernizarse, deben abandonar sus tradiciones y avanzar por la senda desbrozada por los países occidentales. Más aún, el juicio de valor implícito estriba en que los países en desarrollo deberían encaminarse hacia un modelo de desarrollo político y modernización social similar al experimentado por las sociedades europeas

En consecuencia, el retraso económico y político de los países en desarrollo no sería el resultado del colonialismo/imperialismo, sino su carácter de sociedades tradicionales y su aversión a la modernización (pág. 107)

Con todo esto la teoría de la modernización diseña una dicotomía entre sociedades tradicionales y modernas, el retraso económico y político en desarrollo por su carácter de sociedades tradicionales y su aversión a la modernización y el desarrollo económico produce mayores ingresos, mayor seguridad económica y la difusión de la educación superior, determinando en gran medida la formación de una ‘lucha de clases’ que sirve de base a la democracia”. Esto nos lleva a un aspecto central de la relación entre economía y política en los países en desarrollo: la democracia.

#### **f) La teoría de la dependencia y post-desarrollo**

Son una expresión del imperialismo. En el plano doméstico, aplican el clásico análisis marxista basado en la lucha de clases, por lo que ésta se produce en dos planos, el doméstico y el internacional parte de la constatación de que el concepto de desarrollo no ha funcionado, estima ha supuesto un instrumento de occidentalización y un empleo de las ciencias sociales como instrumento de poder para el control del Tercer Mundo. El propio objetivo convencional del desarrollo, conseguir un estilo de vida semejante al de las clases medias occidentales para la totalidad de los habitantes del planeta, sería irrealizable e indeseable. Alguno de sus representantes ha afirmado que lo que se necesita “no es un ‘desarrollo alternativo’, sino alternativas al Desarrollo”. Es decir, abandonar los fines propios de la modernidad occidental y beber de fuentes endógenas. Aunque coincide con la teoría de la dependencia en su rechazo de la dependencia externa y aboga por la ‘desconexión’, sin embargo, debe distinguirse entre postdesarrollo y teoría de la dependencia: el post-desarrollo no es marxista en la medida en que no se centra en la lucha de clases; en vez de privilegiar

un Estado fuerte y planificador, el énfasis se pone en lo local (González & Ortiz, 2017, pág. 172)

El postdesarrollo que vivimos actualmente parte de un desarrollo que postula el fin de la modernidad y pone en tela de juicio sus fines, empujando a los países en desarrollo a generar sus propios fines y permanece ajenos a modernidad occidental.

### C. Características importantes para medir impacto económico por sectores



**Gráfico. 12 Características del impacto económico**

**Elaborado por:** Ortiz Melissa, (2018)

#### 2.4.5 Marco Conceptual de la variable Independientes:

##### **Fondos propios.**

Según los fondos propios trata de la parte del pasivo que se debe a la financiación propia. Incluye las aportaciones realizadas por los socios, así como los beneficios generados y no distribuidos. (Eiopa, 2010, pág. 2)

El estudio de los fondos propios de la empresa determinara una parte del capital que posee que fue aportada por los propios socios o por los beneficiarios de la actividad, dando a conocer un panorama económico de la empresa.

$$\frac{\textit{Patrimonio neto}}{\textit{Total del Pasivo}}$$

##### **Recursos permanentes.**

Los recursos financieros permanentes son todos los fondos obtenidos por la empresa y que persisten en ella más de un ejercicio económico. Se componen de los recursos propios y ajenos a largo plazo y se denominan permanentes porque o bien no van a ser exigidos (propios), o si no son (recursos ajenos a largo plazo).

En la investigación su conversión en liquidez se produce en más de un ciclo económico de la empresa. El indicador que mide esta relación de equilibrio entre estructura económica y financiera (inversiones y recursos permanentes) que debe producirse en toda entidad se denomina Coeficiente Básico de Financiación. (Eiopa, 2010, pág. 2)

$$\frac{\textit{Patrimonio neto}}{\textit{Activos}}$$

### **Ventas.**

La venta se origina a través de un contrato conocido como compraventa, en virtud del cual se transfiere a dominio ajeno un bien o servicio por un precio pactada con anterioridad, compuesto por elementos personales, reales y formales a fin de establecer las partes y sus obligaciones e indicar el precio y las características del bien o servicio en venta, es por ello que se determinan como contrato bilateral. (Pilo, 2012, pág. 5)

Es importante que una empresa tenga en cuenta sus ventas que son la suma total de todas las ventas, en efectivo o a crédito, menos las devoluciones, bonificaciones, descuentos y rebajas, de esta manera se puede obtener el rendimiento económico de un periodo determinado., las misma que ayudan a la toma de decisiones.

### **Rotación de inventarios:**

$$\frac{\textit{Costo de mercancías vendidas}}{\textit{Inventario Promedio}}$$

### **Inventarios en existencias:**

$$\frac{\textit{Inventario promedio} \times 365}{\textit{Costo de Mercancías vendidas}}$$

**Rotación de cartera:**

$$\frac{\textit{Ventas a crédito}}{\textit{Cuentas por cobrar promedio}}$$

**Margen bruto de utilidad:**

$$\frac{\textit{Utilidad bruta}}{\textit{Ventas Netas} * 100}$$

**Rentabilidad sobre activos:**

$$\frac{\textit{Utilidad bruta}}{\textit{Activo Total}}$$

**Gastos.**

Un gasto es un egreso o en términos coloquiales una salida de dinero que una empresa o persona paga por la compra de un producto, un servicio. Por lo general se convierte en una inversión ya sea tangible o intangibles. (Guerra, 2019).

Para la empresa los gastos producen doble circulación económica debido a que al mismo tiempo que sale dinero (egreso). Se ingresa a un bien, un producto o un servicio con lo cual se recupera el desembolso inicial, estos gastos generan a su vez ingresos a través de la prestación de servicios al cliente de esa manera recuperando gastos y obteniendo crecimiento en la empresa, pero su a vez puede haber mala inversión y exista una pérdida en la empresa.

$$\frac{\textit{Gastos generales} + \textit{gastos administrativos}}{\textit{ventas}}$$

**Índice de Lerner:**

Es una herramienta empleada en el estudio microeconómico para conocer el grado de monopolio de una sociedad o sector. (Guerra, 2019) Se expresa matemáticamente como

$$L = \frac{P - MC}{P}$$



**2.4. Marco Conceptual de la variable Dependientes:** Capacidad Productiva y tecnológica

#### **2.4.5. Capacidad de Producción**

En referencia a Fernández et al, (2017), menciona que la capacidad de producción determina factores como tiempos, unidades, recursos, que serán utilizados en la transformación de materiales u objetos en un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta la demanda del mercado, la suficiencia, y la disponibilidad de los recursos físicos e intangibles de la empresa.

Para controlar la capacidad de producción y evitar fallas y pérdidas, es necesario medir factores como: cantidad, tiempo, y costo, que permitan la satisfacción de la demanda actual, igual se debe procurar aumentar la economía de escala y evitar la economía, que se ven reflejadas cuando el costo unitario de producir un bien tienda al a baja o suba, a medida que aumenta o disminuye la tasa de producción.

La capacidad de producción debe ser planeada a corto o largo plazo con esto logramos determinar la capacidad general de los recursos, para ello es útil analizar factores tanto internos (recursos humano y materiales) como externos (regulaciones y horas de trabajo), con base a esto se pretende determinar acciones a corto y largo plazo, para el análisis y toma de decisiones estratégicas, teniendo en cuenta planes de requerimiento de recursos y de capacidad.

### **C. Indicadores**

#### **1 Indicadores de liquidez**

De acuerdo a Wild et al, (2016) indicaron que:

Este tipo de indicadores relaciona las disponibilidades (efectivo y activos corrientes) a los pasivos corrientes, ayudan a evaluar la capacidad de la empresa de cubrir sus obligaciones de corto plazo, mientras más alto el índice, mayor capacidad para cubrir compromisos, sin embargo, índices muy altos pueden ser indicio de una mala gestión

financiera por tener demasiada caja o efectivo no invertido, algunas partidas del activo circulante para dar cobertura a los compromisos de pago, por ello no deben considerarse (Ej. Gastos, anticipados, documentos en garantía, mercancías obsoletas, deudores morosos) (págs. 502-509).

**1.1 Indicador de liquidez corriente:** Se relaciona al efectivo y otros activos corrientes con los pasivos corrientes de la entidad (pág. 502).

$$\text{Indicador de Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**1.2 Indicador de Prueba Ácida:** Se relaciona a los activos corrientes netos de inventarios con los pasivos corrientes de la entidad (pág. 503)

$$\text{Indicador de Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**1.3 Indicador de liquidez Real:** Se relaciona al efectivo e inversiones temporales (no más allá de 120 días) con los pasivos corrientes, de la entidad (pág. 504)

$$\text{Indicador de Liquidez Real} = \frac{\text{efectivo} + \text{inversiones CPL}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**1.4 Indicador de liquidez capital de trabajo:** Es el cociente entre el capital de trabajo y los activos totales de una empresa, mide la reserva potencial de caja de la entidad (pág. 505).

$$\text{Indicador de Liquidez Capital de trabajo} = \frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Activos Totales}} (\text{veces})$$

## 2 Indicadores de Endeudamiento

Cuando una empresa se endeuda se genera un compromiso de una serie de pagos fijos a futuro, dado el caso, los accionistas obtienen a futuro sólo lo que resta después del pago de estos compromisos, esto se conoce con el nombre de endeudamiento o leverage o apalancamiento financiero, las variaciones en las utilidades de la empresa tienen un mayor impacto sobre la rentabilidad del patrimonio cuando las empresas están apalancadas (empresas con leverage alto), debido a que las utilidades de los accionistas son residuales con respecto a los acreedores. Por tanto, el apalancamiento financiero aumenta el riesgo de la rentabilidad del patrimonio. En casos extremos, un

alto apalancamiento puede inducir a la quiebra de una empresa. El apalancamiento financiero se puede medir con varios indicadores (Wild et al, 2016, pág. 546)

**2.1 Indicador de endeudamiento sobre patrimonio:** Mide la relación entre fondos provistos por los acreedores a la firma (Ajenos) y los fondos propios, evaluando así la composición de la estructura de deuda o capital, si el endeudamiento no supera el valor es razonable cuanto mayor sea más endeudada está la empresa (pág. 546).

***Indicador de endeudamiento***

$$= \frac{(Pasivo\ financiero\ corriente + Pasivo\ Financiero\ no\ corriente) - (Efectivo + otros\ activos\ corrientes + otros\ activos\ financieros\ corrientes)}{Patrimonio\ neto}$$

**3 Indicadores de Rentabilidad**

Presentan los efectos combinados del manejo de la liquidez, la administración de activos y endeudamiento sobre los resultados operativos, además permiten analizar la rentabilidad de la empresa en el contexto de las inversiones que realiza para obtenerlas o del nivel de ventas que posee (Wild et al, 2016, pág. 632).

**3.1 Indicador de endeudamiento sobre patrimonio:** Mide la rentabilidad por unidad monetaria de ventas, es un buen indicador de la capacidad de gestión de la administración (pág. 633).

$$**Indicador de rentabilidad sobre ventas** = \frac{Utilidad}{Ventas\ Totales}$$

**3.2 Indicador de margen bruto:** Corresponde al porcentaje de utilidad obtenida por sobre el costo de las ventas. Permite determinar la capacidad que tiene la empresa para definir los precios de venta de sus productos o servicios (pág. 633).

$$**Indicador de Margen Bruto** = \frac{Ingresos\ por\ ventas - Costo\ de\ ventas}{Ingresos\ por\ ventas}$$

**3.3 Indicador de margen neto:** Mide la capacidad de los activos de la entidad de generar ingresos (pág. 634).

$$**Indicador de Margen Bruto** = \frac{Resultados\ antes\ de\ Impto\ e\ intereses}{Activos\ Totales}$$

**3.4 Indicador ROA (resultado sobre activos):** Corresponde al porcentaje de utilidad o pérdida previo a los gastos financieros (resultado de la empresa sin deuda), obtenido por cada dólar invertido en activos (pág. 635).

$$\text{Indicador de ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

**3.5 Indicador ROE (resultado sobre patrimonio):** Corresponde al porcentaje de utilidad o pérdida obtenido por cada dólar que los propietarios han invertido en la entidad, incluyendo las utilidades retenidas (pág. 635).

$$\text{Indicador de ROE} = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Patrimonio promedio}}$$

**3.6 Indicador DUPONT:** El sistema DuPont de análisis financiero conjunta las razones y proporciones de actividad con las de rendimiento sobre ventas, dando como resultado la forma en que ambas interactúan para determinar el rendimiento de los activos. Este método también es conocido como Rendimiento sobre Activos Totales y mide la eficiencia de la empresa en el aprovechamiento de los recursos involucrados en ella (pág. 636).

**Indicador DUPONT**

**A. Margen Neto de utilidad sobre ventas** =  $\frac{(\text{Utilidad} * 100)}{\text{Ventas}}$  – Valor ref 5% y 10%

**B. Rotación del Patrimonio Neto (promedio) respecto a las ventas** =  $\frac{\text{Ventas}}{\text{Patrimonio Neto (promedio)}}$

**C. Rentabilidad del patrimonio neto (promedio)** =  $\frac{\text{Utilidad} * 100}{\text{Patrimonio Neto (promedio)}}$

**D. Aplicación de Dupont** = (A) \* (B) = Tasa porcentual de rentabilidad

#### 4 Indicadores de Solvencia

De acuerdo a Wild, (2016), el análisis de la solvencia se compone de varios elementos fundamentales. El análisis de la estructura del capital es uno de ellos. La estructura del capital se refiere a las fuentes de financiamiento de una compañía. El financiamiento puede variar entre capital contable relativamente permanente y fuentes de financiamiento a corto plazo más riesgosas o temporales. Una vez que una compañía obtiene financiamiento, lo invierte posteriormente en varios activos. Los

activos representan fuentes secundarias de seguridad para los prestamistas y comprenden desde préstamos garantizados por activos específicos hasta activos disponibles como garantía general para acreedores no asegurados. Estos y otros factores producen riesgos diferentes relacionados con distintos activos y fuentes de financiamiento. Otro elemento esencial de la solvencia a largo plazo son las utilidades (o capacidad para generar utilidades), que implica la capacidad recurrente de generar efectivo de las operaciones y las mediciones basadas en las utilidades son indicadores importantes y confiables de la solidez financiera (pág. 547).

Las utilidades son la fuente más deseable y confiable de efectivo para el pago a largo plazo de los intereses y el principal. Como medida de las entradas de efectivo procedentes de las operaciones, las utilidades son cruciales para cubrir los intereses a largo plazo y otros gastos fijos, un flujo estable de utilidades es una medida fundamental de la capacidad de una compañía para obtener préstamos en épocas de escasez de efectivos. También es una medida de probabilidad de que una entidad se recupere de situaciones de problemas financieros (pág. 549).

**4.1 Indicador de endeudamiento sobre patrimonio:** Capacidad financiera de una empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago. No solo se habla de efectivo, sino también de todos los bienes y recursos disponibles.

***Indicador de solvencia***

$$= \frac{\text{Activo total (Activo corriente + activo no corriente)}}{\text{Exigible Total (Pasivo Corriente + Pasivo no corriente)}}$$

**5 Indicadores de producción**

Basado en Baudin, (2007), Son los datos o conjunto de datos que ayudan a medir objetivamente la evolución del proceso, describen concretamente lo que se está midiendo, cada indicador debe mantener un status para informar y saber su desempeño con la empresa y sus clientes, en base a la siguiente métrica:



### Gráfico. 13 Indicadores de producción

**Fuente:** (Baudin, 2007)

**5.1 Indicador de eficiencia:** Determina qué tan bien funciona una fábrica en una producción, para evitar desperdiciar dinero, todos los procesos de fabricación deben ser los más eficientes posibles (pág. 168).

$$\text{Indicador de eficiencia} = \frac{\text{Piezas o unidades producidas}}{\text{Piezas o unidades que debían ser producidas}}$$

**5.2 Indicador scrap o desperdicios:** Este indicador hace referencia al número de piezas que han entrado en el proceso y que han tenido que desecharse debido a defectos (pág. 169).

#### **Indicador scrap o desperdicios**

$$= \frac{\text{unidades entrantes} - \text{piezas de desecho}}{\text{unidades entrantes}} * 100\%$$

**5.3 Indicador dock to dock:** Tiempo teórico que tardamos en fabricar nuestras piezas en el caso de que las fuéramos entregando de una en una al cliente, es decir es el tiempo que tarda una pieza desde que llega en forma de materia prima hasta que es enviada al cliente, la idea general es tratar de conseguir invertir el menor tiempo posible, desde que el material entra en nuestras instalaciones hasta que la enviamos al cliente (pág. 170).

### ***Indicador dock to dock***

= *Inventario de Materia prima + Inventario de obra en curso*  
+ *tiempo de producción + inventario de producto terminado*

**5.4 Indicador ausentismo laboral:** Es toda aquella ausencia o abandono del puesto de trabajo y de los deberes ajenos al mismo, incumpliendo las condiciones establecidas en el contrato de trabajo (pág. 171).

$$\text{Ausentismo laboral} = \frac{\text{Horas perdidas}}{\text{Jornada laboral} * \text{total de trabajadores}} * 100$$

**5.5 Indicador rotación de personal:** Se define como las altas y bajas en el personal de una empresa.

$$\text{Rotación de personal} = \frac{\text{Número de renunciaciones o despidos}}{\text{Número promedio de empleados}}$$

## **6 Indicadores de tecnología**

Basado en Nabi, (2003), se deduce que la capacidad tecnológica es la capacidad de poder tener una visión general de los elementos tecnológicos en el mercado, calcular su valor, seleccionar que tecnología específica se necesita, usarla, adaptarla y mejorarla y al final desarrollarla, esta capacidad la pueden tener tanto productos directos como responsables de tomar decisiones en empresas, pues no solo se refiere a disponer de la tecnología suficiente para desarrollar un producto específico, sino a todo ese tipo de actividades que hacen posible que la empresa pueda elegir y utilizar tecnología, para crear ventajas competitivas (pág. 22).

**6.1 Indicador de concienciación:** Se refiere a la aptitud por parte de los altos directivos para reconocer el rol de la tecnología en la competitividad, y el peligro de quedarse estancado en un medio tan competitivo hoy en día (pág. 23).

**6.2 Búsqueda:** es la capacidad que tiene la empresa para escanear y monitorizar tendencias y eventos tecnológicos externos que puedan afectar a la empresa, o darle oportunidades para crecer en competitividad. Las compañías grandes y avanzadas tienen un equipo de trabajo dedicado permanentemente a esta tarea. En empresas

pequeñas puede que el director gerente o un ingeniero experimentado sea quien se ocupe de eso (pág. 23).

**6.3 Creación de un núcleo de competencias tecnológicas:** esta categoría se refiere al éxito que tiene una compañía en definir sus fortalezas tecnológicas particulares y crear ventajas únicas en áreas específicas. Una empresa con competencias tecnológicas fuertes verá cómo estas le hacen diferente de sus competidores, y también, cómo seguir desarrollando sus capacidades para mantenerse competitiva (pág. 24).

**6.4 Estrategia tecnológica:** formular la estrategia tecnológica es clave en la estrategia general del negocio de cualquier firma puntera. Este es un proceso en el que se establecen las visiones, los objetivos y las prioridades y se comunican dentro de la empresa. Ni siquiera la empresa mejor dotada puede hacerlo todo con su tecnología, Por eso, parte del reto subyace en escoger las actividades tecnológicas que llevará a cabo dentro de la empresa y de cuáles se proveerá externamente (pág. 24).

**6.5 Valorar y seleccionar la tecnología:** Las compañías líderes son capaces de recoger información sobre la gama de opciones tecnológicas disponibles, elegir rápidamente entre las soluciones competitivas (por ejemplo: diferentes máquinas, propuestas de suministradores) e identificar correctamente los recursos que más se adecúan a sus necesidades. Una empresa líder puede comparar entre varias opciones disponibles para posteriormente poder hacer una selección apropiada con toda confianza (pág. 24).

**6.6 Adquirir la tecnología:** una vez decidida la opción tecnológica que se va a llevar a cabo, la empresa tiene que hacer uso de sus recursos para su explotación (crear tecnología por medio de I+D interno, adquirirlo de forma compartida o con licencia, etc.). A veces, solo se trata de hacer una compra para uno mismo, otras puede que incluya la explotación de los resultados logrados en la investigación. La mayoría de las empresas líderes tienen desarrollada una buena capacidad de negociar la transferencia de tecnología de fuentes externas y de desarrollar tecnología propia (pág. 24).



**6.7 Implementar y absorber tecnología:** una vez adquirida la tecnología, la empresa la tiene que implementar dentro de la organización. Esto requiere de un posterior desarrollo en varias etapas hasta el despegue final, como en los casos en los que se pretende sacar al mercado un nuevo producto o servicio, un nuevo proceso de fabricación o un método de organización. Esto suele traer más innovación a medida que la tecnología se va adaptando y reconfigurando. Una empresa líder necesitará un proyecto de gestión de capacidades bien desarrollado para asegurar una efectiva implementación de la tecnología (pág. 24).

**6.8 Aprendizaje:** una parte importante de crear competencias tecnológicas consiste en reflexionar y revisar los proyectos y los procesos tecnológicos en la empresa, para aprender de los éxitos y de los fallos. En las empresas líderes este proceso puede ser consciente y formal, y así, alcanzar una mejora continua en eficiencia y formulación estratégica efectiva. Para averiguar cómo gestionar mejor el proceso tecnológico, la empresa necesita recoger sistemáticamente información relevante de sus propias experiencias y de ajenas, y actuar en consecuencia (pág. 24).

**6.9 Explotar los vínculos externos y los incentivos:** en cada uno de los 8 puntos anteriores, las empresas pueden, y a veces deben, hacer uso de suministradores externos de tecnología y sus servicios. Las últimas 5 preguntas del cuestionario están relacionadas con los diferentes tipos de empresas u organizaciones que pueden suministrar tecnología, y los correspondientes servicios, a su empresa (empresas de consultoría, institutos de investigación tecnológica gubernamentales o universitarios, etc.). También pueden darnos indicaciones del nivel de tecnología, sofisticación o amplitud de la empresa, o de si tenemos bien desarrollado el sistema externo de suministro de desarrollo tecnológico (también conocido como “sistema nacional de innovación”) (pág. 25).

## **2.5 Hipótesis**

Es el limitado impacto económico lo que incide en el insuficiente aporte del cambio de la matriz productiva, y su repercusión en la capacidad productiva y tecnológica del sector textil del cantón Ambato año 2010 al 2017.

### **2.5.1 Variable Independiente: Impacto Económico**

**2.5.2 Variable Dependiente:** Capacidad productiva y tecnológica

**2.5.3 Unidad de observación:** Entes del sector textil en el cantón Ambato

**2.5.4 Indicadores:** Es el, incide en,

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 Enfoque de la investigación**

La presente investigación tendrá como enfoque el cuantitativo, por las variables de estudio que impacto económico, y la capacidad productiva y tecnológica, en referencia a esto se conceptualiza la misma:

“El enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Sampieri Fernández & Baptista, 2006, pág. 12)

En este enfoque se utilizan características donde se utilizan estadísticas, y análisis causa-efecto, como también se tiene un proceso deductivo para analizar la realidad objetiva, con el fin de obtener resultados generales, mejor precisión en la aplicación de métodos investigativos. En la investigación se trabajara en base a dos variables dependiente como independiente, las mismas que señalaran puntos importantes a tratar en la investigación, para tratar de comprobar la hipótesis planteada.

#### **3.2 Modalidad de la Investigación.**

La investigación que se efectúa se basa en una investigación de campo y experimental, la cual permitirá diagnosticar la situación de las entidades del sector textil en Ambato y su enfoque financiero, productivo y tecnológico, con el objetivo de comprobar la hipótesis planteada.

### **3.2.1 Investigación de campo**

Según menciona Baena, (2014, pág. 20) que:

Se refiere a las técnicas específicas de la investigación de campo, que tiene como finalidad recoger y registrar ordenadamente los datos relativos al tema escogido como objeto de estudio, la observación y la interrogación son las principales técnicas que usaremos en la investigación.

El estudio de campo servirá para detectar un fenómeno, para analizar sus características en este caso el sector textil, de acuerdo a su capacidad productiva y tecnológica según el tipo de género, se realizara un análisis en el plano real de la situación que servirá para determinar las causas que provocan que baja capacidad productiva y tecnológica.

## **3.3 Niveles de investigación**

### **3.3.1 Investigación descriptiva**

Este tipo de investigación sirve para describir la realidad objeto de estudio, con el fin de esclarecer una verdad, corroborar un enunciado o comprobar una hipótesis, se emplea como un instrumento para otros tipos de investigación, es que es muy empleada en varios campos científicos, tanto en modalidades de investigación cualitativa como cuantitativa (Niño, 2011, pág. 35).

Esta investigación ayudara a describir los datos, las características de la población objeto del presente estudio en este caso las entidades del sector textil en Ambato, además servirá para probar hipótesis.

### **3.3.2 Investigación Histórica**

Este tipo de investigación cubre toda la actividad y la producción humana en su paso por los distintos escenarios del planeta tierra, las transformaciones

políticas, demográficas y culturales, la economía, las relaciones y organización social, las diversas formas de vida, entre tantos aspectos, esta investigación busca analizar, interpretar y explicar todos estos aspectos y fenómenos comprendidos en la historia, y no simplemente determinar y relatar los hechos (Niño, 2011, pág. 37).

Servirá para estudiar y examinar los fenómenos acontecidos en el sector textil desde el año 2010 al 2017, su evolución y como ha llegado al estado actual en relación a sus ventas, producción y tecnología.

### **3.4 Población y Muestra**

#### **3.4.1 Población**

Está constituida por una totalidad de unidades, todos aquellos elementos (personas, animales, objetos, sucesos, fenómenos), que pueden conformar el ámbito de investigación (Niño, 2011, pág. 56).

En la presente investigación tenemos como población a los a las entidades del sector textil y se detallan en la siguiente tabla.

**Tabla 3 Población**

<b>GREMIO</b>	<b>NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
Acontex (Asociación de Confeccionistas Textiles)	193	Establecimientos dedicados a la fabricación de textiles y prendas de vestir
Cámara de Industrias de Tungurahua	8	
<b>TOTAL</b>	201	

**Elaborado por:** Ortiz M, (2018)

Se contabilizó un total de 201 entidades del Sector textil de la ciudad de Ambato de la ciudad de Ambato, sin embargo por ser una población finita, se procede a aplicar una muestra:

### **3.4.2 Muestra**

Según (Jiménez, 1998) indica que:

“La muestra es una parte o subconjunto representativo de la población que se extrae de ella para obtener información”.

“Una muestra es una parte representativa de una población, cuyas características deben producirse en ella, lo más exactamente posible” (Balestrini M. A., 2002, pág. 222)

La muestra permite definir el número de personas a las cuales se les aplicara el instrumento de investigación apropiado, para la obtención de este punto se aplica la fórmula que ayuda a determinar el número exacto de individuos a ser encuestados o entrevistados.

En la presente investigación no se procede a calcular dos muestras una para la encuesta y la otra para las fichas de observación, debido a que se trabajara con una población finita, es decir se procede a calcular las dos muestras:

A continuación, se describe la fórmula:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2 + (N - 1) + z^2 p * q + z^2 p * q}$$

#### **Muestra para la encuesta:**

##### **Datos:**

**Z=90%=1,64**

**n= probabilidad**

**N=201**

**P=0,5**

**Q=0,5**

$$E=10\%=0,1$$

$$n = \frac{z^2 * p + q * N}{e^2 + (N - 1) + z^2 p * q + z^2 p * q}$$

$$n = \frac{(1.64)^2 * (0.5) + (0.5) * (201)}{(0.01)^2 + (201 - 1) + (1.64)^2(0.5) * (0.5) + (1.64)^2(0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{(2.6896) * (0.5) + (0.5) * (201)}{(0.01) + (200) + (2.6896) (0.5) * (0.5) + (2.6896)(0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{135.1725}{2.6725}$$

$$n = 50.57904584$$

$$n = 51$$

**Conclusión:**

Se constituye que se trabajará con una muestra de 51 empresas del sector textil en Ambato tanto de la Cámara de industrias de Tungurahua, y Acontex (Asociación de Confeccionistas Textiles)

**Fórmula:** n/N

**Desarrollo:** 51/201= 0.2537313432835821

**Tabla 4 Muestreo**

GREMIO	TOTAL	MUESTREO ESTRATIFICADO	TOTAL MUESTRA
Acontex (Asociación de Confeccionistas Textiles)	193	0,253731343	48,97014925
Cámara de Industrias de Tungurahua	8	0,253731343	2,029850746
<b>TOTAL</b>	201	201	51

**Elaborado por:** Ortiz Melissa, (2018)

**Muestra para las fichas de observación:**

**Datos:**

$$Z=80\%=1,25$$

n= probabilidad

N=201

P=0,5

Q=0,5

E=20%=0,2

$$n = \frac{z^2 * p + q * N}{e^2 + (N - 1) + z^2 p * q + z^2 p * q}$$

$$n = \frac{(1.28)^2 * (0.5) + (0.5) * (201)}{(0.02)^2 + (201 - 1) + (1.28)^2(0.5) * (0.5) + (1.28)^2(0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{(2.56) * (0.5) + (0.5) * (201)}{(0.04) + (200) + (2.56) (0.5) * (0.5) + (2.56)(0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{128.64}{8.64}$$

$$n = 14.88888889$$

$$n = 15$$

### Conclusión:

Se constituye que se trabajará con una muestra de 15 empresas del sector textil en Ambato tanto de la Cámara de industrias de Tungurahua, y Acontex (Asociación de Confeccionistas Textiles)

**Fórmula:** n/N

**Desarrollo:** 15/201= 0.2537313432835821

**Tabla 5 Estratificación por conglomerado de la muestra**

<b>GREMIO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>MUESTREO ESTRATIFICADO</b>	<b>TOTAL MUESTRA</b>
Acontex (Asociación de Confeccionistas Textiles)	193	0,074626866	14
Cámara de Industrias de Tungurahua	8	0,074626866	1

<b>TOTAL</b>	201		15
--------------	-----	--	----

**Elaborado por:** Ortiz Melissa, (2018)

**Tabla 6 Empresas Encuestadas**

<b>ACONTEX</b>	<b>CÀMARA DE INDUSTRIAS DE TUNGURAHUA</b>
Asociación de productos Textil Sánchez y Asociados ASOPROSAN.	Corporación Impactex Cía Ltda 1891755755001
Asociación de Producción Textil Virgen de Nazareth "ASOPROTEXVIN".	
Asociación de Producción Textil Puerto Arturo "ASOPUAR."	
Asociación de Producción Textil Nuestro Rey ASOPROTEXEY.	
Asociación de Producción Textil Picaihua "ASOTEXPI".	
Asociación de Producción Textil 1 Emprendimiento de Calidad "ASOEMCATEX".	



<p>Asociación de Producción Textil Barrio El Mirador “ASOMIRATEX”.</p> <p>Asociación de Producción Textil Palahua El Carmen "ASOTEXPAC".</p> <p>Asociación de Producción y Comercialización textil creaciones Joffrest, “ASOPROTEXJOF”.</p> <p>Asociación de Expendedores de ropa confeccionada y afines Juan Montalvo.</p> <p>Asociación de Producción Textil Fonseca ASOTEFON.</p> <p>Asociación de Producción Textil Moda Color "ASOTEXMOC".</p> <p>Asociación de Producción Textil Confeccionando Futuro "ASOTCOFUT".</p> <p>Asociación de Producción Textil Nueva Revolución ASOPROTEXNUR.</p>	
---	--

**Fuente:**

Ortiz

M,

(2019)

### 3.5.1 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

#### 3.5.1.1 Variable Independiente: Impacto económico

**Tabla 7. Variable Independiente Impacto económico**

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA E INSTRUMENTOS
Los estudios de impacto económico sirven para medir la repercusión y los beneficios de inversiones en infraestructuras, organización de eventos, así como de cualquier otra actividad susceptible de generar un impacto socioeconómico, incluyendo cambios legislativos y regulatorios	Fondos propios	$\frac{\textit{Patrimonio neto}}{\textit{Total del Pasivo}}$	Indique el tipo de fondos propios reflejados en el último periodo del sector textil de Ambato	<b>Técnica:</b> Encuesta  <b>Instrumento:</b> Cuestionario no estructurado
	Rotación de empleados (%) Número de empleados Porcentaje de empleados afiliados al seguro	$\frac{\textit{N}^{\circ} \textit{ de personas contratadas en el período}}{\textit{N}^{\circ} \textit{ de trabajadores al final del período}}$ $\frac{\textit{N}^{\circ} \textit{ de personas afiliadas en el período}}{\textit{N}^{\circ} \textit{ de trabajadores al final del período}}$	De qué manera ha rotado el personal en la entidad?  ¿Indique el porcentaje de empleados afiliados al seguro?	

	Ventas	<p><b>Rotación de inventarios:</b>  <math display="block">\frac{\text{Costo de mercancías vendidas}}{\text{Inventario Promedio}}</math></p> <p><b>Inventarios en existencias:</b>  <math display="block">\frac{\text{Inventario promedio} \times 365}{\text{Costo de Mercancías vendidas}}</math></p> <p><b>Rotación de cartera:</b>  <math display="block">\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}</math></p> <p><b>Margen bruto de utilidad:</b>  <math display="block">\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100</math></p> <p><b>Rentabilidad sobre activos:</b>  <math display="block">\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Activo Total}}</math></p>	<p>¿Indique el porcentaje de rotación del inventario?</p> <p>¿Mencione como se manejaron los inventarios y existencias en el último período?</p> <p>¿Cómo se manejó la rotación de cartera en el último periodo?</p> <p>¿Existió un margen bruto de utilidad para el sector?</p> <p>¿Indique existió una rentabilidad sobre activos en la entidad?</p>	
	Cash Flow	<p><i>Ventas</i></p> <p>– <i>Coste de Ventas</i></p> <p>= <b><i>Beneficios Bruto</i></b></p> <p>– <i>Gasto de venta</i></p>	<p>¿Mencione cómo se manejó el Cash Flow en el sector el último período?</p>	

		<p>–Amortizable</p> <p>+Otros ingresos</p> <p>= <b>EBIT</b></p> <p>–Impuestos</p> <p>= <b>NOPAT</b></p> <p>–Gastos de amortización</p> <p>= <b>Flujo de caja bruto (EBITDA)</b></p> <p>–Inversión en activo circulante op</p> <p>–Inversión en activo operativo (C)</p> <p>= <b>Cash Flow</b></p>		
	Tasa de concentración del sector (%)	<p>Índice de lerner <math>\frac{P - MC}{P}</math></p>	¿Indique la tasa de concentración del sector en el último período?	
	Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2018	<p><math>\left(\frac{\text{Valor reciente}}{\text{Valor anterior}} - 1\right) * 100</math></p>	¿Indique la tasa de crecimiento de ventas del sector en el último período?	
	Recursos	<p><math>\frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Activos}}</math></p>	¿El sector cuenta con	

	permanentes		recursos permanentes?	
	Valor bruto del total de activos fijos	$\frac{\text{Cant total activos fijos en uso}}{\text{Edad total de activos}}$	¿Existe un valor bruto del activo fijo en el sector?	
	Gastos en I&D como porcentaje de las ventas (%)	$\frac{\text{Inversión en desarrollo de nuevos productos}}{\text{Inversión Total}}$	¿Cuál ha sido la inversión total en proyecto de I+D realizada durante el ejercicio?	
	Activos de mercado	$I + D$	¿A cuánto asciende el total invertido en proyectos que culminaron exitosamente durante el ejercicio?	
	Activos de propiedad intelectual	$+ \text{Materiales consumidos (costos de materiales)} \\ + \text{Servicios recibidos de 3ros o de 4ros} \\ + \text{depreciación de bienes utilizados en el proyecto}$	Indique el total invertido en proyectos que la empresa ha decidido discontinuar	
	Activos de infraestructura	$+ \text{otros costos directamente atribuidos al proyecto}$		
	Activos centrados en el individuo			

	Gastos Generales, Gastos Administrati vos y ventas	$\frac{\text{Gastos generales} + \text{gastos administrativos}}{\text{ventas}}$	¿Cómo se determinaron los gastos en el sector en el último periodo?	
--	--	---	---	--

**Elaborado por:** Ortiz Melissa, (2018)

**3.5.1.2 Variable Dependiente:** Capacidad productiva y tecnológica

**Tabla 8. Variable Dependiente Capacidad productiva y tecnológica**

<b>CONCEPTUALIZACIÓN</b>	<b>DIMENSIÓN</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ITEMS</b>	<b>TÉCNICA E INSTRUMENTOS</b>
<p>La capacidad productiva es la máxima cantidad de productos o servicios que puede obtenerse en una unidad productiva en condiciones normales de funcionamiento en un período de tiempo o cantidad de recursos disponibles durante un periodo de tiempo, mientras que la capacidad tecnológica son habilidades esenciales para la innovación de las empresas de manufactura en las economías</p>	<p>Capacidad productiva</p>	<p><b>Producción:</b></p> <p><b>Indicador de eficiencia</b></p> $= \frac{\text{Piezas o unidades producidas}}{\text{Piezas o unidades que debían ser producidas}}$ <p><b>Indicador scrap o desperdicios</b></p> $= \frac{\text{unidades entrantes} - \text{piezas de desecho}}{\text{unidades entrantes}}$ <p>* 100%</p> <p><b>Indicador dock to dock</b></p> $= \text{Inventario de Materia prima} + \text{Inventario de obra en curso} + \text{tiempo de producción} + \text{inventario de producto terminado}$	<p>Determine la capacidad productiva del sector textil.</p>	<p><b>Técnica:</b> Observación</p> <p><b>Instrumento:</b> Ficha técnica</p>

emergentes y se complementa con indicadores financieros		<p><b>Ausentismo laboral</b></p> $= \frac{\text{Horas perdidas}}{\text{Jornada laboral} * \text{total de trabajadores}} * 100$		
	Capacidad tecnológica	<p>Indicador de concienciación</p> <p>Búsqueda</p> <p>Creación de un núcleo de competencias tecnológicas</p> <p>Estrategia tecnológica</p> <p>Valorar y seleccionar la tecnología</p> <p>Adquirir la tecnología</p> <p>Implementar y absorber tecnología</p> <p>Aprendizaje</p> <p>Explotar los vínculos externos y los incentivos</p>	Determine le capacidad tecnológica del sector textil	
	Indicadores financieros	<p><b>Liquidez:</b></p> <p><b>Indicador de Liquidez Corriente</b></p> $= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Determine le capacidad económica del sector textil de	



		<p><b>Indicador de Prueba Ácida</b></p> $= \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$ <p><b>Indicador de Liquidez Real</b></p> $= \frac{\text{efectivo} + \text{inversiones CPL}}{\text{Pasivo Corriente}}$ <p><b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b></p> $= \frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Activos Totales}} \text{ (veces)}$ <p><b>Endeudamiento:</b></p> <p><b>Indicador de endeudamiento</b></p> $= \frac{\left( \begin{array}{l} \text{Pasivo financiero corriente} \\ + \text{Pasivo Financiero no corriente} \end{array} \right) - \left( \begin{array}{l} \text{Efectivo} + \text{otros activos corrientes} \\ + \text{otros activos financieros corrientes} \end{array} \right)}{\text{Patrimonio neto}}$ <p><b>Rentabilidad:</b></p> <p><b>Indicador de rentabilidad sobre ventas</b></p> $= \frac{\text{Utilidad}}{\text{Ventas Totales}}$ <p><b>Indicador de Margen Bruto</b></p> $= \frac{\text{Ingresos por ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ingresos por ventas}}$	<p>acuerdo a cada uno de los indicadores financieros</p>	
--	--	--	--	--

		<p><b>Indicador de Margen Bruto</b></p> $= \frac{\text{Resultados antes de Impto e intereses}}{\text{Activos Totales}}$ <p><b>Indicador de ROA</b></p> $= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$ <p><b>Indicador de ROE</b></p> $= \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Patrimonio promedio}}$ <p><b>Indicador DUPONT</b></p> <p><b>Margen Neto de utilidad sobre ventas</b></p> $= \frac{(\text{Utilidad} * 100)}{\text{Ventas}} - \text{Valor ref 5\% y 10\%}$ <p><b>Indicador de solvencia</b></p> $= \frac{\text{Activo total (Activo corriente + activo)}}{\text{Exigible Total (Pasivo Corriente + Pasivo)}}$		
--	--	---	--	--

**Elaborado por:** Ortiz Melissa, (2018)

### **3.6 PLAN DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

La recolección de información debe permitir levantar la historia del proyecto, que será luego reinterpretada en las fases posteriores; así mismo, recuperar la memoria de los actores del proceso, sus relatos y los sentidos que ellos le han atribuido al mismo. (Cifuentes M, 2006, pág. 57)

En la investigación se aplicará procedimientos de cálculo de la información obtenida en el desarrollo del estudio.

### **3.7 PLAN DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS**

#### **3.7.1 Procesamiento de información**

El procesamiento de la información consiste en procesar los datos obtenidos de la población objeto del estudio durante el trabajo de campo, y tiene como finalidad generar resultados a partir de los cuales se realizara un análisis según los objetivos y la hipótesis o preguntas de la investigación. Dicha información será procesada mediante un estudio estadístico para la presentación de los resultados, para el análisis se tomara en cuenta la muestra que será elemento de estudio. Una vez aplicados los instrumentos de recolección de la información, se procederá a la tabulación de datos los cuales se representa gráficamente en términos de porcentajes a fin de facilitar la interpretación. (Bernal, 2006, págs. 181, 183).

La información obtenida en la presente investigación será procesada de la siguiente manera:

Revisar la información proporcionada sobre la información financiera de las Sector textil de la ciudad de Ambato, durante el año 2010 al 2018 respecto al tipo de género y su capacidad productiva y tecnológica.

Tabular los datos y representación gráfica y tablas para tener una visión objetiva del análisis efectuado.

Representar gráficamente los datos obtenidos y realizar cuadros que se utilizaran para la presentación de alternativas, frecuencias y totales.

Expresar criterios personales sobre la información obtenida para la investigación.

**Tabla 9 Plan de recolección de la información**

Nº	Preguntas frecuentes	Explicación
1	¿Qué?	Estudiar la incidencia del impacto económico en relación con la capacidad productiva y tecnológica
2	¿Para qué?	Para que la información analizada sea razonable
3	¿A quiénes?	A entidades del sector textil
4	¿Cómo?	Aplicación de técnicas de investigación
5	¿Con quién?	Documentos
6	¿Quién?	Investigadora
7	¿Cuándo?	Abril, Mayo 2018
8	¿Dónde?	Acontex y Cámara de Industrias de Tungurahua
9	¿Qué técnicas de recolección?	Fichas de observación y encuesta

**Elaborado por:** Ortiz Melissa, (2018)

**Fuente:** (Bernal, 2006, págs. 181, 183)

### 3.7.2 Plan de análisis e interpretación de resultados.

Se interpreta los resultados de la investigación realizada de la siguiente manera:

Análisis de resultados obtenidos y verificación de la relación que tienen con la hipótesis planteada y con los objetivos de la investigación.

Interpretación de resultados con apoyo del marco teórico para conocer la realidad del problema identificado.

Establecer la correlación y los porcentajes entre las variables, en base a los resultados obtenidos.

Comprobación de la hipótesis.

Expresar recomendaciones y conclusiones finales.

## CAPITULO IV

### ANÁLISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

#### 4.1 Análisis e Interpretación

Con el propósito de cumplir con los objetivos planteados para el sector textil de Tungurahua, Cantón Ambato, se aplicaron instrumentos de investigación como la encuesta y la entrevista, el primero se lo efectuó a los representantes de cada una de las empresas del gremio textil, representándose en tablas y gráficos didácticos para su mejor interpretación y análisis.

##### 4.1.1 Cuestionario

#### 1) Indique a que gremio pertenece

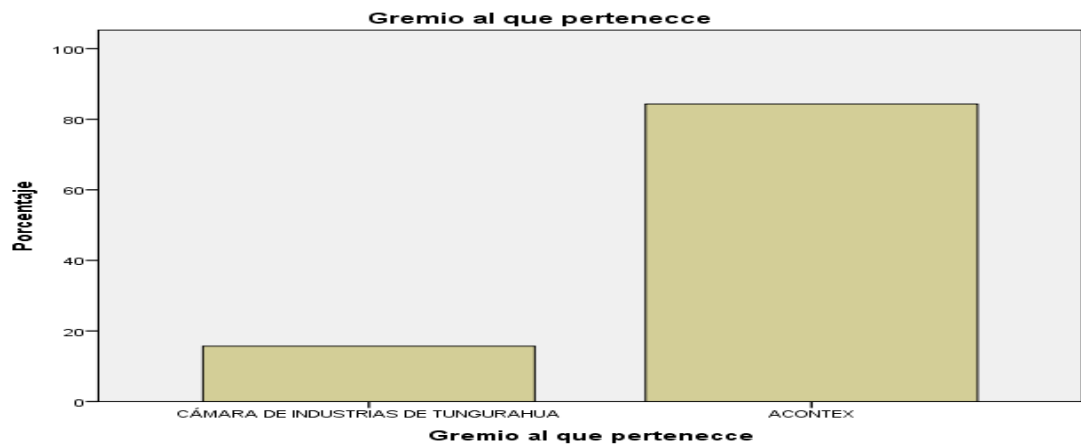
**Tabla 10 Gremio al que pertenece**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido CÁMARA DE INDUSTRIAS DE TUNGURAHUA	8	15,1	15,7	15,7
ACONTEX	43	81,1	84,3	100,0
Total	51	96,2	100,0	
Perdidos Sistema	2	3,8		
Total	53	100,0		

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico. 14 Gremio al que pertenece**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Análisis:**

Según los datos analizados en base a la opinión de las personas encuestadas referente al gremio al que pertenecen las empresas del Sector Textil, indicaron que el 98% es formal, y tan solo el 2% no lo es.

**Interpretación**

En conclusión la mayoría de encuestados pertenecen al sector formal de las empresas textiles en Ambato, ya que aquellas empresas desarrollan actividades económicas de mercado que operan a partir de recursos económicos que tienen definidas sus estructuras y una gran centralización para la toma de decisiones.

2) ¿Estás de acuerdo con la implementación de la matriz productiva?

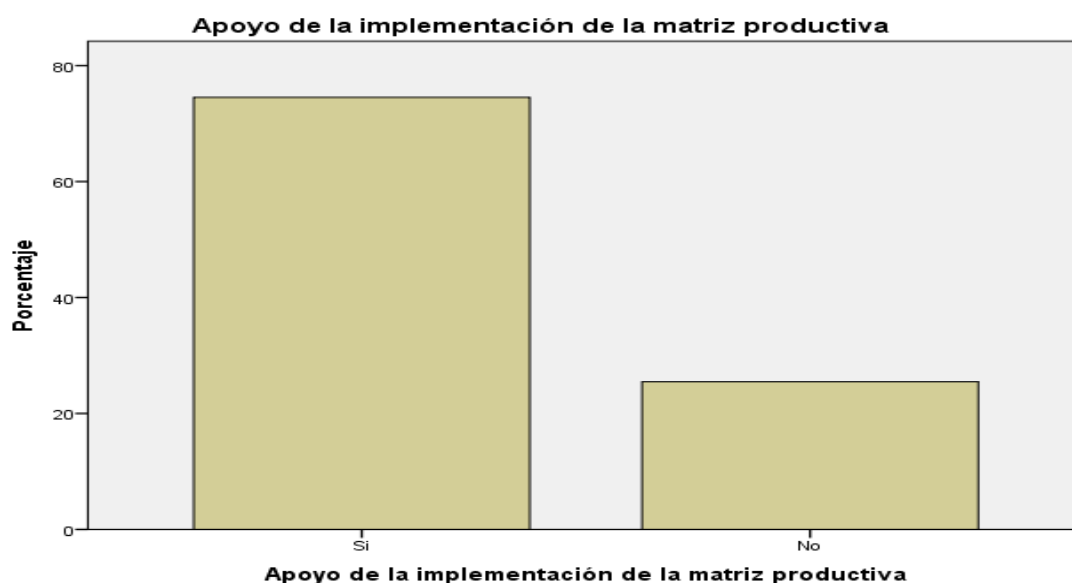
**Tabla 11 Apoyo de la implementación de la matriz productiva**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	38	74,5	74,5	74,5
	No	13	25,5	25,5	100,0
	Total	51	100,0	100,0	

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico. 15 Apoyo de la implementación de la matriz productiva.**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Análisis:**

Gracias a la pasada encuesta podemos afirmar que el 75% de los encuestados están de acuerdo con la implementación de la matriz productiva, sin embargo el 25% no lo están.



### Interpretación:

En conclusión la gran mayoría del sector textil de Ambato está de acuerdo con la implementación de la matriz productiva.

### 3) ¿Qué aspectos cree que se debería mejorar en la matriz productiva actual?

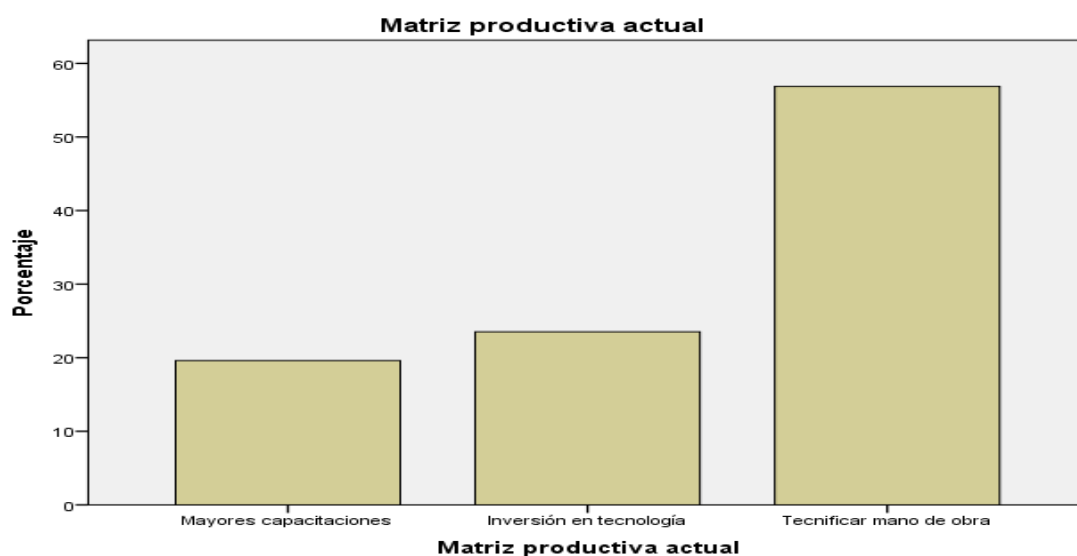
Tabla 12 Matriz Productiva

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Mayores capacitaciones	10	19,6	19,6	19,6
Inversión en tecnología	12	23,5	23,5	43,1
Tecnificar mano de obra	29	56,9	56,9	100,0
Total	51	100,0	100,0	

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

Gráfico. 16 Matriz productiva actual.



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Análisis:**

Gracias a los datos obtenidos en la base podemos afirmar que el 51% de los integrantes de las empresas textiles están de acuerdo con tecnificar la mano de obra, en cambio el otro 27% cree que será mejor invertir en la tecnología, sin embargo el 22% dice que será de mayor ayuda mejorar las capacitaciones

**Interpretación**

En conclusión la mayoría de empresarios textiles están de acuerdo con darle más atención al tecnificar la mano de obra, con el fin de implementar innovación en la empresa para tener una mayor producción de esa manera eliminar procesos repetitivos como el ahorro de tiempo, medición y obtención de resultados en tiempo real.

**4) ¿Indique que tipo de impacto cree usted ha generado en su actividad?**

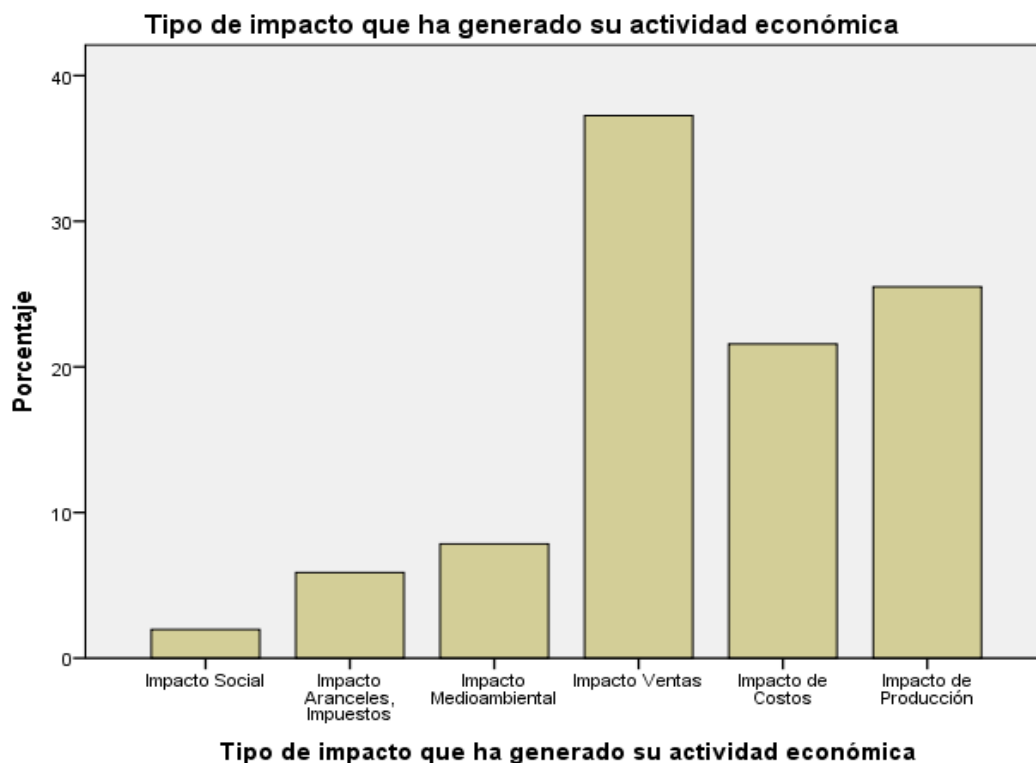
**Tabla 13 Tipo de impacto que ha generado su actividad económica**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Impacto Social	1	2,0	2,0	2,0
Impacto Aranceles, Impuestos	3	5,9	5,9	7,8
Impacto Medioambiental	4	7,8	7,8	15,7
Impacto Ventas	19	37,3	37,3	52,9
Impacto de Costos	11	21,6	21,6	74,5
Impacto de Producción	13	25,5	25,5	100,0
Total	51	100,0	100,0	

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

Gráfico. 17 Tipo de impacto que ha generado su actividad económica



Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

**Análisis:**

Según los datos obtenidos en base a las personas encuestadas podemos afirmar que el 37% genera su actividad en impacto de ventas, el 25% genera su producción por medio de pacto de producción, el 22% genera su actividad en impacto de costos, en cambio el 8% genera su producción medio ambiental, el 6% lo genera por medio de impuestos y el 2% lo genera a partir del impacto social que causa la empresa.

**Interpretación:**

En conclusión la mayoría de personas de la empresa generan su actividad de trabajo por medio del impacto de ventas y el pacto de producción, en los tiempos actuales para tener éxito en una venta ya no es suficiente saber cómo identificar a su cliente

potencial, sino que además debes poder ofrecer al cliente un servicio que se adecue a la perfección a sus necesidades.

5) **¿Indique la unidad de medida que usan para determinar su capacidad productiva?**

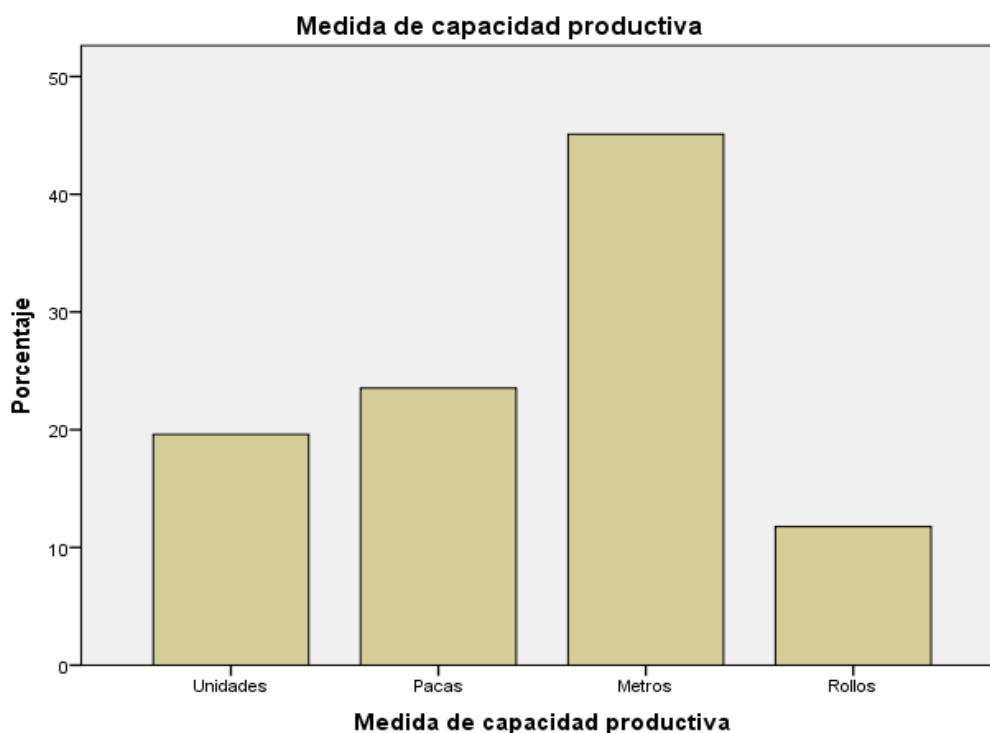
**Tabla 14 Medida de capacidad productiva**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Unidades	10	19,6	19,6	19,6
Pacas	12	23,5	23,5	43,1
Metros	23	45,1	45,1	88,2
Rollos	6	11,8	11,8	100,0
Total	51	100,0	100,0	

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico. 18 Medida de capacidad productiva**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Análisis:**

Gracias a los datos recopilados podemos determinar que la unidad de medida de la empresas son el 45% en metros el 24% en pacas 20% unidades y un 0% en libras así como en kilos.

**Interpretación**

Podemos asumir que la empresa se guía por un sistema de medida mayormente en metros y en pacas, y que la misma no utiliza libras ni kilogramos para medir sus productos. Bien una empresa puede planear su capacidad a largo, mediano o corto plazo con el fin de garantizar una producción enfocada a la estrategia de competitividad de la empresa

- 6) ¿Dentro del nivel de producción indique el número de prendas por hora en los siguientes años?

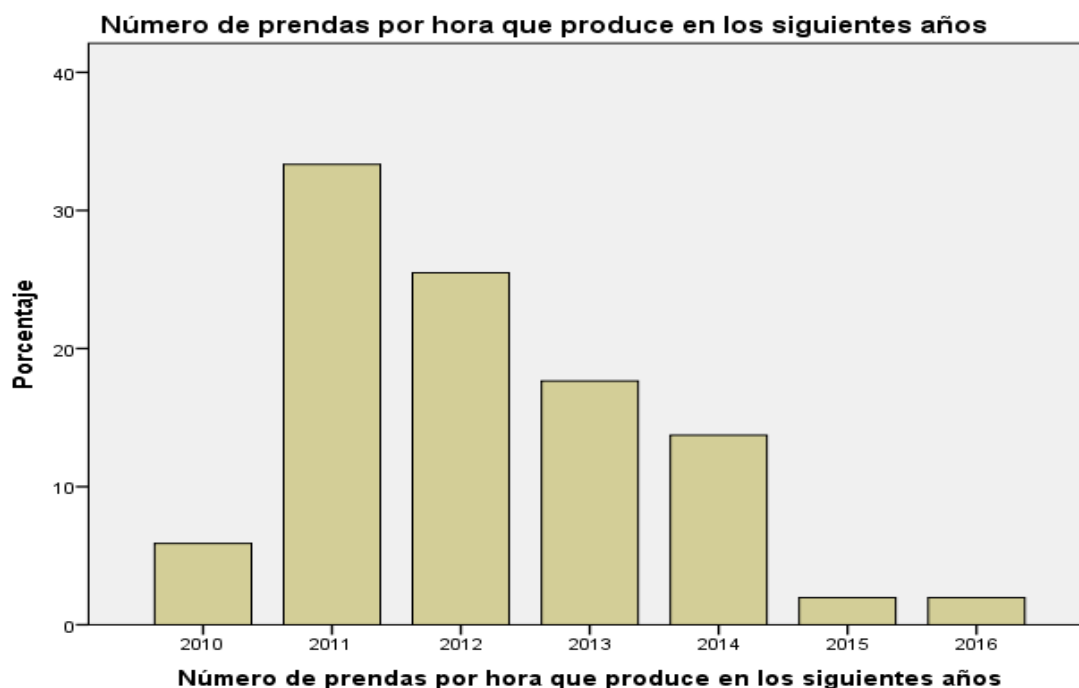
**Tabla 15 Número de prendas por hora que produce en los siguientes años**

	Frecuencia	Porcentaje
Perdidos Sistema	51	100,0

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico. 19** Número de prendas por hora que produce en los siguientes años.



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Análisis:**

Gracias a los datos brindados por la empresa podemos definir que el nivel de producción del año 2010 es del 7% más sin embargo la cifra subió en el 2011 y 2012 a un 10%, y el próximo año 2013 la producción subió a 12%, así mismo en el 2014 subió al 13%, en el 2015 la productividad subió a 14%, en el 2016 subió a 16% y en el 2017 subió a 18% de su producción total por hora.

**Interpretación**

Gracias a la pasada tabla de datos podemos afirmar que la empresa ha tenido una mayor productividad en cada año subiendo al menos un uno por ciento anual en la producción por hora de las prendas. Porque la productividad evalúa la capacidad de

un sistema para elaborar los productos que son requeridos y a la vez el grado en que aprovechan los recursos utilizados, es decir el valor agregado.

**7) ¿Considera que su producción ha venido evolucionando a partir de la puesta en marcha de la Matriz productiva?**

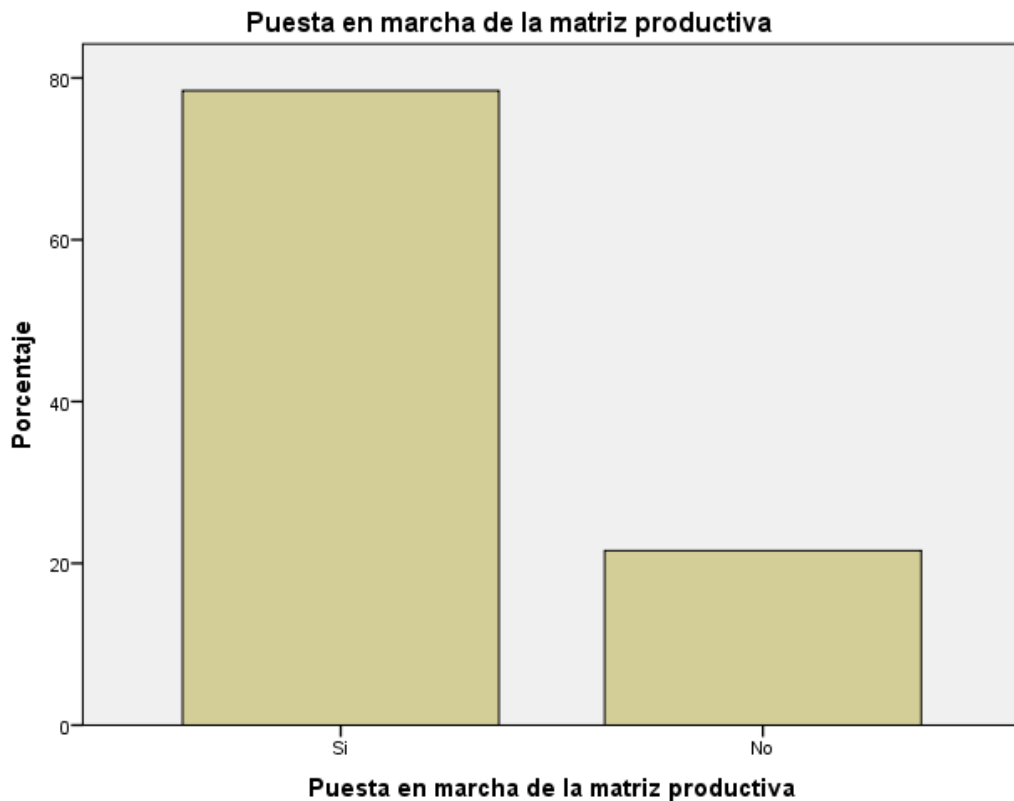
**Tabla 16 Puesta en marcha de la matriz productiva**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	40	78,4	78,4	78,4
No	11	21,6	21,6	100,0
Total	51	100,0	100,0	

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico. 20 Puesta en marcha de la matriz productiva.**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Análisis:**

Gracias a los datos obtenidos en base a la evaluación de la empresa textil podemos afirmar que el 78% cree que la producción si ha aumentado gracias a poner en marcha al plan de la Matriz productiva, sin embargo el 22% dicen que no ha mejorado la producción.

**Interpretación**

En conclusión la mayoría de encuestados están de acuerdo en que el plan de la Matriz Productiva ayuda a mejorar la producción de la empresa. Ya que esto solo se obtiene teniendo en cuenta que su objetivo es el aumentar la productividad y a la vez aumentar el volumen de ventas.

- 8) **¿En qué porcentaje considera que su producción ha venido evolucionando a partir de la puesta en marcha de la Matriz Productiva en años?**

**Tabla 17 Porcentaje de evolución de la producción antes y a partir de la matriz productiva período 2010-2017**

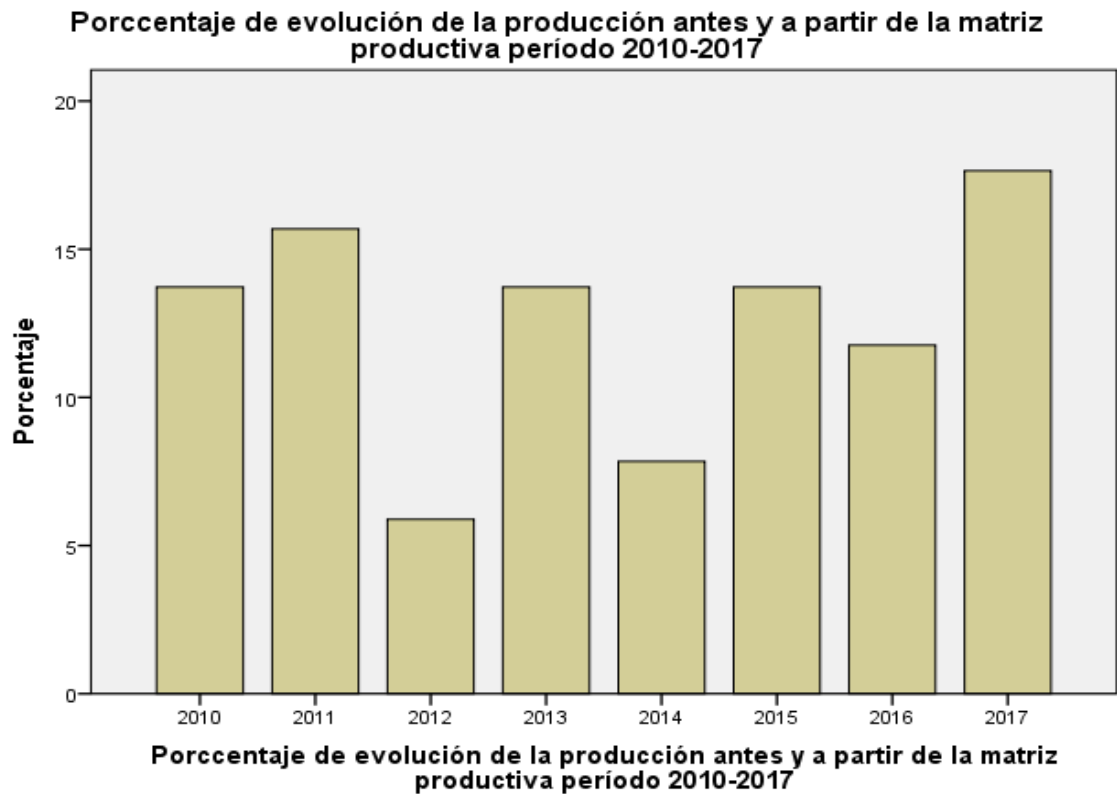


	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 2010	7	13,7	13,7	13,7
2011	8	15,7	15,7	29,4
2012	3	5,9	5,9	35,3
2013	7	13,7	13,7	49,0
2014	4	7,8	7,8	56,9
2015	7	13,7	13,7	70,6
2016	6	11,8	11,8	82,4
2017	9	17,6	17,6	100,0
Total	51	100,0	100,0	

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico. 21** Porcentaje de evolución de la producción antes y a partir de la matriz productiva período 2010-2017



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Análisis:**

Gracias a los datos brindados por la empresa podemos definir que el nivel de producción del año 2010 es del 14% más sin embargo la cifra subió en el 2011 16% en el 2012 a un 6%, y el próximo año 2013 la producción subió a 14%, así mismo en el 2014 bajó al 8%, en el 2015 la productividad subió a 14%, en el 2016 bajó a 12% y en el 2017 subió a 18% de su producción total en años.

**Interpretación**

El porcentaje a partir de la producción productiva ha sido muy cambiante en estos años ya que en ocasiones ha variado un dos por ciento hacia arriba como hacia abajo. De acuerdo a lo que se organiza la empresa y a cada uno de las metas que tienen

como empresa responden de esa manera al objetivo central de la planificación, con propuestas concretas para la transformación del modelo social y económico.

