



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE ECONOMÍA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Economista.

Tema:

**“La concentración de mercado y su incidencia en el desempeño de las empresas
en el sector de fabricación de jeans, CIU: C 141001”**

Autor: Chicaiza Carrasco, Gilson Miguel

Tutor: Eco. Vayas López, Álvaro Hernán

Ambato – Ecuador

2018

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Álvaro Hernán Vayas López, con cédula de ciudadanía N°. 180329372-7, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación referente al tema: **“LA CONCENTRACIÓN DE MERCADO Y SU INCIDENCIA EN EL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE JEANS, CIU: C 141001”**, desarrollado por Gilson Miguel Chicaiza Carrasco, de la carrera de Economía, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y que corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos 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 evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Mayo del 2018

EL TUTOR



.....
Eco. Álvaro Hernán Vayas López

C.C. 180329372-7

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Gilson Miguel Chicaiza Carrasco, con cédula de ciudadanía N.º 180493017-8, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto investigativo, bajo el tema: **“LA CONCENTRACIÓN DE MERCADO Y SU INCIDENCIA EN EL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE JEANS, CIU: C 141001”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Mayo del 2018

AUTOR



.....
Gilson Miguel Chicaiza Carrasco

C.C. 180493017-8

CESIÓN DE DERECHOS

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

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación con fines de discusión 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 autor.

Ambato, Mayo del 2018

AUTOR



.....
Gilson Miguel Chicaiza Carrasco

C.C. 180493017-8

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

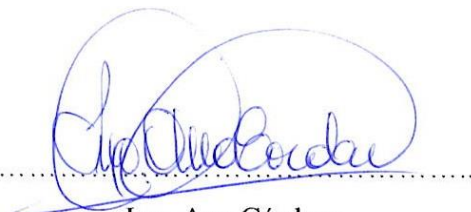
El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación con el tema: “**LA CONCENTRACIÓN DE MERCADO Y SU INCIDENCIA EN EL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE JEANS, CIU: C 141001**”, elaborado por Gilson Miguel Chicaiza Carrasco, estudiante de la Carrera de Economía, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Mayo del 2018



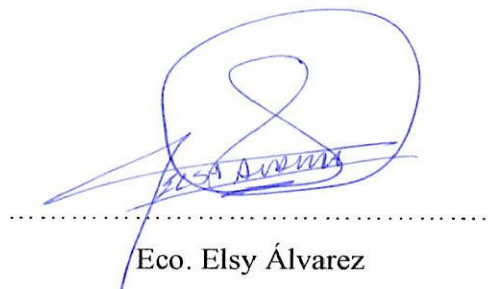
Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Ing. Ana Córdova

MIEMBRO CALIFICADOR



Eco. Elsy Álvarez

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo que plasma uno más de mis anhelos personales, va dedicado a Dios, hacedor de todas las cosas, a mi familia por ser pilares importantes dentro de mi crecimiento personal y profesional, a mí esposa por su apoyo y compañía durante todo momento, y en especial a mi hija por ser mi motor en la lucha diaria, porque siempre en ellos encontraré un amor incondicional y una guía ética y moral la cual ha sido cualidades permanentes durante el transcurso de mi experiencia estudiantil.

AGRADECIMIENTO

Ofrezco un cálido agradecimiento a mi querida y prestigiosa institución que me dio la oportunidad de formarme como profesional la “Universidad Técnica de Ambato”; al, por sus valiosos conocimientos y la ayuda brindada durante el proceso investigativo; a mis padres que han sido una familia ejemplar, unida y emprendedora, a mis queridos docentes que con su cariño han compartido sus conocimientos para hacer de mí una mejor persona y a mis grandes amigos que me han apoyado durante todo mi período estudiantil.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE ECONOMÍA

TEMA: “LA CONCENTRACIÓN DE MERCADO Y SU INCIDENCIA EN EL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE JEANS, CIU: C 141001”

AUTOR: Gilson Miguel Chicaiza Carrasco.

TUTOR: Eco. Álvaro Hernán Vayas López.

FECHA: Mayo del 2018

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como propósito analizar cuantitativamente el desempeño que han tenido las empresas a partir del nivel de concentración de mercado dentro del sector de fabricación de Jeans, para identificar la relación causal que presentan las variables de investigación. También se busca describir el nivel de concentración existente dentro del sector de fabricación de Jeans durante el período comprendido entre el año 2011 – 2016, así como el nivel de rentabilidad de las principales empresas que conforman el sector. En consecuencia, se busca relacionar el desempeño de las empresas dedicadas a la fabricación de Jeans y nivel de concentración en el mercado. Se procedió a estructurar un modelo de regresión lineal múltiple que explique a la rentabilidad expresada a través del margen neto de rentabilidad en función del índice de Herfindahl-Hirschman, el índice de precios al consumidor y la capacidad instalada de cada empresa durante el período 2011 – 2016. El índice de Herfindahl-Hirschman muestra la presencia de un mercado oligopólico con una fuerte tendencia a ser un monopolio. La regresión mostró también un coeficiente de Determinación alto, lo que establece que el desempeño empresarial de las principales empresas dentro del sector se explica considerablemente por la concentración del mercado.

PALABRAS DESCRIPTORAS: CONCENTRACIÓN DE MERCADO, DESEMPEÑO, CAPACIDAD INSTALADA, FABRICACIÓN DE JEANS, OLIGOPOLIO.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
ECONOMICS CAREER

TOPIC: “THE MARKET CONCENTRATION AND ITS INCIDENCE IN THE COMPANIES PERFORMANCE OF THE JEANS MANUFACTURING SECTOR, CIUU: C 141001”

AUTHOR: Gilson Miguel Chicaiza Carrasco.

TUTOR: Eco. Álvaro Hernán Vayas López.

DATE: May 2018.

ABSTRACT

The purpose of this study is to quantitatively analyze the performance of companies based on the level of market concentration within the Jeans manufacturing sector, in order to identify the causal relationship presented by the research variables. It also seeks to describe the level of concentration in the manufacturing sector of Jeans during the period between 2011 - 2016, as well as the level of profitability of the main companies that make up the sector. Consequently, it seeks to relate the performance of companies engaged in the manufacture of jeans and level of concentration in the market. We proceeded to structure a multiple linear regression model that explains the profitability expressed through the net profit margin based on the Herfindahl-Hirschman index, the consumer price index and the installed capacity of each company during the 2011 period. 2016. The Herfindahl-Hirschman index shows the presence of an oligopolistic market with a strong tendency to be a monopoly. The regression also showed a high Determination coefficient, which establishes that the business performance of the main companies within the sector is explained considerably by the concentration of the market.

KEYWORDS: MARKET CONCENTRATION, PERFORMANCE, INSTALLED CAPACITY, MANUFACTURE OF JEANS, OLIGOPOLY.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
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.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
1 ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1 DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.1.1 TEMA.....	2
1.1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	10
1.2 JUSTIFICACIÓN.....	10
1.3 OBJETIVOS.....	11
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	11
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
CAPÍTULO II.....	13
2 MARCO TEÓRICO.....	13
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	13

2.2	HIPÓTESIS	39
CAPÍTULO III		40
3	METODOLOGÍA	40
3.1	MODALIDAD, ENFOQUE Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	40
3.1.1	MODALIDAD	40
3.1.2	ENFOQUE	41
3.1.3	NIVEL DE INVESTIGACIÓN	41
3.2	POBLACIÓN Y MUESTRA	43
3.2.1	POBLACIÓN	43
3.2.2	MUESTRA.....	44
3.3	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	44
3.3.1	VARIABLE INDEPENDIENTE	44
3.3.2	VARIABLE DEPENDIENTE	45
3.4	DESCRIPCIÓN DEL TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	45
 CAPÍTULO IV		 48
4	RESULTADOS	48
4.1	PRINCIPALES RESULTADO	48
4.2	ANÁLISIS ECONÓMICO	75
4.3	CONCLUSIONES.....	79
4.4	RECOMENDACIONES	81
5	BIBLIOGRAFÍA	82

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Producción mundial del vestido 1998.	3
Tabla 2. Resumen de bibliografía de antecedentes investigativos.	34
Tabla 3. Operacionalización de Concentración de mercado.	44
Tabla 4. Operacionalización del Desempeño de las empresas.	45
Tabla 5. Ventas de las empresas del sector de fabricación de Jeans.	49
Tabla 6. Cuota de Mercado del sector de fabricación de Jeans.	52
Tabla 7. Cuota de mercado e índice de Hirschman-Herfindahl.	54
Tabla 8. Ventas de las principales empresas.	57
Tabla 9. Costo de producción de las principales empresas.	58
Tabla 10. Activos fijos de las principales empresas.	60
Tabla 11. Activos corrientes de las principales empresas.	62
Tabla 12. Pasivos corrientes de las principales Empresas.	64
Tabla 13. Activo total de las principales Empresas.	66
Tabla 14. Pasivo total de las principales Empresas.	68
Tabla 15. Patrimonio de las principales Empresas.	69
Tabla 18. Rentabilidad de las principales empresas.	71
Tabla 19. Rentabilidad y concentración de mercado de las principales empresas.	73
Tabla 20. Rentabilidad en función de la concentración de mercado, el IPC del Jean y de la capacidad instalada.	76
Tabla 21. Rentabilidad en función de la concentración de mercado.	77

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1. Concentración de las exportaciones de prendas de vestir hacia estados unidos en países seleccionados en porcentaje.	6
Gráfico 2. Ventas de las empresas del sector de fabricación de Jeans.	50
Gráfico 3. Cuota de Mercado del sector de fabricación de Jeans.	52
Gráfico 4. Cuota de mercado e índice de Hirschman-Herfindahl.	55
Gráfico 5. Ventas de las principales empresas.	57
Gráfico 6. Costo de producción de las principales empresas.	59
Gráfico 7. Activos fijos de las principales empresas.	61
Gráfico 8. Activos corrientes de las principales empresas.	63
Gráfico 9. Pasivos corrientes de las principales Empresas.	64
Gráfico 10. Activo total de las principales Empresas.	66
Gráfico 11. Pasivo total de las principales Empresas.	68
Gráfico 12. Patrimonio de las principales Empresas.	70
Gráfico 15. Rentabilidad de las principales empresas.	71
Gráfico 16. Ventas, costos productivos, concentración e IPC del Jean.	73

INTRODUCCIÓN

El que uno o pocos oferentes dispongan de un amplio control del sector en el cual desarrollan actividades es un fenómeno muy común en la sociedad capitalista; su principal consecuencia, la pérdida de bienestar por parte de la población y el incentivo de la desigualdad en la distribución de la riqueza. Durante la revolución industrial, en los Estados Unidos se originaba el monopolio más representativo en la historia mundial; la empresa Standard Oil, controlaba el 91% de la producción y 85% de todas las ventas de querosín en el país. A este monopolio le sucedieron otras industrias dentro de los sectores del transporte, electricidad y siderurgia, lo que concibió un panorama de concentración de la riqueza sin precedentes. En el presente estudio se da una descripción de las circunstancias de competencia en las que las empresas que se dedican a la fabricación de Jeans se desenvuelven. La estructura del documento se compone de cuatro capítulos en los cuales se aborda la siguiente temática:

Capítulo I; describe el problema de investigación por medio del análisis de su contexto en los niveles macro, meso y micro. Se formula el problema a través de su variable dependiente e independiente y se da una reseña justificativa de la realización del estudio y finalmente se presentan los objetivos de la investigación.

Capítulo II; se describen los antecedentes investigativos, mediante los cuales se da un resumen de la metodología y de los resultados obtenidos por los diferentes estudios realizados referentes a las variables sujetas a análisis. Al final se presenta un cuadro resumen de la bibliografía abordada entorno al contexto de análisis.

Capítulo III; muestra las características de la investigación, haciendo referencia a la modalidad, enfoque y nivel de investigación. Se describe la población, muestra, operacionalización de las variables y el proceso a realizarse para el desarrollo de la investigación.

Capítulo IV; se describen los resultados del estudio a través de gráficos estadísticos a lo largo del período 2011-2016. Posteriormente se efectúa un análisis econométrico de la variable dependiente en función de las independientes para su posterior análisis. Posteriormente se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

CAPÍTULO I

1 ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1 TEMA

“LA CONCENTRACIÓN DE MERCADO Y SU INCIDENCIA EN EL DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS EN EL SECTOR DE FABRICACIÓN DE JEANS, CIIU: C 141001”.

1.1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

1.1.2.1 Contextualización macro

La historia del jean ha evolucionado con el pasar de los tiempos, la tradicional prenda de vestir en jean antes de ser moda tuvo inicio en la Industria Minera en California, debido a que, por el extremado esfuerzo físico y trabajos forzosos de los trabajadores, abrió paso a que, por Levi Strauss, creara la primera prenda en denim duradera y de aspecto rústico. Levi Strauss y su cuñado abrieron una tienda que vendía telas rústicas para toldos para carretas llamada Levi Strauss & Co (Universidad de Palermo, 2011).

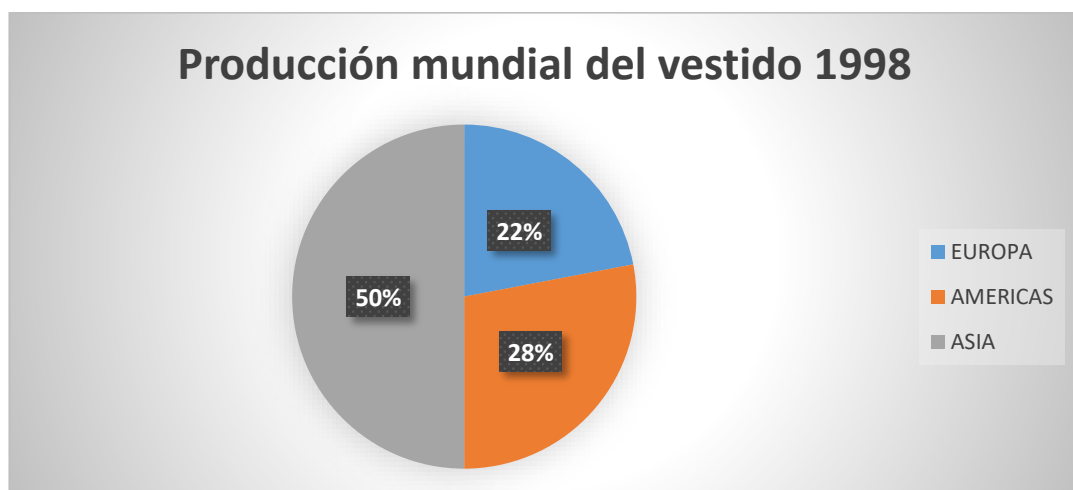
La producción de jeans a nivel mundial es extremadamente alta debido que con el pasar de los años se ha convertido en moda, en China Xintang se fabrican un tercio de los pantalones vaqueros que se venden en todo el mundo. Esta ciudad cuenta con alrededor de 2.600 fábricas, llegando a ser gran parte del mercado de confecciones en China (Uniserral.com, 2011)

China en sus ultimas décadas ha buscado mejorar el incremento de las capacidades productivas, las exportaciones de prendas textiles y una estructura de producción donde estas prendas tendrán el papel preponderante. El sector textil ha tenido un papel importante para su posicionamiento en el mercado mundial. En la actualidad China es el primer país exportador de textiles y confecciones.

La estructura industrial mundial ha estado cambiando en los últimos años como consecuencia de la globalización económica. Se aprecia una tendencia a un desplazamiento de dicha industria desde los países desarrollados a los países en desarrollo con abundancia de materias primas y de mano de obra barata. Aunque se debe reconocer que los países desarrollados conservan la ventaja de nuevos productos, nuevos equipos y nuevas tecnologías y el liderazgo en cooperación internacional y comercial. La invasión de los productos textiles en el mercado internacional de la República Popular China en la última década ha tenido un fuerte impacto en los productores tradicionales, de igual forma los productos de la competencia se han visto amenazados por la política de precios que han adoptado las empresas chinas que han conllevado a reformular las estrategias del comercio textil a muchos países, a nivel mundial el continente asiático viene siendo desde décadas atrás quien más participación en el mercado ha demostrado (Centro de desarrollo empresarial , 2010)

En el año 2001, algunos de los exportadores más grandes de prendas de vestir a los mercados mundiales figuraban entre los países que registraban los costos laborales más bajos, dichos países solían tener costos laborales de 0,45 dólares por hora. Entre estos países se encontraban China, India, Indonesia, Pakistán, Vietnam. Aunque se debe reconocer que los países desarrollados poseen grandes ventajas debido a su capacidad tecnológica, equipamiento e instalaciones modernas y a su vez una significativa alianza internacional y comercial (Centro de desarrollo empresarial , 2010).

Tabla 1. Producción mundial del vestido 1998.



Fuente: Centro de desarrollo empresarial IMEBU
Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018)

La producción de prendas de vestir desde la década de los noventa muestra una gran participación a nivel mundial, siendo Asia quien abarca el 50% de la producción de vestir, cabe recalcar que en este continente la república popular de China juega un papel importante debido que su producción es altamente mayoritaria al resto de países, América al igual que Europa muestran tener una participación significativa en cuanto a producir prendas de vestir.

El estudio de la estructura de los mercados es un tema que ha interesado a disciplinas en la actualidad como la economía industrial, la economía de la empresa y la economía espacial, que pueden aclarar diversas inquietudes e interrogantes como los factores que determinan la estructura de los mercados, porque en muchas industrias la distribución del tamaño de las empresas es muy asimétrica, cómo y en qué afecta a los mercados además de conocer su dimensión geográfica, con cuestiones que han atraído la atención de muchos economistas. Las posibles soluciones a estas inquietudes es relacionar la estructura del mercado con las características de la tecnología de la producción, la tecnología a su vez tiene una alta participación en lo que son las llamadas economías de escala. Este enfoque fue formulado, hace ya más de sesenta años, de manera relativamente completa, por J. Bain a través de lo que se ha conocido como paradigma Estructura-Comportamiento-Resultados (Fariñas, 2017).

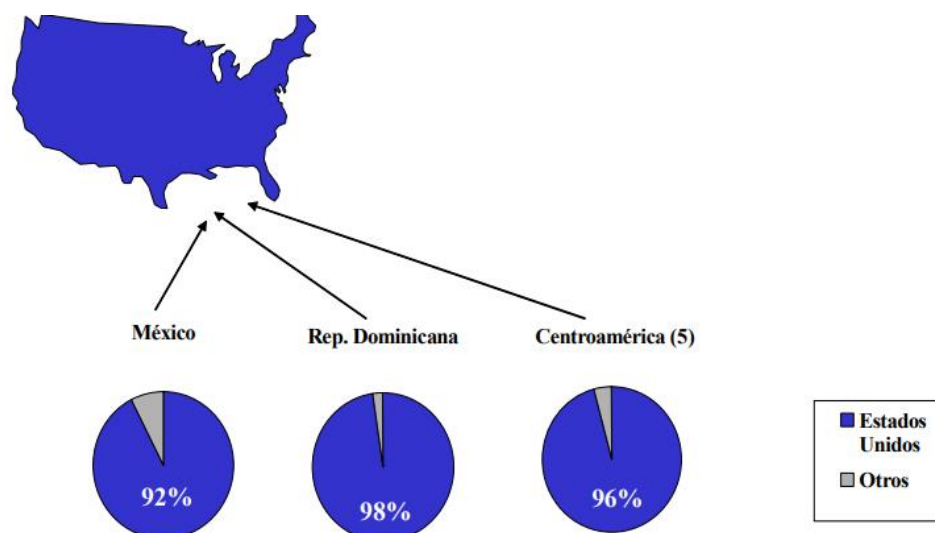
Para conocer la estructura de mercado de un sector y poder respondernos estas hipótesis, se debe hacer uso del cálculo de índices de concentración de mercado y de estadísticos correlacionales para establecer relaciones de causalidad. Un mercado se puede caracterizar bajo diferentes estructuras. Esto se puede hacer con base en las características de cada sector para corroborar que las industrias no son iguales. Por el contrario, cada una obedece a distintas dinámicas y propiedades que son las que definen el tipo específico. Dada la importancia de enmarcar la estructura de los mercados para poder analizarlos e interactuar en ellos de manera más racional, los economistas han ofrecido diversos modelos mentales para entender el funcionamiento de los mercados. La concentración de mercado es una condición de las industrias que se refiere a la capacidad de las firmas de participar en la producción del mercado. Dado que esta condición relaciona la cantidad de productores con la producción del mercado,

establecer la concentración del mercado se constituye en el primer paso para conocer la estructura. El paso posterior es saber si la concentración conduce de alguna forma al ejercicio de poder de mercado. De esta manera tenemos un criterio para identificar el tipo de mercado que se presenta, tal y como se observó en el estudio de concentración de mercado de aceite de palma (España, Lopez, & Salas, 2013)

1.1.2.2 Contextualización meso

El sector textil y confecciones en Latinoamérica se podría decir que es el segundo continente con mayor participación en el mercado tomando en cuenta el análisis macro, en un análisis anterior se enfoca en 8 países que representan más del 90% de las exportaciones latinoamericanas de confecciones hacia Estados Unidos, su principal mercado. El estudio abarca a México, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, República Dominicana y Colombia. La actividad textil se ha convertido en una de las principales generadoras de empleo y de divisas de Latinoamérica. Latinoamérica viene siendo el segundo proveedor de Estados Unidos de prendas de vestir después de Asia que siempre está ocupando el primer lugar, al tener un aporte de 32.8% del volumen de las importaciones realizadas por este país en el 2003. En la última década las cantidades exportadas se han cuadruplicado, pasando de 1,542 millones de SME1 en 1992 a 6,193 millones en el 2003, un crecimiento anual promedio del 13.5%. En varios países el sector textil ha mostrado ser un sector importante para diversificar las exportaciones, ya que en décadas pasadas en su totalidad estaban concentradas en productos agrícolas tradicionales. Para Latinoamérica el mercado estadounidense es el más importante debido que representa el 90% de las exportaciones de confecciones. No obstante, sólo 7 países son responsables del 95% de esa cifra y de casi la tercera parte del total importado por EE. UU. en el 2003 (Condo, 2004).

Gráfico 1. Concentración de las exportaciones de prendas de vestir hacia estados unidos en países seleccionados en porcentaje.



Fuente: USITC 2004 en base a datos de las Naciones Unidas (2004)
Elaborado por: Naciones Unidas

La concentración de mercado en América Latina tiene muchos casos, como por ejemplo en el sector farmacéutico, este sector es considerado estratégico en la mayoría de los países, debido a que su producto es considerado como un recurso costo efectivo en el manejo de las patologías y dolencias en una población determinada. A nivel mundial, la industria farmacéutica se caracteriza por ser un sector en continuo crecimiento, determinado por una estructura de competencia oligopolista basada en la dependencia de los productos, aproximadamente 20 empresas controlan más de la mitad del mercado internacional. La competencia se basa, principalmente, en Investigación y Desarrollo, actividad a la que destinan un porcentaje muy alto de los ingresos con el fin de lograr ventajas en la venta del producto, lo que permite la apropiación de rentas mediante el sistema de patentes y cadenas de comercialización. El sector farmacéutico colombiano identificó una aproximación parcial a la estructura de mercado, utilizando índices de concentración industrial. Para esto se tomó en cuenta la organización industrial y la concentración de mercado, para luego realizar una caracterización básica de la industria farmacéutica a nivel mundial teniendo en cuenta ventas, fusiones, utilidad neta de la industria y algunos aspectos importantes (Jiménez & Hurtado, 2005) un claro ejemplo de lo que queremos estudiar en el presente trabajo.

En México autoridades y especialistas han señalado que la falta de competencia y la excesiva concentración de mercados en México ocasionan una pérdida de bienestar social que equivale a entre 30 y 40% del gasto de las familias. No es técnicamente comprobado pero esta aseveración se basa en las conclusiones de un artículo de Carlos Urzúa, en el que se maneja un modelo de oligopolio tipo Cournot para analizar algunos mercados de bienes de consumo. En dicha investigación Urzúa hace uso de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) para presentar, donde toma evidencia empírica y asevera que se producen pérdidas sociales ocasionadas por el ejercicio de poder de mercado, y que estas en México no solamente son significativas, sino que también son regresivas. Para este análisis se consideran siete tipos de bienes de consumo, descartando todos aquellos bienes o servicios donde pudieran existir problemas más graves derivados de la falta de competencia, y donde las pérdidas sociales pueden ser mayores. Consecuentemente se utilizan supuestos simplificadores, que, si bien pueden facilitar los cálculos, también generan contradicciones respecto a lo que se pretende hacer, realizando un supuesto que todas las empresas son iguales dentro de un oligopolio tipo Cournot, y descartando la posibilidad de analizar el poder de mercado de una empresa o algunas de ellas. También utiliza supuestos de estructuras de mercado analizadas, lo que de manera inevitable sobreestima los efectos negativos sobre el bienestar social. El cálculo sobre el impacto en el bienestar de los consumidores, como consecuencia de la concentración de mercados y de una posible colusión, parte de una base en supuestos que se consideran más apropiados a la realidad mexicana y que ayuda a conocer sí realmente un sector altamente concentrado trae como consecuencia una alta tasa de efectos que disminuyen el bienestar social. Previamente, se presenta una revisión de la literatura económica sobre el tema y se mencionan algunas consideraciones sobre métodos alternativos para evaluar este tipo de efectos (Ibarra, 2016).

