



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CUENCA

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**“LA INFLUENCIA DE LAS MIPYMES EN EL CRECIMIENTO
PRODUCTIVO EN LAS INDUSTRIAS TEXTILES EN LA
CIUDAD DE CUENCA ENTRE EL 2020 -2022”**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE LICENCIADOS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTORES: ROLDÁN ZARUMA MIRIAM ELIZABETH

GUTAMA LANDI HENRY GENARO

DIRECTOR: ECO. BARAHONA VÁSQUEZ PABLO EDUARDO

CUENCA - ECUADOR

2024

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**LA INFLUENCIA DE LAS MIPYMES EN EL CRECIMIENTO
PRODUCTIVO EN LAS INDUSTRIAS TEXTILES EN LA
CIUDAD DE CUENCA ENTRE EL 2020-2022.**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE LICENCIADOS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTORES: ROLDÁN ZARUMA MIRIAM ELIZABETH

GUTAMA LANDI HENRY GENARO

DIRECTOR: ECO. BARAHONA VÁSQUEZ PABLO EDUARDO

CUENCA - ECUADOR

2024

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO

La influencia de las MIPYMES en el crecimiento productivo en las industrias textiles en la ciudad de Cuenca entre el 2020-2022.

Roldan Zaruma Miriam Elizabeth

Gutama Landi Henry Genaro

Universidad Católica de Cuenca

Unidad de titulación

Eco. Pablo Eduardo Barahona Vásquez

01 de abril de 2024

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Roldán Zaruma Miriam Elizabeth y Gutama Landi Henry Genaro** declaramos bajo juramento que el artículo denominado “**La influencia de las MIPYMES en el crecimiento productivo en las industrias textiles en la ciudad de Cuenca entre el 2020-2022**”, es de nuestra autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

En consecuencia, este trabajo es de nuestra autoría

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Cuenca, abril del 2024



Roldan Zaruma Miriam Elizabeth

Roldan Zaruma Miriam Elizabeth



Gutama Landy Henry Genaro

Gutama Landi Henry Genaro

CERTIFICACIÓN

Yo, **Pablo Barahona** certifico que el artículo titulado “**La influencia de las MIPYMES en el crecimiento productivo en las industrias textiles en la ciudad de Cuenca entre el 2020-2022**” fue desarrollado por **Roldán Zaruma Miriam Elizabeth y Gutama Landi Henry Genaro**, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la Universidad Católica de Cuenca.

Debido que es una investigación particular con el propósito de cumplir un requisito previo a la obtención del **TÍTULO DE LICENCIADOS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Cuenca, abril del 2024



Firmado electrónicamente por:
**PABLO EDUARDO
BARAHONA VÁSQUEZ**

Eco. Pablo Eduardo Barahona Vásquez

Tutor

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

DEDICATORIA

Por siempre estar en las buenas y malas, una mujer que con su apoyo me supo mostrar lo importante de tener una meta y propósito en la vida, mi madre que estuvo ahí desde el primer día, siempre será mi motor para seguir adelante. A toda mi familia que con su apoyo me han motivado a culminar la carrera, mis amigos personas increíbles que se superaron en su vida muchas gracias a todos.

Henry Gutama

Este logro estudiantil quiero dedicar sin duda a Dios, quien me tuvo de pie durante toda la carrera universitaria, por ser quien me dio salud y sobre todo fuerzas para continuar a pesar de muchas etapas difíciles que se me presentaron en este proceso, también quiero dedicar a mis padres quienes con su apoyo moral me motivaron a no rendirme, gracias a ellos ahora estoy culminando una etapa más de muchas que vendrán.

Miriam Roldan

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Dios por tenerme con salud sin ella no hubiera podido cumplir mis metas, a mi madre que tiene esas fuerzas de seguir adelante, a mi familia que espera verme como un profesional, y a mis jefes de trabajo sin ellos no hubiera podido estar aquí con la confianza que me dieron desde el primer día que trabaje con ellos agradezco mucho a todas las personas que están conmigo por ellas estoy aquí gracias.