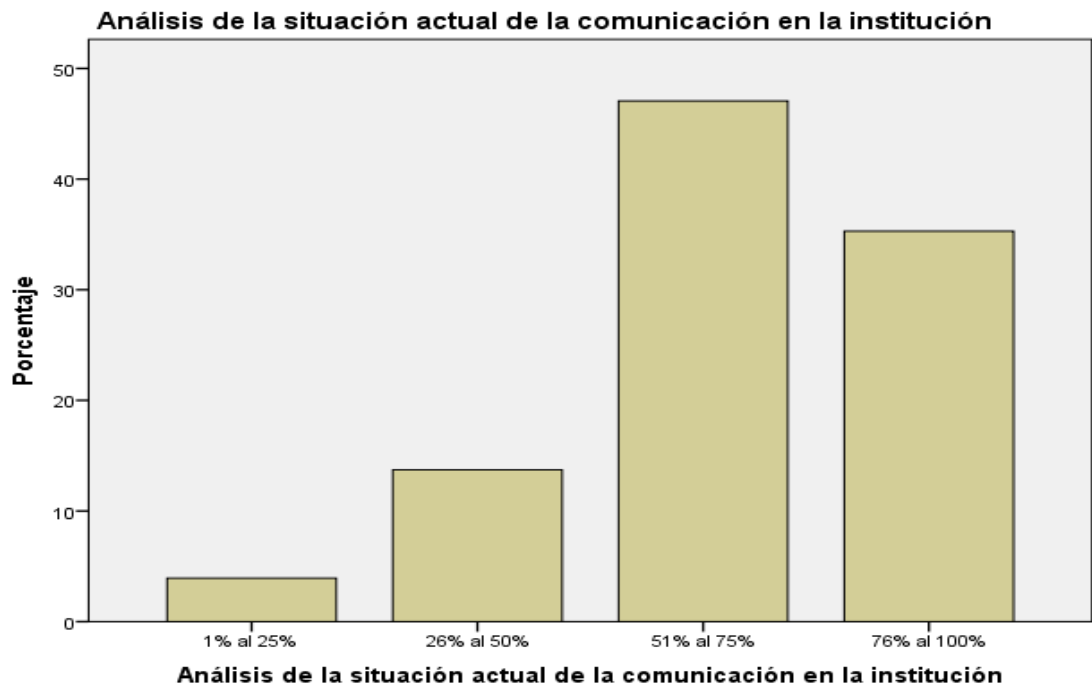
9) **¿Indique el porcentaje de cumplimiento de los pedidos efectuados en su empresa?**

**Tabla 18 Análisis de la situación actual de la comunicación en la institución**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 1% al 25%	2	3,9	3,9	3,9
26% al 50%	7	13,7	13,7	17,6
51% al 75%	24	47,1	47,1	64,7
76% al 100%	18	35,3	35,3	100,0
Total	51	100,0	100,0	

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua



**Gráfico. 22 Análisis de la situación actual de la comunicación en la institución.**

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Análisis:**

Gracias a los datos obtenidos en la pasada encuesta podemos definir que el porcentaje de cumplimiento de los pedidos efectuados es del 1% al 25% se han cumplido a cabalidad el 4% de los mismos, los pedidos que son de 36% al 50% se han cumplido un 47% y del 76% al 100% se han cumplido a cabalidad un 35% de la totalidad de dichos pedidos.

**Interpretación:**

Según la tabla pasada podemos definir que se les da una mayor prioridad a los pedidos más grandes dándoles así más cabida y cumpliendo de mejor manera los pedidos que han solicitado. De esa manera subiendo utilidad para la empresa colocándola en un sitio muy privilegiado dentro del mercado laboral, este crecimiento a la vez va a provocar competitividad en muchas de las organizaciones

10) ¿En los últimos años en que porcentaje ha incrementado la productividad en su negocio del año 2010-2017?

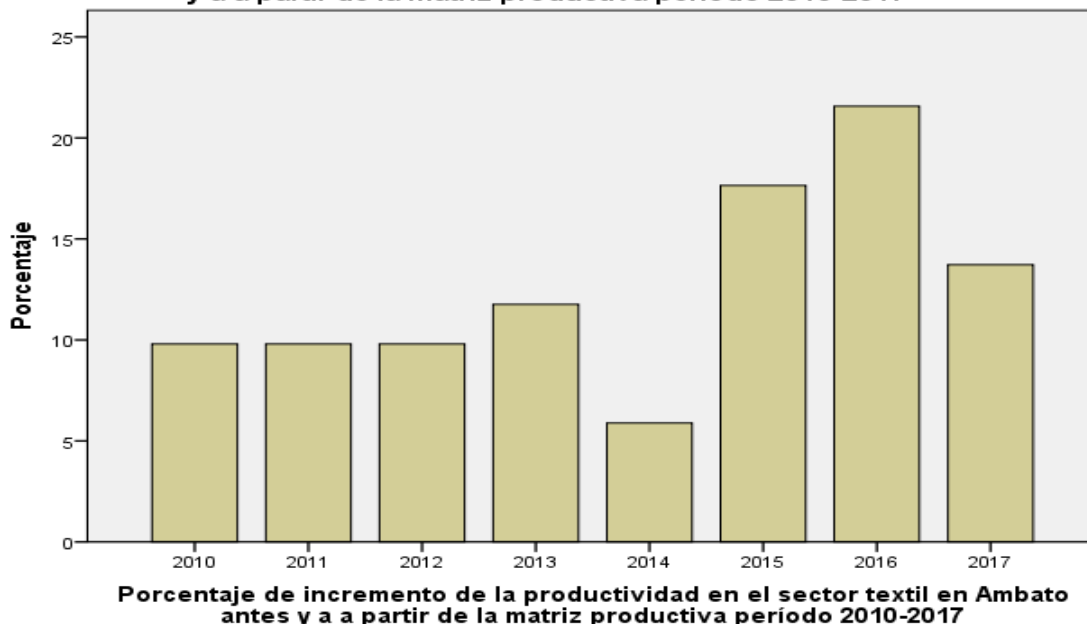
**Tabla N° 1 Porcentaje de incremento de la productividad en el sector textil en Ambato antes y a partir de la matriz productiva período 2010-2017**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	2010	5	9,8	9,8	9,8
	2011	5	9,8	9,8	19,6
	2012	5	9,8	9,8	29,4
	2013	6	11,8	11,8	41,2
	2014	3	5,9	5,9	47,1
	2015	9	17,6	17,6	64,7
	2016	11	21,6	21,6	86,3
	2017	7	13,7	13,7	100,0
	Total	51	100,0	100,0	

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Porcentaje de incremento de la productividad en el sector textil en Ambato antes y a a partir de la matriz productiva periodo 2010-2017**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

### **Análisis**

En base a la encuesta de productividad realizada a la empresa de textiles hemos determinado el porcentaje de incremento de productividad anual, dándonos como resultados que en el 2010 se ha incrementado un 10%, en el 2011y2012 aun la cifra se a mantenido en un 10%, en el 2013 la cifra de producción ha subido a 12%, más sin embargo en el 2014 la productividad decae a 6%, pero en el 2015 la productividad sube a 18%, en el 2016 la producción sube un 22% pero en el 2017 baja a 14% de la productividad anual.

### **Interpretación**

Gracias a los datos de la pasada tabla podemos afirmar que la productividad se ha mantenido alta durante todos los años de la empresa y que su mayor productividad fue de 22%. Dichas empresas han ido desarrollando 4 factores como son la medición, evaluación y un mejoramiento en cada uno de sus procesos para conseguir los objetivos de la empresas formando un ciclo que nos dice que , para el

mejoramiento de la productividad debe llevar las etapas ya mencionadas anteriormente

**11) ¿De ser afirmativa la respuesta de la pregunta 10) que medio ha utilizado la empresa para incrementar la productividad?**

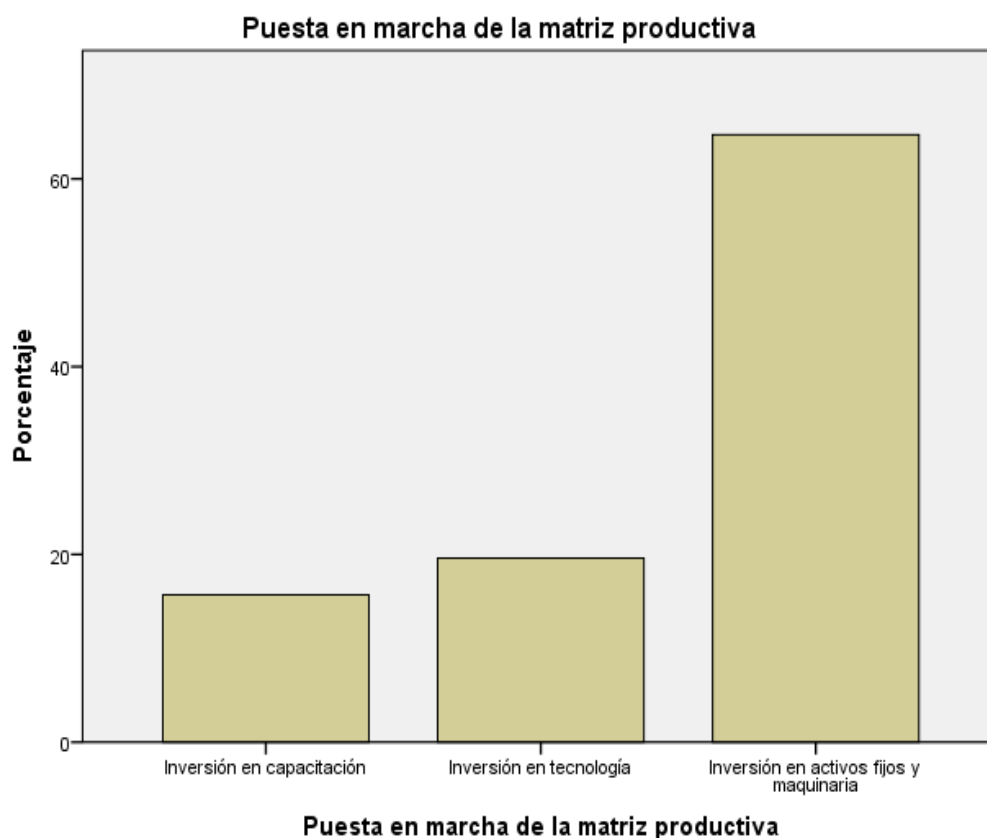
**Tabla N° 2 Puesta en marcha de la matriz productiva**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Inversión en capacitación	8	15,7	15,7	15,7
Inversión en tecnología	10	19,6	19,6	35,3
Inversión en activos fijos y maquinaria	33	64,7	64,7	100,0
Total	51	100,0	100,0	

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico N° 1 Medio utilizado por la empresa para incrementar la productividad.**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

### **Análisis**

Gracias a los datos obtenidos en la base podemos afirmar que el 16% de los integrantes de las empresas textiles afirman haber utilizado inversión en la capacitación para mejorar su producción, el 19% afirma que el resultado fue gracias a la inversión tecnológica, y finalmente el 65% de los empresarios textiles creen que la mejor productividad se debe a la inversión de activos fijos y maquinaria.

### **Interpretación**

La gran mayoría afirma que la mejor productividad se debe a la inversión en activos fijos y maquinarias. Ya que muchos de los que obtienen estos servicios ahorran al comprar el producto o servicio pero con la misma calidad o mejor según el caso. De la misma manera crece la empresa con sus empleados.



12) ¿En los últimos 11 años ha cambiado de tecnología en su empresa?

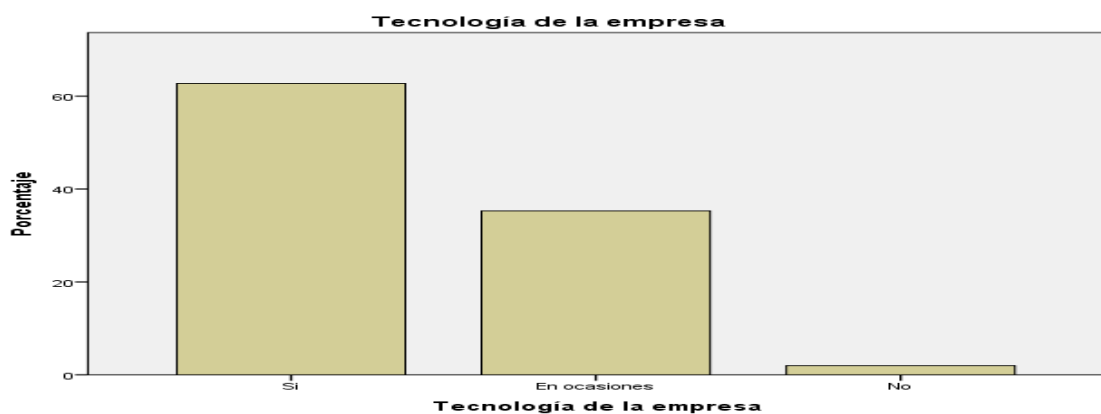
Tabla N° 3 Tecnología de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	32	62,7	62,7	62,7
En ocasiones	18	35,3	35,3	98,0
No	1	2,0	2,0	100,0
Total	51	100,0	100,0	

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

Gráfico N° 2 Tecnología de la empresa



Gráfica N° 1 Tecnología en la empresa.

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

Análisis:

En base a los datos obtenidos gracias a la pasada encuesta podemos afirmar que el 65% de los encuestados dice si haber cambiado de maquinarias en los últimos 11 años, mientras que el 33% dice que solo las han cambiado en ocasiones el 2% dice que no ha cambiado maquinarias durante los últimos 11 años

### **Interpretación**

Una gran mayoría de los empresarios textiles si ha cambiado de maquinaria en estos últimos 11 años permite que la innovación de procesos sea un arma estratégica fundamental para seguir creciendo en un mundo tan globalizado como competitivo.

**13) ¿Indique que aspectos en relación con la capacidad tecnológica la entidad aplica?**

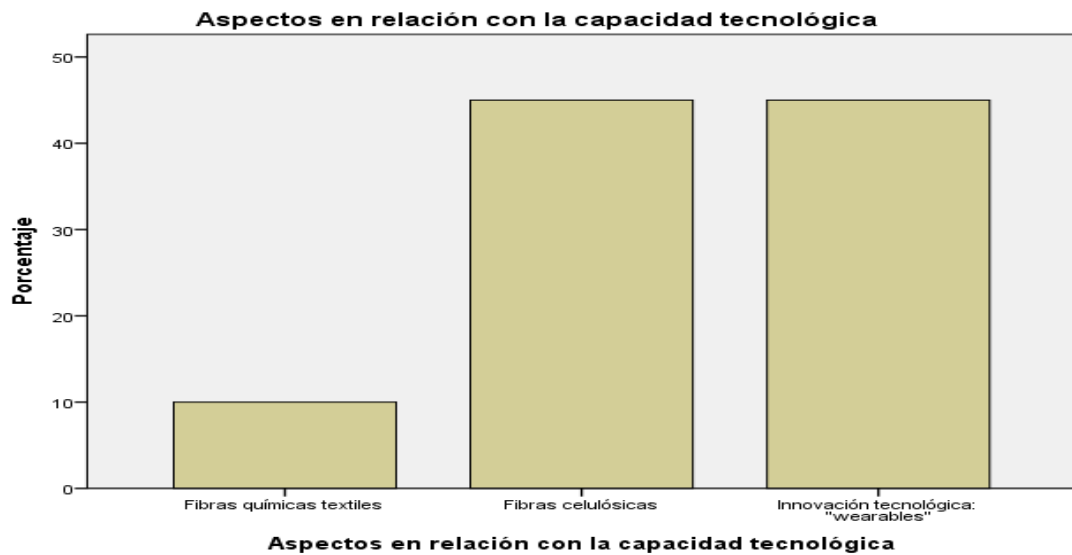
**Tabla N° 4 Aspectos en relación con la capacidad tecnológica**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Fibras químicas textiles	2	3,9	10,0	10,0
	Fibras celulósicas	9	17,6	45,0	55,0
	Innovación tecnológica: "wearables"	9	17,6	45,0	100,0
	Total	20	39,2	100,0	
Perdidos	Sistema	31	60,8		
Total		51	100,0		

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico N° 3 Aspectos en relación con la capacidad tecnológica**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

### **Análisis:**

Según los datos analizados en base a la opinión de las personas encuestadas referente a la capacidad tecnológica dicen que la entidad un 16% en innovaciones tecnológicas, un 16% en fibras celulósicas y un 4% en fibras químicas textiles.

### **Interpretación**

La mayor capacidad tecnológica que utilizan estas empresas textiles es en innovaciones tecnológicas y en fibras celulósicas. Ya que en un entorno competitivo en el que se mueven las empresas obliga a renovarse continuamente e invertir en nuevas tecnologías, por lo cual la misma está cada vez, presente en las compañías a

través de Smartphone, tabletas, sistemas de videoconferencias. Software, aplicaciones, etc.

**14) ¿Cuánto ha invertido en los últimos 11 años en su negocio?**

**Tabla N° 5 Inversiones de la empresa**

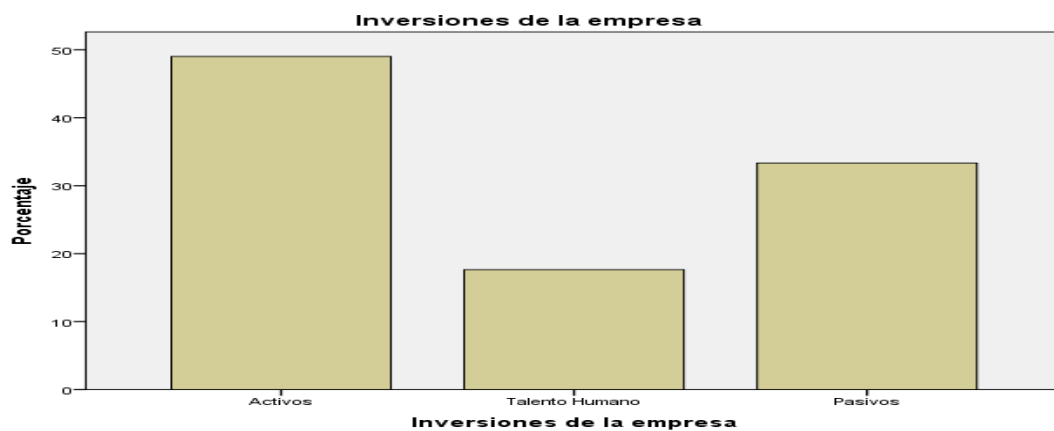
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Activos	25	49,0	49,0	49,0
Talento Humano	9	17,6	17,6	66,7
Pasivos	17	33,3	33,3	100,0
Total	51	100,0	100,0	

**Tabla N° 1 Inversiones de la empresa.**

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico N° 4 Inversiones de la empresa**



Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

### **Análisis:**

Según los datos analizados en base a la opinión de las personas encuestadas referente a la inversión en los negocios en los últimos 11 años podemos afirmar que el 49% han sido invertidos en activos, el 33% ha sido invertido en pasivos, y el 18% ha sido invertido en talento humano en los últimos 11 años.

### **Interpretación**

La mayor inversión de las empresas textiles ha sido en los activos y pasivos, con una baja inversión en el talento humano en estos últimos 11 años. Olvidándose de que el Talento Humano es importante eso permite entender el impacto positivo de contar con un equipo de empleados calificados, comprometidos e involucrados con las metas de la organización

### **15) ¿Qué porcentaje de capital es propio?**

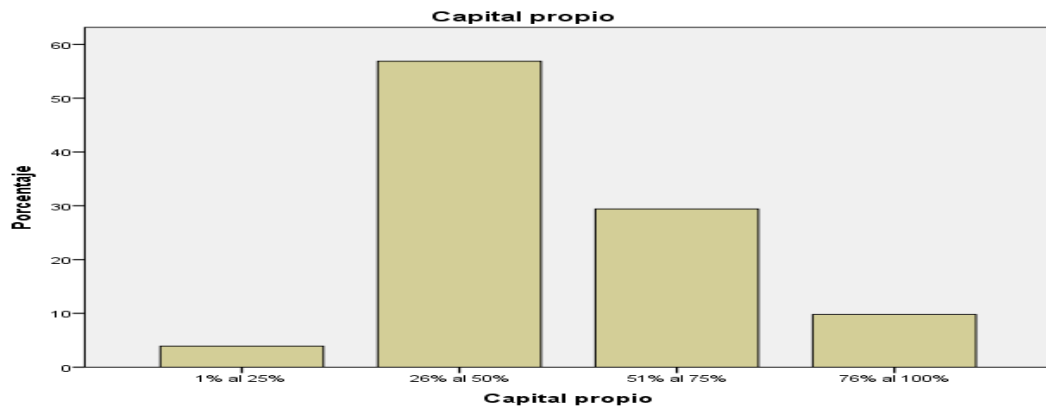
**Tabla N° 6 Capital propio**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1% al 25%	2	3,9	3,9	3,9
	26% al 50%	29	56,9	56,9	60,8
	51% al 75%	15	29,4	29,4	90,2
	76% al 100%	5	9,8	9,8	100,0
	Total	51	100,0	100,0	

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico N° 5 Capital propio**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Análisis:**

Según los datos analizados en base a la opinión de las personas encuestadas referente al porcentaje del capital propio podemos afirmar que del 1 al 25% es propio un 4%, del 26 al 57% es propio un 57%, del 51 al 75% es propio un 29% y del 76 al 100% es propio un 10%.

### **Interpretación**

En su mayoría el capital que poseen estas empresas es propio indicando que es la suma de las aportaciones hechas a la empresa por los inversores desde su fundación más los beneficios obtenidos que no han sido distribuidos y que han pasado a formar parte de las reservas.

### **16) ¿La empresa vende el Estado?**

**Tabla N° 7 Vende al estado**

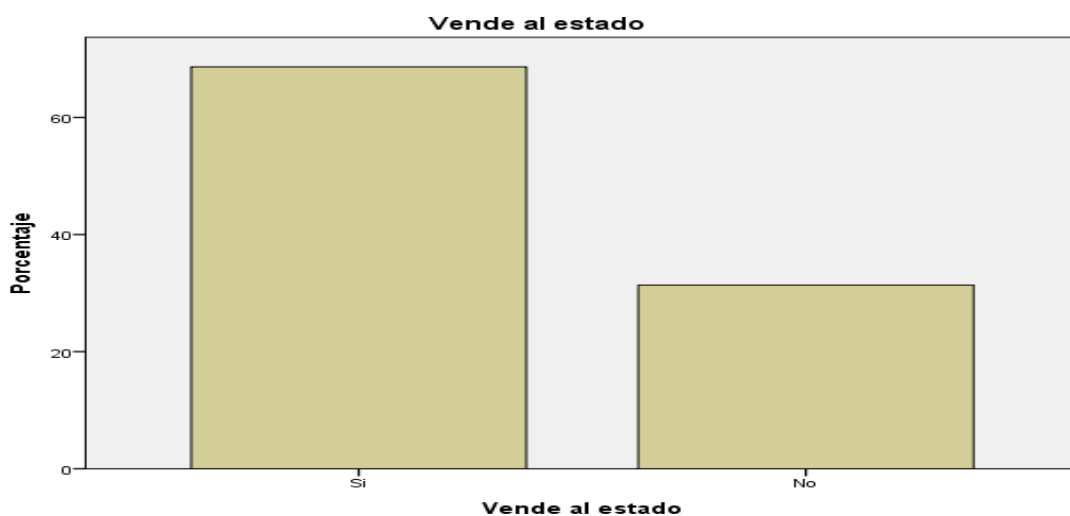
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado

Válido Si	35	68,6	68,6	68,6
No	16	31,4	31,4	100,0
Total	51	100,0	100,0	

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico N° 6 Vende al estado**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

### **Análisis:**

Gracias a los datos obtenidos de la pasada encuesta podemos darnos cuenta que las empresas textiles le venden al estado un 69% de sus productos y no le venden al estado un 31%.

### **Interpretación**

La empresa si le vende en su gran mayoría sus productos al estado. Mientras el proceso de venta lo desarrolla la empresa buscando que se produzca la transacción económica en la fase final, el segundo lo lleva a cabo el cliente

17) ¿Las ventas del Estado que realiza ha sido efectuado por el cambio de la matriz productiva?

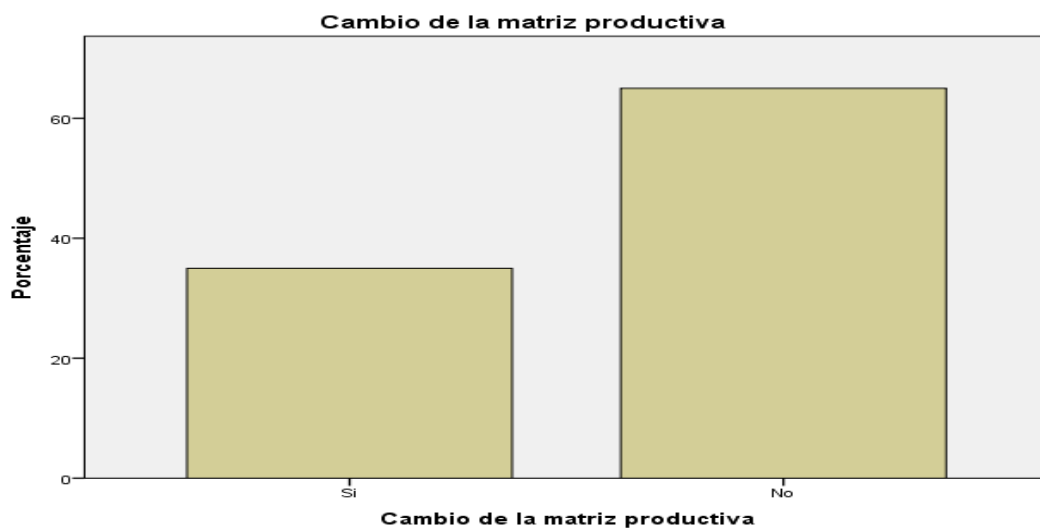
**Tabla N° 8 Cambio de la matriz productiva**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	7	13,7	35,0	35,0
	No	13	25,5	65,0	100,0
	Total	20	39,2	100,0	
Perdidos	Sistema	31	60,8		
Total		51	100,0		

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico N° 7 Cambio de la Matriz Productiva.**





**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

### **Análisis:**

Gracias a los datos obtenidos podemos darnos cuenta de que un 35% de los encuestados dicen que las ventas efectuadas al estado no son por el cambio de la matriz productiva, sin embargo el 35% dice que sí.

### **Interpretación**

La venta de los productos de las empresas textiles no se debe al cambio de la matriz productiva. Sino a los propios representantes de las empresas donde esta como claro lo que cada empresas desea conseguir y en qué lugar de la sociedad se va a ubicar a comparación de las demás

### **18) ¿En qué porcentaje su entidad vende al Estado?**

**Tabla N° 9 Porcentaje de venta al estado**

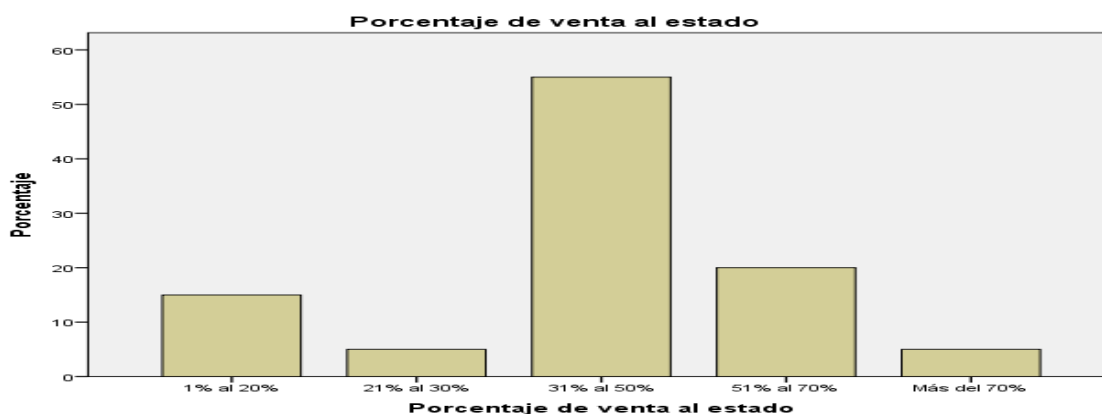
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1% al 20%	3	5,9	15,0	15,0
	21% al 30%	1	2,0	5,0	20,0
	31% al 50%	11	21,6	55,0	75,0
	51% al 70%	4	7,8	20,0	95,0
	Más del 70%	1	2,0	5,0	100,0

Total	20	39,2	100,0	
Perdidos Sistema	31	60,8		
Total	51	100,0		

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

### Gráfico N° 8 Porcentaje de venta al estado



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

### Análisis

Según los datos analizados en base a la opinión de las personas encuestadas referente al porcentaje que su entidad vende al estado podemos afirmar que del 1 al 20% vende un 15%, del 21 al 30% es vende un 5%, del 51 al 75% vende un 20% y más del 70% vende un 5%.

### Interpretación

La empresa tiene buena acogida en la venta dentro de los mercados que el estado le ofrece esta acogida favorece al empleado como a la empresa por ello además es necesario innovar en cada uno de los procesos para una mejor atención al cliente.



#### 4.1.2 Entrevista

**Tabla 30. Entrevista**

**Tabla. Entrevista**

DATOS GENERALES	ACONTEX														CÁMARA DE INDUSTRIAS DE TUNGURAHUA
<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	Aso. de Producción Textil Sánchez y Asociados ASOPROSAN	Aso. de Producción Textil Virgen de Nazaret	Aso. de Producción Textil Pto. Arturo "ASOPUAR"	Aso. de Producción Textil Nuestro Rey ASOPROTEXEY	Aso. de Producción Textil Picaihua "ASOTE XPI"	Aso. de Producción Textil Emprendimiento de Calidad "ASOEM CATEX"	Aso. de Producción Textil Barrio El Mirador ASOMIRATEX	Aso. de Producción Textil Palahua El Carmen "ASOTE XPAC"	Aso. de Producción y Comercialización Textil Creaciones JOFFRE	Asociación de Expendores de Ropa Confeccionada y Afines Juan	Aso. de Producción Textil Fonseca ASOTEFON	Aso. de Producción Textil Moda Color "ASOTEXMOC"	Aso. de Producción Textil Confeccionando Futuro "ASOTC OFUT"	Aso. de Producción Textil Nueva Revolución ASOPROTEXNUR	Impactex Cía Ltda

		"ASO PROT EXVI N"							ST, "ASOPR OTEXJO F"	Montalvo					
<b>REPRESE NTACIÓN</b>	Jaramillo Gavilane s Lourdes Ximena	Culqui Vaca María teresa	Moposit a Laminia Aida Judith	Muzo Chanatasi g Juan Carlos	Jaque Pintado Bertha Lucia	Paredes Llerena Liz Marisol	Villarreal Reyes Maribel del pilar	Yanchali quin Aguaiza Nancy Martha	Villacis Gavilane s Wilfrido Raúl	Yanchali quin Aguaiza Nancy Martha	Pazmiño Mayorga Janett Solanda	Fonseca Villavice ncio Héctor Fabricio	Delgado Cedeño Yadira Cristina	Quinapan ta Chiliquin ga Blanca Cecilia	Altamira no Milton
<b>Nº EMPLEA DOS</b>	5	6	6	5	5	4	4	4	3	9	7	15	16	40	72
<b>PREGUN TA 1. ¿Qué tipo de función realiza en la empresa?</b>	Confecci ón textil	Confe cción textil	Confecc ión textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil	Confecci ón textil deportiva
<b>PREGUN</b>	Si	Si	Si	si	si	si	si	si	si	Si	Si	si	si	Si	Transfor

<b>TA 2 ¿Conoce acerca del cambio de la matriz productiva ?</b>															mación de la materia prima con un valor agregado
<b>PREGUNTA 3 - ¿Está de acuerdo con la implementación de la matriz productiva ?</b>	Ha beneficiado mucho	Beneficiación al sector	Ayudado al sector	Apoyo del MIPRO	Apoyo económico	Apoyo bancario	Apoyo económico y humano	Financiamiento	Impulso productivo	Incentivos	Apoyo económico	Incentivos productivos	Apoyo del estado	Apoyo	Es buena para otros sectores más no para el textil

<p><b>PREGUNTA 5.</b> ¿Cree usted que el tipo de impacto generado su actividad económica social, de ventas, de costos, de producción y su importancia?</p>																<p>No, ha tenido ningún cambio económico desde sus perspectivas</p>
<p><b>PREGUNTA 6)</b> ¿Indique en qué</p>	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	Docenas	

<b>unidad de medida se determina la capacidad productiva en su empresa?</b>															
<b>PREGUNTA 7</b> <b>¿Dentro del nivel de producción indique el número de prendas por hora que su entidad inicio</b>	Hoy: 2 docenas y 5 unidades diarias Antes: 1 docenas	Hoy: 2 docenas y 6 unidades diarias Antes: 2 docenas	Hoy: 2 docenas y 4 unidades diarias Antes: 2 docenas	Hoy: 2 docenas y 1 unidades diarias Antes: 3 docenas	Hoy: 4 docenas y 2 unidades diarias Antes: 2 docenas	Hoy: 3 docenas y 1 unidades diarias Antes: 1 docenas	Hoy: 3 docenas y 2 unidades diarias Antes: 2 docenas	Hoy: 2 docenas y 2 unidades diarias Antes: 1 docenas	Hoy: 2 docenas y 1 unidades diarias Antes: 1 docenas	Hoy: 2 docenas y 3 unidades diarias Antes: 4 docenas	Hoy: 3 docenas y 2 unidades diarias Antes: 1 docenas	Hoy: 4 docenas y 2 unidades diarias Antes: 2 docenas	Hoy: 4 docenas y 7 unidades diarias Antes: 4 docenas	Hoy: 4 docenas y 8 unidades diarias Antes: 2 docenas	Hoy: 9 docenas y 3 unidades diarias Antes: 4 docenas



<b>producien do y la cantidad que se produce hoy?</b>															
<b>PREGUN TA 8. ¿El nivel de cumplimie nto de los pedidos efectuados en su empresa?</b>	30% a 60% de cumplimi ento	40% a 50% de cumpli miento	50% a 60% de cumpli miento	40% a 70% de cumplim ento	30% a 80% de cumplim ento	20% a 50% de cumplim ento	30% a 50% de cumplim ento	50% a 60% de cumplim ento	50% a 60% de cumplim ento	75% a 85% de cumplim ento	70% a 750% de cumplim ento	71% a 75% de cumplim ento	60% a 50% de cumplim ento	50% a 60% de cumplim ento	70% a 80% de cumplim iento
<b>PREGUN TA 9) ¿Qué medio ha utilizado</b>	Capacita ción comisión	Compr a de maqui naria	Compra de activos	Capacitac ión al personal operativo	Compra de bienes	Compra de activos	Capacitac iones	Compra de maquinar ia	Inversión en tecnológí a	Compra de bienes	Compra de activos	Capacitac iones	Capacitac iones	Compra de activos	Capacita r al personal continua mente

<b>la empresa para incrementar su productividad?</b>															
<b>PREGUNTA 10</b> <b>¿Indique sí en los últimos 11 años ha implementado nueva tecnología en su empresa?</b>	Si, 5% en maquinaria	Si, 12% en maquinaria	Si, 10% en maquinaria	Si, 5% en maquinaria	Si, 8% en maquinaria	Si, 10% en maquinaria	Si, 14% en maquinaria	Si, 5% en maquinaria	Si, 7% en maquinaria	Si, 10% en maquinaria	Si, 8% en maquinaria	Si, 7% en maquinaria	Si, 12% en maquinaria	Si, 8% en maquinaria	Si, 25% en maquinaria
<b>PREGUNTA 11)</b> <b>¿Qué tipo de</b>	Máquinas semiautomáticas	Máquinas hidráulicas	Máquinas semiautomáticas	Máquinas hidráulicas	Máquinas semiautomáticas	Máquinas hidráulicas	Máquinas semiautomáticas	Máquinas hidráulicas	Máquinas hidráulicas	Máquinas semiautomáticas e hidráulicas	Máquinas semirectas	Máquinas overlock	Máquinas semiautomáticas	Máquinas hidráulicas	Máquinas semiautomáticas e

<b>innovación tecnológica textil utiliza en su empresa?</b>			s							as						hidráulicas
<b>PREGUNTA 12) ¿Qué porcentaje de capitales propios?</b>	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	70%	80%	70%	60%	50%	60%	750%	90%	
<b>PREGUNTA 13) ¿Su empresa le vende al Estado?</b>	Si en un 30%	Si en un 40%	Si en un 30%	Si en un 40%	Si en un 50%	Si en un 60%	Si en un 70%	Si en un 60%	Si en un 30%	Si en un 40%	Si en un 50%	Si en un 60%	Si en un 70%	Si en un 60%	Hoy No Antes Si en un 20%	

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**4.1.3 Cálculo de indicadores variable independiente:** Indicadores de Impacto Económico

**Tabla 30. Matriz impacto económico. Asociación de Producción Textil Sánchez y Asociados Asoprosan**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX								
		ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL SANCHEZ Y ASOCIADOS ASOPROSAN 1891776086001								
Fondos Propios	Patrimonio Neto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	15.779,08	25.024,95	14.579,08	20.524,95	25.234,56	27.276,60	30.458,12	12.456,56		
	Activo Operativo Neto	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
12.824,14	9.286,65	12.820,14	9.286,65	12.248,00	22.450,36	25.611,02	5.780,96			
(=)	Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%	
Rotación de empleados (%) Número de empleados Porcentaje de empleados afiliados al seguro	(N° de personas contratadas en el período )	7	8	8	4	10	20	15	9	
	( N° de trabajadores al final del período )	5	6	3	3	8	17	9	5	
	(=)	Resultado	71%	75%	38%	75%	80%	85%	60%	56%
	(N° de	5	6	6	3	7	14	11	6	

	personas afiliadas en el período)								
	(N° de trabajadores al final del período)	5	6	3	3	8	17	9	5
	(=) Resultado	102%	107%	54%	107%	114%	121%	86%	79%
<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventarios:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 10.337,93	\$ 6.826,07	\$ 10.337,93	\$ 6.826,07	\$ 10.337,93	\$ 6.826,07	\$ 6.974,62	\$ 7.515,34
	Inventario Promedio	\$ 2.948,66	\$ 10.921,71	\$ 16.540,69	\$ 10.921,71	\$ 16.540,69	\$ 10.921,71	\$ 11.159,39	\$ 12.024,54
	(=) Resultado	4	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventario en existencias:</b>								
	Inventario promedio / 12	\$ 245,72	\$ 910,14	\$ 1.378,39	\$ 910,14	\$ 1.378,39	\$ 910,14	\$ 929,95	\$ 1.002,05
	Costo de mercancías	\$ 10.337	\$ 6.826,	\$ 10.337	\$ 6.826,	\$ 10.337	\$ 6.826,	\$ 6.974,	\$ 7.515,

s ventas	,93	07	,93	07	,93	07	62	34
(=)								
Resultado	2%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%
<b>Rotación de cartera:</b>								
Ventas a crédito	\$ 641,21	\$ 464,33	\$ 641,01	\$ 464,33	\$ 612,40	\$ 1.122,52	\$ 1.280,55	\$ 289,05
Cuentas por cobrar promedio	\$ 256,48	\$ 92,87	\$ 256,40	\$ 139,30	\$ 244,96	\$ 561,26	\$ 128,06	\$ 115,62
(=)								
Resultado	3	5	3	3	3	2	10	3
<b>Margen bruto de utilidad:</b>								
Utilidad bruta	\$ 2.486,21	\$ 2.460,58	\$ 2.482,21	\$ 2.460,58	\$ 1.910,07	\$ 15.624,29	\$ 18.636,40	\$ -1.734,38
Ventas Netas * 100	\$ 12.824,14	\$ 9.286,65	\$ 12.820,14	\$ 9.286,65	\$ 12.248,00	\$ 22.450,36	\$ 25.611,02	\$ 5.780,96
(=)								
Resultado	19%	26%	19%	26%	16%	70%	73%	-30%
<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
Utilidad bruta	\$ 2.486,21	\$ 2.460,58	\$ 2.482,21	\$ 2.460,58	\$ 1.910,07	\$ 15.624,29	\$ 18.636,40	\$ -1.734,38

									38
	Activo Total	\$ 19.236,21	\$ 13.929,98	\$ 19.230,21	\$ 13.929,98	\$ 18.372,00	\$ 33.675,54	\$ 38.416,53	\$ 8.671,44
	(=) Resultado	13%	18%	13%	18%	10%	46%	49%	-20%
Cash Flow	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 10.337,93	\$ 6.826,07	\$ 10.337,93	\$ 6.826,07	\$ 10.337,93	\$ 6.826,07	\$ 6.974,62	\$ 7.515,34
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	\$ <b>2.486,21</b>	\$ <b>2.460,58</b>	\$ <b>2.482,21</b>	\$ <b>2.460,58</b>	\$ <b>1.910,07</b>	\$ <b>15.624,29</b>	\$ <b>18.636,40</b>	\$ <b>1.734,38</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 5.129,66	\$ 3.714,66	\$ 5.128,06	\$ 3.714,66	\$ 4.899,20	\$ 8.980,14	\$ 10.244,41	\$ 2.312,38
	(-) Depreciable	\$ 1.282,41	\$ 928,67	\$ 1.282,01	\$ 928,67	\$ 1.224,80	\$ 2.245,04	\$ 2.561,10	\$ 578,10
	(+) Otros ingresos	\$ 641,21	\$ 464,33	\$ 641,01	\$ 464,33	\$ 612,40	\$ 1.122,52	\$ 1.280,55	\$ 289,05
	(=) <b>EBIT</b>	\$ <b>3.284,65</b>	\$ <b>1.718,41</b>	\$ <b>3.286,85</b>	\$ <b>1.718,41</b>	\$ <b>3.601,53</b>	\$ <b>5.521,63</b>	\$ <b>7.111,44</b>	\$ <b>4.335,81</b>
	(-) Impuestos	\$ -65,69	\$ -34,37	\$ -65,74	\$ -34,37	\$ -72,03	\$ 110,43	\$ 142,23	\$ -86,72
	(=) <b>NOPAT</b>	\$ <b>3.218,96</b>	\$ <b>1.684,04</b>	\$ <b>3.221,11</b>	\$ <b>1.684,04</b>	\$ <b>3.529,50</b>	\$ <b>5.411,20</b>	\$ <b>6.969,21</b>	\$ <b>4.249,09</b>

		96	04	12	04	50			10
	(=) Flujo de caja bruta (EBITDA)	\$ -65,69	\$ -34,37	\$ -65,74	\$ -34,37	\$ -72,03	\$ 110,43	\$ 142,23	\$ -86,72
	(-) Inversión en activo circulante operativa	\$ 38,47	\$ 27,86	\$ 38,46	\$ 27,86	\$ 36,74	\$ 67,35	\$ 76,83	\$ 17,34
	(-) Inversión en activo operativo	\$ 19,24	\$ 13,93	\$ 19,23	\$ 13,93	\$ 18,37	\$ 33,68	\$ 38,42	\$ 8,67
	(=) Cash Flow	\$ -123,40	\$ -76,16	\$ -123,43	\$ -76,16	\$ -127,15	\$ 9,41	\$ 26,98	\$ -112,73
Tasa de concentración del sector (%)	Índice de Lerner:								
	P (precio) (por cm2)	\$ 0,16	\$ 0,25	\$ 0,15	\$ 0,21	\$ 0,25	\$ 0,27	\$ 0,30	\$ 0,12
	.- MC (Costo Marginal)	0,05	0,08	0,04	0,06	0,08	0,08	0,09	0,04
	/P (precio)	0,16	0,25	0,15	0,21	0,25	0,27	0,30	0,12
	(=) Resultado	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
	Análisis	No influye	No influye	No influye	No influye	No influye	No influye	No influye	No influye
	Tasa de crecimiento reciente(-)	\$ 12.823	\$ 9.285,	\$ 12.819	\$ 9.285,	\$ 12.247	\$ 22.449	\$ 25.610	\$ 5.779,



<b>de ventas en los años 2010-2017</b>	1)*100	,14	65	,14	65	,00	,36	,02	96
	Valor anterior	0	\$ 12.823,14	\$ 9.285,65	\$ 12.819,14	\$ 9.285,65	\$ 12.247,00	\$ 22.449,36	\$ 25.610,02
	(=) Resultado	0	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 15.779,08	\$ 25.024,95	\$ 14.579,08	\$ 20.524,95	\$ 25.234,56	\$ 27.276,60	\$ 30.458,12	\$ 12.456,56
	Activos	\$ 19.236,21	\$ 13.929,98	\$ 19.230,21	\$ 13.929,98	\$ 18.372,00	\$ 33.675,54	\$ 38.416,53	\$ 8.671,44
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant. total activos fijos en uso	11	12	11	12	13	15	16	18
	Edad total de activos	7	6	7	6	6	5	5	4
	(=) Resultado	64%	50%	64%	52%	43%	34%	28%	23%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 994,48	\$ 543,12	\$ 992,88	\$ 984,23	\$ 764,03	\$ 6.249,72	\$ 7.454,56	\$ 693,73
	Activos de mercado	\$ 1.193,38	\$ 706,06	\$ 1.400,00	\$ 1.100,00	\$ 890,23	\$ 8.124,63	\$ 9.520,30	\$ 756,12
	(=) Resultado	83%	77%	71%	89%	86%	77%	78%	92%
<b>Activos de propiedad intelectual</b>	Inversión	\$ 1.193,38	\$ 706,06	\$ 1.400,00	\$ 1.100,00	\$ 890,23	\$ 8.124,63	\$ 9.520,30	\$ 756,12
	Total	\$ 1.193,38	\$ 706,06	\$ 1.400,00	\$ 1.100,00	\$ 890,23	\$ 8.124,63	\$ 9.520,30	\$ 756,12
	(=) Resultado	83%	77%	71%	89%	86%	77%	78%	92%

<b>Activos de infraestructura</b> <b>Activos centrados en el individuo</b>	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	3	2	2	1	3	2	2	1
	(=) Resultado I+D	33%	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%
	I+D	\$ 1.193,38	\$ 706,06	\$ 1.400,00	\$ 1.100,00	\$ 890,23	\$ 8.124,63	\$ 9.520,30	\$ 756,12
	(+) Materiales consumidos (costos originales)	\$ 298,35	\$ 176,51	\$ 350,00	\$ 275,00	\$ 222,56	\$ 2.031,16	\$ 2.380,08	\$ 189,03
	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 59,67	\$ 35,30	\$ 70,00	\$ 55,00	\$ 44,51	\$ 406,23	\$ 476,02	\$ 37,81
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 377,91	\$ 223,59	\$ 443,34	\$ 348,34	\$ 281,91	\$ 2.572,81	\$ 3.014,78	\$ 239,44

	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 83,54	\$ 49,42	\$ 98,00	\$ 77,00	\$ 62,32	\$ 568,72	\$ 666,42	\$ 52,93
	(=) Resultado	\$ 2.012,84	\$ 1.190,88	\$ 2.361,34	\$ 1.855,34	\$ 1.501,52	\$ 13.703,56	\$ 16.057,59	\$ 1.275,32
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 256,48	\$ 185,73	\$ 256,40	\$ 185,73	\$ 244,96	\$ 449,01	\$ 512,22	\$ 115,62
	Ventas	\$ 12.824,14	\$ 9.286,65	\$ 12.820,14	\$ 9.286,65	\$ 12.248,00	\$ 22.450,36	\$ 25.611,02	\$ 5.780,96
	(=) Resultado	\$ 13.080,62	\$ 9.472,38	\$ 13.076,54	\$ 9.472,38	\$ 12.492,96	\$ 22.899,37	\$ 26.123,24	\$ 5.896,58

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 31. Impacto económico Asociación de Producción Textil Virgen de Nazareth "Asoprotexvin"**

<b>INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO</b>		<b>ACONTEX</b>							
		<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL VIRGEN DE NAZARETH "ASOPROTEXVIN" 1891764975001</b>							
<b>Fondos Propios</b>	<b>Patrimonio Neto</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
			\$ 17.356,99	\$ 27.527,45	\$ 16.036,99	\$ 22.577,45	\$ 27.758,02	\$ 30.004,26	\$ 33.503,93
	<b>Activo Operativo Neto</b>	\$ 14.106,55	\$ 10.215,32	\$ 14.102,15	\$ 10.215,32	\$ 13.472,80	\$ 24.695,40	\$ 28.172,12	\$ 6.359,06
	<b>(=) Resultado</b>	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%
<b>Rotación de empleados (%)</b>	<b>(Nº de personas contratadas en el período )</b>	8	9	9	4	11	22	17	10
	<b>( Nº de trabajadores al final del período )</b>	6	7	3	3	9	19	10	6
	<b>(=) Resultado</b>	71%	75%	38%	75%	80%	85%	60%	56%
	<b>(Nº de personas afiliadas)</b>	5	6	6	3	8	15	12	7
<b>Número de empleados afiliados al seguro</b>									

	en el período)								
	(Nº de trabajadores al final del período)	5,5	6,6	3,3	3,3	8,8	18,7	9,9	5,5
	(=) Resultado	102%	107%	54%	107%	114%	121%	86%	79%
<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventarios:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 11.371,72	\$ 12.508,90	\$ 13.759,78	\$ 7.508,68	\$ 11.371,72	\$ 7.508,68	\$ 7.672,08	\$ 8.266,87
	Inventario Promedio	\$ 19.900,52	\$ 21.890,57	\$ 24.079,62	\$ 13.140,18	\$ 19.900,52	\$ 13.140,18	\$ 13.426,14	\$ 14.467,03
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventario en existencias:</b>								
	Inventario promedio / 12	\$ 1.658,38	\$ 1.824,21	\$ 2.006,64	\$ 1.095,02	\$ 1.658,38	\$ 1.095,02	\$ 1.118,85	\$ 1.205,59
	Costo de mercancías vendidas	\$ 11.371,72	\$ 12.508,90	\$ 13.759,78	\$ 7.508,68	\$ 11.371,72	\$ 7.508,68	\$ 7.672,08	\$ 8.266,87

	(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
	<b>Rotación de cartera:</b>								
	Ventas a crédito	\$ 705,33	\$ 510,77	\$ 705,11	\$ 510,77	\$ 673,64	\$ 1.234,77	\$ 1.408,61	\$ 317,95
	Cuentas por cobrar promedio	\$ 282,13	\$ 306,46	\$ 70,51	\$ 102,15	\$ 269,46	\$ 740,86	\$ 845,16	\$ 222,57
	(=) Resultado	3	2	10	5	3	2	2	1
	<b>Margen bruto de utilidad:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 2.734,83	\$ - 2.293,58	\$ 342,37	\$ 2.706,64	\$ 2.101,08	\$ 17.186,72	\$ 20.500,04	\$ - 1.907,82
	Ventas Netas * 100	\$ 14.106,55	\$ 10.215,32	\$ 14.102,15	\$ 10.215,32	\$ 13.472,80	\$ 24.695,40	\$ 28.172,12	\$ 6.359,06
	(=) Resultado	19%	-22%	2%	26%	16%	70%	73%	-30%
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 2.734,83	\$ - 2.293,58	\$ 342,37	\$ 2.706,64	\$ 2.101,08	\$ 17.186,72	\$ 20.500,04	\$ - 1.907,82

			8						82
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Activo Total	21.159,83	15.322,97	21.153,23	15.322,97	20.209,20	37.043,09	42.258,18	9.538,58
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	18%	10%	46%	49%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 11.371,72	\$ 12.508,90	\$ 13.759,78	\$ 7.508,68	\$ 11.371,72	\$ 7.508,68	\$ 7.672,08	\$ 8.266,87
	(=) Beneficios Brutos	\$ 2.734,83	\$ 2.293,58	\$ 342,37	\$ 2.706,64	\$ 2.101,08	\$ 17.186,72	\$ 20.500,04	\$ 1.907,82
	(-) Gasto de venta	\$ 5.642,62	\$ 4.086,13	\$ 5.640,86	\$ 4.086,13	\$ 5.389,12	\$ 9.878,16	\$ 11.268,85	\$ 2.543,62
	(-) Depreciable	\$ 1.410,66	\$ 1.021,53	\$ 1.410,22	\$ 1.021,53	\$ 1.347,28	\$ 2.469,54	\$ 2.817,21	\$ 635,91
	(+) Otros ingresos	\$ 705,33	\$ 510,77	\$ 705,11	\$ 510,77	\$ 673,64	\$ 1.234,77	\$ 1.408,61	\$ 317,95
	(=) EBIT	\$ 3.613,12	\$ 6.890,47	\$ 6.003,60	\$ 1.890,25	\$ 3.961,68	\$ 6.073,79	\$ 7.822,59	\$ 4.769,39
	(-) Impuestos	\$	\$	\$ -	\$	\$	\$	\$	\$

		-72,26	-137,81	120,07	-37,81	-79,23	121,48	156,45	-95,39
		\$	\$	\$	\$	\$		\$	\$
	(=)	\$	-	-	-	-		\$	-
	<b>NOPAT</b>	-3.540,86	6.752,66	5.883,53	1.852,45	3.882,45	\$5.952,31	7.666,13	4.674,01
	(=) <b>Flujo de caja bruta (EBITDA)</b>	\$ -72,26	\$ -137,81	\$ 120,07	\$ -37,81	\$ -79,23	\$ 121,48	\$ 156,45	\$ -95,39
	(-) Inversión en activo circulante operacional	\$ 42,32	\$ 30,65	\$ 42,31	\$ 30,65	\$ 40,42	\$ 74,09	\$ 84,52	\$ 19,08
	(-) Inversión en activo operativo	\$ 21,16	\$ 15,32	\$ 21,15	\$ 15,32	\$ 20,21	\$ 37,04	\$ 42,26	\$ 9,54
	(=) <b>Cash Flow</b>	\$ -135,74	\$ -183,78	\$ 183,53	\$ -83,77	\$ 139,86	\$ 10,35	\$ 29,68	\$ 124,00
<b>Tasa de concentración del sector(%)</b>	<b>Índice de lerner:</b>								
	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,17	\$ 0,28	\$ 0,16	\$ 0,23	\$ 0,28	\$ 0,30	\$ 0,34	\$ 0,14
	.- MC (Costo Marginal)	0,05	0,08	0,05	0,07	0,08	0,09	0,10	0,04



	/P (precio)	0,17	0,28	0,16	0,23	0,28	0,30	0,34	0,14
	(=) Resultado	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>
	Análisis	No influye	No influye	No influye	No influye	No influye	No influye	No influye	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 14.105,55	\$ 10.214,32	\$ 14.101,15	\$ 10.214,32	\$ 13.471,80	\$ 24.694,40	\$ 28.171,12	\$ 6.358,06
	Valor anterior	\$ 5.779,96	\$ 14.105,55	\$ 10.214,32	\$ 14.101,15	\$ 10.214,32	\$ 13.471,80	\$ 24.694,40	\$ 28.171,12
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 17.356,99	\$ 27.527,45	\$ 16.036,99	\$ 22.577,45	\$ 27.758,02	\$ 30.004,26	\$ 33.503,93	\$ 13.702,22
	Activos	\$ 21.159,83	\$ 15.322,97	\$ 21.153,23	\$ 15.322,97	\$ 20.209,20	\$ 37.043,09	\$ 42.258,18	\$ 9.538,58
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	19	21	24	26	29	31	35	38
	Edad total de activos	4	3	3	3	5	5	4	10
	(=)Resultado	19%	15%	13%	10%	18%	14%	12%	26%
<b>Gastos en</b>	Inversión	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

<b>I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b>	en desarrollo de nuevos productos	1.093,93	917,25	136,95	1.082,66	840,43	6.874,69	8.200,02	763,13
<b>Activos de mercado</b>	Inversión	\$ 1.422,11	\$ 9.520,30	\$ 756,12	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30
<b>Activos de propiedad intelectual</b>	Total	1.422,11	0	756,12	30	30	9.520,30	30	30
<b>Activos de infraestructura</b>	(=)Resultado	77%	10%	18%	11%	9%	72%	86%	8%
<b>Activos centrados en el individuo</b>	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	3	2	2	1	3	2	2	1
	(=) Resultado I+D	33%	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%
	I+D	\$ 1.422,11	\$ 9.520,30	\$ 756,12	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30
	(+) Materiales consumidos (costos originales)	\$ 355,53	\$ 2.380,08	\$ 189,03	\$ 2.380,08	\$ 2.380,08	\$ 2.380,08	\$ 2.380,08	\$ 2.380,08
	(+) Servicios recibidos de 3ros o del	\$ 71,11	\$ 476,02	\$ 37,81	\$ 476,02	\$ 476,02	\$ 476,02	\$ 476,02	\$ 476,02

	personal)								
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 450,34	\$ 3.014,78	\$ 239,44	\$ 3.014,78	\$ 3.014,78	\$ 3.014,78	\$ 3.014,78	\$ 3.014,78
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 99,55	\$ 666,42	\$ 52,93	\$ 666,42	\$ 666,42	\$ 666,42	\$ 666,42	\$ 666,42
	(=) Resultado	\$ 2.398,63	\$ 16.057,59	\$ 1.275,32	\$ 16.057,59	\$ 16.057,59	\$ 16.057,59	\$ 16.057,59	\$ 16.057,59
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 282,13	\$ 204,31	\$ 282,04	\$ 204,31	\$ 269,46	\$ 493,91	\$ 563,44	\$ 127,18
	Ventas	\$ 14.106,55	\$ 10.215,32	\$ 14.102,15	\$ 10.215,32	\$ 13.472,80	\$ 24.695,40	\$ 28.172,12	\$ 6.359,06
	(=) Resultado	\$ 14.388,69	\$ 10.419,62	\$ 14.384,20	\$ 10.419,62	\$ 13.742,26	\$ 25.189,30	\$ 28.735,56	\$ 6.486,24

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 32. Impacto económico de la Asociación de producción Textilera Puerto Arturo "Asopuar"**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX							
		ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL PUERTO ARTURO "ASOPUAR" 1891773737001							
Fondos Propios	Patrimonio Neto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	19.092,69	30.280,19	17.640,69	24.835,19	30.533,82	33.004,69	36.854,33	15.072,44	
	Activo Operativo Neto	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
15.517,21	11.236,85	15.512,37	11.236,85	14.820,08	27.164,94	30.989,33	6.994,96		
(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%	
Rotación de empleados (%)	(N° de personas contratadas en el período )	12	10	10	5	12	24	18	11
Número de empleados									
Porcentaje de empleados	( N° de trabajadores al final	6	7	4	4	10	21	11	6

<b>afiliados al seguro</b>	del período )								
	(=) Resultado	50%	75%	38%	75%	80%	85%	60%	56%
	(N° de personas afiliadas en el período)	6	7	7	3	8	17	13	8
	(N° de trabajadores al final del período)	6,05	7,26	3,63	3,63	9,68	20,57	10,89	6,05
	(=) Resultado	102%	107%	54%	107%	114%	121%	86%	79%
	<b>Rotación de inventarios:</b>								
<b>Ventas</b>	Costo de mercancías vendidas	\$ 12.508,90	\$ 13.759,78	\$ 15.135,76	\$ 8.259,54	\$ 12.508,90	\$ 8.634,98	\$ 8.592,73	\$ 9.093,56
	Inventario Promedio	\$ 21.890,57	\$ 24.079,62	\$ 26.487,59	\$ 14.454,20	\$ 21.890,57	\$ 15.111,21	\$ 15.037,28	\$ 15.913,73
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventarios en existencias:</b>								

Inventario promedio / 12	\$ 1.824,21	\$ 2.006,64	\$ 2.207,30	\$ 1.204,52	\$ 1.824,21	\$ 1.259,27	\$ 1.253,11	\$ 1.326,14
Costo de mercancías vendidas	\$ 12.508,90	\$ 13.759,78	\$ 15.135,76	\$ 8.259,54	\$ 12.508,90	\$ 8.634,98	\$ 8.592,73	\$ 9.093,56
(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
<b>Rotación de cartera:</b>								
Ventas a crédito	\$ 775,86	\$ 561,84	\$ 775,62	\$ 561,84	\$ 741,00	\$ 1.358,25	\$ 1.549,47	\$ 349,75
Cuentas por cobrar promedio	\$ 155,17	\$ 224,74	\$ 155,12	\$ 56,18	\$ 296,40	\$ 135,82	\$ 619,79	\$ 104,92
(=) Resultado	5	3	5	10	3	10	3	3
<b>Margen bruto de utilidad:</b>								
Utilidad bruta	\$ 3.008,31	\$ -2.522,94	\$ 376,61	\$ 2.977,30	\$ 2.311,18	\$ 18.529,96	\$ 22.396,60	\$ -2.098,60
Ventas Netas * 100	\$ 15.517,21	\$ 11.236,85	\$ 15.512,37	\$ 11.236,85	\$ 14.820,08	\$ 27.164,94	\$ 30.989,33	\$ 6.994,96
(=)	19%	-22%	2%	26%	16%	68%	72%	-30%

	Resultado								
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 3.008,31	\$ - 2.522,94	\$ 376,61	\$ 2.977,30	\$ 2.311,18	\$ 18.529,96	\$ 22.396,60	\$ - 2.098,60
	Activo Total	\$ 23.275,81	\$ 16.855,27	\$ 23.268,55	\$ 16.855,27	\$ 22.230,12	\$ 40.747,40	\$ 46.484,00	\$ 10.492,44
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	18%	10%	45%	48%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 12.508,90	\$ 13.759,78	\$ 15.135,76	\$ 8.259,54	\$ 12.508,90	\$ 8.634,98	\$ 8.592,73	\$ 9.093,56
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	\$ <b>3.008,31</b>	\$ <b>- 2.522,94</b>	\$ <b>376,61</b>	\$ <b>2.977,30</b>	\$ <b>2.311,18</b>	\$ <b>18.529,96</b>	\$ <b>22.396,60</b>	\$ <b>- 2.098,60</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 6.206,88	\$ 4.494,74	\$ 6.204,95	\$ 4.494,74	\$ 5.928,03	\$ 10.865,97	\$ 12.395,73	\$ 2.797,98
	(-) Depreciable	\$ 1.551,72	\$ 1.123,68	\$ 1.551,24	\$ 1.123,68	\$ 1.482,01	\$ 2.716,49	\$ 3.098,93	\$ 699,50
	(+) Otros ingresos	\$ 775,86	\$ 561,84	\$ 775,62	\$ 561,84	\$ 741,00	\$ 1.358,	\$ 1.549,	\$ 349,75

							25	47	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	-	-	-	-	-	-	\$	\$	-
<b>(=) EBIT</b>	<b>3.974,</b>	<b>7.579,</b>	<b>6.603,</b>	<b>2.079,</b>	<b>4.357,</b>	<b>6.305,</b>	<b>8.451,</b>	<b>5.246,</b>	<b>33</b>
	<b>43</b>	<b>52</b>	<b>96</b>	<b>28</b>	<b>85</b>	<b>74</b>	<b>40</b>	<b>33</b>	
(-) Impuestos	\$ -79,49	\$ 151,59	\$ 132,08	\$ -41,59	\$ -87,16	\$ 126,11	\$ 169,03	\$ 104,93	\$ -
(=) NOPAT	\$ - 3.894, 94	\$ - 7.427, 93	\$ - 6.471, 88	\$ - 2.037, 69	\$ - 4.270, 69	\$ - 6.179, 62	\$ - 8.282, 37	\$ - 5.141, 41	\$ -
(=) Flujo de caja bruta (EBITDA )	\$ -79,49	\$ 151,59	\$ 132,08	\$ -41,59	\$ -87,16	\$ 126,11	\$ 169,03	\$ 104,93	\$ -
(-) Inversión en activo circulante operaciona l	\$ 46,55	\$ 33,71	\$ 46,54	\$ 33,71	\$ 44,46	\$ 81,49	\$ 92,97	\$ 20,98	\$ -
(-) Inversión en activo operativo	\$ 23,28	\$ 16,86	\$ 23,27	\$ 16,86	\$ 22,23	\$ 40,75	\$ 46,48	\$ 10,49	\$ -
(=) Cash Flow	\$ - 149,32	\$ - 202,16	\$ - 201,88	\$ - 92,15	\$ - 153,85	\$ 3,87	\$ 29,58	\$ 136,40	\$ -



<b>Tasa de concentración del sector(%)</b>	<b>Índice de lerner:</b>								
	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,19	\$ 0,30	\$ 0,18	\$ 0,25	\$ 0,31	\$ 0,33	\$ 0,37	\$ 0,15
	.- MC (Costo Marginal)	0,04	0,12	0,05	0,05	0,12	0,10	0,07	0,06
	/P (precio)	0,19	0,30	0,18	0,25	0,31	0,33	0,37	0,15
	(=) Resultado	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>
	Analisis	influye	No influye	No influye	influye	No influye	No influye		No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 15.516,21	\$ 11.235,85	\$ 15.511,37	\$ 11.235,85	\$ 14.819,08	\$ 27.163,94	\$ 30.988,33	\$ 6.993,96
	Valor anterior	\$ 6.358,06	\$ 15.516,21	\$ 11.235,85	\$ 15.511,37	\$ 11.235,85	\$ 14.819,08	\$ 27.163,94	\$ 30.988,33
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 19.092,69	\$ 30.280,19	\$ 17.640,69	\$ 24.835,19	\$ 30.533,82	\$ 33.004,69	\$ 36.854,33	\$ 15.072,44
	Activos	\$ 23.275,81	\$ 16.855,27	\$ 23.268,55	\$ 16.855,27	\$ 22.230,12	\$ 40.747,40	\$ 46.484,00	\$ 10.492,44
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de</b>	Cant total activos	42	46	51	21	22	28	25	26

<b>activos fijos</b>	fijos en uso								
	Edad total de activos	9	8	7	7	6	5	5	4
	(=)Resultado	22%	18%	14%	31%	27%	19%	19%	17%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b> <b>Activos de mercado</b> <b>Activos de propiedad intelectual</b> <b>Activos de infraestructura</b> <b>Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 1.203,33	\$ 1.009,18	\$ 150,64	\$ 1.190,92	\$ 924,47	\$ 7.411,98	\$ 8.958,64	\$ 839,44
	Inversión Total	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 1.201,82	\$ 9.635,58	\$ 11.646,23	\$ 1.091,27
	(=)Resultado	13%	11%	2%	13%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	3	2	2	1	3	2	2	1
	(=)Resultado I+D	33%	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%
	I+D	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 9.520,30	\$ 1.201,82	\$ 9.635,58	\$ 11.646,23	\$ 1.091,27
	(+) Materiales	\$ 2.380,	\$ 2.380,	\$ 2.380,	\$ 2.380,	\$	\$ 2.408,	\$ 2.911,	\$

	consumidos (costos originales)	08	08	08	08	300,45	89	56	272,82
	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 476,02	\$ 476,02	\$ 476,02	\$ 476,02	\$ 60,09	\$ 481,78	\$ 582,31	\$ 54,56
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 3.014,78	\$ 3.014,78	\$ 3.014,78	\$ 3.014,78	\$ 380,58	\$ 3.051,28	\$ 3.687,99	\$ 345,57
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 666,42	\$ 666,42	\$ 666,42	\$ 666,42	\$ 84,13	\$ 674,49	\$ 815,24	\$ 76,39
	(=) Resultado	\$ 16.057,59	\$ 16.057,59	\$ 16.057,59	\$ 16.057,59	\$ 2.027,07	\$ 16.252,02	\$ 19.643,33	\$ 1.840,61
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 310,34	\$ 224,74	\$ 310,25	\$ 224,74	\$ 296,40	\$ 543,30	\$ 619,79	\$ 139,90
	Ventas	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

		15.517 ,21	11.236 ,85	15.512 ,37	11.236 ,85	14.820 ,08	27.164 ,94	30.989 ,33	6.994, 96
	(=) Resultado	\$ 15.827 ,55	\$ 11.461 ,58	\$ 15.822 ,62	\$ 11.461 ,58	\$ 15.116 ,48	\$ 27.708 ,23	\$ 31.609 ,12	\$ 7.134, 86

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 33. Impacto Asociación de Producción Textil Nuestro Rey Asoprotexey**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX							
		ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL NUESTRO REY ASOPROTEXEY 1891779832001							
Fondos Propios	Patrimonio Neto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
			\$ 21.001 ,96	\$ 33.308 ,21	\$ 19.404 ,76	\$ 27.318 ,71	\$ 33.587 ,20	\$ 36.305 ,15	\$ 40.539 ,76
	Activo Operativo Neto	\$ 17.068 ,93	\$ 12.360 ,53	\$ 17.063 ,61	\$ 12.360 ,53	\$ 16.302 ,09	\$ 29.881 ,43	\$ 34.088 ,27	\$ 7.694, 46
	(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%
Rotación de empleados (%)	(N° de personas contratada)	10	8	8	4	10	21	15	9

<b>Número de empleados de empleados afiliados al seguro</b>	s en el período )								
	( N° de trabajadores al final del período )	5	6	3	3	8	17	9	5
	(=) Resultado	50%	75%	38%	75%	80%	85%	60%	56%
	(N° de personas afiliadas en el período)	7	7	7	4	9	19	14	8
	(N° de trabajadores al final del período)	5,1425	6,171	3,0855	3,0855	8,228	17,484	9,2565	5,1425
	(=) Resultado	79%	83%	41%	83%	88%	94%	66%	61%
	<b>Rotación de inventarios:</b>								
<b>Ventas</b>	Costo de mercancías vendidas	\$ 13.759,78	\$ 15.135,76	\$ 16.649,34	\$ 8.672,52	\$ 13.759,78	\$ 9.498,48	\$ 9.194,22	\$ 10.002,92
	Inventario Promedio	\$ 24.079,62	\$ 26.487,59	\$ 29.136,34	\$ 15.176,91	\$ 24.079,62	\$ 16.622,33	\$ 16.089,89	\$ 17.505,11