1.1.2.3 Contextualización Micro

La producción textil en el Ecuador inició su desarrollo cuando las primeras industrias dedicadas a procesar lana aparecen a inicios del siglo XX, después se introduce el algodón que tu un significativo aporte a la producción hasta finales de la década de los 50. En la actualidad la industria textil elabora productos provenientes de toda clase de

fibras, entre ellas el algodón, lana, nylon, poliéster y seda. Para optimizar recursos y definir procesos de mejora ambiental las empresas textiles deciden ubicarse en parques industriales. Productos textiles provenientes de Ecuador poseen una significativa participación en mercados internacionales con confecciones de prendas de vestir, lencería para hogar, hoteles y restaurantes, que se encuentran inmersas en procesos de internacionalización. Los cambios producidos en el sector textil son uno de los avances que Ecuador ha optado en la última década, las certificaciones ISO 9000 y de comercio justo con en las confecciones de tejido orgánico. Las exportaciones de fibras e hilos durante el 2011 ascienden a US\$ FOB 54,6 millones, sus principales compradores son sus países vecinos Colombia, Venezuela, Brasil, y Reino Unido. Por su parte, las exportaciones de confecciones textiles en el 2011 registran US\$ FOB 64,5 millones y sus principales mercados son Colombia, Estados Unidos y México (Pro Ecuador, 2017).

La economía ecuatoriana después de la dolarización se muestra con una nueva cara debido a la expansión del PIB a su vez un incremento sostenido de la inversión, la estabilización del poder adquisitivo de los hogares, la confianza del mercado en el nuevo sistema monetario y el creciente dinamismo del sector real de la economía. El paradigma estructura-conducta-desempeño, es discutido de manera amplia dentro de la organización industrial, se analiza con rigurosidad la relación empírica de la estructura del mercado y de factores micro y macroeconómicos con la rentabilidad. Las estimaciones se obtienen a partir del uso de técnicas de datos de panel, empleando variables de corte financiero y de eficiencia operacional, además de diferentes medidas de concentración de mercado para un determinado período. La evidencia muestra que la relación entre la estructura del mercado y el desempeño de las firmas es positiva y estadísticamente significativa; sin embargo, esto difiere según el tamaño de la empresa, la región donde la empresa está domiciliada y la presencia de oligopolios en ciertos sub-sectores. Adicionalmente, se plantean pruebas de cambios estructurales encontrando que el régimen político de la Revolución Ciudadana provocó quiebres estadísticamente significativos en la tendencia de las relaciones encontradas, motivando un debate de evaluación de impacto para el hacedor de política pública y del sector industrial (Coello Montecel, 2017).

La industria manufacturera es uno de los motores de la economía ecuatoriana. Analizar su comportamiento es de vital relevancia en la medida en que es considerado el sector de mayor participación en el PIB, lo que lo convierte en uno de los principales motores de generación de empleo e ingresos tributarios para el Estado. Este artículo explora los determinantes de la rentabilidad de la industria de manufactura partiendo desde la hipótesis del paradigma estructura desempeño, incluyendo factores de corte financiero y macroeconómico. La importancia del estudio de estos efectos, desde la óptica de la política pública, subyace en conocer más a profundidad el comportamiento del mercado para poder construir políticas públicas que impulsen su crecimiento y competencia.

El artículo contribuye a la literatura de dos maneras principalmente. En primer lugar, la rigurosidad técnica con la que se obtienen las estimaciones en combinación con una vasta disponibilidad de información de las empresas participantes en el mercado a lo largo del período facilitada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, lo que permite obtener estimaciones robustas y confiables. En segundo lugar, para el Ecuador la literatura que describe el comportamiento del sector manufacturero especialmente, es escasa por lo que este artículo brinda un análisis exploratorio exhaustivo de los determinantes de la rentabilidad de las empresas manufactureras, ofreciendo por primera vez un análisis empírico global de la relación de la estructura del mercado y otros factores micro y macroeconómicos con la rentabilidad, así como análisis desagregados para diferentes tipos de empresas, subsectores y regiones proponiendo evidencia robusta a favor las hipótesis planteadas en el artículo. Adicionalmente, debido a la coyuntura política de los últimos años, este artículo brinda un análisis de cambios estructurales que motivan al hacedor de política pública y academia, a ampliar el debate sobre el impacto de las políticas públicas impulsadas por los regímenes políticos.

A partir del año 2000, el Ecuador, entra en recuperación de una grave crisis económica, empieza una senda de estabilización monetaria, traducida en el crecimiento promedio del sector manufacturero de 3.63% entre 2000 y 2015, el cual representa el 11.89% de la economía en este período. La industria se ha enfrentado en los últimos años a fuertes vientos de industrialización y hoy como consecuencia de condiciones adversas en los

mercados de commodities, se encuentra en la palestra de política pública la oportunidad de tomar decisiones eficientes, por lo que este estudio espera contribuir al debate económico local.

El artículo está estructurado de la siguiente manera: después de hacer una revisión de la literatura y trabajos empíricos, se introduce los datos utilizados, así como las variables incluidas en el modelo y la muestra utilizada, en la estrategia de identificación se describe detalladamente la motivación del enfoque utilizado así como los supuestos de identificación y otros detalles del modelo; a continuación, se presentan los resultados del modelo propuesto así como análisis de cambio estructural por la introducción de un instrumento normativo que fija nuevas reglas de juego al mercado como también de una nueva época política en el Ecuador. Adicionalmente, se muestran análisis pormenorizados para las empresas pequeñas, medianas y grandes, así como para aquellas empresas domiciliadas en la costa y en la sierra, y de sub-sectores específicos (Coello Montecel, 2017).

1.1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo la concentración en los mercados de Jeans incentiva el control sobre los precios y acapara la participación en el mercado para mejorar el desempeño empresarial?

Variable independiente (Causa).

Concentración de mercado

Variable dependiente (Efecto).

Desempeño

1.2 JUSTIFICACIÓN

Es imperativo analizar la concentración de mercado para determinar la posibilidad que tienen los oferentes para apropiarse del excedente del consumidor y analizar, cómo actúan sobre los mercados, según su posición frente a la competencia. El conocer el

nivel de concentración de mercado que posee un sector de actividad económica permite a las entidades de control establecer políticas de regulación de precios y salvaguardar los intereses de los compradores. En el ámbito académico la medición de la concentración permite delimitar pautas y características propias del comportamiento de las empresas para establecer lineamientos para posteriores análisis, así como la implementación de propuestas de control.

En el aspecto cotidiano, la identificación del comportamiento de los mercados es crucial para determinar la posición competitiva que mantienen las empresas en el sector en el cual desarrollan actividades de fabricación o comercialización de bienes y servicios. En lo que respecta al ámbito social y económico, se brinda la disponibilidad de información estadística y conclusiones de carácter cuantitativo que permitan a los órganos de control, en este caso la Superintendencia de Control de Poder de Mercado de herramientas para la toma de decisiones.

En lo que respecta al entorno ocupacional de la economía, se contribuye al desarrollo de metodologías cuantitativas para la identificación de posibles estrategias colusivas que atenten al bienestar de la población, de manera que se puedan establecer políticas de sanción para las estrategias que incurren las empresas con el objetivo de salvaguardar la equidad en los mercados y la correcta distribución de la riqueza y de oportunidades.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar cuantitativamente el desempeño que han tenido las empresas a partir del nivel de concentración de mercado dentro del sector de fabricación de Jeans, para identificar la relación causal que presentan las variables de investigación.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir el nivel de concentración existente dentro del sector de fabricación de Jeans durante el período comprendido entre el año 2011 – 2016 para

determinar el comportamiento competitivo que han ejercido las empresas dedicadas a la fabricación de Jeans.

- Determinar la rentabilidad de las empresas de fabricación de Jean's en el período 2011 - 2016, para establecer el desempeño que han mantenido las empresas a lo largo del tiempo.
- Estructurar un modelo econométrico que explique el desempeño de las empresas dedicadas a la fabricación de Jeans en función de su nivel de concentración en el mercado, para identificar la relación existente entre el ejercicio de poder de mercado y la rentabilidad de las empresas.

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

La presente investigación ha reclutado la siguiente información basada en investigaciones previas en las cuales se apoya, así mismo las teorías con relación entre las variables que se quiere analizar y las utilizadas en otras investigaciones o en otros ámbitos. A esto se suma la descripción de sus conclusiones a las cuales han llegado diferentes autores para el sustento y el avance del objeto de investigación. A continuación, se describirán las investigaciones que tiene plenamente relación entre las variables del objeto de estudio y después cada variable con demás teoría que han sido utilizados en diferentes sectores.

Es necesario hacer un preámbulo general de lo que es la estructura conducta desempeño, antes de profundizar nuestras variables que serán objeto de estudio. González & Rosero (2011) en su investigación Análisis de estructura, conducta y desempeño del subsector de la confitería en el área metropolitana de Cali 2002-2010, identifica la existencia de poder de mercado por parte de los productores. Para ello en esta investigación el autor efectúa un análisis descriptivo del subsector de la confitería en Cali. La investigación tomó como herramienta el enfoque Estructura-Conducta-Desempeño y los posteriores desarrollos de la Nueva Organización Industrial Empírica (NOIE), teorías microeconómicas de organización industrial que están plenamente justificadas y relacionadas. De la misma manera el estudio se enfocó en determinar si la cercanía de los ingenios azucareros origina una ventaja competitiva para las firmas.

Consecuentemente el autor utilizó información a través de trece encuestas cualitativas a pymes del sector confitero, a su vez muestras estadísticas de empresas manufactureras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y la información pública del Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Cali. La estimación del grado de concentración del mercado lleva a cabo una contrastación entre las variables precio y cantidad, donde toma las respectivas variaciones en los precios y las cantidades producidas de diferentes productos de confitería, con

indicadores del comportamiento de insumos y de variables macroeconómicas. Después para obtener el grado de concentración, el autor empleo el índice de concentración Herfindahl-Hirschman (IHH) para la concentración de la industria utilizando todas las empresas de la industria (González & Rosero, 2011).

El autor concluye que, mediante la investigación realizada se resalta una fuerte concentración del sector confitero en Cali, controlado por unas pocas firmas. De la misma manera para determinar si los ingenieros azucareros influían de alguna manera, el autor explica que el azúcar constituye la materia prima principal para todos los productos, pero no evidencia que pueda existir una ventaja en el costo de este insumo relacionado con la ubicación geográfica. Los patrones de precios y cantidades más estables pertenecen al grupo de los dulces tradicionales que es otro sector. Se destaca un grupo de líderes compuesto por cuatro empresas, seguido por un grupo de pymes formalizadas (González & Rosero, 2011).

En distintos sectores económicos es importante analizar la estructura de mercado, ya que depende de aquello, muchos factores como el desempeño, la competencia e incluso el establecimiento de un mercado oligopólico. (Castillo, 2008) en su investigación buscó caracterizar la estructura de mercado de las subastas de ganado de levante en las ciudades de Montería y Sincelejo (Colombia). El término estructura de mercado asocia a compradores y vendedores, a su distribución, el grado de diferenciación del producto y la facilidad de entrada y salida de las firmas dentro de la industria. Por otro lado, la concentración es el indicador que más se ajusta a la estructura de mercado y a su vez la más aplicada en la mayoría de los estudios, ya que se entiende que es la importancia relativa de las distintas empresas que componen una determinada industria. Se entiende que un sector o actividad económica está muy concentrada cuando un número pequeño de empresas tienen un peso importante en la totalidad.

En este estudio se realizó una estimación de la concentración de mercado, ya que se hace referencia al número de participantes que están dentro del sector ganadero. Para aquello se utilizó cuatro indicadores de concentración de las compras: el CR4, el CR8, el índice de Herfindahl (HI) y el índice de Rosenbluth, con información tomada de las

compras semanales en las subastas CC Ganadera en Montería y Cogasucre en Sincelejo para el periodo 2003- 2006 (Castillo, 2008).

Esta investigación reportó altos grados de concentración en la industria del procesamiento de la carne, dando a notar claramente que el mercado funciona bajo una perspectiva entorno a la competencia operativa. De acuerdo con los resultados arrojados en la investigación se concluye también que existe una estructura de mercado oligopólica con lo que se configura una especie de dualismo de mercado. El autor asevera que incluso se puede generar un deterioro de los precios al productor y pérdidas de eficiencia en el funcionamiento del mercado, en particular en la distribución de los beneficios. En forma general en el país se recomienda que el país mantenga niveles aceptables de competencia en el mercado de procesamiento y que los productores de ganado consoliden procesos de integración horizontal, mediante cooperativas de mercadeo, como una estrategia para hacer frente a poderes oligopólicos (Castillo, 2008).

Desde la perspectiva de estructurar un mercado y ver su desempeño es de vital importancia destacar los sectores con una alta participación en la economía, debido a que existe información que puede colaborar con las investigaciones. Sin embargo el análisis concentración de mercado asociado netamente con la rentabilidad es escaso en materia de estudio, pero las pocas investigaciones existentes proporciona un amplia y detallada manera de como asociar estas dos variables. A continuación podremos apreciar en los siguientes antecedentes investigativos.

La industria manufacturera en la economía ecuatoriana es uno de los sectores mas importantes dentro de la economía ecuatoriana. Al analizar su comportamiento es de vital relevancia ya que es considerado uno de los sectores con mayor participación en el PIB, convirtiendole en un motor generador de empleo incluso a la captacion de altos ingresos tributarios para el Estado. Este artículo explora los determinantes de la rentabilidad de la industria de manufactura partiendo desde la hipótesis del paradigma estructura desempeño, incluyendo factores de corte financiero y macroeconómico. La estructura conducta desempeño viene a ser un paradigma en el cual ampliamente discutido por literatura de organización industrial, Coello (2017) en su estudio

pretendió constatar la importancia y validez de este paradigma en el sector manufacturero. También despegar inquietudes asociadas a la rentabilidad de mercado como los determinantes entre ellos el poder de mercado y la eficiencia para conocer cual predomina más. A su vez la investigación llevo a cabo un análisis de la relación empírica de la estructura del mercado y de factores micro y macroeconómicos con la rentabilidad.

Para llevar a cabo la investigación el autor dentro de este contexto obtiene las estimaciones a partir del uso de técnicas de datos de panel, empleando variables de corte financiero y de eficiencia operacional, además de diferentes medidas de concentración de mercado para el período 2000-2015 del sector manufactura. Luego se procedió a realizar una muestra que ayudaría a tomar al número de empresas, junto con los estados financieros de las mismas. Para la concentración de mercado donde el autor aplica el índice de Herfindahl (HI) (Coello, 2017).

Se concluyó que existe una relación positiva encontrada entre la estructura de mercado y la rentabilidad de las empresas y estadísticamente significativa en el conjunto de la industria manufacturera, pero el efecto difiere entre regiones, tipo de empresas y sectores. Estos resultados agrupan y acompañan una evidencia empírica para determinar que la Ley Orgánica de Regulación y Control de Mercado produjo un cambio estructural en el efecto de las diferentes medidas de concentración sobre el desempeño de las empresas, provocando una disminución estadísticamente significativa en el mismo. Adicionalmente se encontró que gran parte de este periodo desde la llegada de la Revolución Ciudadana la rentabilidad de la industria manufacturera disminuyó. Sin embargo, el paradigma estructura desempeño no es estadísticamente significativo a partir del año 2007 hasta el 2015, lo que nos da a entender que la toma de decisiones es importante al momento que las empresas elijen sus variables macroeconómicas (Coello, 2017).

Posteriormente en estudios anteriores Santarcángelo (2012) en su investigación realizada en Argentina una mirada a la cúpula empresarial, analiza tres características centrales al grado de concentración e importancia que estas corporaciones tienen en materia de generación de valor agregado, producción e inversiones, a su vez estudia la evolución

de la rentabilidad, productividad y capacidad de generación de empleo y la evolución del grado de extranjerización y peso del capital foráneo en la acumulación de capital.

Para aquello el investigador realiza un análisis descriptivo del sector tomando como punto de partida las 500 empresas principales o la llamada cúpula empresarial, debido a que son las corporaciones con mayores volúmenes de venta del país, que lideran el actual proceso de crecimiento económico en este periodo. Se utilizó información provista por la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE), el INDEC y se complementa con una base de datos elaborada en el área de economía política de la UNGS. Consecuentemente realiza la descripción de los análisis a través de cuadros, tablas y porcentajes (Santarcángelo, 2012).

El estudio concluye que no existe síntomas de alteración en la distribución de las grandes empresas en lo que respecta a la actividad principal, a su vez el análisis reporta un incrementado significativo alrededor del nivel de concentración de la economía. Por otra parte, se detecta un aumento del nivel de concentración con relación a la rentabilidad de las grandes corporaciones, sumado a esto la consolidación del proceso de extranjerización, determina un marco sobre la tasa de inversión bruta del país y su capacidad de generación de empleo, que ha sido bastante pésima en los últimos años (Santarcángelo, 2012).

Las posturas que defiende la teoría industrial, básicamente, son alternativas de poder de mercado y eficiencia con respecto a la relación existente entre la rentabilidad. Los mercados más concentrados colaboran con los acuerdos entre corporaciones ayudando a obtener una alta rentabilidad. Otros, entienden que la eficiencia y la cuota de mercado es inadecuada, debido a que existe una diminuta correlación entre las variables. Esta aseveración proporcionará resultados para comprobar si la relación entre estructura de mercado y desempeño queda explicada por la eficiencia (Sellers & Más, 2008).

Sellers & Más (2008) en su estudio “Rentabilidad, poder de mercado y eficiencia en la distribución comercial minorista”, hablan de que existe un aporte al contrastaste de las hipótesis alternativas explicativas de la rentabilidad minorista en el marco genérico de las teorías de poder de mercado y eficiencia, utilizando una medida directa de la

eficiencia de las empresas minoristas. El objetivo del autor fue analizar la relación existente entre la estructura del mercado y la rentabilidad en el sector español de distribución comercial minoristas. De la misma manera identificar por separado cada efecto (poder de mercado y eficiencia) a través del control de la eficiencia con una medida sobre una muestra de 42 cadenas de supermercados entre 2000 y 2002.

Para estos objetivos el investigador metodológicamente realizó una estimación de la eficiencia con la que operan las cadenas de supermercados del sector de distribución comercial minorista español, consecuentemente hizo un análisis de la influencia de la eficiencia, la cuota de mercado y la concentración sobre los resultados de dichas cadenas de supermercados. Y con estos principios el autor se apoya en la estimación de una frontera paramétrica de naturaleza estocástica que permite estimar la eficiencia y en la estimación de diversos análisis de regresión. El estudio concluyó que el análisis empírico sobre datos de panel retrata una evidencia de niveles de eficiencia elevados. Es decir, el principal determinante de la rentabilidad para la muestra de empresas analizadas es la cuota de mercado, lo que avala que la situación competitiva que caracteriza al sub sector de supermercados es la de poder de mercado relativo. También resalta la importancia de la cuota de mercado como factor clave para mejorar la rentabilidad, suponiendo que las potenciales ventajas asociadas al tamaño de la empresa existen incluso cuando ésta no opera en mercados concentrados (Sellers & Más, 2008).

Este tipo de análisis no simplemente se da en el sector manufacturero, de ganado o de confitería que vienen a ser bienes de consumo o productos procesados, el análisis rentabilidad concentración de mercado también se da en el sistema bancario, este puede ser de un sector en específico o de un país. Guerrero & Villalpando (2009) en su investigación titulada rentabilidad, concentración y eficiencia en el sistema bancario en México, trato buscar la brecha que existe entre estas estimaciones. El principal objetivo de este estudio fue analizar la relación empírica entre la rentabilidad, la concentración de mercado y la eficiencia después de la crisis bancaria mexicana de 1995.

Utilizando datos longitudinales con datos anuales el investigador recolecta información a través de dieciocho bancos comerciales, siendo este el periodo que se observó 1997-2005. Aquellos bancos en la temporada mencionada el promedio que tenían estos bancos sobre el control abarcaba el 90% de los activos dentro del sistema bancario.

Con la información ya recolectada el autor pretendió realizar indicadores específicos de eficiencia basados en el concepto de frontera eficiente, los cuales se incorporan en la prueba tradicional de estructura de mercado-conducta-desempeño, que a su vez puedan despejar la hipótesis planteada por el autor. Se concluyó a través de los resultados que arrojó la investigación donde se muestra, que inyectan medidas plenamente especificadas de eficiencia económica y de escala en los modelos tradicionales de rentabilidad estructura de mercado. Surge una gran relevancia a favor del poder de mercado y de la eficiencia para explicar la relación ganancias estructura de mercado en los bancos mexicanos (Guerrero & Villalpando, 2009).

Consecuentemente en los siguientes antecedentes investigativos se pretende inspeccionar con más profundidad la variable concentración de mercado relacionada con otros estudios. Cabe recalcar que, si un mercado está o no concentrado como consecuencia de aquello, va a atraer efectos que pueden ser económicos o también sociales. Según Ibarra (2016) en su investigación detalla la relación a la concentración de mercados, con la colusión y el bienestar social en México. En esta investigación el titular pretende realizar una revisión metodológica de otro autor llamado Urzúa. Esta revisión metodológica pretendía evaluar los efectos sobre el bienestar social derivados de la existencia de empresas con poder de mercado y a su vez recalcular el impacto que esto tiene sobre el bienestar de los consumidores.

Para conseguir resultados de estas aseveraciones el autor plantea revisar teoría económica relacionada con las metodologías para evaluar el impacto sobre el bienestar social que se deriva de la falta de competencia. Dentro de las investigaciones que el autor estudió, estaban Urzúa y el llamado triángulo de Harberger que es la herramienta para obtener observaciones de pérdida social, que como causante de esta pérdida es que dentro de su entorno se encuentre un monopolio o colusión entre los participantes de

dicho mercado. Bajo el modelo de Cournot y el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) se obtuvo el margen precio costo de diferentes sectores de bienes y servicios y el índice de concentración (Ibarra, 2016).

En este trabajo se concluyó que la teoría que conlleva a evaluar el impacto sobre el bienestar social resultado de ausencia de competidores, que realiza prácticas monopólicas, es relativamente simple y muy utilizado. En cuanto a la recolección de información el autor concluye que son difíciles de obtener y más cuando las empresas realizan prácticas anticompetitivas. También habla de los supuestos simplificadores que hacen difícil al momento de realizar las operaciones y cálculos, que obstaculiza conocer la realidad de los mercados. Consecuentemente desde el punto de vista de modelo oligopólico tipo Cournot, se observó un sobreprecio y el impacto sobre el bienestar social con base en información sobre participaciones de mercado. Como resultado, si tres productores sobresalientes en el mercado entraran en colusión, arroja números extremadamente inferiores a los obtenidos por Urzúa. Si describimos el valor de la política de competencia efectiva esta se demerita. Opuesto a esto, una elevada objetividad y honestidad intelectual en la estimación de estos efectos es fundamental sobretodo al momento de confiabilidad a las acciones de la autoridad de competencia en la batalla combate y prevención de monopolios y prácticas monopólicas. Finalmente las estimaciones que se obtienen de la pérdida social son significativamente inferiores a las obtenidas en esas otras investigaciones. Se debe fortalecer la aplicación de la política de competencia, al sustentar esta política en un análisis económico más objetivo y riguroso, si fuese posible aumentar su confiabilidad y efectividad (Ibarra, 2016).

Por otra parte realizar un análisis de concentración de mercado en el sector industrial y hacer una comparación con la rentabilidad de empresas dentro de la industria, se ve ampliamente realizable. Sin embargo cuando un sector económico está o no concentrado, como consecuencia de esto siempre existiran efectos que no colaboraran a dichos sectores como es en el caso de, Rodríguez (2003) que en su investigación relaciona a la concentración del mercado en el sector industrial con la rentabilidad de la banca en México. En la investigación lo que el autor explica es como se originan las ganancias en los bancos en México y que atrae como consecuencias en política regulatoria. Consecuentemente el investigador lo que pretendía era observar a través

del efecto Estructura conducta desempeño, y así conocer como se origina la rentabilidad a través de la existencia de poder de mercado.

De la misma manera pretendo demostrar la hipótesis de Eficiencia, donde las entidades reducen sus costos, como resultado de un buen trabajo en la parte operativa o administrativa. También por una escala de producción donde disminuye costos y aumenta su número de clientes pertenecientes a la industria. Para comprobar estas hipótesis y estas aseveraciones el investigador utiliza una metodología donde para probar el paradigma ECD utiliza el índice de concentración de HH y para hipótesis de eficiencia es medida por las utilidades netas sobre los activos lo que viene a ser el ROA. También el estudio utiliza la metodología de Molyneux y Forbes con una ecuación econométrica que se obtiene de las variables principales. Se concluyó que la concentración de mercado mide la eficiencia de cada banco, y posteriormente que existe una relación positiva entre la concentración industrial y la rentabilidad bancaria (Rodríguez, 2003).

Medir la concentración de mercado se vuelve altamente importante sobretodo cuando, el mercado al que se pretende concentrar es un segmento de mercado son pocas las empresas que están en competencia. Para estas empresas se vuelve complejo realizar negociaciones, alcanzar rentabilidad o utilidades significativas y se compartan las actividades de mercado en partes iguales y finalmente, para poder manejarse de manera independiente es muy poco probable. Robles & Velázquez (2013) en su investigación realizada en México hace énfasis en la estructura de mercado en el ámbito producción, identificando las más primordiales características técnico productivas, entre ellas el valor agregado, producción bruta, empleados en ocupación, formación bruta de capital, y la participación del sector construcción.

Para esto el autor utiliza una metodología descriptiva y teórica, utilizando información del último censo económico realizado en 2009 en el país. La descripción y análisis de este estudio consta de cuatro etapas donde la primera etapa narra o describe al sector construcción desde sus inicios, además la relaciona con el valor agregado que este pueda originar. Para la segunda etapa el autor relaciona plenamente al sector con todo lo que tiene que ver con líneas de producción sus procesos, la mano de obra y los bajos

salarios que persiven los trabajadores. La tercera etapa profundiza el desempeño del sector a través de las anomalías que se observan dentro de las etapas anteriores. Finalmente la etapa que cierra la investigación tiene como propósito, ver cuáles de las empresas son las más relevantes, indicando que actividades se desarrollan con más eficiencia (Robles & Velázquez, 2013).

Finalmente se concluye, que este sector está compuesto por una estructura y desempeño heterogéneo. Como resultados del análisis en la etapa primera es que cuando existe un número elevado de valor agregado el segmento de producción, es más negativa la relación con la productividad, más precipitación en mano de obra y como efecto de esto bajas remuneraciones en los obreros. Por otra parte la etapa dos arroja características como una gran polarización, ya que los altísimos niveles de productividad son consecuencia de buenas prácticas en sus actividades fundamentales. Además el sector estudiado se muestra altamente concentrado donde las empresas son pocas y tienden a dominar el mercado. Y como conclusión final el autor propone se establezcan políticas de fomento a las actividades que rodean este sector, ya que en el manejo de obra pública y el fomento de construcción de vivienda tienen efectos económicos importantes. El estudio de las características técnico-productivas de toda la cadena permite resaltar dichas actividades, a fin de evitar la formación de cuellos de botella (Robles & Velázquez, 2013).

Luego de conocer y relacionar netamente lo que es la estructura conductiva de desempeño, la concentración de mercado y la relación que tiene con la rentabilidad de distintos sectores, es importante analizar la metodología del presente estudio, haciendo énfasis en el indicador a utilizar, el modelo econométrico y las variables que acompañan. Los siguientes antecedentes investigativos hacen referencia al índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), modelo econométrico, modelo de regresión lineal múltiple, flujos de efectivo y la capacidad instalada que estarán interviniendo plenamente en nuestro presente trabajo.

Para conocer el grado de concentración de un mercado o de un sector, se necesita de una serie de instrumentos y herramientas metodológicas que ayudaran a este propósito. En este caso y al igual que otras investigaciones el indicador más utilizado para esta

tarea es el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH). Como se puede observar en siguiente antecedente investigativo, según Useche & Fernández (2008) en su investigación realizada en Venezuela, el autor propuso concentrar el sector de las telecomunicaciones. El principal objeto de estudio para este antecedente fue medir el índice de concentración en operadoras que tienen un alto desempeño en los segmentos de telefonía fija local y telefonía móvil celular en el lapso de 2004-2007. Con la finalidad que se permita identificar a las empresas que tienen poder de mercado en el sector de telecomunicaciones en el país. Para poder realizar el análisis dentro de esta perspectiva las operadoras habilitantes y que se apoya la investigación son CANTV y MOVISTAR quienes muestran tener consigo un poder del mercado en las telecomunicaciones a nivel nacional, alterando la competencia y restando estímulo a las empresas que intentan entrar y acoplarse al mercado en el país.

Como instrumento principal el autor se apoya en el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) como medida cuantitativa, para aquello el autor recopiló información gubernamental sobre este el sector de mercado regulado a nivel nacional. El autor como referencia incluye a su base de datos el número de suscriptores de las operadora en cada segmento respectivamente, esto conformado hasta el cierre del 2007. Este índice involucra varias investigaciones ya realizadas, para calcular el (HHI), se calcula sumando los cuadrados y las respectivas participaciones de las empresas, del mercado al que se pretende analizar. Para aquello el autor se baso en el número total y en la distribución de los tamaños de las empresas de una determinada industria. Una vez calculado de manera algebraica, el índice viene a ser el resultado de sumar los cuadrados de las cuotas de mercado. Así el valor más pequeño es un mercado atomizado, las firmas o las empresas son un número elevado. Lo opuesto a esto el valor más grande significaría, la existencia de un monopolio donde el mercado está apoderado por pocas firmas o una sola. Después de realizar el cálculo de telefonía fija y celular se suman los resultados para obtener el índice que permitiera al autor concluir que, que existe un rubro que permite observar un mercado altamente concentrado. Consecuentemente se concluyó que CANTV y MOVISTAR son las operadoras habilitadas con el mayor poder de mercado en telecomunicaciones a nivel nacional, influyendo sobre la competencia y cerrando paso a empresas nuevas (Useche & Fernández, 2008).

Este indicador también es utilizado en diferentes ámbitos, uno de los estudios que utiliza esta herramienta es Petrecolli & Martínez (2010) que durante su investigación realizada en Argentina, se basa en profundizar las condiciones de competencia en el mercado, en el mercado de gas natural. En la década de los noventa el estado intervino en la economía con políticas para impulsar la eficiencia económica. A partir de ello surge la de activos, que como consecuencia se produce una desregularización de mercado y a su vez fue más fácil competir en dicho mercado. Esta investigación analiza los logros obtenidos por las políticas y efectos dentro de competencia de gas natural.

Para el autor fue necesario calcular el índice de concentración, ya que este indicaría que tan concentrado está el mercado nacional y sectorial, incluyendo las variaciones en los últimos tiempos. En esta investigación toma como referencia de cálculo, el Indicador Herfindahl-Hirschman, partiendo de la participación de mercado de todas las empresas pertenecientes al sector de gas natural. Hay que tomar en cuenta que este indicador (IHH) nos facilita resultados con más exactitud con respecto a la concentración de la industria. Una vez obtenida la concentración de manera global de las empresas, estos índices son elevados a la potencia dos. Con estos cálculos el autor ya pudo identificar y ponderar las empresas con mayor o menor concentración. Cabe recalcar que los valores mínimos muestran que el mercado no está concentrado mientras que con los valores máximos sucede todo lo opuesto (Petrecolli & Martínez, 2010).

En esta investigación se concluyó que, a través de las estimaciones de concentración de manera proporcional, en el país y los diferentes sectores no ha disminuido con el tiempo. Cabe enfatizar que las políticas implementadas después de la crisis son favorables a la demanda lo que fortalece aún más la posición de la oferta concentrada. En cuanto a la competencia se identificó una caída, y que como causa principal son los altos costos de inversión, provocando una barrera de entrada al mercado fuerte. Finalmente las condiciones de competencia en el mercado de gas natural en el país de Argentina son muy bajas, incluso se manejan bajo la perspectiva de un mercado oligopólico (Petrecolli & Martínez, 2010).

Dentro de el siguiente antecedente investigativo, podemos observar como el IHH, es indispensable para conocer la competencia dentro de un determinado sector. Según Estrada (2016) trata acerca de la competencia en el mercado mexicano de tarjetas de crédito. Para poder realizar estimaciones este artículo identifica funciones de demanda de elección discreta y las tasas de interés de un modelos de competencia imperfecta a su vez con productos diferenciados. El autor utiliza una base de datos 23 segmento de crédito y 18 bancos emisores para los años 2011 y 2015. Con esta información se pretende estimar con el IHH, como punto de partida lo que en este cálculo se realizó fue, que con el número de tarjetas de crédito. Hay que resaltar que primero lo que el autor hizo es calcular primero de manera general a cual lo renombra como IHH agregado y después para cada sector o segmento de límite de crédito a quien denomina IHH por segmento. Donde El IHH agregado considera todos los segmentos como un mismo mercado o lo globaliza, mientras que el IHH por segmento trata a cada segmento por separado.

Con estas estimaciones el autor pudo concluir, que existe la presencia de un mercado oligopólico de productos diferenciados. En este estudio se observa con claridad las participaciones son extremadamente sensibles a la tasa de interés y lógicamente a las tarjetas que tienen límite de crédito. Desde el punto de vista de la oferta, dichas tasas de interés están siendo resultado de altos costos y riesgos en las tarjetas de crédito. También los resultados reflejan utilidades llamadas supracompetitivas a quienes se asocia con la concentración de mercado, aunque estas muestren una tendencia baja. De la misma manera se puede apreciar que las estimaciones relacionan al poder de mercado con la antigüedad de la tarjeta. Finalmente los resultados de esta investigación dan una amplia y clara visión que los efectos de concentración de los bancos emisores tienden a ser cada vez más fuertes y que se deben aplicar políticas de acuerdo a los resultados (Estrada, 2016).

Es necesario conocer la terminología y sus antecedentes dentro de otras investigaciones, los modelos econométricos son parte esencial a la hora de relacionar variables de dimensiones grandes, como es el caso de la concentración de mercado con la rentabilidad. Un ejemplo de como utilizar los modelos econométricos es en la investigación realizada por Rendón & Morales (2001), donde utiliza modelos econométricos con el objetivo de estudiar de variables económicas con respecto a la

competencia dentro del sector de calzado. En esta investigación el autor muestra cómo calcular el comportamiento de las variables que influyen directamente con la competencia en la industria de calzado en México. Es importante conocer la parte teórica o la literatura en la cual se apoya la investigación, puesto que un modelo econométrico debe realizarse con respecto a una teoría. En este caso el autor se apoya en una teoría neoclásica de comercio exterior, que tiene por nombre Heckscher Ohlin (HO), donde hace referencia y se basa en ventajas comparativas originarias del capital de trabajo.

Un modelo econométrico dependiendo de lo que se quiera estimar, necesita de variables tanto dependiente como independiente. Para esta investigación la variable dependiente es la competencia, la cual se obtiene mediante índice de ventajas comparativas, extraídas de la balanza de flujos. Esta variable está asociada con las variables tipo de cambio, cambio tecnológico, productividad, costos de producción y producto interno bruto como que adoptarían el nombre de variables independientes. Consecuentemente el autor procede a correr el modelo econométrico en un programa, hay que tomar en cuenta que para realizar las estimaciones se utilizó modelo de mínimos cuadrados. El modelo econométrico debe tener un porcentaje de confiabilidad, esta confiabilidad dependerá de coeficientes, residuales, especificación y estabilidad. En esta investigación estos porcentajes son satisfactorios y confiables (Rendón & Morales, 2001).

Mediante este procedimiento se concluyó que, los modelos econométricos son capaces de cuantificar efectos que surgen de variables, que explican la competencia de la industria de calzado. También se considera altamente satisfactoria la relación y el fundamento teórico, y resaltando que las pruebas estadísticas de confiabilidad son plenamente confiables. Como consecuencia del estudio se obtuvo que el TCR fue la variable que más resaltó su relación positiva con la competencia, se encontró que existían devaluaciones en la elasticidad, lo que creaba escenarios no aptos para competir en este mercado. De manera general se puede concluir que este sector está afectado en forma diferente a medida que se desarrolla el proceso de apertura comercial. Donde si se inserta esta bien a estimularse, sin embargo a medida que esta evoluciona como consecuencia conlleva al deterioro. Todas estas estimaciones concluyen en que el

escenario productivo no se encontraba, en optimas condiciones para competir de manera satisfactoria en un sector de apertura comercial. De todas las variables asociadas a la competencia los resultados arrojados explican que están relacionadas en un 82 % sobre el comportamiento competitivo de la actividad (Rendón & Morales, 2001).

Los modelos econométricos están expuestos a trabajar con todo tipo de estadísticas y datos, debido a su magnitud al momento de procesar la información. Para Aguayo (2011) en su investigación realizada en España, trata sobre la relación de los modelos econométricos regionales con la migración, donde el autor busca identificar los distintos determinantes de la migración a través de modelos econométricos regionales de migración interna. Para esto el investigador hace una revisión en la literatura, donde especifica que un modelo regional está constituido por una regresión, normalmente con alta simultaneidad. Un ejemplo de todas estas ecuaciones que pueden incluirse aquí son las que generalmente están agrupadas como la producción y empleo, aunque estos dependerán si el objeto de estudio es por grupo o específicamente. Estos modelos regionales atraen una conflictiva consigo, que es la disponibilidad de información y que las teorías estén dentro de el ámbito regional, así como la migración interregional. Para esto el investigador, realiza un análisis entre teorías empíricas y revisa estudios que denoten la relevancia del tema, donde se puede concluir que, la década de los ochenta, las tasas migratorias en España han obtenido una alta alza. Estos resultados son caracterizados por una extrema reducción del grado de concentración o de polarización geográfica de los flujos interiores, en contradicción con el patrón migratorio tradicional (Aguayo, 2011).

Con la finalidad de conocer un poco más a fondo los modelos econométricos, la regresión lineal múltiple es la técnica que muchos de los autores emplean para traspasar información en diferentes sectores. Como es el caso de Campos (2007) que en su investigación realizada en México, una aplicación hidrológica de la regresión lineal múltiple ponderada. Se pretendió interpretar detalladamente los procesos para ubicar y poner en práctica la ponderación óptima. Este método econométrico tiene dos maneras hidrológicas concretas de realizarse. La primera trata de extender los pequeños registros basados en largas series próximas. La segunda es despejar

ecuaciones empíricas que se puedan estimar, en cualquier sector de interés. Las dos formas de cálculo son aplicables desde el punto de vista regional, a su vez para la primera forma la multicolinealidad no puede pasarse desapercibida. Pero en la segunda siempre existirá la ausencia de la homocedasticidad. Dado el caso siempre es necesario corregir la no uniformidad que poseen las varianzas de la variable principal. Para aquello se usa la función de ponderación, al momento de realizar una reparación en el MCO, lo que nos dirige a MCP.

Consecuentemente esta investigación, expuso que con más énfasis dos procesos para poder estimar las ponderaciones óptimas. La principal se basa en la literatura de los residuales, y también en el error como medio de reparación a MCO. El siguiente detalla datos que son próximos, vecinos o cercanos, para encontrar de qué forma o cómo varían las varianzas de la variable dependiente. Las dos metodologías de utilizar en ecuaciones empíricas que permiten calcular el gasto máximo medio anual en Región Hidrológica. Una vez arrojados los resultados, el autor concluye que es muy confiable utilizar el método de MCP, cuando se estimó el gasto máximo con las ecuaciones expresan una mejora de ajuste. Además se concluyó, mediante la simulación numérica, que cuando se estima estas ponderaciones, en MCP, en un 100% se va a obtener mejores índices de desempeño, a diferencia de MCO. Cabe recalcar que existe una excepción cuando ni o refleja una correlación cruzada de máxima importancia entre los eventos anuales de las variables dependientes. De darse este escenario se procedería a calcular las estimaciones con MCG, mínimos cuadrados generalizados (Campos, 2007).

La regresión lineal múltiple se emplea cuando se necesita relacionar variables, ya que a través de este enfoque se trata reconocer la existencia de una relación de causalidad entre las variables que pueden ser objeto de estudio, lo que la regresión simple no lo demuestra. Según Baeza & Vaquez (2014) en su estudio Transición de un modelo de regresión lineal múltiple predictivo, a un modelo de regresión no lineal simple explicativo, propone comprobar la existencia de una posible relación entre las variables endógenas y exógenas, empleando bucles de retroalimentación con refuerzo positivo en la variable X y control del crecimiento de la variable dependiente. También

el autor proyecta en un diagrama causal y aprobado mediante una simulación dinámica.

Para determinar estas estimaciones, el investigador realiza la metodología de dinámica de sistemas de regresión lineal mediante lo antes mencionado, los bucles de balanceo. Acompañado de comprobar su idoneidad, que permita realizar la transición de un modelo de regresión lineal múltiple predictivo a un modelo de regresión no lineal simple explicativo. Cabe resaltar que para obtener las predicciones se necesita del error cuadrático medio (ECM). Para las estimaciones se utilizó tres modelos de regresión lineal, estos fueron aplicados en una empresa del sector textil, mostrando una alternativa para incrementar la fiabilidad en los modelos de predicción. Consecuentemente se inicia planteando una hipótesis que permita explicar la causalidad entre las variables. Así mismo para enseñar el dinamismo del modelo no lineal obtenido. Dentro del diagrama causal se puede apreciar que las variables independientes, adoptan un comportamiento positivo. Esto quiere decir que existe un valor dentro de las variables que va incrementando de lado opuesto, si dichos valores disminuyen. Si el valor predicho en la variable dependiente disminuye. Los bucles de reforzamiento positivo, ayudan a hacer la simulación del modelo en cada variable independiente, aplicando variables de flujo para cada una y variables auxiliares llamadas tasas de cambio. Mediante esta metodología se concluyó que hay una extrema relación causal entre las variables endógena y exógena estudiadas. Además las variables independientes se comportan positivamente en la variable principal mediante estos bucles de reforzamiento positivo. De la misma manera se puede mediante estas aplicaciones resaltar que el modelo de regresión no lineal simple explicativo más eficiente como modelo predictivo, que el modelo de regresión lineal múltiple predictivo (Baeza & Vaquez, 2014). Otro aspecto importante que se debe recalcar dentro de este marco teórico es la variable rentabilidad, debido a que se pretende relacionar la mencionada variable con la concentración de mercado. Para llegar a determinar la rentabilidad de un sector es necesario tomar en cuenta los estados financieros y dentro de ello los flujos de caja de las empresas pertenecientes a un determinado sector. Consecuentemente el presente antecedente investigativo describe como determinar si una empresa o sector económico, obtiene ganancias o pérdidas dentro de un periodo determinado. Según Lopez (2016) en su investigación realizada

en Chile, a través de su investigación buscó responder una serie de inquietudes en cuanto a la obtención de ganancias, como por ejemplo, el monto exacto de rentabilidad, y el monto que la empresa debería percibir. El objetivo principal de la investigación fue obtener la rentabilidad a la que se denomina justa o de equilibrio para la industria de AFP en el período 2006-2015. Lo que lleva al autor a inspeccionar la rentabilidad de AFP, son aspectos muy relevantes como, si la competencia influye en la rentabilidad, si las ganancias de el sector son mayores a las ganancias que se producen de acuerdo al riesgo del negoci. Otro aspecto muy relevante la parte social, debido a que estas empresas generan ganancias excesivas, lo que provoca que exista un desanimo por parte de las pensiones.

Para realizar esto, el autor utiliza una metodología el modelo CAPM de Sharpe (1964) y Lintner (1965), en teoría lo que trata este método es asociar un equilibrio entre el lo que esta alrededor de un activo y que tan expuesto puede estar este al riesgo de mercado. Con estas bases después de esto, se estima de manera anual, sumando las utilidades netas, después de impuestos, dividiendo por la sumatoria del contable de las AFP que se muestran vigentes. Cabe recalcar que a este procedimiento no toma en cuenta ganancias o pérdidas del ejercicio, pero suma los dividendos pagados durante el ejercicio. Consecuentemente para comparar el equilibrio con la rentabilidad, se utiliza un ajuste por el costo relacionado a la liquidez de la utilidad proveniente de la del encaje (Lopez, 2016).

Dentro de los resultados que expone el modelos estan, que la retornabilidad del activo es equivalente a la rentabilidad ofrecida, por un activo de riesgo incluyendo un beneficio al grado de exposición al riesgo de mercado. A partir de esto se concluyó que la hipótesis dan como positiva la aseveración que se hacía en cuando a las ganancias alcanzadas por la industria de AFP. Estas ganancias demostraron ser mayores a las que se pueden visibilizar dentro de un mercado en competencia. El autor asegura que la mayor causa de que esto suceda es que las empresas o los sectores estan en toda su libertad de diseñar políticas, que incrementan la competencia de la industria. Y a su vez los sobrantes o excedentes se repartan de forma equitativa entre los participantes, tanto la industria como los cotizadores (Lopez, 2016).

Los estados financieros tienen un aporte significativo para las empresas, no solo en la parte contable, sino también en ámbitos generales, a través de estos estados financieros, se puede realizar análisis, estudios de un determinado sector o de la misma empresa. Siempre y cuando la información de estos estados financieros sea transparente y esté al alcance de los usuarios, sirve como gran ayuda para investigar acerca de un sector. Los estados financieros pueden ser estudiados dependiendo lo que el autor pretenda estudiar, por ejemplo Arias, Portilla, & Agredo (2007), este equipo de trabajo en su investigación titulada la información contable en el análisis de los estados financieros, explica que tan importante es la información que las empresas proporcionan, y como se debe interpretar dicha información. Debido a que si esta se presenta erróneamente puede alterar o cambiar la realidad de las empresas o lo que verdaderamente pasa en las empresas. Para poder tener una mejor visión acerca de la información financiera, el autor hace incipiente en varios aspectos importantes. Cabe recalcar los principios más importantes, entre ellos el valor del activo que aun no se encuentre físicamente para ser vendido debe asociarse al costo, ignorando el precio. Otro de los principios es el valor de un activo que ya está disponible para venderse, al igual que el anterior principio debe tener como base su costo, y este a su vez no ignora el precio del mercado. Si existe un incremento en el precio del mercado, esto no va a significar una utilidad más alta. Sin embargo, si el precio del mercado disminuye, cuando exista activo disponible para la venta como resultado se va a generar una pérdida. Otro principio fundamental hace referencia a una analogía, la cual significa que si se pretende obtener rentabilidad o ganancias estas van a originarse netamente de las ventas. Finalmente, más que un principio un valor, la frase utilizada la subestimación es conservativa y recomendable pero la sobrestimación es deshonesto y reprimible (Arias, Portilla, & Agredo, 2007).

Para profundizar más acerca de la importancia de los estados financieros, el estudio utiliza fundamentos teóricos y describe detalladamente y con ejemplos como se debe interpretar la información, y de la importancia de que no se altere. Además, explica parte de la historia de la contabilidad y a su vez hace énfasis en los llamados fondos de inversión, donde suelen darse muchos casos de corrupción. Esto puede atraer como consecuencias que pérdidas en caso de que la empresa sea vendida el comprador recibirá una empresa maquillada, entre otros problemas que atrae el mal uso de la información financiera. El equipo de trabajo concluyó mediante esta información y

realza la importancia de hacer un buen uso de los estados financieros. También menciona que balances generales deben ser ajustados a un diseño eficiente, para revelar un informe realmente confiable y verdadero, que cumpla con los requisitos antes expuestos. Las personas que crean o son encargados de establecer los estados financieros deben ser personas con valores personales, y con una ética profesional (Arias, Portilla, & Agredo, 2007).

Bien se entiende que una manera de obtener el índice de rentabilidad tanto de una empresa o un sector es importante conocer los estados financieros de las mismas, y para ser más precisos dentro de estos estados conocer los flujos de efectivo o caja, y sus ventas. Los flujos de efectivo son importantes en nuestro marco teórico, ya que en muchas ocasiones ha sido objeto de estudio, y es necesario conocer un poco de este término. Según Escobar (2014) en su estudio realizado en Colombia, con el tema de Flujos de efectivo y entorno económico en las empresas de servicios de Risaralda, 2002-2011. Trata en buscar si existe asociación o relación que presentaron los flujos de efectivo de las empresas antes mencionadas, con su entorno económico. Es necesario tomar en cuenta que analizar el entorno de un sector es de gran importancia, a la hora de tomar decisiones o generar estrategia, o que la empresa permanezca en funcionamiento a través del tiempo y lograr un desarrollo regional sostenible. En teoría los flujos de efectivo se pueden extraer del balance general o el estado de resultados, ya que proporciona información de ingresos y salidas.

Para este análisis se utilizó información de flujos de efectivo de las empresas y se incursionó en variables macro con la finalidad de encontrar la existencia de una correlación entre ellas. Consecuentemente lo que el estudio realizó fue un documental, de metodología descriptivo, correlacional para asociar los flujos de caja con las variables, PIB, Tasa desempleo, entre otras en Colombia. Luego el estudio identificó las variaciones anualmente y el comportamiento en la economía. Finalmente se hizo la correlación donde esta arrojará, como resultado ponderaciones positivas o negativas, con estos resultados se hizo una comparación con años anteriores. Luego de este procedimiento el autor concluyó que no se identificó correlación entre los flujos y las variables macro. Las empresas que fueron sometidas al estudio destinaron sus inversiones al mercado de capitales, y como consecuencia de aquello no aportan en

nada al PIB. En cuanto al desempleo no existe una asociación con los flujos, que deberían registrar salidas, porque esta actividad no es relevante en el sector, el sector que predomina es el comercio. Finalmente, las empresas suelen endeudarse de acuerdo a la toma de decisiones, si una empresa ve una oportunidad de negocio y para ello necesita financiamiento entonces no va a importar la tasa de interés, y de esta manera no se relaciona con la misma (Escobar, 2014).