(=)	Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventario en existencia:</b>								
	Inventario promedio / 12	\$ 2.006,64	\$ 2.207,30	\$ 2.428,03	\$ 1.264,74	\$ 2.006,64	\$ 1.385,19	\$ 1.340,82	\$ 1.458,76
	Costo de mercancías vendidas	\$ 13.759,78	\$ 15.135,76	\$ 16.649,34	\$ 8.672,52	\$ 13.759,78	\$ 9.498,48	\$ 9.194,22	\$ 10.002,92
(=)	Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
	<b>Rotación de cartera:</b>								
	Ventas a crédito	\$ 853,45	\$ 618,03	\$ 853,18	\$ 618,03	\$ 815,10	\$ 1.494,07	\$ 1.704,41	\$ 384,72
	Cuentas por cobrar promedio	\$ 170,69	\$ 37,08	\$ 85,32	\$ 247,21	\$ 407,55	\$ 2.241,11	\$ 681,77	\$ 76,94
(=)	Resultado	5	17	10	3	2	1	3	5
	<b>Margen bruto de utilidad:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 3.309,	\$ - 2.775,	\$ 414,27	\$ 3.688,	\$ 2.542,	\$ 20.382	\$ 24.894	\$ - 2.308,

		15	23		01	30	,95	,04	46
	Ventas Netas * 100	\$ 17.068 ,93	\$ 12.360 ,53	\$ 17.063 ,61	\$ 12.360 ,53	\$ 16.302 ,09	\$ 29.881 ,43	\$ 34.088 ,27	\$ 7.694, 46
	(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	73%	-30%
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 3.309, 15	\$ - 2.775, 23	\$ 414,27	\$ 3.688, 01	\$ 2.542, 30	\$ 20.382 ,95	\$ 24.894 ,04	\$ - 2.308, 46
	Activo Total	\$ 25.603 ,40	\$ 18.540 ,80	\$ 25.595 ,41	\$ 18.540 ,80	\$ 24.453 ,13	\$ 44.822 ,14	\$ 51.132 ,40	\$ 11.541 ,69
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	49%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 13.759 ,78	\$ 15.135 ,76	\$ 16.649 ,34	\$ 8.672, 52	\$ 13.759 ,78	\$ 9.498, 48	\$ 9.194, 22	\$ 10.002 ,92
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	\$ <b>3.309, 15</b>	\$ <b>- 2.775, 23</b>	\$ <b>414,27</b>	\$ <b>3.688, 01</b>	\$ <b>2.542, 30</b>	\$ <b>20.382 ,95</b>	\$ <b>24.894 ,04</b>	\$ <b>- 2.308, 46</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 6.827, 57	\$ 4.944, 21	\$ 6.825, 44	\$ 4.944, 21	\$ 6.520, 84	\$ 11.952 ,57	\$ 13.635 ,31	\$ 3.077, 78

(-) Depreciable	\$ 1.706, 89	\$ 1.236, 05	\$ 1.706, 36	\$ 1.236, 05	\$ 1.630, 21	\$ 2.988, 14	\$ 3.408, 83	\$ 769,45
(+) Otros ingresos	\$ 853,45	\$ 618,03	\$ 853,18	\$ 618,03	\$ 815,10	\$ 1.494, 07	\$ 1.704, 41	\$ 384,72
<b>(=) EBIT</b>	<b>\$ - 4.371, 87</b>	<b>\$ - 8.337, 47</b>	<b>\$ - 7.264, 36</b>	<b>\$ - 1.874, 23</b>	<b>\$ - 4.793, 64</b>	\$ 6.936, 31	\$ 9.554, 32	<b>\$ - 5.770, 97</b>
(-) Impuestos	\$ -87,44	\$ - 166,75	\$ - 145,29	\$ -37,48	\$ -95,87	\$ 138,73	\$ 191,09	\$ - 115,42
<b>(=) NOPAT</b>	\$ - 4.284, 44	\$ - 8.170, 72	\$ - 7.119, 07	\$ - 1.836, 75	\$ - 4.697, 76	\$ 6.797, 58	\$ 9.363, 24	\$ - 5.655, 55
<b>(=) Flujo de caja bruta (EBITDA )</b>	<b>\$ -87,44</b>	<b>\$ - 166,75</b>	<b>\$ - 145,29</b>	<b>\$ -37,48</b>	<b>\$ -95,87</b>	\$ 138,73	\$ 191,09	<b>\$ - 115,42</b>
(-) Inversión en activo circulante operaciona l	\$ 51,21	\$ 37,08	\$ 51,19	\$ 37,08	\$ 48,91	\$ 89,64	\$ 102,26	\$ 23,08
(-) Inversión	\$ 25,60	\$ 18,54	\$ 25,60	\$ 18,54	\$ 24,45	\$ 44,82	\$ 51,13	\$ 11,54



	en activo operativo								
	(=) Cash Flow	\$ -164,25	\$ 222,37	\$ 222,07	\$ -93,11	\$ 169,23	\$ 4,26	\$ 37,69	\$ -150,04
<b>Tasa de concentración del sector(%)</b>	<b>Índice de lerner:</b>								
	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,21	\$ 0,33	\$ 0,19	\$ 0,27	\$ 0,34	\$ 0,36	\$ 0,41	\$ 0,17
	.- MC (Costo Marginal)	0,06	0,07	0,06	0,05	0,13	0,11	0,08	0,07
	/P (precio)	0,21	0,33	0,19	0,27	0,34	0,36	0,41	0,17
	(=) Resultado	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>
	Analisis	No influye	influye	No influye	influye	No influye	No influye	influye	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 17.067,93	\$ 12.359,53	\$ 17.062,61	\$ 12.359,53	\$ 16.301,09	\$ 29.880,43	\$ 34.087,27	\$ 7.693,46
	Valor anterior	\$ 6.993,96	\$ 17.067,93	\$ 12.359,53	\$ 17.062,61	\$ 12.359,53	\$ 16.301,09	\$ 29.880,43	\$ 34.087,27
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 21.001,96	\$ 33.308,21	\$ 19.404,76	\$ 27.318,71	\$ 33.587,20	\$ 36.305,15	\$ 40.539,76	\$ 16.579,68
	Activos	\$ 25.603	\$ 18.540	\$ 25.595	\$ 18.540	\$ 24.453	\$ 44.822	\$ 51.132	\$ 11.541

		,40	,80	,41	,80	,13	,14	,40	,69
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	23	27	38	22	10	11	12	13
	Edad total de activos	6	7	7	6	6	5	5	4
	(=)Resultado	26%	26%	18%	29%	57%	46%	38%	32%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%) Activos de mercado Activos de propiedad intelectual Activos de infraestructura Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 1.323,66	\$ 980,63	\$ 165,71	\$ 1.475,20	\$ 1.016,92	\$ 8.153,18	\$ 9.957,62	\$ 923,38
	Inversión Total	\$ 1.720,76	\$ 1.274,82	\$ 215,42	\$ 1.917,76	\$ 1.322,00	\$ 10.599,14	\$ 12.944,90	\$ 1.200,39
	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	3	2	2	1	3	2	2	1
	(=)Resultado I+D	33%	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%

	I+D	\$ 1.720, 76	\$ 1.274, 82	\$ 215,42	\$ 1.917, 76	\$ 1.322, 00	\$ 10.599 ,14	\$ 12.944 ,90	\$ 1.200, 39
	(+) Materiales consumido s (costos originales)	\$ 430,19	\$ 318,70	\$ 53,85	\$ 479,44	\$ 330,50	\$ 2.649, 78	\$ 3.236, 23	\$ 300,10
	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 86,04	\$ 63,74	\$ 10,77	\$ 95,89	\$ 66,10	\$ 529,96	\$ 647,25	\$ 60,02
	(+) depreciaci ón de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 544,91	\$ 403,69	\$ 68,22	\$ 607,30	\$ 418,63	\$ 3.356, 41	\$ 4.099, 24	\$ 380,13
	(+) Otros costos directamen te atribuibles al proyecto.	\$ 120,45	\$ 89,24	\$ 15,08	\$ 134,24	\$ 92,54	\$ 741,94	\$ 906,14	\$ 84,03
	(=) Resultado	\$ 2.902, 34	\$ 2.150, 20	\$ 363,34	\$ 3.234, 63	\$ 2.229, 77	\$ 17.877 ,23	\$ 21.833 ,76	\$ 2.024, 67
<b>Gastos</b>	<b>Gastos</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

<b>Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	generales + gastos administrativos	341,38	247,21	341,27	247,21	326,04	597,63	681,77	153,89
	Ventas	\$ 17.068,93	\$ 12.360,53	\$ 17.063,61	\$ 12.360,53	\$ 16.302,09	\$ 29.881,43	\$ 34.088,27	\$ 7.694,46
	(=) Resultado	\$ 17.410,31	\$ 12.607,74	\$ 17.404,88	\$ 12.607,74	\$ 16.628,13	\$ 30.479,06	\$ 34.770,03	\$ 7.848,35

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 34. Impacto económico. Asociación de Producción Textil Picaihua "Asotexpi"**

<b>INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO</b>	<b>DE</b>	<b>ACONTEX</b>							
		<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL PICAIHUA "ASOTEXPI" 1891773494001</b>							
<b>Fondos Propios</b>	<b>Patrimonio Neto</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
		\$ 23.102,16	\$ 36.639,03	\$ 21.345,24	\$ 30.050,58	\$ 36.945,92	\$ 39.935,67	\$ 44.593,73	\$ 18.237,65
	<b>Activo Operativo</b>	\$ 18.775	\$ 13.596	\$ 18.769	\$ 13.596	\$ 17.932	\$ 32.869,	\$ 37.497	\$ 8.463,

	Neto	,82	,58	,97	,58	,30	57	,09	90
	(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%
<b>Rotación de empleados (%)</b> <b>Número de empleados</b> <b>Porcentaje de empleados afiliados al seguro</b>	(N° de personas contratadas en el período )	10	8	8	4	10	20	15	9
	( N° de trabajadores al final del período )	5	6	3	3	8	17	9	5
	(=) Resultado	50%	75%	38%	75%	80%	85%	60%	56%
	(N° de personas afiliadas en el período)	7	8	8	4	10	20	15	9
	(N° de trabajadores al final del período)	4,8853 75	5,8624 5	2,9312 25	2,9312 25	7,8166 275	16,610 275	8,7936 75	4,8853 75
	(=) Resultado	68%	72%	36%	72%	76%	81%	57%	53%
	<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventarios:</b>							
	Costo de	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

mercancías vendidas	15.135,76	16.649,34	18.314,27	9.539,77	15.135,76	10.448,32	10.113,65	11.003,21
Inventario Promedio	\$ 26.487,59	\$ 29.136,34	\$ 32.049,98	\$ 16.694,60	\$ 26.487,59	\$ 18.284,57	\$ 17.698,88	\$ 19.255,62
(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>Inventario en existencia:</b>								
Inventario promedio / 12	\$ 2.207,30	\$ 2.428,03	\$ 2.670,83	\$ 1.391,22	\$ 2.207,30	\$ 1.523,71	\$ 1.474,91	\$ 1.604,63
Costo de mercancías vendidas	\$ 15.135,76	\$ 16.649,34	\$ 18.314,27	\$ 9.539,77	\$ 15.135,76	\$ 10.448,32	\$ 10.113,65	\$ 11.003,21
(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
<b>Rotación de cartera:</b>								
Ventas a crédito	\$ 938,79	\$ 679,83	\$ 938,50	\$ 679,83	\$ 896,61	\$ 1.643,48	\$ 1.874,85	\$ 423,20
Cuentas por cobrar promedio	\$ 281,64	\$ 271,93	\$ 187,70	\$ 271,93	\$ 179,32	\$ 164,35	\$ 749,94	\$ 42,32
(=) Resultado	3	3	5	3	5	10	3	10

	<b>Margen bruto de utilidad:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 3.640, 06	\$ - 3.052, 76	\$ 455,69	\$ 4.056, 81	\$ 2.796, 53	\$ 22.421, 25	\$ 27.383 ,45	\$ - 2.539, 31
	Ventas Netas 100	\$ 18.775 ,82	\$ 13.596 ,58	\$ 18.769 ,97	\$ 13.596 ,58	\$ 17.932 ,30	\$ 32.869, 57	\$ 37.497 ,09	\$ 8.463, 90
	(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	73%	-30%
	<b>Rentabili dad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 3.640, 06	\$ - 3.052, 76	\$ 455,69	\$ 4.056, 81	\$ 2.796, 53	\$ 22.421, 25	\$ 27.383 ,45	\$ - 2.539, 31
	Activo Total	\$ 28.163 ,74	\$ 20.394 ,88	\$ 28.154 ,95	\$ 20.394 ,88	\$ 26.898 ,45	\$ 49.304, 36	\$ 56.245 ,64	\$ 12.695 ,86
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	49%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 15.135 ,76	\$ 16.649 ,34	\$ 18.314 ,27	\$ 9.539, 77	\$ 15.135 ,76	\$ 10.448, 32	\$ 10.113 ,65	\$ 11.003 ,21
	(=) <b>Beneficios</b>	\$ 3.640, 06	\$ - 3.052, 76	\$ 455,69	\$ 4.056, 81	\$ 2.796, 53	\$ 22.421, 25	\$ 27.383 ,45	\$ - 2.539, 31

	<b>Brutos</b>	<b>06</b>	<b>3.052,</b>		<b>81</b>	<b>53</b>	<b>25</b>	<b>,45</b>	<b>2.539,</b>
			<b>76</b>						<b>31</b>
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(-) Gasto de venta	7.510,33	5.438,63	7.507,99	5.438,63	7.172,92	13.147,83	14.998,84	3.385,56
	(-) Depreciable	\$ 1.877,58	\$ 1.359,66	\$ 1.877,00	\$ 1.359,66	\$ 1.793,23	\$ 3.286,96	\$ 3.749,71	\$ 846,39
	(+) Otros ingresos	\$ 938,79	\$ 679,83	\$ 938,50	\$ 679,83	\$ 896,61	\$ 1.643,48	\$ 1.874,85	\$ 423,20
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	<b>(=) EBIT</b>	<b>4.809,06</b>	<b>9.171,22</b>	<b>7.990,79</b>	<b>2.061,65</b>	<b>5.273,00</b>	<b>7.629,94</b>	<b>10.509,76</b>	<b>6.348,06</b>
	(-) Impuestos	\$ -96,18	\$ 183,42	\$ 159,82	\$ -41,23	\$ 105,46	\$ 152,60	\$ 210,20	\$ 126,96
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	<b>(=) NOPAT</b>	<b>4.712,88</b>	<b>8.987,79</b>	<b>7.830,98</b>	<b>2.020,42</b>	<b>5.167,54</b>	<b>7.477,34</b>	<b>10.299,56</b>	<b>6.221,10</b>
	<b>(=) Flujo de caja bruta (EBITDA)</b>	<b>\$ -96,18</b>	<b>\$ 183,42</b>	<b>\$ 159,82</b>	<b>\$ -41,23</b>	<b>\$ 105,46</b>	<b>\$ 152,60</b>	<b>\$ 210,20</b>	<b>\$ 126,96</b>
	(-) Inversión en activo	\$ 56,33	\$ 40,79	\$ 56,31	\$ 40,79	\$ 53,80	\$ 98,61	\$ 112,49	\$ 25,39



	circulante operaciona 1								
	(-) Inversión en activo operativo	\$ 28,16	\$ 20,39	\$ 28,15	\$ 20,39	\$ 26,90	\$ 49,30	\$ 56,25	\$ 12,70
	(=) <b>Cash Flow</b>	\$ - <b>180,67</b>	\$ - <b>244,61</b>	\$ - <b>244,28</b>	\$ - <b>102,42</b>	\$ - <b>186,16</b>	\$ 4,69	\$ 41,46	\$ - 165,05
<b>Tasa de concentraci ón del sector(%)</b>	<b>Índice de lerner:</b>								
	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,23	\$ 0,37	\$ 0,21	\$ 0,30	\$ 0,37	\$ 0,40	\$ 0,45	\$ 0,18
	.- MC (Costo Marginal)	0,07	0,07	0,06	0,06	0,15	0,12	0,09	0,07
	/P (precio)	0,23	0,37	0,21	0,30	0,37	0,40	0,45	0,18
	(=) Resultado	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>
	Análisis	No influye	<b>influye</b>	No influye	<b>influye</b>	No influye	No influye	<b>influye</b>	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(- 1)*100	\$ 18.774 ,82	\$ 13.595 ,58	\$ 18.768 ,97	\$ 13.595 ,58	\$ 17.931 ,30	\$ 32.868, 57	\$ 37.496 ,09	\$ 8.462, 90
	Valor anterior	\$ 7.693, 46	\$ 18.774 ,82	\$ 13.595 ,58	\$ 18.768 ,97	\$ 13.595 ,58	\$ 17.931, 30	\$ 32.868 ,57	\$ 37.496 ,09
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%

<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 23.102,16	\$ 36.639,03	\$ 21.345,24	\$ 30.050,58	\$ 36.945,92	\$ 39.935,67	\$ 44.593,73	\$ 18.237,65
	Activos	\$ 28.163,74	\$ 20.394,88	\$ 28.154,95	\$ 20.394,88	\$ 26.898,45	\$ 49.304,36	\$ 56.245,64	\$ 12.695,86
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant. total activos fijos en uso	14	16	17	19	20	24	26	28
	Edad total de activos	5	5	4	4	3	5	5	4
	(=) Resultado	36%	28%	24%	19%	16%	21%	17%	14%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 1.456,02	\$ 1.221,00	\$ 182,28	\$ 1.622,72	\$ 1.118,61	\$ 8.968,50	\$ 10.953,38	\$ 1.015,12
	Activos de mercado	\$ 1.892,83	\$ 1.587,30	\$ 236,96	\$ 2.109,54	\$ 1.454,20	\$ 11.659,05	\$ 14.239,39	\$ 1.319,66
<b>Activos de propiedad intelectual</b>	Total								
	(=) Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
<b>Activos de infraestructura</b>	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de	3	2	2	1	3	2	2	1

<b>en el individuo</b>	proyectos durante el período								
	(=) Resultado I+D	33%	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%
	I+D	\$ 1.892,83	\$ 1.587,30	\$ 236,96	\$ 2.109,54	\$ 1.454,20	\$ 11.659,05	\$ 14.239,39	\$ 1.319,66
	(+) Materiales consumidos (costos originales)	\$ 473,21	\$ 396,83	\$ 59,24	\$ 527,39	\$ 363,55	\$ 2.914,76	\$ 3.559,85	\$ 329,91
	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 94,64	\$ 79,37	\$ 11,85	\$ 105,48	\$ 72,71	\$ 582,95	\$ 711,97	\$ 65,98
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 599,40	\$ 502,65	\$ 75,04	\$ 668,02	\$ 460,50	\$ 3.692,05	\$ 4.509,17	\$ 417,89
	(+) Otros costos directamente atribuibles	\$ 132,50	\$ 111,11	\$ 16,59	\$ 147,67	\$ 101,79	\$ 816,13	\$ 996,76	\$ 92,38

	al proyecto.								
	(=) Resultado	\$ 3.192, 58	\$ 2.677, 25	\$ 399,67	\$ 3.558, 10	\$ 2.452, 75	\$ 19.664, 95	\$ 24.017, ,13	\$ 2.225, 82
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 375,52	\$ 271,93	\$ 375,40	\$ 271,93	\$ 358,65	\$ 657,39	\$ 749,94	\$ 169,28
	Ventas	\$ 18.775, ,82	\$ 13.596, ,58	\$ 18.769, ,97	\$ 13.596, ,58	\$ 17.932, ,30	\$ 32.869, 57	\$ 37.497, ,09	\$ 8.463, 90
	(=) Resultado	\$ 19.151, ,34	\$ 13.868, ,52	\$ 19.145, ,37	\$ 13.868, ,52	\$ 18.290, ,94	\$ 33.526, 96	\$ 38.247, ,04	\$ 8.633, 18

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 35. Impacto económico de Asociación de Producción Textil Emprendimiento de Calidad “Asoemcatex”**

<b>INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO</b>	<b>ACONTEX</b>								
	<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL EMPRENDIMIENTO DE CALIDAD "ASOEMCATEX" 1891767583001</b>								
<b>Fondos</b>	<b>Patrimonio</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>

<b>Propios</b>	Neto	\$ 25.412 ,37	\$ 40.302 ,94	\$ 23.479 ,76	\$ 33.055 ,64	\$ 40.640 ,51	\$ 43.929 ,24	\$ 49.053 ,11	\$ 20.061 ,41
	Activo Operativo Neto	\$ 20.653 ,41	\$ 14.956 ,24	\$ 20.646 ,96	\$ 14.956 ,24	\$ 19.725 ,53	\$ 36.156 ,53	\$ 41.246 ,80	\$ 9.310, 29
	(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%
<b>Rotación de empleados (%)</b> <b>Número de empleados</b> <b>Porcentaje de empleados afiliados al seguro</b>	(N° de personas contratadas en el período )	9	7	7	3	9	17	13	8
	( N° de trabajadores al final del período )	4	5	3	3	7	15	8	4
	(=) Resultado	50%	75%	38%	75%	80%	85%	60%	56%
	(N° de personas afiliadas en el período)	8	9	9	5	11	23	17	10
	(N° de trabajadores al final del período)	4,2991 3	5,1589 56	2,5794 78	2,5794 78	6,8786 08	14,617 042	7,7384 34	4,2991 3
	(=) Resultado	54%	57%	29%	57%	61%	65%	46%	42%

<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventarios:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 16.649,34	\$ 18.314,27	\$ 20.145,70	\$ 10.493,75	\$ 16.649,34	\$ 11.493,16	\$ 11.630,69	\$ 12.103,53
	Inventario Promedio	\$ 29.136,34	\$ 32.049,98	\$ 35.254,98	\$ 18.364,07	\$ 29.136,34	\$ 20.113,02	\$ 20.353,71	\$ 21.181,18
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventario en existencias:</b>								
	Inventario promedio / 12	\$ 2.428,03	\$ 2.670,83	\$ 2.937,91	\$ 1.530,34	\$ 2.428,03	\$ 1.676,09	\$ 1.696,14	\$ 1.765,10
	Costo de mercancías vendidas	\$ 16.649,34	\$ 18.314,27	\$ 20.145,70	\$ 10.493,75	\$ 16.649,34	\$ 11.493,16	\$ 11.630,69	\$ 12.103,53
	(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
	<b>Rotación de cartera:</b>								
	Ventas a crédito	\$ 1.032,67	\$ 747,81	\$ 1.032,35	\$ 747,81	\$ 986,28	\$ 1.807,83	\$ 2.062,34	\$ 465,51

	Cuentas por cobrar promedio	\$ 206,53	\$ 523,47	\$ 516,17	\$ 299,12	\$ 789,02	\$ 180,78	\$ 412,47	\$ 139,65
	(=) Resultado	5	1	2	3	1	10	5	3
	<b>Margen bruto de utilidad:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 4.004,07	\$ - 3.358,03	\$ 501,26	\$ 4.462,49	\$ 3.076,19	\$ 24.663,37	\$ 29.616,11	\$ - 2.793,24
	Ventas Netas * 100	\$ 20.653,41	\$ 14.956,24	\$ 20.646,96	\$ 14.956,24	\$ 19.725,53	\$ 36.156,53	\$ 41.246,80	\$ 9.310,29
	(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 4.004,07	\$ - 3.358,03	\$ 501,26	\$ 4.462,49	\$ 3.076,19	\$ 24.663,37	\$ 29.616,11	\$ - 2.793,24
	Activo Total	\$ 30.980,11	\$ 22.434,36	\$ 30.970,45	\$ 22.434,36	\$ 29.588,29	\$ 54.234,79	\$ 61.870,21	\$ 13.965,44
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								

		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(-) Coste de Ventas		16.649,34	18.314,27	20.145,70	10.493,75	16.649,34	11.493,16	11.630,69	12.103,53
(=) Beneficios Brutos		\$ 4.004,07	\$ - 3.358,03	\$ 501,26	\$ 4.462,49	\$ 3.076,19	\$ 24.663,37	\$ 29.616,11	\$ - 2.793,24
(-) Gasto de venta		\$ 8.261,36	\$ 5.982,50	\$ 8.258,79	\$ 5.982,50	\$ 7.890,21	\$ 14.462,61	\$ 16.498,72	\$ 3.724,12
(-) Depreciable		\$ 2.065,34	\$ 1.495,62	\$ 2.064,70	\$ 1.495,62	\$ 1.972,55	\$ 3.615,65	\$ 4.124,68	\$ 931,03
(+) Otros ingresos		\$ 1.032,67	\$ 747,81	\$ 1.032,35	\$ 747,81	\$ 986,28	\$ 1.807,83	\$ 2.062,34	\$ 465,51
(=) EBIT		\$ - 5.289,97	\$ - 10.088,34	\$ - 8.789,87	\$ - 2.267,82	\$ - 5.800,30	\$ 8.392,93	\$ 11.055,05	\$ - 6.982,87
(-) Impuestos		\$ - 105,80	\$ - 201,77	\$ - 175,80	\$ - 45,36	\$ 116,01	\$ 167,86	\$ 221,10	\$ - 139,66
(=) NOPAT		\$ - 5.184,17	\$ - 9.886,57	\$ - 8.614,07	\$ - 2.222,46	\$ - 5.684,29	\$ 8.225,08	\$ 10.833,95	\$ - 6.843,21
(=) Flujo de caja		\$ -	\$ -	\$ -	\$ - 45,36	\$ -	\$ 167,86	\$ 221,10	\$ -



	<b>bruta (EBITDA)</b>	105,80	201,77	175,80		116,01			139,66
	(-) Inversión en activo circulante operacional	\$ 61,96	\$ 44,87	\$ 61,94	\$ 44,87	\$ 59,18	\$ 108,47	\$ 123,74	\$ 27,93
	(-) Inversión en activo operativo	\$ 30,98	\$ 22,43	\$ 30,97	\$ 22,43	\$ 29,59	\$ 54,23	\$ 61,87	\$ 13,97
	<b>(=) Cash Flow</b>	<b>\$ 198,74</b>	<b>\$ 269,07</b>	<b>\$ 268,71</b>	<b>\$ 112,66</b>	<b>\$ 204,77</b>	\$ 5,15	\$ 35,49	<b>\$ 181,55</b>
<b>Tasa de concentración del sector(%)</b>	<b>Índice de lerner:</b>								
	P (precio) (por cm2)	\$ 0,25	\$ 0,40	\$ 0,23	\$ 0,33	\$ 0,41	\$ 0,44	\$ 0,49	\$ 0,20
	.- MC (Costo Marginal)	0,08	0,08	0,09	0,10	0,08	0,13	0,10	0,06
	/P (precio)	0,25	0,40	0,23	0,33	0,41	0,44	0,49	0,20
	<b>(=) Resultado</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>
	Análisis	No influye	influye	No influye	No influye	influye	No influye	influye	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 20.652	\$ 14.955	\$ 20.645	\$ 14.955	\$ 19.724	\$ 36.155	\$ 41.245	\$ 9.309,

<b>los años 2010-2017</b>		,41	,24	,96	,24	,53	,53	,80	29
	Valor anterior	\$ 8.462,90	\$ 20.652,41	\$ 14.955,24	\$ 20.645,96	\$ 14.955,24	\$ 19.724,53	\$ 36.155,53	\$ 41.245,80
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 25.412,37	\$ 40.302,94	\$ 23.479,76	\$ 33.055,64	\$ 40.640,51	\$ 43.929,24	\$ 49.053,11	\$ 20.061,41
	Activos	\$ 30.980,11	\$ 22.434,36	\$ 30.970,45	\$ 22.434,36	\$ 29.588,29	\$ 54.234,79	\$ 61.870,21	\$ 13.965,44
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	31	34	38	42	45	51	56	63
	Edad total de activos	4	5	5	4	4	5	5	4
	(=) Resultado	12%	15%	12%	10%	8%	10%	8%	6%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 1.601,63	\$ 1.343,10	\$ 200,51	\$ 1.785,00	\$ 1.230,47	\$ 9.865,35	\$ 11.846,44	\$ 1.179,23
	Activos de mercado	\$ 2.082,11	\$ 1.746,03	\$ 260,66	\$ 2.320,50	\$ 1.599,62	\$ 12.824,95	\$ 15.400,38	\$ 1.533,00
<b>Activos de</b>	Inversión Total								

<b>propiedad intelectual</b> <b>Activos de infraestructura</b> <b>Activos centrados en el individuo</b>	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	3	2	2	1	3	2	2	1
	(=) Resultado I+D	33%	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%
	I+D	\$ 2.082,11	\$ 1.746,03	\$ 260,66	\$ 2.320,50	\$ 1.599,62	\$ 12.824,95	\$ 15.400,38	\$ 1.533,00
	(+) Materiales consumidos (costos originales)	\$ 520,53	\$ 436,51	\$ 65,16	\$ 580,12	\$ 399,90	\$ 3.206,24	\$ 3.850,09	\$ 383,25
	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 104,11	\$ 87,30	\$ 13,03	\$ 116,02	\$ 79,98	\$ 641,25	\$ 770,02	\$ 76,65
	(+) depreciación de bienes utilizadas	\$ 659,34	\$ 552,91	\$ 82,54	\$ 734,83	\$ 506,55	\$ 4.061,26	\$ 4.876,81	\$ 485,45

	en el proyecto								
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 145,75	\$ 122,22	\$ 18,25	\$ 162,43	\$ 111,97	\$ 897,75	\$ 1.078,03	\$ 107,31
	(=) Resultado	\$ 3.511,84	\$ 2.944,97	\$ 439,64	\$ 3.913,91	\$ 2.698,02	\$ 21.631,44	\$ 25.975,33	\$ 2.585,66
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 413,07	\$ 299,12	\$ 412,94	\$ 299,12	\$ 394,51	\$ 723,13	\$ 824,94	\$ 186,21
	Ventas	\$ 20.653,41	\$ 14.956,24	\$ 20.646,96	\$ 14.956,24	\$ 19.725,53	\$ 36.156,53	\$ 41.246,80	\$ 9.310,29
	(=) Resultado	\$ 21.066,47	\$ 15.255,37	\$ 21.059,90	\$ 15.255,37	\$ 20.120,04	\$ 36.879,66	\$ 42.071,74	\$ 9.496,50

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 36. Impacto económico. Asociación de Producción Textil Barrio El Mirador Asomiratex**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX							
		ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL BARRIO EL MIRADOR ASOMIRATEX 1891780911001							
Fondos Propios	Patrimonio Neto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	27.953,61	44.333,23	25.827,74	36.361,21	44.704,56	48.322,16	53.958,42	22.067,56	
Activo Operativo Neto	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	22.718,75	16.451,87	22.711,66	16.451,87	21.698,08	39.772,18	45.371,48	10.241,32	
(=) Resultado									
	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%	
Rotación de empleados (%)	(Nº de personas contratadas en el período )								
Número de empleados		12	13	14	15	16	17	18	19
Porcentaje de empleados afiliados al seguro	( Nº de trabajadores al final del período )								
		4	5	2	2	6	14	7	4

	(=) Resultado	33%	37%	17%	16%	41%	83%	41%	22%
	(N° de personas afiliadas en el período)	9	10	10	5	12	25	19	11
	(N° de trabajador es al final del período)	4,0411 822	4,8494 1864	2,4247 0932	2,4247 0932	6,4658 9152	13,740 01948	7,2741 2796	4,0411 822
	(=) Resultado	47%	49%	24%	49%	52%	55%	39%	36%
<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventarios:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 18.314 ,27	\$ 20.145 ,70	\$ 22.160 ,27	\$ 11.543 ,13	\$ 18.314 ,27	\$ 12.642 ,47	\$ 12.793 ,76	\$ 13.313 ,88
	Inventario Promedio	\$ 32.049 ,98	\$ 35.254 ,98	\$ 38.780 ,47	\$ 20.200 ,47	\$ 32.049 ,98	\$ 22.124 ,33	\$ 22.389 ,08	\$ 23.299 ,30
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventari o en existencia s:</b>								
	Inventario promedio /	\$ 2.670,	\$ 2.937,	\$ 3.231,	\$ 1.683,	\$ 2.670,	\$ 1.843,	\$ 1.865,	\$ 1.941,

	12	83	91	71	37	83	69	76	61
	Costo de mercancías vendidas	\$ 18.314,27	\$ 20.145,70	\$ 22.160,27	\$ 11.543,13	\$ 18.314,27	\$ 12.642,47	\$ 12.793,76	\$ 13.313,88
	(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
	<b>Rotación de cartera:</b>								
	Ventas a crédito	\$ 1.135,94	\$ 822,59	\$ 1.135,58	\$ 822,59	\$ 1.084,90	\$ 1.988,61	\$ 2.268,57	\$ 512,07
	Cuentas por cobrar promedio	\$ 340,78	\$ 164,52	\$ 681,35	\$ 411,30	\$ 108,49	\$ 1.193,17	\$ 1.588,00	\$ 358,45
	(=) Resultado	3	5	2	2	10	2	1	1
	<b>Margen bruto de utilidad:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 4.404,47	\$ -3.693,83	\$ 551,39	\$ 4.908,74	\$ 3.383,81	\$ 27.129,71	\$ 32.577,72	\$ -3.072,56
	Ventas Netas * 100	\$ 22.718,75	\$ 16.451,87	\$ 22.711,66	\$ 16.451,87	\$ 21.698,08	\$ 39.772,18	\$ 45.371,48	\$ 10.241,32
	(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
	<b>Rentabili</b>								

	<b>dad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 4.404,47	\$ - 3.693,83	\$ 4.908,551,39	\$ 3.383,81	\$ 27.129,71	\$ 32.577,72	\$ - 3.072,56	
	Activo Total	\$ 34.078,12	\$ 24.677,80	\$ 34.067,49	\$ 24.677,80	\$ 32.547,12	\$ 59.658,27	\$ 68.057,23	\$ 15.361,98
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 18.314,27	\$ 20.145,70	\$ 22.160,27	\$ 11.543,13	\$ 18.314,27	\$ 12.642,47	\$ 12.793,76	\$ 13.313,88
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	<b>\$ 4.404,47</b>	<b>\$ 3.693,83</b>	<b>\$ 4.908,551,39</b>	<b>\$ 3.383,81</b>	<b>\$ 27.129,71</b>	<b>\$ 32.577,72</b>	<b>\$ - 3.072,56</b>	
	(-) Gasto de venta	\$ 9.087,50	\$ 6.580,75	\$ 9.084,66	\$ 6.580,75	\$ 8.679,23	\$ 15.908,87	\$ 18.148,59	\$ 4.096,53
	(-) Depreciable	\$ 2.271,87	\$ 1.645,19	\$ 2.271,17	\$ 1.645,19	\$ 2.169,81	\$ 3.977,22	\$ 4.537,15	\$ 1.024,13
	(+) Otros ingresos	\$ 1.135,94	\$ 822,59	\$ 1.135,58	\$ 822,59	\$ 1.084,90	\$ 1.988,61	\$ 2.268,57	\$ 512,07
	<b>(=) EBIT</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>



		-	-	-	-	-	9.232,	12.160	-
		5.818,	11.097	9.668,	2.494,	6.380,	23	,55	7.681,
		96	,17	86	60	33			16
	(-)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Impuestos	-	-	-	\$	-	\$	\$	-
		116,38	221,94	193,38	-49,89	127,61	184,64	243,21	153,62
	(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	<b>NOPAT</b>	-	-	-	-	-	\$	\$	-
		5.702,	10.875	9.475,	2.444,	6.252,	9.047,	11.917	7.527,
		58	,23	48	71	72	58	,34	53
	(=) <b>Flujo de caja bruta (EBITDA)</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		-	-	-	\$	-	\$	\$	-
		116,38	221,94	193,38	-49,89	127,61	184,64	243,21	153,62
	(-)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Inversión en activo circulante operacional	68,16	49,36	68,13	49,36	65,09	119,32	136,11	30,72
	(-)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Inversión en activo operativo	34,08	24,68	34,07	24,68	32,55	59,66	68,06	15,36
	(=) <b>Cash Flow</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		-	-	-	-	-	\$	\$	-
		218,61	295,98	295,58	123,93	225,25	5,67	39,04	199,71
<b>Tasa de concentración del</b>	<b>Índice de Lerner:</b>								
<b>ón del</b>	P (precio )	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

<b>Sector (%)</b>	(por cm2)	0,28	0,44	0,26	0,36	0,45	0,48	0,54	0,22
	.- MC (Costo Marginal)	0,08	0,13	0,08	0,11	0,09	0,14	0,11	0,07
	/P (precio)	0,28	0,44	0,26	0,36	0,45	0,48	0,54	0,22
	(=) Resultado	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>
	Análisis	No influye	No influye	No influye	No influye	<b>influye</b>	No influye	<b>influye</b>	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 22.717,75	\$ 16.450,87	\$ 22.710,66	\$ 16.450,87	\$ 21.697,08	\$ 39.771,18	\$ 45.370,48	\$ 10.240,32
	Valor anterior	\$ 9.309,29	\$ 22.717,75	\$ 16.450,87	\$ 22.710,66	\$ 16.450,87	\$ 21.697,08	\$ 39.771,18	\$ 45.370,48
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 27.953,61	\$ 44.333,23	\$ 25.827,74	\$ 36.361,21	\$ 44.704,56	\$ 48.322,16	\$ 53.958,42	\$ 22.067,56
	Activos	\$ 34.078,12	\$ 24.677,80	\$ 34.067,49	\$ 24.677,80	\$ 32.547,12	\$ 59.658,27	\$ 68.057,23	\$ 15.361,98
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	61	64	60	65	70	80	78	48

	Edad total de activos	4	3	3	5	5	4	4	6
	(=)Resultado	6%	5%	5%	8%	6%	5%	5%	13%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b> <b>Activos de mercado</b> <b>Activos de propiedad intelectual</b> <b>Activos de infraestructura</b> <b>Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 1.761,79	\$ 1.477,52	\$ 220,56	\$ 1.963,50	\$ 1.353,52	\$ 10.851,88	\$ 13.031,09	\$ 1.229,02
	Inversión Total	\$ 2.290,33	\$ 1.920,78	\$ 286,72	\$ 2.552,54	\$ 1.759,58	\$ 14.107,45	\$ 16.940,42	\$ 1.597,73
	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	3	2	2	1	3	2	2	1
	(=) Resultado I+D	33%	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%
	I+D	\$ 2.290,33	\$ 1.920,78	\$ 286,72	\$ 2.552,54	\$ 1.759,58	\$ 14.107,45	\$ 16.940,42	\$ 1.597,73
	(+) Materiales consumidos (costos	\$ 572,58	\$ 480,19	\$ 71,68	\$ 638,14	\$ 439,89	\$ 3.526,86	\$ 4.235,10	\$ 399,43

	originales)								
	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 114,52	\$ 96,04	\$ 14,34	\$ 127,63	\$ 87,98	\$ 705,37	\$ 847,02	\$ 79,89
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 725,27	\$ 608,25	\$ 90,80	\$ 808,31	\$ 557,20	\$ 4.467,38	\$ 5.364,49	\$ 505,95
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 160,32	\$ 134,45	\$ 20,07	\$ 178,68	\$ 123,17	\$ 987,52	\$ 1.185,83	\$ 111,84
	(=) Resultado	\$ 3.863,02	\$ 3.239,71	\$ 483,61	\$ 4.305,30	\$ 2.967,83	\$ 23.794,59	\$ 28.572,86	\$ 2.694,83
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 454,37	\$ 329,04	\$ 454,23	\$ 329,04	\$ 433,96	\$ 795,44	\$ 907,43	\$ 204,83
	Ventas	\$ 22.718	\$ 16.451	\$ 22.711	\$ 16.451	\$ 21.698	\$ 39.772	\$ 45.371	\$ 10.241

		,75	,87	,66	,87	,08	,18	,48	,32
	(=)	\$ 23.173	\$ 16.780	\$ 23.165	\$ 16.780	\$ 22.132	\$ 40.567	\$ 46.278	\$ 10.446
	Resultado	,12	,90	,89	,90	,04	,63	,91	,15

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 36 Impacto económico de la Asociación Textil Barrio El Mirador Asomiratex**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX							
		ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL BARRIO EL MIRADOR ASOMIRATEX 1891780911001							
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Fondos Propios</b>	Patrimonio Neto	\$ 30.748,97	\$ 48.766,55	\$ 28.410,51	\$ 39.997,33	\$ 49.175,02	\$ 53.154,38	\$ 59.354,26	\$ 24.274,31
	Activo Operativo Neto	\$ 24.990,62	\$ 18.097,05	\$ 24.982,83	\$ 18.097,05	\$ 23.867,89	\$ 43.749,40	\$ 49.908,63	\$ 11.265,46
	(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%
<b>Rotación de empleados (%)</b>	(N° de personas contratadas en el período )	20	21	22	24	25	26	28	30
<b>Número de empleados</b>	( N° de	4	5	2	2	6	13	7	4
<b>Porcentaje</b>									

<b>de empleados afiliados al seguro</b>	trabajadores al final del período)								
	(=) Resultado	19%	22%	10%	10%	24%	49%	24%	13%
	(N° de personas afiliadas en el período)	10	11	11	5	14	27	20	12
	(N° de trabajadores al final del período)	3,79871 1268	4,5584 53522	2,2792 26761	2,2792 26761	6,0779 38029	12,915 61831	6,8376 80282	3,7987 11268
	(=) Resultado	40%	42%	21%	42%	45%	47%	33%	31%
<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventarios:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 20.145, 70	\$ 22.160 ,27	\$ 24.376 ,30	\$ 12.697 ,44	\$ 20.145 ,70	\$ 13.906 ,72	\$ 14.073 ,14	\$ 14.645 ,27
	Inventario Promedio	\$ 35.254, 98	\$ 38.780 ,47	\$ 42.658 ,52	\$ 22.220 ,52	\$ 35.254 ,98	\$ 24.336 ,76	\$ 24.627 ,99	\$ 25.629 ,23
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventario en</b>								

<b>existencias</b> :								
Inventario promedio / 12	\$ 2.937,91	\$ 3.231,71	\$ 3.554,88	\$ 1.851,71	\$ 2.937,91	\$ 2.028,06	\$ 2.052,33	\$ 2.135,77
Costo de mercancías vendidas	\$ 20.145,70	\$ 22.160,27	\$ 24.376,30	\$ 12.697,44	\$ 20.145,70	\$ 13.906,72	\$ 14.073,14	\$ 14.645,27
(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
<b>Rotación de cartera:</b>								
Ventas a crédito	\$ 1.249,53	\$ 904,85	\$ 1.249,14	\$ 904,85	\$ 1.193,39	\$ 2.187,47	\$ 2.495,43	\$ 563,27
Cuentas por cobrar promedio	\$ 749,72	\$ 542,91	\$ 249,83	\$ 723,88	\$ 238,68	\$ 546,87	\$ 1.247,72	\$ 225,31
(=) Resultado	2	2	5	1	5	4	2	3
<b>Margen bruto de utilidad:</b>								
Utilidad bruta	\$ 4.844,92	\$ -4.063,22	\$ 606,53	\$ 5.399,61	\$ 3.722,19	\$ 29.842,68	\$ 35.835,50	\$ -3.379,82
Ventas Netas * 100	\$ 24.990,62	\$ 18.097,05	\$ 24.982,83	\$ 18.097,05	\$ 23.867,89	\$ 43.749,40	\$ 49.908,63	\$ 11.265,46

	(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 4.844,92	\$ - 4.063,22	\$ 606,53	\$ 5.399,61	\$ 3.722,19	\$ 29.842,68	\$ 35.835,50	\$ - 3.379,82
	Activo Total	\$ 37.485,93	\$ 27.145,58	\$ 37.474,24	\$ 27.145,58	\$ 35.801,83	\$ 65.624,10	\$ 74.862,95	\$ 16.898,18
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 20.145,70	\$ 22.160,27	\$ 24.376,30	\$ 12.697,44	\$ 20.145,70	\$ 13.906,72	\$ 14.073,14	\$ 14.645,27
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	\$ <b>4.844,92</b>	\$ <b>- 4.063,22</b>	\$ <b>606,53</b>	\$ <b>5.399,61</b>	\$ <b>3.722,19</b>	\$ <b>29.842,68</b>	\$ <b>35.835,50</b>	\$ <b>- 3.379,82</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 9.996,25	\$ 7.238,82	\$ 9.993,13	\$ 7.238,82	\$ 9.547,15	\$ 17.499,76	\$ 19.963,45	\$ 4.506,18
	(-) Depreciable	\$ 2.499,06	\$ 1.809,71	\$ 2.498,28	\$ 1.809,71	\$ 2.386,79	\$ 4.374,94	\$ 4.990,86	\$ 1.126,55
	(+) Otros ingresos	\$ 1.249,5	\$	\$ 1.249,	\$	\$ 1.193,	\$ 2.187,	\$ 2.495,	\$



		3	904,85	14	904,85	39	47	43	563,27
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		-	-	-	-	-	\$	\$	-
	<b>(=) EBIT</b>	6.400,86	12.206,89	10.635,74	2.744,06	7.018,36	10.155,45	13.376,61	8.449,27
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(-) Impuestos	\$ -128,02	244,14	212,71	-54,88	140,37	203,11	267,53	168,99
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(=) NOPAT	6.272,84	11.962,75	10.423,03	2.689,18	6.878,00	9.952,34	13.109,08	8.280,29
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(=) Flujo de caja bruta (EBITDA)	\$ -128,02	244,14	212,71	-54,88	140,37	203,11	267,53	168,99
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(-) Inversión en activo circulante operacional	\$ 74,97	54,29	74,95	54,29	71,60	131,25	149,73	33,80
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(-) Inversión en activo operativo	\$ 37,49	27,15	37,47	27,15	35,80	65,62	74,86	16,90
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(=) Cash Flow	\$ -240,47	325,57	325,14	136,32	247,77	6,24	42,94	219,68
<b>Tasa de concentraci</b>	<b>Índice de lerner:</b>								

<b>ón del sector(%)</b>	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,31	\$ 0,49	\$ 0,28	\$ 0,40	\$ 0,49	\$ 0,53	\$ 0,59	\$ 0,24
	.- MC (Costo Marginal)	0,06	0,15	0,09	0,12	0,15	0,16	0,12	0,10
	/P (precio)	0,31	0,49	0,28	0,40	0,49	0,53	0,59	0,24
	(=) Resultado	<b>0,80</b>	<b>0,70</b>	<b>0,70</b>	<b>0,70</b>	<b>0,70</b>	<b>0,70</b>	<b>0,80</b>	<b>0,60</b>
	Analisis	<b>influye</b>	No influye	No influye	No influye	No influye	No influye	<b>influye</b>	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 24.989,62	\$ 18.096,05	\$ 24.981,83	\$ 18.096,05	\$ 23.866,89	\$ 43.748,40	\$ 49.907,63	\$ 11.264,46
	Valor anterior	\$ 10.240,32	\$ 24.989,62	\$ 18.096,05	\$ 24.981,83	\$ 18.096,05	\$ 23.866,89	\$ 43.748,40	\$ 49.907,63
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 30.748,97	\$ 48.766,55	\$ 28.410,51	\$ 39.997,33	\$ 49.175,02	\$ 53.154,38	\$ 59.354,26	\$ 24.274,31
	Activos	\$ 37.485,93	\$ 27.145,58	\$ 37.474,24	\$ 27.145,58	\$ 35.801,83	\$ 65.624,10	\$ 74.862,95	\$ 16.898,18
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	43	42	41	40	39	39	34	35

	Edad total de activos	5	5	5	5	4	4	6	5
	(=)Resultado	13%	12%	12%	11%	10%	9%	18%	15%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b> <b>Activos de mercado</b> <b>Activos de propiedad intelectual</b> <b>Activos de infraestructura</b> <b>Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 1.937,97	\$ 1.625,12	\$ 242,61	\$ 2.159,85	\$ 1.488,87	\$ 11.937,07	\$ 14.334,20	\$ 1.351,12
	Inversión Total	\$ 2.519,36	\$ 2.112,66	\$ 315,39	\$ 2.807,80	\$ 1.935,54	\$ 15.518,19	\$ 18.634,46	\$ 1.756,46
	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	3	2	2	1	3	2	2	1
	(=) Resultado I+D	33%	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%
	I+D	\$ 2.519,36	\$ 2.112,66	\$ 315,39	\$ 2.807,80	\$ 1.935,54	\$ 15.518,19	\$ 18.634,46	\$ 1.756,46
	(+) Materiales consumidos (costos originales)	\$ 629,84	\$ 528,16	\$ 78,85	\$ 701,95	\$ 483,88	\$ 3.879,55	\$ 4.658,61	\$ 439,11

	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 125,97	\$ 105,63	\$ 15,77	\$ 140,39	\$ 96,78	\$ 775,91	\$ 931,72	\$ 87,82
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 797,80	\$ 669,01	\$ 99,88	\$ 889,14	\$ 612,92	\$ 4.914, 12	\$ 5.900, 94	\$ 556,21
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 176,36	\$ 147,89	\$ 22,08	\$ 196,55	\$ 135,49	\$ 1.086, 27	\$ 1.304, 41	\$ 122,95
	(=) Resultado	\$ 4.249,3 2	\$ 3.563, 35	\$ 531,97	\$ 4.735, 83	\$ 3.264, 61	\$ 26.174 ,05	\$ 31.430 ,15	\$ 2.962, 56
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 499,81	\$ 361,94	\$ 499,66	\$ 361,94	\$ 477,36	\$ 874,99	\$ 998,17	\$ 225,31
	Ventas	\$ 24.990, 62	\$ 18.097 ,05	\$ 24.982 ,83	\$ 18.097 ,05	\$ 23.867 ,89	\$ 43.749 ,40	\$ 49.908 ,63	\$ 11.265 ,46
	(=) Resultado	\$ 25.490,	\$ 18.458	\$ 25.482	\$ 18.458	\$ 24.345	\$ 44.624	\$ 50.906	\$ 11.490

		43	,99	,48	,99	,24	,39	,81	,76
--	--	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 37. Impacto Económico de la Asociación y Comercializadora Creaciones Jofrest " Asoprotexjof"**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX								
		ASOCIACION DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION TEXTIL CREACIONES JOFFREST, "ASOPROTEXJOF" 1891762085001								
Fondos Propios	Patrimonio Neto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
			\$ 33.823,87	\$ 53.643,21	\$ 31.251,56	\$ 43.997,06	\$ 54.092,52	\$ 58.469,81	\$ 65.289,69	\$ 26.701,74
	Activo Operativo Neto	\$ 27.489,68	\$ 19.906,76	\$ 27.481,11	\$ 19.906,76	\$ 26.254,68	\$ 48.124,34	\$ 54.899,50	\$ 12.392,00	
	(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%	
Rotación de empleados (%)	Número de empleados	(N° de personas contratadas en el período )	3	4	5	6	8	10	12	15

<b>Porcentaje de empleados afiliados al seguro</b>	( N° de trabajadores al final del período )	3	3	2	2	4	10	5	3
	(=) Resultado	94%	89%	35%	28%	59%	100%	42%	19%
	(N° de personas afiliadas en el período)	11	12	12	6	15	30	23	14
	(N° de trabajadores al final del período)	2,81104 6338	3,3732 55606	1,6866 27803	1,6866 27803	4,4976 74141	9,5575 5755	5,0598 83409	2,8110 46338
	(=) Resultado	27%	28%	14%	28%	30%	32%	22%	21%
<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventarios:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 22.160, 27	\$ 24.376 ,30	\$ 26.813 ,93	\$ 13.967 ,18	\$ 22.160 ,27	\$ 15.297 ,39	\$ 15.480 ,45	\$ 16.109 ,80
	Inventario Promedio	\$ 38.780, 47	\$ 42.658 ,52	\$ 46.924 ,37	\$ 24.442 ,57	\$ 38.780 ,47	\$ 26.770 ,43	\$ 27.090 ,79	\$ 28.192 ,15
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1

<b>Inventario en existencias :</b>									
Inventario promedio / 12	\$ 3.231,71	\$ 3.554,88	\$ 3.910,36	\$ 2.036,88	\$ 3.231,71	\$ 2.230,87	\$ 2.257,57	\$ 2.349,35	
Costo de mercancías vendidas	\$ 22.160,27	\$ 24.376,30	\$ 26.813,93	\$ 13.967,18	\$ 22.160,27	\$ 15.297,39	\$ 15.480,45	\$ 16.109,80	
(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	
<b>Rotación de cartera:</b>									
Ventas a crédito	\$ 1.374,48	\$ 995,34	\$ 1.374,06	\$ 995,34	\$ 1.312,73	\$ 2.406,22	\$ 2.744,97	\$ 619,60	
Cuentas por cobrar promedio	\$ 549,79	\$ 298,60	\$ 824,43	\$ 199,07	\$ 787,64	\$ 1.443,73	\$ 1.097,99	\$ 185,88	
(=) Resultado	3	3	2	5	2	2	3	3	
<b>Margen bruto de utilidad:</b>									
Utilidad bruta	\$ 5.329,41	\$ -4.469,54	\$ 667,18	\$ 5.939,58	\$ 4.094,40	\$ 32.826,95	\$ 39.419,04	\$ 3.717,80	
Ventas	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	

	Netas *	27.489,68	19.906,76	27.481,11	19.906,76	26.254,68	48.124,34	54.899,50	12.392,00
	(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 5.329,41	\$ - 4.469,54	\$ 667,18	\$ 5.939,58	\$ 4.094,40	\$ 32.826,95	\$ 39.419,04	\$ - 3.717,80
	Activo Total	\$ 41.234,52	\$ 29.860,14	\$ 41.221,66	\$ 29.860,14	\$ 39.382,01	\$ 72.186,51	\$ 82.349,24	\$ 18.588,00
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 22.160,27	\$ 24.376,30	\$ 26.813,93	\$ 13.967,18	\$ 22.160,27	\$ 15.297,39	\$ 15.480,45	\$ 16.109,80
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	\$ <b>5.329,41</b>	\$ <b>- 4.469,54</b>	\$ <b>667,18</b>	\$ <b>5.939,58</b>	\$ <b>4.094,40</b>	\$ <b>32.826,95</b>	\$ <b>39.419,04</b>	\$ <b>- 3.717,80</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 10.995,87	\$ 7.962,70	\$ 10.992,44	\$ 7.962,70	\$ 10.501,87	\$ 19.249,74	\$ 21.959,80	\$ 4.956,80
	(-) Depreciable	\$ 2.748,9	\$ 1.990,	\$ 2.748,	\$ 1.990,	\$ 2.625,	\$ 4.812,	\$ 5.489,	\$ 1.239,



		7	68	11	68	47	43	95	20
		\$		\$		\$	\$	\$	
(+) Otros ingresos		1.374,48	\$ 995,34	1.374,06	\$ 995,34	1.312,73	2.406,22	2.744,97	\$ 619,60
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) EBIT</b>		<b>7.040,95</b>	<b>13.427,58</b>	<b>11.699,32</b>	<b>3.018,47</b>	<b>7.720,20</b>	11.171,00	14.714,27	<b>9.294,20</b>
(-) Impuestos		\$ -140,82	\$ 268,55	\$ 233,99	\$ -60,37	\$ 154,40	\$ 223,42	\$ 294,29	\$ 185,88
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>(=) NOPAT</b>		<b>6.900,13</b>	<b>13.159,03</b>	<b>11.465,33</b>	<b>2.958,10</b>	<b>7.565,80</b>	10.947,58	14.419,99	<b>9.108,31</b>
<b>(=) Flujo de caja bruta (EBITDA)</b>		<b>\$ -140,82</b>	<b>\$ 268,55</b>	<b>\$ 233,99</b>	<b>\$ -60,37</b>	<b>\$ 154,40</b>	\$ 223,42	\$ 294,29	<b>\$ 185,88</b>
(-) Inversión en activo circulante operacional		\$ 82,47	\$ 59,72	\$ 82,44	\$ 59,72	\$ 78,76	\$ 144,37	\$ 164,70	\$ 37,18
(-) Inversión en activo operativo		\$ 41,23	\$ 29,86	\$ 41,22	\$ 29,86	\$ 39,38	\$ 72,19	\$ 82,35	\$ 18,59
<b>(=) Cash Flow</b>		<b>\$ -264,52</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	\$ 6,86	\$ 47,24	<b>\$ -</b>

			358,13	357,65	149,95	272,55			241,65
<b>Tasa de concentración del sector(%)</b>	<b>Índice de lerner:</b>								
	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,34	\$ 0,54	\$ 0,31	\$ 0,44	\$ 0,54	\$ 0,58	\$ 0,65	\$ 0,27
	.- MC (Costo Marginal)	0,10	0,11	0,06	0,18	0,11		0,12	0,13
	/P (precio)	0,34	0,54	0,31	0,44	0,54	0,58	0,65	0,27
	(=) Resultado	<b>0,70</b>	<b>0,80</b>	<b>0,80</b>	<b>0,60</b>	<b>0,80</b>	<b>0,80</b>	<b>0,80</b>	<b>0,80</b>
	Analisis	No influye	<b>influye</b>	<b>influye</b>	No influye	<b>influye</b>	<b>influye</b>	<b>influye</b>	<b>influye</b>
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 27.488, 68	\$ 19.905 ,76	\$ 27.480 ,11	\$ 19.905 ,76	\$ 26.253 ,68	\$ 48.123 ,34	\$ 54.898 ,50	\$ 12.391 ,00
	Valor anterior	\$ 11.264, 46	\$ 27.488 ,68	\$ 19.905 ,76	\$ 27.480 ,11	\$ 19.905 ,76	\$ 26.253 ,68	\$ 48.123 ,34	\$ 54.898 ,50
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 33.823, 87	\$ 53.643 ,21	\$ 31.251 ,56	\$ 43.997 ,06	\$ 54.092 ,52	\$ 58.469 ,81	\$ 65.289 ,69	\$ 26.701 ,74
	Activos	\$ 41.234, 52	\$ 29.860 ,14	\$ 41.221 ,66	\$ 29.860 ,14	\$ 39.382 ,01	\$ 72.186 ,51	\$ 82.349 ,24	\$ 18.588 ,00
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%

<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	36	37	37	45	45	56	85	85
	Edad total de activos	5	4	4	4	3	3	3	5
	(=)Resultado	14%	12%	11%	8%	7%	5%	3%	6%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%) Activos de mercado Activos de propiedad intelectual Activos de infraestructura Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 2.131,76	\$ 1.787,15	\$ 266,87	\$ 2.375,83	\$ 1.637,76	\$ 13.130,78	\$ 15.767,62	\$ 1.487,12
	Inversión Total	\$ 2.771,29	\$ 2.323,30	\$ 346,93	\$ 3.088,58	\$ 2.129,09	\$ 17.070,01	\$ 20.497,90	\$ 1.933,26
	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	3	2	2	1	3	2	2	1
	(=) Resultado I+D	33%	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%
	I+D	\$ 2.771,29	\$ 2.323,30	\$ 346,93	\$ 3.088,58	\$ 2.129,09	\$ 17.070,01	\$ 20.497,90	\$ 1.933,26
	(+) Materiales	\$	\$	\$	\$	\$	\$ 4.267,	\$ 5.124,	\$

	consumidos (costos originales)	692,82	580,82	86,73	772,14	532,27	50	48	483,31
	(+) Servicios recibidos de otros o del personal)	\$ 138,56	\$ 116,16	\$ 17,35	\$ 154,43	\$ 106,45	\$ 853,50	\$ 1.024,90	\$ 96,66
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 877,58	\$ 735,71	\$ 109,86	\$ 978,06	\$ 674,22	\$ 5.405,53	\$ 6.491,04	\$ 612,20
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 193,99	\$ 162,63	\$ 24,29	\$ 216,20	\$ 149,04	\$ 1.194,90	\$ 1.434,85	\$ 135,33
	(=) Resultado	\$ 4.674,25	\$ 3.918,63	\$ 585,16	\$ 5.209,41	\$ 3.591,07	\$ 28.791,45	\$ 34.573,16	\$ 3.260,76
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 549,79	\$ 398,14	\$ 549,62	\$ 398,14	\$ 525,09	\$ 962,49	\$ 1.097,99	\$ 247,84
	Ventas	\$ 27.489,68	\$ 19.906,76	\$ 27.481,11	\$ 19.906,76	\$ 26.254,68	\$ 48.124,34	\$ 54.899,50	\$ 12.392,00

		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(=)	28.039,	20.304	28.030	20.304	26.779	49.086	55.997	12.639
	Resultado	48	,89	,73	,89	,77	,83	,49	,84

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 38. Impacto económico de la Asociación de Emprendedores de Ropa Confecciones Afines Juan Montalvo**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX							
		ASOCIACION DE EXPENDEDORES DE ROPA CONFECCIONADA Y AFINES JUAN MONTALVO 1891735045001							
Fondos Propios	Patrimonio Neto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
			\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		37.206,26	59.007,53	34.376,72	48.396,77	59.501,77	64.316,80	71.818,65	29.371,92
	Activo Operativo Neto	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	30.238,65	21.897,43	30.229,22	21.897,43	28.880,14	52.936,77	60.389,45	13.631,20	
(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%	
<b>Rotación de empleados (%)</b>	(N° de personas contratadas en el período )	5	5	6	8	12	13	13	14

<b>Porcentaje de empleados afiliados al seguro</b>	( N° de trabajadores al final del período )	4	4	5	6	6	7	8	9
	(=) Resultado	80%	75%	89%	75%	50%	55%	59%	63%
	(N° de personas afiliadas en el período)	12	13	13	7	17	33	25	15
	(N° de trabajadores al final del período)	4	4	5	6	6	7	8	9
	(=) Resultado	35%	30%	38%	91%	36%	21%	32%	61%
	<b>Rotación de inventarios:</b>								
<b>Ventas</b>	Costo de mercancías vendidas	\$ 24.376,30	\$ 26.813,93	\$ 29.495,32	\$ 15.363,90	\$ 24.376,30	\$ 16.827,13	\$ 17.028,50	\$ 17.720,78
	Inventario Promedio	\$ 42.658,52	\$ 46.924,37	\$ 51.616,81	\$ 26.886,83	\$ 42.658,52	\$ 29.447,48	\$ 29.799,87	\$ 31.011,36
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1

<b>Inventario en existencias :</b>									
Inventario promedio / 12	\$ 3.554,88	\$ 3.910,36	\$ 4.301,40	\$ 2.240,57	\$ 3.554,88	\$ 2.453,96	\$ 2.483,32	\$ 2.584,28	
Costo de mercancías vendidas	\$ 24.376,30	\$ 26.813,93	\$ 29.495,32	\$ 15.363,90	\$ 24.376,30	\$ 16.827,13	\$ 17.028,50	\$ 17.720,78	
(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	
<b>Rotación de cartera:</b>									
Ventas a crédito	\$ 1.511,93	\$ 1.094,87	\$ 1.511,46	\$ 1.094,87	\$ 1.444,01	\$ 2.646,84	\$ 3.019,47	\$ 681,56	
Cuentas por cobrar promedio	\$ 1.058,35	\$ 328,46	\$ 604,58	\$ 547,44	\$ 722,00	\$ 1.323,42	\$ 1.207,79	\$ 272,62	
(=) Resultado	1	3	3	2	2	2	3	3	
<b>Margen bruto de utilidad:</b>									
Utilidad bruta	\$ 5.862,35	\$ -4.916,49	\$ 733,90	\$ 6.533,53	\$ 4.503,85	\$ 36.109,64	\$ 43.360,95	\$ -4.089,58	
Ventas	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	

	Netas *	30.238,65	21.897,43	30.229,22	21.897,43	28.880,14	52.936,77	60.389,45	13.631,20
	(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 5.862,35	\$ - 4.916,49	\$ 733,90	\$ 6.533,53	\$ 4.503,85	\$ 36.109,64	\$ 43.360,95	\$ - 4.089,58
	Activo Total	\$ 45.357,98	\$ 32.846,15	\$ 45.343,83	\$ 32.846,15	\$ 43.320,21	\$ 79.405,16	\$ 90.584,17	\$ 20.446,80
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 24.376,30	\$ 26.813,93	\$ 29.495,32	\$ 15.363,90	\$ 24.376,30	\$ 16.827,13	\$ 17.028,50	\$ 17.720,78
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	\$ <b>5.862,35</b>	\$ <b>- 4.916,49</b>	\$ <b>733,90</b>	\$ <b>6.533,53</b>	\$ <b>4.503,85</b>	\$ <b>36.109,64</b>	\$ <b>43.360,95</b>	\$ <b>- 4.089,58</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 12.095,46	\$ 8.758,97	\$ 12.091,69	\$ 8.758,97	\$ 11.552,06	\$ 21.174,71	\$ 24.155,78	\$ 5.452,48
	(-) Depreciable	\$ 3.023,8	\$ 2.189,	\$ 3.022,	\$ 2.189,	\$ 2.888,	\$ 5.293,68	\$ 6.038,	\$ 1.363,



		7	74	92	74	01		94	12
		\$	\$	\$	\$	\$		\$	
(+) Otros ingresos		1.511,93	1.094,87	1.511,46	1.094,87	1.444,01	\$ 2.646,84	3.019,47	\$ 681,56
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12.288,10	\$ 16.185,70	\$ -
<b>(=) EBIT</b>		<b>7.745,04</b>	<b>14.770,34</b>	<b>12.869,25</b>	<b>3.320,31</b>	<b>8.492,22</b>			<b>10.223,62</b>
(-) Impuestos		\$ -154,90	\$ 295,41	\$ 257,39	\$ -66,41	\$ 169,84	\$ 245,76	\$ 323,71	\$ 204,47
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12.042,33	\$ 15.861,98	\$ -
<b>(=) NOPAT</b>		<b>7.590,14</b>	<b>14.474,93</b>	<b>12.611,87</b>	<b>3.253,91</b>	<b>8.322,37</b>			<b>10.019,15</b>
<b>(=) Flujo de caja bruta (EBITDA)</b>		<b>\$ -154,90</b>	<b>\$ 295,41</b>	<b>\$ 257,39</b>	<b>\$ -66,41</b>	<b>\$ 169,84</b>			<b>\$ 204,47</b>
(-) Inversión en activo circulante operacional		\$ 90,72	\$ 65,69	\$ 90,69	\$ 65,69	\$ 86,64	\$ 158,81	\$ 181,17	\$ 40,89
(-) Inversión en activo operativo		\$ 45,36	\$ 32,85	\$ 45,34	\$ 32,85	\$ 43,32	\$ 79,41	\$ 90,58	\$ 20,45
<b>(=) Cash Flow</b>		<b>\$ -290,97</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 7,55</b>	<b>\$ 51,96</b>	<b>\$ -</b>

			393,95	393,42	164,94	299,81			265,81
<b>Tasa de concentración del sector(%)</b>	<b>Índice de lerner:</b>								
	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,37	\$ 0,59	\$ 3,44	\$ 0,48	\$ 0,60	\$ 0,64	\$ 0,72	\$ 0,29
	.- MC (Costo Marginal)	0,05	0,07	0,12	0,69	0,10	0,12	0,13	0,14
	/P (precio)	0,37	0,59	3,44	0,48	0,60	0,64	0,72	0,29
	(=) Resultado	<b>0,86</b>	<b>0,87</b>	<b>0,97</b>	<b>-0,42</b>	<b>0,84</b>	<b>0,81</b>	<b>0,82</b>	<b>0,51</b>
	Análisis	influye	influye	influye	No influye	influye	influye	influye	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 30.237,65	\$ 21.896,43	\$ 30.228,22	\$ 21.896,43	\$ 28.879,14	\$ 52.935,77	\$ 60.388,45	\$ 13.630,20
	Valor anterior	\$ 12.391,00	\$ 30.237,65	\$ 21.896,43	\$ 30.228,22	\$ 21.896,43	\$ 28.879,14	\$ 52.935,77	\$ 60.388,45
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 37.206,26	\$ 59.007,53	\$ 34.376,72	\$ 48.396,77	\$ 59.501,77	\$ 64.316,80	\$ 71.818,65	\$ 29.371,92
	Activos	\$ 45.357,98	\$ 32.846,15	\$ 45.343,83	\$ 32.846,15	\$ 43.320,21	\$ 79.405,16	\$ 90.584,17	\$ 20.446,80
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%

<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	45	56	30	28	33	34	44	45
	Edad total de activos	5	6	5	6	5	5	3	3
	(=)Resultado	10%	11%	18%	21%	16%	14%	7%	6%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%) Activos de mercado Activos de propiedad intelectual Activos de infraestructura Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 2.344,94	\$ 1.966,12	\$ 293,56	\$ 2.613,41	\$ 1.801,54	\$ 14.443,86	\$ 17.344,38	\$ 1.635,23
	Inversión Total	\$ 3.048,42	\$ 2.555,96	\$ 381,63	\$ 3.397,44	\$ 2.342,00	\$ 18.777,01	\$ 22.547,69	\$ 2.125,80
	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	3	2	2	1	3	2	2	1
	(=) Resultado I+D	33%	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%
	I+D	\$ 3.048,42	\$ 2.555,96	\$ 381,63	\$ 3.397,44	\$ 2.342,00	\$ 18.777,01	\$ 22.547,69	\$ 2.125,80
	(+) Materiales	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$ 5.636,	\$

	consumidos (costos originales)	762,11	638,99	95,41	849,36	585,50	4.694,25	92	531,45
	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 152,42	\$ 127,80	\$ 19,08	\$ 169,87	\$ 117,10	\$ 938,85	\$ 1.127,38	\$ 106,29
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 965,34	\$ 809,39	\$ 120,85	\$ 1.075,86	\$ 741,64	\$ 5.946,09	\$ 7.140,14	\$ 673,17
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 213,39	\$ 178,92	\$ 26,71	\$ 237,82	\$ 163,94	\$ 1.314,39	\$ 1.578,34	\$ 148,81
	(=) Resultado	\$ 5.141,68	\$ 4.311,05	\$ 643,68	\$ 5.730,35	\$ 3.950,18	\$ 31.670,60	\$ 38.030,48	\$ 3.585,52
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 604,77	\$ 437,95	\$ 604,58	\$ 437,95	\$ 577,60	\$ 1.058,74	\$ 1.207,79	\$ 272,62
	Ventas	\$ 30.238,65	\$ 21.897,43	\$ 30.229,22	\$ 21.897,43	\$ 28.880,14	\$ 52.936,77	\$ 60.389,45	\$ 13.631,20