Es de gran importancia estudiar, o tener conocimiento de la capacidad instalada, ya que no se le ha dado la atención necesaria, tanto a nivel económico teóricamente o a través de estimaciones. Se involucra a esta variable dentro de nuestros antecedentes investigativos, porque será una variable que ayudara a estimar la relación de la concentración de mercado y la rentabilidad, y es necesario tener una visión de lo que respecta a la capacidad instalada. Muñoz & Fernandez (2007) en su estudio realizado en España, titulado Producción y Tiempo, Utilización de Capacidad Instalada en empresas Españolas. Trata de encontrar los niveles utilización del capital instalado para un conjunto de seis países europeos. Dentro del proceso productivo el costo del mismo juega un papel importante dentro de la empresa, por lo que reducir dicho costo el volumen ayudaria a la industria a obtener output.

Para determinar estas aseveraciones el autor describe teóricamente si se presenta una infrautilización del capital instalado, a su vez se enfoca en una base de datos de nombre EUCOWE. Para esto se tomó en cuenta los países con su respectiva horario en el cual opera, y el numero de jornadas. Luego de realizar el analisis de concluyó en la investigación que existe un bajo nivel de utilización de capital instalado en el país España. Esto como consecuencia que de el papel que realiza los factores de oferta, demanda y culturales a la hora de explicarlo. Los países europeos estudiados, Alemania, Portugal, Reino unido, Países bajos, que fueron sometidos a la encuesta muestran una baja utilización de la capacidad instalada (Muñoz & Fernandez, 2007).

Tabla 2. Resumen de bibliografía de antecedentes investigativos.

Autor	Objetivos	Metodología	Conclusiones
González Mejía & Rosero Aguilar (2011)	-Identificar la existencia de poder de mercado por parte de los productores.	-Indicador Herfindahl-Hirschman (IHH) para la concentración de la industria utilizando todas empresas de la industria.	-La industria de la confitería para Cali se encuentra fuertemente concentrada. Se destaca un grupo de líderes compuesto por cuatro empresas, seguido por un grupo de pymes formalizadas.
Castillo (2008)	-El objetivo de este artículo fue caracterizar la estructura de mercado de las subastas de ganado de levante en las ciudades de Montería y Sincelejo (Colombia).	- Se utilizaron cuatro indicadores de concentración de las compras: el CR4, el CR8, el índice de Herfindahl (HI) y el índice de Rosenbluth (RI).	-Se reportan grados crecientes de concentración en la industria del procesamiento de la carne. -Existe una estructura de mercado oligopólica.
Coello (2017)	-Examinar la importancia y validez del paradigma estructura-conducta-desempeño, discutido ampliamente en la literatura de organización industrial. - Analizar la relación empírica de la estructura del mercado y de factores micro y macroeconómicos con la rentabilidad.	-Las estimaciones se obtienen a partir del uso de técnicas de datos de panel, empleando variables de corte financiero y de eficiencia operacional, además de diferentes medidas (Qué medidas) de concentración de mercado para el período 2000-2015.	-La relación encontrada entre la estructura del mercado y el desempeño de las empresas es positiva y estadísticamente significativa en el conjunto de la industria manufacturera, sin embargo, el efecto difiere entre regiones, tipo de empresas y sectores.
Santarcángelo (2012)	- Analizar tres características centrales al grado de concentración e importancia que estas corporaciones tienen en materia de generación de valor agregado, producción e inversiones; estudiar la evolución de la rentabilidad, productividad y capacidad de generación de empleo; y la evolución del grado de	- Se utilizó información provista por la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) que elabora desde 1993 el INDEC y complementada por una base de datos elaborada en el área de economía política de la UNGS.	- No se ha alterado significativamente la distribución de las grandes empresas por actividad principal, se ha incrementado significativamente el nivel de concentración de la economía. - Aumento del nivel de concentración y rentabilidad de las grandes corporaciones sumado a la consolidación del proceso de extranjerización, se da un marco sobre la tasa de

	extranjerización y peso del capital foráneo en la acumulación de capital.	inversión bruta del país y su capacidad de generación de empleo, que ha sido bastante magra en los últimos años.
Sellers Rubio & Más Ruiz (2008)	<ul style="list-style-type: none"> - Analizar la relación existente entre la estructura del mercado y la rentabilidad en el sector español de distribución comercial minoristaS. - Identificar por separado cada efecto (poder de mercado y eficiencia) a través del control de la eficiencia con una medida. 	<ul style="list-style-type: none"> - La metodología propuesta para alcanzar los objetivos de este trabajo comprende, en primer lugar, la estimación de la eficiencia con la que operan las cadenas de supermercados del sector de distribución comercial minorista español entre 2000 y 2002 - El principal determinante de la rentabilidad para la muestra de empresas analizadas es la cuota de mercado, lo que avala que la situación competitiva que caracteriza al sub-sector de supermercados es la de poder de mercado relativo. - La importancia de la cuota de mercado como factor clave para mejorar la rentabilidad, supone que las potenciales ventajas asociadas al tamaño de la empresa existen incluso cuando ésta no opera en mercados concentrados
Guerrero & Villalpando (2009)	<ul style="list-style-type: none"> - En este artículo se intenta verificar empíricamente la hipótesis (PM o EE) que mejor explica la evolución del sistema bancario mexicano después de la crisis de 1995. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuando medidas específicas de eficiencia económica y de escala en los modelos tradicionales de ganancias-estructura de mercado, emergen pruebas en favor del paradigma del poder de mercado y en contra del paradigma de la eficiencia para explicar la relación ganancia-estructura de mercado en los bancos mexicanos.
Ibarra (2016)	<ul style="list-style-type: none"> - Analizar críticamente el modelo y los supuestos utilizados por Urzúa, - Recalcular el impacto sobre el bienestar de los consumidores. 	<ul style="list-style-type: none"> - una breve revisión de la literatura económica relacionada con las metodologías para evaluar el impacto sobre el bienestar social que se deriva - Las estimaciones que se obtienen de la pérdida social son significativamente inferiores a las obtenidas en esas otras investigaciones. - Se debe fortalecer la aplicación de la política de competencia, al sustentar

		de la falta de competencia	esta política en un análisis económico más objetivo y riguroso, es posible aumentar su confiabilidad y efectividad.
Rodríguez (2003)	– Explicar el origen de las utilidades de los bancos en México y sus consecuencias en política regulatoria.	– Probar el paradigma ECD y el argumento basado en la teoría de precios (hipótesis de eficiencia). – Utiliza la metodología de Molyneux y Forbes con una ecuación econométrica. – Rentabilidad ROA y concentración con IHH.	– La participación mide la eficiencia de cada banco. – Existe una relación positiva entre la concentración industrial y la rentabilidad.
Robles & Velázquez (2013)	– Analizar la estructura técnico-productiva y el desempeño de este importante sector económico.	– Mantiene la posición teórica que plantea que el desempeño de las empresas está determinado por la estructura de mercado y describe.	– El sector de la construcción se constituye por una gran variedad de actividades con una estructura y desempeño heterogéneo.
Useche & Fernández (2008)	– Establecer el grado de concentración de las operadoras habilitadas que se desempeñan en los segmentos de mercado de telefonía fija local y telefonía móvil celular en Venezuela para el período 2004-2007.	– índice de Herfindahl-Hirschman (IHH). Se recopiló información gubernamental sobre este segmento de mercado regulado nacional.	– Existe un alto nivel de concentración en cada rubro, CANTV y MOVISTAR son las que tienen el poder del mercado en las telecomunicaciones a nivel nacional, afectando la competencia y desestimulando a otras.
Petrecolla & Martínez (2010)	– Analiza las condiciones de competencia en el mercado.	– Indicador Herfindahl-Hirschman (IHH) utilizando la participación de todas las empresas de la industria.	– Los indicadores de concentración estimados en este trabajo indican que la concentración en este mercado tanto a nivel nacional como en las distintas cuencas es alta y no ha disminuido con el tiempo.
González (2016)	– Este artículo estudia la competencia en el mercado mexicano de tarjetas de crédito.	– Utiliza como referencia el Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) Este índice se calcula para el	– Los resultados también permiten evaluar posibles efectos de concentraciones entre bancos emisores.

		mercado en su conjunto (IHH agregado) y para cada segmento de límite de crédito (IHH por segmento).	
Rendón & Morales (2001)	–Este artículo muestra cómo medir el efecto de algunas variables que determinan competitividad de la industria mexicana del calzado en el marco de la apertura comercial del periodo 1985-1996.	– El análisis se sustenta en tres modelos econométricos desarrollados bajo el enfoque neoclásico de Heckscher Ohlin.	– Las estimaciones se realizaron mediante el método de mínimos cuadrados. La confiabilidad de los modelos se basó en los resultados de las pruebas estadísticas para coeficientes, residuales, especificación y estabilidad, las cuales fueron satisfactorias.
Aguayo (2011)	– Recogemos la importancia de la variable migración dentro de la econometría regional	– Revisión de la literatura empírica	– Desde la década de los años ochenta se ha producido en España una cierta recuperación de las tasas de migración interregional bruta. Este fenómeno se caracteriza por una significativa reducción del grado de concentración o de polarización geográfica de los flujos interiores, en contradicción con el patrón migratorio tradicional.
Campos (2007)	– El objetivo de este trabajo consiste en exponer con detalle dos procedimientos para encontrar y aplicar la función de ponderación óptima.	– Utiliza el algoritmo desarrollado por Tasker (1980), que toma en cuenta la teoría de los residuales y los resultados del método de MCO. – Se basa en propiedad de los valores cercanos del regresor (X_1), que son considerados puntos de repetición. – Se aplican en la obtención de dos ecuaciones de regresión potencial, que permiten estimar el gasto máximo	– En el método de mínimos cuadrados ponderados (MCP), la ecuación de regresión resultante siempre tiene mejores indicadores de desempeño que la obtenida con mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

		<p>medio anual (Qma) de la Región Hidrológica 10 (Sinaloa, México).</p>
Baeza & Vaquez (2014)	<p>– Demostrar la relación entre las variables dependientes y dependiente a través de bucles de retroalimentación con reforzamiento positivo en X y control del crecimiento de la variable dependiente.</p>	<p>– Utiliza enfoque de dinámica de sistemas de regresión lineal a través de bucles de balanceo, validado con simulación dinámica, permitiendo realizar la transición de un modelo de regresión lineal múltiple predictivo a un modelo de regresión no lineal simple explicativo.</p> <p>– Existe relación causal existente entre las variables independientes y la variable dependiente analizadas.</p> <p>– Las variables independientes actúan de manera positiva en la variable dependiente, a través de bucles de reforzamiento positivos.</p>
López (2016)	<p>–El objetivo de este estudio es determinar la rentabilidad “justa” o de “equilibrio” para la industria de AFP en el período 2006-2015.</p>	<p>– Utiliza como referencia el modelo CAPM de Sharpe (1964) y Lintner (1965), que plantea una relación de equilibrio entre el retorno esperado de un activo y su grado de exposición al riesgo de mercado</p> <p>–Específicamente, el principal resultado del modelo indica que el retorno esperado de un activo es igual a la rentabilidad ofrecida por un activo libre de riesgo más un premio por su grado de exposición al riesgo de mercado.</p>
Arias, Portilla, & Agredo (2007)	<p>–El presente artículo muestra como la información contable interpretada o difundida de una manera errónea puede distorsionar lo que realmente ocurre en las empresas.</p>	<p>– Explicación de los principios contables aceptados con todas sus variables</p> <p>– Los balances generales deben estar diseñados para mostrar un informe completo y verídico de la condición financiera de un negocio en una fecha dada</p>
Escobar (2014)	<p>– El objetivo principal consiste en determinar la relación que presentaron los flujos de efectivo de las empresas Risada del sector servicios y el comportamiento del entorno económico regional.</p>	<p>– Utiliza información de flujos de efectivo de las empresas y se extrajo las principales variables macro para finalmente analizar si existe correlación entre ellas a través de carácter documental, descriptiva-correlacional.</p> <p>– Se pudo observar que no existe correlación entre los flujos y las variables macro.</p>

<p>Muñoz & Fernandez (2007)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Estimar los niveles de utilización del capital instalado para un conjunto de seis países europeos, incluyendo España. - Estudiar el grado de utilización de la capacidad instalada en las empresas española. 	<ul style="list-style-type: none"> - Descripción teórica explicarían la existencia de una infrautilización del capital instalado - Utiliza una base de datos de nuevo cuño, EUCOWE, utiliza indicadores para calcular el capital instalado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bajo nivel de utilización de capital instalado en nuestro país, así como el papel que juegan los factores de oferta, demanda y culturales a la hora de explicarlo. - Todos los países cubiertos por la encuesta muestran una baja utilización de la capacidad instalada.
-------------------------------------	---	---	---

Fuente: Bibliotecas virtuales Proquest, Redalyc & Dialnet (2017)

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018)

2.2 HIPÓTESIS

H1: La concentración incide sobre el desempeño del sector de fabricación de Jeans.

H0: La concentración no incide sobre el desempeño del sector de fabricación de Jeans.

CAPÍTULO III

3 METODOLOGÍA

3.1 MODALIDAD, ENFOQUE Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 MODALIDAD

3.1.1.1 Modalidad observacional o no experimental

En la investigación se realiza un análisis de la estructura de mercado y del desempeño de las empresas dedicadas a la fabricación de Jeans en el Ecuador. El estudio se efectúa sobre los indicadores de las variables sin cometer manipulación alguna sobre estos, como lo propone Gómez (2009) al definir a una investigación observacional como aquella investigación que se lleva a cabo sin la necesidad de alterar el comportamiento de las variables de análisis. Así mismo, Hernández & González (2012) califica a un estudio observacional como el análisis preestablecido enfocado a un propósito durante un período prolongado. Se realiza un estudio observacional dada la metodología a aplicarse, la cual se enfoca a la observación de las variables de investigación.

3.1.1.1.1 Modalidad observacional longitudinal

La presente investigación analiza la estructura de mercado y el desempeño de las empresas dedicadas a la fabricación de Jeans durante el período 2011 – 2016; es decir, un estudio varios momentos en el tiempo; una investigación de carácter observacional longitudinal. Hernández, Fernández, & Baptista (2014) define a un estudio longitudinal como aquel que recopila información de diferentes instantes temporales con el propósito de inferir en lo que respecta a las alteraciones que puedan experimentar las variables estudiadas. Se tratan de investigaciones realizadas en un período específico de tiempo para lograr una comparación de los cambios observados a lo largo de un lapso temporal (Barrón & D'Aquino, 2004). Este análisis se caracteriza por tener un corte longitudinal al describir y estudiar el comportamiento de las variables durante el período propuesto de investigación.

3.1.2 ENFOQUE

El estudio se centra en el análisis estadístico del comportamiento de las variables sujetas a estudio a través de la presentación de indicadores cuantitativos a lo largo del tiempo, lo que se consideraría como un enfoque cuantitativo de investigación. Bernal (2010) define a una investigación con un enfoque cuantitativo como aquella que mide las características de un problema social, del cual se deriva un marco teórico y un conjunto de argumentos que reflejan la relación causal entre las variables de investigación. Emplea la recopilación de información estadística para responder a las interrogantes objeto de investigación y para comprobar las hipótesis consideradas para el análisis de las variables (Gómez, 2009). La información descrita en el presente proyecto de investigación aplica una metodología estadística, tanto descriptiva como inferencial para comprobar las hipótesis de estudio e identificar la relación entre las variables de estudio.

3.1.3 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

3.1.3.1 Nivel exploratorio

En el presente estudio se da una visión aproximada y general del problema de investigación en su contexto y dará pautas para la elaboración de proyectos investigativos posteriores, por lo que se considera que aplica un nivel exploratorio de investigación. Esta afirmación se la realiza según el criterio de Niño (2011) que define a una investigación de nivel exploratorio como aquella que tiene como objetivo brindar una perspectiva amplia de la realidad experimentada a través de aproximaciones. El principal objetivo de una investigación exploratoria es poner al tanto al investigador del problema y de su desenvolvimiento en el contexto y el tipo de métodos que son los adecuados para desarrollar el estudio (Hernández & González, 2012). Por medio de la recopilación bibliográfica de los hallazgos obtenidos por investigaciones precedentes se construye con un concepto inicial de la situación de las variables de análisis. La investigación aporta al entendimiento del fenómeno objeto de análisis brindando una base informativa documental y estadística para dar entendimiento del problema investigado.

3.1.3.2 Nivel descriptivo

Se realiza una caracterización de las condiciones de competencia, concentración y rentabilidad de las empresas dedicadas a la fabricación de Jeans en el Ecuador y se detallan ciertos indicadores como: el índice de Herfindahl-Hirschman, el Margen Bruto de Rentabilidad, la Participación de mercado, el Índice de Precios al Consumidor (IPC), el valor en costos de producción y el valor en activos fijos, de esta forma se describe la situación de las principales compañías del sector. Por tal motivo se considera que la investigación aplica un nivel de estudio descriptivo acorde a la definición de Hernández et. al (2014) que sostiene que una investigación es de carácter descriptivo cuando esta tiene como objetivo detallar propiedades y el perfil que definen a grupos, acciones, personas, comunidades o cualquier problema. Los estudios de nivel descriptivo también tienen como propósito mostrar las causas que originan un fenómeno determinado, siendo necesario identificar las relaciones profundas entre las variables de estudio (Hernández & González, 2012). Desde cierta perspectiva y como avance de un nivel superior de estudio se efectúa un análisis de la relación entre las variables objeto de investigación.

3.1.3.3 Nivel correlacional

El estudio efectúa un análisis de nivel correlacional puesto que pretende determinar la relación existente entre la estructura de mercado y el desempeño de las empresas dedicadas a la fabricación de Jeans en el Ecuador a través de la aplicación de un modelo de regresión lineal múltiple y del Coeficiente de Determinación. Este argumento se sustenta en la perspectiva de Gómez (2009) que sostiene que una investigación de nivel correlacional tiene como propósito determinar la relación existente entre dos o más variables, dimensiones o categorías que se desarrollan en un mismo contexto. Las variables que caracterizan al objeto de análisis son denominadas variables independientes, mientras que la variable que en esencia se pretende conocer en función de las independientes se denomina variable dependiente (Asti, 2015). La investigación tiene como objetivo identificar el nivel de relación estadística existente entre la estructura de mercado y el desempeño empresarial en el sector de fabricación de Jeans.

3.1.3.4 Nivel explicativo

El presente estudio se basa en la interpretación de los hechos observados para ofrecer una explicación teórica de las razones por las cuales acontece el fenómeno sujeto de análisis. A razón de aquello, se identifica a la investigación como de nivel explicativo sustentándose en el criterio de Cegarra (2004) que establece que una investigación de nivel explicativo se sustenta en los hechos observados para estructurar una explicación de las causas que generó el problema. Dicha explicación no necesariamente debe ser completa y debe ampliar el conocimiento actual que servirá de base para posteriores investigaciones. Los objetivos de las investigaciones explicativas pretenden dar una razón que se sustenta en un marco teórico o en determinantes causales que explican a un fenómeno específico de análisis (Alesina, 2011). El propósito del estudio es demostrar las hipótesis de investigación e identificar la relación de causa – efecto en el entorno del problema de análisis.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1 POBLACIÓN

La población se compone de 54 empresas que desarrollan actividades de fabricación de Jeans bajo el código CIIU: C141001. De entre estas empresas se procederá a efectuar un análisis del sector en lo que respecta a ventas y su crecimiento experimentado a lo largo del tiempo. La delimitación de la población se sustenta en la definición que brinda Sardonil (2013) que afirma que la población es el conjunto de la totalidad de individuos o casos que poseen una cualidad común. La población también se constituye como la agrupación de varias unidades; es decir, por cualquier elemento como: objetos, fenómenos, animales, personas o sucesos que forman parte del problema de investigación (Niño, 2011). Las compañías a analizarse poseen una misma característica: el realizar una misma actividad productiva que consiste en la fabricación de Jeans y a este grupo se efectuará el análisis propuesto.

3.2.2 MUESTRA

La muestra se compone de las cuatro empresas más representativas en cuanto a cuota de mercado se refiere; es decir que, se tomará como unidades de estudio de la muestra a las cuatro empresas líderes en ventas del sector. No se ve la necesidad de aplicar ningún método probabilístico para estimar el tamaño de la muestra ya que según Hernández et al. (2014), se puede considerar un grupo representativo de la población que esté en conformidad a las características de la investigación sin la necesidad de aplicar métodos probabilísticos de muestreo. En el presente estudio se aplica un muestreo no probabilístico selectivo ya que como lo afirma Rojas (2009), esta metodología es empleada en el caso de que se necesite disponer de casos representativos de la población. En conformidad a ello, se analiza a cuatro empresas, las que mayor cuota de mercado poseen para demostrar la hipótesis de investigación.

3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

3.3.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

Tabla 3. Operacionalización de Concentración de mercado.

Categoría	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas de recolección
Concepto. - La estructura es una condición en la que se encuentra el mercado que se forma por las situaciones en las que la demanda y la oferta de bienes y servicios se desarrollan.	Oferta	Valor económico de las ventas netas locales	¿Cuál es el volumen de las ventas netas locales de las compañías de fabricación de Jeans?	Estados de resultados de las compañías.
		Cuota de mercado	¿Cuál es la cuota de mercado de las compañías dedicadas a la fabricación de Jeans?	Estados de resultados de las compañías.
	Concentración	Índice de concentración de Herfindahl-Hirschman	¿Cuál es el nivel de concentración que presenta el sector de fabricación de Jeans?	Estados de resultados de las compañías y base de datos del SRI.
		Índice de precios al consumidor del Jean	¿Cuánto se han incrementado los precios del Jean?	Base de datos estadísticos del INEC.
	Conducta	Valor económico de	¿Cuál es el volumen de costos de producción de las	Estados de resultados de las compañías.

	los costos de producción	compañías de fabricación de Jeans?	
	Valor económico de los activos fijos	¿Cuánto han invertido las compañías en capacidad instalada del sector de fabricación de Jeans?	Estados de situación financiera de las compañías.

Fuente: Proyecto de investigación (2018).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

3.3.2 VARIABLE DEPENDIENTE

Tabla 4. Operacionalización del Desempeño de las empresas.

Categoría	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas de recolección
Concepto. - El desempeño supone el resultado que pueda obtener una empresa por efecto del ejercicio de poder de mercado.	Rentabilidad	Margen bruto de rentabilidad	¿Cuál es el nivel de rentabilidad de las compañías de fabricación de Jeans?	Estados de resultados de las compañías.

Fuente: Proyecto de investigación (2018).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

3.4 DESCRIPCIÓN DEL TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Las fuentes de información fueron de origen secundario, debido a que se utilizaron los estados financieros otorgados por cada una de las sociedades registradas dentro del sector, y publicadas en el sitio web oficial de la Superintendencia de Compañías del Ecuador. Así como también se analizaron las estadísticas de producción y ventas bajo el código CIU: C 141001 registradas por el Servicio de Rentas Internas (SRI), mismas que serán empleadas para el análisis consiguiente a la estructuración de los índices de rentabilidad y de concentración de mercado como se detallará a continuación. Para la

obtención de las estadísticas del Índice de Precios al Consumidor se recopiló información del INEC referente a este indicador desglosado a la sección de vestimenta.

Para dar cumplimiento a lo establecido en el objetivo específico número 1, se procedió a depurar las fuentes de información de los estados financieros de las cuatro empresas más representativas del sector, identificando los ingresos en ventas locales de la producción de Jeans por empresa y por todo el sector evidenciados durante el período 2011 – 2016. Posteriormente se efectuó la estimación de la concentración de mercado por medio del índice de concentración de Herfindahl-Hirschman, el cual se obtuvo de la sumatoria de los cuadrados de la cuota de mercado de cada empresa.

Para dar cumplimiento al objetivo específico número dos, se procedió a depurar la información referente a los ingresos en ventas y los costos de producción por empresa con el objetivo de estimar el margen bruto de rentabilidad como un indicador de desempeño de las empresas en el mercado. Este índice fue analizado a lo largo del tiempo durante el período antes mencionado, lo cual permitió identificar cómo se han desempeñado las empresas y para que posteriormente estos resultados puedan ser comparados con los niveles de concentración de mercado evidenciados durante el período sujeto a estudio.

Para realizar el diagnóstico de rentabilidad se procedió a reconocer a las empresas mediante seudónimos con el propósito de evitar realizar algún juicio de valor que comprometa la perspectiva de las empresas. En el análisis de las cuentas de los estados financieros se tomará en consideración los nombres propios de cada compañía puesto que no se incurre en ningún tipo de juicio de valor sino es para determinar la posición en el mercado con respecto a tales características.

Para dar cumplimiento al objetivo específico número tres, se procedió a estructurar un modelo de regresión lineal múltiple que explique a la rentabilidad expresada a través del margen neto de rentabilidad en función del índice de Herfindahl-Hirschman, el índice de precios al consumidor y la capacidad instalada de cada empresa durante el período 2011 – 2016. El modelo econométrico se planteó de la siguiente manera:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta X_3 + u$$

Donde:

Y = Rentabilidad (Margen neto de rentabilidad)

X_1 = Índice de concentración de Herfindahl – Hirschman

X_2 = Índice de Precios al consumidor

X_3 = Capacidad instalada (Activos Fijos)

Para la comprobación de la idoneidad del modelo se aplicaron tests estadísticos como: la prueba de no linealidad, el test de RESET de Ramsey, la prueba de Autocorrelación de Breusch-Godfrey, de Heterocedasticidad de White y el contraste de normalidad de los residuos de Jarque-Bera.

CAPÍTULO IV

4 RESULTADOS

4.1 PRINCIPALES RESULTADO

Para el desarrollo del presente capítulo se requiere efectuar un análisis temporal detallado por cada componente de las variables sujetas a estudio. Esto permitirá identificar una relación causal entre los indicadores que describen el comportamiento de cada aspecto de análisis. Las interpretaciones y análisis que deriven del estudio aportarán al desarrollo de los hallazgos en conformidad a los objetivos de estudio propuestos, además de que darán una visión profunda del problema de investigación.

En el presente apartado se procederá a describir el comportamiento del desempeño económico de las principales empresas que conforman el sector de fabricación de Jeans. La concentración de mercado se la dimensionó a través de la oferta expresada a través de las ventas locales, de la concentración; representada a través del índice de Herfindahl-Hirschman y de la conducta representada a través del IPC, de los costos de producción y de los Activos fijos. El desempeño se lo expresó a través de los indicadores: margen bruto de rentabilidad, endeudamiento patrimonial y liquidez corriente, de estos solamente el margen bruto de rentabilidad fue utilizado para efectuar la regresión lineal. Estos indicadores se los presenta a través de estadísticas que muestran los valores monetarios de cada índice, así como sus variaciones a lo largo del tiempo y durante todo el período.

En el apartado de análisis econométrico se procede a describir el modelo propuesto que describe el comportamiento de la rentabilidad (margen bruto de rentabilidad) en función de la concentración de mercado (índice de Herfindahl-Hirschman), el Índice de Precios al Consumidor y de los Activos fijos. Se desarrolla una serie de contrastes que determinarán la idoneidad del modelo propuesto, así como el cumplimiento a los supuestos del Modelo Clásico de Regresión Lineal Normal (MCRLN). El modelo describirá el nivel de incidencia de la concentración sobre el desempeño, lo que permitirá realizar un diagnóstico al sector de fabricación de Jeans en cuanto a la posibilidad de ejercer poder de mercado por parte de las empresas.

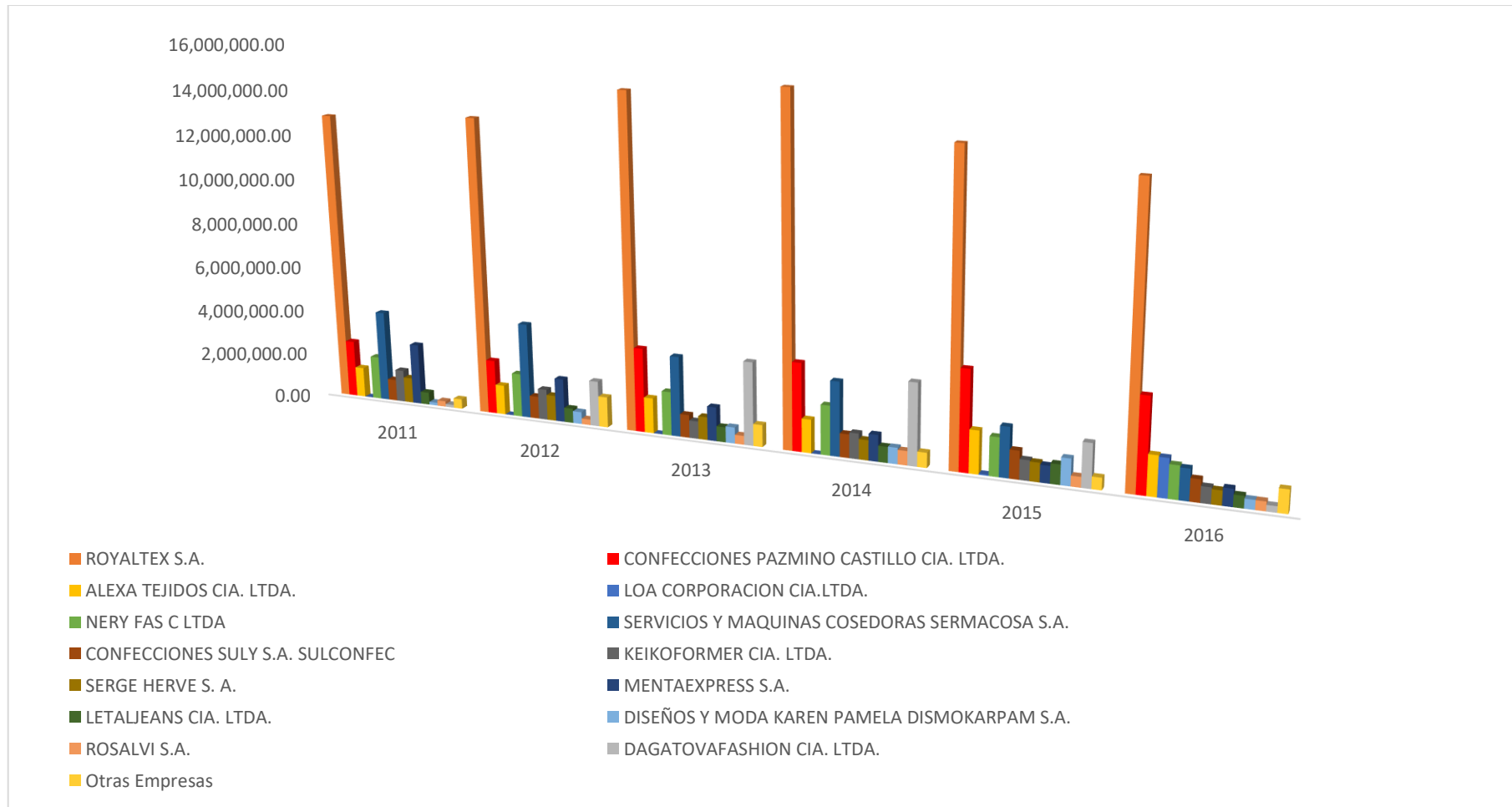
Tabla 5. Ventas de las empresas del sector de fabricación de Jeans.

Empresas	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio	Tasa de variación promedio
ROYALTEX S.A.	12.790.812,92	13.137.820,91	14.730.453,71	15.259.038,30	13.479.640,50	12.705.174,70	13.683.823,51	-0,13%
CONFECCIONES PAZMINO CASTILLO CIA. LTDA.	2.527.211,31	2.400.928,20	3.714.336,91	3.870.638,45	4.400.216,57	4.110.303,52	3.503.939,16	10,22%
ALEXA TEJIDOS CIA. LTDA.	1.335.399,51	1.309.423,81	1.554.341,25	1.462.968,61	1.869.481,77	1.734.634,92	1.544.374,98	5,37%
LOA CORPORACION CIA.LTDA.	0	0	0	0	45.413,96	1.677.238,27	287.108,71	100,00%
NERY FAS C LTDA	1.931.294,47	1.931.294,47	1.931.294,47	2.168.934,97	1.689.759,37	1.430.305,98	1.847.147,29	-5,83%
SERVICIOS Y MAQUINAS COSEDORAS SERMACOSA S.A.	4.034.108,64	4.220.718,29	3.530.813,31	3.252.510,98	2.176.736,41	1.350.461,39	3.094.224,84	-19,66%
CONFECCIONES SULY S.A. SULCONFEC	960.310,61	995.255,52	1.008.406,02	1.030.422,10	1.229.137,46	967.139,19	1.031.778,48	0,14%
KEIKOFORMER CIA. LTDA.	1.434.516,71	1.358.140,92	772.824,74	1.116.184,98	877.963,81	696.267,10	1.042.649,71	-13,46%
SERGE HERVE S. A.	1.130.474,23	1.129.508,42	1.011.781,65	879.650,30	829.605,28	623.744,29	934.127,36	-11,21%
MENTAEXPRESS S.A.	2.712.140,96	1.923.493,36	1.493.563,03	1.160.012,47	750.327,01	750.327,01	1.464.977,31	-22,66%
LETALJEANS CIA. LTDA.	551.264,94	641.606,60	665.048,49	695.666,27	864.152,37	519.988,58	656.287,88	-1,16%
DISEÑOS Y MODA KAREN PAMELA DISMOKARPAM S.A.	127.045,21	534.570,15	708.543,11	710.081,01	1.164.014,29	409.109,99	608.893,96	26,35%
ROSALVI S.A.	246.186,15	248.339,83	390.888,96	623.363,13	455.229,40	402.227,80	394.372,55	10,32%
DAGATOVAFASHION CIA. LTDA.	119.405,85	2.008.172,10	3.659.693,22	3.587.899,16	1.913.038,03	267.102,30	1.925.885,11	17,47%
OTRAS EMPRESAS	433.520,74	1.350.448,68	965.839,73	655.672,53	527.654,73	1.003.324,54	822.743,49	18,27%
TOTAL DE VENTAS	30.335.703,25	33.191.733,26	36.139.841,60	36.475.057,26	32.274.385,96	28.649.365,58	32.844.347,82	-1,14%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 2. Ventas de las empresas del sector de fabricación de Jeans.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Las cuatro empresas que han registrado mayores volúmenes en ventas durante el período son: Royaltex S.A., Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda., Sermacosa S.A. y Dagatovafashion Cia. Ltda. En primer lugar se encuentra la empresa Royaltex S.A. registrando un volumen en ventas promedio durante el período 2011 – 2016 de 13.683,51 dólares. En segundo lugar se ubica la compañía Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. con 3.503.939,16 dólares, en tercer lugar se encuentra Sermacosa S.A. con 3.094.224,84 dólares y en cuarto lugar se sitúa Dagatovafashion Cia. Ltda. con 1.925.885,11 dólares. Las ventas son lideradas por Royaltex S.A. y Pazmiño Castillo Cia. Ltda., aunque no sea un indicador propio de la participación de mercado, esto muestra la capacidad productiva de las compañías lo que implica que las dos empresas mantienen el liderazgo en los volúmenes de producción.

Las cuatro compañías que más han crecido en volumen de ventas son: Dismokarpam S.A., Dagatovafashion Cia. Ltda., Rosalvi S.A y Confecciones Pazmiño Carrillo Cia. Ltda. En primer lugar se ubica Dismokarpam S.A. la cual alcanzó una tasa de variación promedio anual durante todo el período de un 26,35%. En segundo lugar se encuentra Dagatovafashion Cia. Ltda. al evidenciar un crecimiento de un 17,47%, en tercer lugar se sitúa Rosalvi S.A. con un 10,32% y en cuarto lugar se encuentra Confecciones Pazmiño Carrillo Cia. Ltda. con un 10,22%. En cuanto a crecimiento se refiere, Dismokarpam S.A. y Dagatovafashion Cia. Ltda. son las compañías que más han incrementado su volumen de ventas, mostrando así un alto nivel competitivo dentro del sector de fabricación de Jeans.

Las ventas tienen un fuerte comportamiento cíclico y las empresas con mayor volumen de ventas son las más afectadas en los procesos recesivos de la economía. Todas las empresas registraron una caída del volumen de ventas en el año 2016, período más depresivo del ciclo económico ecuatoriano en los últimos años. Las empresas más afectadas fueron aquellas con menor representatividad de producción debido a su bajo posicionamiento en el mercado y a que la disminución de la demanda del producto presenta una mayor afectación a las empresas de menor tamaño dada su baja participación de mercado. Esto debido a que una pequeña cuota de mercado disminuye la resistencia que pueda mantener una organización a un evento económico adverso, ya que la disminución de la demanda puede mermar considerablemente sus utilidades.

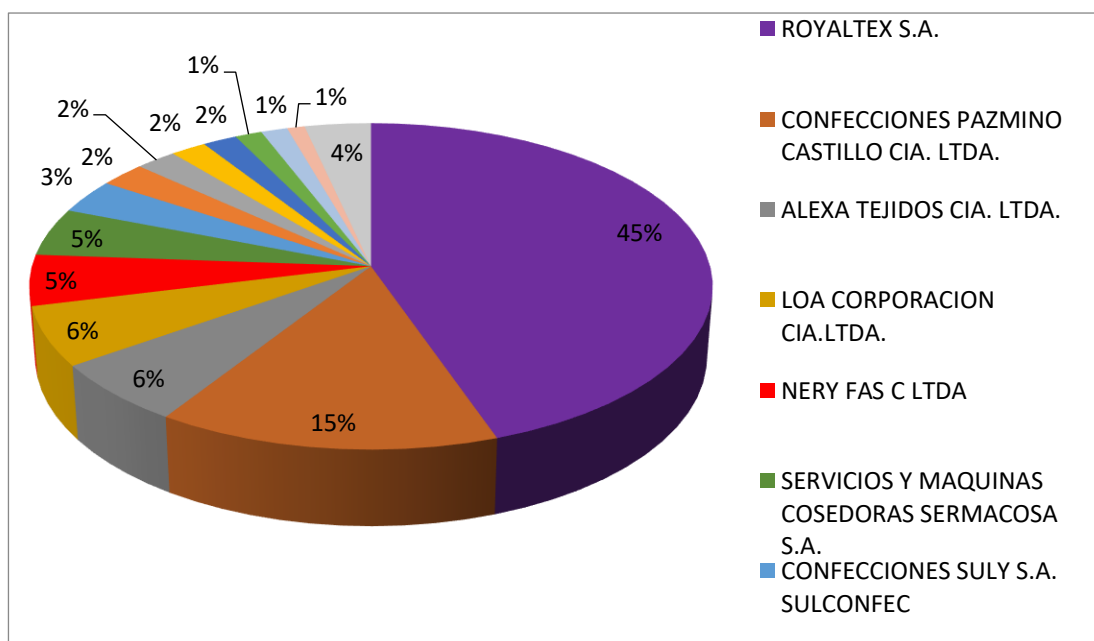
Tabla 6. Cuota de Mercado del sector de fabricación de Jeans.

Empresas	Ventas 2016	Cuota de mercado con respecto al sector CIU: C141001
ROYALTEX S.A.	12.705.174,70	44,67%
CONFECCIONES PAZMINO CASTILLO CIA. LTDA.	4.110.303,52	14,45%
ALEXA TEJIDOS CIA. LTDA.	1.734.634,92	6,10%
LOA CORPORACION CIA.LTDA.	1.677.238,27	5,90%
NERY FAS CIA. LTDA	1.430.305,98	5,03%
SERVICIOS Y MAQUINAS COSEDORAS SERMACOSA S.A.	1.350.461,39	4,75%
CONFECCIONES SULY S.A. SULCONFEC	967.139,19	3,40%
KEIKOFORMER CIA. LTDA.	696.267,10	2,45%
SERGE HERVE S. A.	623.744,29	2,19%
MENTAEXPRESS S.A.	544.170,71	1,91%
LETALJEANS CIA. LTDA.	519.988,58	1,83%
DISEÑOS Y MODA KAREN PAMELA DISMOKARPAM S.A.	409.109,99	1,44%
ROSALVI S.A.	402.227,80	1,41%
DAGATOVAFASHION CIA. LTDA.	267.102,30	0,94%
OTRAS EMPRESAS	1.003.324,54	3,53%
VENTAS TOTALES:	28.441.193,28	100,00%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 3. Cuota de Mercado del sector de fabricación de Jeans.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

En el año 2016, el 71,12% del mercado de fabricación de jeans se concentra en cuatro empresas: Royaltex S.A. Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda., Alexa Tejidos Cia. Ltda. y LOA Corporación Cia. Ltda. La empresa con mayor cuota de mercado es Royaltex S.A. al controlar el 44,67% del sector, seguida por Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. al poseer una cuota de mercado del 14,45%. En tercer lugar se ubica Alexa Tejidos Cia. Ltda. con un 6,10% y en cuarto lugar se encuentra LOA Corporación Cia. Ltda. con un 5,90%. La empresa con menor representatividad fue Dagatovafashion Cia. Ltda. al representar apenas un 0,94% del mercado total de fabricación de Jeans.

A pesar de que existan cuatro empresas representativas en el sector, una empresa es la que mantiene una cuota de mercado significativa, Royaltex S.A. Esta empresa supera la participación de la segunda mejor ubicada por 30 puntos porcentuales, mientras que a la tercera y cuarta por 39 puntos porcentuales. Previo a la realización de un diagnóstico específico de dicho aspecto a través del índice de Herfindahl – Hirschman, se puede considerar al mercado como monopólico debido a la diferencia significativa existente entre la empresa con mayor cuota de mercado y las que la secundan. Doce sociedades restantes conforman una parte que apenas representa el 3,53% del mercado total, por lo que este grupo apenas se encontraría en la séptima posición en el orden de las empresas con mayor cuota de mercado.

Las empresas que secundan a Royaltex S.A. en cuota de mercado han evidenciado un importante crecimiento durante el período, lo que muestra el esfuerzo competitivo de estas compañías para adquirir una mayor cuota de mercado. LOA Corporación Cia. Ltda. mostró el mayor comportamiento expansivo en cuanto a ventas se refiere, ya que pasó de vender 45.413,96 dólares en el año 2015 a vender 1.677.238,27 dólares en el 2016. Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. por su parte es la segunda empresa que más creció durante todo el período, registrando una tasa promedio de crecimiento del 10,22% anual, en tercer lugar se ubica Alexa Tejidos S.A. con un porcentaje de crecimiento de un 5,37%, mientras que el resto de empresas registraron una disminución de sus volúmenes de ventas. Este comportamiento da indicios de que una parte de la cuota de mercado adquirida por las empresas antes mencionadas fue captada de la demanda de otras empresas, las de menor representación en el sector.

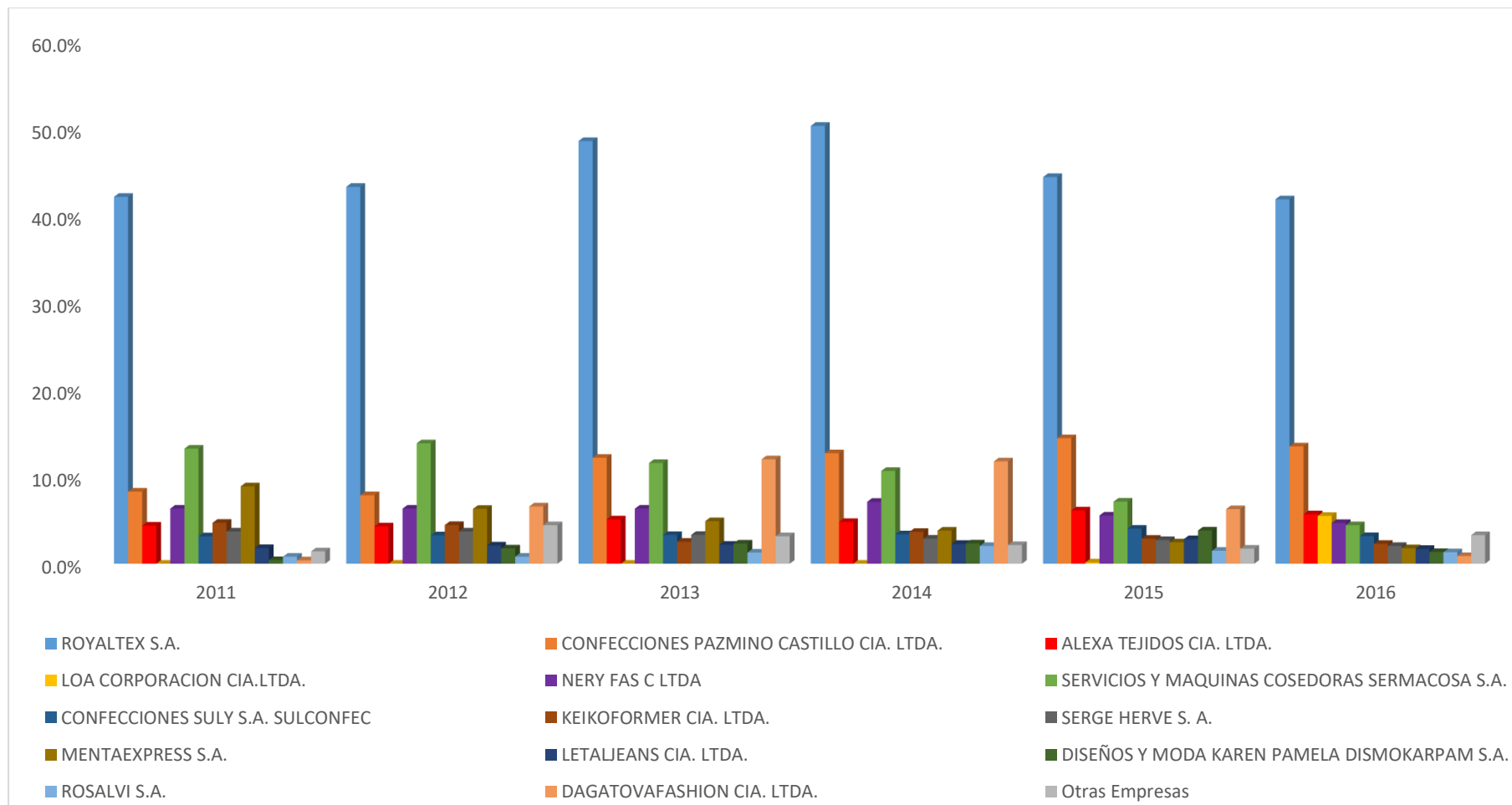
Tabla 7. Cuota de mercado e índice de Hirschman-Herfindahl.

Empresas	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Promedio	Tasa de variación promedio
ROYALTEX S.A.	42,20%	43,30%	48,60%	50,30%	44,40%	41,90%	45,12%	-0,14%
CONFECCIONES PAZMINO CASTILLO CIA. LTDA.	8,30%	7,90%	12,20%	12,80%	14,50%	13,60%	11,55%	10,38%
ALEXA TEJIDOS CIA. LTDA.	4,40%	4,30%	5,10%	4,80%	6,20%	5,70%	5,08%	5,31%
LOA CORPORACION CIA.LTDA.	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,10%	5,50%	0,93%	100,00%
NERY FAS C LTDA	6,40%	6,40%	6,40%	7,20%	5,60%	4,70%	6,12%	-5,99%
SERVICIOS Y MAQUINAS COSEDORAS SERMACOSA S.A.	13,30%	13,90%	11,60%	10,70%	7,20%	4,50%	10,20%	-19,49%
CONFECCIONES SULY S.A. SULCONFEC	3,20%	3,30%	3,30%	3,40%	4,10%	3,20%	3,42%	0,00%
KEIKOFORMER CIA. LTDA.	4,70%	4,50%	2,50%	3,70%	2,90%	2,30%	3,43%	-13,32%
SERGE HERVE S. A.	3,70%	3,70%	3,30%	2,90%	2,70%	2,10%	3,07%	-10,71%
MENTAEXPRESS S.A.	8,90%	6,30%	4,90%	3,80%	2,50%	1,80%	4,70%	-27,36%
LETALJEANS CIA. LTDA.	1,80%	2,10%	2,20%	2,30%	2,80%	1,70%	2,15%	-1,14%
DISEÑOS Y MODA KAREN PAMELA DISMOKARPAM S.A.	0,40%	1,80%	2,30%	2,30%	3,80%	1,30%	1,98%	26,58%
ROSALVI S.A.	0,80%	0,80%	1,30%	2,10%	1,50%	1,30%	1,30%	10,20%
DAGATOVAFASHION CIA. LTDA.	0,40%	6,60%	12,10%	11,80%	6,30%	0,90%	6,35%	17,61%
Otras Empresas	1,40%	4,50%	3,20%	2,20%	1,70%	3,30%	2,72%	18,71%
Índice de Hirschman-Herfindahl	2215,32	2334,16	2923,27	3086,91	2409,71	2075,04	2507,40	-1,30%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 4. Cuota de mercado e índice de Hirschman-Herfindahl.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Las cuatro empresas que han registrado la mayor cuota de mercado durante todo el período 2011 – 2016 son Royaltex S.A., Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda., Sermacosa S.A. y Dagatovafashion S.A. La empresa que lidera el sector de fabricación de Jeans es Royaltex, al registrar una cuota de mercado promedio durante el período de un 45,12%. En segundo lugar se sitúa Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. registrando una participación de mercado promedio del 11,55%, en tercer lugar se encuentra Sermacosa S.A. con el 10,20% y en cuarto lugar se ubica Dagatovafashion S.A. con una participación promedio del 6,35%. Indiscutiblemente la empresa que posee la mayor participación de mercado es Royaltex S.A, puesto que a pesar del comportamiento volátil que presentaron las empresas en cuanto a la posición en el mercado se refiere, esta empresa mantuvo el liderazgo en la industria.