		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(=)	30.843,	22.335	30.833	22.335	29.457	53.995,5	61.597	13.903
	Resultado	42	,38	,80	,38	,75	1	,23	,83

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 39. Impacto económico de la Asociación Textil Fonseca Asotefon**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX							
		ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL FONSECA ASOTEFON 1891774393001							
Fondos Propios	Patrimonio Neto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
			\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		40.926,88	64.908,28	37.814,39	53.236,44	65.451,95	70.748,48	79.000,52	32.309,11
	Activo Operativo Neto	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	33.262,52	24.087,18	33.252,14	24.087,18	31.768,16	58.230,45	66.428,39	14.994,32	
(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%	
Rotación de empleados (%)	(N° de personas contratadas en el período )	8	8	9	10	10	11	11	12

<b>Porcentaje de empleados afiliados al seguro</b>	( N° de trabajadores al final del período )	3	3	4	4	4	5	6	7
	(=) Resultado	37%	35%	41%	47%	44%	48%	52%	55%
	(N° de personas afiliadas en el período)	13	15	15	7	18	36	27	16
	(N° de trabajadores al final del período)	2,96	2,96	3,7	4,44	4,44	5,18	5,92	6,66
	(=) Resultado	23%	20%	25%	61%	24%	14%	22%	41%
<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventarios:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 26.813,93	\$ 29.495,32	\$ 32.444,85	\$ 16.900,29	\$ 26.813,93	\$ 18.509,84	\$ 18.731,35	\$ 19.492,86
	Inventario Promedio	\$ 46.924,37	\$ 51.616,81	\$ 56.778,49	\$ 29.575,51	\$ 46.924,37	\$ 32.392,23	\$ 32.779,86	\$ 34.112,50
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1

<b>Inventario en existencias :</b>									
Inventario promedio / 12	\$ 3.910,36	\$ 4.301,40	\$ 4.731,54	\$ 2.464,63	\$ 3.910,36	\$ 2.699,35	\$ 2.731,65	\$ 2.842,71	
Costo de mercancías vendidas	\$ 26.813,93	\$ 29.495,32	\$ 32.444,85	\$ 16.900,29	\$ 26.813,93	\$ 18.509,84	\$ 18.731,35	\$ 19.492,86	
(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
<b>Rotación de cartera:</b>									
Ventas a crédito	\$ 1.663,13	\$ 1.204,36	\$ 1.662,61	\$ 1.204,36	\$ 1.588,41	\$ 2.911,52	\$ 3.321,42	\$ 749,72	
Cuentas por cobrar promedio	\$ 665,25	\$ 602,18	\$ 997,56	\$ 481,74	\$ 635,36	\$ 873,46	\$ 1.660,71	\$ 299,89	
(=) Resultado	3	2	2	3	3	3	2	3	
<b>Margen bruto de utilidad:</b>									
Utilidad bruta	\$ 6.448,59	\$ 5.408,14	\$ 807,29	\$ 7.186,89	\$ 4.954,23	\$ 39.720,61	\$ 47.697,04	\$ 4.498,54	
Ventas	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

	Netas *	33.262,52	24.087,18	33.252,14	24.087,18	31.768,16	58.230,45	66.428,39	14.994,32
	(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 6.448,59	\$ - 5.408,14	\$ 807,29	\$ 7.186,89	\$ 4.954,23	\$ 39.720,61	\$ 47.697,04	\$ - 4.498,54
	Activo Total	\$ 49.893,77	\$ 36.130,77	\$ 49.878,21	\$ 36.130,77	\$ 47.652,24	\$ 87.345,68	\$ 99.642,59	\$ 22.491,48
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 26.813,93	\$ 29.495,32	\$ 32.444,85	\$ 16.900,29	\$ 26.813,93	\$ 18.509,84	\$ 18.731,35	\$ 19.492,86
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	\$ <b>6.448,59</b>	\$ <b>5.408,14</b>	\$ <b>807,29</b>	\$ <b>7.186,89</b>	\$ <b>4.954,23</b>	\$ <b>39.720,61</b>	\$ <b>47.697,04</b>	\$ <b>4.498,54</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 13.305,01	\$ 9.634,87	\$ 13.300,86	\$ 9.634,87	\$ 12.707,26	\$ 23.292,18	\$ 26.571,36	\$ 5.997,73
	(-) Depreciable	\$ 3.326,2	\$ 2.408,	\$ 3.325,	\$ 2.408,	\$ 3.176,	\$ 5.823,	\$ 6.642,	\$ 1.499,



		5	72	21	72	82	05	84	43
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(+) Otros ingresos		1.663,13	1.204,36	1.662,61	1.204,36	1.588,41	2.911,52	3.321,42	\$ 749,72
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	\$ -
<b>(=) EBIT</b>		<b>8.519,54</b>	<b>16.247,37</b>	<b>14.156,18</b>	<b>3.652,34</b>	<b>9.341,44</b>	13.516,91	17.804,27	<b>11.245,98</b>
(-) Impuestos		\$ -170,39	\$ 324,95	\$ 283,12	\$ -73,05	\$ 186,83	\$ 270,34	\$ 356,09	\$ 224,92
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	\$ -
<b>(=) NOPAT</b>		<b>8.349,15</b>	<b>15.922,43</b>	<b>13.873,05</b>	<b>3.579,30</b>	<b>9.154,61</b>	13.246,57	17.448,18	<b>11.021,06</b>
<b>(=) Flujo de caja bruta (EBITDA)</b>		<b>\$ -170,39</b>	<b>\$ 324,95</b>	<b>\$ 283,12</b>	<b>\$ -73,05</b>	<b>\$ 186,83</b>	\$ 270,34	\$ 356,09	<b>\$ 224,92</b>
(-) Inversión en activo circulante operacional		\$ 99,79	\$ 72,26	\$ 99,76	\$ 72,26	\$ 95,30	\$ 174,69	\$ 199,29	\$ 44,98
(-) Inversión en activo operativo		\$ 49,89	\$ 36,13	\$ 49,88	\$ 36,13	\$ 47,65	\$ 87,35	\$ 99,64	\$ 22,49
<b>(=) Cash Flow</b>		<b>\$ -320,07</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	\$ 8,30	\$ 57,16	<b>\$ -</b>

			433,34	432,76	181,44	329,79			292,39
<b>Tasa de concentración del sector(%)</b>	<b>Índice de lerner:</b>								
	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,41	\$ 0,65	\$ 0,38	\$ 0,53	\$ 0,65	\$ 0,71	\$ 0,79	\$ 0,32
	.- MC (Costo Marginal)	0,06	0,08	0,13	0,08	0,11	0,13	0,14	0,16
	/P (precio)	0,41	0,65	0,38	0,53	0,65	0,71	0,79	0,32
	(=) Resultado	<b>0,86</b>	<b>0,87</b>	<b>0,66</b>	<b>0,86</b>	<b>0,84</b>	<b>0,81</b>	<b>0,82</b>	<b>0,51</b>
	Análisis	influye	influye	No influye	influye	influye	influye	influye	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 33.261, 52	\$ 24.086 ,18	\$ 33.251 ,14	\$ 24.086 ,18	\$ 31.767 ,16	\$ 58.229 ,45	\$ 66.427 ,39	\$ 14.993 ,32
	Valor anterior	\$ 13.630, 20	\$ 33.261 ,52	\$ 24.086 ,18	\$ 33.251 ,14	\$ 24.086 ,18	\$ 31.767 ,16	\$ 58.229 ,45	\$ 66.427 ,39
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 40.926, 88	\$ 64.908 ,28	\$ 37.814 ,39	\$ 53.236 ,44	\$ 65.451 ,95	\$ 70.748 ,48	\$ 79.000 ,52	\$ 32.309 ,11
	Activos	\$ 49.893, 77	\$ 36.130 ,77	\$ 49.878 ,21	\$ 36.130 ,77	\$ 47.652 ,24	\$ 87.345 ,68	\$ 99.642 ,59	\$ 22.491 ,48
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%

<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	35	52	41	45	56	30	28	25
	Edad total de activos	6	5	5	4	4	4	3	3
	(=)Resultado	17%	10%	12%	10%	7%	12%	11%	11%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%) Activos de mercado Activos de propiedad intelectual Activos de infraestructura Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 2.579,44	\$ 2.163,91	\$ 322,92	\$ 2.874,75	\$ 1.981,69	\$ 15.888,24	\$ 19.078,82	\$ 1.799,41
	Inversión Total	\$ 3.353,27	\$ 2.813,08	\$ 419,79	\$ 3.737,18	\$ 2.576,20	\$ 20.654,72	\$ 24.802,46	\$ 2.339,23
	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	2	2	1	3	2	2	1	3
	(=)Resultado I+D	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%	33%
	I+D	\$ 3.353,27	\$ 2.813,08	\$ 419,79	\$ 3.737,18	\$ 2.576,20	\$ 20.654,72	\$ 24.802,46	\$ 2.339,23
	(+) Materiales	\$	\$	\$	\$	\$	\$ 5.163,	\$ 6.200,	\$

	consumidos (costos originales)	838,32	703,27	104,95	934,30	644,05	68	62	584,81
	(+) Servicios recibidos de otros o del personal)	\$ 167,66	\$ 140,65	\$ 20,99	\$ 186,86	\$ 128,81	\$ 1.032,74	\$ 1.240,12	\$ 116,96
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 1.061,87	\$ 890,81	\$ 132,93	\$ 1.183,45	\$ 815,80	\$ 6.540,69	\$ 7.854,15	\$ 740,76
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 234,73	\$ 196,92	\$ 29,39	\$ 261,60	\$ 180,33	\$ 1.445,83	\$ 1.736,17	\$ 163,75
	(=) Resultado	\$ 5.655,85	\$ 4.744,74	\$ 708,05	\$ 6.303,38	\$ 4.345,19	\$ 34.837,66	\$ 41.833,53	\$ 3.945,51
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 665,25	\$ 481,74	\$ 665,04	\$ 481,74	\$ 635,36	\$ 1.164,61	\$ 1.328,57	\$ 299,89
	Ventas	\$ 33.262,52	\$ 24.087,18	\$ 33.252,14	\$ 24.087,18	\$ 31.768,16	\$ 58.230,45	\$ 66.428,39	\$ 14.994,32

		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(=)	33.927,	24.568	33.917	24.568	32.403	59.395	67.756	15.294
	Resultado	77	,92	,18	,92	,52	,06	,96	,21

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 40. Impacto económico de la Asociación Textil Moda Color**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL MODA COLOR "ASOTEXMOC" 1891765459001							
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Fondos Propios	Patrimonio Neto	\$ 45.019, 57	\$ 71.399 ,11	\$ 41.595 ,83	\$ 58.560 ,09	\$ 71.997 ,14	\$ 77.823 ,32	\$ 86.900 ,57	\$ 35.540 ,02
	Activo Operativo Neto	\$ 36.588, 77	\$ 26.495 ,90	\$ 36.577 ,36	\$ 26.495 ,90	\$ 34.944 ,97	\$ 64.053 ,50	\$ 73.071 ,23	\$ 16.493 ,75
	(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%
Rotación de empleados (%)	(N° de personas contratadas en el período )	15	16	17	18	19	20	21	23
Número de empleados									
Porcentaje	( N° de	8	7	15	16	10	13	17	15

<b>de empleados afiliados al seguro</b>	trabajadores al final del período)								
	(=) Resultado	53%	44%	89%	90%	53%	65%	80%	67%
	(N° de personas afiliadas en el período)	14	16	16	8	20	40	30	18
	(N° de trabajadores al final del período)	8	7	15	16	10	13	17	15
	(=) Resultado	57%	44%	94%	200%	50%	33%	57%	83%
<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventarios:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 29.495,32	\$ 32.444,85	\$ 35.689,34	\$ 18.590,32	\$ 29.495,32	\$ 20.360,83	\$ 20.604,48	\$ 21.442,14
	Inventario Promedio	\$ 51.616,81	\$ 56.778,49	\$ 62.456,34	\$ 32.533,06	\$ 51.616,81	\$ 35.631,45	\$ 36.057,84	\$ 37.523,75
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventario en</b>								

<b>existencias</b> :								
Inventario promedio / 12	\$ 4.301,40	\$ 4.731,54	\$ 5.204,70	\$ 2.711,09	\$ 4.301,40	\$ 2.969,29	\$ 3.004,82	\$ 3.126,98
Costo de mercancías vendidas	\$ 29.495,32	\$ 32.444,85	\$ 35.689,34	\$ 18.590,32	\$ 29.495,32	\$ 20.360,83	\$ 20.604,48	\$ 21.442,14
(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
<b>Rotación de cartera:</b>								
Ventas a crédito	\$ 1.829,44	\$ 1.324,79	\$ 1.828,87	\$ 1.324,79	\$ 1.747,25	\$ 3.202,67	\$ 3.653,56	\$ 824,69
Cuentas por cobrar promedio	\$ 365,89	\$ 662,40	\$ 365,77	\$ 529,92	\$ 349,45	\$ 1.281,07	\$ 1.826,78	\$ 329,88
(=) Resultado	5	2	5	3	5	3	2	3
<b>Margen bruto de utilidad:</b>								
Utilidad bruta	\$ 7.093,45	\$ 5.948,96	\$ 888,02	\$ 7.905,58	\$ 5.449,65	\$ 43.692,67	\$ 52.466,75	\$ 4.948,39
Ventas Netas * 100	\$ 36.588,77	\$ 26.495,90	\$ 36.577,36	\$ 26.495,90	\$ 34.944,97	\$ 64.053,50	\$ 73.071,23	\$ 16.493,75

	(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 7.093,45	\$ - 5.948,96	\$ 888,02	\$ 7.905,58	\$ 5.449,65	\$ 43.692,67	\$ 52.466,75	\$ - 4.948,39
	Activo Total	\$ 54.883,15	\$ 39.743,84	\$ 54.866,03	\$ 39.743,84	\$ 52.417,46	\$ 96.080,25	\$ 109.606,84	\$ 24.740,63
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 29.495,32	\$ 32.444,85	\$ 35.689,34	\$ 18.590,32	\$ 29.495,32	\$ 20.360,83	\$ 20.604,48	\$ 21.442,14
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	\$ <b>7.093,45</b>	\$ <b>- 5.948,96</b>	\$ <b>888,02</b>	\$ <b>7.905,58</b>	\$ <b>5.449,65</b>	\$ <b>43.692,67</b>	\$ <b>52.466,75</b>	\$ <b>- 4.948,39</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 14.635,51	\$ 10.598,36	\$ 14.630,94	\$ 10.598,36	\$ 13.977,99	\$ 25.621,40	\$ 29.228,49	\$ 6.597,50
	(-) Depreciable	\$ 3.658,88	\$ 2.649,59	\$ 3.657,74	\$ 2.649,59	\$ 3.494,50	\$ 6.405,35	\$ 7.307,12	\$ 1.649,38
	(+) Otros ingresos	\$ 1.829,4	\$ 1.324,	\$ 1.828,	\$ 1.324,	\$ 1.747,	\$ 3.202,	\$ 3.653,	\$



		4	79	87	79	25	67	56	824,69
		\$	\$	\$	\$	\$			\$
		-	-	-	-	-	\$	\$	-
	<b>(=) EBIT</b>	9.371,50	17.872,11	15.571,79	4.017,58	10.275,59	14.868,60	19.584,70	12.370,58
		\$	\$	\$	\$	\$			\$
	(-) Impuestos	\$ -187,43	357,44	311,44	-80,35	205,51	297,37	391,69	247,41
		\$	\$	\$	\$	\$			\$
	(=) NOPAT	9.184,07	17.514,67	15.260,36	3.937,23	10.070,07	14.571,22	19.193,00	12.123,17
		\$	\$	\$	\$	\$			\$
	(=) Flujo de caja bruta (EBITDA)	\$ -187,43	357,44	311,44	-80,35	205,51	297,37	391,69	247,41
		\$	\$	\$	\$	\$			\$
	(-) Inversión en activo circulante operacional	\$ 109,77	79,49	109,73	79,49	104,83	192,16	219,21	49,48
		\$	\$	\$	\$	\$			\$
	(-) Inversión en activo operativo	54,88	39,74	54,87	39,74	52,42	96,08	109,61	24,74
		\$	\$	\$	\$	\$			\$
	(=) Cash Flow	\$ -352,08	476,67	476,03	199,58	362,76	9,13	62,87	321,63
<b>Tasa de concentraci</b>	<b>Índice de lerner:</b>								

<b>ión del sector(%)</b>	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,45	\$ 0,71	\$ 0,42	\$ 0,59	\$ 0,72	\$ 0,78	\$ 0,87	\$ 0,36
	.- MC (Costo Marginal)	0,06	0,09	0,14	0,08	0,12	0,14	0,16	0,17
	/P (precio)	0,45	0,71	0,42	0,59	0,72	0,78	0,87	0,36
	(=) Resultado	<b>0,86</b>	<b>0,87</b>	<b>0,66</b>	<b>0,86</b>	<b>0,84</b>	<b>0,81</b>	<b>0,82</b>	<b>0,51</b>
	Análisis	influye	influye	No influye	influye	influye	influye	influye	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 36.587,77	\$ 26.494,90	\$ 36.576,36	\$ 26.494,90	\$ 34.943,97	\$ 64.052,50	\$ 73.070,23	\$ 16.492,75
	Valor anterior	\$ 14.993,32	\$ 36.587,77	\$ 26.494,90	\$ 36.576,36	\$ 26.494,90	\$ 34.943,97	\$ 64.052,50	\$ 73.070,23
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 45.019,57	\$ 71.399,11	\$ 41.595,83	\$ 58.560,09	\$ 71.997,14	\$ 77.823,32	\$ 86.900,57	\$ 35.540,02
	Activos	\$ 54.883,15	\$ 39.743,84	\$ 54.866,03	\$ 39.743,84	\$ 52.417,46	\$ 96.080,25	\$ 109.606,84	\$ 24.740,63
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	35	56	60	45	60	58	60	48

	Edad total de activos	3	6	5	5	4	6	5	6
	(=)Resultado	7%	11%	9%	11%	7%	10%	9%	13%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b> <b>Activos de mercado</b> <b>Activos de propiedad intelectual</b> <b>Activos de infraestructura</b> <b>Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 2.837,38	\$ 2.379,85	\$ 355,21	\$ 3.162,23	\$ 2.179,86	\$ 17.477,07	\$ 20.986,70	\$ 1.979,23
	Inversión Total	\$ 3.688,59	\$ 3.093,81	\$ 461,77	\$ 4.110,90	\$ 2.833,82	\$ 22.720,19	\$ 27.282,71	\$ 2.573,00
	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	2	2	1	3	2	2	1	3
	(=) Resultado I+D	50%	50%	100%	33%	50%	50%	100%	33%
	I+D	\$ 3.688,59	\$ 3.093,81	\$ 461,77	\$ 4.110,90	\$ 2.833,82	\$ 22.720,19	\$ 27.282,71	\$ 2.573,00
	(+) Materiales consumidos (costos originales)	\$ 922,15	\$ 773,45	\$ 115,44	\$ 1.027,72	\$ 708,45	\$ 5.680,05	\$ 6.820,68	\$ 643,25

	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 184,43	\$ 154,69	\$ 23,09	\$ 205,54	\$ 141,69	\$ 1.136,01	\$ 1.364,14	\$ 128,65
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 1.168,06	\$ 979,71	\$ 146,23	\$ 1.301,79	\$ 897,38	\$ 7.194,76	\$ 8.639,57	\$ 814,79
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 258,20	\$ 216,57	\$ 32,32	\$ 287,76	\$ 198,37	\$ 1.590,41	\$ 1.909,79	\$ 180,11
	(=) Resultado	\$ 6.221,43	\$ 5.218,22	\$ 778,85	\$ 6.933,72	\$ 4.779,71	\$ 38.321,42	\$ 46.016,88	\$ 4.339,80
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 731,78	\$ 529,92	\$ 731,55	\$ 529,92	\$ 698,90	\$ 1.281,07	\$ 1.461,42	\$ 329,88
	Ventas	\$ 36.588,77	\$ 26.495,90	\$ 36.577,36	\$ 26.495,90	\$ 34.944,97	\$ 64.053,50	\$ 73.071,23	\$ 16.493,75
	(=) Resultado	\$ 37.320,77	\$ 27.025,90	\$ 37.308,72	\$ 27.025,90	\$ 35.643,94	\$ 65.334,57	\$ 74.532,65	\$ 16.823,53

		54	,81	,90	,81	,87	,57	,65	,63
--	--	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 41. Impacto económico de la Asociación de Producción Textil Confeccionando Futuro Asotcofut**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX - ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL CONFECCIONANDO FUTURO "ASOTCOFUT" 1891766242001							
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Fondos Propios	Patrimonio Neto	\$ 49.521,53	\$ 78.539,02	\$ 45.755,41	\$ 64.416,10	\$ 79.196,86	\$ 85.605,66	\$ 95.590,63	\$ 39.094,02
	Activo Operativo Neto	\$ 40.247,64	\$ 29.145,49	\$ 40.235,09	\$ 29.145,49	\$ 38.439,47	\$ 70.458,85	\$ 80.378,35	\$ 18.143,13
	(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%
Rotación de empleados (%)	(N° de personas contratadas en el período )	12	14	16	18	21	24	28	32
Número de empleados	( N° de trabajadores	10	11	12	13	17	15	14	16
Porcentaje de									

<b>empleados afiliados al seguro</b>	s al final del período )								
	(=) Resultado	83%	80%	76%	71%	81%	62%	50%	50%
	(N° de personas afiliadas en el período)	15	18	18	9	22	44	33	20
	(N° de trabajadore s al final del período)	10	11	12	13	17	15	14	16
	(=) Resultado	65%	63%	68%	148%	77%	34%	42%	81%
<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventario s:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 32.444,8 5	\$ 35.689, 34	\$ 39.258 ,27	\$ 20.449 ,35	\$ 32.444 ,85	\$ 22.396 ,91	\$ 22.664 ,93	\$ 23.586 ,36
	Inventario Promedio	\$ 56.778,4 9	\$ 62.456, 34	\$ 68.701 ,98	\$ 35.786 ,37	\$ 56.778 ,49	\$ 39.194 ,59	\$ 39.663 ,63	\$ 41.276 ,12
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventario en existencias</b>								

:									
Inventario promedio / 12	\$ 4.731,54	\$ 5.204,70	\$ 5.725,16	\$ 2.982,20	\$ 4.731,54	\$ 3.266,22	\$ 3.305,30	\$ 3.439,68	
Costo de mercancías vendidas	\$ 32.444,85	\$ 35.689,34	\$ 39.258,27	\$ 20.449,35	\$ 32.444,85	\$ 22.396,91	\$ 22.664,93	\$ 23.586,36	
(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	
<b>Rotación de cartera:</b>									
Ventas a crédito	\$ 2.012,38	\$ 1.457,27	\$ 2.011,75	\$ 1.457,27	\$ 1.921,97	\$ 3.522,94	\$ 4.018,92	\$ 907,16	
Cuentas por cobrar promedio	\$ 804,95	\$ 728,64	\$ 804,70	\$ 728,64	\$ 768,79	\$ 2.113,77	\$ 1.607,57	\$ 181,43	
(=) Resultado	3	2	3	2	3	2	3	5	
<b>Margen bruto de utilidad:</b>									
Utilidad bruta	\$ 7.802,79	\$ -6.543,85	\$ 976,82	\$ 8.696,13	\$ 5.994,62	\$ 48.061,94	\$ 57.713,42	\$ -5.443,23	
Ventas Netas * 100	\$ 40.247,64	\$ 29.145,49	\$ 40.235,09	\$ 29.145,49	\$ 38.439,47	\$ 70.458,85	\$ 80.378,35	\$ 18.143,13	
(=)	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%	

	Resultado								
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 7.802,79	\$ - 6.543,85	\$ 976,82	\$ 8.696,13	\$ 5.994,62	\$ 48.061,94	\$ 57.713,42	\$ - 5.443,23
	Activo Total	\$ 60.371,47	\$ 43.718,23	\$ 60.352,64	\$ 43.718,23	\$ 57.659,21	\$ 105.688,27	\$ 120.567,53	\$ 27.214,69
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 32.444,85	\$ 35.689,34	\$ 39.258,27	\$ 20.449,35	\$ 32.444,85	\$ 22.396,91	\$ 22.664,93	\$ 23.586,36
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	\$ <b>7.802,79</b>	\$ <b>6.543,85</b>	\$ <b>976,82</b>	\$ <b>8.696,13</b>	\$ <b>5.994,62</b>	\$ <b>48.061,94</b>	\$ <b>57.713,42</b>	\$ <b>5.443,23</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 16.099,06	\$ 11.658,19	\$ 16.094,04	\$ 11.658,19	\$ 15.375,79	\$ 28.183,54	\$ 32.151,34	\$ 7.257,25
	(-) Depreciable	\$ 4.024,76	\$ 2.914,55	\$ 4.023,51	\$ 2.914,55	\$ 3.843,95	\$ 7.045,88	\$ 8.037,84	\$ 1.814,31
	(+) Otros ingresos	\$ 2.012,38	\$ 1.457,2	\$ 2.011,	\$ 1.457,	\$ 1.921,	\$ 3.522,	\$ 4.018,	\$ 907,16



			7	75	27	97	94	92	
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	-	-	-	-	-	-	\$	\$	-
<b>(=) EBIT</b>	<b>10.308,65</b>	<b>19.659,32</b>	<b>17.128,97</b>	<b>4.419,34</b>	<b>11.303,14</b>	<b>16.355,46</b>	<b>21.543,16</b>	<b>13.607,64</b>	
(-) Impuestos	\$ -206,17	\$ -393,19	\$ 342,58	\$ -88,39	\$ 226,06	\$ 327,11	\$ 430,86	\$ 272,15	
<b>(=) NOPAT</b>	<b>10.102,48</b>	<b>19.266,13</b>	<b>16.786,39</b>	<b>4.330,95</b>	<b>11.077,08</b>	<b>16.028,35</b>	<b>21.112,30</b>	<b>13.335,48</b>	
<b>(=) Flujo de caja bruta (EBITDA)</b>	<b>\$ -206,17</b>	<b>\$ -393,19</b>	<b>\$ 342,58</b>	<b>\$ -88,39</b>	<b>\$ 226,06</b>	<b>\$ 327,11</b>	<b>\$ 430,86</b>	<b>\$ 272,15</b>	
(-) Inversión en activo circulante operacional	\$ 120,74	\$ 87,44	\$ 120,71	\$ 87,44	\$ 115,32	\$ 211,38	\$ 241,14	\$ 54,43	
(-) Inversión en activo operativo	\$ 60,37	\$ 43,72	\$ 60,35	\$ 43,72	\$ 57,66	\$ 105,69	\$ 120,57	\$ 27,21	
<b>(=) Cash Flow</b>	<b>\$ -387,29</b>	<b>\$ -524,34</b>	<b>\$ 523,64</b>	<b>\$ 219,54</b>	<b>\$ 399,04</b>	<b>\$ 10,04</b>	<b>\$ 69,16</b>	<b>\$ 353,80</b>	
<b>Tasa de concentraci</b>	<b>Índice de Lerner:</b>								

<b>ón del sector(%)</b>	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,50	\$ 0,79	\$ 0,46	\$ 0,64	\$ 0,79	\$ 0,86	\$ 0,96	\$ 0,39
	.- MC (Costo Marginal)	0,07	0,10	0,16	0,09	0,13	0,16	0,17	0,19
	/P (precio)	0,50	0,79	0,46	0,64	0,79	0,86	0,96	0,39
	(=) Resultado	<b>0,86</b>	<b>0,87</b>	<b>0,66</b>	<b>0,86</b>	<b>0,84</b>	<b>0,81</b>	<b>0,82</b>	<b>0,51</b>
	Análisis	influye	influye	No influye	influye	influye	influye	influye	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 40.246,64	\$ 29.144,49	\$ 40.234,09	\$ 29.144,49	\$ 38.438,47	\$ 70.457,85	\$ 80.377,35	\$ 18.142,13
	Valor anterior	\$ 16.492,75	\$ 40.246,64	\$ 29.144,49	\$ 40.234,09	\$ 29.144,49	\$ 38.438,47	\$ 70.457,85	\$ 80.377,35
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	23%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 49.521,53	\$ 78.539,02	\$ 45.755,41	\$ 64.416,10	\$ 79.196,86	\$ 85.605,66	\$ 95.590,63	\$ 39.094,02
	Activos	\$ 60.371,47	\$ 43.718,23	\$ 60.352,64	\$ 43.718,23	\$ 57.659,21	\$ 105.688,27	\$ 120.567,53	\$ 27.214,69
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	34	36	35	47	45	32	40	50

	Edad total de activos	5	5	4	4	8	7	6	7
	(=)Resultado	16%	14%	12%	8%	18%	23%	16%	14%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b> <b>Activos de mercado</b> <b>Activos de propiedad intelectual</b> <b>Activos de infraestructura</b> <b>Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 3.121,12	\$ 2.605,12	\$ 390,73	\$ 3.478,45	\$ 2.397,85	\$ 19.224,77	\$ 23.085,37	\$ 2.177,75
	Inversión Total	\$ 4.057,45	\$ 3.386,66	\$ 507,95	\$ 4.521,99	\$ 3.117,20	\$ 24.992,21	\$ 30.010,98	\$ 2.831,08
	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	2	2	1	2	2	1	3	2
	(=) Resultado I+D	50%	50%	100%	50%	50%	100%	33%	50%
	I+D	\$ 4.057,45	\$ 3.386,66	\$ 507,95	\$ 4.521,99	\$ 3.117,20	\$ 24.992,21	\$ 30.010,98	\$ 2.831,08
	(+) Materiales consumidos (costos originales)	\$ 1.014,36	\$ 846,66	\$ 126,99	\$ 1.130,50	\$ 779,30	\$ 6.248,05	\$ 7.502,75	\$ 707,77

	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 202,87	\$ 169,33	\$ 25,40	\$ 226,10	\$ 155,86	\$ 1.249,61	\$ 1.500,55	\$ 141,55
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 1.284,87	\$ 1.072,45	\$ 160,85	\$ 1.431,97	\$ 987,12	\$ 7.914,24	\$ 9.503,53	\$ 896,51
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 284,02	\$ 237,07	\$ 35,56	\$ 316,54	\$ 218,20	\$ 1.749,45	\$ 2.100,77	\$ 198,18
	(=) Resultado	\$ 6.843,58	\$ 5.712,17	\$ 856,74	\$ 7.627,10	\$ 5.257,68	\$ 42.153,56	\$ 50.618,57	\$ 4.775,08
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 804,95	\$ 582,91	\$ 804,70	\$ 582,91	\$ 768,79	\$ 1.409,18	\$ 1.607,57	\$ 362,86
	Ventas	\$ 40.247,64	\$ 29.145,49	\$ 40.235,09	\$ 29.145,49	\$ 38.439,47	\$ 70.458,85	\$ 80.378,35	\$ 18.143,13
	(=) Resultado	\$ 41.052,6	\$ 29.728,	\$ 41.039	\$ 29.728	\$ 39.208	\$ 71.868	\$ 81.985	\$ 18.505

		0	40	,79	,40	,26	,02	,92	,99
--	--	---	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 42. Impacto Económico de la Asociación de Producción Textil Nueva Revolución**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		ACONTEX ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL NUEVA REVOLUCION ASOPROTEXNUR 1891775373001							
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Fondos Propios</b>	Patrimonio Neto	\$ 54.473,68	\$ 86.392,93	\$ 50.330,95	\$ 70.857,71	\$ 87.116,55	\$ 94.166,22	\$ 105.149,69	\$ 430.605,23
	Activo Operativo Neto	\$ 44.272,41	\$ 32.060,03	\$ 44.258,60	\$ 32.060,03	\$ 42.283,42	\$ 77.504,73	\$ 88.416,19	\$ 199.579,56
	(=) Resultado	81%	37%	88%	45%	49%	82%	84%	46%
<b>Rotación de empleados (%)</b>	(N° de personas contratadas en el período )	17	20	22	26	30	34	39	45
<b>Número de empleados</b>	( N° de trabajadore	14	16	14	14	22	28	32	40

<b>empleados afiliados al seguro</b>	s al final del período )								
	(=) Resultado	82%	82%	62%	54%	74%	82%	81%	88%
	(N° de personas afiliadas en el período)	17	19	19	10	24	48	36	37
	(N° de trabajadore s al final del período)	14	16	14	14	22	28	32	40
	(=) Resultado	83%	83%	72%	145%	91%	58%	88%	108%
<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventario s:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 35.689 ,34	\$ 39.258 ,27	\$ 43.184 ,10	\$ 22.494 ,29	\$ 35.689 ,34	\$ 24.636 ,60	\$ 24.931,4 2	\$ 25.944 ,99
	Inventario Promedio	\$ 62.456 ,34	\$ 68.701 ,98	\$ 75.572 ,17	\$ 39.365 ,00	\$ 62.456 ,34	\$ 43.114 ,05	\$ 43.629,9 9	\$ 45.403 ,74
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventario en existencias</b>								

:									
Inventario promedio / 12	\$ 5.204,70	\$ 5.725,16	\$ 6.297,68	\$ 3.280,42	\$ 5.204,70	\$ 3.592,84	\$ 3.635,83	\$ 3.783,64	
Costo de mercancías vendidas	\$ 35.689,34	\$ 39.258,27	\$ 43.184,10	\$ 22.494,29	\$ 35.689,34	\$ 24.636,60	\$ 24.931,42	\$ 25.944,99	
(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	
<b>Rotación de cartera:</b>									
Ventas a crédito	\$ 2.213,62	\$ 1.603,00	\$ 2.212,93	\$ 1.603,00	\$ 2.114,17	\$ 3.875,24	\$ 4.420,81	\$ 9.978,98	
Cuentas por cobrar promedio	\$ 442,72	\$ 961,80	\$ 885,17	\$ 961,80	\$ 845,67	\$ 2.325,14	\$ 2.210,40	\$ 498,95	
(=) Resultado	5	2	3	2	3	2	2	20	
<b>Margen bruto de utilidad:</b>									
Utilidad bruta	\$ 8.583,07	\$ -7.198,24	\$ 1.074,50	\$ 9.565,75	\$ 6.594,08	\$ 52.868,13	\$ 63.484,77	\$ 173.634,57	
Ventas Netas * 100	\$ 44.272,41	\$ 32.060,03	\$ 44.258,60	\$ 32.060,03	\$ 42.283,42	\$ 77.504,73	\$ 88.416,19	\$ 199.579,56	
(=)	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	87%	

	Resultado								
	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 8.583,07	\$ - 7.198,24	\$ 1.074,50	\$ 9.565,75	\$ 6.594,08	\$ 52.868,13	\$ 63.484,77	\$ 173.634,57
	Activo Total	\$ 66.408,61	\$ 48.090,05	\$ 66.387,90	\$ 48.090,05	\$ 63.425,13	\$ 116.257,10	\$ 132.624,28	\$ 299.369,34
	(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	58%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 35.689,34	\$ 39.258,27	\$ 43.184,10	\$ 22.494,29	\$ 35.689,34	\$ 24.636,60	\$ 24.931,42	\$ 25.944,99
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	\$ <b>8.583,07</b>	\$ <b>7.198,24</b>	\$ <b>1.074,50</b>	\$ <b>9.565,75</b>	\$ <b>6.594,08</b>	\$ <b>52.868,13</b>	\$ <b>63.484,77</b>	\$ <b>173.634,57</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 17.708,96	\$ 12.824,01	\$ 17.703,44	\$ 12.824,01	\$ 16.913,37	\$ 31.001,89	\$ 35.366,47	\$ 79.831,82
	(-) Depreciable	\$ 4.427,24	\$ 3.206,00	\$ 4.425,86	\$ 3.206,00	\$ 4.228,34	\$ 7.750,47	\$ 8.841,62	\$ 19.957,96
	(+) Otros ingresos	\$ 2.213,	\$ 1.603,	\$ 2.212,	\$ 1.603,	\$ 2.114,	\$ 3.875,	\$ 4.420,81	\$ 9.978,



		62	00	93	00	17	24		98
		\$	\$	\$	\$	\$			
		-	-	-	-	-	\$	\$	\$
		11.339	21.625	18.841	4.861,	12.433	17.991	23.697,4	83.823
	<b>(=) EBIT</b>	,51	,25	,87	27	,46	,00	8	,77
		\$	\$	\$	\$	\$			\$
	(-)	-	-	-	\$	-	\$	\$	1.676,
	Impuestos	226,79	432,51	376,84	-97,23	248,67	359,82	473,95	48
		\$	\$	\$	\$	\$			\$
		-	-	-	-	-	\$	\$	\$
		11.112	21.192	18.465	4.764,	12.184	17.631	23.223,5	82.147
	<b>(=) NOPAT</b>	,72	,75	,03	04	,79	,18	3	,29
		\$	\$	\$		\$			\$
	<b>(=) Flujo de caja bruta (EBITDA)</b>	-	-	-	\$	-	\$	\$	1.676,
		226,79	432,51	376,84	-97,23	248,67	359,82	473,95	48
	(-)								
	Inversión en activo circulante operacional	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		132,82	96,18	132,78	96,18	126,85	232,51	265,25	598,74
	(-)								
	Inversión en activo operativo	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		66,41	48,09	66,39	48,09	63,43	116,26	132,62	299,37
		\$	\$	\$	\$	\$			
	<b>(=) Cash Flow</b>	-	-	-	-	-	\$	\$	\$
		426,02	576,78	576,00	241,50	438,94	11,05	76,08	778,37
<b>Tasa de concentraci</b>	<b>Índice de Lerner:</b>								

<b>ón del sector (%)</b>	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,54	\$ 0,86	\$ 0,50	\$ 0,71	\$ 0,87	\$ 0,94	\$ 1,05	\$ 0,43
	.- MC (Costo Marginal)	0,08	0,11	0,17	0,10	0,14	0,17	0,19	0,21
	/P (precio)	0,54	0,86	0,50	0,71	0,87	0,94	1,05	0,43
	(=) Resultado	<b>0,86</b>	<b>0,87</b>	<b>0,66</b>	<b>0,86</b>	<b>0,84</b>	<b>0,81</b>	<b>0,82</b>	<b>0,51</b>
	Análisis	influye	influye	No influye	influye	influye	influye	influye	No influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 44.271,41	\$ 32.059,03	\$ 44.257,60	\$ 32.059,03	\$ 42.282,42	\$ 77.503,73	\$ 88.415,19	\$ 199.578,56
	Valor anterior	\$ 18.142,13	\$ 44.271,41	\$ 32.059,03	\$ 44.257,60	\$ 32.059,03	\$ 42.282,42	\$ 77.503,73	\$ 88.415,19
	(=) Resultado	244%	72%	138%	72%	132%	183%	114%	226%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 54.473,68	\$ 86.392,93	\$ 50.330,95	\$ 70.857,71	\$ 87.116,55	\$ 94.166,22	\$ 105.149,69	\$ 430.605,23
	Activos	\$ 66.408,61	\$ 48.090,05	\$ 66.387,90	\$ 48.090,05	\$ 63.425,13	\$ 116.257,10	\$ 132.624,28	\$ 299.369,34
	(=) Resultado	82%	180%	76%	147%	137%	81%	79%	144%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	70	80	65	80	40	50	70	80

	Edad total de activos	6	7	6	6	5	6	5	5
	(=)Resultado	9%	9%	10%	7%	13%	12%	8%	6%
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b> <b>Activos de mercado</b> <b>Activos de propiedad intelectual</b> <b>Activos de infraestructura</b> <b>Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 3.433,23	\$ 2.879,63	\$ 429,80	\$ 3.826,30	\$ 2.637,63	\$ 21.147,25	\$ 25.393,91	\$ 69.453,83
	Inversión Total	\$ 4.463,20	\$ 3.743,52	\$ 558,74	\$ 4.974,19	\$ 3.428,92	\$ 27.491,43	\$ 33.012,08	\$ 90.289,98
	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	1	1	1	1	1	1	1	1
	Total de proyectos durante el período	2	1	3	2	2	1	3	2
	(=) Resultado I+D	50%	100%	33%	50%	50%	100%	33%	50%
	I+D	\$ 4.463,20	\$ 3.743,52	\$ 558,74	\$ 4.974,19	\$ 3.428,92	\$ 27.491,43	\$ 33.012,08	\$ 90.289,98
	(+) Materiales consumidos (costos originales)	\$ 1.115,80	\$ 935,88	\$ 139,69	\$ 1.243,55	\$ 857,23	\$ 6.872,86	\$ 8.253,02	\$ 22.572,49

	(+) Servicios recibidos de 3ros o del personal)	\$ 223,16	\$ 187,18	\$ 27,94	\$ 248,71	\$ 171,45	\$ 1.374,57	\$ 1.650,60	\$ 4.514,50
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 1.413,35	\$ 1.185,45	\$ 176,94	\$ 1.575,17	\$ 1.085,83	\$ 8.705,66	\$ 10.453,88	\$ 28.591,98
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 312,42	\$ 262,05	\$ 39,11	\$ 348,19	\$ 240,02	\$ 1.924,40	\$ 2.310,85	\$ 6.320,30
	(=) Resultado	\$ 7.527,93	\$ 6.314,07	\$ 942,41	\$ 8.389,81	\$ 5.783,45	\$ 46.368,92	\$ 55.680,43	\$ 152.289,24
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 885,45	\$ 641,20	\$ 885,17	\$ 641,20	\$ 845,67	\$ 1.550,09	\$ 1.768,32	\$ 3.991,59
	Ventas	\$ 44.272,41	\$ 32.060,03	\$ 44.258,60	\$ 32.060,03	\$ 42.283,42	\$ 77.504,73	\$ 88.416,19	\$ 199.579,56
	(=) Resultado	\$ 45.157	\$ 32.701	\$ 45.143	\$ 32.701	\$ 43.129	\$ 79.054	\$ 90.184,5	\$ 203.57

		,86	,24	,77	,24	,09	,83	1	1,15
--	--	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---	------

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 43. Impacto económico. Corporación Impactex Cía. Ltda.**

INDICADORES DE IMPACTO ECONÓMICO		CÁMARA DE INDUSTRIAS DE TUNGURAHUA							
		CORPORACIÓN		IMPACTEX		CÍA		LTDA	
		1891755755001							
Fondos Propios	Patrimonio Neto	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	430.60	688.96	1.053.	1.685.	1.853.	980.52	1.078.	916.79	
	5,23	8,37	264,98	223,97	746,36	6,23	578,85	2,03	
Activo Operativo Neto	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	387.54	620.07	842.61	1.398.	1.631.	872.66	916.79	770.10	
4,71	1,53	1,98	735,89	296,80	8,34	2,03	5,30		
(=) Resultado		90%	90%	80%	83%	88%	89%	85%	84%
Rotación de empleados (%)	(N° de personas contratadas en el período )	30	35	40	46	52	60	69	80
Número de empleados	( N° de trabajadores al final	25	30	32	41	44	43	61	72
Porcentaje de empleados									

<b>afiliados al seguro</b>	del período )								
	(=) Resultado	83%	87%	81%	90%	84%	71%	88%	90%
	(N° de personas afiliadas en el período)	22	25	33	36	41	54	62	71
	(N° de trabajadores al final del período)	25	30	32	41	44	43	52	72
	(=) Resultado	114%	120%	97%	114%	107%	80%	84%	101%
<b>Ventas</b>	<b>Rotación de inventarios:</b>								
	Costo de mercancías vendidas	\$ 39.258,27	\$ 43.184,10	\$ 47.502,51	\$ 24.743,72	\$ 39.258,27	\$ 27.100,26	\$ 27.424,56	\$ 28.539,49
	Inventario Promedio	\$ 68.701,98	\$ 75.572,17	\$ 83.129,39	\$ 43.301,51	\$ 68.701,98	\$ 47.425,46	\$ 47.992,99	\$ 49.944,11
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1
	<b>Inventario en existencias:</b>								

Inventario promedio / 12	\$ 5.725,16	\$ 6.297,68	\$ 6.927,45	\$ 3.608,46	\$ 5.725,16	\$ 3.952,12	\$ 3.999,42	\$ 4.162,01
Costo de mercancías vendidas	\$ 39.258,27	\$ 43.184,10	\$ 47.502,51	\$ 24.743,72	\$ 39.258,27	\$ 27.100,26	\$ 27.424,56	\$ 28.539,49
(=) Resultado	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
<b>Rotación de cartera:</b>								
Ventas a crédito	\$ 19.377,24	\$ 31.003,58	\$ 42.130,60	\$ 69.936,79	\$ 81.564,84	\$ 43.633,42	\$ 45.839,60	\$ 38.505,27
Cuentas por cobrar promedio	\$ 7.750,89	\$ 15.501,79	\$ 16.852,24	\$ 41.962,08	\$ 32.625,94	\$ 26.180,05	\$ 18.335,84	\$ 19.252,63
(=) Resultado	3	2	3	2	3	2	3	2
<b>Margen bruto de utilidad:</b>								
Utilidad bruta	\$ 348.286,44	\$ 576.887,43	\$ 795.109,47	\$ 1.373.992,18	\$ 1.592.038,53	\$ 845.568,08	\$ 889.367,46	\$ 741.565,81
Ventas Netas * 100	\$ 387.544,71	\$ 620.071,53	\$ 842.611,98	\$ 1.398.735,89	\$ 1.631.296,80	\$ 872.668,34	\$ 916.792,03	\$ 770.105,30
(=) Resultado	90%	93%	94%	98%	98%	97%	97%	96%

	<b>Rentabilidad sobre activos:</b>								
	Utilidad bruta	\$ 348.28 6,44	\$ 576.88 7,43	\$ 795.10 9,47	\$ 1.373. 992,18	\$ 1.592. 038,53	\$ 845.56 8,08	\$ 889.36 7,46	\$ 741.56 5,81
	Activo Total	\$ 581.31 7,06	\$ 930.10 7,30	\$ 1.263. 917,98	\$ 2.098. 103,84	\$ 2.446. 945,20	\$ 1.309. 002,52	\$ 1.375. 188,04	\$ 1.155. 157,95
	(=) Resultado	60%	62%	63%	65%	65%	65%	65%	64%
<b>Cash Flow</b>	<b>Ventas</b>								
	(-) Coste de Ventas	\$ 39.258 ,27	\$ 43.184 ,10	\$ 47.502 ,51	\$ 24.743 ,72	\$ 39.258 ,27	\$ 27.100 ,26	\$ 27.424 ,56	\$ 28.539 ,49
	(=) <b>Beneficios Brutos</b>	<b>\$ 348.28 6,44</b>	<b>\$ 576.88 7,43</b>	<b>\$ 795.10 9,47</b>	<b>\$ 1.373. 992,18</b>	<b>\$ 1.592. 038,53</b>	<b>\$ 845.56 8,08</b>	<b>\$ 889.36 7,46</b>	<b>\$ 741.56 5,81</b>
	(-) Gasto de venta	\$ 155.01 7,88	\$ 248.02 8,61	\$ 337.04 4,79	\$ 559.49 4,36	\$ 652.51 8,72	\$ 349.06 7,34	\$ 366.71 6,81	\$ 308.04 2,12
	(-) Depreciable	\$ 38.754 ,47	\$ 62.007 ,15	\$ 84.261 ,20	\$ 139.87 3,59	\$ 163.12 9,68	\$ 87.266 ,83	\$ 91.679 ,20	\$ 77.010 ,53
	(+) Otros ingresos	\$ 19.377 ,24	\$ 31.003 ,58	\$ 42.130 ,60	\$ 69.936 ,79	\$ 81.564 ,84	\$ 43.633 ,42	\$ 45.839 ,60	\$ 38.505 ,27
	<b>(=) EBIT</b>	<b>\$ 173.89</b>	<b>\$ 297.85</b>	<b>\$ 415.93</b>	<b>\$ 744.56</b>	<b>\$ 857.95</b>	<b>\$ 452.86</b>	<b>\$ 476.81</b>	<b>\$ 395.01</b>



		1,32	5,24	4,08	1,02	4,97	7,33	1,05	8,42
	(-) Impuestos	\$ 3.477, 83	\$ 5.957, 10	\$ 8.318, 68	\$ 14.891 ,22	\$ 17.159 ,10	\$ 9.057, 35	\$ 9.536, 22	\$ 7.900, 37
	(=) <b>NOPAT</b>	\$ 170.41 3,49	\$ 291.89 8,14	\$ 407.61 5,40	\$ 729.66 9,80	\$ 840.79 5,87	\$ 443.80 9,98	\$ 467.27 4,83	\$ 387.11 8,06
	(=) <b>Flujo de caja bruta (EBITDA )</b>	\$ 3.477, 83	\$ 5.957, 10	\$ 8.318, 68	\$ 14.891 ,22	\$ 17.159 ,10	\$ 9.057, 35	\$ 9.536, 22	\$ 7.900, 37
	(-) Inversión en activo circulante operaciona l	\$ 1.162, 63	\$ 1.860, 21	\$ 2.527, 84	\$ 4.196, 21	\$ 4.893, 89	\$ 2.618, 01	\$ 2.750, 38	\$ 2.310, 32
	(-) Inversión en activo operativo	\$ 581,32	\$ 930,11	\$ 1.263, 92	\$ 2.098, 10	\$ 2.446, 95	\$ 1.309, 00	\$ 1.375, 19	\$ 1.155, 16
	(=) <b>Cash Flow</b>	\$ 1.733, 88	\$ 3.166, 78	\$ 4.526, 93	\$ 8.596, 91	\$ 9.818, 26	\$ 5.130, 34	\$ 5.410, 66	\$ 4.434, 89
<b>Tasa de concentraci ón del sector (%)</b>	<b>Índice de Lerner:</b>								
	P (precio ) (por cm2)	\$ 0,43	\$ 0,69	\$ 1,05	\$ 1,69	\$ 1,85	\$ 0,98	\$ 1,08	\$ 0,92
	.- MC	0,09	0,09	0,14	0,21	0,34	0,37	0,05	0,05

	(Costo Marginal)								
	/P (precio)	0,43	0,69	1,05	1,69	1,85	0,98	1,08	0,92
	(=) Resultado	<b>0,80</b>	<b>0,88</b>	<b>0,87</b>	<b>0,88</b>	<b>0,82</b>	<b>0,62</b>	<b>0,95</b>	<b>0,94</b>
	Análisis	influye	influye	influye	influye	influye	influye	influye	influye
<b>Tasa de crecimiento de ventas en los años 2010-2017</b>	Valor reciente(-1)*100	\$ 387.54 3,71	\$ 620.07 0,53	\$ 842.61 0,98	\$ 1.398. 734,89	\$ 1.631. 295,80	\$ 872.66 7,34	\$ 916.79 1,03	\$ 770.10 4,30
	Valor anterior	\$ 199.57 8,56	\$ 387.54 3,71	\$ 620.07 0,53	\$ 842.61 0,98	\$ 1.398. 734,89	\$ 1.631. 295,80	\$ 872.66 7,34	\$ 916.79 1,03
	(=) Resultado	194%	160%	136%	166%	117%	53%	105%	84%
<b>Recursos permanentes</b>	Patrimonio Neto	\$ 430.60 5,23	\$ 688.96 8,37	\$ 1.053. 264,98	\$ 1.685. 223,97	\$ 1.853. 746,36	\$ 980.52 6,23	\$ 1.078. 578,85	\$ 916.79 2,03
	Activos	\$ 581.31 7,06	\$ 930.10 7,30	\$ 1.263. 917,98	\$ 2.098. 103,84	\$ 2.446. 945,20	\$ 1.309. 002,52	\$ 1.375. 188,04	\$ 1.155. 157,95
	(=) Resultado	74%	74%	83%	80%	76%	75%	78%	79%
<b>Valor bruto del total de activos fijos</b>	Cant total activos fijos en uso	170	150	160	189	201	256	401	450
	Edad total de activos	6	8	7	6	10	9	8	10
	(=) Resulta	4%	5%	5%	3%	5%	4%	2%	2%

	do								
<b>Gastos en I&amp;D como porcentaje de las ventas (%)</b> <b>Activos de mercado</b> <b>Activos de propiedad intelectual</b> <b>Activos de infraestructura</b> <b>Activos centrados en el individuo</b>	Inversión en desarrollo de nuevos productos	\$ 104.48 5,93	\$ 173.06 6,23	\$ 238.53 2,84	\$ 412.19 7,65	\$ 159.20 3,85	\$ 169.11 3,62	\$ 177.87 3,49	\$ 148.31 3,16
	Inversión Total	\$ 135.83 1,71	\$ 224.98 6,10	\$ 310.09 2,70	\$ 535.85 6,95	\$ 206.96 5,01	\$ 219.84 7,70	\$ 231.23 5,54	\$ 192.80 7,11
	(=)Resultado	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%
	Número de proyectos exitosos	2	3	2	1	1	2	3	2
	Total de proyectos durante el período	2	2	3	2	2	2	2	3
	(=)Resultado I+D	100%	150%	67%	50%	50%	100%	150%	67%
	I+D	\$ 135.83 1,71	\$ 224.98 6,10	\$ 310.09 2,70	\$ 535.85 6,95	\$ 206.96 5,01	\$ 219.84 7,70	\$ 231.23 5,54	\$ 192.80 7,11
	(+)Materiales consumidos (costos originales)	\$ 33.957 ,93	\$ 56.246 ,52	\$ 77.523 ,17	\$ 133.96 4,24	\$ 51.741 ,25	\$ 54.961 ,93	\$ 57.808 ,88	\$ 48.201 ,78
	(+)Servicios	\$ 6.791,	\$ 11.249	\$ 15.504	\$ 26.792	\$ 10.348	\$ 10.992	\$ 11.561	\$ 9.640,

	recibidos de 3ros o del personal)	59	,30	,63	,85	,25	,39	,78	36
	(+) depreciación de bienes utilizadas en el proyecto	\$ 43.013,60	\$ 71.245,97	\$ 98.196,54	\$ 169.688,93	\$ 65.539,26	\$ 69.618,81	\$ 73.224,97	\$ 61.055,91
	(+) Otros costos directamente atribuibles al proyecto.	\$ 9.508,22	\$ 15.749,03	\$ 21.706,49	\$ 37.509,99	\$ 14.487,55	\$ 15.389,34	\$ 16.186,49	\$ 13.496,50
	(=) Resultado	\$ 229.103,04	\$ 379.476,93	\$ 523.023,53	\$ 903.812,95	\$ 349.081,33	\$ 370.810,16	\$ 390.017,66	\$ 325.201,65
<b>Gastos Generales, Gastos Administrativos y ventas</b>	Gastos generales + gastos administrativos	\$ 7.750,89	\$ 12.401,43	\$ 16.852,24	\$ 27.974,72	\$ 32.625,94	\$ 17.453,37	\$ 18.335,84	\$ 15.402,11
	Ventas	\$ 387.544,71	\$ 620.071,53	\$ 842.611,98	\$ 1.398.735,89	\$ 1.631.296,80	\$ 872.668,34	\$ 916.792,03	\$ 770.105,30
	(=) Resultado	\$ 395.29	\$ 632.47	\$ 859.46	\$ 1.426.	\$ 1.663.	\$ 890.12	\$ 935.12	\$ 785.50

		5,60	2,96	4,22	710,61	922,74	1,71	7,87	7,41
--	--	------	------	------	--------	--------	------	------	------

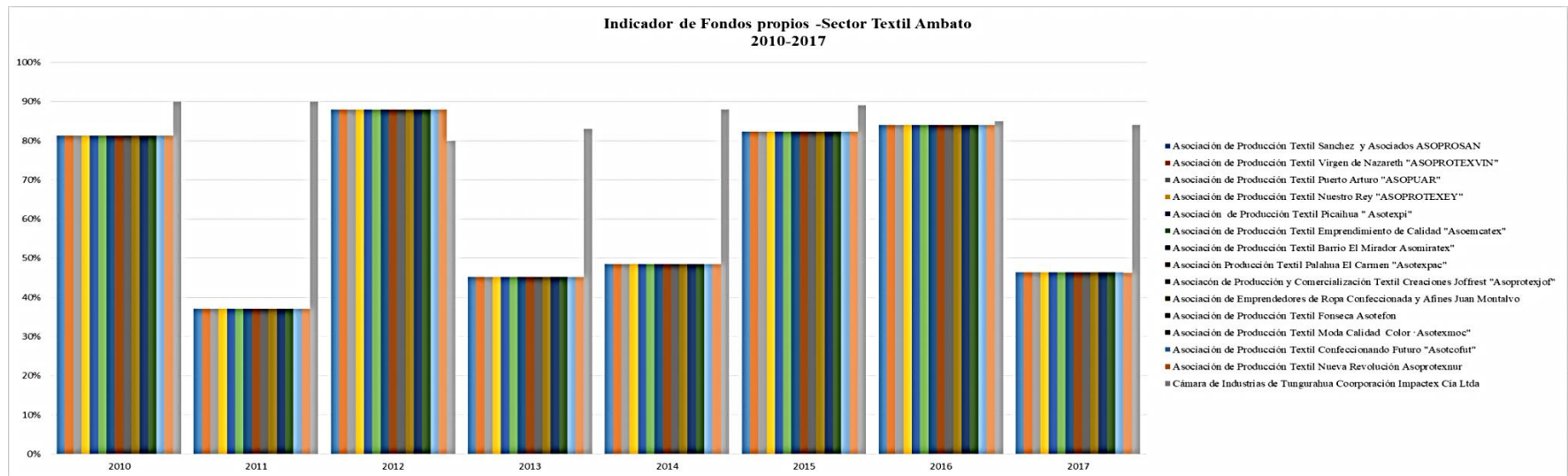
**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

- Gráficos de indicadores:

**Indicador de Fondos Propios**

**Gráfico. 22. Indicador Fondos Propios de Sector Textil 2018**

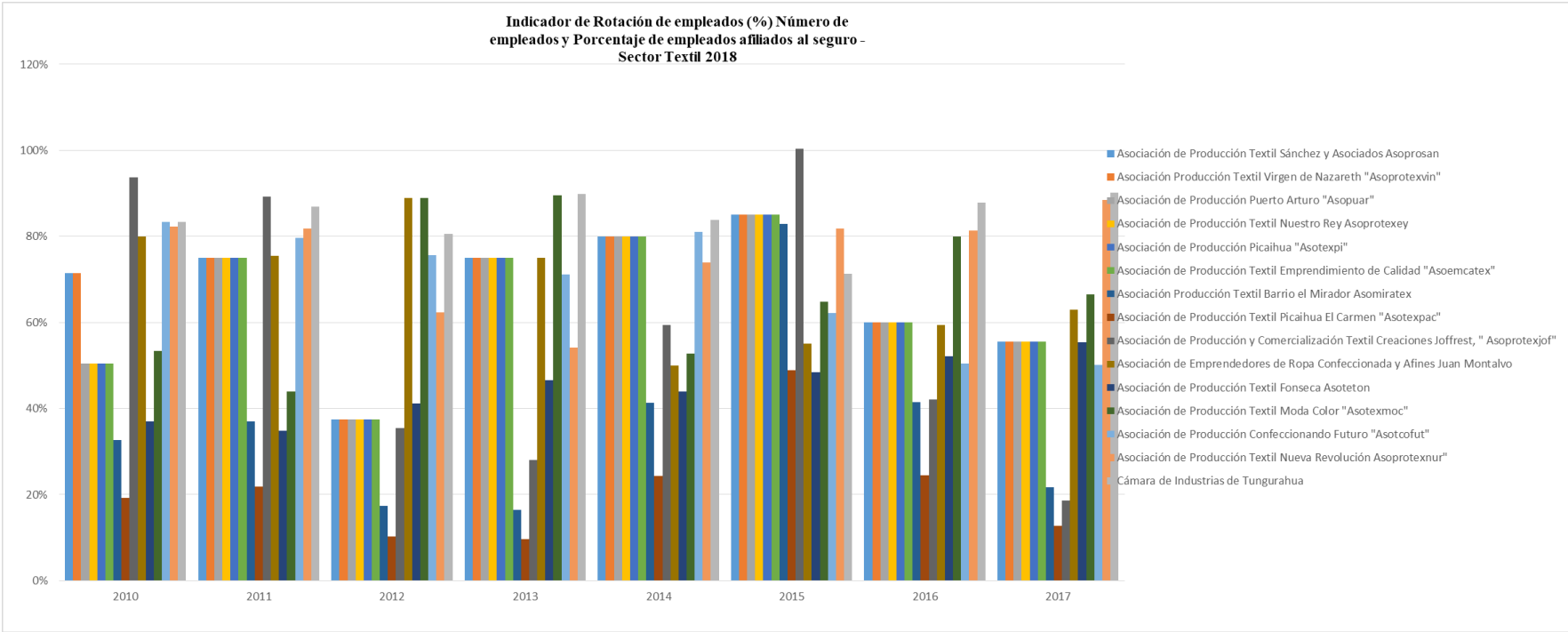


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017 contaron con recursos para cubrir sus pasivos a corto plazo, en los años 2010, 2012, 2015 y 2016, mientras que por los años 2011,2013,2014 y 2017, se evidencia un decrecimiento provocado por factores exógenos en este caso en el año 2011 se frenó la producción de algodón de India lo que afectó a la industria textil local debido a que el algodón e insumos importantes en su producción y que afectaron la liquidez de este sector (El Comercio, 2010), mientras que el descenso en el año 2013 se debió al ingreso de mercadería ilegal al país, puesto que de la producción total que ascendió a 62'535.828,088 de producción textil nacional alrededor de 6'900.750 fueron de mercadería de contrabando lo que significa que el 11% no fue producido en el país (El Telégrafo, 2013), y esto continuó hasta el 2017 en donde se ahondó mucho más la crisis debido a que por las restricciones arancelarias no se pudo ingresar materia prima en grandes proporciones, pues se estaba cuidando el mercado local, sin embargo este sector solicitaba el acceso a los mercados internacionales, con productos con alto valor agregado que obviamente demandan materia prima e insumos de calidad y que fueron costosos de importar para la industria local, afectando a la producción y a la competitividad, limitando al sector solo a la producción local (García A, 2017)

**Gráfico. 23 Indicador de Rotación de empleados (%) Número de empleados y porcentajes de empleados a afiliados al seguro Sector Textil 2018**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

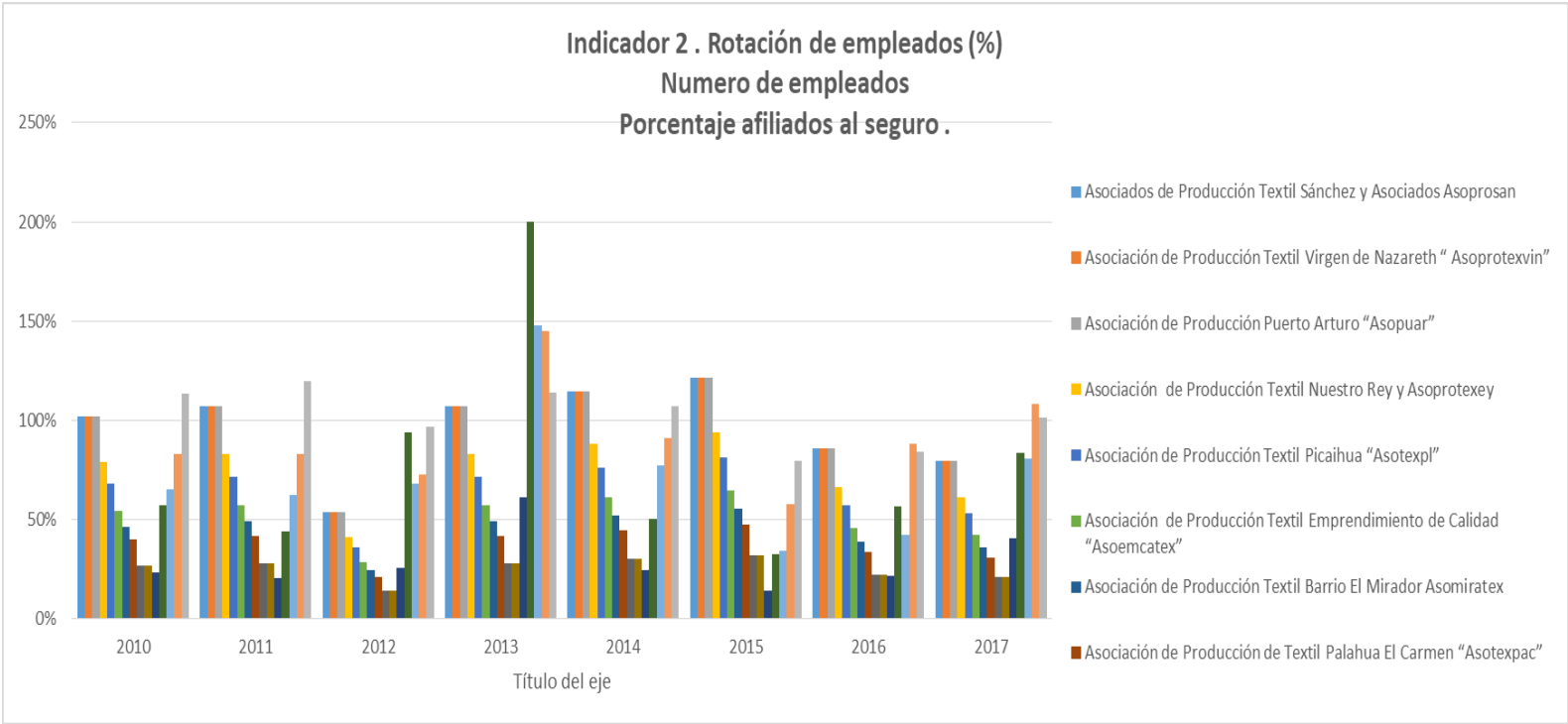
**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017 este indicador evidencia un estado cíclico de bajas y altas de estabilidad laboral en las empresas del sector textil, sin embargo se observa que la entidad Impactex Cía



Ltda, ha mantenido un margen de estabilidad durante el período analizado, mientras que las entidades del gremio ACONTEX, han sufrido ingresos y salidas de personal.

**Gráfico. 24. Indicador 2. Rotación de empleados (%) Número de empleados. Porcentaje afiliados al seguro**

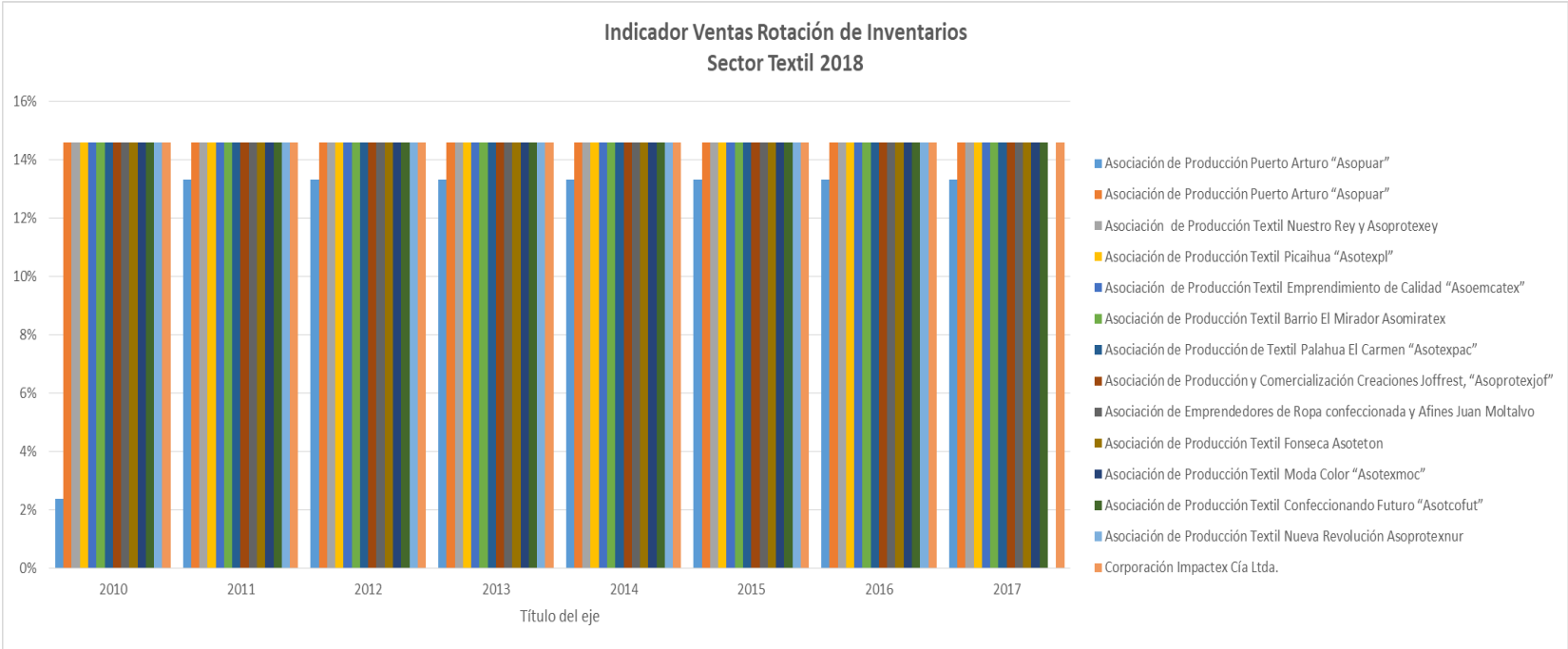


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que el sector textil en Ambato con respecto al cumplimiento laboral, evidencia regularidad en sus contrataciones sin embargo en donde más se observa es en el año 2014.