Las cuatro empresas que más han incrementado su participación en el mercado fueron: LOA Corporación Cia. Ltda., Dismokarpam S.A., Dagatovafashion S.A. y Confecciones Pazmiño Castillo S.A. En el primer lugar se encuentra LOA Corporación Cia. Ltda. puesto que pasó de presentar una cuota de mercado de apenas el 0,10% en el 2015 a representar un 5,50% en el 2016. La segunda empresa que más incrementó su participación en el mercado es Dismokarpam S.A. registrando una tasa de crecimiento promedio anual de un 26,58%, seguida por Dagatovafashion S.A. con un 17,61% y en cuarto lugar se encuentra Confecciones Pazmiño Castillo S.A. presentando una tasa de crecimiento promedio de un 10,38%.

Las empresas que lideran el mercado de fabricación de Jeans se vieron levemente afectadas por el proceso recesivo de la economía ecuatoriana experimentada en el año 2016. Todas las empresas del sector experimentaron un descenso en su participación de mercado; sin embargo, las compañías Royaltex S.A. y Confecciones Pazmiño Castillo S.A. fueron las menos afectadas en este sentido, puesto que registraron las menores tasas de decrecimiento de este indicador en el año 2016. En contraste, compañías como Eosalvi S.A. y Letal Jeans S.A. que son las organizaciones con menor cuota de mercado, presentaron altas tasas de decrecimiento en el período recesivo. Esto podría indicar que frente a una recesión, las empresas con menor participación de mercado perciben el mayor impacto dado que son más frágiles a perder clientes a razón de su bajo posicionamiento en los hábitos de compra de la población.

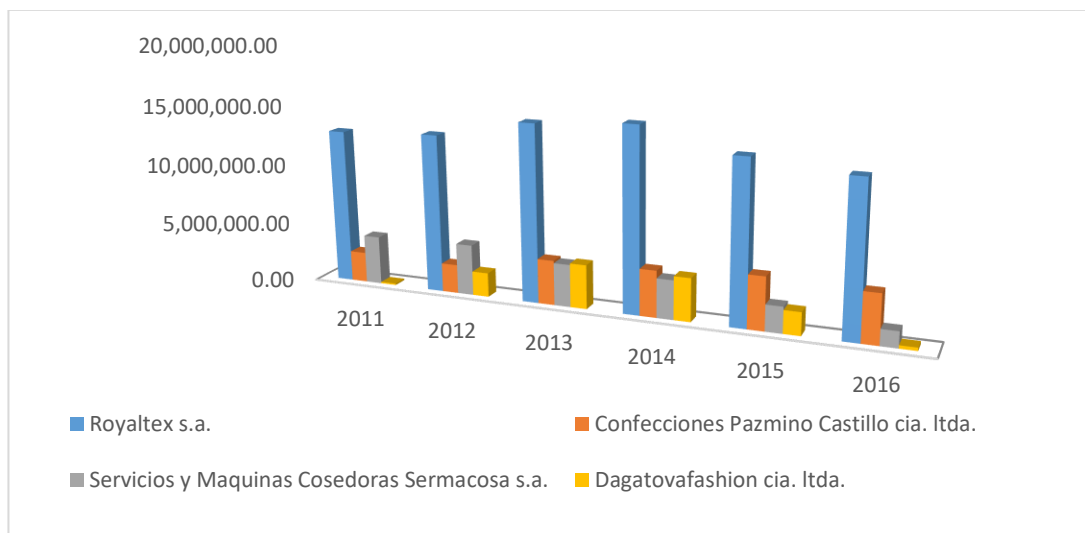
Tabla 8. Ventas de las principales empresas.

Años	Royaltex S.A.	Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda.	Servicios y Maquinas Cosedoras Sermacosa S.A.	Dagatovafashion Cia. Ltda.	TOTAL
2011	12.790.812,92	2.527.211,31	4.034.108,64	119.405,85	19.471.538,72
2012	13.137.820,91	2.400.928,20	4.220.718,29	2.008.172,10	21.767.639,50
2013	14.730.453,71	3.714.336,91	3.530.813,31	3.659.693,22	25.635.297,15
2014	15.259.038,30	3.870.638,45	3.252.510,98	3.587.899,16	25.970.086,89
2015	13.479.640,50	4.400.216,57	2.176.736,41	1.913.038,03	21.969.631,51
2016	12.705.174,70	4.110.303,52	1.350.461,39	267.102,30	18.433.041,91
Promedio	13.683.823,51	3.503.939,16	3.094.224,84	1.925.885,11	22.207.872,61
Tasa de Variación Promedio	-0,13%	10,22%	-19,66%	17,47%	-1,09%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 5. Ventas de las principales empresas.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

De las cuatro empresas con mayor concentración de mercado, Royaltex S.A. es la compañía que registró el mayor volumen de ventas durante todo el período analizado, puesto que en promedio alcanzó los 13.683.823,51 dólares. La segunda empresa con mayor volumen de ventas es Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. misma que registró un valor promedio de ventas netas de 3.503.939,16 dólares, en tercer lugar se sitúa Sermacosa S.A. con 3.094.224,84 dólares y en cuarto lugar Dagatovafashion Cia. Ltda. con 1.925.885,11 dólares. Royaltex S.A. mantuvo el liderazgo a lo largo de todo el período 2011 – 2016, mientras que las demás empresas del oligopolio evidenciaron cambios en la posición en ventas en ciertos años.

En lo que a crecimiento en ventas se refiere, Dagatovafashion Cia. Ltda. es la compañía que más ha expandido su volumen de producción, al registrar una tasa de crecimiento promedio anual de un 17,47%. La segunda organización más dinámica en volumen de ventas es Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. al registrar un crecimiento promedio del 10,22% anual, mientras que en tercer y cuarto lugar se sitúan las empresas Royaltex S.A. y Sermacosa S.A. con un decrecimiento medio de un 0,13% y un 19,66% respectivamente. El oligopolio evidenció un valor promedio en ventas durante el período de 22.207.872,61 dólares y registró un decrecimiento promedio anual de un 1,09%. Solo dos empresas lograron incrementar su cuota de mercado, Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. y Dagatovafashion S.A. Estas empresas secundan a Royaltex S.A. por lo que el esfuerzo competitivo es notorio dentro del oligopolio.

Las ventas de tres empresas del oligopolio presentaron un comportamiento cíclico y solo una compañía obtuvo sus mejores réditos en períodos recesivos. Este comportamiento describe la capacidad de captar la demanda de las empresas competidoras de una compañía. Este es el caso de Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. debido a que experimentó un incremento de sus ventas en los años 2015 y 2016, años en los cuales la economía ecuatoriana entró en recesión. El reconocimiento de la marca puede mantener la tendencia de crecimiento de la demanda de la empresa en el tiempo, inclusive en recesión.

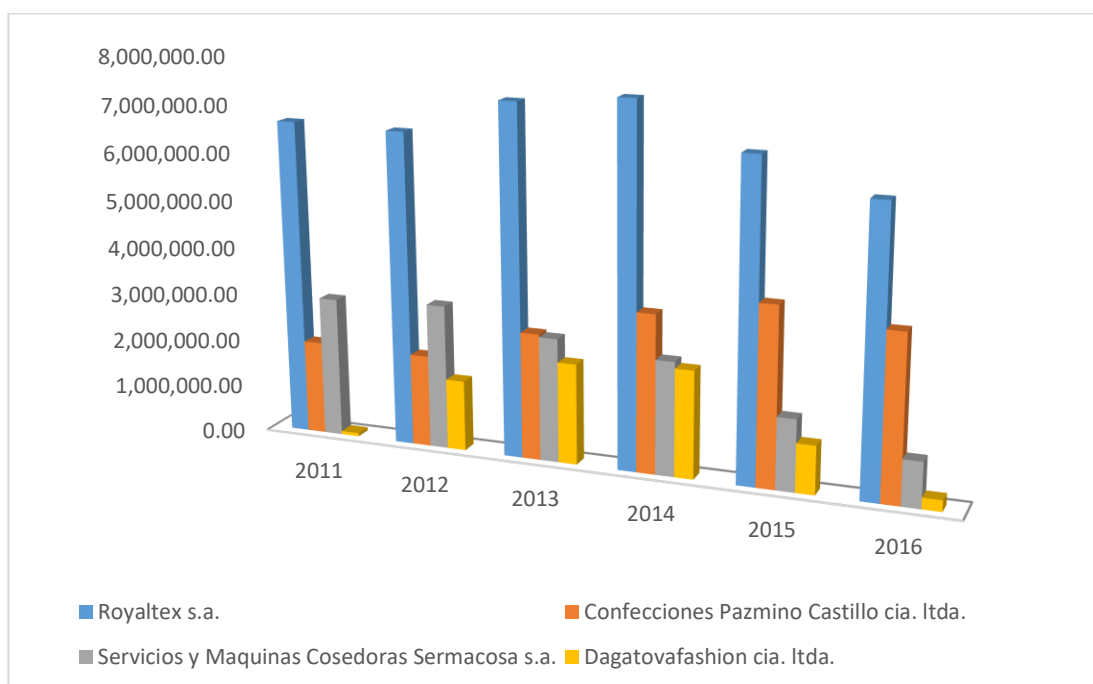
Tabla 9. Costo de producción de las principales empresas.

Años	Royaltex S.A.	Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda.	Servicios y Maquinas Cosedoras Sermacosa S.A.	Dagatovafashion Cia. Ltda.	TOTAL
2011	6.621.922,50	1.960.831,51	2.935.970,16	69.795,64	11.588.519,81
2012	6.574.746,74	1.928.983,87	3.035.399,18	1.479.483,29	13.018.613,08
2013	7.326.342,57	2.652.684,14	2.596.019,72	2.111.071,96	14.686.118,39
2014	7.526.920,26	3.315.130,63	2.386.715,37	2.254.896,55	15.483.662,81
2015	6.617.247,70	3.745.239,21	1.503.317,80	1.017.207,52	12.883.012,23
2016	5.926.331,30	3.464.697,11	955.500,21	237.796,96	10.584.325,58
Promedio	6.765.585,18	2.844.594,41	2.235.487,07	1.195.041,99	13.040.708,65
Tasa de Variación Promedio	-2,20%	12,06%	-20,11%	27,78%	-1,80%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 6. Costo de producción de las principales empresas.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

De las cuatro empresas mayormente concentradas, la empresa que registra el mayor valor en costos de producción es Royaltex S.A. puesto que registra un valor en costos de producción promedio durante el período 2011 - 2016 de 6.765.585,18 dólares. En consecuencia, la segunda compañía con mayor volumen de costos de producción promedio es Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. la cual presentó un valor medio de costos de producción de 2.844.594,41 dólares, en tercer lugar se sitúa Sermacosa S.A. con 2.235.497,07 dólares y en cuarto lugar Dagatovafashion Cia. Ltda. con 1.195.041,99 dólares. El valor económico de los costos productivos brinda una noción del volumen de producción de una empresa y en este aspecto, Royaltex es la compañía que presenta el mayor volumen de fabricación en el sector manufacturero de elaboración de Jeans.

En lo referente a crecimiento en el valor de costos de producción, Dagatovafashion Cia. Ltda. es la compañía que más ha incrementado sus costos de producción, al presentar una tasa de crecimiento promedio de un 27,78% anual en este rubro. La segunda empresa de mayor crecimiento en el valor de costos de producción es Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. evidenciando un crecimiento promedio anual del 12,06%, en tercer lugar se sitúa la empresa Royaltex S.A. con un

decrecimiento medio de un 2,20% y en cuarto lugar se encuentra Sermacosa S.A. con un 19,66%. Las cuatro empresas concentradas evidenciaron un valor promedio en costos de producción de 13.040.708,65 dólares y una tasa de decrecimiento promedio anual de 1,80%. Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. y Dagatovafashion S.A. fueron las únicas empresas que incrementaron sus costos de producción en el período, lo que muestra que estas compañías mantienen una estrategia expansiva de ventas, para lo cual incurren en un aumento del valor de costos productivos.

El oligopolio evidencia un comportamiento cíclico en sus costos de producción lo que se relaciona con las expectativas de crecimiento de la economía y con el comportamiento de la demanda en el momento. Todas las empresas disminuyeron sus costos de producción durante el año 2016; sin embargo, la compañía Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. fue la que menos redujo su volumen productivo dada una disminución del 7,49% de los costos de producción en el año 2016. La empresa refleja éxito en la estrategia de captación de cuota de mercado, lo cual se evidencia en el esfuerzo por incrementar su volumen productivo a pesar del escenario recesivo experimentado en el año 2016. Dicho comportamiento refleja un buen desempeño en lo que a precio, plaza y promoción se refiere, además de que muestra que la empresa controla un sector del mercado caracterizado por una demanda relativamente renuente a afectarse por ciclos económicos recesivos.

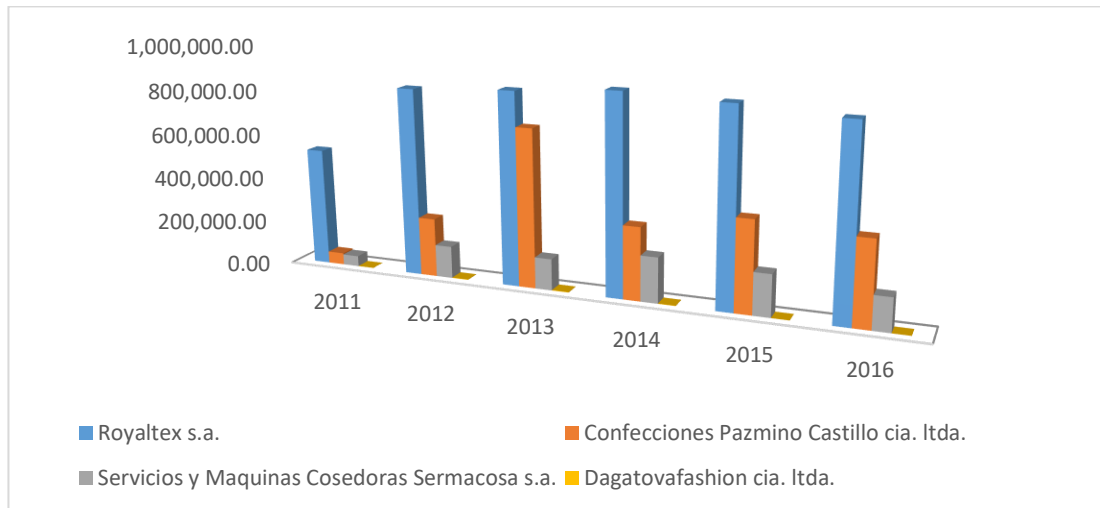
Tabla 10. Activos fijos de las principales empresas.

Años	Royaltex S.A.	Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda.	Servicios y Maquinas Cosedoras Sermacosa S.A.	Dagatovafashion Cia. Ltda.	TOTAL
2011	523.569,57	52.230,66	46.616,33	548,99	622.965,55
2012	832.015,77	260.819,64	143.112,97	1.669,67	1.237.618,05
2013	854.180,59	701.550,93	139.898,86	1.832,14	1.697.462,52
2014	883.495,13	323.881,90	201.671,02	1.307,03	1.410.355,08
2015	864.744,48	405.646,42	185.983,15	336,60	1.456.710,65
2016	835.189,97	376.719,37	148.350,45	185,47	1.360.445,26
Promedio	798.865,92	353.474,82	144.272,13	979,98	1.297.592,85
Tasa de Variación Promedio	9,79%	48,46%	26,05%	-19,51%	16,91%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 7. Activos fijos de las principales empresas.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Royaltex S.A. es la compañía que presenta el mayor valor en activos fijos dentro del grupo analizado, evidenciando una capacidad instalada promedio durante el período 2011 – 2016 de 798.865,92 dólares. En segundo lugar se ubica Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. mostrando un valor en activos fijos de 353.474,82 dólares, en tercer lugar se sitúa Sermacosa S.A. con 144.272,13 dólares y en cuarto lugar se encuentra Dagatovafashion Cia. Ltda. con un valor en capacidad instalada de 979,98 dólares. En total las cuatro empresas registraron un valor promedio en activos fijos de 1.297.592,85 dólares a lo largo del período. Es propio que la empresa líder en ventas también presente la primera posición en disponibilidad de capacidad instalada y Royaltex S.A. se ubica como la empresa más grande en cuanto a activos fijos se refiere.

Tres de cuatro compañías registraron un incremento en sus activos fijos durante el periodo analizado. Pazmiño Castillo Cia. Ltda. es la empresa que más ha crecido en cuanto a inversión en capacidad instalada se refiere, al presentar una tasa de crecimiento promedio anual de un 48,46% en este rubro. La segunda Sermacosa S.A. al registrar una tasa de crecimiento promedio anual de un 26,05%, en tercer lugar se encuentra Royaltex S.A. con un 9,79% y en cuarto lugar se sitúa Dagatovafashion Cia. Ltda., con un 19,51% de crecimiento en sus activos fijos. En su totalidad el grupo de empresas registró un crecimiento promedio anual en sus activos fijos de un 16,91%, lo que muestra que en su conjunto, las empresas expandieron su capacidad instalada durante el período 2011 – 2016.

El grupo presenta un incremento de su inversión en capacidad instalada bajo la expectativa de crecimiento de la economía y por el ánimo competitivo que mantienen las empresas que secundan a Royaltex S.A. en el mercado. Pazmiño Castillo Cia. Ltda. registró el incremento más substancial en capacidad instalada, seguida de Sermacosa S.A., mientras que en tercer lugar se ubicaría la empresa líder del mercado Royaltex S.A.. Si bien es cierto que las empresas que secundan al líder del grupo mantienen un importante ánimo de expandir su posición en el mercado, la expansión aún es poco representativa si se compara con la dinámica de crecimiento de los activos fijos de Royaltex S.A. y de la posición que ocupa en dotación de capacidad instalada. Es decir que, para igualar a la empresa líder del mercado en este ámbito, se requeriría de varios años de una inversión permanente en adquirir capacidad instalada y de mantener una rentabilidad aceptable.

La empresa líder tiende a preservar su capacidad productiva, mientras que sus competidoras apuestan por desarrollar su capacidad instalada. Las tasas de crecimiento de Pazmiño Castillo Cia. Ltda. y de Sermacosa S.A. son mayores que la registrada por Royaltex S.A., mostrando que estas empresas han invertido considerablemente en ampliar sus capacidades productivas, al igual que Royaltex S.A. Sin embargo, la dinámica de crecimiento en activos fijos de la líder del mercado también podría ser considerable debido al tamaño de la capacidad instalada que esta posee.

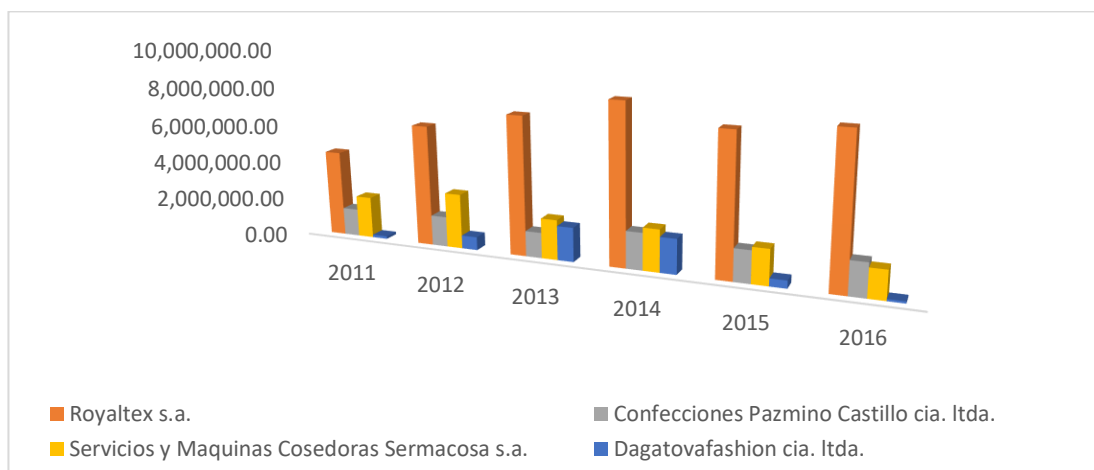
Tabla 11. Activos corrientes de las principales empresas.

Años	Royaltex S.A.	Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda.	Servicios y Maquinas Cosedoras Sermacosa S.A.	Dagatovafashion Cia. Ltda.	TOTAL
2011	4.466.183,86	1.439.667,02	2.171.147,05	133.846,21	8.210.844,14
2012	6.289.150,84	1.582.086,03	2.864.093,32	689.251,43	11.424.581,62
2013	7.240.582,45	1.329.495,77	2.083.094,49	1.781.933,33	12.435.106,04
2014	8.350.240,15	1.931.310,80	2.198.030,67	1.822.393,61	14.301.975,23
2015	7.365.969,80	1.680.511,80	1.848.642,01	402.925,28	11.298.048,89
2016	7.844.569,47	1.743.984,39	1.500.556,67	104.788,92	11.193.899,45
Promedio	6.926.116,10	1.617.842,64	2.110.927,37	822.523,13	11.477.409,23
Tasa de Variación Promedio	11,92%	3,91%	-7,12%	-4,78%	6,39%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 8. Activos corrientes de las principales empresas.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

La empresa que mayor cantidad de activos corrientes dentro del grupo presenta es Royaltex S.A., al registrar un valor promedio durante el período 2011 - 2016 de 6.926.116,10 dólares. En segundo lugar se encuentra Sermacosa S.A. presentando un valor promedio de 2.110.927,37 dólares, en tercer lugar se sitúa Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. con 1.617.842,64 dólares y en cuarto lugar se ubica Dagatovafashion Cia. Ltda. con un promedio en activos corrientes de 822.523,13 dólares. En total las cuatro empresas alcanzaron un valor promedio en activos corrientes de 11.477.409,23 dólares durante el período. Royaltex S.A. también lidera la disponibilidad de activos corrientes en relación a las empresas competidoras, lo que refleja la representatividad que posee esta empresa en el mercado en varios aspectos financieros.

Dos de cuatro compañías registraron un incremento en sus activos corrientes durante el periodo 2011 - 2016. Royaltex S.A. es la compañía que más ha crecido en lo referente a activos corrientes, al presentar una tasa de crecimiento promedio anual de un 11,92% en este rubro. La segunda Pazmiño Castillo Cia. Ltda. al registrar una tasa de crecimiento promedio anual de un 3,91%, en tercer lugar se encuentra Dagatovafashion Cia. Ltda. con un decrecimiento promedio del 4,78% y en cuarto lugar se sitúa Sermacosa S.A. con un decrecimiento del 7,12%. En su totalidad el grupo registró un crecimiento promedio anual en sus activos corrientes de un 6,39%, lo que muestra que en su conjunto las compañías expandieron sus operaciones comerciales y su liquidez durante el período analizado.

El valor de los activos corrientes del grupo de empresas es considerable en comparación al de los activos fijos. El total de activos corrientes del grupo en promedio durante el período 2011 – 2016 registró un valor de 11.477.409,23 dólares, mientras que el valor promedio en activos fijos alcanzó los 1.297.592,85 dólares. Esto se genera debido a que las compañías centran sus costos en la fuerza laboral puesto que la escasa tecnificación del proceso productivo hace que el valor de los activos se concentre en los de naturaleza corriente. En contraste, el incremento en activos fijos presentó un mayor dinamismo que lo evidenciado por los activos corrientes del grupo. La tasa de crecimiento promedio anual de dicho rubro fue de un 6,39%, mientras que la de activos fijos alcanzó el 16,91%. Esto muestra que las compañías han realizado inversiones en el desarrollo de capacidad instalada tras el objetivo de mejorar su posición de mercado.

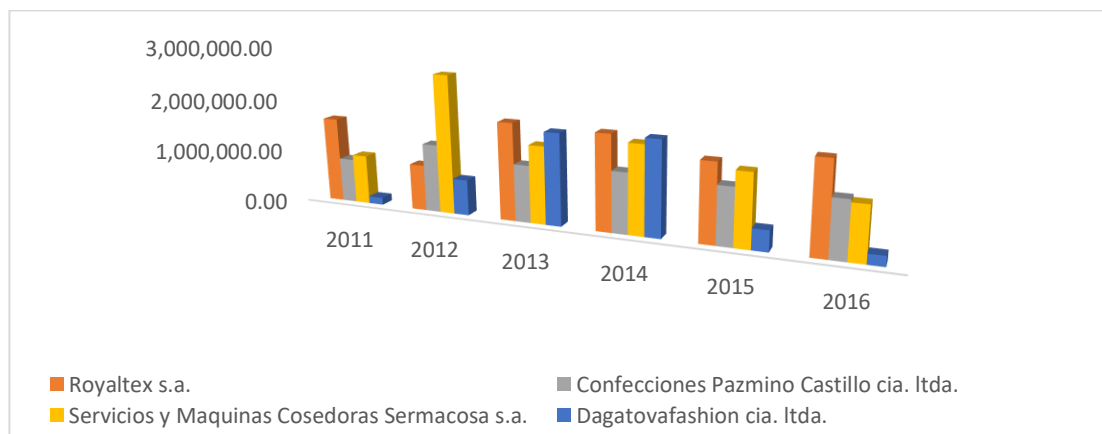
Tabla 12. Pasivos corrientes de las principales Empresas.

Años	Royaltex S.A.	Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda.	Servicios y Maquinas Cosedoras Sermacosa S.A.	Dagatovafashion Cia. Ltda.	TOTAL
2011	1.603.615,64	832.039,22	929.769,58	134.262,78	3.499.687,22
2012	864.652,76	1.281.443,95	2.612.330,98	669.925,91	5.428.353,60
2013	1.827.308,92	1.069.606,82	1.453.118,46	1.717.774,79	6.067.808,99
2014	1.786.050,77	1.130.849,63	1.657.703,45	1.767.942,18	6.342.546,03
2015	1.470.710,03	1.071.910,30	1.353.244,85	387.883,93	4.283.749,11
2016	1.703.991,15	1.060.782,94	1.009.533,38	188.430,51	3.962.737,98
Promedio	1.542.721,55	1.074.438,81	1.502.616,78	811.036,68	4.930.813,82
Tasa de Variación Promedio	1,22%	4,98%	1,66%	7,01%	2,52%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 9. Pasivos corrientes de las principales Empresas.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

La compañía con mayor volumen de pasivos corrientes dentro del grupo de empresas analizadas es Royaltex S.A., siendo que mostró un valor promedio en este rubro durante el período 2011 – 2016 de 1.542.721,55 dólares. En segundo lugar se sitúa Sermacosa S.A., misma que alcanzó un promedio en pasivos corrientes de 1.502.616,78 dólares, en tercer lugar se ubica Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. con 1.074.438,81 dólares y en cuarto lugar se sitúa Dagatovafashion Cia. Ltda. registrando un valor promedio en pasivos corrientes de 811.036,68 dólares. La totalidad del grupo evidenció un valor en pasivos corrientes promedio de 4.930.813,82 dólares a lo largo del período. Royaltex S.A. presenta el mayor valor en endeudamiento a corto plazo reflejando una fuerte representación en obligaciones inferiores a un año, posición que no difiere significativamente de lo registrado por el resto de empresas del grupo.

Todas las empresas evidenciaron un incremento en el rubro de pasivos corrientes durante el período. La compañía que más expandió sus pasivos corrientes fue Dagatovafashion Cia. Ltda. al evidenciar una tasa de crecimiento en esta cuenta de 7,01% durante el período 2011 – 2016. En segundo lugar se encuentra la compañía Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. registrando un valor de crecimiento promedio anual de un 4,98%, en tercer lugar se sitúa Sermacosa S.A. con un 1,66% y en cuarto lugar se ubica Royaltex S.A. con un 1,22%. El grupo empresarial en su conjunto registró un incremento del 2,52% durante todo el período, lo que da indicios que las operaciones a corto plazo del grupo empresarial se han incrementado durante este período.

La diferencia entre las compañías del grupo empresarial en cuanto a pasivos corrientes se refiere no son significativas; sin embargo, Royaltex S.A. presenta el mayor valor en pasivos a corto plazo. Dicho aspecto muestra que la capacidad de endeudamiento al corto plazo de esta empresa es relativamente superior al de sus competidores, siendo así que la compañía muestra un orden de desarrollo de posibilidades de endeudamiento afín al tamaño de la empresa y de su participación en el mercado. En el año 2012, Sermacosa S.A. evidenció un valor superior al de sus competidores y al registrado en todo el período, dando a notar que en dicho año la empresa incurrió masivamente en

endeudamiento a corto plazo, presumiblemente para hacer frente a un escenario de iliquidez eventual experimentado en la fecha.

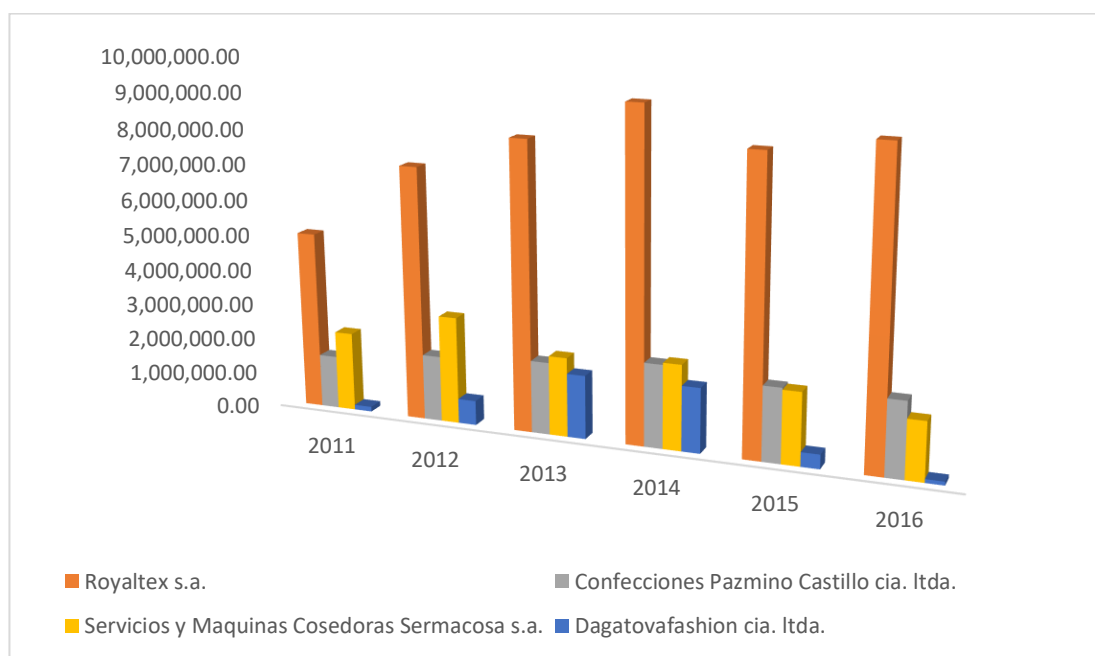
Tabla 13. Activo total de las principales Empresas.

Años	Royaltex S.A.	Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda.	Servicios y Maquinas Cosedoras Sermacosa S.A.	Dagatovafashion Cia. Ltda.	TOTAL
2011	4.989.753,43	1.491.897,68	2.218.363,38	134.395,20	8.834.409,69
2012	7.121.166,61	1.842.905,67	3.007.206,29	690.921,10	12.662.199,67
2013	8.094.763,04	2.031.046,70	2.222.993,35	1.783.765,47	14.132.568,56
2014	9.233.735,28	2.340.225,94	2.399.701,69	1.823.700,64	15.797.363,55
2015	8.230.714,28	2.086.158,22	2.034.625,16	403.261,88	12.754.759,54
2016	8.679.759,44	2.120.703,76	1.648.907,12	104.974,39	12.554.344,71
Promedio	7.724.982,01	1.985.489,66	2.255.299,50	823.503,11	12.789.274,29
Tasa de Variación Promedio	11,71%	7,29%	-5,76%	-4,82%	7,28%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 10. Activo total de las principales Empresas.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

La empresa que registró el mayor valor en activos totales durante el período analizado es Royaltex S.A. siendo que mostró un valor promedio en este rubro durante el período 2011 – 2016 de 7.724.982,01 dólares. En segundo lugar se sitúa Sermacosa S.A.,

misma que alcanzó un promedio en pasivos corrientes de 2.255.299,50 dólares, en tercer lugar se ubica Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. con 1.985.489,66 dólares y en cuarto lugar se sitúa Dagatovafashion Cia. Ltda. registrando un valor promedio en activos totales de 823.503,11 dólares. La totalidad del grupo evidenció un valor en activos totales promedio de 12.789.274,29 dólares durante el período. Royaltex al registrar el mayor valor de activos fijos dentro del mercado y del grupo empresarial, se sitúa como la empresa de mayor tamaño dentro del sector de fabricación de Jens en el Ecuador.

Dos de cuatro empresas registraron un aumento en sus activos totales durante los años 2011 – 2016. La compañía que más expandió sus activos totales fue Royaltex S.A. al evidenciar una tasa de crecimiento en esta cuenta de un 11,71% durante el período. En segundo lugar se encuentra la compañía Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. registrando un valor de crecimiento promedio anual de un 7,29%, en tercer lugar se sitúa Sermacosa S.A. con un decrecimiento promedio de 1,66% y en cuarto lugar se ubica Royaltex S.A. con un descenso del 5,76%. El grupo empresarial por su parte, en su conjunto registró un incremento del 7,28% durante todo el período, lo que evidenció que estas compañías expandieron su tamaño en el transcurso del período 2011 – 2016 a razón de un relativo incremento de la demanda.

La dinámica de crecimiento superó a la dinámica de disminución de la composición de los activos totales del grupo de empresas que lideran el mercado. Las empresas Royaltex S.A. y Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. mantuvieron un mayor volumen de crecimiento que el evidenciado por Sermacosa S.A. y Dagatovafashion Cia. Ltda. La representatividad de Royaltex S.A. y Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. se refleja a través de la tendencia alcista de inversión en activos fijos y de carácter corriente. Esto muestra que las empresas presentan una clara posición de liderazgo en el mercado y se evidencia un incremento de su capacidad instalada y del volumen de operaciones comerciales en el período. El incremento del volumen de ventas de las dos empresas líderes del sector se relaciona a un incremento en la inversión en capacidad instalada, por lo cual las operaciones de carácter corriente también mostraron un aumento considerable durante todo el período analizado dado la dinámica expansiva del PIB en el Ecuador durante los años 2011, 2012, 2013 y 2014.

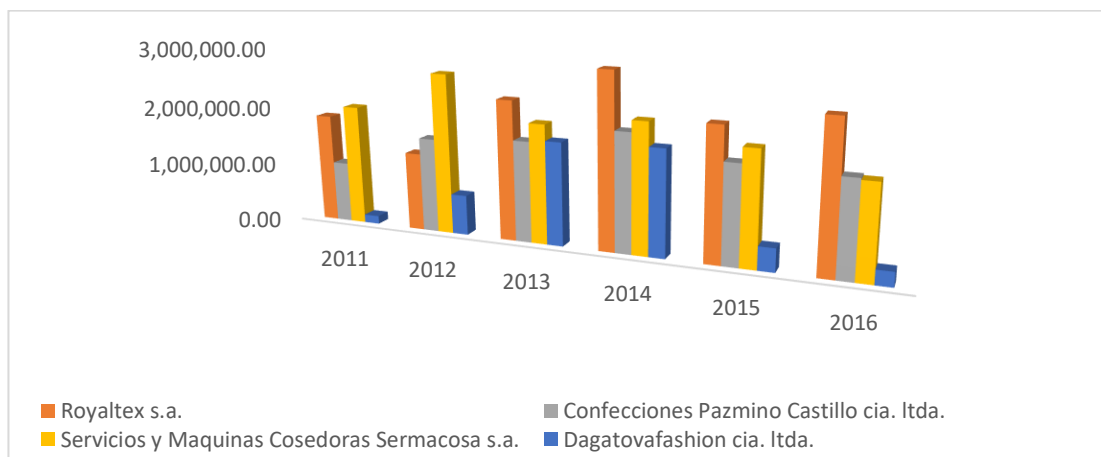
Tabla 14. Pasivo total de las principales Empresas.

Años	Royaltex S.A.	Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda.	Sermacosa S.A.	Dagatovafashion Cia. Ltda.	TOTAL
2011	1.817.415,86	1.015.827,48	2.008.914,07	134.262,78	4.976.420,19
2012	1.304.339,56	1.577.068,50	2.677.130,55	669.925,91	6.228.464,52
2013	2.329.914,59	1.681.919,10	1.984.680,81	1.717.774,79	7.714.289,29
2014	2.916.291,39	1.974.191,26	2.163.879,60	1.767.942,18	8.822.304,43
2015	2.202.643,53	1.641.703,58	1.889.697,57	387.883,93	6.121.928,61
2016	2.460.869,26	1.582.021,21	1.553.811,08	243.389,49	5.840.091,04
Promedio	2.171.912,37	1.578.788,52	2.046.352,28	820.196,51	6.617.249,68
Tasa de Variación Promedio	6,25%	9,26%	-5,01%	12,63%	3,25%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 11. Pasivo total de las principales Empresas.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018)

La empresa del grupo empresarial que posee el mayor valor promedio en pasivos totales es Royaltex S.A. por lo que registra un volumen promedio de 2.171.912,37 dólares durante el período 2011 - 2016. En segundo lugar, se sitúa Sermacosa S.A. con un valor promedio de 2.046.352,28 dólares, en tercer lugar, se ubica Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. con 1.578.788,52 dólares y en cuarto lugar, se encuentra Dagatovafashion Cia. Ltda. con 820.196,51 dólares. El total del grupo por su parte, alcanzó un valor promedio de 6.617.249,68 dólares durante todo el período. Royaltex S.A. posee el mayor volumen en pasivos totales de todo el grupo y muy de cerca se sitúa Sermacosa S.A. mostrando que estas empresas manejan un importante volumen de financiamiento y efectúan un considerable valor en transacciones del pasivo corriente dentro del sector de fabricación de Jeans.

En lo que respecta a pasivos totales, la empresa que más creció fue Dagatovafashion Cia. Ltda. registrando una tasa promedio anual de crecimiento de un 12,63%. En segundo lugar, se ubica Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. presentando una tasa de crecimiento promedio anual de un 9,26%, en tercer lugar, se encuentra Royaltex S.A. con un 6,25%, mientras que en cuarto lugar se sitúa Sermacosa S.A. evidenciando una tasa de decrecimiento en este rubro del 5,01%. En su totalidad, el grupo empresarial presentó un aumento del 3,25% promedio anual en pasivos totales a lo largo del período. Dagatovafashion Cia. Ltda. es la empresa que más ha incrementado sus pasivos, lo que muestra la intención de la compañía por desarrollar su capacidad productiva a razón del incurrimento en solicitar financiamiento.

Las empresas incrementaron su tamaño en respuesta al crecimiento económico evidenciado en la primera mitad del período analizado. Los pasivos totales del grupo empresarial se expandieron considerablemente durante el período 2011 – 2014, puesto que este rubro pasó de significar 4.976.420,19 dólares en el 2011 a 8.822.304,43 dólares. Los recursos obtenidos por medio de financiamiento externo han evidenciado una expansión durante el período. Esto responde a la necesidad de expandir la capacidad productiva y mejorar la participación en el mercado de fabricación de Jeans. Hecho por el cual la estrategia de las compañías líderes del mercado se centra en expandir su oferta aprovechando el proceso de auge de la economía experimentado en al principio del período estudiado.

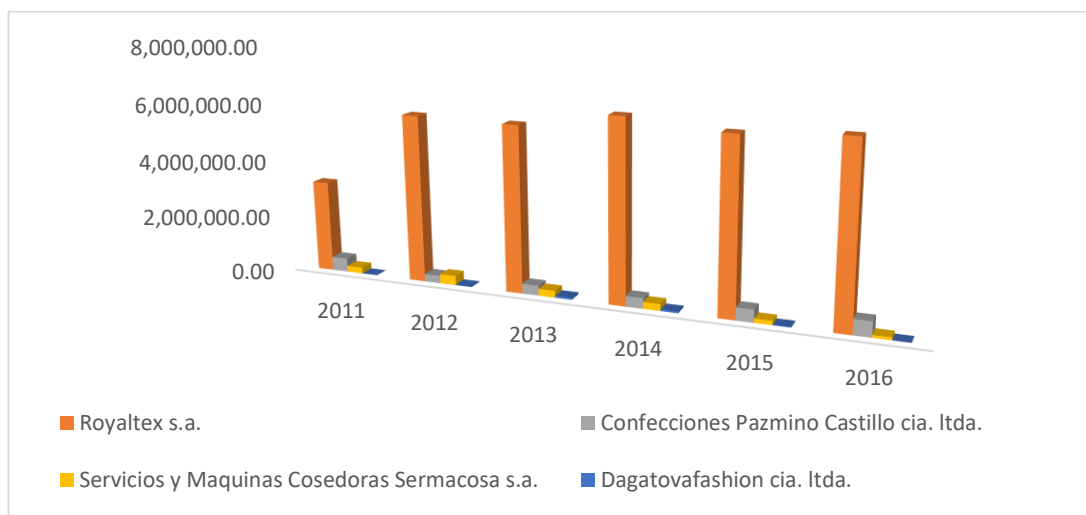
Tabla 15. Patrimonio de las principales Empresas.

Años	Confecciones				TOTAL
	Royaltex S.A.	Pazmiño Castillo Cia. Ltda.	Sermacosa S.A.	Dagatovafashion Cia. Ltda.	
2011	3.172.337,56	476.070,20	209.449,31	132,42	3.857.989,49
2012	5.816.827,05	265.837,17	330.075,74	20.995,19	6.433.735,15
2013	5.764.848,45	349.127,60	238.312,54	65.990,68	6.418.279,27
2014	6.317.443,89	366.034,68	235.822,09	55.758,46	6.975.059,12
2015	6.028.070,75	444.454,64	144.927,59	15.377,95	6.632.830,93
2016	6.218.890,18	538.682,55	95.096,04	0,00	6.852.668,77
Promedio	5.553.069,65	406.701,14	208.947,22	26.375,78	6.195.093,79
Tasa de Variación Promedio	14,41%	2,50%	-14,61%	-100,00%	12,18%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 12. Patrimonio de las principales Empresas.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018)

Definitivamente la empresa que ha tenido el mayor valor en patrimonio durante el período 2011 - 2016 es Royaltex S.A., puesto que registró un valor promedio en este aspecto de 5.553.069,65 dólares. En segundo lugar, se encuentra Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. con un valor promedio anual de 406.701,14 dólares, en tercer lugar, se ubica Sermacosa S.A. con 208.947,22 dólares, mientras que en cuarto lugar se encuentra Dagatovafashion Cia. Ltda. con 26.375,78 dólares. En su conjunto, el grupo empresarial registró en promedio un valor del patrimonio de 6.195.093,79 dólares a lo largo del período. Royaltex S.A. en definitiva es la empresa que registra el mayor volumen patrimonial, lo cual la constituye como la sociedad con mayores propiedades dentro del sector.

La empresa que más expandió su patrimonio es Royaltex S.A. evidenciando una tasa de variación promedio anual durante el período del 14,41%. En segundo lugar, se encuentra Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. con un crecimiento promedio del 2,50%, en tercer lugar, se ubica Sermacosa S.A. con un decrecimiento promedio anual del 14,61% y en cuarto lugar se encuentra Dagatovafashion Cia. Ltda. con un decrecimiento del 100,00%. El grupo empresarial por su parte, registró un valor promedio de crecimiento del 12,18% durante el período 2011 – 2016, lo que muestra que las principales empresas incrementaron su capital societario, evidenciando un afianzamiento de la propiedad de dichas compañías.

En el sector de fabricación de Jeans, el patrimonio que posee la empresa líder del mercado constituye una importante ventaja para financiar una estrategia de crecimiento de su volumen de producción. Es evidente la diferencia que tiene la empresa Royaltex S.A. en el valor del patrimonio con respecto a su competencia en el grupo empresarial, ya que el valor patrimonial de Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda. que, es la segunda empresa con mayor participación en el mercado, apenas representa el 7,32% de lo registrado por Royaltex S.A. Así mismo, el total del patrimonio del resto del grupo empresarial representa apenas el 11,56% del patrimonio registrado por Royaltex S.A. Esto definitivamente da un registro del potencial de crecimiento que posee esta empresa en relación a sus competidores al reconocer su posición privilegiada en cuanto a disponibilidad de patrimonio y de capital.

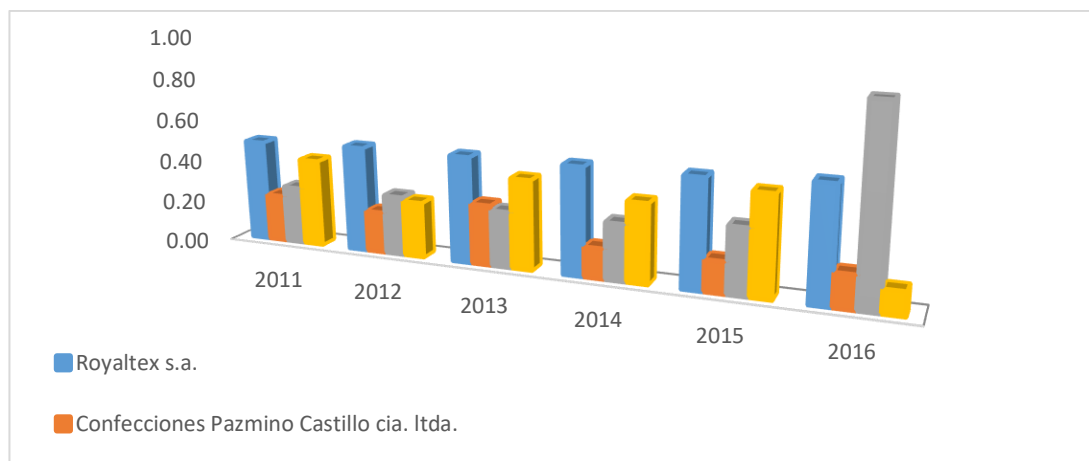
Tabla 16. Rentabilidad de las principales empresas.

Años	A	B	C	D
2011	48,23%	22,41%	27,22%	41,55%
2012	49,96%	19,66%	28,08%	26,33%
2013	50,26%	28,58%	26,48%	42,32%
2014	50,67%	14,35%	26,62%	37,15%
2015	50,91%	14,89%	30,94%	46,83%
2016	53,35%	15,71%	89,01%	10,97%
Promedio	50,56%	19,27%	38,06%	34,19%
Tasa de Variación Promedio	2,04%	-6,86%	26,74%	-23,38%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 13. Rentabilidad de las principales empresas.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

La compañía con mayor rentabilidad durante el período analizado es A, al registrar un valor promedio del margen bruto de rentabilidad de un 50,56%. En segundo lugar, se sitúa C registrando un valor promedio anual de un 38,06%, en tercer lugar se encuentra D con un 34,19% y en cuarto lugar se ubica la empresa B con un margen bruto de rentabilidad promedio del 19,27%. La compañía con mayor rentabilidad del grupo es A, mientras que B es la que menor margen de rentabilidad presenta. Todas las compañías del grupo registraron porcentajes de rentabilidad aceptables; sin embargo, la empresa trasciende a su competencia en desempeño en relación a su competencia.

La compañía que más ha incrementado su rentabilidad durante el período 2011 – 2016 es C, al mostrar un incremento promedio anual del margen bruto de rentabilidad de un 26,74%. Secundándole se sitúa la organización A con un decrecimiento promedio de este indicador del 2,04%. En tercer lugar, se sitúa B registrando un decrecimiento del 6,86% y en cuarto lugar se encuentra la compañía D con una disminución del 23,38%. De todo el grupo, la empresa C mejoró sus condiciones de rentabilidad durante el período, lo que muestra que la compañía logró una mayor eficiencia en su productividad y consiguió reducir costos de producción.

El grupo empresarial mantiene un buen desempeño en general, ninguna de las compañías presenta niveles de rentabilidad negativos, todas mostraron valores positivos del margen bruto de rentabilidad, incluso en los años de recesión económica. Los avances en rentabilidad de la compañía C fueron importantes, de manera que en el año 2016, la empresa logró superar a A, misma que alcanzó el 89,01% de utilidad en relación a sus costos de producción, alcanzando una diferencia de aproximadamente treinta y seis puntos porcentuales con relación a A. Por otro lado, la diferencia entre las empresas que conforman el sector en lo que a rentabilidad respecta, no es significativa, en especial entre las compañías C y D ya que distan en promedio de cuatro puntos porcentuales durante el período. Las empresas del grupo presentaron rentabilidad a lo largo del período, a pesar de haber experimentado una ligera disminución de la participación en el sector.

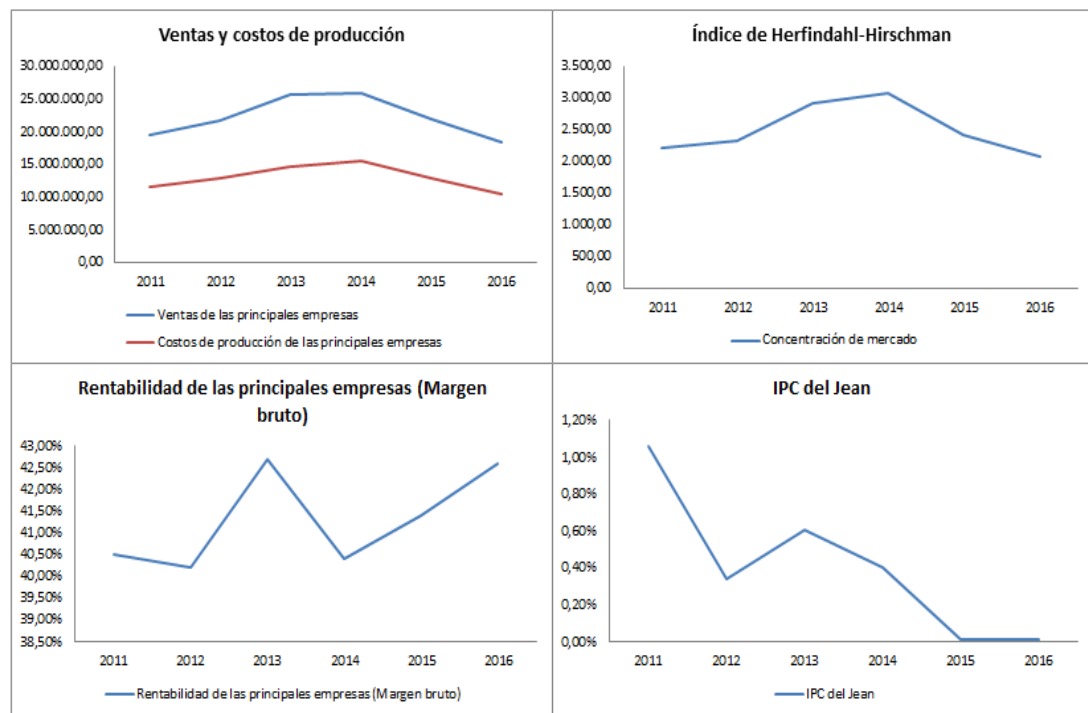
Tabla 17. Rentabilidad y concentración de mercado de las principales empresas.