**Gráfico. 25. Indicador Ventas Rotación de Inventarios. Sector Textil 2018**

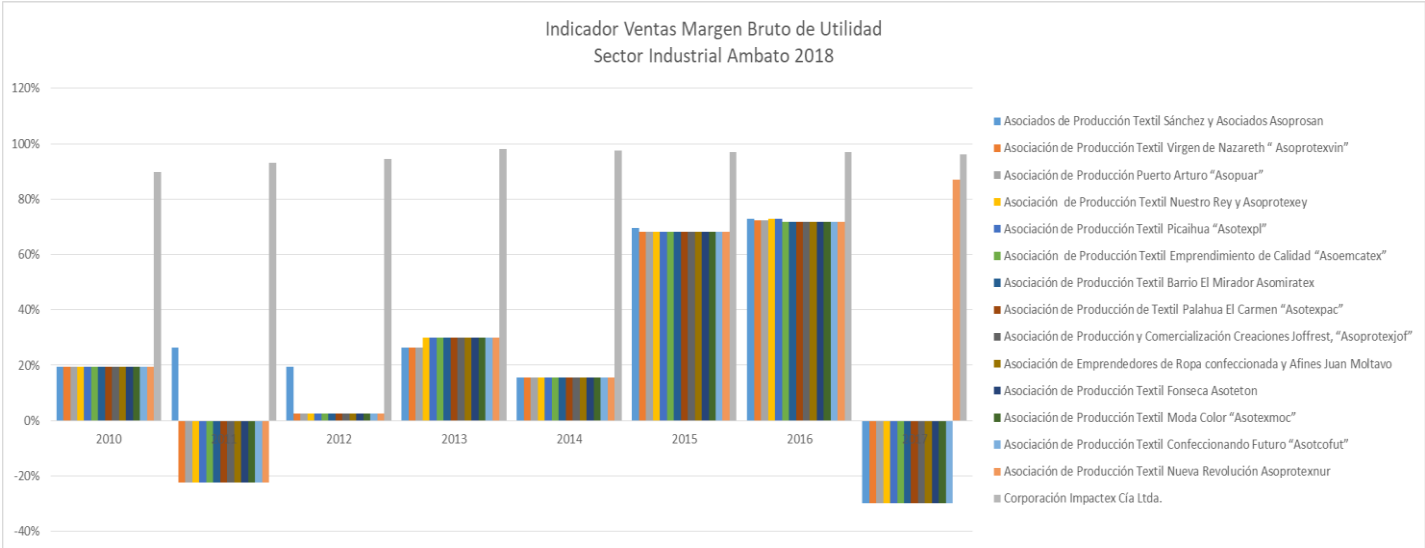


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, con respecto a la rotación se observa un movimiento continuo y estable en todo el sector en el periodo mencionado.

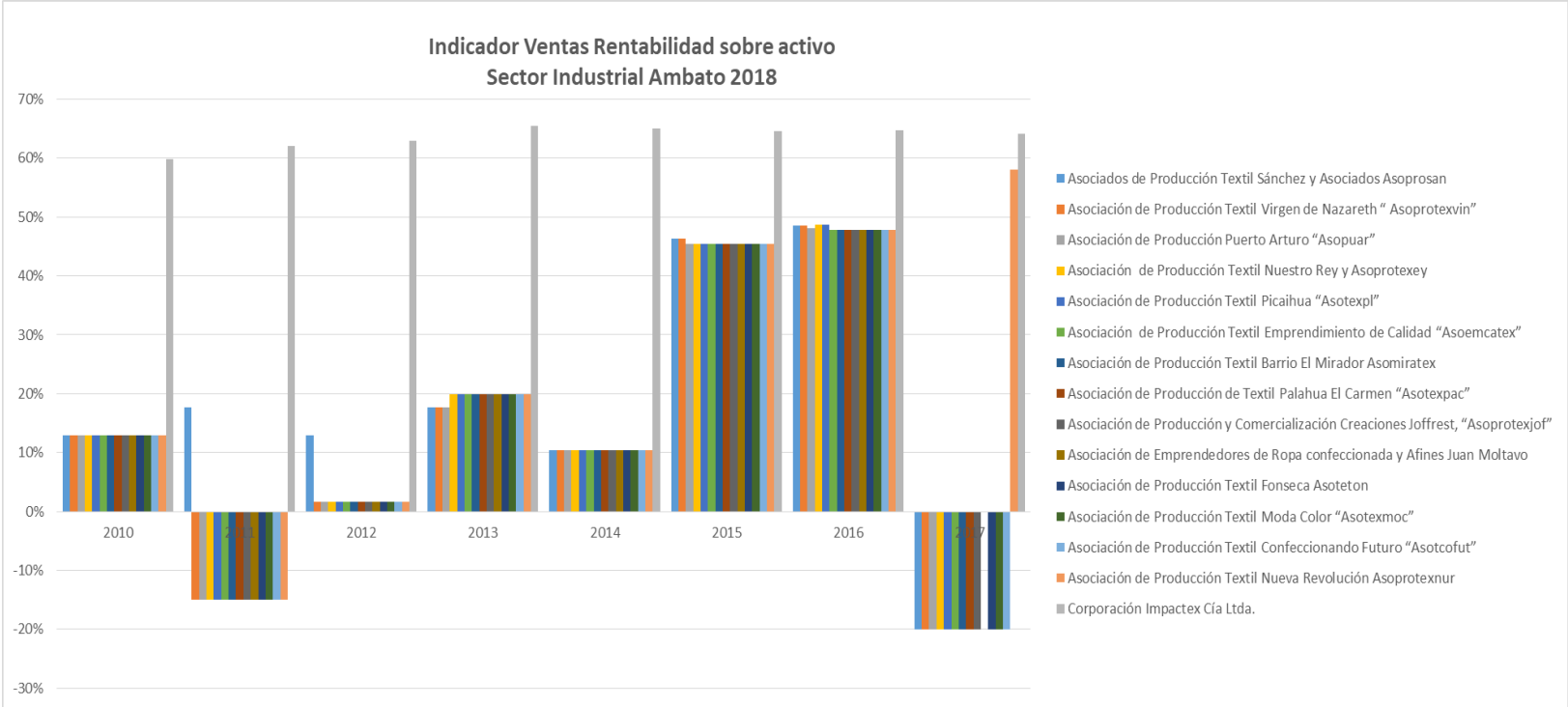
**Gráfico. 26. Indicador Ventas Margen Bruto de Utilidad.**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

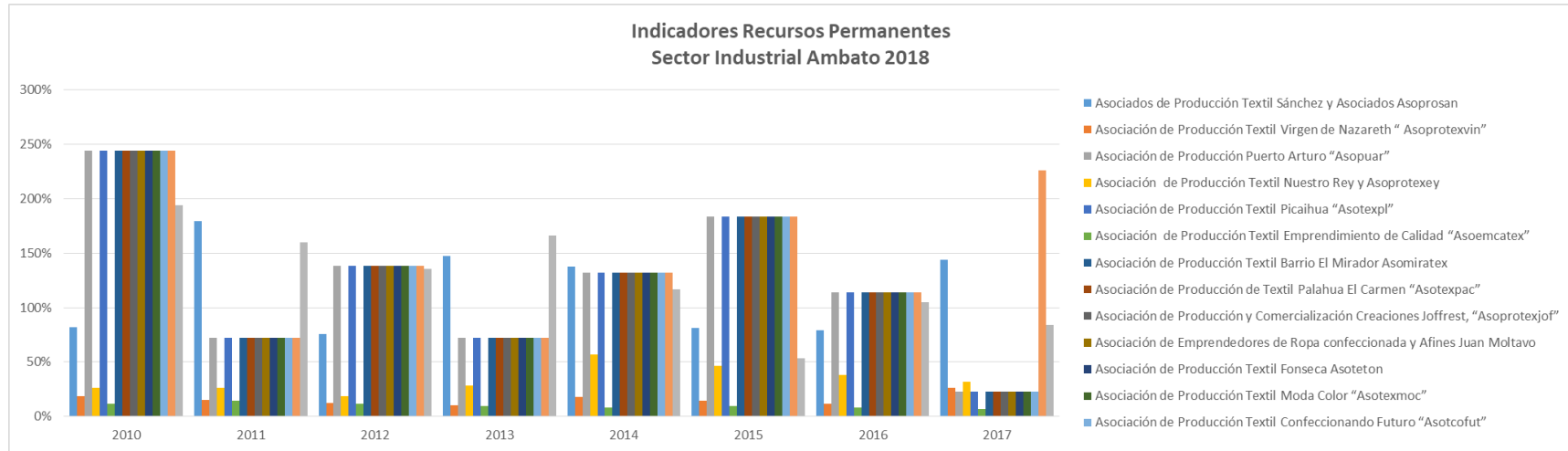
**Gráfico. 27. Indicador Ventas Rentabilidad sobre activo. Sector Industrial Ambato 2018**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Gráfico 28 Indicadores de Recursos Permanentes Sector Industrial Ambato 2018**

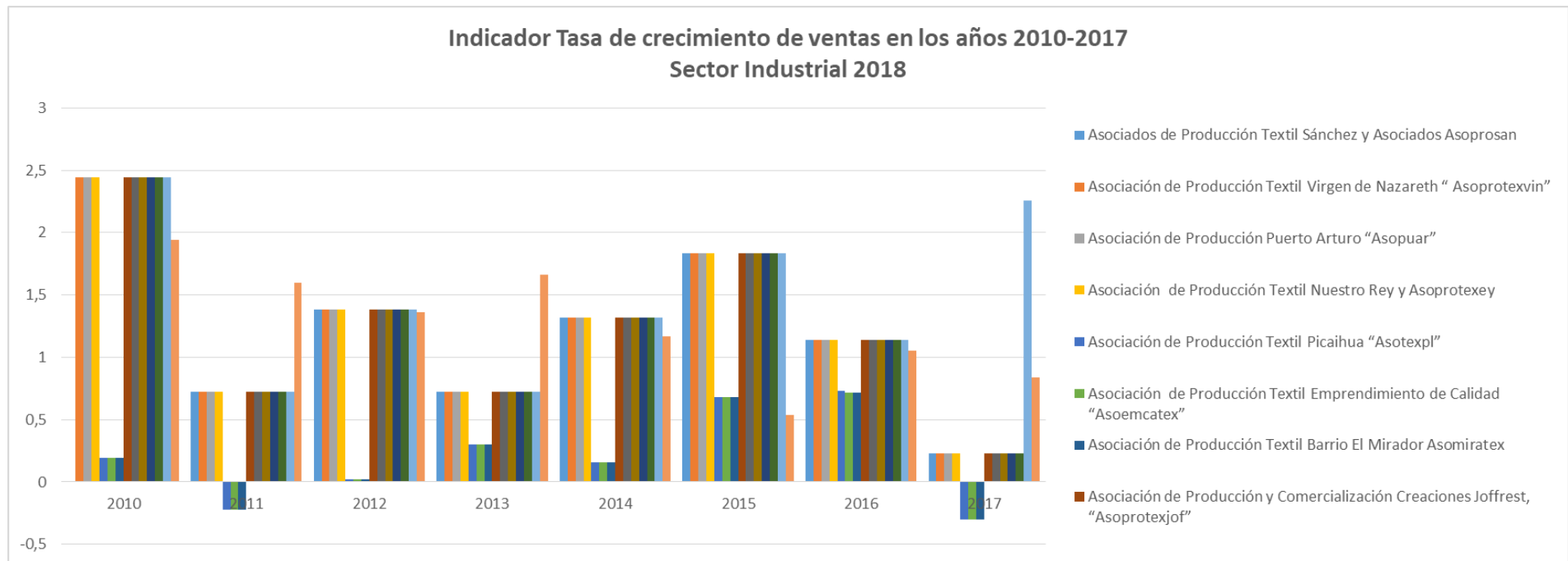


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, inicia en el año 2010 el patrimonio cubría sus activos es decir que las entidades contaban con capital corriente o circulante, mientras que en el año 2010, 2013 y 2017 decrece significativamente, mientras que en el año 2015 se reactiva obviamente con recursos prestados por entidades financieras.

**Gráfico 29. Indicador Tasa de crecimiento de ventas en los años 201-2017. Sector Industrial 2018**

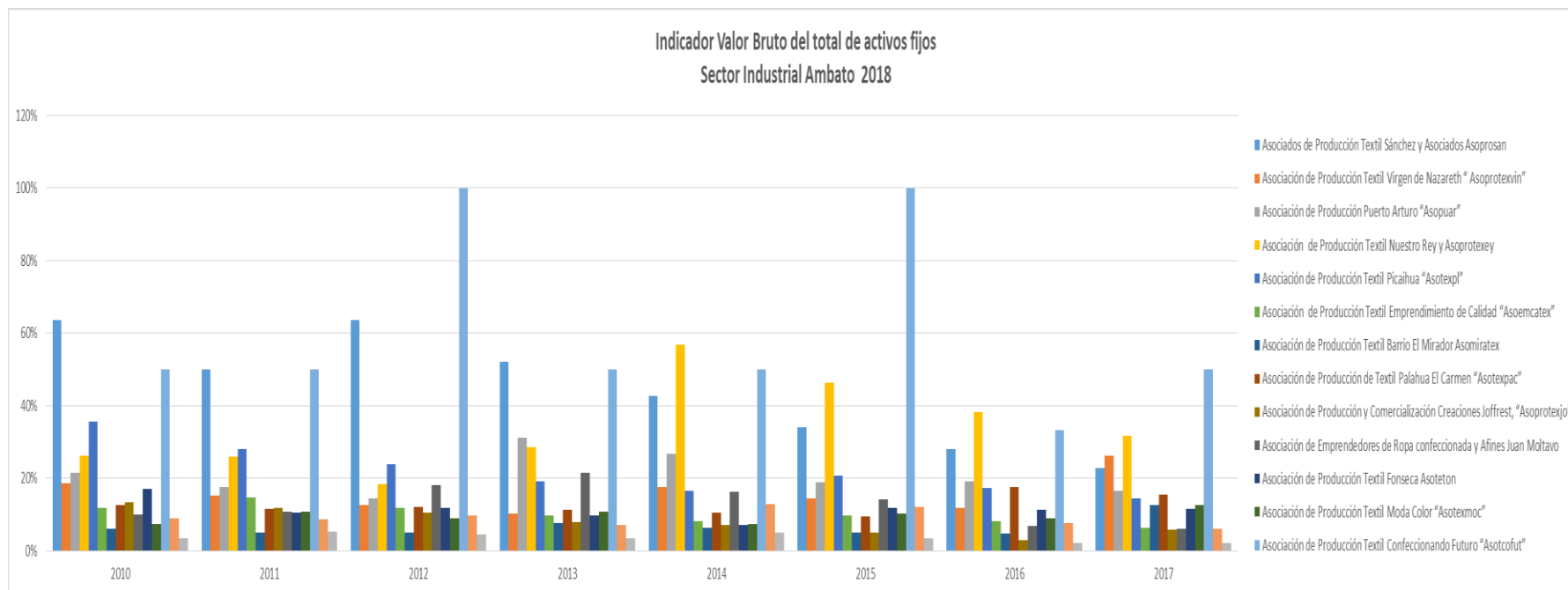


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, la tasa de crecimiento en ventas, presentó varias fluctuaciones en los años 2010, y 2015, mientras que en los años 2017 se evidencia un descenso fuerte, en el 2016 se observa que empezaron a establecer capital suficiente para cubrir sus necesidades estratégicas de crecimiento.

**Gráfico 30. Indicador Valor Bruto del total de activos fijos. Sector Textil Ambato 2018**

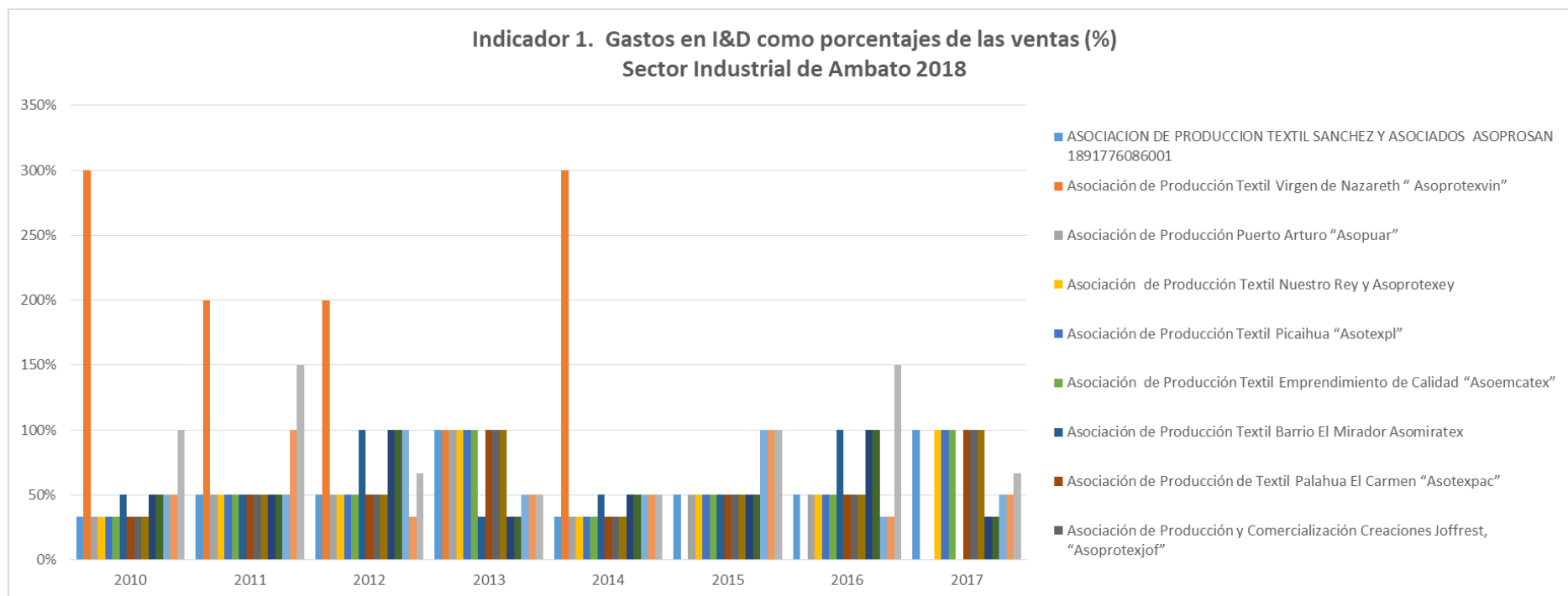


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017 se observa varias fluctuaciones en todo el período, sin embargo en el año 2015, es en donde la empresa Impactex Cía Ltda, maneja una adecuada relación entre los beneficios netos versus los activos totales, y el valor añadidos.

**Gráfico. 31. Indicador 1. Gastos en I&D como porcentajes de las ventas (%) . Sector Industrial de Ambato 2018**



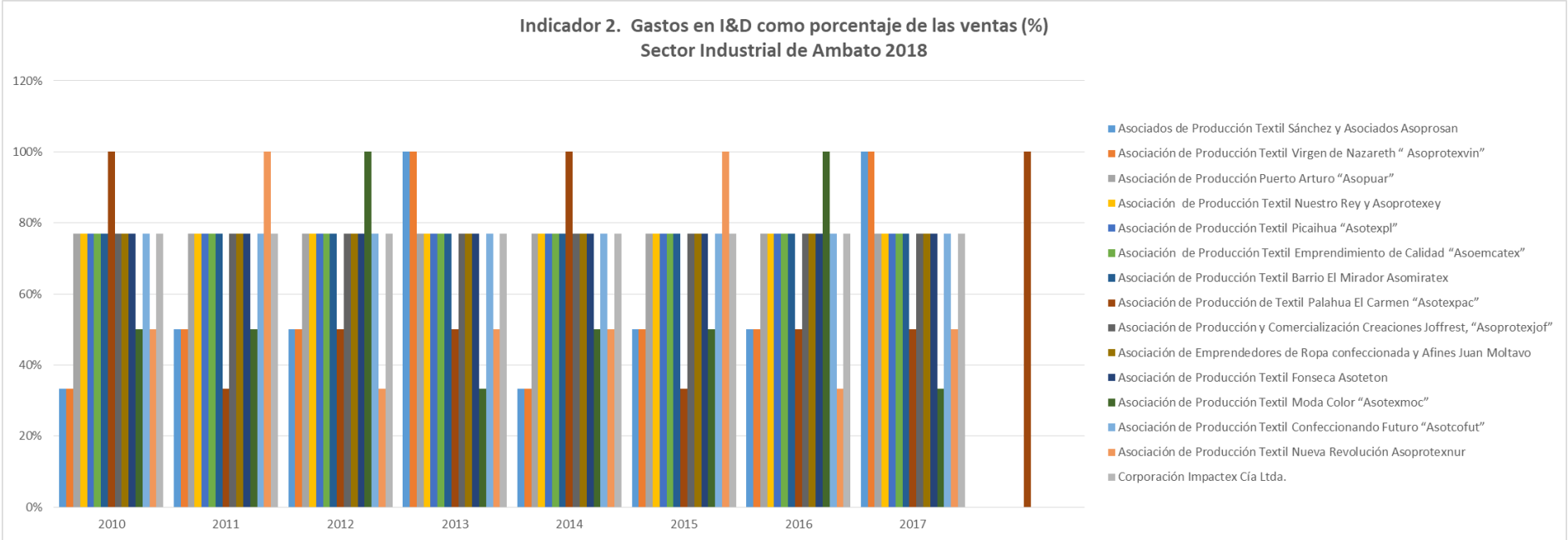
**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017 los gastos en investigación y desarrollo en todos los años excepto en el año 2010 al 2014, pues ha sido importante que están empresas generen nuevos productos innovadores de acuerdo al mercado.



**Gráfico 32. Indicador 2. Gastos en I&D como porcentajes de las ventas (%). Sector Industrial de Ambato 2018**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017 se observa efectos positivos en relación a las ventas con respecto a investigación y desarrollo, pues al invertir en esto ha ayudado a disminuir los costos de operación y la generación de productos nuevos productos innovadores.

**4.1.3 Cálculo Indicadores Variable dependiente: Capacidad Productiva y Tecnológica**

**Tabla 44. Capacidad Productiva de la Asociación de Producción Textil Sánchez y Asociados Asoprosan**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA</b>		<b>ACONTEX</b>							
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL SANCHEZ Y ASOCIADOS ASOPROSAN 1891776086001</b>							
	<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	Piezas o unidades producidas por hora	112	118	123	130	136	143	150	158
	Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	129	135	142	149	157	164	173	181
	(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
	<b>Indicador scrap o desperdicios :</b>								
	Unidades entrantes	45	47	49	52	54	57	60	79
	(-) piezas de desecho *100%	2	7	9	4	6	7	11	6

	(/) Unidades entrantes	45	47	49	52	54	57	60	79
	(=) Resultado	5%	15%	18%	8%	11%	12%	18%	8%
	<b>Indicador dock to dock</b>								
	(=) Inventario de Materia prima	\$ 294,87	\$ 1.092,17	\$ 1.654,07	\$ 1.092,17	\$ 1.654,07	\$ 1.092,17	\$ 1.115,94	\$ 1.202,45
	(+) Inventario en proceso	\$ 147,43	\$ 546,09	\$ 827,03	\$ 546,09	\$ 827,03	\$ 546,09	\$ 557,97	\$ 601,23
	(+) Inventario de producto terminado	\$ 2.584,48	\$ 1.706,52	\$ 2.584,48	\$ 1.706,52	\$ 2.584,48	\$ 1.706,52	\$ 1.743,66	\$ 1.878,84
	(/) Demanda diaria de los clientes	5	7	8	6	4	5	7	6
	(=) Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	10	8	11	9	21	11	8	10
	<b>Ausentismo laboral:</b>								
	Horas perdidas *100	480	576	288	288	768	1632	864	480
	Jornada laboral * Total de trabajadores	5	5	3	5	6	6	4	4
	(=) Resultado (en días)	96	110	110	55	137	274	206	123
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>								

	Búsqueda	1	1	1	1	1	1	1	1
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	1	1	1	1	1	1	2	2
	Estrategia tecnológica	3	3	3	3	3	3	3	3
	Valorar y seleccionar la tecnología	1	1	1	1	1	2	2	2
	Adquirir la tecnología	1	1	1	1	1	1	2	2
	Implementar y absorber tecnología	1	1	1	1	1	1	1	1
	Aprendizaje	2	3	3	4	5	6	8	10
	Explotar los vínculos externos y los incentivos	2	3	3	4	5	6	8	10
	(=)Resultado	12	15	19	23	29	37	46	57
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<i>Indicador de Liquidez Corriente:</i>								
	Activo Corriente	\$ 12.824,14	\$ 9.286,65	\$ 12.820,14	\$ 9.286,65	\$ 12.248,00	\$ 22.450,36	\$ 25.611,02	\$ 5.780,96
	Pasivo Corriente	\$ 5.129,66	\$ 2.043,06	\$ 1.923,02	\$ 1.671,60	\$ 2.694,56	\$ 4.041,06	\$ 10.244,41	\$ 2.312,38
	(=) Resultado	3	5	7	6	5	6	3	3

<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								
Activo	\$	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	\$ -
Corriente	- 9.875	1.635	3.720	1.635	4.292	11.52	14.45	6.243,
Inventarios	,48	,06	,55	,06	,69	8,65	1,63	58
Pasivo	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Corriente	5.129	2.043	1.923	1.671	2.694	4.041	10.24	2.312,
	,66	,06	,02	,60	,56	,06	4,41	38
(=) Resultado	2	-1	-2	-1	-2	3	1	-3
<b>Indicador de Liquidez Real</b>								
Efectivo + inversiones	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
CPL	3.206	928,6	2.179	464,3	1.714	4.041	1.024	\$
	,04	7	,42	3	,72	,06	,44	578,10
Pasivo	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Corriente	5.129	2.043	1.923	1.671	2.694	4.041	10.24	2.312,
	,66	,06	,02	,60	,56	,06	4,41	38
(=) Resultado	63%	45%	113%	28%	64%	100%	10%	25%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								
Capital de trabajo (veces)			1089			1840	1536	
	7694	7244	7	7615	9553	9	7	3469
Activos Totales	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	19.23	13.92	19.23	13.92	18.37	33.67	38.41	8.671,
	6,21	9,98	0,21	9,98	2,00	5,54	6,53	44
(=) Resultado	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	0,400	0,520	0,566	0,546	0,520	0,546	0,400	\$
	0	0	7	7	0	7	0	0,4000
<b>Indicador de endeudamiento</b>								

<b>o</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente) - (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)	\$ - 7.951,86	\$ 2.749,46	\$ 3.464,15	\$ 2.842,33	\$ 5.272,53	\$ - 11.528,65	\$ - 5.231,66	\$ 7.977,87
Patrimonio Neto	\$ 15.779,08	\$ 25.024,95	\$ 14.579,08	\$ 20.524,95	\$ 25.234,56	\$ 27.276,60	\$ 30.458,12	\$ 12.456,56
(=) Resultado	\$ -0,50	\$ 0,11	\$ 0,24	\$ 0,14	\$ 0,21	\$ -0,42	\$ -0,17	\$ 0,64
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
Utilidad	\$ 2.486,21	\$ 2.460,58	\$ 2.482,21	\$ 2.460,58	\$ 1.910,07	\$ 15.624,29	\$ 18.636,40	\$ - 1.734,38
Ventas Totales	\$ 12.824,14	\$ 9.286,65	\$ 12.820,14	\$ 9.286,65	\$ 12.248,00	\$ 22.450,36	\$ 25.611,02	\$ 5.780,96
(=) Resultado	19%	26%	19%	26%	16%	70%	73%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por ventas - Costos	\$ 2.486	\$ 2.460	\$ 2.482	\$ 2.460	\$ 1.910	\$ 15.62	\$ 18.63	\$ - 1.734,

de ventas	,21	,58	,21	,58	,07	4,29	6,40	38
Ingresos por ventas	\$ 12.824,14	\$ 9.286,65	\$ 12.820,14	\$ 9.286,65	\$ 12.248,00	\$ 22.450,36	\$ 25.611,02	\$ 5.780,96
(=) Resultado	19%	26%	19%	26%	16%	70%	73%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Resultados antes de Impto e intereses	\$ 1.864,66	\$ 1.845,44	\$ 1.861,66	\$ 1.845,44	\$ 1.432,55	\$ 11.718,22	\$ 13.977,30	\$ 1.300,79
Activos Totales	\$ 19.236,21	\$ 13.929,98	\$ 19.230,21	\$ 13.929,98	\$ 18.372,00	\$ 33.675,54	\$ 38.416,53	\$ 8.671,44
(=) Resultado	10%	13%	10%	13%	8%	35%	36%	-15%
<b>Indicador de ROA</b>								
Utilidad Neta	\$ 2.486,21	\$ 2.460,58	\$ 2.482,21	\$ 2.460,58	\$ 1.910,07	\$ 15.624,29	\$ 18.636,40	\$ 1.734,38
Activo Total	\$ 19.236,21	\$ 13.929,98	\$ 19.230,21	\$ 13.929,98	\$ 18.372,00	\$ 33.675,54	\$ 38.416,53	\$ 8.671,44
(=) Resultado	13%	18%	13%	18%	10%	46%	49%	-20%
<b>Indicador ROE</b>								
Resultado del ejercicio	\$ 1.864,66	\$ 1.845,44	\$ 1.861,66	\$ 1.845,44	\$ 1.432,55	\$ 11.718,22	\$ 13.977,30	\$ 1.300,79
Patrimonio promedio	\$ 15.779,08	\$ 25.024,95	\$ 14.579,08	\$ 20.524,95	\$ 25.234,56	\$ 27.276,60	\$ 30.458,12	\$ 12.456,56
(=) Resultado	12%	7%	13%	9%	6%	43%	46%	-10%



	<b>Indicador DUPONT</b>								
	<b>Margen Neto de utilidad sobre ventas=</b>								
	(Utilidad *100)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$ -
	- Valor ref 5% y 10%	2.486,11	2.460,48	2.482,11	2.460,48	1.909,97	15.624,19	18.636,30	1.734,48
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
	(Ventas)	15.779,08	25.024,95	14.579,08	20.524,95	25.234,56	27.276,60	30.458,12	\$12.456,56
	(=) Resultado	16%	10%	17%	12%	8%	57%	61%	-14%
	<b>Indicador de solvencia</b>								
	Activo total (Activo corriente)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		19.236,21	13.929,98	19.230,21	13.929,98	18.372,00	33.675,54	38.416,53	8.671,44
Exigible Total (Pasivo Corriente)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
	5.129,66	2.043,06	1.923,02	1.671,60	2.694,56	4.041,06	10.244,41	2.312,38	
(=) Resultado	4	7	10	8	7	8	4	4	
<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		5.129,66	2.043,06	1.923,02	1.671,60	2.694,56	4.041,06	10.244,41	2.312,38
	Patrimonio	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		15.779,08	25.024,95	14.579,08	20.524,95	25.234,56	27.276,60	30.458,12	\$12.456,56
(=) Resultado	33%	8%	13%	8%	11%	15%	34%	19%	
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$ -
		2.486,11	2.460,48	2.482,11	2.460,48	1.909,97	15.624,19	18.636,30	1.734,48
	Patrimonio	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	

		15.77 9,08	25.02 4,95	14.57 9,08	20.52 4,95	25.23 4,56	27.27 6,60	30.45 8,12	\$12.45 6,56
	(=) Resultado	16%	10%	17%	12%	8%	57%	61%	-14%
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$ 7.889,54	\$ 12.512,48	\$ 7.289,54	\$ 10.262,48	\$ 12.617,28	\$ 13.638,30	\$ 15.229,06	\$ 6.228,28
	Ganancia Ordinaria	\$ 2.486,11	\$ 2.460,48	\$ 2.482,11	\$ 2.460,48	\$ 1.909,97	\$ 15.624,19	\$ 18.636,30	\$ 1.734,48
	(=) Resultado	3	5	3	4	7	1	1	-4
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 1.923,62	\$ 1.393,00	\$ 1.923,02	\$ 1.393,00	\$ 1.837,20	\$ 3.367,55	\$ 3.841,65	\$ 867,14
	(=) Excedente operativo	\$ 96,18	\$ 69,65	\$ 96,15	\$ 69,65	\$ 91,86	\$ 168,38	\$ 192,08	\$ 43,36
<b>Rendimiento operativo</b>	Margen operativo	\$ 2.486,11	\$ 2.460,48	\$ 2.482,11	\$ 2.460,48	\$ 1.909,97	\$ 15.624,19	\$ 18.636,30	\$ 1.734,48
	Ventas	15.77 9,08	25.02 4,95	14.57 9,08	20.52 4,95	25.23 4,56	27.27 6,60	30.45 8,12	\$12.45 6,56
	(=) Resultado	16%	10%	17%	12%	8%	57%	61%	-14%
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>								
	(-) Costo de pasivo financiero	\$ 5.129,66	\$ 2.043,06	\$ 1.923,02	\$ 1.671,60	\$ 2.694,56	\$ 4.041,06	\$ 10.244,41	\$ 2.312,38
	(-) Dividendos	\$ 7.889,54	\$ 12.512,48	\$ 7.289,54	\$ 10.262,48	\$ 12.617,28	\$ 13.638,30	\$ 15.229,06	\$ 6.228,28

	(=) Flujo financiero neto	\$ - 2.759 ,89	\$ - 10.46 9,41	\$ - 5.366 ,52	\$ - 8.590 ,88	\$ - 9.922 ,72	\$ - 9.597 ,24	\$ - 4.984 ,65	\$ - 3.915, 90
<b>Equilibrio financiero</b>	<b>Ganancia operativa</b>	\$ 2.486 ,11	\$ 2.460 ,48	\$ 2.482 ,11	\$ 2.460 ,48	\$ 1.909, 97	\$ 15.62 4,19	\$ 18.6 36,3 0	\$ - 1.734, 48
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 1.923 ,62	\$ 1.393 ,00	\$ 1.923 ,02	\$ 1.393 ,00	\$ 1.837 ,20	\$ 3.367 ,55	\$ 3.841 ,65	\$ 867,14
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 562,4 9	\$ 1.067 ,48	\$ 559,0 9	\$ 1.067 ,48	\$ 72,77	\$ 12.25 6,64	\$ 14.79 4,65	\$ - 2.601, 62
	(+) Dividendos	\$ 7.889 ,54	\$ 12.51 2,48	\$ 7.289 ,54	\$ 10.26 2,48	\$ 12.61 7,28	\$ 13.63 8,30	\$ 15.22 9,06	\$ 6.228, 28
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 5.129 ,66	\$ 2.043 ,06	\$ 1.923 ,02	\$ 1.671 ,60	\$ 2.694 ,56	\$ 4.041 ,06	\$ 10.24 4,41	\$ 2.312, 38
	(=) Resultado	\$ 3.322 ,38	\$ 11.53 6,90	\$ 5.925 ,61	\$ 9.658 ,36	\$ 9.995 ,49	\$ 21.85 3,87	\$ 19.77 9,30	\$ 1.314, 27
	<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 3.322 ,38	\$ 11.53 6,90	\$ 5.925 ,61	\$ 9.658 ,36	\$ 9.995 ,49	\$ 21.85 3,87	\$ 19.77 9,30
(-) Cambio de activo operativo neto		\$ 1.923 ,62	\$ 1.393 ,00	\$ 1.923 ,02	\$ 1.393 ,00	\$ 1.837 ,20	\$ 3.367 ,55	\$ 3.841 ,65	\$ 867,14
(=) Excedente operativo		\$ <b>1.398</b> <b>,75</b>	\$ <b>\$10.1</b> <b>43,90</b>	\$ <b>4.002</b> <b>,59</b>	\$ <b>8.265</b> <b>,36</b>	\$ <b>8.158</b> <b>,29</b>	\$ <b>\$18.4</b> <b>86,32</b>	\$ <b>15.93</b> <b>7,65</b>	\$ <b>\$</b> <b>447,13</b>

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 45. Capacidad Productiva de la Asociación de Producción Textil Virgen de Nazareth “Asoprotexvin”**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA</b>		<b>ACONTEX ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL VIRGEN DE NAZARETH "ASOPROTEXVIN" 1891764975001</b>							
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>								
	<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	Piezas o unidades producidas por hora	50	53	55	58	61	64	67	70
	Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	58	60	63	67	70	73	77	81
	(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
	<b>Indicador scrap o desperdicios :</b>								
	Unidades entrantes	25	26	28	29	30	32	34	28
	(-) piezas de desecho	6	4	5	2	3	4	6	2

*100%								
(/) Unidades entrantes	25	26	28	29	30	32	34	28
(=) Resultado	25%	15%	18%	8%	11%	12%	18%	8%
<b>Indicador dock to dock</b>								
(=) Inventario de Materia prima	\$ 1.990,05	\$ 2.189,06	\$ 2.407,96	\$ 1.314,02	\$ 1.990,05	\$ 1.314,02	\$ 1.342,61	\$ 1.446,70
(+) Inventario en proceso	\$ 995,03	\$ 1.094,53	\$ 1.203,98	\$ 657,01	\$ 995,03	\$ 657,01	\$ 671,31	\$ 723,35
(+) Inventario de producto terminado	\$ 2.842,93	\$ 3.127,22	\$ 3.439,95	\$ 1.877,17	\$ 2.842,93	\$ 1.877,17	\$ 1.918,02	\$ 2.066,72
(/) Demanda diaria de los clientes	7	3	5	6	7	5	4	4
(=) Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	14	36	24	11	14	13	16	18
<b>Ausentismo laboral:</b>								
Horas perdidas	528	633,6	316,8	316,8	844,8	1795,2	950,4	528

	*100								
	Jornada laboral * Total de trabajadores	5	5	3	5	6	6	4	4
	(=) Resultado (en días)	106	121	121	60	151	302	226	136
<b>Capacidad tecnológica</b> <b>a</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>								
	Búsqueda	1	2	2	2	2	2	2	2
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	2	2	2	2	2	2	3	3
	Estrategia tecnológica	4	4	4	4	4	4	4	4
	Valorar y seleccionar la tecnología	2	2	3	3	3	3	4	4
	Adquirir la tecnología	2	2	2	2	2	2	3	3
	Implementar y absorber tecnología	1	1	1	1	1	1	1	1
	Aprendizaje	12	15	19	23	29	36	45	57
	Explotar los vínculos	12	15	19	23	29	36	45	57

	externos y los incentivos								
	(=)Resultado	72	89	112	140	175	218	273	341
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<b>Indicador de Liquidez Corriente:</b>								
	Activo Corriente	\$ 14.106,55	\$ 10.215,32	\$ 14.102,15	\$ 10.215,32	\$ 13.472,80	\$ 24.695,40	\$ 28.172,12	\$ 6.359,06
	Pasivo Corriente	\$ 5.642,62	\$ 4.086,13	\$ 5.640,86	\$ 4.086,13	\$ 5.389,12	\$ 9.878,16	\$ 11.268,85	\$ 2.543,62
	(=) Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
	<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								
	Activo Corriente - Inventarios	\$ - 5.793,96	\$ - 11.675,25	\$ - 9.977,47	\$ - 2.924,87	\$ - 6.427,72	\$ 11.555,21	\$ 14.745,98	\$ - 8.107,97
	Pasivo Corriente	\$ 5.642,62	\$ 4.086,13	\$ 5.640,86	\$ 4.086,13	\$ 5.389,12	\$ 9.878,16	\$ 11.268,85	\$ 2.543,62
	(=) Resultado	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3
	<b>Indicador de Liquidez Real</b>								

Efectivo + inversiones CPL	\$ 1.128,52	\$ 919,38	\$ 1.692,26	\$ 1.430,14	\$ 1.077,82	\$ 1.975,63	\$ 5.070,98	\$ 381,54
Pasivo Corriente	\$ 5.642,62	\$ 4.086,13	\$ 5.640,86	\$ 4.086,13	\$ 5.389,12	\$ 9.878,16	\$ 11.268,85	\$ 2.543,62
(=) Resultado	20%	23%	30%	35%	20%	20%	45%	15%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								
Capital de trabajo (veces)	8464	6129	8461	6129	8084	14817	16903	3815
Activos Totales	\$ 21.159,83	\$ 15.322,97	\$ 21.153,23	\$ 15.322,97	\$ 20.209,20	\$ 37.043,09	\$ 42.258,18	\$ 9.538,58
(=) Resultado	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000
<b>Indicador de endeudamiento</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente)	\$ 10.308,06	\$ 14.842,00	\$ 13.926,07	\$ 5.580,85	\$ 10.739,01	\$ 3.652,68	\$ - 8.548,11	\$ - 10.270,05



- (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)								
Patrimonio Neto	\$ 17.356,99	\$ 27.527,45	\$ 16.036,99	\$ 22.577,45	\$ 27.758,02	\$ 30.004,26	\$ 33.503,93	\$ 13.702,22
(=) Resultado	\$ 0,59	\$ 0,54	\$ 0,87	\$ 0,25	\$ 0,39	\$ -0,12	\$ -0,26	\$ 0,75
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
Utilidad	\$ 2.734,83	\$ 2.293,58	\$ 342,37	\$ 2.706,64	\$ 2.101,08	\$ 17.186,72	\$ 20.500,04	\$ 1.907,82
Ventas Totales	\$ 14.106,55	\$ 10.215,32	\$ 14.102,15	\$ 10.215,32	\$ 13.472,80	\$ 24.695,40	\$ 28.172,12	\$ 6.359,06
(=) Resultado	19%	-22%	2%	26%	16%	70%	73%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por ventas - Costos de ventas	\$ 2.734,83	\$ 2.293,58	\$ 342,37	\$ 2.706,64	\$ 2.101,08	\$ 17.186,72	\$ 20.500,04	\$ 1.907,82

Ingresos por ventas	\$ 14.106,55	\$ 10.215,32	\$ 14.102,15	\$ 10.215,32	\$ 13.472,80	\$ 24.695,40	\$ 28.172,12	\$ 6.359,06
(=) Resultado	19%	-22%	2%	26%	16%	70%	73%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Resultados antes de Impto e intereses	\$ 2.051,12	\$ - 1.720,19	\$ 256,78	\$ 2.029,98	\$ 1.575,81	\$ 12.890,04	\$ 15.375,03	\$ - 1.430,86
Activos Totales	\$ 21.159,83	\$ 15.322,97	\$ 21.153,23	\$ 15.322,97	\$ 20.209,20	\$ 37.043,09	\$ 42.258,18	\$ 9.538,58
(=) Resultado	10%	-11%	1%	13%	8%	35%	36%	-15%
<b>Indicador de ROA</b>								
Utilidad Neta	\$ 2.734,83	\$ - 2.293,58	\$ 342,37	\$ 2.706,64	\$ 2.101,08	\$ 17.186,72	\$ 20.500,04	\$ - 1.907,82
Activo Total	\$ 21.159,83	\$ 15.322,97	\$ 21.153,23	\$ 15.322,97	\$ 20.209,20	\$ 37.043,09	\$ 42.258,18	\$ 9.538,58
(=) Resultado	13%	-15%	2%	18%	10%	46%	49%	-20%
<b>Indicador ROE</b>								
Resultado del ejercicio	\$ 2.051,12	\$ - 1.720,19	\$ 256,78	\$ 2.029,98	\$ 1.575,81	\$ 12.890,04	\$ 15.375,03	\$ - 1.430,86

	,12	19	256,78	,98	,81	,04	,03	1.430,86
	\$	\$	\$			\$	\$	
Patrimonio promedio	17.356,99	27.527,45	16.036,99	\$22.577,45	\$27.758,02	30.004,26	33.503,93	\$13.702,22
(=) Resultado	12%	-6%	2%	9%	6%	43%	46%	-10%
<b>Indicador DUPONT</b>								
<b>Margen Neto de utilidad sobre ventas=</b>								
(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%	\$ 2.734,73	\$ 2.293,68	\$ 342,27	\$ 2.706,54	\$ 2.100,98	\$ 17.186,62	\$ 20.499,94	\$ -1.907,92
(Ventas)	17.356,99	27.527,45	16.036,99	\$22.577,45	\$27.758,02	30.004,26	33.503,93	\$13.702,22
(=) Resultado	16%	-8%	2%	12%	8%	57%	61%	-14%
<b>Indicador de solvencia</b>								
Activo total (Activo corriente)	\$ 21.159,83	\$ 15.322,97	\$ 21.153,23	\$15.322,97	\$20.209,20	\$ 37.043,09	\$ 42.258,18	\$ 9.538,58
Exigible Total (Pasivo Corriente)	\$ 5.642,62	\$ 4.086,13	\$ 5.640,86	\$ 4.086,13	\$ 5.389,12	\$ 9.878,16	\$ 11.268,85	\$ 2.543,62

	(=) Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$ 5.642,62	\$ 4.086,13	\$ 5.640,86	\$ 4.086,13	\$ 5.389,12	\$ 9.878,16	\$ 11.268,85	\$ 2.543,62
	Patrimonio	\$ 17.356,99	\$ 27.527,45	\$ 16.036,99	\$ 22.577,45	\$ 27.758,02	\$ 30.004,26	\$ 33.503,93	\$ 13.702,22
	(=) Resultado	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 2.734,73	\$ 2.293,68	\$ 342,27	\$ 2.706,54	\$ 2.100,98	\$ 17.186,62	\$ 20.499,94	\$ -1.907,92
	Patrimonio	\$ 17.356,99	\$ 27.527,45	\$ 16.036,99	\$ 22.577,45	\$ 27.758,02	\$ 30.004,26	\$ 33.503,93	\$ 13.702,22
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	12%	8%	57%	61%	-14%
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$ 8.678,50	\$ 13.763,72	\$ 8.018,50	\$ 11.288,72	\$ 13.879,01	\$ 15.002,13	\$ 16.751,97	\$ 6.851,11
	Ganancia Ordinaria	\$ 2.734,73	\$ 2.293,68	\$ 342,27	\$ 2.706,54	\$ 2.100,98	\$ 17.186,62	\$ 20.499,94	\$ -1.907,92
	(=) Resultado	3	-6	23	4	7	1	1	-4
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 2.115,98	\$ 1.532,30	\$ 2.115,32	\$ 1.532,30	\$ 2.020,92	\$ 3.704,31	\$ 4.225,82	\$ 953,86

	(=) Excedente operativo	\$ 105,8 0	\$ 76,61	\$ 105,77	\$ 76,61	\$ 101,0 5	\$ 185,22	\$ 211,29	\$ 47,69
<b>Rendimien to operativo</b>	Margen operativo	\$ 2.734 ,73	\$ - 2.293, 68	\$ 342,27	\$ ,54	\$ 2.706 ,98	\$ 17.186 ,62	\$ 20.499 ,94	\$ - 1.907,92
	Ventas	\$ 17.35 6,99	\$ 27.527 ,45	\$ 16.036 ,99	\$ 22.5 77,45	\$ 27.7 58,02	\$ 30.004 ,26	\$ 33.503 ,93	\$ 13.702, 22
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	12%	8%	57%	61%	-14%
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>								
	(-) Costo de pasivo financiero	\$ 5.642 ,62	\$ 4.086, 13	\$ 5.640, 86	\$ 4.086 ,13	\$ 5.389 ,12	\$ 9.878, 16	\$ 11.268 ,85	\$ 2.543,62
	(-) Dividendos	\$ 8.678 ,50	\$ 13.763 ,72	\$ 8.018, 50	\$ 11.2 88,72	\$ 13.8 79,01	\$ 15.002 ,13	\$ 16.751 ,97	\$ 6.851,11
	(=) Flujo financiero neto	\$ - 3.035 ,87	\$ - 9.677, 60	\$ - 2.377, 63	\$ - 7.202 ,60	\$ - 8.489 ,89	\$ - 5.123, 97	\$ - 5.483, 12	\$ - 4.307,49
<b>Equilibrio financiero</b>	<b>Ganancia operativa</b>	\$ 2.734 ,73	\$ - 2.293, 68	\$ 342,27	\$ ,54	\$ 2.706 ,98	\$ 17.186 ,62	\$ 20.499 ,94	\$ - 1.907,92
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 2.115 ,98	\$ 1.532, 30	\$ 2.115, 32	\$ 1.532 ,30	\$ 2.020 ,92	\$ 3.704, 31	\$ 4.225, 82	\$ 953,86

	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 618,75	\$ - 3.825,98	\$ - 1.773,05	\$ 1.174,24	\$ 80,06	\$ 13.482,31	\$ 16.274,12	\$ - 2.861,78
	(+) Dividendos	\$ 8.678,50	\$ 13.763,72	\$ 8.018,50	\$ 11.288,72	\$ 13.879,01	\$ 15.002,13	\$ 16.751,97	\$ 6.851,11
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 5.642,62	\$ 4.086,13	\$ 5.640,86	\$ 4.086,13	\$ 5.389,12	\$ 9.878,16	\$ 11.268,85	\$ 2.543,62
	(=) Resultado	\$ 3.654,62	\$ 5.851,62	\$ 604,58	\$ 8.376,84	\$ 8.569,95	\$ 18.606,28	\$ 21.757,24	\$ 1.445,71
<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 3.654,62	\$ 5.851,62	\$ 604,58	\$ 8.376,84	\$ 8.569,95	\$ 18.606,28	\$ 21.757,24	\$ 1.445,71
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 2.115,98	\$ 1.532,30	\$ 2.115,32	\$ 1.532,30	\$ 2.020,92	\$ 3.704,31	\$ 4.225,82	\$ 953,86
	(=) Excedente operativo	\$ <b>1.538,64</b>	\$ <b>4.319,32</b>	\$ <b>1.510,74</b>	\$ <b>6.844,54</b>	\$ <b>6.549,03</b>	\$ <b>14.901,97</b>	\$ <b>17.531,42</b>	\$ <b>491,85</b>

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 46. Capacidad Productiva Asociación de Producción Textil Puerto Arturo**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA</b>		<b>ACONTEX</b>							
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL PUERTO ARTURO "ASOPUAR" 1891773737001</b>							
	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2010</b>
	60	63	66	69	73	77	80	84	60
	69	72	76	80	84	88	92	97	69
	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
	36	32	33	35	36	38	40	34	36
	9	5	6	3	4	5	7	3	9
	36	32	33	35	36	38	40	34	36
	25%	15%	18%	8%	11%	12%	18%	8%	25%
	\$ 2.189,06	\$ 2.407,96	\$ 2.648,76	\$ 1.445,42	\$ 2.189,06	\$ 1.511,12	\$ 1.503,73	\$ 1.591,37	\$ 2.189,06
\$ 1.094,5	\$ 1.203,	\$ 1.324,	\$ 722,71	\$ 1.094	\$ 755,56	\$ 751,86	\$ 795,69	\$ 1.094,53	

	3	98	38		,53				
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	3.127,2	3.439,	3.783,	2.064,	3.127	\$	2.148,	\$	\$
	2	95	94	89	,22	2.158,74	18	2.273,39	3.127,22
	5	4	2	4	8	6	9	11	5
	21	29	65	18	13	12	8	7	21
	580,8	696,96	348,48	348,48	929,2		1045,4		
					8	1974,72	4	580,8	580,8
	4	5	3	5	6	6	4	4	4
	165	133	133	66	166	332	249	149	165
<b>Capacidad tecnológica</b>									
	2	2	2	3	3	3	3	3	2
	3	3	3	4	4	4	4	5	3
	4	4	4	4	4	5	5	5	4
	5	5	6	6	7	7	8	9	5
	3	3	3	4	4	4	4	5	3
	1	1	1	1	1	2	2	2	1
	71	89	111	139	173	217	271	339	71
	71	89	111	139	173	217	271	339	71
	426	533	666	833	1041	1301	1626	2033	426
<b>Indicadores</b>									



financieros	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	15.517,	11.236	15.512	11.236	14.82	27.164,9	30.989	\$	15.517,2
	21	,85	,37	,85	0,08	4	,33	6.994,96	1
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	6.206,8	4.494,	6.204,	4.494,	5.928	10.865,9	12.395	\$	\$
	8	74	95	74	,03	7	,73	2.797,98	6.206,88
	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	-	-	-	-	-	\$	\$	\$	\$
	6.373,3	12.842	10.975	3.217,	7.070	12.053,7	15.952	-	-
	6	,78	,22	36	,49	2	,05	8.918,77	6.373,36
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	6.206,8	4.494,	6.204,	4.494,	5.928	10.865,9	12.395	\$	\$
	8	74	95	74	,03	7	,73	2.797,98	6.206,88
-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3	-1	
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
1.706,8	1.348,	2.792,	1.236,	2.667	\$	4.648,	\$	\$	
9	42	23	05	,61	3.803,09	40	489,65	1.706,89	
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
6.206,8	4.494,	6.204,	4.494,	5.928	10.865,9	12.395	\$	\$	
8	74	95	74	,03	7	,73	2.797,98	6.206,88	
28%	30%	45%	28%	45%	35%	38%	18%	28%	
9310	6742	9307	6742	8892	16299	18594	4197	9310	
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	

23.275,81	16.855,27	23.268,55	16.855,27	22.230,12	40.747,40	46.484,00	10.492,44	23.275,81
\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000
\$ 10.873,35	\$ 15.989,09	\$ 14.387,94	\$ 6.476,04	\$ 10.330,90	\$ - 4.990,84	\$ - 8.204,72	\$ 11.227,11	\$ 10.873,35
\$ 19.092,69	\$ 30.280,19	\$ 17.640,69	\$ 24.835,19	\$ 30.533,82	\$ 33.004,69	\$ 36.854,33	\$ 15.072,44	\$ 19.092,69
\$ 0,57	\$ 0,53	\$ 0,82	\$ 0,26	\$ 0,34	\$ -0,15	\$ -0,22	\$ 0,74	\$ 0,57
\$ 3.008,31	\$ - 2.522,94	\$ 376,61	\$ 2.977,30	\$ 2.311,18	\$ 18.529,96	\$ 22.396,60	\$ - 2.098,60	\$ 3.008,31
\$ 15.517,21	\$ 11.236,85	\$ 15.512,37	\$ 11.236,85	\$ 14.820,08	\$ 27.164,94	\$ 30.989,33	\$ 6.994,96	\$ 15.517,21
19%	-22%	2%	26%	16%	68%	72%	-30%	19%
\$ 3.008,31	\$ - 2.522,94	\$ 376,61	\$ 2.977,30	\$ 2.311,18	\$ 18.529,96	\$ 22.396,60	\$ - 2.098,60	\$ 3.008,31

	94							
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
15.517,21	11.236,85	15.512,37	11.236,85	14.820,08	27.164,94	30.989,33	\$ 6.994,96	15.517,21
19%	-22%	2%	26%	16%	68%	72%	-30%	19%
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
2.256,24	- 1.892,20	\$ 282,45	\$ 2.232,98	\$ 1.733,39	\$ 13.897,47	\$ 16.797,45	\$ - 1.573,95	\$ 2.256,24
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
23.275,81	16.855,27	23.268,55	16.855,27	22.230,12	40.747,40	46.484,00	10.492,44	23.275,81
10%	-11%	1%	13%	8%	34%	36%	-15%	10%
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
3.008,31	- 2.522,94	\$ 376,61	\$ 2.977,30	\$ 2.311,18	\$ 18.529,96	\$ 22.396,60	\$ - 2.098,60	\$ 3.008,31
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
23.275,81	16.855,27	23.268,55	16.855,27	22.230,12	40.747,40	46.484,00	10.492,44	23.275,81
13%	-15%	2%	18%	10%	45%	48%	-20%	13%
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
2.256,24	- 1.892,20	\$ 282,45	\$ 2.232,98	\$ 1.733,39	\$ 13.897,47	\$ 16.797,45	\$ - 1.573,95	\$ 2.256,24

	20								
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
19.092,69	30.280,19	17.640,69	24.835,19	30.533,82	33.004,69	36.854,33	15.072,44	19.092,69	
12%	-6%	2%	9%	6%	42%	46%	-10%	12%	
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
3.008,21	-2.523,04	\$376,51	\$2.977,20	\$2.311,08	\$18.529,86	\$22.396,50	\$-2.098,70	\$3.008,21	
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
19.092,69	30.280,19	17.640,69	24.835,19	30.533,82	33.004,69	36.854,33	15.072,44	19.092,69	
16%	-8%	2%	12%	8%	56%	61%	-14%	16%	
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
23.275,81	16.855,27	23.268,55	16.855,27	22.230,12	40.747,40	46.484,00	10.492,44	23.275,81	
\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
6.206,88	4.494,74	6.204,95	4.494,74	5.928,03	10.865,97	12.395,73	\$2.797,98	\$6.206,88	
4	4	4	4	4	4	4	4	4	
<b>Endeudamiento Financiero</b>	\$6.206,88	\$4.494,74	\$6.204,95	\$4.494,74	\$5.928,03	\$10.865,97	\$12.395,73	\$2.797,98	\$6.206,88
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	

	19.092,69	30.280,19	17.640,69	24.835,19	30.533,82	33.004,69	36.854,33	15.072,44	19.092,69
	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%	33%
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	\$ 3.008,21	\$ 2.523,04	\$ 376,51	\$ 2.977,20	\$ 2.311,08	\$ 18.529,86	\$ 22.396,50	\$ -2.098,70	\$ 3.008,21
	\$ 19.092,69	\$ 30.280,19	\$ 17.640,69	\$ 24.835,19	\$ 30.533,82	\$ 33.004,69	\$ 36.854,33	\$ 15.072,44	\$ 19.092,69
	16%	-8%	2%	12%	8%	56%	61%	-14%	16%
	\$ 9.546,35	\$ 15.140,10	\$ 8.820,35	\$ 12.417,60	\$ 15.266,91	\$ 16.502,34	\$ 18.427,16	\$ 7.536,22	\$ 9.546,35
<b>Coefficientes de dividendos</b>	\$ 3.008,21	\$ 2.523,04	\$ 376,51	\$ 2.977,20	\$ 2.311,08	\$ 18.529,86	\$ 22.396,50	\$ -2.098,70	\$ 3.008,21
	3	-6	23	4	7	1	1	-4	3
	\$ 2.327,58	\$ 1.685,53	\$ 2.326,86	\$ 1.685,53	\$ 2.223,01	\$ 4.074,74	\$ 4.648,40	\$ 1.049,24	\$ 2.327,58
	\$ 116,38	\$ 84,28	\$ 116,34	\$ 84,28	\$ 111,15	\$ 203,74	\$ 232,42	\$ 52,46	\$ 116,38
<b>Rendimiento operativo</b>	\$ 3.008,21	\$ -2.523,04	\$ 376,51	\$ 2.977,20	\$ 2.311,08	\$ 18.529,86	\$ 22.396,50	\$ -2.098,70	\$ 3.008,21

		04							
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	19.092,69	30.280,19	17.640,69	24.835,19	30.533,82	33.004,69	36.854,33	15.072,44	19.092,69
	16%	-8%	2%	12%	8%	56%	61%	-14%	16%
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	6.206,88	4.494,74	6.204,95	4.494,74	5.928,03	10.865,97	12.395,73	\$ 2.797,98	\$ 6.206,88
	\$ 9.546,35	\$ 15.140,10	\$ 8.820,35	\$ 12.417,60	\$ 15.266,91	\$ 16.502,34	\$ 18.427,16	\$ 7.536,22	\$ 9.546,35
	\$ - 3.339,46	\$ - 10.645,36	\$ - 2.615,40	\$ - 7.922,86	\$ - 9.338,88	\$ - 5.636,37	\$ - 6.031,43	\$ - 4.738,23	\$ - 3.339,46
<b>Equilibrio financiero</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	3.008,21	- 2.523,04	\$ 376,51	\$ 2.977,20	\$ 2.311,08	\$ 18.529,86	\$ 22.396,50	\$ - 2.098,70	\$ 3.008,21
	\$ 2.327,58	\$ 1.685,53	\$ 2.326,86	\$ 1.685,53	\$ 2.223,01	\$ 4.074,74	\$ 4.648,40	\$ 1.049,24	\$ 2.327,58
	\$ 680,63	\$ 4.208,57	\$ 1.950,35	\$ 1.291,67	\$ 88,07	\$ 14.455,12	\$ 17.748,10	\$ - 3.147,94	\$ 680,63
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	9.546,3	15.140	8.820,	12.417	15.26	16.502,3	18.427	\$	\$

	5	,10	35	,60	6,91	4	,16	7.536,22	9.546,35
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	6.206,8	4.494,	6.204,	4.494,	5.928	10.865,9	12.395	\$	\$
	8	74	95	74	,03	7	,73	2.797,98	6.206,88
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	4.020,1	6.436,	\$	9.214,	9.426	20.091,4	23.779	\$	\$
	0	79	665,05	53	,95	9	,53	1.590,29	4.020,10
<b>Flujo de fondo operativo</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	4.020,1	6.436,	\$	9.214,	9.426	20.091,4	23.779	\$	\$
	0	79	665,05	53	,95	9	,53	1.590,29	4.020,10
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	2.327,5	1.685,	2.326,	1.685,	2.223	\$	4.648,	\$	\$
	8	53	86	53	,01	4.074,74	40	1.049,24	2.327,58
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	<b>1.692,5</b>	<b>4.751,</b>	<b>1.661,</b>	<b>7.529,</b>	<b>7.203</b>	<b>16.016,7</b>	<b>19.131</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
	<b>1</b>	<b>27</b>	<b>81</b>	<b>01</b>	<b>,94</b>	<b>5</b>	<b>,13</b>	<b>541,05</b>	<b>1.692,51</b>

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 47 Indicadores de Capacidad Productiva de la Asociación de Producción Textil Nuestro Rey**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA TECNOLÓGICA</b>	<b>DE Y</b>	<b>ACONTEX</b>
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL NUESTRO REY ASOPROTEXEY 1891779832001</b>

<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Piezas o unidades producidas por hora	55	58	61	64	67	70	74	77
Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	63	66	70	73	77	81	85	89
(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
<b>Indicador scrap o desperdicios :</b>								
Unidades entrantes	28	29	30	32	33	35	37	31
(-) piezas de desecho *100%	7	4	5	3	4	4	7	2
(/) Unidades entrantes	28	29	30	32	33	35	37	31
(=) Resultado	25%	15%	18%	8%	11%	12%	18%	8%
<b>Indicador dock to dock</b>								
(=) Inventario de Materia prima	\$ 2.407,96	\$ 2.648,76	\$ 2.913,63	\$ 1.517,69	\$ 2.407,96	\$ 1.662,23	\$ 1.608,99	\$ 1.750,51
(+) Inventario en proceso	\$ 1.203,98	\$ 1.324,38	\$ 1.456,82	\$ 758,85	\$ 1.203,98	\$ 831,12	\$ 804,49	\$ 875,26



	(+) Inventario de producto terminado	\$ 3.439,95	\$ 3.783,94	\$ 4.162,33	\$ 2.168,13	\$ 3.439,95	\$ 2.374,62	\$ 2.298,56	\$ 2.500,73
	(/) Demanda diaria de los clientes	14	6	5	4	8	11	5	6
	(=) Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	8	22	28	19	15	7	16	14
	<b>Ausentismo laboral:</b>								
	Horas perdidas *100	493,68	592,416	296,208			1678,512		493,68
	Jornada laboral * Total de trabajadores	4	5	3	5	6	6	4	4
	(=) Resultado (en días)	140	113	113	56	141	282	212	127
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>								
	Búsqueda	3	3	4	4	4	4	4	5
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	5	5	6	6	7	7	8	8
	Estrategia tecnológica	5	5	5	5	5	5	5	6
	Valorar y seleccionar la tecnología	10	11	12	13	14	16	17	19

	Adquirir la tecnología	5	5	6	6	7	7	8	8
	Implementar y absorber tecnología	2	2	2	2	2	2	2	2
	Aprendizaje	424	529	662	827	1034	1292	1616	2019
	Explotar los vínculos externos y los incentivos	424	529	662	827	1034	1292	1616	2019
	(=)Resultado	2541	3176	3970	4963	6204	7755	9694	12117
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<b>Indicador de Liquidez Corriente:</b>								
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Activo Corriente	17.068,93	12.360,53	17.063,61	12.360,53	16.302,09	29.881,43	34.088,27	7.694,46
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Pasivo Corriente	6.827,57	4.944,21	6.825,44	4.944,21	6.520,84	11.952,57	13.635,31	3.077,78
	(=) Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
	<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Activo Corriente Inventarios	-7.010,69	-14.127,05	-12.072,74	-2.816,38	-7.777,54	\$13.259,10	\$17.998,38	-9.810,65	
Pasivo	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	

Corriente	6.827,57	4.944,21	6.825,44	4.944,21	6.520,84	11.952,57	13.635,31	3.077,78
(=) Resultado	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3
<b>Indicador de Liquidez Real</b>								
Efectivo + inversiones CPL	\$ 1.024,14	\$ 1.359,66	\$ 1.535,72	\$ 741,63	\$ 1.304,17	\$ 3.286,96	\$ 3.067,94	\$ 1.000,28
Pasivo Corriente	\$ 6.827,57	\$ 4.944,21	\$ 6.825,44	\$ 4.944,21	\$ 6.520,84	\$ 11.952,57	\$ 13.635,31	\$ 3.077,78
(=) Resultado	15%	28%	23%	15%	20%	28%	23%	33%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								
Capital de trabajo (veces)	10241	7416	10238	7416	9781	17929	20453	4617
Activos Totales	\$ 25.603,40	\$ 18.540,80	\$ 25.595,41	\$ 18.540,80	\$ 24.453,13	\$ 44.822,14	\$ 51.132,40	\$ 11.541,69
(=) Resultado	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000
<b>Indicador de endeudamiento</b>								

(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente) - (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)	\$ 12.814,13	\$ 17.711,61	\$ 17.362,46	\$ 7.018,96	\$ 12.994,20	\$ 4.593,48	\$ 7.431,01	\$ 11.888,15
Patrimonio Neto	\$ 21.001,96	\$ 33.308,21	\$ 19.404,76	\$ 27.318,71	\$ 33.587,20	\$ 36.305,15	\$ 40.539,76	\$ 16.579,68
(=) Resultado	\$ 0,61	\$ 0,53	\$ 0,89	\$ 0,26	\$ 0,39	\$ -0,13	\$ -0,18	\$ 0,72
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
Utilidad	\$ 3.309,15	\$ -2.775,23	\$ 414,27	\$ 3.688,01	\$ 2.542,30	\$ 20.382,95	\$ 24.894,04	\$ -2.308,46
Ventas Totales	\$ 17.068,93	\$ 12.360,53	\$ 17.063,61	\$ 12.360,53	\$ 16.302,09	\$ 29.881,43	\$ 34.088,27	\$ 7.694,46
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	73%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								

Ingresos por ventas - Costos de ventas	\$ 3.309,15	\$ 2.775,23	\$ 414,27	\$ 3.688,01	\$ 2.542,30	\$ 20.382,95	\$ 24.894,04	\$ 2.308,46
Ingresos por ventas	\$ 17.068,93	\$ 12.360,53	\$ 17.063,61	\$ 12.360,53	\$ 16.302,09	\$ 29.881,43	\$ 34.088,27	\$ 7.694,46
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	73%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Resultados antes de Impto e intereses	\$ 2.481,86	\$ 2.081,42	\$ 310,70	\$ 2.766,01	\$ 1.906,73	\$ 15.287,21	\$ 18.670,53	\$ 1.731,34
Activos Totales	\$ 25.603,40	\$ 18.540,80	\$ 25.595,41	\$ 18.540,80	\$ 24.453,13	\$ 44.822,14	\$ 51.132,40	\$ 11.541,69
(=) Resultado	10%	-11%	1%	15%	8%	34%	37%	-15%
<b>Indicador de ROA</b>								
Utilidad Neta	\$ 3.309,15	\$ 2.775,23	\$ 414,27	\$ 3.688,01	\$ 2.542,30	\$ 20.382,95	\$ 24.894,04	\$ 2.308,46
Activo Total	\$ 25.603,40	\$ 18.540,80	\$ 25.595,41	\$ 18.540,80	\$ 24.453,13	\$ 44.822,14	\$ 51.132,40	\$ 11.541,69
(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	49%	-20%

<b>Indicador ROE</b>								
	\$	\$		\$	\$	\$	\$	\$
Resultado del ejercicio	2.481,86	-2.081,42	\$310,70	2.766,01	1.906,73	15.287,21	18.670,53	-1.731,34
Patrimonio promedio	\$21.001,96	\$33.308,21	\$19.404,76	\$27.318,71	\$33.587,20	\$36.305,15	\$40.539,76	\$16.579,68
(=) Resultado	12%	-6%	2%	10%	6%	42%	46%	-10%
<b>Indicador DUPONT</b>								
<b>Margen Neto de utilidad sobre ventas=</b>								
(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%	\$3.309,05	\$-2.775,33	\$414,17	\$3.687,91	\$2.542,20	\$20.382,85	\$24.893,94	\$-2.308,56
(Ventas)	\$21.001,96	\$33.308,21	\$19.404,76	\$27.318,71	\$33.587,20	\$36.305,15	\$40.539,76	\$16.579,68
(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	61%	-14%
<b>Indicador de solvencia</b>								
Activo total (Activo corriente)	\$25.603,40	\$18.540,80	\$25.595,41	\$18.540,80	\$24.453,13	\$44.822,14	\$51.132,40	\$11.541,69
Exigible Total (Pasivo)	\$6.827	\$4.944	\$6.825,	\$4.944,2	\$6.520,8	\$11.952	\$13.635,	\$3.077

	Corriente)	,57	,21	44	1	4	,57	31	,78
	(=) Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$ 6.827,57	\$ 4.944,21	\$ 6.825,44	\$ 4.944,21	\$ 6.520,84	\$ 11.952,57	\$ 13.635,31	\$ 3.077,78
	Patrimonio	\$ 21.001,96	\$ 33.308,21	\$ 19.404,76	\$ 27.318,71	\$ 33.587,20	\$ 36.305,15	\$ 40.539,76	\$ 16.579,68
	(=) Resultado	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 3.309,05	\$ 2.775,33	\$ 414,17	\$ 3.687,91	\$ 2.542,20	\$ 20.382,85	\$ 24.893,94	\$ 2.308,56
	Patrimonio	\$ 21.001,96	\$ 33.308,21	\$ 19.404,76	\$ 27.318,71	\$ 33.587,20	\$ 36.305,15	\$ 40.539,76	\$ 16.579,68
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	61%	-14%
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$ 10.500,98	\$ 16.654,11	\$ 9.702,38	\$ 13.659,36	\$ 16.793,60	\$ 18.152,58	\$ 20.269,88	\$ 8.289,84
	Ganancia Ordinaria	\$ 3.309,05	\$ 2.775,33	\$ 414,17	\$ 3.687,91	\$ 2.542,20	\$ 20.382,85	\$ 24.893,94	\$ 2.308,56
	(=) Resultado	3	-6	23	4	7	1	1	-4
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 2.560,34	\$ 1.854,08	\$ 2.559,54	\$ 1.854,08	\$ 2.445,31	\$ 4.482,21	\$ 5.113,24	\$ 1.154,17

	(=) Excedente operativo	\$ 128,02	\$ 92,70	\$ 127,98	\$ 92,70	\$ 122,27	\$ 224,11	\$ 255,66	\$ 57,71
<b>Rendimiento operativo</b>	Margen operativo	\$ 3.309,05	\$ 2.775,33	\$ 414,17	\$ 3.687,91	\$ 2.542,20	\$ 20.382,85	\$ 24.893,94	\$ 2.308,56
	Ventas	\$ 21.001,96	\$ 33.308,21	\$ 19.404,76	\$ 27.318,71	\$ 33.587,20	\$ 36.305,15	\$ 40.539,76	\$ 16.579,68
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	61%	-14%
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>								
	(-) Costo de pasivo financiero	\$ 6.827,57	\$ 4.944,21	\$ 6.825,44	\$ 4.944,21	\$ 6.520,84	\$ 11.952,57	\$ 13.635,31	\$ 3.077,78
	(-) Dividendos	\$ 10.500,98	\$ 16.654,11	\$ 9.702,38	\$ 13.659,36	\$ 16.793,60	\$ 18.152,58	\$ 20.269,88	\$ 8.289,84
	(=) Flujo financiero neto	\$ 3.673,41	\$ 11.709,89	\$ 2.876,94	\$ 8.715,14	\$ 10.272,76	\$ 6.200,01	\$ 6.634,57	\$ 5.212,06
<b>Equilibrio financiero</b>	<b>Ganancia operativa</b>	\$ 3.309,05	\$ 2.775,33	\$ 414,17	\$ 3.687,91	\$ 2.542,20	\$ 20.382,85	\$ 24.893,94	\$ 2.308,56
	(-) Cambio de	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$



	activo operativo neto	2.560,34	1.854,08	2.559,54	1.854,08	2.445,31	4.482,21	5.113,24	1.154,17
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 748,71	\$ 4.629,41	\$ 2.145,37	\$ 1.833,83	\$ 96,89	\$ 15.900,64	\$ 19.780,70	\$ 3.462,73
	(+) Dividendos	\$ 10.500,98	\$ 16.654,11	\$ 9.702,38	\$ 13.659,36	\$ 16.793,60	\$ 18.152,58	\$ 20.269,88	\$ 8.289,84
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 6.827,57	\$ 4.944,21	\$ 6.825,44	\$ 4.944,21	\$ 6.520,84	\$ 11.952,57	\$ 13.635,31	\$ 3.077,78
	(=) Resultado	\$ 4.422,11	\$ 7.080,48	\$ 731,56	\$ 10.548,97	\$ 10.369,65	\$ 22.100,64	\$ 26.415,28	\$ 1.749,33
<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 4.422,11	\$ 7.080,48	\$ 731,56	\$ 10.548,97	\$ 10.369,65	\$ 22.100,64	\$ 26.415,28	\$ 1.749,33
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 2.560,34	\$ 1.854,08	\$ 2.559,54	\$ 1.854,08	\$ 2.445,31	\$ 4.482,21	\$ 5.113,24	\$ 1.154,17
	(=) Excedente operativo	<b>\$ 1.861,78</b>	<b>\$ 5.226,40</b>	<b>\$ 1.827,98</b>	<b>\$ 8.694,89</b>	<b>\$ 7.924,34</b>	<b>\$ 17.618,43</b>	<b>\$ 21.302,04</b>	<b>\$ 595,16</b>

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 48. Capacidad Productiva. Asociación de Producción Textil Picaihua "Asoemcatex"**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA TECNOLÓGICA</b>		<b>ACONTEX</b>							
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL PICAIHUA "ASOTEXPI" 1891773494001</b>							
	<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	Piezas o unidades producidas por hora	81	85	90	94	99	104	109	114
	Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	93	98	103	108	114	119	125	131
	(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
	<b>Indicador scrap o desperdicios:</b>								
	Unidades entrantes	41	43	45	47	49	52	54	46

(-) piezas de desecho *100%	10	6	8	4	5	6	10	4
(/) Unidades entrantes	41	43	45	47	49	52	54	46
(=) Resultado	25%	15%	18%	8%	11%	12%	18%	8%
<b>Indicador dock to dock</b>								
(=) Inventario de Materia prima	\$ 2.648 ,76	\$ 2.913 ,63	\$ 3.205 ,00	\$ 1.669 ,46	\$ 2.648 ,76	\$ 1.828 ,46	\$ 1.769 ,89	\$ 1.925 ,56
(+) Inventario en proceso	\$ 1.324 ,38	\$ 1.456 ,82	\$ 1.602 ,50	\$ 834,7 3	\$ 1.324 ,38	\$ 914,2 3	\$ 884,9 4	\$ 962,7 8
(+) Inventario de producto terminado	\$ 3.783 ,94	\$ 4.162 ,33	\$ 4.578 ,57	\$ 2.384 ,94	\$ 3.783 ,94	\$ 2.612 ,08	\$ 2.528 ,41	\$ 2.750 ,80
(/) Demanda diaria de los clientes	3	4	5	6	7	8	9	10
(=) Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	43	36	31	14	18	11	10	9
<b>Ausentismo laboral:</b>								
Horas perdidas	468,9 96	562,7 952	281,3 976	281,3 976	750,3 936	1594, 5864	844,1 928	468,9 96

	*100								
	Jornada laboral * Total de trabajadores	4	5	3	5	6	6	4	4
	(=) Resultado (en días)	133	107	107	54	134	268	201	121
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>								
	Búsqueda	5	5	5	6	6	6	6	7
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	9	9	10	11	11	12	13	14
	Estrategia tecnológica	6	6	6	6	6	6	6	6
	Valorar y seleccionar la tecnología	21	23	26	28	31	34	37	41
	Adquirir la tecnología	9	9	10	11	11	12	13	14
	Implementar y absorber tecnología	2	2	2	2	2	2	2	2
	Aprendizaje	2524	3155	3944	4930	6163	7704	9630	1203 7
	Explotar los vínculos	2524	3155	3944	4930	6163	7704	9630	1203 7

	externos y los incentivos								
	(=)Resultado	15146	18933	23666	29582	36978	46222	57778	72222
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<b>Indicador de Liquidez Corriente:</b>								
	Activo Corriente	\$ 18.775,82	\$ 13.596,58	\$ 18.769,97	\$ 13.596,58	\$ 17.932,30	\$ 32.869,57	\$ 37.497,09	\$ 8.463,90
	Pasivo Corriente	\$ 7.510,33	\$ 5.438,63	\$ 7.507,99	\$ 5.438,63	\$ 7.172,92	\$ 13.147,83	\$ 14.998,84	\$ 3.385,56
	(=) Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
	<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								
	Activo Corriente - Inventarios	\$ -7.711,76	\$ -15.539,76	\$ -13.280,01	\$ -3.098,02	\$ -8.555,29	\$ 14.585,00	\$ 19.798,21	\$ -10.791,71
	Pasivo Corriente	\$ 7.510,33	\$ 5.438,63	\$ 7.507,99	\$ 5.438,63	\$ 7.172,92	\$ 13.147,83	\$ 14.998,84	\$ 3.385,56
	(=) Resultado	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3
	<b>Indicador</b>								

<b>de Liquidez Real</b>								
Efectivo + inversiones CPL	\$ 2.065,34	\$ 2.039,49	\$ 2.252,40	\$ 1.767,56	\$ 1.613,91	\$ 2.629,57	\$ 6.374,51	\$ 1.100,31
Pasivo Corriente	\$ 7.510,33	\$ 5.438,63	\$ 7.507,99	\$ 5.438,63	\$ 7.172,92	\$ 13.147,83	\$ 14.998,84	\$ 3.385,56
(=) Resultado	28%	38%	30%	33%	23%	20%	43%	33%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								
Capital de trabajo (veces)	11265	8158	11262	8158	10759	19722	22498	5078
Activos Totales	\$ 28.163,74	\$ 20.394,88	\$ 28.154,95	\$ 20.394,88	\$ 26.898,45	\$ 49.304,36	\$ 56.245,64	\$ 12.695,86
(=) Resultado	0,4000	0,4000	0,4000	0,4000	0,4000	0,4000	0,4000	0,4000
<b>Indicador de endeudamiento</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo	\$ 13.156,75	\$ 18.938,91	\$ 18.535,60	\$ 6.769,10	\$ 14.114,30	\$ -4.066	\$ -11.17	\$ 13.076,97

Financiero no corriente) - (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)						,74	3,88	
Patrimonio Neto	\$ 23.10 2,16	\$ 36.63 9,03	\$ 21.34 5,24	\$ 30.05 0,58	\$ 36.94 5,92	\$ 39.93 5,67	\$ 44.59 3,73	\$ 18.23 7,65
(=) Resultado	\$ 0,57	\$ 0,52	\$ 0,87	\$ 0,23	\$ 0,38	\$ -0,10	\$ -0,25	\$ 0,72
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
Utilidad	\$ 3.640 ,06	\$ - 3.052 ,76	\$ 455,6 9	\$ 4.056 ,81	\$ 2.796 ,53	\$ 22.42 1,25	\$ 27.38 3,45	\$ - 2.539 ,31
Ventas Totales	\$ 18.77 5,82	\$ 13.59 6,58	\$ 18.76 9,97	\$ 13.59 6,58	\$ 17.93 2,30	\$ 32.86 9,57	\$ 37.49 7,09	\$ 8.463 ,90
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	73%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

ventas	-	3.640	-	455,6	4.056	2.796	22.42	27.38	-
Costos de ventas	de	,06	3.052,76	9	,81	,53	1,25	3,45	2.539,31
Ingresos por ventas		\$ 18.775,82	\$ 13.596,58	\$ 18.769,97	\$ 13.596,58	\$ 17.932,30	\$ 32.869,57	\$ 37.497,09	\$ 8.463,90
(=) Resultado		19%	-22%	2%	30%	16%	68%	73%	-30%
<b>Indicado de Margen Bruto</b>									
Resultados antes de Impto e intereses	de	\$ 2.730,05	\$ - 2.289,57	\$ 341,77	\$ 3.042,61	\$ 2.097,40	\$ 16.815,94	\$ 20.537,59	\$ - 1.904,48
Activos Totales		\$ 28.163,74	\$ 20.394,88	\$ 28.154,95	\$ 20.394,88	\$ 26.898,45	\$ 49.304,36	\$ 56.245,64	\$ 12.695,86
(=) Resultado		10%	-11%	1%	15%	8%	34%	37%	-15%
<b>Indicador de ROA</b>									
Utilidad Neta		\$ 3.640,06	\$ - 3.052,76	\$ 455,69	\$ 4.056,81	\$ 2.796,53	\$ 22.421,25	\$ 27.383,45	\$ - 2.539,31
Activo Total		\$ 28.163,74	\$ 20.394,88	\$ 28.154,95	\$ 20.394,88	\$ 26.898,45	\$ 49.304,36	\$ 56.245,64	\$ 12.695,86
(=)		13%	-15%	2%	20%	10%	45%	49%	-20%



Resultado								
<b>Indicador ROE</b>								
		\$						\$
Resultado del ejercicio	\$ 2.730 ,05	- 2.289 ,57	\$ 341,7 7	\$ 3.042 ,61	\$ 2.097 ,40	\$ 16.81 5,94	\$ 20.53 7,59	- 1.904 ,48
Patrimonio promedio	\$ 23.10 2,16	\$ 36.63 9,03	\$ 21.34 5,24	\$ 30.05 0,58	\$ 36.94 5,92	\$ 39.93 5,67	\$ 44.59 3,73	\$ 18.23 7,65
(=) Resultado	12%	-6%	2%	10%	6%	42%	46%	-10%
<b>Indicador DUPONT</b>								
<b>Margen Neto de utilidad sobre ventas=</b>								
(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%	\$ 3.639 ,96	\$ 3.052 ,86	\$ 455,5 9	\$ 4.056 ,71	\$ 2.796 ,43	\$ 22.42 1,15	\$ 27.38 3,35	\$ 2.539 ,41
(Ventas)	\$ 23.10 2,16	\$ 36.63 9,03	\$ 21.34 5,24	\$ 30.05 0,58	\$ 36.94 5,92	\$ 39.93 5,67	\$ 44.59 3,73	\$ 18.23 7,65
(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	61%	-14%
<b>Indicador de solvencia</b>								
Activo total	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

	(Activo corriente)	28.16 3,74	20.39 4,88	28.15 4,95	20.39 4,88	26.89 8,45	49.30 4,36	56.24 5,64	12.69 5,86
	Exigible Total (Pasivo Corriente)	\$ 7.510 ,33	\$ 5.438 ,63	\$ 7.507 ,99	\$ 5.438 ,63	\$ 7.172 ,92	\$ 13.14 7,83	\$ 14.99 8,84	\$ 3.385 ,56
	(=) Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$ 7.510 ,33	\$ 5.438 ,63	\$ 7.507 ,99	\$ 5.438 ,63	\$ 7.172 ,92	\$ 13.14 7,83	\$ 14.99 8,84	\$ 3.385 ,56
	Patrimonio	\$ 23.10 2,16	\$ 36.63 9,03	\$ 21.34 5,24	\$ 30.05 0,58	\$ 36.94 5,92	\$ 39.93 5,67	\$ 44.59 3,73	\$ 18.23 7,65
	(=) Resultado	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 3.639 ,96	\$ - 3.052 ,86	\$ 455,5 9	\$ 4.056 ,71	\$ 2.796 ,43	\$ 22.42 1,15	\$ 27.38 3,35	\$ - 2.539 ,41
	Patrimonio	\$ 23.10 2,16	\$ 36.63 9,03	\$ 21.34 5,24	\$ 30.05 0,58	\$ 36.94 5,92	\$ 39.93 5,67	\$ 44.59 3,73	\$ 18.23 7,65
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	61%	-14%
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$ 11.55 1,08	\$ 18.31 9,52	\$ 10.67 2,62	\$ 15.02 5,29	\$ 18.47 2,96	\$ 19.96 7,84	\$ 22.29 6,87	\$ 9.118 ,82
	Ganancia Ordinaria	\$ 3.639	\$ - 3.052	\$ 455,5	\$ 4.056	\$ 2.796	\$ 22.42	\$ 27.38	\$ - 2.539

		,96	,86	9	,71	,43	1,15	3,35	,41
	(=)								
	Resultado	3	-6	23	4	7	1	1	-4
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 2.816,37	\$ 2.039,49	\$ 2.815,50	\$ 2.039,49	\$ 2.689,84	\$ 4.930,44	\$ 5.624,56	\$ 1.269,59
	(=) Excedente operativo	\$ 140,82	\$ 101,97	\$ 140,77	\$ 101,97	\$ 134,49	\$ 246,52	\$ 281,23	\$ 63,48
<b>Rendimiento operativo</b>	Margen operativo	\$ 3.639,96	\$ 3.052,86	\$ 455,59	\$ 4.056,71	\$ 2.796,43	\$ 22.421,15	\$ 27.383,35	\$ 2.539,41
	Ventas	\$ 23.102,16	\$ 36.639,03	\$ 21.345,24	\$ 30.050,58	\$ 36.945,92	\$ 39.935,67	\$ 44.593,73	\$ 18.237,65
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	61%	-14%
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>								
	(-) Costo de pasivo financiero	\$ 7.510,33	\$ 5.438,63	\$ 7.507,99	\$ 5.438,63	\$ 7.172,92	\$ 13.147,83	\$ 14.998,84	\$ 3.385,56
	(-) Dividendos	\$ 11.551,08	\$ 18.319,52	\$ 10.672,62	\$ 15.025,29	\$ 18.472,96	\$ 19.967,84	\$ 22.296,87	\$ 9.118,82
	(=) Flujo financiero	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

	neto	4.040 ,75	12.88 0,88	3.164 ,63	9.586 ,66	11.30 0,04	6.820 ,01	7.298 ,03	5.733 ,26
<b>Equilibrio financiero</b>	<b>Ganancia operativa</b>	\$ 3.639 ,96	\$ 3.052 ,86	\$ 455,5 9	\$ 4.056 ,71	\$ 2.796 ,43	\$ 22.42 1,15	\$ 27.38 3,35	\$ 2.539 ,41
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 2.816 ,37	\$ 2.039 ,49	\$ 2.815 ,50	\$ 2.039 ,49	\$ 2.689 ,84	\$ 4.930 ,44	\$ 5.624 ,56	\$ 1.269 ,59
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 823,5 9	\$ 5.092 ,34	\$ 2.359 ,90	\$ 2.017 ,22	\$ 106,5 9	\$ 17.49 0,71	\$ 21.75 8,78	\$ 3.808 ,99
	(+) Dividendos	\$ 11.55 1,08	\$ 18.31 9,52	\$ 10.67 2,62	\$ 15.02 5,29	\$ 18.47 2,96	\$ 19.96 7,84	\$ 22.29 6,87	\$ 9.118 ,82
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 7.510 ,33	\$ 5.438 ,63	\$ 7.507 ,99	\$ 5.438 ,63	\$ 7.172 ,92	\$ 13.14 7,83	\$ 14.99 8,84	\$ 3.385 ,56
	(=) Resultado	\$ 4.864 ,34	\$ 7.788 ,54	\$ 804,7 3	\$ 11.60 3,88	\$ 11.40 6,63	\$ 24.31 0,72	\$ 29.05 6,81	\$ 1.924 ,27
	<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 4.864 ,34	\$ 7.788 ,54	\$ 804,7 3	\$ 11.60 3,88	\$ 11.40 6,63	\$ 24.31 0,72	\$ 29.05 6,81
(-) Cambio de activo operativo neto		\$ 2.816 ,37	\$ 2.039 ,49	\$ 2.815 ,50	\$ 2.039 ,49	\$ 2.689 ,84	\$ 4.930 ,44	\$ 5.624 ,56	\$ 1.269 ,59

	(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Excedente operativo	2.047,96	5.749,05	2.010,76	9.564,39	8.716,79	19.380,28	23.432,25	654,69

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 49. Capacidad Productiva de la Asonción Emprendedor de la Calidad**

INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA		ACONTEX							
Capacidad productiva	Producción:	ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL EMPRENDIMIENTO DE CALIDAD "ASOEMCATEX" 1891767583001							
	Indicador de eficiencia:	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Piezas o unidades producidas por hora	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	90	95	99	104	109	115	121	127
	(=) Resultado	104	109	114	120	126	132	139	146

<b>Indicador o desperdicios :</b>	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
Unidades entrantes								
(-) piezas de desecho *100%	72	66	89	78	66	80	109	76
(/) Unidades entrantes	18	10	16	6	7	10	20	6
(=) Resultado	72	66	89	78	66	80	109	76
<b>Indicador dock to dock</b>	25%	15%	18%	8%	11%	12%	18%	8%
(=) Inventario de Materia prima								
(+) Inventario en proceso	\$ 2.91 3,63	\$ 3.205 ,00	\$ 3.525 ,50	\$ 1.836 ,41	\$ 2.913 ,63	\$ 2.011 ,30	\$ 2.035 ,37	\$ 2.118 ,12
(+) Inventario de producto terminado	\$ 1.45 6,82	\$ 1.602 ,50	\$ 1.762 ,75	\$ 918,2 0	\$ 1.456 ,82	\$ 1.005 ,65	\$ 1.017 ,69	\$ 1.059 ,06
(/) Demanda diaria de los clientes	\$ 4.16 2,33	\$ 4.578 ,57	\$ 5.036 ,43	\$ 2.623 ,44	\$ 4.162 ,33	\$ 2.873 ,29	\$ 2.907 ,67	\$ 3.025 ,88
(=) Resultado / 3600	4	8	6	7	8	9	12	8

	segundos*								
	60 minutos								
	<b>Ausentismo laboral:</b>	36	20	29	13	18	11	8	13
	Horas perdidas *100								
	Jornada laboral * Total de trabajadores	412, 7164 8	495,2 5977 6	247,6 2988 8	247,6 2988 8	660,3 4636 8	1403, 2360 32	742,8 8966 4	412,7 1648
	(=) Resultado (en días)	4	5	3	5	6	6	4	4
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>	117	94	94	47	118	236	177	106
	Búsqueda								
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	7	7	8	8	9	9	9	10
	Estrategia tecnológica	15	16	17	18	20	21	22	24
	Valorar y seleccionar la tecnología	7	7	7	7	7	7	7	8
	Adquirir la tecnología	45	50	55	60	66	73	80	88
	Implementar y absorber	15	16	17	18	20	21	22	24

	tecnología								
	Aprendizaje	2	2	2	2	2	2	2	3
	Explotar los vínculos externos y los incentivos	1504 6	1880 8	2351 0	2938 7	3673 4	4591 8	5739 7	7174 6
	(=)Resultado	1504 6	1880 8	2351 0	2938 7	3673 4	4591 8	5739 7	7174 6
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>	9027 8	1128 47	1410 59	1763 24	2204 05	2755 06	3443 83	4304 79
	<b>Indicador de Liquidez Corriente:</b>								
	Activo Corriente								
	Pasivo Corriente	\$ 20.6 53,4 1	\$ 14.95 6,24	\$ 20.64 6,96	\$ 14.95 6,24	\$ 19.72 5,53	\$ 36.15 6,53	\$ 41.24 6,80	\$ 9.310 ,29
	(=) Resultado	\$ 8.26 1,36	\$ 5.982 ,50	\$ 8.258 ,79	\$ 5.982 ,50	\$ 7.890 ,21	\$ 14.46 2,61	\$ 16.49 8,72	\$ 3.724 ,12
	<b>Indicador de Prueba Ácida</b>	3	3	3	3	3	3	3	3
	Activo Corriente - Inventarios								
	Pasivo	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$



Corriente	-	-	-	-	-	16.04	20.89	-
	8.48	17.09	14.60	3.407	9.410	3,51	3,09	11.87
	2,94	3,74	8,01	,82	,82			0,88
(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado	8.26	5.982	8.258	5.982	7.890	14.46	16.49	3.724
	1,36	,50	,79	,50	,21	2,61	8,72	,12
<b>Indicador de Liquidez Real</b>	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3
Efectivo + inversiones CPL								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pasivo Corriente	1.65	1.046	1.238	1.046	1.578	2.169	3.712	744,8
	2,27	,94	,82	,94	,04	,39	,21	2
(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado	8.26	5.982	8.258	5.982	7.890	14.46	16.49	3.724
	1,36	,50	,79	,50	,21	2,61	8,72	,12
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>	20%	18%	15%	18%	20%	15%	23%	20%
Capital de trabajo (veces)								
Activos Totales	1239		1238		1183	2169	2474	
	2	8974	8	8974	5	4	8	5586
(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado	30.9	22.43	30.97	22.43	29.58	54.23	61.87	13.96
	80,1	4,36	0,45	4,36	8,29	4,79	0,21	5,44

	1							
<b>Indicador de endeudamiento</b>	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente) - (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)								
Patrimonio Neto	\$ 15.092,03	\$ 22.029,30	\$ 21.627,98	\$ 8.343,38	\$ 15.722,99	\$ -3.750,29	\$ -8.106,58	\$ 14.850,18
(=) Resultado	\$ 25.412,37	\$ 40.302,94	\$ 23.479,76	\$ 33.055,64	\$ 40.640,51	\$ 43.929,24	\$ 49.053,11	\$ 20.061,41
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>	\$ 0,59	\$ 0,55	\$ 0,92	\$ 0,25	\$ 0,39	\$ -0,09	\$ -0,17	\$ 0,74
Utilidad								

	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ventas	4.00	3.358	501,2	4.462	3.076	24.66	29.61	2.793
Totales	4,07	,03	6	,49	,19	3,37	6,11	,24
(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado	20.6	14.95	20.64	14.95	19.72	36.15	41.24	9.310
	53,4	6,24	6,96	6,24	5,53	6,53	6,80	,29
<b>Indicador de Margen Bruto</b>	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
Ingresos por ventas - Costos de ventas								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ingresos por ventas	4.00	3.358	501,2	4.462	3.076	24.66	29.61	2.793
	4,07	,03	6	,49	,19	3,37	6,11	,24
(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado	20.6	14.95	20.64	14.95	19.72	36.15	41.24	9.310
	53,4	6,24	6,96	6,24	5,53	6,53	6,80	,29
<b>Indicador de Margen Bruto</b>	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
Resultados antes de Impto e intereses								
Activos	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

Totales	3.00 3,05	- 2.518 ,52	375,9 5	3.346 ,87	2.307 ,14	18.49 7,53	22.21 2,08	- 2.094 ,93
(=) Resultado	\$ 30.9 80,1 1	\$ 22.43 4,36	\$ 30.97 0,45	\$ 22.43 4,36	\$ 29.58 8,29	\$ 54.23 4,79	\$ 61.87 0,21	\$ 13.96 5,44
<b>Indicador de ROA</b>	10%	<b>-11%</b>	1%	15%	8%	34%	36%	<b>-15%</b>
Utilidad Neta								
Activo Total	\$ 4.00 4,07	\$ - 3.358 ,03	\$ 501,2 6	\$ 4.462 ,49	\$ 3.076 ,19	\$ 24.66 3,37	\$ 29.61 6,11	\$ - 2.793 ,24
(=) Resultado	\$ 30.9 80,1 1	\$ 22.43 4,36	\$ 30.97 0,45	\$ 22.43 4,36	\$ 29.58 8,29	\$ 54.23 4,79	\$ 61.87 0,21	\$ 13.96 5,44
<b>Indicador ROE</b>	13%	<b>-15%</b>	2%	20%	10%	45%	48%	<b>-20%</b>
Resultado del ejercicio								
Patrimonio promedio	\$ 3.00 3,05	\$ - 2.518 ,52	\$ 375,9 5	\$ 3.346 ,87	\$ 2.307 ,14	\$ 18.49 7,53	\$ 22.21 2,08	\$ - 2.094 ,93
(=) Resultado	\$ 25.4 12,3 7	\$ 40.30 2,94	\$ 23.47 9,76	\$ 33.05 5,64	\$ 40.64 0,51	\$ 43.92 9,24	\$ 49.05 3,11	\$ 20.06 1,41

<b>Indicador DUPONT</b>	12%	-6%	2%	10%	6%	42%	45%	-10%
<b>Margen Neto de utilidad sobre ventas=</b>								
(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	4.00	3.358	501,1	4.462	3.076	24.66	29.61	2.793
(Ventas)	3,97	,13	6	,39	,09	3,27	6,01	,34
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(=)	25.4	40.30	23.47	33.05	40.64	43.92	49.05	20.06
Resultado	12,3	2,94	9,76	5,64	0,51	9,24	3,11	1,41
<b>Indicador de solvencia</b>	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
Activo total (Activo corriente)								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Exigible	30.9	22.43	30.97	22.43	29.58	54.23	61.87	13.96
Total (Pasivo Corriente)	80,1	4,36	0,45	4,36	8,29	4,79	0,21	5,44
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(=)	8.26	5.982	8.258	5.982	7.890	14.46	16.49	3.724
Resultado	1,36	,50	,79	,50	,21	2,61	8,72	,12

<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	4	4	4	4	4	4	4	4
		\$ 8.261,36	\$ 5.982,50	\$ 8.258,79	\$ 5.982,50	\$ 7.890,21	\$ 14.462,61	\$ 16.498,72	\$ 3.724,12
	(=) Resultado	\$ 25.412,37	\$ 40.302,94	\$ 23.479,76	\$ 33.055,64	\$ 40.640,51	\$ 43.929,24	\$ 49.053,11	\$ 20.061,41
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
		\$ 4.003,97	\$ -3.358,13	\$ 501,16	\$ 4.462,39	\$ 3.076,09	\$ 24.663,27	\$ 29.616,01	\$ 2.793,34
	(=) Resultado	\$ 25.412,37	\$ 40.302,94	\$ 23.479,76	\$ 33.055,64	\$ 40.640,51	\$ 43.929,24	\$ 49.053,11	\$ 20.061,41
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
		\$ 12.706,19	\$ 20.151,47	\$ 11.739,88	\$ 16.527,82	\$ 20.320,26	\$ 21.964,62	\$ 24.526,55	\$ 10.030,71
	(=) Resultado	\$ 4.003,97	\$ 3.358,13	\$ 501,16	\$ 4.462,39	\$ 3.076,09	\$ 24.663,27	\$ 29.616,01	\$ 2.793,34
	(-) Cambio de activo	3	-6	23	4	7	1	1	-4

	operativo neto								
	(=) Excedente operativo	\$ 3.09 8,01	\$ 2.243 ,44	\$ 3.097 ,04	\$ 2.243 ,44	\$ 2.958 ,83	\$ 5.423 ,48	\$ 6.187 ,02	\$ 1.396 ,54
<b>Rendimiento operativo</b>	Margen operativo	\$ 154, 90	\$ 112,1 7	\$ 154,8 5	\$ 112,1 7	\$ 147,9 4	\$ 271,1 7	\$ 309,3 5	\$ 69,83
	Ventas	\$ 4.00 3,97	\$ - ,13	\$ 501,1 6	\$ 4.462 ,39	\$ 3.076 ,09	\$ 24.66 3,27	\$ 29.61 6,01	\$ - ,34
	(=) Resultado	\$ 25.4 12,3 7	\$ 40.30 2,94	\$ 23.47 9,76	\$ 33.05 5,64	\$ 40.64 0,51	\$ 43.92 9,24	\$ 49.05 3,11	\$ 20.06 1,41
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
	(-) Costo de pasivo financiero								
	(-) Dividendos	\$ 8.26 1,36	\$ 5.982 ,50	\$ 8.258 ,79	\$ 5.982 ,50	\$ 7.890 ,21	\$ 14.46 2,61	\$ 16.49 8,72	\$ 3.724 ,12
	(=) Flujo financiero neto	\$ 12.7 06,1 9	\$ 20.15 1,47	\$ 11.73 9,88	\$ 16.52 7,82	\$ 20.32 0,26	\$ 21.96 4,62	\$ 24.52 6,55	\$ 10.03 0,71
<b>Equilibrio</b>	<b>Ganancia</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

<b>financiero</b>	<b>operativa</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
		4.44	14.16	3.481	10.54	12.43	7.502	8.027	6.306
		4,82	8,97	,10	5,32	0,05	,01	,83	,59
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 4.003,97	\$ 3.358,13	\$ 501,16	\$ 4.462,39	\$ 3.076,09	\$ 24.663,27	\$ 29.616,01	\$ 2.793,34
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 3.098,01	\$ 2.243,44	\$ 3.097,04	\$ 2.243,44	\$ 2.958,83	\$ 5.423,48	\$ 6.187,02	\$ 1.396,54
	(+) Dividendos	\$ 905,96	\$ 5.601,57	\$ 2.595,88	\$ 2.218,95	\$ 117,26	\$ 19.239,79	\$ 23.428,99	\$ 4.189,88
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 12.706,19	\$ 20.151,47	\$ 11.739,88	\$ 16.527,82	\$ 20.320,26	\$ 21.964,62	\$ 24.526,55	\$ 10.030,71
(=) Resultado	\$ 8.261,36	\$ 5.982,50	\$ 8.258,79	\$ 5.982,50	\$ 7.890,21	\$ 14.462,61	\$ 16.498,72	\$ 3.724,12	
<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 5.350,78	\$ 8.567,40	\$ 885,21	\$ 12.764,28	\$ 12.547,30	\$ 26.741,80	\$ 31.456,82	\$ 2.116,71
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 5.350,78	\$ 8.567,40	\$ 885,21	\$ 12.764,28	\$ 12.547,30	\$ 26.741,80	\$ 31.456,82	\$ 2.116,71
	(=) Excedente	\$ 3.098,01	\$ 2.243,44	\$ 3.097,04	\$ 2.243,44	\$ 2.958,83	\$ 5.423,48	\$ 6.187,02	\$ 1.396,54



	operativo	8,01	,44	,04	,44	,83	,48	,02	,54
--	-----------	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 50. Capacidad Productiva Asociación de Producción Textil Barrio El Mirador Asomiratex**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA</b>		<b>ACONTEX</b>							
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL BARRIO EL MIRADOR ASOMIRATEX 1891780911001</b>							
	<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	Piezas o unidades producidas por hora	63	66	69	73	77	80	84	89
	Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	72	76	80	84	88	92	97	102
	(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
	<b>Indicador scrap o desperdicios</b>								

:								
Unidades entrantes	50	46	63	55	46	56	76	53
(-) piezas de desecho *100%	13	7	11	4	5	7	14	4
(/) Unidades entrantes	50	46	63	55	46	56	76	53
(=) Resultado	25%	15%	18%	8%	11%	12%	18%	8%
<b>Indicador dock to dock</b>								
(=) Inventario de Materia prima	\$ 3.205,00	\$ 3.525,50	\$ 3.878,05	\$ 2.020,05	\$ 3.205,00	\$ 2.212,43	\$ 2.238,91	\$ 2.329,93
(+) Inventario en proceso	\$ 1.602,50	\$ 1.762,75	\$ 1.939,02	\$ 1.010,02	\$ 1.602,50	\$ 1.106,22	\$ 1.119,45	\$ 1.164,96
(+) Inventario de producto terminado	\$ 4.578,57	\$ 5.036,43	\$ 5.540,07	\$ 2.885,78	\$ 4.578,57	\$ 3.160,62	\$ 3.198,44	\$ 3.328,47
(/) Demanda diaria de los clientes	9	5	6	4	4	5	5	6
(=) Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	17	34	32	25	39	22	22	19
<b>Ausentismo laboral:</b>								

	Horas perdidas *100	387,912	465,594	232,747	232,747	620,759	1319,07	698,342	387,9534912
	Jornada laboral * Total de trabajadores	2	3	1	1	3	6	3	2
	(=) Resultado (en días)	170	180	191	202	214	227	241	255
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>								
	Búsqueda	10	11	11	12	13	13	14	15
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	26	28	29	32	34	36	39	41
	Estrategia tecnológica	8	8	8	8	8	9	9	9
	Valorar y seleccionar la tecnología	97	107	117	129	142	156	172	189
	Adquirir la tecnología	26	28	29	32	34	36	39	41
	Implementar y absorber tecnología	3	3	3	3	3	3	3	3
	Aprendizaje	89683	112104	140130	175162	218953	273691	342114	427642
	Explotar los vínculos	89683	112104	140130	175162	218953	273691	342114	427642

	externos y los incentivos								
	(=)Resultado	538099	672623	840779	1050974	1313717	1642147	2052683	2565854
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<b>Indicador de Liquidez Corriente:</b>								
	Activo Corriente	\$ 22.718,75	\$ 16.451,87	\$ 22.711,66	\$ 16.451,87	\$ 21.698,08	\$ 39.772,18	\$ 45.371,48	\$ 10.241,32
	Pasivo Corriente	\$ 9.087,50	\$ 6.580,75	\$ 9.084,66	\$ 6.580,75	\$ 8.679,23	\$ 15.908,87	\$ 18.148,59	\$ 4.096,53
	(=) Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
	<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								
	Activo Corriente Inventarios	\$ -9.331,23	\$ -18.803,11	\$ -16.068,81	\$ -3.748,60	\$ -10.351,90	\$ 17.647,86	\$ 22.982,40	\$ 13.057,97
	Pasivo Corriente	\$ 9.087,50	\$ 6.580,75	\$ 9.084,66	\$ 6.580,75	\$ 8.679,23	\$ 15.908,87	\$ 18.148,59	\$ 4.096,53
	(=) Resultado	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3
	<b>Indicador de Liquidez</b>								

<b>Real</b>								
Efectivo + inversiones CPL	\$ 2.044,69	\$ 4.112,97	\$ 2.952,52	\$ 1.316,15	\$ 1.301,88	\$ 4.374,94	\$ 4.083,43	\$ 1.741,02
Pasivo Corriente	\$ 9.087,50	\$ 6.580,75	\$ 9.084,66	\$ 6.580,75	\$ 8.679,23	\$ 15.908,87	\$ 18.148,59	\$ 4.096,53
(=) Resultado	23%	63%	33%	20%	15%	28%	23%	43%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								
Capital de trabajo (veces)	13631	98717	13627	98719	13013	23863	27223	61458
Activos Totales	\$ 34.078,12	\$ 24.677,80	\$ 34.067,49	\$ 24.677,80	\$ 32.547,12	\$ 59.658,27	\$ 68.057,23	\$ 15.361,98
(=) Resultado	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000
<b>Indicador de endeudamiento</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no	\$ 16.374,04	\$ 21.270,89	\$ 22.200,96	\$ 9.013,20	\$ 17.729,25	\$ 6.113,92	\$ 8.917,24	\$ 15.413,48

corriente) - (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)								
	\$							
	27.9	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Patrimonio	53,6	44.33	25.82	36.36	44.70	48.32	53.95	22.067,5
Neto	1	3,23	7,74	1,21	4,56	2,16	8,42	6
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(=) Resultado	0,59	0,48	0,86	0,25	0,40	-0,13	-0,17	0,70
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	4.40	-	3.693	551,3	4.908	3.383	27.12	32.57
Utilidad	4,47	,83	9	,74	,81	9,71	7,72	3.072,56
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	22.7	16.45	22.71	16.45	21.69	39.77	45.37	10.241,3
Ventas Totales	5	1,87	1,66	1,87	8,08	2,18	1,48	2
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

ventas	- 4.40	-	551,3	4.908	3.383	27.12	32.57	-
Costos de ventas	4,47	3.693,83	9	,74	,81	9,71	7,72	3.072,56
Ingresos por ventas	\$ 22.718,75	\$ 16.451,87	\$ 22.711,66	\$ 16.451,87	\$ 21.698,08	\$ 39.772,18	\$ 45.371,48	\$ 10.241,32
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Resultados antes de Impto e intereses	\$ 3.303,35	\$ 2.770,38	\$ 413,54	\$ 3.681,56	\$ 2.537,85	\$ 20.347,28	\$ 24.433,29	\$ 2.304,42
Activos Totales	\$ 34.078,12	\$ 24.677,80	\$ 34.067,49	\$ 24.677,80	\$ 32.547,12	\$ 59.658,27	\$ 68.057,23	\$ 15.361,98
(=) Resultado	10%	-11%	1%	15%	8%	34%	36%	-15%
<b>Indicador de ROA</b>								
Utilidad Neta	\$ 4.404,47	\$ 3.693,83	\$ 551,39	\$ 4.908,74	\$ 3.383,81	\$ 27.129,71	\$ 32.577,72	\$ 3.072,56
Activo Total	\$ 34.078,12	\$ 24.677,80	\$ 34.067,49	\$ 24.677,80	\$ 32.547,12	\$ 59.658,27	\$ 68.057,23	\$ 15.361,98

	2							
(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Indicador</b> <b>ROE</b>								
Resultado del ejercicio	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	3.30 3,35	2.770 ,38	413,5 4	3.681 ,56	2.537 ,85	20.34 7,28	24.43 3,29	- 2.304,42
Patrimonio promedio	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	27.9 53,6 1	\$ 44.33 3,23	\$ 25.82 7,74	\$ 36.36 1,21	\$ 44.70 4,56	\$ 48.32 2,16	\$ 53.95 8,42	\$ 22.067,5 6
(=) Resultado	12%	-6%	2%	10%	6%	42%	45%	-10%
<b>Indicador</b> <b>DUPONT</b>								
<b>Margen</b> <b>Neto de</b> <b>utilidad</b> <b>sobre</b> <b>ventas=</b>								
(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	4.40 4,37	3.693 ,93	551,2 9	4.908 ,64	3.383 ,71	27.12 9,61	32.57 7,62	- 3.072,66
(Ventas)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	27.9 53,6 1	\$ 44.33 3,23	\$ 25.82 7,74	\$ 36.36 1,21	\$ 44.70 4,56	\$ 48.32 2,16	\$ 53.95 8,42	\$ 22.067,5 6
(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%



	<b>Indicador de solvencia</b>								
	Activo total (Activo corriente)	\$ 34.078,12	\$ 24.677,80	\$ 34.067,49	\$ 24.677,80	\$ 32.547,12	\$ 59.658,27	\$ 68.057,23	\$ 15.361,98
	Exigible Total (Pasivo Corriente)	\$ 9.087,50	\$ 6.580,75	\$ 9.084,66	\$ 6.580,75	\$ 8.679,23	\$ 15.908,87	\$ 18.148,59	\$ 4.096,53
	(=) Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$ 9.087,50	\$ 6.580,75	\$ 9.084,66	\$ 6.580,75	\$ 8.679,23	\$ 15.908,87	\$ 18.148,59	\$ 4.096,53
	Patrimonio	\$ 27.953,61	\$ 44.333,23	\$ 25.827,74	\$ 36.361,21	\$ 44.704,56	\$ 48.322,16	\$ 53.958,42	\$ 22.067,56
	(=) Resultado	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 4.404,37	\$ -3.693,93	\$ 551,29	\$ 4.908,64	\$ 3.383,71	\$ 27.129,61	\$ 32.577,62	\$ -3.072,66
	Patrimonio	\$ 27.953,61	\$ 44.333,23	\$ 25.827,74	\$ 36.361,21	\$ 44.704,56	\$ 48.322,16	\$ 53.958,42	\$ 22.067,56
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
<b>Coefficientes de</b>	Dividendos	\$ 13.9	\$ 22.16	\$ 12.91	\$ 18.18	\$ 22.35	\$ 24.16	\$ 26.97	\$ 11.033,7

<b>dividendos</b>		76,8 1	6,62	3,87	0,60	2,28	1,08	9,21	8
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Ganancia Ordinaria	4.40 4,37	3.693 ,93	551,2 9	4.908 ,64	3.383 ,71	27.12 9,61	32.57 7,62	- 3.072,66
	(=) Resultado	3	-6	23	4	7	1	1	-4
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 3.40 7,81	\$ 2.467 ,78	\$ 3.406 ,75	\$ 2.467 ,78	\$ 3.254 ,71	\$ 5.965 ,83	\$ 6.805 ,72	\$ 1.536,20
	(=) Excedente operativo	\$ 170, 39	\$ 123,3 9	\$ 170,3 4	\$ 123,3 9	\$ 162,7 4	\$ 298,2 9	\$ 340,2 9	\$ 76,81
<b>Rendimiento operativo</b>		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Margen operativo	4.40 4,37	3.693 ,93	551,2 9	4.908 ,64	3.383 ,71	27.12 9,61	32.57 7,62	- 3.072,66
	Ventas	\$ 27.9 53,6 1	\$ 44.33 3,23	\$ 25.82 7,74	\$ 36.36 1,21	\$ 44.70 4,56	\$ 48.32 2,16	\$ 53.95 8,42	\$ 22.067,5 6
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>								
	(-) Costo de pasivo financiero	\$ 9.08 7,50	\$ 6.580 ,75	\$ 9.084 ,66	\$ 6.580 ,75	\$ 8.679 ,23	\$ 15.90 8,87	\$ 18.14 8,59	\$ 4.096,53

		\$							
		13.9	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	(-)	76,8	22.16	12.91	18.18	22.35	24.16	26.97	11.033,7
	Dividendos	1	6,62	3,87	0,60	2,28	1,08	9,21	8
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
	(=) Flujo	-	-	-	-	-	-	-	\$
	financiero	4.88	15.58	3.829	11.59	13.67	8.252	8.830	-
	neto	9,31	5,87	,20	9,86	3,05	,21	,62	6.937,25
<b>Equilibrio financiero</b>		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	<b>Ganancia operativa</b>	4.40	3.693	551,2	4.908	83,	129	\$	-
		4,37	,93	9	,64	71	,61	32.577,62	3.072,66
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		3.40	2.467	3.406	2.467	3.254	5.965	6.805	\$
		7,81	,78	,75	,78	,71	,83	,72	1.536,20
	(=) Costo de pasivo financiero	\$	-	-	\$	\$	\$	\$	\$
	996,	6.161	2.855	2.440	128,9	21.16	25.77	-	
	56	,71	,46	,86	9	3,78	1,90	4.608,86	
	(+)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Dividendos	13.9	22.16	12.91	18.18	22.35	24.16	26.97	11.033,7
		1	6,62	3,87	0,60	2,28	1,08	9,21	8
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		9.08	6.580	9.084	6.580	8.679	15.90	18.14	\$
		7,50	,75	,66	,75	,23	8,87	8,59	4.096,53
	(=) Resultado	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		5.88	9.424	973,7	14.04	13.80	29.41	34.60	\$
		5,87	,15	4	0,72	2,04	5,99	2,52	2.328,39

<b>Flujo de fondo operativo</b>		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Ganancia operativa	5.88	9.424	973,7	14.04	13.80	29.41	34.60	\$
		5,87	,15	4	0,72	2,04	5,99	2,52	2.328,39
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		3.40	2.467	3.406	2.467	3.254	5.965	6.805	\$
		7,81	,78	,75	,78	,71	,83	,72	1.536,20
	(=) Excedente operativo	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		<b>2.47</b>	<b>6.956</b>	<b>2.433</b>	<b>11.57</b>	<b>10.54</b>	<b>23.45</b>	<b>27.79</b>	<b>\$</b>
		<b>8,06</b>	<b>,37</b>	<b>,00</b>	<b>2,94</b>	<b>7,33</b>	<b>0,16</b>	<b>6,79</b>	<b>792,19</b>

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 51 Capacidad Productiva de la Asociación de Producción Textil Barrio El Mirador**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA</b>		<b>ACONTEX</b>								
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL BARRIO EL MIRADOR ASOMIRATEX</b>								
	<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	

Piezas o unidades producidas por hora	63	66	69	73	77	80	84	89
Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	72	76	80	84	88	92	97	102
(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
<b>Indicador scrap o desperdicios :</b>								
Unidades entrantes	50	46	63	55	46	56	76	53
(-) piezas de desecho *100%	13	7	11	4	5	7	14	4
(/) Unidades entrantes	50	46	63	55	46	56	76	53
(=) Resultado	25%	15%	18%	8%	11%	12%	18%	8%
<b>Indicador dock to dock</b>								
(=) Inventario de Materia prima	\$ 3.205,00	\$ 3.525,50	\$ 3.878,05	\$ 2.020,05	\$ 3.205,00	\$ 2.212,43	\$ 2.238,91	\$ 2.329,93
(+) Inventario en proceso	\$ 1.602,50	\$ 1.762,75	\$ 1.939,02	\$ 1.010,02	\$ 1.602,50	\$ 1.106,22	\$ 1.119,45	\$ 1.164,96

	(+)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Inventario de producto terminado	4.578,57	5.036,43	5.540,07	2.885,78	4.578,57	3.160,62	3.328,47
	(/) Demanda diaria de los clientes	9	5	6	4	4	5	6
	(=) Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	17	34	32	25	39	22	19
	<b>Ausentismo laboral:</b>							
	Horas perdidas *100	387,9534912	465,5441894	232,7720947	232,7720947	620,7255859	1319,04187	698,3162842
	Jornada laboral * Total de trabajadores	2	3	1	1	3	6	3
	(=) Resultado (en días)	170	180	191	202	214	227	241
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>							
	Búsqueda	10	11	11	12	13	13	14
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	26	28	29	32	34	36	39
	Estrategia tecnológica	8	8	8	8	8	9	9

	Valorar y seleccionar la tecnología	97	107	117	129	142	156	172	189
	Adquirir la tecnología	26	28	29	32	34	36	39	41
	Implementar y absorber tecnología	3	3	3	3	3	3	3	3
	Aprendizaje	89683	112104	140130	175162	218953	273691	342114	427642
	Explotar los vínculos externos y los incentivos	89683	112104	140130	175162	218953	273691	342114	427642
	(=)Resultado	538099	672623	840779	1050974	1313717	1642147	2052683	2565854
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<i>Indicador de Liquidez Corriente:</i>								
	Activo Corriente	\$ 22.718,75	\$ 16.451,87	\$ 22.711,66	\$ 16.451,87	\$ 21.698,08	\$ 39.772,18	\$ 45.371,48	\$ 10.241,32
	Pasivo Corriente	\$ 9.087,50	\$ 6.580,75	\$ 9.084,66	\$ 6.580,75	\$ 8.679,23	\$ 15.908,87	\$ 18.148,59	\$ 4.096,53
	(=) Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
	<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								

	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Activo	-	-	-	-	-	\$	\$	-
Corriente	9.331,	18.80	16.06	3.748	10.351,9	17.647	22.98	13.057
Inventarios	23	3,11	8,81	,60	0	,86	2,40	,97
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pasivo	9.087,	6.580	9.084	6.580	\$	15.908	18.14	4.096,
Corriente	50	,75	,66	,75	8.679,23	,87	8,59	53
(=) Resultado	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3
<b>Indicador de Liquidez Real</b>								
Efectivo + inversiones CPL	\$ 2.044,69	\$ 4.112,97	\$ 2.952,52	\$ 1.316,15	\$ 1.301,88	\$ 4.374,94	\$ 4.083,43	\$ 1.741,02
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pasivo Corriente	9.087,50	6.580,75	9.084,66	6.580,75	\$ 8.679,23	15.908,87	18.148,59	4.096,53
(=) Resultado	23%	63%	33%	20%	15%	28%	23%	43%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								
Capital de trabajo (veces)	13631	9871	13627	9871	13019	23863	27223	6145
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Activos Totales	34.078,12	24.677,80	34.067,49	24.677,80	32.547,12	59.658,27	68.057,23	15.361,98
(=) Resultado	\$ 0,400	\$ 0,400	\$ 0,400	\$ 0,400	\$	\$	\$ 0,400	\$



	0	0	0	0	0,4000	0,4000	0	0,4000
<b>Indicador de endeudamiento</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente) - (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)	\$ 16.374,04	\$ 21.270,89	\$ 22.200,96	\$ 9.013,20	\$ 17.729,25	\$ 6.113,92	\$ 8.917,24	\$ 15.413,48
Patrimonio Neto	\$ 27.953,61	\$ 44.333,23	\$ 25.827,74	\$ 36.361,21	\$ 44.704,56	\$ 48.322,16	\$ 53.958,42	\$ 22.067,56
(=) Resultado	\$ 0,59	\$ 0,48	\$ 0,86	\$ 0,25	\$ 0,40	\$ -0,13	\$ -0,17	\$ 0,70
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
Utilidad	\$ 4.404,47	\$ -3.693,83	\$ 551,39	\$ 4.908,74	\$ 3.383,81	\$ 27.129,71	\$ 32.577,72	\$ -3.072,56
Ventas Totales	\$ 22.71	\$ 16.45	\$ 22.71	\$ 16.45	\$ 21.698,0	\$ 39.772	\$ 45.37	\$ 10.241

	8,75	1,87	1,66	1,87	8	,18	1,48	,32
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por ventas	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costos de ventas	4.404,47	3.693,83	551,39	4.908,74	\$ 3.383,81	27.129,71	32.577,72	3.072,56
Ingresos por ventas	\$ 22.718,75	\$ 16.451,87	\$ 22.711,66	\$ 16.451,87	\$ 21.698,08	\$ 39.772,18	\$ 45.371,48	\$ 10.241,32
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Resultados antes de Impto e intereses	\$ 3.303,35	\$ 2.770,38	\$ 413,54	\$ 3.681,56	\$ 2.537,85	\$ 20.347,28	\$ 24.433,29	\$ 2.304,42
Activos Totales	\$ 34.078,12	\$ 24.677,80	\$ 34.067,49	\$ 24.677,80	\$ 32.547,12	\$ 59.658,27	\$ 68.057,23	\$ 15.361,98
(=) Resultado	10%	-11%	1%	15%	8%	34%	36%	-15%
<b>Indicador de ROA</b>								
Utilidad Neta	\$ 4.404,47	\$ -3.693	\$ 551,39	\$ 4.908,74	\$ 3.383,81	\$ 27.129,71	\$ 32.577,72	\$ -3.072,56

		,83						56
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	34.07	24.67	34.06	24.67	32.547,1	59.658	68.05	15.361
Activo Total	8,12	7,80	7,49	7,80	2	,27	7,23	,98
(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Indicador</b>								
<b>ROE</b>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado del ejercicio	\$ 3.303,35	\$ - 2.770,38	\$ 413,54	\$ 3.681,56	\$ 2.537,85	\$ 20.347,28	\$ 24.433,29	\$ - 2.304,42
Patrimonio promedio	\$ 27.953,61	\$ 44.333,23	\$ 25.827,74	\$ 36.361,21	\$ 44.704,56	\$ 48.322,16	\$ 53.958,42	\$ 22.067,56
(=) Resultado	12%	-6%	2%	10%	6%	42%	45%	-10%
<b>Indicador</b>								
<b>DUPONT</b>								
<b>Margen Neto de utilidad sobre ventas=</b>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%	\$ 4.404,37	\$ - 3.693,93	\$ 551,29	\$ 4.908,64	\$ 3.383,71	\$ 27.129,61	\$ 32.577,62	\$ - 3.072,66
(Ventas)	\$ 27.953,61	\$ 44.333,23	\$ 25.827,74	\$ 36.361,21	\$ 44.704,56	\$ 48.322,16	\$ 53.958,42	\$ 22.067,56

	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
	<b>Indicador de solvencia</b>								
	Activo total (Activo corriente)	\$ 34.07 8,12	\$ 24.67 7,80	\$ 34.06 7,49	\$ 24.67 7,80	\$ 32.547,1 2	\$ 59.658 ,27	\$ 68.05 7,23	\$ 15.361 ,98
	Exigible Total (Pasivo Corriente)	\$ 9.087, 50	\$ 6.580 ,75	\$ 9.084 ,66	\$ 6.580 ,75	\$ 8.679,23	\$ 15.908 ,87	\$ 18.14 8,59	\$ 4.096, 53
	(=) Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$ 9.087, 50	\$ 6.580 ,75	\$ 9.084 ,66	\$ 6.580 ,75	\$ 8.679,23	\$ 15.908 ,87	\$ 18.14 8,59	\$ 4.096, 53
	Patrimonio	\$ 27.95 3,61	\$ 44.33 3,23	\$ 25.82 7,74	\$ 36.36 1,21	\$ 44.704,5 6	\$ 48.322 ,16	\$ 53.95 8,42	\$ 22.067 ,56
	(=) Resultado	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 4.404, 37	\$ - 3,693 ,93	\$ 551,2 9	\$ 4.908 ,64	\$ 3.383,71	\$ 27.129 ,61	\$ 32.57 7,62	\$ 3.072, 66
	Patrimonio	\$ 27.95 3,61	\$ 44.33 3,23	\$ 25.82 7,74	\$ 36.36 1,21	\$ 44.704,5 6	\$ 48.322 ,16	\$ 53.95 8,42	\$ 22.067 ,56
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$ 13.97 6,81	\$ 22.16 6,62	\$ 12.91 3,87	\$ 18.18 0,60	\$ 22.352,2 8	\$ 24.161 ,08	\$ 26.97 9,21	\$ 11.033 ,78

os		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Ganancia Ordinaria	4.404,37	3.693,93	551,29	4.908,64	3.383,71	27.129,61	32.577,62	3.072,66
	(=) Resultado	3	-6	23	4	7	1	1	-4
	(-) Cambio de activo operativo neto	3.407,81	2.467,78	3.406,75	2.467,78	3.254,71	5.965,83	6.805,72	1.536,20
	(=) Excedente operativo	170,39	123,39	170,34	123,39	162,74	298,29	340,29	76,81
Rendimiento operativo	Margen operativo	4.404,37	3.693,93	551,29	4.908,64	3.383,71	27.129,61	32.577,62	3.072,66
	Ventas	27.953,61	44.333,23	25.827,74	36.361,21	44.704,56	48.322,16	53.958,42	22.067,56
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
Flujo de fuentes financieras relevantes	Cambio de pasivo financiero								
	(-) Costo de pasivo financiero	9.087,50	6.580,75	9.084,66	6.580,75	8.679,23	15.908,87	18.148,59	4.096,53
	(-) Dividendos	13.976,81	22.166,62	12.913,87	18.180,60	22.352,28	24.161,08	26.979,21	11.033,78

	(=) Flujo financiero neto	\$ - 4.889, 31	\$ - 15.58 5,87	\$ - 3.829 ,20	\$ - 11.59 9,86	\$ - 13.673,0 5	\$ - 8.252, 21	\$ - 8.830 ,62	\$ - 6.937, 25
<b>Equilibrio financiero</b>	<b>Ganancia operativa</b>	\$ 4.404, 37	\$ - 3.693 ,93	\$ 551,2 9	\$ 4.908 ,64	\$ 3.3 83, 71	\$ 27.129 ,61	\$ 32.577,62	\$ - 3.072, 66
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 3.407, 81	\$ 2.467 ,78	\$ 3.406 ,75	\$ 2.467 ,78	\$ 3.254,71	\$ 5.965, 83	\$ 6.805 ,72	\$ 1.536, 20
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 996,5 6	\$ - 6.161 ,71	\$ - 2.855 ,46	\$ 2.440 ,86	\$ 128,99	\$ 21.163 ,78	\$ 25.77 1,90	\$ - 4.608, 86
	(+) Dividendos	\$ 13.97 6,81	\$ 22.16 6,62	\$ 12.91 3,87	\$ 18.18 0,60	\$ 22.352,2 8	\$ 24.161 ,08	\$ 26.97 9,21	\$ 11.033 ,78
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 9.087, 50	\$ 6.580 ,75	\$ 9.084 ,66	\$ 6.580 ,75	\$ 8.679,23	\$ 15.908 ,87	\$ 18.14 8,59	\$ 4.096, 53
	(=) Resultado	\$ 5.885, 87	\$ 9.424 ,15	\$ 973,7 4	\$ 14.04 0,72	\$ 13.802,0 4	\$ 29.415 ,99	\$ 34.60 2,52	\$ 2.328, 39
	<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 5.885, 87	\$ 9.424 ,15	\$ 973,7 4	\$ 14.04 0,72	\$ 13.802,0 4	\$ 29.415 ,99	\$ 34.60 2,52
(-) Cambio de activo		\$ 3.407, 81	\$ 2.467 ,78	\$ 3.406 ,75	\$ 2.467 ,78	\$ 3.254,71	\$ 5.965, 83	\$ 6.805 ,72	\$ 1.536, 20

operativo neto	81	,78	,75	,78	3.254,71	83	,72	20
(=) Excedente operativo	\$ 2.478, 06	\$ 6.956 ,37	\$ - ,00	\$ 11.57 2,94	\$ 10.547,3 3	\$ 23.450 ,16	\$ 27.79 6,79	\$ 792,19

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 52. Capacidad Productiva de la Asociación de Producción Textil Palahua El Carmen Asotexpac**

INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA		ACONTEX							
Capacidad productiva	Producción:	ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL PALAHUA EL CARMEN "ASOTEXPAC" 1891770568001							
	Indicador de eficiencia:	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Piezas o unidades producidas por hora	72	76	79	83	88	92	96	101
	Piezas o unidades que debían ser	83	87	91	96	101	106	111	117

producidas por hora								
(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
<b>Indicador scrap o desperdicios :</b>								
Unidades entrantes	36	38	40	42	44	46	48	41
(-) piezas de desecho *100%	9	6	7	3	5	6	9	3
(/) Unidades entrantes	36	38	40	42	44	46	48	41
(=) Resultado	25%	15%	18%	8%	11%	12%	18%	8%
<b>Indicador dock to dock</b>								
(=) Inventario de Materia prima	\$ 3.525, 50	\$ 3.878,0 5	\$ 4.265, 85	\$ 2.222 ,05	\$ 3.525 ,50	\$ 2.433 ,68	\$ 2.462 ,80	\$ 2.562, 92
(+) Inventario en proceso	\$ 1.762, 75	\$ 1.939,0 2	\$ 2.132, 93	\$ 1.111 ,03	\$ 1.762 ,75	\$ 1.216 ,84	\$ 1.231 ,40	\$ 1.281, 46
(+) Inventario de producto terminado	\$ 5.036, 43	\$ 5.540,0 7	\$ 6.094, 07	\$ 3.174 ,36	\$ 5.036 ,43	\$ 3.476 ,68	\$ 3.518 ,28	\$ 3.661, 32



	(/) Demanda diaria de los clientes	6	4	5	8	6	5	3	4
	(=) Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	29	47	42	14	29	24	40	31
	<b>Ausentismo laboral:</b>								
	Horas perdidas *100	364,67 62817	437,61 15381	218,80 5769	218,8 0576 9	583,4 8205 08	1239, 8993 58	656,4 1730 71	364,6 76281 7
	Jornada laboral * Total de trabajadores	1	2	1	1	2	3	2	1
	(=) Resultado (en días)	271	287	304	322	342	362	384	407
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>								
	Búsqueda	15	16	17	18	19	20	21	22
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	44	47	51	54	58	62	66	71
	Estrategia tecnológica	9	9	9	10	10	10	10	10

	Valorar y seleccionar la tecnología	208	229	252	277	304	335	368	405
	Adquirir la tecnología	44	47	51	54	58	62	66	71
	Implementar y absorber tecnología	3	3	3	3	3	3	3	3
	Aprendizaje	53455 3	668191	83523 9	1044 049	1305 061	1631 326	2039 158	25489 47
	Explotar los vínculos externos y los incentivos	53455 3	668191	83523 9	1044 049	1305 061	1631 326	2039 158	25489 47
	(=)Resultado	32073 18	400914 7	50114 34	6264 292	7830 365	9787 957	1223 4946	15293 682
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<i>Indicador de Liquidez Corriente:</i>								
	Activo Corriente	\$ 24.990,62	\$ 18.097,05	\$ 24.982,83	\$ 18.097,05	\$ 23.867,89	\$ 43.749,40	\$ 49.908,63	\$ 11.265,46
	Pasivo Corriente	\$ 9.996,25	\$ 7.238,82	\$ 9.993,13	\$ 7.238,82	\$ 9.547,15	\$ 17.499,76	\$ 19.963,45	\$ 4.506,18
	(=)Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
	<b>Indicador</b>								

<b>de Prueba Ácida</b>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Activo	-	-	-	-	-	\$	\$	-
Corriente -	10.264	20.683,	17.675	4.123	11.38	19.41	25.28	14.36
Inventarios	,36	42	,70	,47	7,09	2,64	0,64	3,77
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pasivo	9.996,	7.238,8	9.993,	7.238	9.547	17.49	19.96	4.506,
Corriente	25	2	13	,82	,15	9,76	3,45	18
(=)								
Resultado	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3
<b>Indicador de Liquidez Real</b>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Efectivo +	2.748,	2.714,5	3.247,	1.447	2.386	6.124	3.992	1.013,
inversiones	97	6	77	,76	,79	,92	,69	89
CPL								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pasivo	9.996,	7.238,8	9.993,	7.238	9.547	17.49	19.96	4.506,
Corriente	25	2	13	,82	,15	9,76	3,45	18
(=)								
Resultado	28%	38%	33%	20%	25%	35%	20%	23%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								
Capital de				1085	1432	2625	2994	
trabajo								
(veces)	14994	10858	14990	8	1	0	5	6759
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Activos								
Totales	37.485	27.145,	37.474	27.14	35.80	65.62	74.86	16.89

	,93	58	,24	5,58	1,83	4,10	2,95	8,18
(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado	0,4000	0,4000	0,4000	0	0	0	0	0
<b>Indicador de endeudamiento</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente) - (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)	\$ 17.511,64	\$ 25.207,68	\$ 24.421,06	\$ 9.914,52	\$ 18.547,46	\$ 8.037,80	\$ 9.309,88	\$ 17.856,06
Patrimonio Neto	\$ 30.748,97	\$ 48.766,55	\$ 28.410,51	\$ 39.997,33	\$ 49.175,02	\$ 53.154,38	\$ 59.354,26	\$ 24.274,31
(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado	0,57	0,52	0,86	0,25	0,38	-0,15	-0,16	0,74
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
Utilidad	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

	4.844, 92	- 4.063,2 2	606,53	5.399 ,61	3.722 ,19	29.84 2,68	35.83 5,50	- 3.379, 82
Ventas Totales	\$ 24.990 ,62	\$ 18.097, 05	\$ 24.982 ,83	\$ 18.09 7,05	\$ 23.86 7,89	\$ 43.74 9,40	\$ 49.90 8,63	\$ 11.26 5,46
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por ventas - Costos de ventas	\$ 4.844, 92	\$ - 4.063,2 2	\$ 606,53	\$ 5.399 ,61	\$ 3.722 ,19	\$ 29.84 2,68	\$ 35.83 5,50	\$ - 3.379, 82
Ingresos por ventas	\$ 24.990 ,62	\$ 18.097, 05	\$ 24.982 ,83	\$ 18.09 7,05	\$ 23.86 7,89	\$ 43.74 9,40	\$ 49.90 8,63	\$ 11.26 5,46
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Resultados antes de Impto e intereses	\$ 3.633, 69	\$ - 3.047,4 1	\$ 454,90	\$ 4.049 ,71	\$ 2.791 ,64	\$ 22.38 2,01	\$ 26.87 6,62	\$ - 2.534, 86
Activos Totales	\$ 37.485 ,93	\$ 27.145, 58	\$ 37.474 ,24	\$ 27.14 5,58	\$ 35.80 1,83	\$ 65.62 4,10	\$ 74.86 2,95	\$ 16.89 8,18

(=)								
Resultado	10%	-11%	1%	15%	8%	34%	36%	-15%
<b>Indicador de ROA</b>								
		\$						\$
Utilidad Neta	\$ 4.844,92	\$ - 4.063,22	\$ 606,53	\$ 5.399,61	\$ 3.722,19	\$ 29.842,68	\$ 35.835,50	\$ - 3.379,82
Activo Total	\$ 37.485,93	\$ 27.145,58	\$ 37.474,24	\$ 27.145,58	\$ 35.801,83	\$ 65.624,10	\$ 74.862,95	\$ 16.898,18
(=)								
Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Indicador ROE</b>								
		\$						\$
Resultado del ejercicio	\$ 3.633,69	\$ - 3.047,41	\$ 454,90	\$ 4.049,71	\$ 2.791,64	\$ 22.382,01	\$ 26.876,62	\$ - 2.534,86
Patrimonio promedio	\$ 30.748,97	\$ 48.766,55	\$ 28.410,51	\$ 39.997,33	\$ 49.175,02	\$ 53.154,38	\$ 59.354,26	\$ 24.274,31
(=)								
Resultado	12%	-6%	2%	10%	6%	42%	45%	-10%
<b>Indicador DUPONT</b>								
<b>Margen Neto de utilidad sobre ventas=</b>								

	(Utilidad *100)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Valor ref 5% y 10%	4.844,82	4.063,32	\$ 606,43	5.399,51	3.722,09	29.842,58	35.835,40	3.379,92
	(Ventas)	\$ 30.748,97	\$ 48.766,55	\$ 28.410,51	\$ 39.997,33	\$ 49.175,02	\$ 53.154,38	\$ 59.354,26	\$ 24.274,31
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
	<b>Indicador de solvencia</b>								
	Activo total (Activo corriente)	\$ 37.485,93	\$ 27.145,58	\$ 37.474,24	\$ 27.145,58	\$ 35.801,83	\$ 65.624,10	\$ 74.862,95	\$ 16.898,18
	Exigible Total (Pasivo Corriente)	\$ 9.996,25	\$ 7.238,82	\$ 9.993,13	\$ 7.238,82	\$ 9.547,15	\$ 17.499,76	\$ 19.963,45	\$ 4.506,18
	(=) Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$ 9.996,25	\$ 7.238,82	\$ 9.993,13	\$ 7.238,82	\$ 9.547,15	\$ 17.499,76	\$ 19.963,45	\$ 4.506,18
	Patrimonio	\$ 30.748,97	\$ 48.766,55	\$ 28.410,51	\$ 39.997,33	\$ 49.175,02	\$ 53.154,38	\$ 59.354,26	\$ 24.274,31
	(=) Resultado	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
<b>Rendimiento del</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 4.844,82	\$ -	\$ 606,43	\$ 5.399,51	\$ 3.722,09	\$ 29.842,58	\$ 35.835,40	\$ -

<b>patrimonio inicial</b>		82	4.063,32		,51	,09	2,58	5,40	3.379,92
	Patrimonio	\$ 30.748,97	\$ 48.766,55	\$ 28.410,51	\$ 39.997,33	\$ 49.175,02	\$ 53.154,38	\$ 59.354,26	\$ 24.274,31
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$ 15.374,49	\$ 24.383,28	\$ 14.205,26	\$ 19.998,66	\$ 24.587,51	\$ 26.577,19	\$ 29.677,13	\$ 12.137,16
	Ganancia Ordinaria	\$ 4.844,82	\$ - 4.063,32	\$ 606,43	\$ 5.399,51	\$ 3.722,09	\$ 29.842,58	\$ 35.835,40	\$ 3.379,92
	(=) Resultado	3	-6	23	4	7	1	1	-4
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 3.748,59	\$ 2.714,56	\$ 3.747,42	\$ 2.714,56	\$ 3.580,18	\$ 6.562,41	\$ 7.486,29	\$ 1.689,82
	(=) Excedente operativo	\$ 187,43	\$ 135,73	\$ 187,37	\$ 135,73	\$ 179,01	\$ 328,12	\$ 374,31	\$ 84,49
		\$ - 4.844,82	\$ - 4.063,32	\$ 606,43	\$ 5.399,51	\$ 3.722,09	\$ 29.842,58	\$ 35.835,40	\$ 3.379,92
<b>Rendimiento operativo</b>	Margen operativo	\$ 4.844,82	\$ - 4.063,32	\$ 606,43	\$ 5.399,51	\$ 3.722,09	\$ 29.842,58	\$ 35.835,40	\$ 3.379,92
	Ventas	\$ 30.748,97	\$ 48.766,55	\$ 28.410,51	\$ 39.997,33	\$ 49.175,02	\$ 53.154,38	\$ 59.354,26	\$ 24.274,31