Años	Ventas de las principales empresas	Capacidad instalada o activos fijos	Rentabilidad de las principales empresas (Margen bruto)	Concentración de mercado	IPC del Jean
2011	19.471.538,72	622.965,55	40,50%	2.215,32	1,06%
2012	21.767.639,50	1.237.618,05	40,20%	2.334,16	0,34%
2013	25.635.297,15	1.697.462,52	42,70%	2.923,27	0,60%
2014	25.970.086,89	1.410.355,08	40,40%	2.086,91	0,40%
2015	21.969.631,51	1.456.710,65	41,40%	2.409,71	0,01%
2016	18.433.041,91	1.360.445,26	42,60%	2.575,04	0,01%
Promedio	22.207.872,61	1.297.592,85	41,30%	2.424,07	0,40%
Tasa de Variación Promedio	-1,09%	-1,80%	1,01%	-1,30%	-60,65%

Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Gráfico 14. Ventas, costos productivos, concentración e IPC del Jean.



Fuente: Superintendencia de Compañías (2017).

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018)

Un incremento de las ventas por encima de los costos productivos incurridos por una o varias empresas supone que las organizaciones tienden a incrementar el precio por encima del equilibrio. La dinámica de las ventas y de los costos de producción de todas las empresas del grupo presentó un comportamiento homogéneo, salvo en los años 2013 y 2014, años en los que los ingresos por ventas netas mostraron un leve incremento que distó ligeramente del observado por los costos de producción. Este

comportamiento refleja una cierta capacidad de las empresas para ejercer poder de mercado y, aunque no es considerable, se reconoce una sutil evidencia de que lo hacen.

El desempeño del grupo de empresas mantuvo una dinámica estable, mostrando un leve crecimiento a lo largo del período analizado. El grupo empresarial en promedio presentó un valor del margen bruto de rentabilidad del 41,3% y una tasa de crecimiento promedio anual del 1,01%. El valor más bajo de rentabilidad fue registrado en el año 2012, siendo este de un 40,2%, mientras que el valor más alto se observó en el año 2013 con un valor de un 42,70%. La rentabilidad empresarial refleja un margen de rendimiento aceptable, lo cual implica que las compañías no registran obtención de beneficios sobredimensionados o que son poco redituables, por lo tanto, el sector no mantendría una dinámica favorable para ejercer poder de mercado a plenitud.

El nivel de concentración de mercado disminuyó durante el período con una tasa de decrecimiento promedio anual del 1,30%, pasando de registrar un índice de Herfindahl – Hirschman de 2.215,32 en el 2011 a presentar un valor de 2.575,04 en el 2016. Al final del período, la concentración fue menor que lo evidenciado al principio del mismo. Esto implica que de cierta forma, la participación en el mercado de la empresa líder disminuyó y la cuota de mercado de sus competidoras adoptó un mayor protagonismo en el sector. Dicho comportamiento concuerda con el crecimiento del volumen de ventas y la expansión del financiamiento externo que presentaron las compañías que secundan a Royaltex S.A. en la participación de mercado.

El crecimiento porcentual del nivel de precios (IPC) del Jean disminuyó durante el período analizado; registró un decrecimiento promedio anual del 60,65%, pasó de evidenciar un IPC del 1,06% en el 2011 a un 0,01% en el 2016. El bajo nivel de crecimiento en el precio del Jean se deriva del proceso recesivo experimentado en el año 2016 a razón de la disminución de la demanda de dicho bien. El valor más alto registrado del IPC se observó en el año 2011, alcanzando un valor de un 1,06%. Este hecho se relaciona a los procesos de crecimiento económico del Ecuador. Sin embargo, los sutiles incrementos del IPC en los años 2013 y 2014 podrían relacionarse a un proceso de ejercicio de poder de mercado por parte de las empresas líderes del sector,

ya que en dichos años, el volumen de ventas del grupo empresarial se incrementó sutilmente, distando levemente de la tendencia de los costos productivos.

4.2 ANÁLISIS ECONÓMÉRICO

A continuación, se procederá a estructurar un modelo de regresión lineal múltiple sustentado en la Tabla 17 y detallado en el apartado de descripción del tratamiento de la información. A la regresión se le aplicará múltiples pruebas estadísticas que den fehaciencia de la idoneidad del modelo y si este presenta Heterocedasticidad, Autocorrelación, Normalidad en los residuos, si el modelo se encuentra correctamente especificado o si la relación existente entre las variables de estudio es lineal. La realización del siguiente análisis permitirá comprobar las hipótesis planteadas en el presente proyecto de investigación; de manera que, se pueda contribuir al desarrollo del conocimiento y al entendimiento del fenómeno que se propone como objeto de análisis. La primera regresión pretende determinar el nivel de incidencia de la concentración de mercado (Índice de Herfindahl-Hirschman) en el comportamiento del desempeño o rentabilidad (Margen bruto de rentabilidad) en el sector de fabricación de Jeans. El modelo econométrico se estructura de la siguiente manera:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + u$$

Donde:

Y = Rentabilidad (Margen neto de rentabilidad)

X₁ = Índice de concentración de Herfindahl – Hirschman

X₂ = Índice de Precios al consumidor

X₃ = Capacidad instalada (Activos Fijos)

β₀, β₁, β₂ y β₃

u = Perturbación

Tabla 18. Rentabilidad en función de la concentración de mercado, el IPC del Jean y de la capacidad instalada.

	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	valor p	
const	0.336977	0.0285918	11.7858	0.0071	***
X1	3.52762e-05	1.487e-05	2.3723	0.1410	
X2	-0.816198	1.15144	-0.7088	0.5519	
X3	-4.77612e-09	1.53059e-08	-0.3120	0.7845	
Media de la vble. dep.	0.413000	D.T. de la vble. dep.		0.011243	
Suma de cuad. residuos	0.000112	D.T. de la regresión		0.007482	
R-cuadrado	0.822860	R-cuadrado corregido		0.557151	
F(3, 2)	3.096842	Valor p (de F)		0.253570	
Log-verosimilitud	24.15396	Criterio de Akaike		-40.30792	
Criterio de Schwarz	-41.14088	Crit. de Hannan-Quinn		-43.64234	
rho	-0.226034	Durbin-Watson		2.137546	

Fuente: Tabla 19.

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

Ninguna de las variables independientes presenta incidencia estadística sobre la rentabilidad de las empresas líderes del mercado en el sector de fabricación de Jeans. En la Tabla 20, se identifica que ninguno de los valores p de los estimadores es estadísticamente significativo al 5% de error; es decir que, los parámetros de la regresión no difieren de cero de forma significativa. El valor p del estadístico de Fisher tampoco fue significativo al 5% de error (0,2536); por lo tanto, se determina que las variables independientes en su conjunto no presentan incidencia sobre la rentabilidad del grupo empresarial. En vista que ninguno de los estimadores presentó un valor p significativo, se procedió a desestimar las variables con valores p altos; se logró obtener un nuevo modelo de la rentabilidad solamente explicado por la concentración de mercado, como se describe a continuación:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + u$$

Donde:

Y = Rentabilidad (Margen neto de rentabilidad)

X₁ = Índice de concentración de Herfindahl – Hirschman

β₀, β₁, β₂ y β₃

u = Perturbación

Tabla 19. Rentabilidad en función de la concentración de mercado.

	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	valor p	
Const	0.331943	0.0220302	15.0676	0.0001	***
X1	3.34384e-05	9.03226e-06	3.7021	0.0208	**
Media de la vble. dep.	0.413000		D.T. de la vble. dep.	0.011243	
Suma de cuad. residuos	0.000143		D.T. de la regresión	0.005975	
R-cuadrado	0.774083		R-cuadrado corregido	0.717604	
F(1, 4)	13.70561		Valor p (de F)	0.020797	
Log-verosimilitud	23.42427		Criterio de Akaike	-42.84854	
Criterio de Schwarz	-43.26502		Crit. de Hannan-Quinn	-44.51575	
Rho	0.486329		Durbin-Watson	1.007949	
Contraste de no linealidad (logaritmos) -					
Hipótesis nula: la relación es lineal					
Estadístico de contraste: LM = 0.0877605					
con valor p = P(Chi-cuadrado(1) > 0.0877605) = 0.767044					
Contraste de especificación RESET -					
Hipótesis nula: La especificación es adecuada					
Estadístico de contraste: F(2, 2) = 2.89645					
con valor p = P(F(2, 2) > 2.89645) = 0.256644					
Contraste de heterocedasticidad de White -					
Hipótesis nula: No hay heterocedasticidad					
Estadístico de contraste: LM = 2.06948					
con valor p = P(Chi-cuadrado(2) > 2.06948) = 0.355319					
Contraste LM de autocorrelación hasta el orden 2 -					
Hipótesis nula: no hay autocorrelación					
Estadístico de contraste: LMF = 0.546443					
con valor p = P(F(2, 2) > 0.546443) = 0.646645					
Contraste de Normalidad de los residuos de Jarque-Bera -					
Hipótesis nula: los residuos se distribuyen normalmente					
Estadístico de contraste: LM = 0.0893426					
con valor p = P(Chi-cuadrado(2) < 0.0893426) = 0.956312					

Fuente: Tabla 19.

Elaborado por: CHICAIZA, Gilson (2018).

La concentración de mercado presentó incidencia sobre el comportamiento de la rentabilidad del grupo empresarial. El valor p del estimador del índice de Herfindahl-Hirschman fue de un 0,0208; significativo al 5% de error, por lo cual se identifica la incidencia de la concentración de mercado sobre la rentabilidad del grupo de las empresas Royaltex S.A., Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda., Sermacosa S.A. y Dagatovafashion Cia. Ltda. De igual manera, el Coeficiente de Determinación corregido registró un valor de 0,7176 lo que determina que la concentración de mercado, el IPC del Jean y la capacidad instalada de las compañías explican en 71,76% a la rentabilidad del grupo empresarial.

La concentración de mercado y la rentabilidad de las compañías presentan una relación lineal; es decir que no se requiere estimar logaritmos a las observaciones para efectuar el análisis de regresión. La prueba de no linealidad registró un valor p del estadístico de contraste de 0,767, aceptándose la hipótesis nula de que la relación entre estas variables es lineal. Puesto que la regresora y la regresada presentan este tipo de relación, la forma adecuada de realizar estimaciones y comprobar la hipótesis de investigación es por medio de regresión lineal a través de Mínimos Cuadrados Ordinarios.

El modelo de regresión se encuentra correctamente especificado; es decir que, no se requiere identificar otras variables para desarrollar el análisis. La prueba de RESET de Ramsey mostró un valor p del estadístico de contraste de 0,2566; no significativo al 5% de error, razón por la cual se acepta la hipótesis nula de que el modelo se encuentra correctamente especificado. Esto supone que la variable que se reconoce como regresora es suficiente para explicar el comportamiento de la rentabilidad del grupo empresarial y se establece la idoneidad del modelo en cuanto a especificación.

El modelo de regresión no presenta heterocedasticidad o variabilidad en la distribución de los errores a lo largo de la muestra ni tampoco registra correlación serial de las perturbaciones. El estadístico de la prueba de Heterocedasticidad de White registró un valor p de 0,3553; no significativo al 5% de error, por lo que se acepta la hipótesis nula de no presencia de Heterocedasticidad en el modelo. El valor p del estadístico de Autocorrelación de Breusch – Godfrey por su parte, fue de 0,6467; se acepta la hipótesis nula de que la regresión no presenta Autocorrelación. Estas características reconocen que no se requiere aplicar ninguna extensión de MCO para realizar el análisis de regresión entre las variables y también se determina que los estimadores son eficientes.

Las perturbaciones del modelo de regresión se distribuyen normalmente, lo que implica que a pesar de que la muestra sea pequeña, las estimaciones derivadas de la regresión serán acertadas y que los estimadores son insesgados, eficientes y consistentes. El valor p del estadístico de Jarque – Bera fue de 0,9563; es decir que no

es significativo al 5% de error; de manera que, se acepta la hipótesis nula de que los residuos se encuentran normalmente distribuidos.

4.3 CONCLUSIONES

- Acorde a lo estipulado en el objetivo específico número uno: “Describir el nivel de concentración existente dentro del sector de fabricación de Jeans durante el período comprendido entre el año 2011 – 2016 para determinar el comportamiento competitivo que han ejercido las empresas dedicadas a la fabricación de Jeans”, se describe un descenso del nivel de concentración de mercado durante el período 2011 – 2016, registrando una tasa de decrecimiento de un 3,06% promedio anual. En promedio el índice de Herfindahl-Hirschman alcanzó un valor de 2.424,07 mismo que es superior a 1.800 puntos; según el criterio de Ocampo, Saumeth, & Navarro (2016), muestra la presencia de un mercado oligopólico con una fuerte tendencia a ser un monopolio. Esto implica que de cierta forma, la participación en el mercado de la empresa líder disminuyó y la cuota de mercado de sus competidoras adoptó un mayor protagonismo en el sector. Dicho comportamiento concuerda con el crecimiento del volumen de ventas y la expansión del financiamiento externo que presentaron las compañías que secundan a Royaltex S.A. en la participación de mercado.
- Según el objetivo específico número dos: “determinar la rentabilidad de las empresas de fabricación de Jean’s en el período 2011 - 2016, para establecer el desempeño que han mantenido las empresas a lo largo del tiempo”, se determinó un nivel del Margen Bruto de rentabilidad promedio del grupo empresarial del 41,3% durante el período. La rentabilidad empresarial refleja un margen de rendimiento aceptable, lo cual implica que las compañías no registran obtención de beneficios sobredimensionados o que son poco redituables, por lo tanto, el sector no mantendría una dinámica favorable para ejercer poder de mercado a plenitud. El comportamiento de la rentabilidad ha presentado un comportamiento cíclico, especialmente porque en el año 2013, momento de auge económico, la rentabilidad del grupo presentó su valor más

alto; aunque en el año 2016, la rentabilidad experimentó un aumento leve. Esto evidenciaría que en procesos de auge, el desempeño de las empresas tiende a ser más dinámico que en los procesos recesivos, lo que evidencia también una resistencia a decrecer en este tipo de escenarios; la rentabilidad del grupo crece menos en recesión.

- De acuerdo al objetivo específico número tres: “estructurar un modelo econométrico que explique el desempeño de las empresas dedicadas a la fabricación de Jeans en función de su nivel de concentración en el mercado, para identificar la relación existente entre el ejercicio de poder de mercado y la rentabilidad de las empresas”, el modelo econométrico propuesto identificó solamente una variable de incidencia sobre la rentabilidad sobre el grupo empresarial compuesto por Royaltex S.A., Confecciones Pazmiño Castillo Cia. Ltda., Sermacosa S.A. y Dagatovafashion Cia. Ltda., siendo esta la concentración de mercado expresada a través del índice de Herfindahl-Hirschman. La regresión mostró también un coeficiente de Determinación alto, lo que establece que el desempeño empresarial de las principales empresas dentro del sector se explica considerablemente por la concentración del mercado. La presencia de relación entre estas variables refleja que las compañías buscan acaparar cuota de mercado con el propósito de mejorar su desempeño y de cierta manera lo han obtenido. Sin embargo, la falta de incidencia del índice de precios al consumidor del Jean sobre la rentabilidad refleja la incapacidad del sector para ejercer poder de mercado. Esto significa que a pesar de que el mercado se encuentre concentrado, las compañías no son capaces de imponer un precio por encima del de equilibrio del mercado, posiblemente por causales externos al ámbito nacional, como la alta competitividad de la oferta extranjera y las escasas barreras de entrada al mercado. También se identifica que las organizaciones tienden a acaparar la cuota de mercado no necesariamente porque se su iniciativa sino más bien porque el eficiente manejo de la producción y la inversión en publicidad posiciona la marca en los hábitos de compra de la población.

4.4 RECOMENDACIONES

- Se recomienda a las instituciones gubernamentales encargadas del control del ejercicio de poder de mercado como la Superintendencia del Control de poder de Mercado (SCPM) a establecer políticas de incentivo a la competencia justa como la realización de conferencias y charlas con los representantes de las empresas más representativas en los diversos sectores de actividad económica en el Ecuador. Esto promoverá la concientización y la capacitación en temas de competencia para que no se incurra en estrategias de ejercicio de poder y control sobre los precios.
- Se recomienda a los organismos gubernamentales encargados de mejorar la matriz productiva como es: el Ministerio de Industrias y Productividad y el Ministerio de Inclusión Económica y Social, así como instituciones financieras públicas como la Corporación Financiera Nacional y Ban Ecuador a proponer planes de inversión en proyectos de inversión y mejora competitiva para optimizar los procesos productivos y modernizar la maquinaria, planta y equipo. Con ello, se promoverá el crecimiento productivo, la industria y el desarrollo de tecnología y así se evite el acaparamiento de cuota de mercado como estrategia para incentivar el desempeño empresarial.
- Se recomienda a la Superintendencia del Control de Poder de Mercado a desarrollar modelos econométricos para el diagnóstico y predicción del ejercicio de poder de mercado en colaboración de las Universidades nacionales para cada subsector de actividad económica en el país. Esto permitirá mejorar el criterio de diagnóstico y de control de las empresas en su actividad y volumen de ventas, así como su posición en el mercado. También es necesario que la SCPM mantenga estadísticas de la cantidad producida por cada una de las empresas registradas y que se encuentren activas en el Ecuador, esto con el objetivo de desarrollar los mecanismos estadísticos de supervisión.

5 BIBLIOGRAFÍA

- Aguayo, E. (2011). Factores determinantes en modelos econométricos regionales de migración. *Revista Galega de Economía*, 20, 1-9.
- Alesina, L. (2011). *Metodología de la investigación en Ciencias Sociales: apuntes para un curso inicial*. Montevideo, Uruguay: Universidad de la República.
- Arias, L., Portilla, L., & Agredo, L. (2007). La información contable en el análisis de los estados financieros. *Scientia Et Technica*, 13(37), 311-314.
- Asti, A. (2015). *Metodología de la investigación* (Primera ed.). Sevilla, España: Ediciones Universitarias.
- Baeza, R., & Vaquez, J. (2014). Transición de un modelo de regresión lineal múltiple predictivo, a un modelo de regresión no lineal simple explicativo con mejor nivel de predicción: Un enfoque de dinámica de sistemas. *Revista Facultad de Ingeniería Universidad de Antioquia*(71), 59-71.
- Barrón, V., & D'Aquino, M. (2004). *Proyecto y metodología de la investigación* (Primera ed.). Buenos Aires, Argentina: Editorial Maipue.
- Caballero, P. (2014). *Gestión administrativa de la actividad comercial* (Primera ed.). Madrid, España: Editorial CEP S.L.
- Campos, D. (2007). Una aplicación hidrológica de la regresión lineal múltiple ponderada. *Tecnología y Ciencias del Agua*, 7(4), 161-173.
- Castillo, O. E. (2008). Estructura de mercado de las subastas de ganado. *Revista Colombiana de Ciencias Pecuarias*, 21(2), 265-270.
- Centro de desarrollo empresarial . (2010). *santandercompetitivo*. Obtenido de Biblioteca de recursos del sitio web santander competitivo: <http://santandercompetitivo.org/multimedia-8-5/biblioteca-recursos.htm>

- Coello Montecel, D. A. (2017). ¿Poder De Mercado o Eficiencia? Determinantes de la Rentabilidad del Sector Manufacturero Ecuatoriano Durante el Periodo Post-Dolarización. *X-Pedientes Económicos*.
- Coello, D. (2017). Poder De Mercado o Eficiencia? Determinantes de la Rentabilidad del Sector Manufacturero Ecuatoriano Durante el Periodo Post-Dolarización. *X-Pedientes Económicos*, 1(1), 56-77.
- Condo, A. (Febrero de 2004). *www.incae.edu*. Obtenido de documento del sitio web de INCAE: <http://www.incae.edu/es/clacds/publicaciones/pdf/cen1605.pdf>
- Escobar, G. (2014). Flujos de efectivo y entorno económico en las empresas de servicios de Risaralda, 2002-2011. *Revista Finanzas y Política Económica*, 6(1), 141-158.
- España, J. L., Lopez, C. E., & Salas, L. A. (2013). Concentracion y precios en el mercado de aceite de palma 1985-2005. *Revista de la Facultad de Ciencias economicas y administrativas de la Universidad de Nariño*, 143-149.
- Estrada, E. (2016). Competencia y diferenciación de productos en el mercado mexicano de tarjetas de crédito. *El trimestre economico*, 83(332), 573-634.
- Fariñas, J. C. (2017). El análisis de la estructura de los mercados en la obra de John Sutton. *redalyc.org*, 2-3.
- Gómez, M. (2009). *Introducción a la metodología de la investigación científica* (Segunda ed.). Córdoba, Argentina: Editorial Brujas.
- González, J., & Rosero, M. (2011). Análisis de estructura, conducta y desempeño del subsector de la confitería en el área metropolitana de Cali 2002-2010. *Entramado*, 7(2), 72-84.
- Guerrero, R., & Villalpando, M. (2009). Rentabilidad, Concentracion y eficiencia en el sistema bancario Mexicano. *El trimestre economico*, 76(1), 237.

- Hernández, R., & González, S. (2012). *El proceso de investigación científica* (Segunda ed.). La Habana, Cuba: Editorial Universitaria.
- Ibarra, L. A. (Septiembre de 2016). Concentración de mercados, colusión y bienestar social en México. *El trimestre economico*, 3(331), 493-523.
- Jiménez, I., & Hurtado, A. (2005). La concentración de mercado en el sectorfarmacéutico colombiano 2002-2003. *Redalyc*.
- Lopez, F. (2016). Industria de AFP Chilena Cuanto gana y cuanto debería ganar. *Revista de análisis económico*, 31(2), 101-114.
- Muñoz, R., & Fernandez, E. (2007). Producción Y Tiempo. Utilización De Capacidad Instalada En Las Empresas Españolas. *Estudios de Economía Aplicada*, 25(1), 387-417.
- Niño, V. (2011). *Metodología de la investigación: diseño y ejecución* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Ocampo, C., Saumeth, L., & Navarro, J. (2016). Comportamiento oligopólico en el mercado mundial de Aceite de Palma 1961-2004. *Ensayos de Economía*(48), 91-113.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2015). *Competencia y estudios de mercados en América Latina*. Obtenido de Sitio web de la OCDE: <http://www.oecd.org/daf/competition/competencia-y-estudios-de-mercado-en-america-latina%202015.pdf>
- Petrecolla, D., & Martínez, M. F. (2010). Condiciones de competencia en el mercado de gas natural de la República Argentina: 1990-2008. *Economía*, 33(65), 177-199.
- Pro Ecuador. (2017). www.proecuador.gob.ec. Obtenido de informacion de la pagina de pro ecuador, textiles y confecciones:

<https://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/textiles-y-confecciones/>

Rendón, A., & Morales, A. (2001). Modelos econométricos para analizar el impacto de variables económicas en la competitividad de la industria del calzado. *Política y Cultura*, 0(15), 0.

Robles, J., & Velázquez, L. (2013). Estructura y desempeño del sector de la construcción en México. *El Cotidiano*(182), 105-116.

Rodríguez, E. (2003). Concentración industrial y rentabilidad de la banca en México: evaluación posterior a la crisis de 1995. *El trimestre economico*, 70(278), 371-404.

Santarcángelo, J. E. (2012). Concentración, rentabilidad y extranjerización en Argentina. Una mirada desde la cúpula empresaria. *Ensayos de economía*, 22(40), 39-59.

Sellers, R., & Más, F. (2008). Rentabilidad, poder de mercado y eficiencia. *Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 17(4), 157-170.

Uniserral.com. (5 de noviembre de 2011). *China la fabrica mundial de Vaqueros*. Obtenido de Sitio web de Uniserral: http://www.uniserral.com/51369_es/CHINA-LA-F%C3%81BRICA-MUNDIAL-DE-VAQUEROS/

Universidad de Palermo. (Marzo de 2011). *La historia del jean*. Obtenido de Sitio web de la Universidad de Palermo: http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/publicacionesdc/vista/detalle_articulo.php?id_articulo=7013&id_libro=322

Useche, M. C., & Fernández, Y. (2008). Concentración de mercado en el sector de telecomunicaciones en Venezuela. *Revista Facultad de Ciencias Económicas Investigación y Reflexión*, 16(1), 119-129.