	(=)								
	Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>								
	(-) Costo de pasivo financiero	\$ 9.996,25	\$ 7.238,82	\$ 9.993,13	\$ 7.238,82	\$ 9.547,15	\$ 17.499,76	\$ 19.963,45	\$ 4.506,18
	(-) Dividendos	\$ 15.374,49	\$ 24.383,28	\$ 14.205,26	\$ 19.998,66	\$ 24.587,51	\$ 26.577,19	\$ 29.677,13	\$ 12.137,16
	(=) Flujo financiero neto	\$ 5.378,24	\$ 17.144,46	\$ 4.212,13	\$ 12.759,84	\$ 15.040,35	\$ 9.077,43	\$ 9.713,68	\$ 7.630,97
<b>Equilibrio financiero</b>	<b>Ganancia operativa</b>	\$ 4.844,82	\$ 4.063,32	\$ 606,43	\$ 5.399,51	\$ 3.722,09	\$ 29.842,58	\$ 35.835,40	\$ 3.379,92
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 3.748,59	\$ 2.714,56	\$ 3.747,42	\$ 2.714,56	\$ 3.580,18	\$ 6.562,41	\$ 7.486,29	\$ 1.689,82
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 1.096,23	\$ 6.777,88	\$ 3.141,00	\$ 2.684,96	\$ 141,90	\$ 23.280,17	\$ 28.349,10	\$ 5.069,73
	(+) Dividendos	\$ 15.374,49	\$ 24.383,28	\$ 14.205,26	\$ 19.998,66	\$ 24.587,51	\$ 26.577,19	\$ 29.677,13	\$ 12.137,16

	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 9.996,25	\$ 7.238,82	\$ 9.993,13	\$ 7.238,82	\$ 9.547,15	\$ 17.499,76	\$ 19.963,45	\$ 4.506,18
	(=) Resultado	\$ 6.474,46	\$ 10.366,58	\$ 1.071,13	\$ 15.444,80	\$ 15.182,26	\$ 32.357,60	\$ 38.062,78	\$ 2.561,24
<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 6.474,46	\$ 10.366,58	\$ 1.071,13	\$ 15.444,80	\$ 15.182,26	\$ 32.357,60	\$ 38.062,78	\$ 2.561,24
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 3.748,59	\$ 2.714,56	\$ 3.747,42	\$ 2.714,56	\$ 3.580,18	\$ 6.562,41	\$ 7.486,29	\$ 1.689,82
	(=) Excedente operativo	\$ 2.725,87	\$ 7.652,02	\$ -2.676,29	\$ 12.730,24	\$ 11.602,07	\$ 25.795,19	\$ 30.576,48	\$ 871,42

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 53 Capacidad Productiva de la Asociación y Comercialización Textil Creaciones Jofrest Asoprotexjof**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA</b>	<b>DE Y</b>	<b>ACONTEX</b>
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>ASOCIACION DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION TEXTIL CREACIONES</b>

	<b>JOFFREST, “ASOPROTEXJOF”</b> <b>1891762085001</b>							
<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Piezas o unidades producidas por hora	80	84	88	93	97	102	107	113
Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	92	97	101	107	112	117	123	129
(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
<b>Indicador de scrap o desperdicios:</b>								
Unidades entrantes	32	34	35	37	39	41	43	56
(-) piezas de desecho *100%	2	3	3	2	3	2	3	5
(/) Unidades entrantes	32	34	35	37	39	41	43	56
(=) Resultado	5%	8%	8%	5%	8%	5%	8%	8%
<b>Indicador dock to dock</b>								

(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Inventario de Materia prima	3.878,05	4.265,85	4.692,44	2.444,26	3.878,05	2.677,04	2.709,08	2.819,21
(+)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Inventario en proceso	1.939,02	2.132,93	2.346,22	1.222,13	1.939,02	1.338,52	1.354,54	1.409,61
(+)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Inventario de producto terminado	5.540,07	6.094,07	6.703,48	3.491,80	5.540,07	3.824,35	3.870,11	4.027,45
(/) Demanda diaria de los clientes	5	6	7	8	10	11	14	18
(=)								
Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	38	35	33	15	19	12	9	8
<b>Ausentismo laboral:</b>								
Horas perdidas *100	269,8604485	323,8325382	161,9162691	161,9162691	431,7767176	917,5255248	485,7488073	269,8604485
Jornada laboral * Total de trabajadores	7	6	2	2	4	7	3	1
(=)								
Resultado (en días)	41	52	65	82	104	131	165	207

<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>								
	Búsqueda	23	24	25	26	28	29	30	32
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	76	81	87	93	100	107	114	122
	Estrategia tecnológica	11	11	11	11	12	12	12	12
	Valorar y seleccionar la tecnología	446	490	539	593	653	718	790	869
	Adquirir la tecnología	76	81	87	93	100	107	114	122
	Implementar y absorber tecnología	4	4	4	4	4	4	4	4
		3186	3982	49784	6223	7778	97234	1215	1519
	Aprendizaje	184	730	12	015	769	61	4327	2908
	Explotar los vínculos externos y los incentivos	3186	3982	49784	6223	7778	97234	1215	1519
		184	730	12	015	769	61	4327	2908
	(=)Resultado	1911	2389	29870	3733	4667	58340	7292	9115
	7103	6379	473	8092	2615	768	5960	7450	
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<i>Indicador de Liquidez</i>								

<b>Corriente:</b>								
	\$							
	27.4	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Activo	89,6	19.90	27.481	19.90	26.25	48.124	54.89	12.39
Corriente	8	6,76	,11	6,76	4,68	,34	9,50	2,00
	\$							
	10.9	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pasivo	95,8	7.962	10.992	7.962	10.50	19.249	21.95	4.956
Corriente	7	,70	,44	,70	1,87	,74	9,80	,80
(=)								
Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								
	\$							
	-	\$	\$	\$	\$			\$
Activo	11.2	-	-	-	-	\$	\$	-
Corriente	90,7	22.75	19.443	4.535	12.52	21.353	27.80	15.80
Inventarios	9	1,76	,27	,81	5,80	,91	8,71	0,15
	\$							
	10.9	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pasivo	95,8	7.962	10.992	7.962	10.50	19.249	21.95	4.956
Corriente	7	,70	,44	,70	1,87	,74	9,80	,80
(=)								
Resultado	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3
<b>Indicador de Liquidez Real</b>								
Efectivo + inversiones	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
CPL	1.37	1.791	3.022,	1.791	1.575	6.737,	8.234	1.363

	4,48	,61	92	,61	,28	41	,92	,12
	\$							
	10.9	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pasivo	95,8	7.962	10.992	7.962	10.50	19.249	21.95	4.956
Corriente	7	,70	,44	,70	1,87	,74	9,80	,80
(=)								
Resultado	13%	23%	28%	23%	15%	35%	38%	28%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								
Capital de trabajo (veces)	1649	1194		1194	1575		3294	
	4	4	16489	4	3	28875	0	7435
	\$							
	41.2	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Activos	34,5	29.86	41.221	29.86	39.38	72.186	82.34	18.58
Totales	2	0,14	,66	0,14	2,01	,51	9,24	8,00
	\$	\$		\$	\$		\$	\$
(=)	0,40	0,400	\$	0,400	0,400	\$	0,400	0,400
Resultado	00	0	0,4000	0	0	0,4000	0	0
<b>Indicador de endeudamiento</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente)	\$					\$	\$	
	20.9	\$	\$	\$	\$	-	-	\$
	12,1	28.92	27.412	10.70	21.45	8.841,	14.08	19.39
	8	2,86	,79	6,91	2,39	58	3,83	3,83

- (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)								
	\$							
Patrimonio Neto	33.8 23,8 7	\$ 53.64 3,21	\$ 31.251 ,56	\$ 43.99 7,06	\$ 54.09 2,52	\$ 58.469 ,81	\$ 65.28 9,69	\$ 26.70 1,74
(=) Resultado	\$ 0,62	\$ 0,54	\$ 0,88	\$ 0,24	\$ 0,40	\$ -0,15	\$ -0,22	\$ 0,73
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad	5.32 9,41	- 4.469 ,54	\$ 667,18	5.939 ,58	4.094 ,40	32.826 ,95	39.41 9,04	- 3.717 ,80
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ventas Totales	27.4 89,6 8	19.90 6,76	27.481 ,11	19.90 6,76	26.25 4,68	48.124 ,34	54.89 9,50	12.39 2,00
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$



ventas	-	5.32	-	667,18	5.939	4.094	32.826	39.41	-
Costos de ventas	de	9,41	4.469,54		,58	,40	,95	9,04	3.717,80
Ingresos por ventas		\$ 27.489,68	\$ 19.906,76	\$ 27.481,11	\$ 19.906,76	\$ 26.254,68	\$ 48.124,34	\$ 54.899,50	\$ 12.392,00
(=) Resultado		19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>									
Resultados antes de Impto e intereses	de	\$ 3.997,06	\$ -3.352,15	\$ 4.454,68	\$ 3.070,80	\$ 24.620,21	\$ 29.564,28	\$ 2.788,35	\$ -2.788,35
Activos Totales		\$ 41.234,52	\$ 29.860,14	\$ 41.221,66	\$ 29.860,14	\$ 39.382,01	\$ 72.186,51	\$ 82.349,24	\$ 18.588,00
(=) Resultado		10%	-11%	1%	15%	8%	34%	36%	-15%
<b>Indicador de ROA</b>									
Utilidad Neta		\$ 5.329,41	\$ 4.469,54	\$ 667,18	\$ 5.939,58	\$ 4.094,40	\$ 32.826,95	\$ 39.419,04	\$ 3.717,80
Activo Total		\$ 41.234,52	\$ 29.860,14	\$ 41.221,66	\$ 29.860,14	\$ 39.382,01	\$ 72.186,51	\$ 82.349,24	\$ 18.588,00

	34,5 2	0,14	,66	0,14	2,01	,51	9,24	8,00
(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Indicador ROE</b>								
Resultado del ejercicio	\$ 3.99 7,06	\$ - 3.352 ,15	\$ 500,39	\$ 4.454 ,68	\$ 3.070 ,80	\$ 24.620 ,21	\$ 29.56 4,28	\$ - 2.788 ,35
Patrimonio promedio	\$ 33.8 23,8 7	\$ 53.64 3,21	\$ 31.251 ,56	\$ 43.99 7,06	\$ 54.09 2,52	\$ 58.469 ,81	\$ 65.28 9,69	\$ 26.70 1,74
(=) Resultado	12%	-6%	2%	10%	6%	42%	45%	-10%
<b>Indicador DUPONT Margen Neto de utilidad sobre ventas=</b>								
(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%	\$ 5.32 9,31	\$ - 4.469 ,64	\$ 667,08	\$ 5.939 ,48	\$ 4.094 ,30	\$ 32.826 ,85	\$ 39.41 8,94	\$ - 3.717 ,90
(Ventas)	\$ 33.8 23,8	\$ 53.64 3,21	\$ 31.251 ,56	\$ 43.99 7,06	\$ 54.09 2,52	\$ 58.469 ,81	\$ 65.28 9,69	\$ 26.70 1,74

		7							
(=)	Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
	<b>Indicador de solvencia</b>								
	Activo total (Activo corriente)	\$ 41.2 34,5 2	\$ 29.86 0,14	\$ 41.221 ,66	\$ 29.86 0,14	\$ 39.38 2,01	\$ 72.186 ,51	\$ 82.34 9,24	\$ 18.58 8,00
	Exigible Total (Pasivo Corriente)	\$ 10.9 95,8 7	\$ 7.962 ,70	\$ 10.992 ,44	\$ 7.962 ,70	\$ 10.50 1,87	\$ 19.249 ,74	\$ 21.95 9,80	\$ 4.956 ,80
	(=) Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$ 10.9 95,8 7	\$ 7.962 ,70	\$ 10.992 ,44	\$ 7.962 ,70	\$ 10.50 1,87	\$ 19.249 ,74	\$ 21.95 9,80	\$ 4.956 ,80
	Patrimonio	\$ 33.8 23,8 7	\$ 53.64 3,21	\$ 31.251 ,56	\$ 43.99 7,06	\$ 54.09 2,52	\$ 58.469 ,81	\$ 65.28 9,69	\$ 26.70 1,74
	(=) Resultado	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 5.32 9,31	\$ - ,64	\$ 4.469 667,08	\$ 5.939 ,48	\$ 4.094 ,30	\$ 32.826 ,85	\$ 39.41 8,94	\$ - ,90
	Patrimonio	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

		33.8 23,8 7	53.64 3,21	31.251 ,56	43.99 7,06	54.09 2,52	58.469 ,81	65.28 9,69	26.70 1,74
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$ 16.9 11,9 3	\$ 26.82 1,61	\$ 15.625 ,78	\$ 21.99 8,53	\$ 27.04 6,26	\$ 29.234 ,91	\$ 32.64 4,84	\$ 13.35 0,87
	Ganancia Ordinaria	\$ 5.32 9,31	\$ 4.469 ,64	\$ 667,08	\$ 5.939 ,48	\$ 4.094 ,30	\$ 32.826 ,85	\$ 39.41 8,94	\$ 3.717 ,90
	(=) Resultado	3	-6	23	4	7	1	1	-4
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 4.12 3,45	\$ 2.986 ,01	\$ 4.122, 17	\$ 2.986 ,01	\$ 3.938 ,20	\$ 7.218, 65	\$ 8.234 ,92	\$ 1.858 ,80
	(=) Excedente operativo	\$ 206, 17	\$ 149,3 0	\$ 206,11	\$ 149,3 0	\$ 196,9 1	\$ 360,93	\$ 411,7 5	\$ 92,94
	<b>Rendimiento operativo</b>	Margen operativo	\$ 5.32 9,31	\$ 4.469 ,64	\$ 667,08	\$ 5.939 ,48	\$ 4.094 ,30	\$ 32.826 ,85	\$ 39.41 8,94
Ventas		\$ 33.8 23,8 7	\$ 53.64 3,21	\$ 31.251 ,56	\$ 43.99 7,06	\$ 54.09 2,52	\$ 58.469 ,81	\$ 65.28 9,69	\$ 26.70 1,74

	(=)	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%	
	Resultado									
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>									
		\$								
	(-) Costo de pasivo financiero	10.9 95,8 7	\$ 7.962 ,70	\$ 10.992 ,44	\$ 7.962 ,70	\$ 10.50 1,87	\$ 19.249 ,74	\$ 21.95 9,80	\$ 4.956 ,80	
	(-) Dividendos	16.9 11,9 3	\$ 26.82 1,61	\$ 15.625 ,78	\$ 21.99 8,53	\$ 27.04 6,26	\$ 29.234 ,91	\$ 32.64 4,84	\$ 13.35 0,87	
(=) Flujo financiero neto	\$ - 5.91 6,06	\$ - 18.85 8,90	\$ - 4.633, 34	\$ - 14.03 5,83	\$ - 16.54 4,39	\$ - 9.985, 17	\$ - 10.68 5,04	\$ - 8.394 ,07		
<b>Equilibrio financiero</b>	<b>Ganancia operativa</b>	\$ 5.32 9,31	\$ - 4.469 ,64	\$ - \$ 667,08	\$ 5.939 ,48	\$ 4.094 ,30	\$ 32.826 ,85	\$ 39.41 8,94	\$ 3.717 ,90	
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 4.12 3,45	\$ 2.986 ,01	\$ 4.122, 17	\$ 2.986 ,01	\$ 3.938 ,20	\$ 7.218, 65	\$ 8.234 ,92	\$ 1.858 ,80	
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 1.20 5,86	\$ - 7.455 ,65	\$ - 3.455, 09	\$ 2.953 ,46	\$ 156,1 0	\$ 25.608 ,20	\$ 31.18 4,02	\$ 5.576 ,70	
	(+) Dividendos	\$ 16.9 11,9	\$ 26.82 1,61	\$ 15.625 ,78	\$ 21.99 8,53	\$ 27.04 6,26	\$ 29.234 ,91	\$ 32.64 4,84	\$ 13.35 0,87	

		3							
		\$							
	(-) Cambio de pasivo financiero	10.995,87	\$ 7.962,70	\$ 10.992,44	\$ 7.962,70	\$ 10.501,87	\$ 19.249,74	\$ 21.959,80	\$ 4.956,80
	(=) Resultado	\$ 7.121,92	\$ 11.403,25	\$ 1.178,25	\$ 16.989,29	\$ 16.700,49	\$ 35.593,37	\$ 41.869,06	\$ 2.817,37
<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 7.121,92	\$ 11.403,25	\$ 1.178,25	\$ 16.989,29	\$ 16.700,49	\$ 35.593,37	\$ 41.869,06	\$ 2.817,37
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 4.123,45	\$ 2.986,01	\$ 4.122,17	\$ 2.986,01	\$ 3.938,20	\$ 7.218,65	\$ 8.234,92	\$ 1.858,80
	(=) Excedente operativo	\$ <b>2.998,47</b>	\$ <b>8.417,23</b>	\$ <b>-2.943,91</b>	\$ <b>14.003,27</b>	\$ <b>12.762,29</b>	\$ <b>28.374,72</b>	\$ <b>33.634,14</b>	\$ <b>958,57</b>

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 54. Capacidad Productiva de la Asociación de Emprendedores de Ropa Confeccionada y Afines Juan Montalvo**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA</b>		<b>ACONTEX</b>							
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>ASOCIACION DE EXPENDEDORES DE ROPA CONFECCIONADA Y AFINES JUAN MONTALVO 1891735045001</b>							
	<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	Piezas o unidades producidas por hora	60	63	66	69	73	77	80	84
	Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	69	72	76	80	84	88	92	97
	(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
	<b>Indicador de scrap o desperdicios :</b>								

Unidades entrantes	30	32	33	35	36	38	40	34
(-) piezas de desecho *100%	4	3	2	2	3	4	3	4
(/) Unidades entrantes	30	32	33	35	36	38	40	34
(=) Resultado	12%	10%	5%	6%	8%	10%	8%	11%
<b>Indicador dock to dock</b>								
(=) Inventario de Materia prima	\$ 4.265,85	\$ 4.692,44	\$ 5.161,68	\$ 2.688,68	\$ 4.265,85	\$ 2.944,75	\$ 2.979,99	\$ 3.101,14
(+) Inventario en proceso	\$ 2.132,93	\$ 2.346,22	\$ 2.580,84	\$ 1.344,34	\$ 2.132,93	\$ 1.472,37	\$ 1.489,99	\$ 1.550,57
(+) Inventario de producto terminado	\$ 6.094,07	\$ 6.703,48	\$ 7.373,83	\$ 3.840,98	\$ 6.094,07	\$ 4.206,78	\$ 4.257,12	\$ 4.430,19
(/) Demanda diaria de los clientes	19	21	13	16	8	9	10	7
(=) Resultado / 3600	11	11	19	8	26	16	15	22



	segundos* 60 minutos								
	<b>Ausentismo o laboral:</b>								
	Horas perdidas *100	384	384	480	576	576	672	768	864
	Jornada laboral * Total de trabajadores	6	5	6	5	4	4	4	4
	(=) Resultado (en días)	69	73	77	110	165	174	185	196
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de conciencia ción en horas</b>								
	Búsqueda	34	35	37	39	41	43	45	47
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	131	140	149	160	171	183	196	210
	Estrategia tecnológica	12	13	13	13	14	14	14	14
	Valorar y seleccionar	956	1051	1156	1272	1399	1539	1693	1862

	la tecnología								
	Adquirir la tecnología	131	140	149	160	171	183	196	210
	Implementar y absorber tecnología	4	4	4	4	5	5	5	5
	Aprendizaje	18991135	23738919	29673649	37092062	46365077	57956346	72445433	90556791
	Explotar los vínculos externos y los incentivos	18991135	23738919	29673649	37092062	46365077	57956346	72445433	90556791
	(=)Resultado	113946813	142433516	41895	1780222552369	278190461	347738077	434672596	543340745
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<i>Indicador de Liquidez Corriente:</i>								
	Activo Corriente	\$ 30.238,65	\$ 21.897,43	\$ 30.229,22	\$ 21.897,43	\$ 28.880,14	\$ 52.936,77	\$ 60.389,45	\$ 13.631,20
	Pasivo Corriente	\$ 12.095,46	\$ 8.758,97	\$ 12.091,69	\$ 8.758,97	\$ 11.552,06	\$ 21.174,71	\$ 24.155,78	\$ 5.452,48

(=)								
Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								
Activo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Corriente - Inventarios	12.419,87	25.026,94	21.387,59	4.989,39	13.778,38	23.489,30	30.589,58	17.380,16
Pasivo Corriente	\$ 12.095,46	\$ 8.758,97	\$ 12.091,69	\$ 8.758,97	\$ 11.552,06	\$ 21.174,71	\$ 24.155,78	\$ 5.452,48
(=)								
Resultado	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3
<b>Indicador de Liquidez Real</b>								
Efectivo + inversiones CPL	\$ 5.442,96	\$ 1.751,79	\$ 5.138,97	\$ 1.094,87	\$ 2.599,21	\$ 6.352,41	\$ 3.019,47	\$ 1.090,50
Pasivo Corriente	\$ 12.095,46	\$ 8.758,97	\$ 12.091,69	\$ 8.758,97	\$ 11.552,06	\$ 21.174,71	\$ 24.155,78	\$ 5.452,48
(=)								
Resultado	45%	20%	43%	13%	23%	30%	13%	20%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								

Capital de trabajo (veces)	18143	13138	1813 8	13138	1732 8	31762	3623 4	8179
Activos Totales	\$ 45.357,98	\$ 32.846,15	\$ 45.343,83	\$ 32.846,15	\$ 43.320,21	\$ 79.405,16	\$ 90.584,17	\$ 20.446,80
(=) Resultado	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000
<b>Indicador de endeudamiento</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente) - (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)	\$ 19.072,37	\$ 32.034,12	\$ 28.340,31	\$ 12.653,50	\$ 22.731,22	\$ 8.667,00	\$ 9.453,27	\$ 21.742,15
Patrimonio Neto	\$ 37.206,26	\$ 59.007,53	\$ 34.376,72	\$ 48.396,77	\$ 59.501,77	\$ 64.316,80	\$ 71.818,65	\$ 29.371,92

(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado	0,51	0,54	0,82	0,26	0,38	-0,13	-0,13	0,74
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
Utilidad	\$ 5.862,35	\$ - 4.916,49	\$ 733,90	\$ 6.533,53	\$ 4.503,85	\$ 36.109,64	\$ 43.360,95	\$ - 4.089,58
Ventas Totales	\$ 30.238,65	\$ 21.897,43	\$ 30.229,22	\$ 21.897,43	\$ 28.880,14	\$ 52.936,77	\$ 60.389,45	\$ 13.631,20
(=)	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por ventas - Costos de ventas	\$ 5.862,35	\$ - 4.916,49	\$ 733,90	\$ 6.533,53	\$ 4.503,85	\$ 36.109,64	\$ 43.360,95	\$ - 4.089,58
Ingresos por ventas	\$ 30.238,65	\$ 21.897,43	\$ 30.229,22	\$ 21.897,43	\$ 28.880,14	\$ 52.936,77	\$ 60.389,45	\$ 13.631,20
(=)	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen</b>								

<b>Bruto</b>								
Resultados antes de Impto e intereses	\$ 4.396,76	\$ - 3.687,37	\$ 550,42	\$ 4.900,15	\$ 3.377,88	\$ 27.082,23	\$ 32.520,71	\$ - 3.067,18
Activos Totales	\$ 45.357,98	\$ 32.846,15	\$ 45.343,83	\$ 32.846,15	\$ 43.320,21	\$ 79.405,16	\$ 90.584,17	\$ 20.446,80
(=) Resultado	10%	-11%	1%	15%	8%	34%	36%	-15%
<b>Indicador de ROA</b>								
Utilidad Neta	\$ 5.862,35	\$ - 4.916,49	\$ 733,90	\$ 6.533,53	\$ 4.503,85	\$ 36.109,64	\$ 43.360,95	\$ - 4.089,58
Activo Total	\$ 45.357,98	\$ 32.846,15	\$ 45.343,83	\$ 32.846,15	\$ 43.320,21	\$ 79.405,16	\$ 90.584,17	\$ 20.446,80
(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	-20%
<b>Indicador ROE</b>								
Resultado del ejercicio	\$ 4.396,76	\$ - 3.687,37	\$ 550,42	\$ 4.900,15	\$ 3.377,88	\$ 27.082,23	\$ 32.520,71	\$ - 3.067,18
Patrimonio promedio	\$ 37.206,26	\$ 59.007,53	\$ 34.376,72	\$ 48.396,77	\$ 59.501,77	\$ 64.316,80	\$ 71.818,65	\$ 29.371,92

(=)	Resultado	12%	-6%	2%	10%	6%	42%	45%	-10%
<b>Indicador DUPONT</b>									
<b>Margen Neto de utilidad sobre ventas=</b>									
(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%	\$ 5.862,2 5	\$ 4.916, 59	\$ 733,8 0	\$ 6.533, 43	\$ 4.503 ,75	\$ 36.109 ,54	\$ 43.36 0,85	\$ - 4.089 ,68	\$ -
(Ventas)	\$ 37.206, 26	\$ 59.007 ,53	\$ 34.37 6,72	\$ 48.396 ,77	\$ 59.50 1,77	\$ 64.316 ,80	\$ 71.81 8,65	\$ 29.37 1,92	\$
(=)	Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
<b>Indicador de solvencia</b>									
Activo total (Activo corriente)	\$ 45.357, 98	\$ 32.846 ,15	\$ 45.34 3,83	\$ 32.846 ,15	\$ 43.32 0,21	\$ 79.405 ,16	\$ 90.58 4,17	\$ 20.44 6,80	\$
Exigible Total (Pasivo Corriente)	\$ 12.095, 46	\$ 8.758, 97	\$ 12.09 1,69	\$ 8.758, 97	\$ 11.55 2,06	\$ 21.174 ,71	\$ 24.15 5,78	\$ 5.452 ,48	\$
(=)	Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudam</b>	Pasivo	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

<b>imiento Financiero</b>	Financiero	12.095,46	8.758,97	12.091,69	8.758,97	11.552,06	21.174,71	24.155,78	5.452,48
	Patrimonio	\$ 37.206,26	\$ 59.007,53	\$ 34.376,72	\$ 48.396,77	\$ 59.501,77	\$ 64.316,80	\$ 71.818,65	\$ 29.371,92
	(=) Resultado	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 5.862,25	\$ -4.916,59	\$ 733,80	\$ 6.533,43	\$ 4.503,75	\$ 36.109,54	\$ 43.360,85	\$ -4.089,68
	Patrimonio	\$ 37.206,26	\$ 59.007,53	\$ 34.376,72	\$ 48.396,77	\$ 59.501,77	\$ 64.316,80	\$ 71.818,65	\$ 29.371,92
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$ 18.603,13	\$ 29.503,77	\$ 17.188,36	\$ 24.198,38	\$ 29.750,89	\$ 32.158,40	\$ 35.909,33	\$ 14.685,96
	Ganancia Ordinaria	\$ 5.862,25	\$ -4.916,59	\$ 733,80	\$ 6.533,43	\$ 4.503,75	\$ 36.109,54	\$ 43.360,85	\$ -4.089,68
	(=) Resultado	3	-6	23	4	7	1	1	-4
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 4.535,80	\$ 3.284,62	\$ 4.534,38	\$ 3.284,62	\$ 4.332,02	\$ 7.940,52	\$ 9.058,42	\$ 2.044,68
	(=)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$



	Excedente operativo	226,79	164,23	226,72	164,23	216,60	397,03	452,92	102,23
<b>Rendimiento operativo</b>	Margen operativo	\$ 5.862,25	\$ 4.916,59	\$ 733,80	\$ 6.533,43	\$ 4.503,75	\$ 36.109,54	\$ 43.360,85	\$ 4.089,68
	Ventas	\$ 37.206,26	\$ 59.007,53	\$ 34.376,72	\$ 48.396,77	\$ 59.501,77	\$ 64.316,80	\$ 71.818,65	\$ 29.371,92
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>								
	(-) Costo de pasivo financiero	\$ 12.095,46	\$ 8.758,97	\$ 12.091,69	\$ 8.758,97	\$ 11.552,06	\$ 21.174,71	\$ 24.155,78	\$ 5.452,48
	(-) Dividendos	\$ 18.603,13	\$ 29.503,77	\$ 17.188,36	\$ 24.198,38	\$ 29.750,89	\$ 32.158,40	\$ 35.909,33	\$ 14.685,96
	(=) Flujo financiero neto	\$ 6.507,67	\$ 20.744,79	\$ 5.096,67	\$ 15.439,41	\$ 18.198,83	\$ 10.983,69	\$ 11.753,55	\$ 9.233,48
<b>Equilibrio financiero</b>	<b>Ganancia operativa</b>	\$ 5.862,25	\$ 4.916,59	\$ 733,80	\$ 6.533,43	\$ 4.503,75	\$ 36.109,54	\$ 43.360,85	\$ 4.089,68
	(-) Cambio de activo	\$ 4.535,8	\$ 3.284,	\$ 4.534	\$ 3.284,	\$ 4.332	\$ 7.940,	\$ 9.058	\$ 2.044

	operativo neto	0	62	,38	62	,02	52	,42	,68
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 1.326,46	\$ - 8.201,21	\$ - 3.800,58	\$ 3.248,82	\$ 171,72	\$ 28.169,03	\$ 34.302,43	\$ - 6.134,36
	(+) Dividendos	\$ 18.603,13	\$ 29.503,77	\$ 17.188,36	\$ 24.198,38	\$ 29.750,89	\$ 32.158,40	\$ 35.909,33	\$ 14.685,96
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 12.095,46	\$ 8.758,97	\$ 12.091,69	\$ 8.758,97	\$ 11.552,06	\$ 21.174,71	\$ 24.155,78	\$ 5.452,48
	(=) Resultado	\$ 7.834,12	\$ 12.543,58	\$ 1.296,09	\$ 18.688,23	\$ 18.370,55	\$ 39.152,72	\$ 46.055,98	\$ 3.099,12
<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 7.834,12	\$ 12.543,58	\$ 1.296,09	\$ 18.688,23	\$ 18.370,55	\$ 39.152,72	\$ 46.055,98	\$ 3.099,12
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 4.535,80	\$ 3.284,62	\$ 4.534,38	\$ 3.284,62	\$ 4.332,02	\$ 7.940,52	\$ 9.058,42	\$ 2.044,68
	(=) Excedente operativo	\$ 3.298,33	\$ 9.258,97	\$ - 3.238,30	\$ 15.403,61	\$ 14.038,53	\$ 31.212,20	\$ 36.997,56	\$ 1.054,44

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 55. Capacidad de la Asociación de Producción Textil Fonseca Asotefon**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA</b>		<b>ACONTEX</b>							
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL FONSECA ASOTEFON 1891774393001</b>							
	<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	Piezas o unidades producidas por hora	70	74	77	81	85	89	94	98
	Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	81	85	89	93	98	103	108	113
	(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
	<b>Indicador scrap o desperdicios :</b>								
	Unidades entrantes	42	37	39	41	43	45	47	39

(-) piezas de desecho *100%	3	4	3	3	6	4	4	3
(/) Unidades entrantes	42	37	39	41	43	45	47	39
(=) Resultado	8%	12%	8%	8%	14%	8%	8%	8%
<b>Indicador dock to dock</b>								
(=) Inventario de Materia prima	\$ 4.692,44	\$ 5.161,68	\$ 5.677,85	\$ 2.957,55	\$ 4.692,44	\$ 3.239,22	\$ 3.277,99	\$ 3.411,25
(+) Inventario en proceso	\$ 2.346,22	\$ 2.580,84	\$ 2.838,92	\$ 1.478,78	\$ 2.346,22	\$ 1.619,61	\$ 1.638,99	\$ 1.705,62
(+) Inventario de producto terminado	\$ 6.703,48	\$ 7.373,83	\$ 8.111,21	\$ 4.225,07	\$ 6.703,48	\$ 4.627,46	\$ 4.682,84	\$ 4.873,21
(/) Demanda diaria de los clientes	9	4	12	4	5	8	10	12
(=) Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	25	63	23	36	46	20	16	14
<b>Ausentismo laboral:</b>								
Horas perdidas	284,16	284,16	355,2	426,24	426,24	497,28	568,32	639,36

	*100									
	Jornada laboral *									
	Total de trabajadores	3	2	3	3	3	3	4	4	
	(=) Resultado (en días)	110	116	123	131	139	147	156	165	
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>									
	Búsqueda	50	52	55	57	60	63	66	70	
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	224	240	257	275	294	315	337	360	
	Estrategia tecnológica	15	15	15	16	16	16	16	17	
	Valorar y seleccionar la tecnología	2048	2253	2479	2726	2999	3299	3629	3992	
	Adquirir la tecnología	224	240	257	275	294	315	337	360	
	Implementar y absorber tecnología	5	5	5	5	5	5	5	6	
							2763	3454	4318	5397
	Aprendizaje	11319 5988	14149 4986	17686 8732	22108 5915	5739 4	4674 2	0842 8	6053 5	
	Explotar los	11319	14149	17686	22108	2763	3454	4318	5397	

	vínculos externos y los incentivos	5988	4986	8732	5915	5739 4	4674 2	0842 8	6053 5
	(=)Resultado	67917 5931	84896 9914	10612 12392	13265 15490	1658 1443 63	2072 6804 53	2590 8505 67	3238 5632 08
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<b>Indicador de Liquidez Corriente:</b>								
	Activo Corriente	\$ 33.262 ,52	\$ 24.087 ,18	\$ 33.252 ,14	\$ 24.087 ,18	\$ 31.76 8,16	\$ 58.23 0,45	\$ 66.42 8,39	\$ 14.9 94,3 2
	Pasivo Corriente	\$ 13.305 ,01	\$ 9.634, 87	\$ 13.300 ,86	\$ 9.634, 87	\$ 12.70 7,26	\$ 23.29 2,18	\$ 26.57 1,36	\$ 5.99 7,73
	(=) Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
	<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								
	Activo Corriente - Inventarios	\$ - 13.661 ,86	\$ - 27.529 ,63	\$ - 23.526 ,35	\$ - 5.488, 33	\$ - 15.15 6,22	\$ 25.83 8,23	\$ 33.64 8,53	\$ - 19.1 18,1 8
	Pasivo Corriente	\$ 13.305	\$ 9.634,	\$ 13.300	\$ 9.634,	\$ 12.70	\$ 23.29	\$ 26.57	\$ 5.99

	,01	87	,86	87	7,26	2,18	1,36	7,73
(=) Resultado	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	-3
<b>Indicador de Liquidez Real</b>								
Efectivo + inversiones CPL	\$ 3.991, 50	\$ 4.335, 69	\$ 1.995, 13	\$ 2.167, 85	\$ 5.082 ,91	\$ 2.911 ,52	\$ 7.307 ,12	\$ 1.19 9,55
Pasivo Corriente	\$ 13.305 ,01	\$ 9.634, 87	\$ 13.300 ,86	\$ 9.634, 87	\$ 12.70 7,26	\$ 23.29 2,18	\$ 26.57 1,36	\$ 5.99 7,73
(=) Resultado	30%	45%	15%	23%	40%	13%	28%	20%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								
Capital de trabajo (veces)	19958	14452	19951	14452	1906 1	3493 8	3985 7	8997
Activos Totales	\$ 49.893 ,77	\$ 36.130 ,77	\$ 49.878 ,21	\$ 36.130 ,77	\$ 47.65 2,24	\$ 87.34 5,68	\$ 99.64 2,59	\$ 22.4 91,4 8
(=) Resultado	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,400 0	\$ 0,400 0	\$ 0,400 0	\$ 0,40 00
<b>Indicador de</b>								

<b>endeudamiento</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente) - (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)	\$ 22.975,36	\$ 32.828,81	\$ 34.832,08	\$ 12.955,36	\$ 22.780,57	\$ 5.457,57	\$ 14.384,30	\$ 16,36
Patrimonio Neto	\$ 40.926,88	\$ 64.908,28	\$ 37.814,39	\$ 53.236,44	\$ 65.451,95	\$ 70.748,48	\$ 79.000,52	\$ 32,31
(=) Resultado	\$ 0,56	\$ 0,51	\$ 0,92	\$ 0,24	\$ 0,35	\$ -0,08	\$ -0,18	\$ 0,74
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
Utilidad	\$ 6.448,59	\$ -5.408,14	\$ 807,29	\$ 7.186,89	\$ 4.954,23	\$ 39,720,61	\$ 47,697,04	\$ -4,498,54
Ventas Totales	\$ 33.262	\$ 24.087	\$ 33.252	\$ 24.087	\$ 31.76	\$ 58.23	\$ 66.42	\$ 14.9



	,52	,18	,14	,18	8,16	0,45	8,39	94,32
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por ventas - Costos de ventas	\$ 6.448,59	\$ 5.408,14	\$ 807,29	\$ 7.186,89	\$ 4.954,23	\$ 39.720,61	\$ 47.697,04	\$ 4.498,54
Ingresos por ventas	\$ 33.262,52	\$ 24.087,18	\$ 33.252,14	\$ 24.087,18	\$ 31.768,16	\$ 58.230,45	\$ 66.428,39	\$ 94,32
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	-30%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Resultados antes de Impto e intereses	\$ 4.836,44	\$ 4.056,11	\$ 605,47	\$ 5.390,16	\$ 3.715,67	\$ 29.790,46	\$ 35.772,78	\$ 3.373,90
Activos Totales	\$ 49.893,77	\$ 36.130,77	\$ 49.878,21	\$ 36.130,77	\$ 47.652,24	\$ 87.345,68	\$ 99.642,59	\$ 91,48
(=) Resultado	10%	-11%	1%	15%	8%	34%	36%	-

								15%
<b>Indicador de ROA</b>								
Utilidad Neta	\$ 6.448, 59	\$ - 5.408, 14	\$ 807,29	\$ 7.186, 89	\$ 4.954 ,23	\$ 39.72 0,61	\$ 47.69 7,04	\$ - 4.49 8,54
Activo Total	\$ 49.893 ,77	\$ 36.130 ,77	\$ 49.878 ,21	\$ 36.130 ,77	\$ 47.65 2,24	\$ 87.34 5,68	\$ 99.64 2,59	\$ 22.4 91,4 8
(=) Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	- 20%
<b>Indicador ROE</b>								
Resultado del ejercicio	\$ 4.836, 44	\$ - 4.056, 11	\$ 605,47	\$ 5.390, 16	\$ 3.715 ,67	\$ 29.79 0,46	\$ 35.77 2,78	\$ - 3.37 3,90
Patrimonio promedio	\$ 40.926 ,88	\$ 64.908 ,28	\$ 37.814 ,39	\$ 53.236 ,44	\$ 65.45 1,95	\$ 70.74 8,48	\$ 79.00 0,52	\$ 32.3 09,1 1
(=) Resultado	12%	-6%	2%	10%	6%	42%	45%	- 10%
<b>Indicador DUPONT</b>								
<b>Margen Neto de utilidad</b>								

	<b>sobre ventas=</b>								
	(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%	\$ 6.448, 49	\$ 5.408, 24	\$ 807,19	\$ 7.186, 79	\$ 4.954 ,13	\$ 39.72 0,51	\$ 47.69 6,94	\$ - 4.49 8,64
	(Ventas)	\$ 40.926 ,88	\$ 64.908 ,28	\$ 37.814 ,39	\$ 53.236 ,44	\$ 65.45 1,95	\$ 70.74 8,48	\$ 79.00 0,52	\$ 32.3 09,1 1
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	- 14%
	<b>Indicador de solvencia</b>								
	Activo total (Activo corriente)	\$ 49.893 ,77	\$ 36.130 ,77	\$ 49.878 ,21	\$ 36.130 ,77	\$ 47.65 2,24	\$ 87.34 5,68	\$ 99.64 2,59	\$ 22.4 91,4 8
	Exigible Total (Pasivo Corriente)	\$ 13.305 ,01	\$ 9.634, 87	\$ 13.300 ,86	\$ 9.634, 87	\$ 12.70 7,26	\$ 23.29 2,18	\$ 26.57 1,36	\$ 5.99 7,73
	(=) Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudamie nto Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$ 13.305 ,01	\$ 9.634, 87	\$ 13.300 ,86	\$ 9.634, 87	\$ 12.70 7,26	\$ 23.29 2,18	\$ 26.57 1,36	\$ 5.99 7,73
	Patrimonio	\$ 40.926 ,88	\$ 64.908 ,28	\$ 37.814 ,39	\$ 53.236 ,44	\$ 65.45 1,95	\$ 70.74 8,48	\$ 79.00 0,52	\$ 32.3 09,1 1

	(=) Resultado	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 6.448,49	\$ - 5.408,24	\$ 807,19	\$ 7.186,79	\$ 4.954,13	\$ 39.720,51	\$ 47.696,94	\$ 4.498,64
	Patrimonio	\$ 40.926,88	\$ 64.908,28	\$ 37.814,39	\$ 53.236,44	\$ 65.451,95	\$ 70.748,48	\$ 79.000,52	\$ 32.309,11
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	-14%
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$ 20.463,44	\$ 32.454,14	\$ 18.907,20	\$ 26.618,22	\$ 32.725,97	\$ 35.374,24	\$ 39.500,26	\$ 16.154,55
	Ganancia Ordinaria	\$ 6.448,49	\$ 5.408,24	\$ 807,19	\$ 7.186,79	\$ 4.954,13	\$ 39.720,51	\$ 47.696,94	\$ 4.498,64
	(=) Resultado	3	-6	23	4	7	1	1	-4
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 4.989,38	\$ 3.613,08	\$ 4.987,82	\$ 3.613,08	\$ 4.765,22	\$ 8.734,57	\$ 9.964,26	\$ 2.249,15
	(=) Excedente operativo	\$ 249,47	\$ 180,65	\$ 249,39	\$ 180,65	\$ 238,26	\$ 436,73	\$ 498,21	\$ 112,46
<b>Rendimiento</b>	Margen	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

<b>operativo</b>	operativo	6.448, 49	- 5.408, 24	807,19	7.186, 79	4.954 ,13	39.72 0,51	47.69 6,94	- 4.49 8,64
		\$ 40.926 ,88	\$ 64.908 ,28	\$ 37.814 ,39	\$ 53.236 ,44	\$ 65.45 1,95	\$ 70.74 8,48	\$ 79.00 0,52	\$ 32.3 09,1
	Ventas								
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	- 14%
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>								
	(-) Costo de pasivo financiero	\$ 13.305 ,01	\$ 9.634, 87	\$ 13.300 ,86	\$ 9.634, 87	\$ 12.70 7,26	\$ 23.29 2,18	\$ 26.57 1,36	\$ 5.99 7,73
	(-) Dividendos	\$ 20.463 ,44	\$ 32.454 ,14	\$ 18.907 ,20	\$ 26.618 ,22	\$ 32.72 5,97	\$ 35.37 4,24	\$ 39.50 0,26	\$ 54,5 5
	(=) Flujo financiero neto	\$ - 7.158, 43	\$ - 22.819 ,27	\$ - 5.606, 34	\$ - 16.983 ,35	\$ - 20.01 8,71	\$ - 12.08 2,06	\$ - 12.92 8,90	\$ - 10.1 56,8 3

<b>Equilibrio financiero</b>	<b>Ganancia operativa</b>	\$ 6.448,49	\$ 5.408,24	\$ 807,19	\$ 7.186,79	\$ 4.954,13	\$ 39.720,51	\$ 498,64	\$ 944,96
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 4.989,38	\$ 3.613,08	\$ 4.987,82	\$ 3.613,08	\$ 4.765,22	\$ 8.734,57	\$ 9.964,26	\$ 2.249,15
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 1.459,11	\$ 9.021,32	\$ 4.180,63	\$ 3.573,71	\$ 188,91	\$ 30,98	\$ 37,73	\$ 6,74
	(+) Dividendos	\$ 20.463,44	\$ 32.454,14	\$ 18.907,20	\$ 26.618,22	\$ 32,72	\$ 35,37	\$ 39,50	\$ 54,55
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 13.305,01	\$ 9.634,87	\$ 13.300,86	\$ 9.634,87	\$ 12,70	\$ 23,29	\$ 26,57	\$ 5,99
	(=) Resultado	\$ 8.617,55	\$ 13.797,95	\$ 1.425,71	\$ 20.557,06	\$ 20,20	\$ 43,06	\$ 50,66	\$ 3,40

<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 8.617,55	\$ 13.797,95	\$ 1.425,71	\$ 20.557,06	\$ 20.207,62	\$ 43.068,00	\$ 50.661,59	\$ 3.409,04
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 4.989,38	\$ 3.613,08	\$ 4.987,82	\$ 3.613,08	\$ 4.765,22	\$ 8.734,57	\$ 9.964,26	\$ 2.249,15
	(=) Excedente operativo	\$ 3.628,17	\$ 10.184,87	\$ -3.562,12	\$ 16.943,98	\$ 15.442,39	\$ 34.333,43	\$ 40.697,33	\$ 1.159,89

Elaborado por: Ortiz, M (2019)

Fuente: Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 56 Capacidad Productiva de la Asociación de Producción Textil Nueva Revolución Asoprotexnur**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLÓGICA</b>		<b>ACONTEX</b>							
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>ASOCIACION DE PRODUCCION TEXTIL NUEVA REVOLUCION ASOPROTEXNUR 1891775373001</b>							
	<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	Piezas o unidades	70	74	77	81	85	89	94	98

producidas por hora								
Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	81	85	89	93	98	103	108	113
(=) Resultado	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%
<b>Indicador scrap o desperdicios :</b>								
Unidades entrantes	56	51	69	61	51	63	84	59
(-) piezas de desecho *100%	4	4	6	5	4	5	7	5
(/) Unidades entrantes	56	51	69	61	51	63	84	59
(=) Resultado	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
<b>Indicador dock to dock</b>								
(=) Inventario de Materia prima	\$ 6.245, 63	\$ 6.870, 20	\$ 7.557, 22	\$ 3.936, 50	\$ 6.245, 63	\$ 4.311 ,41	\$ 4.363, 00	\$ 4.540 ,37
(+) Inventario en proceso	\$ 3.122, 82	\$ 3.435, 10	\$ 3.778, 61	\$ 1.968, 25	\$ 3.122, 82	\$ 2.155 ,70	\$ 2.181, 50	\$ 2.270 ,19



	(+)	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Inventario de producto terminado	8.922,33	9.814,57	10.796,02	5.623,57	8.922,33	6.159,15	6.232,86	6.486,25
	(/) Demanda diaria de los clientes	11	13	14	15	16	18	15	45
	(=) Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	28	26	26	13	19	12	14	5
	<b>Ausentismo laboral:</b>								
	Horas perdidas *100	1344	1536	1344	1344	2112	2688	3072	3840
	Jornada laboral * Total de trabajadores	6	6	4	4	5	6	6	6
	(=) Resultado (en días)	233	268	308	355	408	469	539	620
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>								
	Búsqueda	160	168	176	185	194	204	214	225
	Creación de un núcleo de competencias	1137	1217	1302	1393	1491	1595	1707	1826

	tecnológicas								
	Estrategia tecnológica	24	24	24	25	25	26	26	27
	Valorar y seleccionar la tecnología	20176	22194	24413	26855	29540	3249 4	35743	3931 8
	Adquirir la tecnología	1137	1217	1302	1393	1491	1595	1707	1826
	Implementar y absorber tecnología	8	8	8	8	8	9	9	9
	Aprendizaje	23970 18293 6	29962 72867 0	37453 41083 8	46816 76354 7	58520 95443 4	7315 1193 042	91438 99130 3	1142 9873 9128
	Explotar los vínculos externos y los incentivos	23970 18293 6	29962 72867 0	37453 41083 8	46816 76354 7	58520 95443 4	7315 1193 042	91438 99130 3	1142 9873 9128
	(=)Resultado	14382 10976 16	17977 63720 20	22472 04650 25	28090 05812 82	35112 57266 02	4389 0715 8252	54863 39478 15	6857 9243 4769
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<i>Indicador de Liquidez Corriente:</i>								
	Activo Corriente	\$ 44.272 ,41	\$ 32.060 ,03	\$ 44.258 ,60	\$ 32.060 ,03	\$ 42.283 ,42	\$ 77.50 4,73	\$ 88.416 ,19	\$ 199.5 79,56
	Pasivo	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

Corriente	17.708 ,96	12.824 ,01	17.703 ,44	12.824 ,01	16.913 ,37	31.00 1,89	35.366 ,47	79.83 1,82
(=) Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								
Activo Corriente - Inventarios	\$ - 18.183 ,93	\$ - 36.641 ,94	\$ - 31.313 ,57	\$ - 7.304, 97	\$ - 20.172 ,92	\$ 34.39 0,68	\$ 44.786 ,20	\$ 154.1 75,82
Pasivo Corriente	\$ 17.708 ,96	\$ 12.824 ,01	\$ 17.703 ,44	\$ 12.824 ,01	\$ 16.913 ,37	\$ 31.00 1,89	\$ 35.366 ,47	\$ 79.83 1,82
(=) Resultado	-1	-3	-2	-1	-1	1	1	2
<b>Indicador de Liquidez Real</b>								
Efectivo + inversiones CPL	\$ 6.198, 14	\$ 5.450, 21	\$ 8.409, 13	\$ 7.053, 21	\$ 4.651, 18	\$ 6.975 ,43	\$ 7.073, 29	\$ 17.96 2,16
Pasivo Corriente	\$ 17.708 ,96	\$ 12.824 ,01	\$ 17.703 ,44	\$ 12.824 ,01	\$ 16.913 ,37	\$ 31.00 1,89	\$ 35.366 ,47	\$ 79.83 1,82
(=) Resultado	35%	43%	48%	55%	28%	23%	20%	23%
<b>Indicador de Liquidez Capital de</b>								

<b>trabajo</b>								
Capital de trabajo (veces)	26563	19236	26555	19236	25370	4650 3	53050	1197 48
Activos Totales	\$ 66.408,61	\$ 48.090,05	\$ 66.387,90	\$ 48.090,05	\$ 63.425,13	\$ 116.257,10	\$ 132.624,28	\$ 299.369,34
(=) Resultado	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000
<b>Indicador de endeudamiento</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente) - (Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)	\$ 29.694,76	\$ 44.015,75	\$ 40.607,88	\$ 13.075,78	\$ 32.435,12	\$ 10.364,21	\$ 16.493,02	\$ 92.306,16
Patrimonio Neto	\$ 54.473,68	\$ 86.392,93	\$ 50.330,95	\$ 70.857,71	\$ 87.116,55	\$ 94.166,22	\$ 105.149,69	\$ 430.605,23
(=) Resultado	\$ 0,55	\$ 0,51	\$ 0,81	\$ 0,18	\$ 0,37	\$ -0,11	\$ -0,16	\$ -0,21

<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad	8.583,07	- 7.198,24	1.074,50	9.565,75	6.594,08	52.868,13	63.484,77	173.634,57
Ventas Totales	44.272,41	32.060,03	44.258,60	32.060,03	42.283,42	77.504,73	88.416,19	199.579,56
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	87%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por ventas - Costos de ventas	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	8.583,07	7.198,24	1.074,50	9.565,75	6.594,08	52.868,13	63.484,77	173.634,57
Ingresos por ventas	44.272,41	32.060,03	44.258,60	32.060,03	42.283,42	77.504,73	88.416,19	199.579,56
(=) Resultado	19%	-22%	2%	30%	16%	68%	72%	87%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Resultados antes de Impto e intereses	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	6.437,30	- 5.398,	805,88	7.174,31	4.945,56	39.651,10	47.613,57	130.225,93

		68						
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Activos	66.408	48.090	66.387	48.090	63.425	116.2	132.62	299.3
Totales	,61	,05	,90	,05	,13	57,10	4,28	69,34
(=)								
Resultado	10%	-11%	1%	15%	8%	34%	36%	44%
<b>Indicador de ROA</b>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad Neta	8.583,07	- 7.198,24	1.074,50	9.565,75	6.594,08	52.868,13	63.484,77	173.634,57
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Activo Total	66.408,61	48.090,05	66.387,90	48.090,05	63.425,13	116.257,10	132.624,28	299.369,34
(=)								
Resultado	13%	-15%	2%	20%	10%	45%	48%	58%
<b>Indicador ROE</b>								
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado del ejercicio	6.437,30	- 5.398,68	805,88	7.174,31	4.945,56	39.651,10	47.613,57	130.225,93
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Patrimonio promedio	54.473,68	86.392,93	50.330,95	70.857,71	87.116,55	94.166,22	105.149,69	430.605,23
(=)								
Resultado	12%	-6%	2%	10%	6%	42%	45%	30%
<b>Indicador Dupont</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	8.582,07	-	1.074,50	9.565,75	6.593,08	52.868,13	63.484,77	173.634,57

	(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%	97	7.198,34	40	65	98	8,03	,67	34,47
	(Ventas)	\$ 54.473,68	\$ 86.392,93	\$ 50.330,95	\$ 70.857,71	\$ 87.116,55	\$ 94.166,22	\$ 105.149,69	\$ 430.605,23
	(=) Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	40%
	<b>Indicador de solvencia</b>								
	Activo total (Activo corriente)	\$ 66.408,61	\$ 48.090,05	\$ 66.387,90	\$ 48.090,05	\$ 63.425,13	\$ 116.257,10	\$ 132.624,28	\$ 299.369,34
	Exigible Total (Pasivo Corriente)	\$ 17.708,96	\$ 12.824,01	\$ 17.703,44	\$ 12.824,01	\$ 16.913,37	\$ 31.001,89	\$ 35.366,47	\$ 79.831,82
	(=) Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$ 17.708,96	\$ 12.824,01	\$ 17.703,44	\$ 12.824,01	\$ 16.913,37	\$ 31.001,89	\$ 35.366,47	\$ 79.831,82
	Patrimonio	\$ 54.473,68	\$ 86.392,93	\$ 50.330,95	\$ 70.857,71	\$ 87.116,55	\$ 94.166,22	\$ 105.149,69	\$ 430.605,23
	(=) Resultado	33%	15%	35%	18%	19%	33%	34%	19%
<b>Rendimiento del patrimonio</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 8.582,97	\$ -7.198,	\$ 1.074,40	\$ 9.565,65	\$ 6.593,98	\$ 52.868,03	\$ 63.484,67	\$ 173.634,47

<b>inicial</b>			34						
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Patrimonio	54.473,68	86.392,93	50.330,95	70.857,71	87.116,55	94.166,22	105.149,69	430.605,23
(=)									
Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	40%	
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		27.236,84	43.196,46	25.165,48	35.428,85	43.558,27	47.083,11	52.574,85	215.302,62
	Ganancia Ordinaria	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		8.582,97	7.198,34	1.074,40	9.565,65	6.593,98	52.868,03	63.484,67	173.634,47
	(=) Resultado	3	-6	23	4	7	1	1	1
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	6.640,86	4.809,01	6.638,79	4.809,01	6.342,51	11.625,71	13.262,43	29.936,93	
(=) Excedente operativo	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
	332,04	240,45	331,94	240,45	317,13	581,29	663,12	1.496,85	
<b>Rendimiento operativo</b>	Margen operativo	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
		8.582,97	7.198,34	1.074,40	9.565,65	6.593,98	52.868,03	63.484,67	173.634,47
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Ventas	54.473,68	86.392,93	50.330,95	70.857,71	87.116,55	94.166,22	105.149,69	430.605,23	



	(=)								
	Resultado	16%	-8%	2%	13%	8%	56%	60%	40%
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	<b>Cambio de pasivo financiero</b>								
	(-) Costo de pasivo financiero	\$ 17.708,96	\$ 12.824,01	\$ 17.703,44	\$ 12.824,01	\$ 16.913,37	\$ 31.001,89	\$ 35.366,47	\$ 79.831,82
	(-) Dividendos	\$ 27.236,84	\$ 43.196,46	\$ 25.165,48	\$ 35.428,85	\$ 43.558,27	\$ 47.083,11	\$ 52.574,85	\$ 215.302,62
	(=) Flujo financiero neto	\$ 9.527,88	\$ 30.372,45	\$ 7.462,04	\$ 22.604,84	\$ 26.644,91	\$ 16.081,22	\$ 17.208,37	\$ 135.470,79
<b>Equilibrio financiero</b>	<b>Ganancia operativa</b>	\$ 8.582,97	\$ 7.198,34	\$ 1.074,40	\$ 9.565,65	\$ 6.593,98	\$ 52.868,03	\$ 4,67	\$ 173.634,47
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 6.640,86	\$ 4.809,01	\$ 6.638,79	\$ 4.809,01	\$ 6.342,51	\$ 11.625,71	\$ 13.262,43	\$ 29.936,93
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 1.942,11	\$ 12.007,34	\$ 5.564,39	\$ 4.756,64	\$ 251,47	\$ 41.242,32	\$ 50.222,24	\$ 143.697,53
	(+) Dividendos	\$ 27.236	\$ 43.196	\$ 25.165	\$ 35.428	\$ 43.558	\$ 47.08	\$ 52.574	\$ 215.3

		,84	,46	,48	,85	,27	3,11	,85	02,62
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 17.708,96	\$ 12.824,01	\$ 17.703,44	\$ 12.824,01	\$ 16.913,37	\$ 31.001,89	\$ 35.366,47	\$ 79.831,82
	(=) Resultado	\$ 11.469,99	\$ 18.365,11	\$ 1.897,65	\$ 27.361,48	\$ 26.896,37	\$ 57.323,54	\$ 67.430,61	\$ 279.168,33
<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 11.469,99	\$ 18.365,11	\$ 1.897,65	\$ 27.361,48	\$ 26.896,37	\$ 57.323,54	\$ 67.430,61	\$ 279.168,33
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 6.640,86	\$ 4.809,01	\$ 6.638,79	\$ 4.809,01	\$ 6.342,51	\$ 11.625,71	\$ 13.262,43	\$ 29.936,93
	(=) Excedente operativo	\$ 4.829,12	\$ 13.556,10	\$ 4.741,14	\$ 22.552,48	\$ 20.553,86	\$ 45.697,83	\$ 54.168,18	\$ 249.231,39

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Tabla 57 Capacidad Productiva de la Corporación Impactex Cía Ltda**

<b>INDICADORES DE CAPACIDAD PRODUCTIVA TECNOLÓGICA</b>		<b>ACONTEX</b>							
<b>Capacidad productiva</b>	<b>Producción:</b>	<b>CORPORACIÓN IMPACTEX CÍA LTDA</b>							
	<b>Indicador de eficiencia:</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
	Piezas o unidades producidas por hora	850	893	937	984	1033	1085	1139	1196
	Piezas o unidades que debían ser producidas por hora	978	1160	1143	1230	1446	1736	1766	1519

(=) Resultado	87%	77%	82%	80%	71%	63%	65%	79%
<b>Indicador scrap o desperdicios :</b>								
Unidades entrantes	680	625	843	738	620	759	1025	718
(-) piezas de desecho *100%	54	69	67	81	50	30	174	57
(/) Unidades entrantes	680	625	843	738	620	759	1025	718
(=) Resultado	8%	11%	8%	11%	8%	4%	17%	8%
<b>Indicador dock to dock</b>								
(=) Inventario de Materia prima	\$ 6.870, 20	\$ 7.557, 22	\$ 8.312 ,94	\$ 4.330 ,15	\$ 6.870, 20	\$ 4.742 ,55	\$ 4.799,30	\$ 4.994 ,41
(+) Inventario en proceso	\$ 3.435, 10	\$ 3.778, 61	\$ 4.156 ,47	\$ 2.165 ,08	\$ 3.435, 10	\$ 2.371 ,27	\$ 2.399,65	\$ 2.497 ,21
(+) Inventario de producto terminado	\$ 9.814, 57	\$ 10.79 6,02	\$ 11.87 5,63	\$ 6.185 ,93	\$ 9.814, 57	\$ 6.775 ,07	\$ 6.856,14	\$ 7.134 ,87
(/) Demanda diaria de los clientes	38	55	78	84	105	120	118	101
(=) Resultado / 3600 segundos* 60 minutos	9	7	5	3	3	2	2	2
<b>Ausentismo</b>								

	<b>laboral:</b>									
	Horas perdidas *100	2400	2880	3072	3936	4224	4128	5856	6912	
	Jornada laboral * Total de trabajadores	6	6	6	6	6	5	6	6	
	(=) Resultado (en días)	411	473	544	626	720	828	952	1094	
<b>Capacidad tecnológica</b>	<b>Indicador de concienciación en horas</b>									
	Búsqueda	236	248	260	273	287	301	316	332	
	Creación de un núcleo de competencias tecnológicas	1954	2091	2237	2394	2562	2741	2933	3138	
	Estrategia tecnológica	28	28	29	29	30	30	31	32	
	Valorar y seleccionar la tecnología	43249	47574	5233 2	5756 5	63322	6965 4	76619	8428 1	
	Adquirir la tecnología	1954	2091	2237	2394	2562	2741	2933	3138	
	Implementar y absorber tecnología	9	9	10	10	10	10	10	11	
	Aprendizaje		14287	17859	2232	2790	34881	4360	5450188	6812
			34239	17798	3972	4965	20700	1508	5450188	7357
	Explotar los vínculos		14287	17859	2232	2790	34881	4360	5450188 59521	6812 7357

	externos y los incentivos	10	88	4860	6075	93	7617		4401
				1339	1674		2616		4087
		85724	10715	4383	2979	20928	0905		6414
		05434	50679	4915	3644	72420	2570	3270113	4640
	(=)Resultado	62	327	9	9	561	1	157126	8
<b>Indicadores financieros</b>	<b>Liquidez:</b>								
	<b>Indicador de Liquidez Corriente:</b>								
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Activo Corriente	387.54 4,71	620.0 71,53	842.6 11,98	.735, 89	1.631. 296,80	872.6 68,34	916.792, 03	770.1 05,30
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Pasivo Corriente	155.01 7,88	248.0 28,61	337.0 44,79	559.4 94,36	652.51 8,72	349.0 67,34	366.716, 81	308.0 42,12
	(=) Resultado	3	3	3	3	3	3	3	3
	<b>Indicador de Prueba Ácida</b>								
		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	Activo Corriente Inventarios	318.84 2,73	544.4 99,36	759.4 82,59	.434, 39	1.562. 594,83	825.2 42,89	868.799, 04	720.1 61,19
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
Pasivo Corriente	155.01 7,88	248.0 28,61	337.0 44,79	559.4 94,36	652.51 8,72	349.0 67,34	366.716, 81	308.0 42,12	
(=) Resultado	2	2	2	2	2	2	2	2	
<b>Indicador de</b>									

<b>Liquidez Real</b>								
Efectivo + inversiones CPL	\$ 38.754,47	\$ 43.405,01	\$ 67.408,96	\$ 83.924,15	\$ 81.564,84	\$ 52.360,10	\$ 73.343,36	\$ 346.547,39
Pasivo Corriente	\$ 155.017,88	\$ 248.028,61	\$ 337.044,79	\$ 559.494,36	\$ 652.518,72	\$ 349.067,34	\$ 366.716,81	\$ 308.042,12
(=) Resultado	25%	18%	20%	15%	13%	15%	20%	113%
<b>Indicador de Liquidez Capital de trabajo</b>								
Capital de trabajo (veces)	232527	372043	505567	839242	978778	523601	550075	462063
Activos Totales	\$ 581.317,06	\$ 930.107,30	\$ 1.263.917,98	\$ 2.098.103,84	\$ 2.446.945,20	\$ 1.309.002,52	\$ 1.375.188,04	\$ 1.155.157,95
(=) Resultado	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000	\$ 0,4000
<b>Indicador de endeudamiento</b>								
(Pasivo financiero corriente + Pasivo Financiero no corriente)	\$ -202.579,32	\$ -339.875,75	\$ -489.846,76	\$ -879.864,18	\$ -991.640,94	\$ -528.535,65	\$ -575.425,59	\$ -758.666,46

(Efectivo + otros activos corrientes + otros activos financieros corrientes)								
Patrimonio Neto	\$ 430.605,23	\$ 688.968,37	\$ 1.053.264,98	\$ 1.685.223,97	\$ 1.853.746,36	\$ 980.526,23	\$ 1.078.578,85	\$ 916.792,03
(=) Resultado	\$ -0,47	\$ -0,49	\$ -0,47	\$ -0,52	\$ -0,53	\$ -0,54	\$ -0,53	\$ -0,83
<b>Indicador de rentabilidad sobre ventas:</b>								
Utilidad	\$ 348.286,44	\$ 576.887,43	\$ 795.109,47	\$ 1.373.992,18	\$ 1.592.038,53	\$ 845.568,08	\$ 889.367,46	\$ 741.565,81
Ventas Totales	\$ 387.544,71	\$ 620.071,53	\$ 842.611,98	\$ 1.398.735,89	\$ 1.631.296,80	\$ 872.668,34	\$ 916.792,03	\$ 770.105,30
(=) Resultado	90%	93%	94%	98%	98%	97%	97%	96%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Ingresos por ventas - Costos de ventas	\$ 348.286,44	\$ 576.887,43	\$ 795.109,47	\$ 1.373.992,18	\$ 1.592.038,53	\$ 845.568,08	\$ 889.367,46	\$ 741.565,81



Ingresos por ventas	\$ 387.544,71	\$ 620.071,53	\$ 842.611,98	\$ 1.398.735,89	\$ 1.631.296,80	\$ 872.668,34	\$ 916.792,03	\$ 770.177,05,30
(=) Resultado	90%	93%	94%	98%	98%	97%	97%	96%
<b>Indicador de Margen Bruto</b>								
Resultados antes de Impto e intereses	\$ 261.214,83	\$ 432.665,57	\$ 596.332,11	\$ 1.030.494,13	\$ 1.194.028,90	\$ 634.176,06	\$ 667.025,60	\$ 556.174,36
Activos Totales	\$ 581.317,06	\$ 930.107,30	\$ 1.263.917,98	\$ 2.098.103,84	\$ 2.446.945,20	\$ 1.309.002,52	\$ 1.375.188,04	\$ 1.155.157,95
(=) Resultado	45%	47%	47%	49%	49%	48%	49%	48%
<b>Indicador de ROA</b>								
Utilidad Neta	\$ 348.286,44	\$ 576.887,43	\$ 795.109,47	\$ 1.373.992,18	\$ 1.592.038,53	\$ 845.568,08	\$ 889.367,46	\$ 741.565,81
Activo Total	\$ 581.317,06	\$ 930.107,30	\$ 1.263.917,98	\$ 2.098.103,84	\$ 2.446.945,20	\$ 1.309.002,52	\$ 1.375.188,04	\$ 1.155.157,95
(=) Resultado	60%	62%	63%	65%	65%	65%	65%	64%
<b>Indicador ROE</b>								

	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Resultado del ejercicio	261.21 4,83	432.6 65,57	596.3 32,11	.494, 13	1.030 1.194.	634.1 76,06	667.025, 60	556.1 74,36
Patrimonio promedio	\$ 430.60 5,23	\$ 688.9 68,37	\$ .264, 98	\$ .223, 97	1.053 1.685	\$ 980.5 26,23	\$ 1.078.57 8,85	\$ 916.7 92,03
(=) Resultado	61%	63%	57%	61%	64%	65%	62%	61%
<b>Indicador DUPONT</b>								
<b>Margen Neto de utilidad sobre ventas=</b>								
(Utilidad *100) - Valor ref 5% y 10%	\$ 348.28 6,34	\$ 576.8 87,33	\$ 795.1 09,37	\$ .992, 08	1.373 1.592.	\$ 845.5 67,98	\$ 889.367, 36	\$ 741.5 65,71
(Ventas)	\$ 430.60 5,23	\$ 688.9 68,37	\$ .264, 98	\$ .223, 97	1.053 1.685	\$ 980.5 26,23	\$ 1.078.57 8,85	\$ 916.7 92,03
(=) Resultado	81%	84%	75%	82%	86%	86%	82%	81%
<b>Indicador de solvencia</b>								
Activo total (Activo corriente)	\$ 581.31 7,06	\$ 930.1 07,30	\$ 1.263 .917, 98	\$ 2.098 .103, 84	\$ 2.446. 945,20	\$ 1.309 .002, 52	\$ 1.375.18 8,04	\$ 1.155 .157, 95
Exigible Total	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

	(Pasivo Corriente)	155.01 7,88	248.0 28,61	337.0 44,79	559.4 94,36	652.51 8,72	349.0 67,34	366.716, 81	308.0 42,12
	(=) Resultado	4	4	4	4	4	4	4	4
<b>Endeudamiento Financiero</b>	Pasivo Financiero	\$ 155.01 7,88	\$ 248.0 28,61	\$ 337.0 44,79	\$ 559.4 94,36	\$ 652.51 8,72	\$ 349.0 67,34	\$ 366.716, 81	\$ 308.0 42,12
	Patrimonio	\$ 430.60 5,23	\$ 688.9 68,37	\$ .264, 98	\$ .223, 97	\$ 1.853. 746,36	\$ 980.5 26,23	\$ 1.078.57 8,85	\$ 916.7 92,03
	(=) Resultado	36%	36%	32%	33%	35%	36%	34%	34%
<b>Rendimiento del patrimonio inicial</b>	Ganancia Ordinaria	\$ 348.28 6,34	\$ 576.8 87,33	\$ 795.1 09,37	\$ .992, 08	\$ 1.373 1.592. 038,43	\$ 845.5 67,98	\$ 889.367, 36	\$ 741.5 65,71
	Patrimonio	\$ 430.60 5,23	\$ 688.9 68,37	\$ .264, 98	\$ .223, 97	\$ 1.853. 746,36	\$ 980.5 26,23	\$ 1.078.57 8,85	\$ 916.7 92,03
	(=) Resultado	81%	84%	75%	82%	86%	86%	82%	81%
<b>Coefficientes de dividendos</b>	Dividendos	\$ 215.30 2,62	\$ 344.4 84,18	\$ 526.6 32,49	\$ 842.6 11,98	\$ 926.87 3,18	\$ 490.2 63,12	\$ 539.289, 43	\$ 458.3 96,01
	Ganancia Ordinaria	\$ 348.28 6,34	\$ 576.8 87,33	\$ 795.1 09,37	\$ .992, 08	\$ 1.373 1.592. 038,43	\$ 845.5 67,98	\$ 889.367, 36	\$ 741.5 65,71
	(=) Resultado	1	1	1	1	1	1	1	1

	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 58.131,71	\$ 93.010,73	\$ 126.391,80	\$ 209.810,38	\$ 244.694,52	\$ 130.900,25	\$ 137.518,80	\$ 115.515,80
	(=) Excedente operativo	\$ 2.906,59	\$ 4.650,54	\$ 6.319,59	\$ 10.490,52	\$ 12.234,73	\$ 6.545,01	\$ 6.875,94	\$ 5.775,79
<b>Rendimiento operativo</b>	Margen operativo	\$ 348.286,34	\$ 576.887,33	\$ 795.109,37	\$ 1.373.992,08	\$ 1.592.038,43	\$ 845.567,98	\$ 889.367,36	\$ 741.565,71
	Ventas	\$ 430.605,23	\$ 688.968,37	\$ 1.053.264,98	\$ 1.685.223,97	\$ 1.853.746,36	\$ 980.526,23	\$ 1.078.578,85	\$ 916.792,03
	(=) Resultado	81%	84%	75%	82%	86%	86%	82%	81%
	<b>Cambio de pasivo financiero</b>								
<b>Flujo de fuentes financieras relevantes</b>	(-) Costo de pasivo financiero	\$ 155.017,88	\$ 248.028,61	\$ 337.044,79	\$ 559.494,36	\$ 652.518,72	\$ 349.067,34	\$ 366.716,81	\$ 308.042,12
	(-) Dividendos	\$ 215.302,62	\$ 344.484,18	\$ 526.632,49	\$ 842.611,98	\$ 926.873,18	\$ 490.263,12	\$ 539.289,43	\$ 458.396,01
	(=) Flujo financiero neto	\$ 60.284,73	\$ 96.455,57	\$ 189.587,70	\$ 283.117,63	\$ 274.354,46	\$ 141.195,78	\$ 172.572,62	\$ 150.353,89
	<b>Equilibrio Ganancia</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

<b>financiero</b>	<b>operativa</b>	348.28 6,34	576.8 87,33	795.1 09,37	1.373 .992, 08	1.592. 038,43	845.5 67,98	889.367, 36	741.5 65,71
	(-) Cambio de activo operativo neto	\$ 58.131 ,71	\$ 93.01 0,73	\$ 126.3 91,80	\$ 209.8 10,38	\$ 244.69 4,52	\$ 130.9 00,25	\$ 137.518, 80	\$ 115.5 15,80
	(=) Costo de pasivo financiero	\$ 290.15 4,63	\$ 483.8 76,60	\$ 668.7 17,58	\$ 1.164 .181, 69	\$ 1.347. 343,91	\$ 714.6 67,73	\$ 751.848, 56	\$ 626.0 49,91
	(+) Dividendos	\$ 215.30 2,62	\$ 344.4 84,18	\$ 526.6 32,49	\$ 842.6 11,98	\$ 926.87 3,18	\$ 490.2 63,12	\$ 539.289, 43	\$ 458.3 96,01
	(-) Cambio de pasivo financiero	\$ 155.01 7,88	\$ 248.0 28,61	\$ 337.0 44,79	\$ 559.4 94,36	\$ 652.51 8,72	\$ 349.0 67,34	\$ 366.716, 81	\$ 308.0 42,12
	(=) Resultado	\$ 350.43 9,36	\$ 580.3 32,17	\$ 858.3 05,27	\$ 1.447 .299, 32	\$ 1.621. 698,37	\$ 855.8 63,51	\$ 924.421, 17	\$ 776.4 03,81
	<b>Flujo de fondo operativo</b>	Ganancia operativa	\$ 350.43 9,36	\$ 580.3 32,17	\$ 858.3 05,27	\$ 1.447 .299, 32	\$ 1.621. 698,37	\$ 855.8 63,51	\$ 924.421, 17
(-) Cambio de activo operativo neto		\$ 58.131 ,71	\$ 93.01 0,73	\$ 126.3 91,80	\$ 209.8 10,38	\$ 244.69 4,52	\$ 130.9 00,25	\$ 137.518, 80	\$ 115.5 15,80
(=) Excedente operativo		\$ <b>292.30</b>	\$ <b>487.3</b>	\$ <b>731.9</b>	\$ <b>1.237</b>	\$ <b>1.377.</b>	\$ <b>724.9</b>	\$ <b>786.902,</b>	\$ <b>660.8</b>

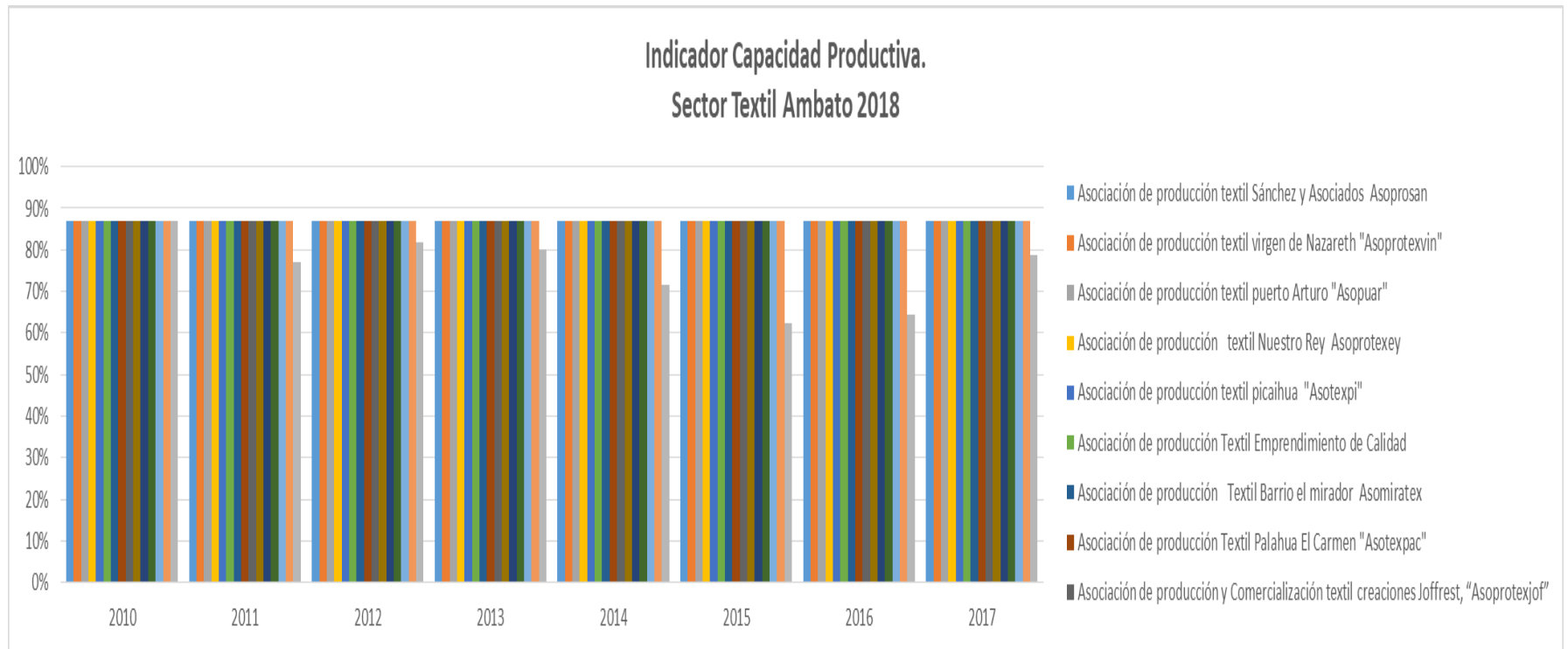
		7,66	21,44	13,48	.488, 93	003,85	63,26	37	88,01
--	--	------	-------	-------	-------------	--------	-------	----	-------

**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

➤ **Gráficos Indicadores Variable Dependiente:** Capacidad Productiva y Tecnológica

**Gráfico 33. Indicador de la Capacidad Productiva Sector Textil Ambato 2018**

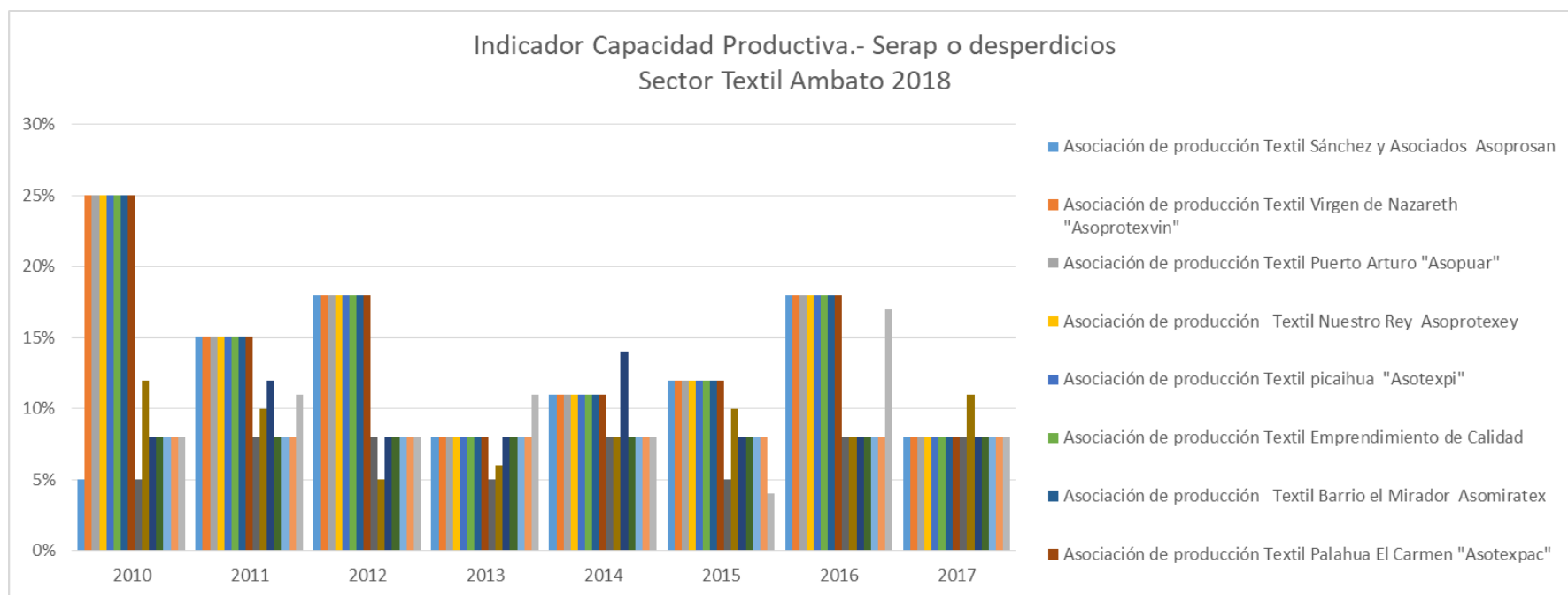


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se ha utilización de la planta de producción y la maquinaria que poseen las entidad, ha sido estable en el periodo analizado.

**Gráfico. 34. Indicador Capacidad Productiva – Serap o desperdicios Sector Textil Ambato 2018**



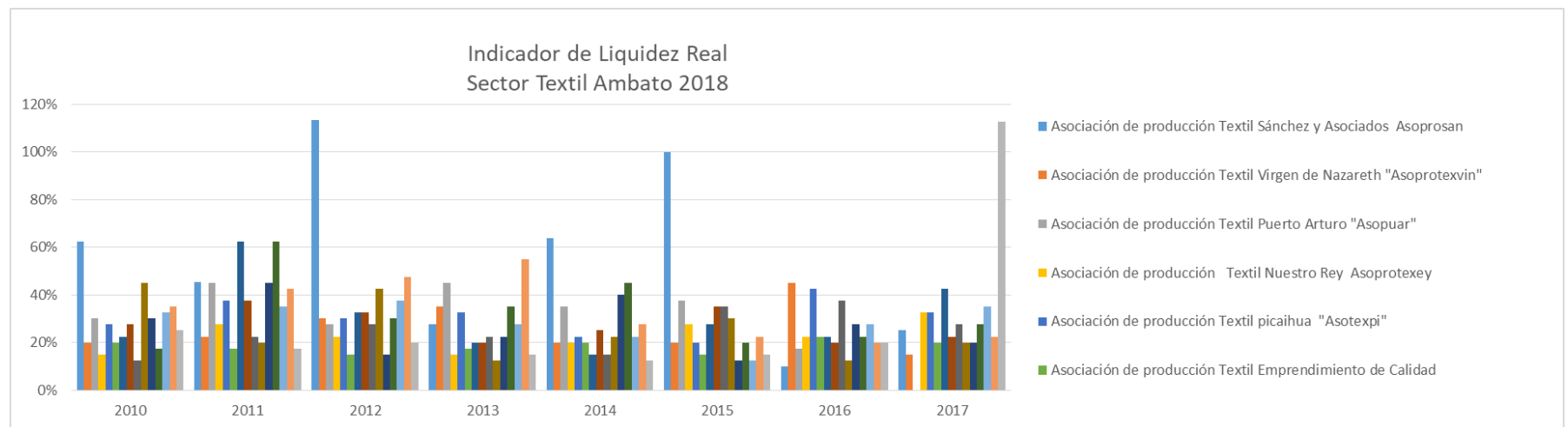
**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua



**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, en el año 2010 el nivel de desperdicios fue alta mientras que en los próximos años se evidencia que el nivel de desperdicios ha ido descendiendo.

**Gráfico. 35. Indicador de Liquidez Real en el Sector Textil de Ambato 2018**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

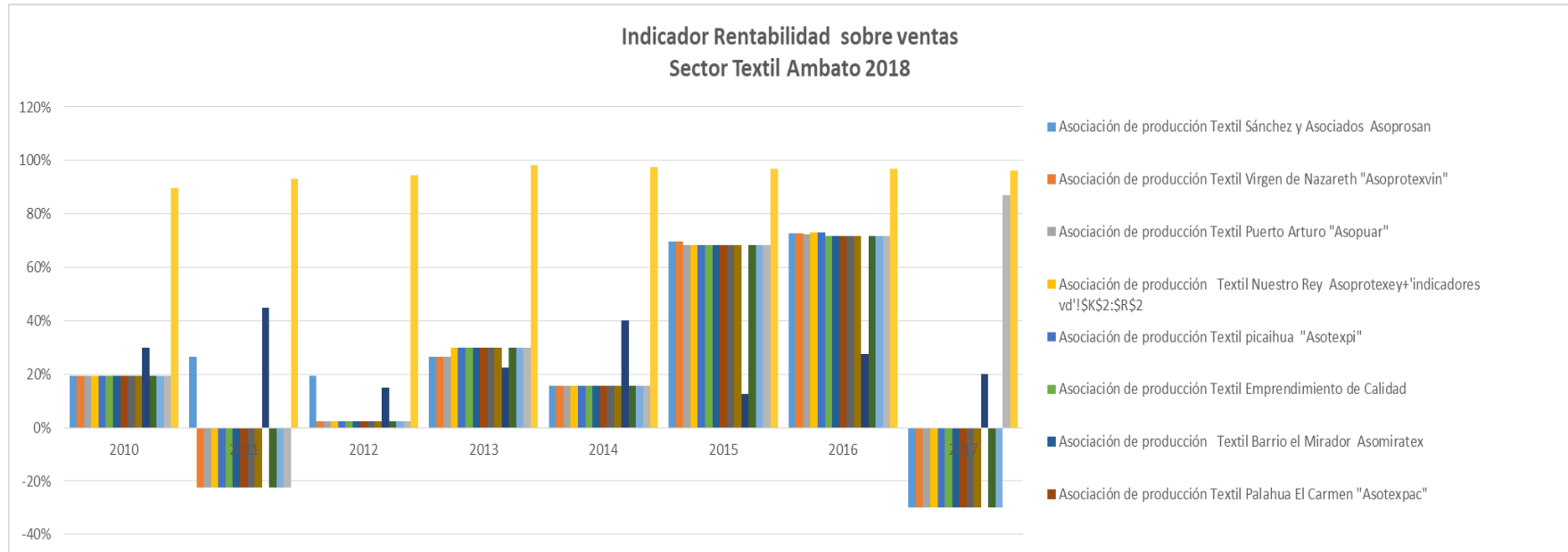
**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se las entidades se han mantenido en los últimos años, sin embargo la empresa Impactex Cía Ltda. Ha podido cumplir con la liquidez suficiente.

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se ha utilización de la planta de producción y la maquinaria que poseen las entidad, ha sido estable en el periodo analizado.

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se ha utilización de la planta de producción y la maquinaria que poseen las entidad, ha sido estable en el periodo analizado.

**Gráfico. 36. Indicador Rentabilidad sobre ventas Sector textil Ambato 2018**

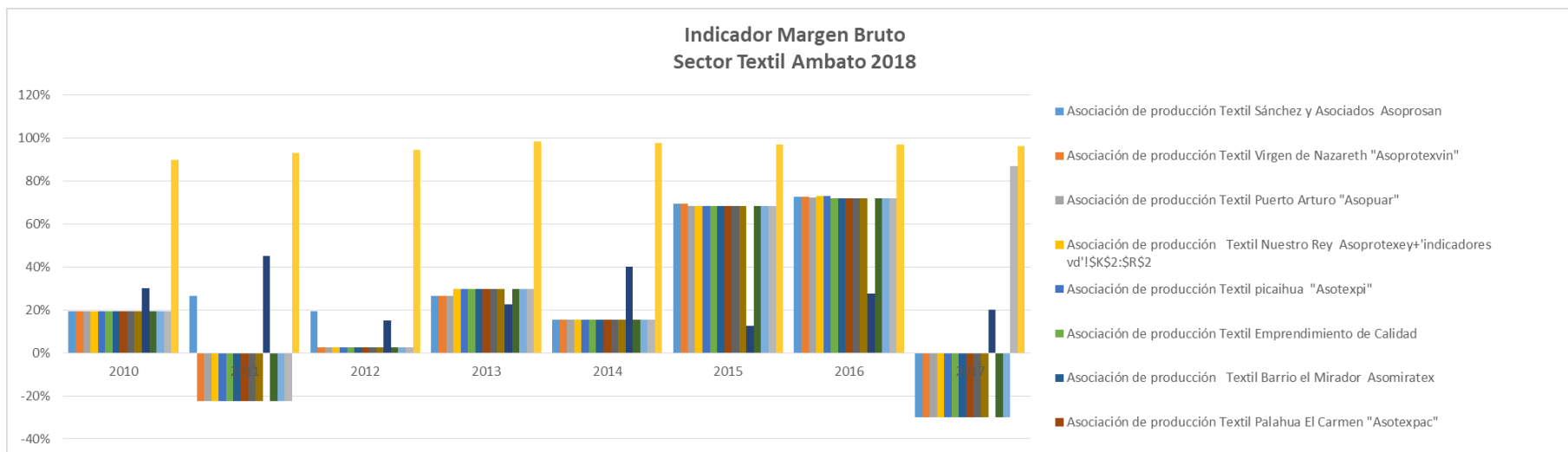


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, la rentabilidad futuro de año a año y tanto la empresa Impactex Cia Ltda, y Asprotevin.

**Gráfico. 37. Indicador Margen Bruto Sector Textil Ambato 2018**

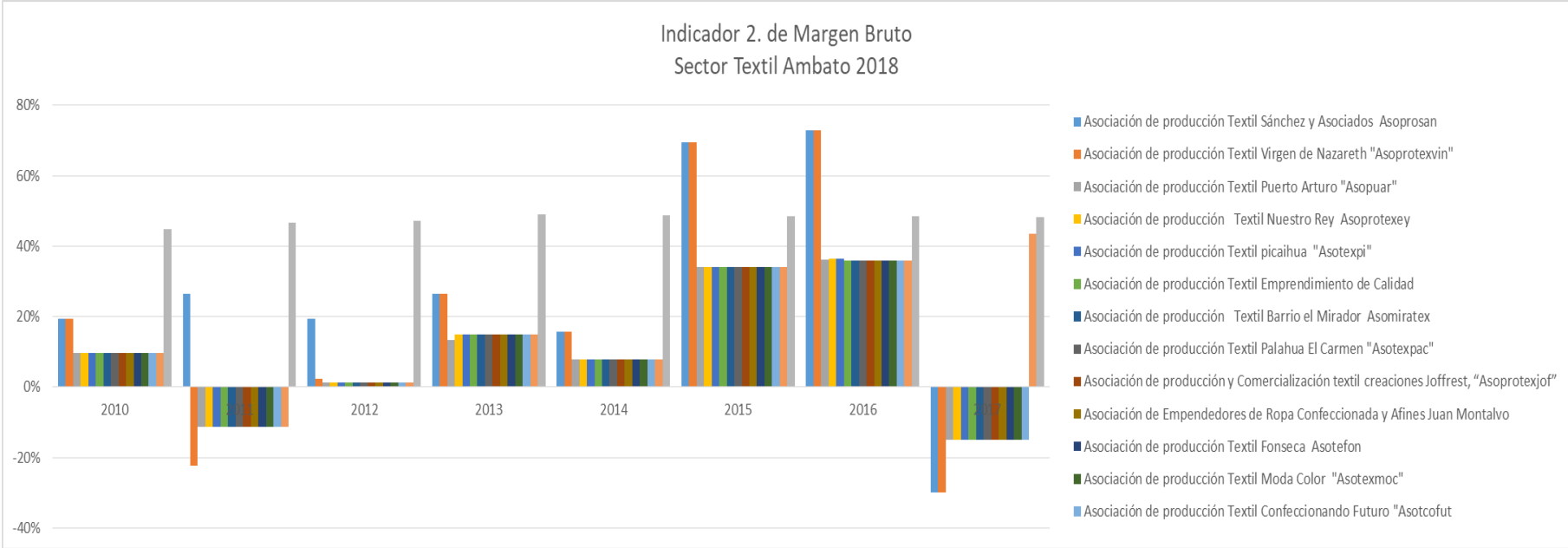


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se ha utilización de la planta de producción y la maquinaria que poseen las entidad, ha sido estable en el periodo analizado.

**Gráfico. 38 Indicador 2. De Margen Bruto Sector Textil Ambato 2018**

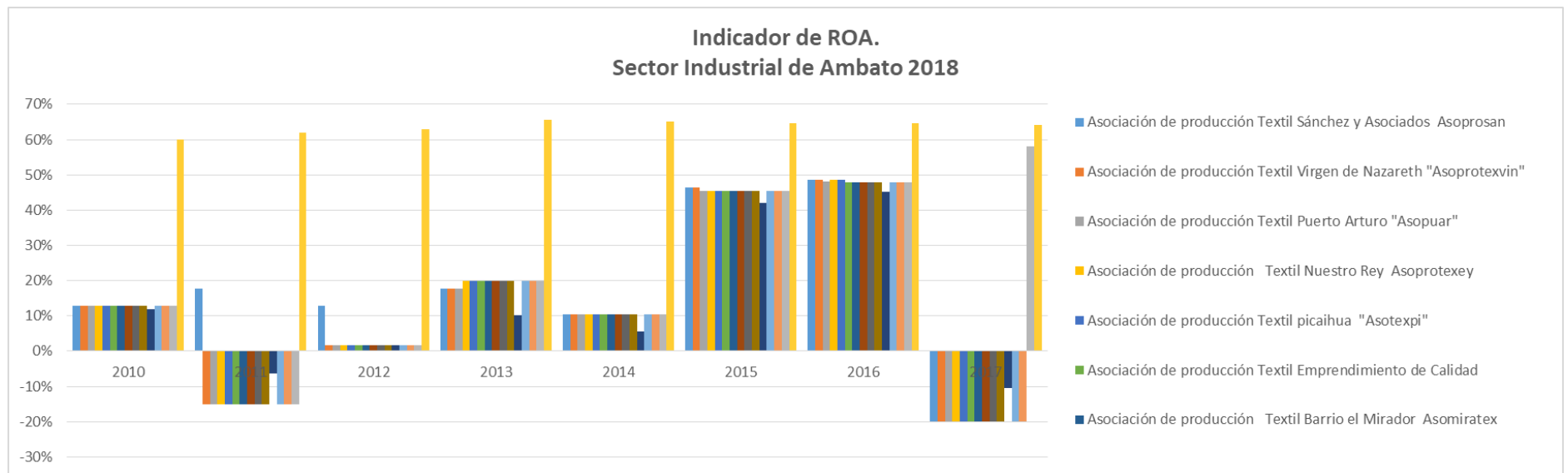


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se ha utilización de la planta de producción y la maquinaria que poseen las entidad, ha sido estable en el periodo analizado.

**Gráfico. 39. Indicador de ROA. Sector Industrial de Ambato 2018**

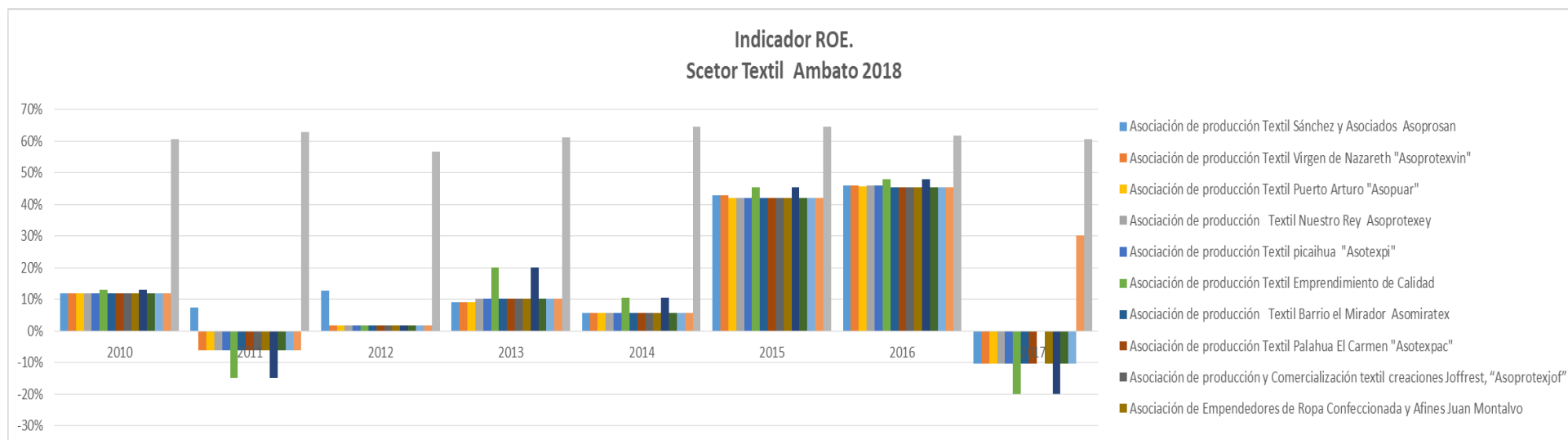


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se ha utilización de la planta de producción y la maquinaria que poseen las entidad, ha sido estable en el periodo analizado.

**Gráfico. 40 Indicador ROE Sector Textil de Ambato 2018**

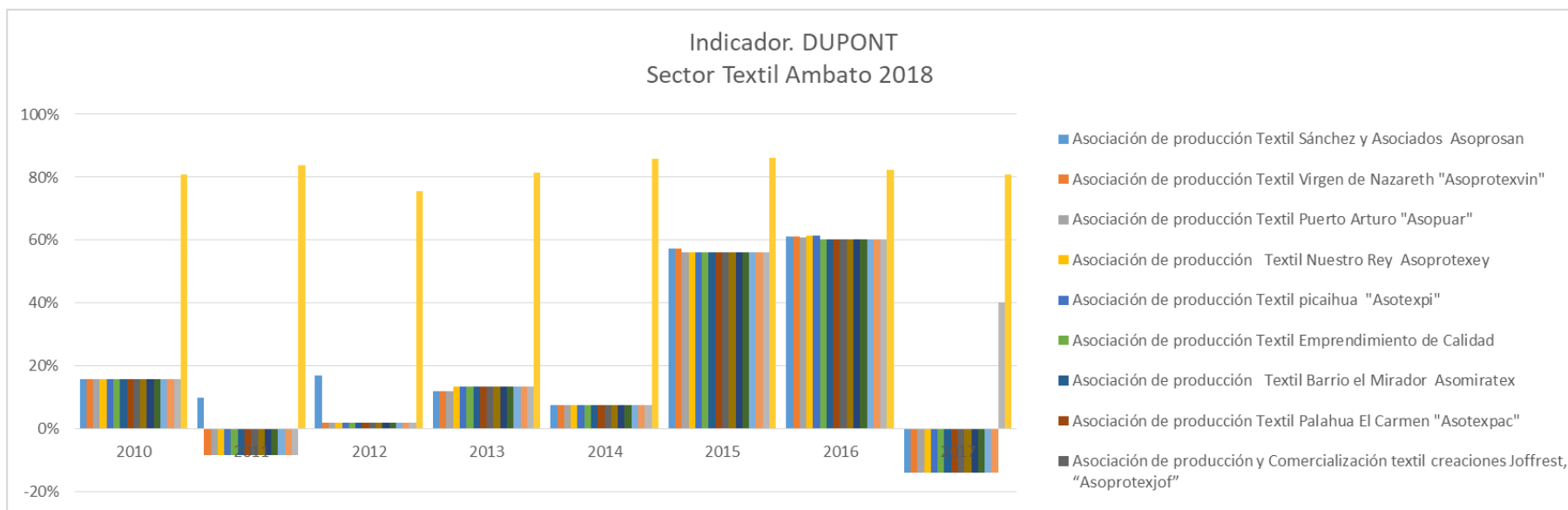


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se ha utilización de la planta de producción y la maquinaria que poseen las entidad, ha sido estable en el periodo analizado.

**Gráfico. 41. Indicador Dupont Sector Textil de Ambato 2018**



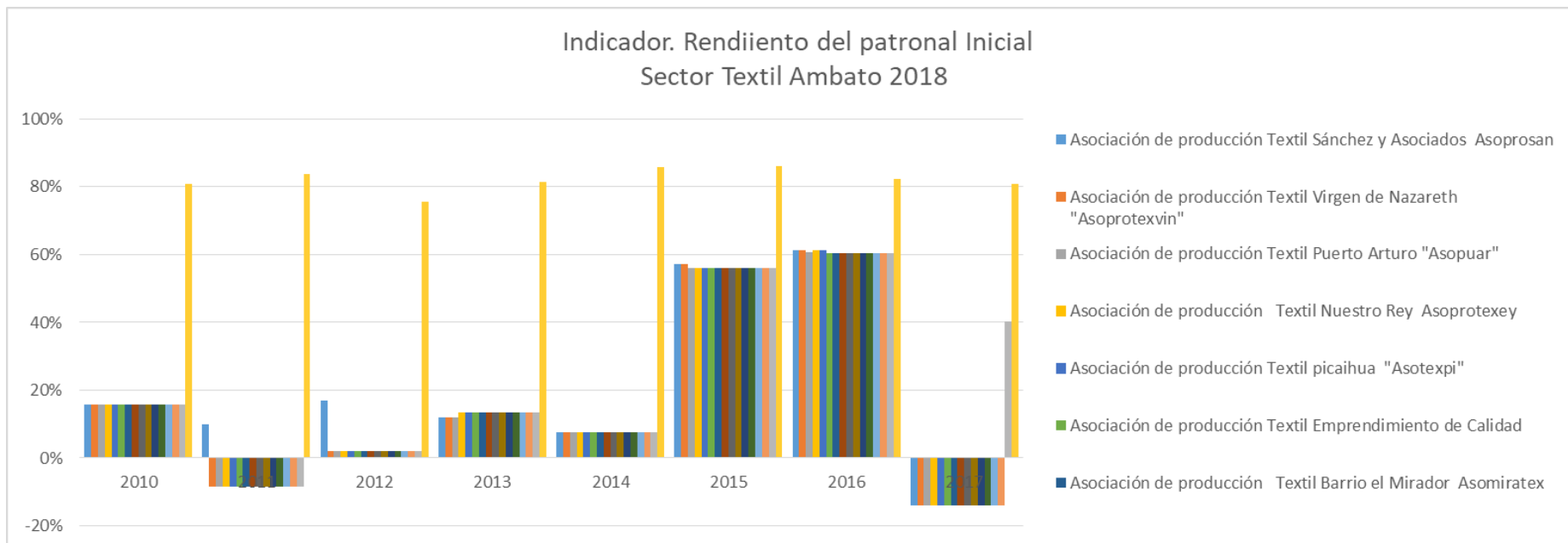
**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se ha utilización de la planta de producción y la maquinaria que poseen las entidad, ha sido estable en el periodo analizado.



**Gráfico. 42 Indicador Rendimiento del patronal inicial Sector Textil Ambato 2018**

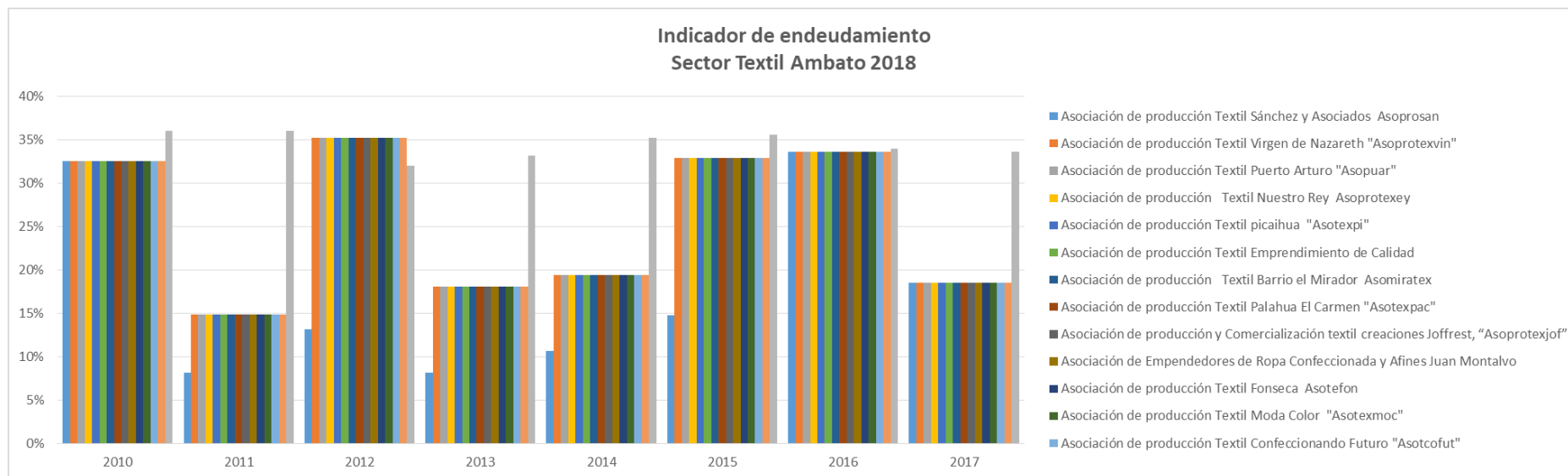


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se ha utilización de la planta de producción y la maquinaria que poseen las entidad, ha sido estable en el periodo analizado.

**Gráfico. 43 Indicador de endeudamiento Sector Textil de Ambato 2018**

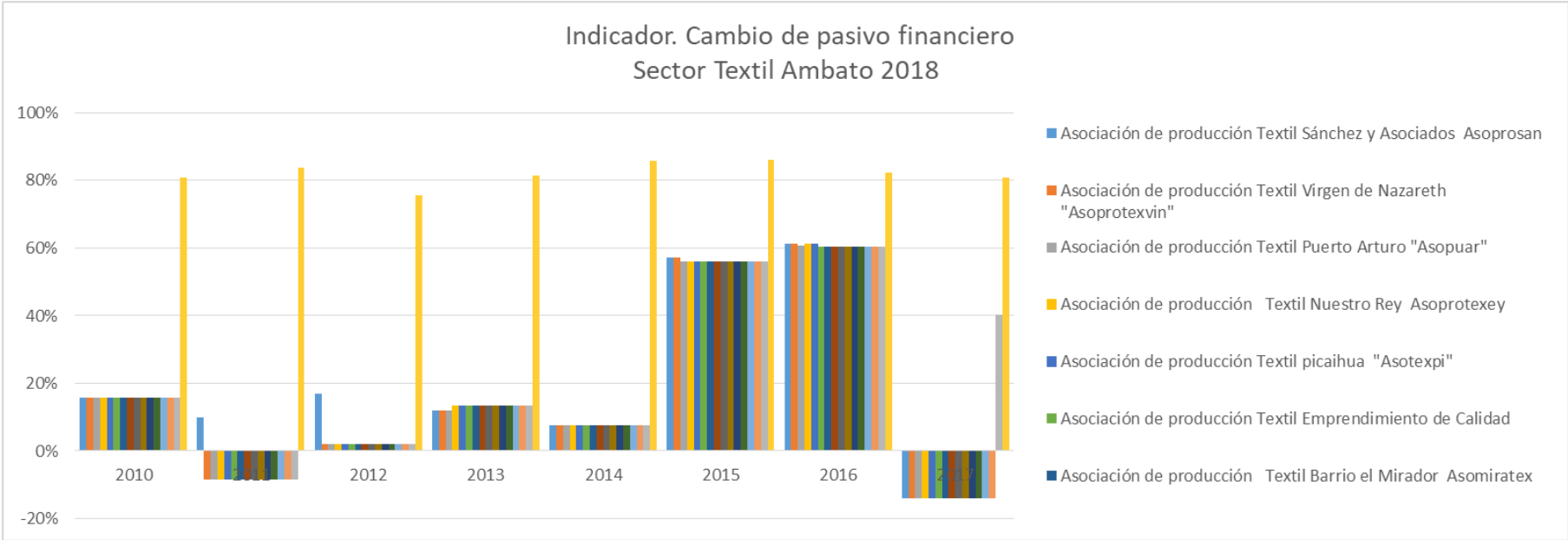


**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, se observa que se ha utilización de la planta de producción y la maquinaria que poseen las entidad, ha sido estable en el periodo analizado.

**Gráfico. 44 Indicador cambio de pasivo financiero**



**Elaborado por:** Ortiz, M (2019)

**Fuente:** Sector Textil de Tungurahua

**Conclusión:** Dentro de este indicador se observa, que las entidades durante el periodo 2010-2017, ha sido estable en el periodo analizado.

#### **4.2 Limitaciones del estudio**

La mayor dificultad en este estudio fue el levantamiento de información, debido a que las entidades manejan varias agencias y sucursales en todo el país y los oficiales de crédito por otro lado están en campo, haciendo colocación y recuperación de cartera de créditos, y en las citas solicitadas en ocasiones las postergaron, sin embargo se ofició a las entidades para el levantamiento de información, y se contó con la participación de los representantes de las empresas del sector textil en Ambato.

#### 4.4 Conclusiones

Según los resultados obtenidos la encuesta realizada los representantes legales del sector textil en Ambato, se puede concluir lo siguiente:

- **Objetivo 1:** Definir la capacidad tecnológica desarrollada en el sector textil del cantón Ambato, entre el año 2010 al 2017, para medir la variación de producción de las empresas: De acuerdo a este objetivo se deduce que la capacidad productiva influyó en la producción en un porcentaje del 7% a 18% debido a que desde el año 2010 reflejó un incremento promedio del 3% hasta el año 2016 con una diferencia del 9% mientras que en el 2017 solo creció 2% con respecto a los años anteriores, mientras que las empresas en lo referente a la capacidad tecnológica tan solo han invertido el 16% sin embargo en la adquisición de maquinaria se ha invertido un aproximado de 65% para cambio o mejora de la maquinaria industrial.
- **Objetivo 2:** Medir la capacidad tecnológica mediante ratios, para conocer el nivel de desarrollo textil del cantón Ambato, entre el año 2010 al 2017. De acuerdo a este objetivo y los datos analizados en base a la opinión de las personas encuestadas referente a la capacidad tecnológica dicen que la entidad un 16% en innovaciones tecnológicas, un 16% en fibras celulósicas y un 4% en fibras químicas textiles. La mayor capacidad tecnológica que utilizan estas empresas textileras es en innovaciones tecnológicas y en fibras celulósicas. Ya que en un entorno competitivo en el que se mueven las empresas obliga a renovarse continuamente e invertir en nuevas tecnologías, por lo cual la misma está cada vez, presente en las compañías a través de Smartphone, tabletas, sistemas de videoconferencias. Software, aplicaciones, etc.
- **Objetivo 3:** Puntualizar la correlación que existente entre la capacidad tecnológica-productiva del cambio de la matriz productiva, en referencia al impacto económico de las empresas textileras del cantón Ambato y su variación de productividad. De acuerdo a los datos recolectados podemos afirmar que el 16% de los integrantes de

las empresas textiles afirman haber utilizado inversión en la capacitación para mejorar su producción, el 19% afirma que el resultado fue gracias a la inversión tecnológica, y finalmente el 65% de los empresarios textiles creen que la mejor productividad se debe a la inversión de activos fijos y maquinaria. La gran mayoría afirma que la mejor productividad se debe a la inversión en activos fijos y maquinarias.

#### **4.2 Recomendaciones**

- Se recomienda que las empresas en lo referente a la capacidad tecnológica invierta un mayor porcentaje referente al 16% sin embargo, es mejor que las empresas tenga un 50% en la aportación de la capacidad tecnológica y en la adquisición de maquinaria para ir corrigiendo fallas y mejorando cada vez más la capacidad productiva para su beneficio tanto empleado como empleador y a una sociedad en conjunto.
- Se recomienda a las empresas adquirir capacidad tecnológica para realizar procesos de mejor manera ahorrando tiempo, dinero y ganando consumidores de sus productos, ya que en un entorno competitivo en el que se mueven las empresas obliga a renovarse continuamente e invertir en nuevas tecnologías y existen buena competencia en el mercado laboral.
- Las empresas se atrevan a usar la herramienta de la capacidad productiva para ir incrementando su producción y ventas, eso significa a medida que el volumen de producción se acerca a la capacidad instalada, existirá pleno empleo basándonos en el principio de demanda efectiva de lo contrario un uso bajo de la capacidad instalada significa subutilización de la infraestructura y por ende mayor costo por unidad. Este elemento es determinante en la competitividad del producto o servicio frente a otros competidores en el mercado

## Bibliografía

- Aite (Asociación de Industrias Textiles del Ecuador). (18 de abril de 2018). *El plan económico genera expectativa para el futuro del sector textil*.
- Aite (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador). (13 de Octubre de 2010). *La Industria textil apuesta e invierte en el Ecuador*. Obtenido de [www.aite.com.ec](http://www.aite.com.ec)
- Aite (Asociación de Industriales Textiles Del Ecuador). (1 de abril de 2012). *Preocupa el desempeño de la industria extil y confección en el Ecuador*. Obtenido de [www.aite.com.ec](http://www.aite.com.ec)
- AITE, Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (2016). *Boletín*. Quito: 30-2016. Obtenido de <https://www.aite.com.ec/boletines/2016/industria-textil.pdf>
- AITE, Asociación de industriales Textiles del Ecuador. (1 de Agosto de 2017). [www.aite.com.ec](http://www.aite.com.ec). Recuperado el 12 de Agosto de 2018, de <http://www.aite.com.ec/boletines/2017/Revista%20AITE%20S.pdf>
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución Política de la República del Ecuador*. Montecristi: Lexus.
- Asamblea Constituyente. (2010). *Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI)*. Quito : Lexus.
- Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Comité de Comercio Exterior*. Quito: Lexus .
- Baena, G. B. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F: Patria.
- Baudin, M. B. (2007). *Working Machines: Tnhe nuts and bolts of lean operations with jidoka*. London, Reino Unido: Taylor Francis Inc.
- Bertola & Ocampo. (2013). *El desarrollo económico de América latina desde la independencia*. México D.F: Fondo de la Cultura Económica .
- Cámara de industrias de Tungurahua. (12 de Junio de 2017). *Cámara de Industrias* . Recuperado el 15 de Agosto de 2018, de <https://camaradeindustriasdetungurahua.wordpress.com/2016/03/07/industria-textil-tercera-en-generacion-de-empleo-en-tungurahua/>
- CAPIT, Cámara de industrias de Tungurahua. (12 de Junio de 2017). *Cámara de Industrias*. Recuperado el 15 de Agosto de 2018, de <https://camaradeindustriasdetungurahua.wordpress.com/2016/03/07/industria-textil-tercera-en-generacion-de-empleo-en-tungurahua/>

- Cardona M & Escobar S. (2012). Innovación en la transformación productiva industrial: Aportes a la discusión. *Scielo*, 15(31), 127-152.
- Carlyle, T. (1881). *Beautiful Thoughts*. Canadá: Borgollen Books.
- Carro, R. (2010). *Administración de Operaciones- Productividad y Competitividad*. Buenos Aires .
- Chung & Swink, M. (2009). Patterns of advanced manufacturing technology utilization and manufacturing capabilities. *Production and Operation Management*, 18(5), 1-22.
- Coatz D et al, D. C. (2013). Desafíos para la densidad industrial en Argentina: Un análisis exploratorio a partir de la matriz insumo producto. *Ensayos sobre economía política y desarrollo*, 1, 22-24.
- Correa, E. C. (2017). La teoría general de Francois Perroux. *Revistas Banco Mex*, 7-9. Obtenido de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/41/9/RCE.pdf>
- Cuadrado, J. C. (2018). Infraestructura de servicios públicas a través del gasto social para la integración de inmigrantes extracomunitarios en países europeos. *Revista de Economía*, 900, 57-68.
- Díaz , X. (28 de 03 de 2016). *Sector textil busca nuevos mercados*. Obtenido de <https://lahora.com.ec/noticia/1101929308/sector-textil-busca-nuevos-mercados>
- Eiopa. (2010). Directrices sobre la clasificación de los fondos propios. Europa.
- Ekos Negocios. (2014). Matriz productiva: El escenario: Un plan que todavía se depura, cuatro objetivos delinear la primera fase. *Ekos Negocios*, 38(247), 1-156.
- Ekos Negocios. (2014). Matriz productiva: El escenario: Un plan que todavía se depura, cuatro objetivos delinear la primera fase. *Ekos Negocios*, 1-156.
- El Comercio. (5 de Diciembre de 2010). La Industria textil se queda sin insumos. *El Comercio*, págs. 1-2. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/industria-textil-queda-insumos.html>
- El Telégrafo. (07 de Diciembre de 2013). Sector textil produciría \$770 millones. *El Telégrafo*, pág. 1. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/sector-textil-produciria-770-millones>
- Erbes A et al, A. E. (2011). Organización del trabajo e innovación: Un estudio comparativo entre ramas productivas argentinas. *Economía Teoría y Práctica*, 1(34), 1-32.
- Escribano, G. E. (2010). *Teorías del Desarrollo Económico*. México: Universidad Central de Mexico. Obtenido de [http://sistemaucem.edu.mx/bibliotecavirtual/oferta/licenciaturas/derecho/LDE318/teorias\\_del\\_desarrollo\\_economico.pdf](http://sistemaucem.edu.mx/bibliotecavirtual/oferta/licenciaturas/derecho/LDE318/teorias_del_desarrollo_economico.pdf)
- Escudero, J. (1987). La investigación -acción en el panorama actual de la investigación educativa: algunas tendencias. *Revista de Innovación e Investigación Educativa*, 3, 3,14-25.



- Espinoza C & Sorhegui R, C. P. (2016). Análisis del sector textil ecuatoriano 2009-2013. *Revista Científica Ecociencia*, 3(4), 1-28.
- Facho, G. E. (2017). *Mejora de procesos en una empresa textil exportadora mediante la metodología Six Sigma*. Lima : Universidad Nacional Mayor de San Marcos .
- Fernández et al, E. F.-J.-C. (2017). *Los recursos intangibles como factores de competitividad de la empresa*. España: Universidad de Oviedo .
- Flores J, J. F. (2012). Análisis de impacto de la agenda de competitividad sobre el PIB y el empleo: una mirada desde la matriz insumo producto. *Economía Gestión y Desarrollo*, 13(39-70), 1-33.
- Freire & Macedo, P. F. (1989). *Alfabetización de la lectura de la palabra y lectura de la realidad*. Barcelona: Paidós-MEC.
- Friendrich-Ebert- Stiftung (FES-ILDIS) Ecuador. (2016). *BUEN VIVIR Y CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA* (Primera ed.). Quito, Ecuador: Francisco Javier Baña, Rafael Dominguez, Mauricio Leòn.
- Gak, A. (2017). Reactivación económica con equidad en Argentina . *Dialnet*, 1(1), 21-41.
- Gallardo, J. G. (2002). *Evaluación Económica y Financiera: Proyectos y portafolios de inversión, bajo condiciones de riesgo* (Dirección General de Publicaciones y Fomento Editorial ed.). México: UNAM.
- García A, A. (27 de Junio de 2017). La Industria de la moda de Ecuador enfrenta brechas de innovación y de acceso a materia prima. *El Comercio*, pág. 1. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/chic/industria-moda-ecuador-innovacion-textiles.html>
- García, J. (2008). Evaluación económica, financiera y social ¿Cuáles son sus diferencias? *Equilibrio, Económico*, 4(1), 77-82.
- Girola, L. (2010). Talcott Parsons: a propósito de la evolución social. *Scielo*, 25(72), 15.
- Gobierno Nacional del Ecuador. (2013-2017). [www.buenvivir.gob.ec](http://www.buenvivir.gob.ec). Obtenido de Plan Nacional del Buen Vivir: <http://www.buenvivir.gob.ec/>
- Gobierno Nacional del Ecuador. (2013-2017). [www.buenvivir.gob.ec](http://www.buenvivir.gob.ec). Obtenido de Plan Nacional del Buen Vivir: <http://www.buenvivir.gob.ec/>
- González & Ortiz, F. (2017). Vattimo Gianni: La Sociedad transparente. *Scielo*, 24(50), 172.
- Guerra, C. (2019). gastos personales - proyección y anexo 2018. *mgi.guerra*.
- Guevara E. (2011). *Globalización: ¿Un futuro imposible?* EE.UU: Palibrio .
- Guisado, G. M. (2016). Innovación, capacidad, productiva, formación en el puesto de trabajo, productividad. *Redalyc*, 16(2), 77-92.
- Hidalgo C, C. (2015). *Why Information Grows: The evolution of order, from atoms to economies*. Santiago de Chile: Basic Books .

- Infante R & Chacaltana J, R. I. (2014). Hacia un desarrollo inclusivo: Caso del Perú. (C. N. Unidas, Ed.) *CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, 1(1), 1-394. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40739/LCL3779\\_es.pdf?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40739/LCL3779_es.pdf?sequence=1)
- INFOECONOMIA. (16 de 10 de 2012). *Análisis y redacción económica (sector sectorial)*. Recuperado el 07 de 09 de 2018, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Infoeconomia/info6.pdf>
- Jansa S, S. J. (2010). *Resumen del manual de Oslo sobre innovación*. Madrid: OTRI UNED.
- Jansa S, S. J. (2010). *Resumen del manual de Oslo sobre Innovación*. Madrid : OTRI UNED.
- Juárez, A. (2015). *Análisis económico y financiero del sector textil en las comarcas centrales, diagnóstico y recomendaciones*. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia. Obtenido de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/58839/JUAREZ-estudio%20economico.pdf;sequence=4>
- Levy, N. L. (2016). Políticas fiscal y desequilibrios económicos: el impacto de la composición del gasto público sobre el crecimiento de la economía mexicana. *Redalyc*, 13(39), 82-105.
- Lipset, S. (1959). Some Social Requisites of democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *Political Science*, 53(1), 69-105.
- López, J. M.-V. (1999). *TECNOLÒGICA Y DESARROLLO ECONOMICO DE LA HISTORIA CONTEMPORÀNEA*. (O. E. Marcas, Ed.)
- Lugones, G. (2018). Indicadores de Innovación. *Banco Interamericano de desarrollo*, 1-37. Obtenido de <http://docs.politicascsti.net/documents/Doc%2008%20-%20capacitacion%20lugones%20ES.pdf>
- Nabi, I. (2003). Korea Technology, Skills and Internet Services in Korea: Moving Towards a knowledge-based Economy. *World Bank*(June, 17), 1-238.
- Niño, V. M. (2011). *Metodología de la Investigación: Diseño y ejecución*. Bogotá: Ediciones de la U.
- OECD Organización de Cooperación y desarrollo económicos. (2006). Manual de Oslo. *Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*, 1-194.
- OECD Organización de Cooperación y desarrollo económicos oficina de estadísticas de las comunidades europeas . (2006). Manual de Oslo. *Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación* , 1-194.
- Pérez, L. P. (1999). Amartya Sen y La economía del bienestar. *Estudios Económicos*, 14(1(27)), 32.
- Pilo, S. (2012). Cierre de ventas y seguimiento . *Revised Education*.
- PRO Ecuador Instituto de Promoción de Exportaciones e inversiones. (2018). *PRO ECUADOR, Negocios sin fronteras*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/>

- Rudolf B et al, R. B. (2014). Centroamérica, México y República Dominicana y Transformación productiva. *Naciones Unidas*, 85(2), 1-212.
- Sampieri Fernández & Baptista, H. S. (2006). *Metodología de la investigación* (Cuarta Edición ed.). México: Mc Graw Hill.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva*. Obtenido de Secretaría nacional de Planificación y Desarrollo : [www.planificacion.gob.ec](http://www.planificacion.gob.ec)
- SENAE, Servicio Nacional del Aduana del Ecuador. (01 de Junio de 2016). *Servicio Nacional del Ecuador: Plan Estratégico 2014-2017*. Recuperado el 17 de Agosto de 2018, de [https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/06/k\\_PlanEstrategico.pdf](https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/06/k_PlanEstrategico.pdf)
- SENPLADES, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo . (2017). *Plan Nacional del Buen Vivir 2017-2021*. Quito: Lexus.
- Vázquez S & Jung A, S. V. (2014). Invirtiendo en Uruguay: efectos sobre la matriz productiva de la industria manufacturera. (U. C. Uruguay, Ed.) *Observatorio de Emprendimiento Empresarial*, 1(1), 1-47. Obtenido de [https://ucu.edu.uy/sites/default/files/facultad/fce/economia/Invirtiendo\\_en\\_Uruguay\\_Jung\\_Vazquez.pdf](https://ucu.edu.uy/sites/default/files/facultad/fce/economia/Invirtiendo_en_Uruguay_Jung_Vazquez.pdf)
- Velasco, B. (2015). Recursos financieros permanentes. *Expansión*, 2-4.
- Villena, N. V. (2015). El Ecuador y el proceso de cambio de la matriz productiva: consideraciones para el desarrollo y equilibrio de la balanza comercial. *Eumed.net*, 1-10.
- Wild et al, J. w.-S. (2016). *Análisis de Estados Financieros* (Novena edición ed.). México D.F: Mc Graw Hill.

## Anexos

Anexo 1. Encuesta

### Anexo 1. Encuesta



## ENCUESTA DIRIGIDA A LAS EMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL EN LA CIUDAD DE AMBATO



### ENCUESTA N°

**Objetivo:** Obtener información de

**Género (M-F):** \_\_\_\_\_

**Edad:** \_\_\_\_\_

### Cuestionario

<p><b>¿Indique a que gremio pertenece?</b></p> <p>Informal Formal</p>	<p><b>¿Está de acuerdo con la implementación de la matriz productiva?</b></p> <p>Si No</p>
<p><b>¿Qué aspectos cree que se debería mejorar en la matriz productiva actual?</b></p> <p>Mayores Capacitaciones</p>	<p><b>¿Indique qué tipo de impacto cree usted ha generado en su actividad?</b></p> <p>Alto                      Medio Bajo Impacto Social</p>

<p>Inversión en tecnología</p> <p>Tecnificar mano de obra</p> <p>Otros</p>	<p>Impacto aranceles, impuestos</p> <p>Impacto medioambiental</p> <p>Impacto Ventas</p> <p>Impacto de Costos</p> <p>Impacto Producción</p>																																												
<p><b>¿Indique la unidad de medida que usan para determinar su capacidad productiva?</b></p> <p>Unidades</p> <p>Pacas</p> <p>Metros</p> <p>Rollos</p> <p>Libras</p> <p>Kilos</p>	<p><b>¿Dentro del nivel de producción indique el número de prendas por hora en los siguientes años?</b></p> <table border="0" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td></td> <td colspan="3"><b>Promedio</b></td> </tr> <tr> <td><b>Promedio</b></td> <td><b>Q</b></td> <td><b>(antes)</b></td> <td><b>Q</b></td> </tr> <tr> <td><b>(ahora)</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2010</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2011</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2012</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2013</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2014</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2015</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2016</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>2017</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		<b>Promedio</b>			<b>Promedio</b>	<b>Q</b>	<b>(antes)</b>	<b>Q</b>	<b>(ahora)</b>					2010				2011				2012				2013				2014				2015				2016				2017		
	<b>Promedio</b>																																												
<b>Promedio</b>	<b>Q</b>	<b>(antes)</b>	<b>Q</b>																																										
<b>(ahora)</b>																																													
	2010																																												
	2011																																												
	2012																																												
	2013																																												
	2014																																												
	2015																																												
	2016																																												
	2017																																												
<p><b>¿Considera que su producción ha venido evolucionando a partir de la puesta en marcha de la Matriz productiva?</b></p> <p>Si</p> <p>No</p> <p>Si su respuesta es positiva continúe a la pregunta 8, en caso de ser negativa diríjase a la pregunta 9)</p>	<p><b>¿En qué porcentaje considera que su producción ha venido evolucionando a partir de la puesta en marcha de la Matriz Productiva en los años?</b></p> <table border="0" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td></td> <td><b>1%-25%</b></td> <td><b>26%-50%</b></td> <td><b>51%-100%</b></td> </tr> <tr> <td>2010</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2011</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2012</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2013</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2014</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		<b>1%-25%</b>	<b>26%-50%</b>	<b>51%-100%</b>	2010				2011				2012				2013				2014																							
	<b>1%-25%</b>	<b>26%-50%</b>	<b>51%-100%</b>																																										
2010																																													
2011																																													
2012																																													
2013																																													
2014																																													

	2015 2016 2017
<p><b>¿Indique el porcentaje de cumplimiento de los pedidos efectuados a su empresa?</b></p> <p>1% al 25%</p> <p>26% al 50%</p> <p>51% al 75%</p> <p>76% al 100%</p>	<p><b>¿En los últimos años en que porcentaje ha incrementado la productividad en su negocio del año 2010-2017?</b></p> <p><b>1%-25%      26%-50%      51%-100%</b></p> <p>2010</p> <p>2011</p> <p>2012</p> <p>2013</p> <p>2014</p> <p>2015</p> <p>2016</p> <p>2017</p> <p>Entendiendo que productividad es:.....</p>
<p><b>¿De ser afirmativa la respuesta de la Preg 10) que medio ha utilizado la empresa para incrementar la productividad?</b></p> <p>Inversión en capacitación</p> <p>Inversión en tecnología</p> <p>Inversion en activos fijos y maquinaria</p>	<p><b>¿En los últimos 11 años ha cambiado de tecnología en su empresa?</b></p> <p>Si</p> <p>En ocasiones</p> <p>No</p>
<p><b>¿Indique que aspectos en relación con la capacidad tecnológica la entidad aplica?</b></p> <p>Fibras químicas textiles</p> <p>Fibras celulósicas</p>	<p><b>¿Cuánto ha invertido en los últimos 11 años en su negocio?</b></p> <p><b>1%-25%      26%-50%</b></p> <p><b>51%-100%</b></p> <p>Si</p>

Innovacion tecnológica: “wearables”	En ocasiones No
<b>¿Qué porcentaje de capital es propio?</b>  1%-25% 26% al 50% 51% al 75% 76% al 100%	<b>¿La empresa vende al Estado?</b>  Si No
<b>¿Las ventas al Estado que realiza ha sido efectuado por el cambio de la matriz productiva?</b>  Si No	<b>¿En qué porcentaje su entidad vende al estado?</b>  1%-20% 21% al 30% 31% al 50% 51% al 70% + del 70%

**¡Gracias por su colaboración!**

**Anexo 2 Cuestionario**



**ANEXO N° 2**

**ENTREVISTA**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**



**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN**

**DIRIGIDO:** A representantes del Sector Textil de Ambato

**OBJETIVO:** Obtener información sobre la incidencia del cambio de la matriz productiva en las empresas locales.

**MOTIVACIÓN:** Saludos cordiales, le invitamos a contestar con la mayor seriedad el siguiente cuestionario a fin de obtener información valiosa y confiable.

**CUESTIONARIO**

**1) ¿Qué tipo de función realiza en la empresa a la que representa?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**2) ¿Conoce acerca del cambio de la matriz productiva?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....



**3) ¿Está de acuerdo con la implementación de la matriz productiva?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**4) ¿Dentro de los aspectos que se podría mejorar en el cambio de la matriz productiva actual?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**5) ¿Cree usted que el tipo de impacto generado su actividad económica social, de ventas, de costos, de producción y su importancia?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**6) ¿Indique en qué unidad de medida se determina la capacidad productiva en su empresa?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**7) ¿Dentro del nivel de producción indique el número de prendas por hora que su entidad inicio produciendo y la cantidad que se produce hoy?**

.....

.....  
.....  
.....  
.....

**8) ¿El nivel de cumplimiento de los pedidos efectuados en su empresa?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**9) ¿Qué medio ha utilizado la empresa para incrementar su productividad?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**10) ¿Indique sí en los últimos 11 años ha implementado nueva tecnología en su empresa?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**11) ¿Qué tipo de innovación tecnológica textil utiliza en su empresa?**

.....  
.....

.....  
.....  
.....

**12) ¿Qué porcentaje de capital es propio?**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**13) ¿Su empresa le vende al Estado?**

.....  
.....  
.....  
.....

**¡Gracias por su colaboración!**

**ANEXO N°3**

<b>RUC</b>	<b>RAZÓN SOCIAL</b>	<b>SECTOR</b>		<b>N° TELÉFONO</b>	<b>REPRESNTANTE</b>
1891771335001	Asociacion de produccion textil ambateños emprendedores "asotexam"	Textil	Huachi loreto	0999277865	Acosta chico guadalupe de las
1891776086001	Asociacion de produccion textil sanchez y asociados asoprosan	Textil	Atocha – ficoa	0998394730	Jaramillo gavilanes lourdes ximena
1891777325001	Asociacion de produccion textil primavera trabajadora asotexprimtra	Textil	Huachi chico	0999833538	Guastay guingla janneth isamar
1891779123001	Asociacion de produccion textil rodolfo asotexrod	Textil	Cunchib amba	0995789444	Bombon muso rodolfo leonardo
1891781330001	Asociacion de produccion textil tierrita linda asoprotexlin	Textil	Huachi loreto	0995120334	Lascano freire ana maria

1891781063001	Asociacion de produccion textil arte, moda y estilos ambato asoprotexarteam	Textil	San bartolome de pinllog	0985256211	Luisa moyolema cecilia guadalupe
1891764975001	Asociacion de produccion textil virgen de nazareth "asoprotexvin"	Textil	Huachi chico	0985189436	Culqui vaca maria teresa
1891729304001	Asociacion de mujeres de chibuleo curi coral	Textil	Juan benigno vela	0939590086	Caiza telenchana diana guadalupe
1891765831001	Asociacion de produccion textil nuestro señor de la justicia "astexnujus"	Textil	Huachi grande	0981959473	Zumbana sisalema segundo julio
1891773737001	Asociacion de produccion textil puerto arturo "asopuar"	Textil	Cunchib amba	0969056581	Moposita laminia aida judith
1891779832001	Asociacion de produccion textil nuestro rey asoprotexey	Textil	Ambato	0986822167	Muzo chanatasig juan carlos
1891766234001	Asociacion de produccion textil nueva esperanza "asopronueza"	Textil	Izamba	0987730943	Telenchana chango maria amalia

1891767648001	Asociacion de produccion textil del ecuador "asoecutex"	Textil	Unamuncho	0987336325	Guerra santos carlos eduardo
1891774660001	Asociacion de produccion textil santa lucia asosaluci	Textil	Huachi chico	0999074045	Muso lalaleo jessica del carmen
1891773494001	Asociacion de produccion textil picaihua "asotexpi"	Textil	Picaigua	0987754601	Jaque pintado berth lucia
1891773591001	Asociacion de produccion textil acosta "asotexa"	Textil	Huachi loreto	0995545467	Sanchez acosta jimmy giovanni
1891779549001	Asociacion de produccion textil una nueva era asoprotexner	Textil	Huachi loreto	0999857480	Lopez galarza melida jazmin
1891779387001	Asociacion de produccion textil unidos por un mejor futuro asopronifut	Textil	Huachi loreto	0987169567	Chango muyolema lilian susana
1891739091001	Asociacion nuevo milenio	Textil	San fernando (pasa san fernando )	0994122657	Cushqui quispe francisco
1891767583001	Asociacion de produccion textil	Textil	Matriz	0987247773	Paredes llerena liz

	emprendimiento de calidad "asoemcatex"				marisol
1891773486001	Asociacion de produccion textil cunchibamba "asotexcun"	Textil	Cunchibamba	0980273226	Lamiño muzo maria elizabeth
1891760236001	Asociacion de productores artesanales calza textil ambatillo asopatexa	Textil	Ambato	09	Lozada abril jose eduardo
1891780911001	Asociacion de produccion textil barrio el mirador asomiratex	Textil	Unamuncho	0991037115	Villarreal reyes maribel del pilar
1891780563001	Asociacion de produccion textil siglo veinte y uno asotexuno	Textil	La merced	0983995129	Perez peña adriana del pilar
1891761461001	Asociacion de produccion textil el guaytambito "asoprelgu"	Textil	Huachi loreto	0999876514	Viteri morales jorge vinicio
1891770568001	Asociacion de produccion textil palahua el carmen "asotexpac"	Textil	Montalvo	0993570740	Villacis gavilanes wilfrido raul

1891762085001	Asociacion de produccion y comercializacion textil creaciones joffrest, "asoprotexjof"	Textil	Huachi grande	0984536032	Yanchaliquin aguaiza nancy martha
1891773435001	Asociacion de produccion textil casa de modas luis arboleda "asocamol"	Textil	Huachi loreto	0996793579	Arboleda bonilla luis alberto
1891778593001	Asociacion de produccion textil victoria asovikitex	Textil	Santa rosa	0997627558	Toasa tirado italo alexander
1891780105001	Asociacion de produccion textil jesus buen pastor asotexjebupas	Textil	Izamba	0958719686	Tenelema chano luis enrique
1891767419001	Asociacion de produccion textil proyecto en moda al futuro "asoprodar"	Textil	Huachi chico	0992643028	Toaquiza guato luis marcelo
1891735045001	Asociacion de expendedores de ropa confeccionada y afines juan montalvo	Textil	Pishilata	0995076412	Pazmiño mayorga janett solanda



1891750184001	Asociacion de productores de calzado crear futuro	Textil	Huachi loreto	0997572093	Peña ortiz washington bolivar
1891774466001	Asociacion de produccion textil soñadores de mi patria asosopat	Textil	Huachi chico	0990931357	Mora toapanta victor manuel
1891774393001	Asociacion de produccion textil fonseca asotefon	Textil	Huachi chico	0992665232	Fonseca villavicencio hector fabricio
1891775624001	Asociacion de produccion textil ruby asotextruby	Textil	Santa rosa	0981976570	Estrella aldas raquel emerita
1891780083001	Asociacion de produccion textil costuras carolina asoprotexcar	Textil	Cunchib amba	0967678342	Bombon muso maria carolina
1891781152001	Asociacion de produccion textil hilos & sueños asotexhilos	Textil	Huachi loreto	0987076924	Molina sanchez darwin gabriel
1891779514001	Asociacion de produccion textil de san rafael asoprotexsar	Textil	Cunchib amba	0962598146	Tonato tonato diego elicio
1891781098001	Asociacion de produccion	Textil	Huachi chico	0985175212	Quinatoa taday angel

	textil trabajando juntos por tungurahua asotrajunt				rodrigo
1891779379001	Asociacion de produccion textil proyecto por un mejor mañana asoprotexprom	Textil	Pishilata	0980141643	Pullutasig tualisa sonia soledad
1891765459001	Asociacion de produccion textil moda color "asotexmoc"	Textil	Huachi chico	0995350371	Delgado cedeño yaira cristina
1891712770001	Asociacion de comerciantes de ropa confeccionada pueblos unidos	Textil	Huachi loreto	0983905822	Carranza lopez juan carlos
1891767362001	Asociacion de produccion textil diez de septiembre "asotexdis"	Textil	Huachi loreto	0998738544	Morales sanchez maria natividad
1891763863001	Asociacion de produccion textil nueva generacion "asoproteng"	Textil	Atocha – ficoa	0983250244	Llerena villacis klever musoline
1891774474001	Asociacion de produccion textil generando	Textil	Huachi loreto	0995076485	Salazar guerrero walter neboth

	progreso asoprotexpro				
1891746306001	Cooperativa de `produccion artesanal union solidaria	Textil	Quisapin cha (quizapin cha)	0983434401	Lasluisa chachipanta luis oswaldo
1891766242001	Asociacion de produccion textil confeccionando futuro "asotcofut"	Textil	Huachi loreto	0984264645	Viera miranda david alejandro
1891769845001	Asociacion de produccion textil zona centro "asozoncen"	Textil	La merced	0983515731	Coello isa juan carlos
1891767192001	Asociacion de produccion textil hilando el futuro "asohilfut"	Textil	Izamba	0992198057	Uquillas abril fernando joselito
1891775373001	Asociacion de produccion textil nueva revolucion asoprotexnur	Textil	Augusto n. Martinez (mundug leo)	0986539329	Quinapanta chiliquinga blanca cecilia
1891778453001	Asociacion de produccion textil con fe y alegria asotexfeale	Textil	Picaigua	0983552884	Delgado cedeño merly juliana
1891780040001	Asociacion de produccion textil somally	Textil	Ambato	0986181199	Espin paredes erika vanessa

	asomallytex				
--	-------------	--	--	--	--

**Tabla.** Población de estudio

**Fuente:** elaboración propia