Henry Gutama

En primer lugar quiero agradecer infinitamente a Dios y la Virgen por darme fuerzas y valentía en esta etapa importante, a mis padres Silvio Roldán y Rosa Zaruma por estar pendiente de mi en cada paso que daba, apoyándome día y noche en todo lo que necesité, a mis hermanos; Martha, Franklin y Rosa, por su apoyo moral que tuve durante toda esta hermosa trayectoria, a mis compañeros y sobre todo docentes de la unidad académica por brindarme su apoyo y enseñanza que han sido muy valiosas para mi carrera, en donde he aprendido mucho y sé que me servirá de mucha ayuda para ser una gran profesional.

Miriam Roldán

RESUMEN

El presente trabajo de investigación está enfocado en las industrias textiles en la ciudad de Cuenca, las pequeñas empresas han incrementado moderadamente en los últimos años, esto a raíz de algunos factores, tales como, económicos y sociales, uno de los principales motivos de este incremento de las MIPYMES es la llegada de la pandemia COVID 19, mismo que inició en el año 2019. El problema de la investigación surge por la alta competitividad, los precios económicos que mantienen la competencia y las empresas informales en la ciudad de Cuenca, la falta de seguimiento al producto final hace que su precio real sea inferior al que mantienen las empresas MIPYMES, convirtiéndose así en un problema para estas industrias, por otro lado, también se puede analizar el desconocimiento de las normativas y procedimientos legales aplicados en el país. El objetivo es analizar la influencia en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas MIPYMES en el desarrollo productivo en las industrias textiles de la ciudad de Cuenca. La metodología es de tipo descriptivo, la cual contará con un enfoque cualitativo, a su vez tendrá como técnica principal una encuesta a las empresas del sector privado. El resultado estadístico brindado en este trabajo muestra la necesidad que mantiene las industrias textiles con la innovación tecnológica.

Palabras Claves. MiPymes, industria textil, productividad textil

ABSTRACT

This research study is focused on textile industries in the city of Cuenca. Small businesses have grown slightly in recent years due to some factors, such as economic and social ones. One of the main reasons for the growth of MSMEs is the onset of the COVID-19 pandemic, which began in 2019. The research problem arises due to the high level of competitiveness, low prices maintained by the informal companies, competition in the city of Cuenca, and lack of final product tracking — meaning that these companies' actual prices are lower than the ones maintained by the MSME companies. Therefore, it becomes a problem for these industries. On the other hand, it is also possible to analyze the lack of knowledge about the legal norms and procedures applied in the country. The objective is to analyze the influence of small and medium-sized companies on the growth of textile industries in production development of Cuenca. The methodology is descriptive with a qualitative approach, and the primary technique will be a survey applied to private companies. The statistical result provided in this research shows the need for technological innovation in the textile industry.

Keywords: MSMEs, textile industry, textile productivity

Introducción

Las empresas textiles han incrementado considerablemente, esto a consecuencia de la pandemia Covid-19, la necesidad y la falta de empleo incentivó a los pequeños emprendedores a comenzar con nuevas ideas, viendo así la producción textil como uno de los mejores proyectos, a medida que transcurrió el tiempo los pequeños emprendedores fueron uno de los principales en la industria comercial manufacturera. Según Lumbi (2019), en Ecuador las empresas textiles contribuyen con el 15% a la economía del país, por lo que les convierte en los más grandes a nivel nacional.

Los competidores principales son los comerciantes del extranjero, específicamente China. Según Jiménez (2023), indica que el significativo nivel de exportaciones se genera gracias a la gran demanda manufacturera que mantiene el país, considera que la mano de obra de China es mucho más económica que en otros países, lo que le convierte en el país textil más grande de la nación.

La crisis sanitaria de la pandemia, impulsó a muchos trabajadores a emprender e iniciar en el ámbito textil, formando parte de una de las industrias más competitivas en Ecuador y a su vez también convirtiéndose en los productos más económicos del comercio manufacturero. Las empresas textiles generan considerables ganancias, todo dependerá de la necesidad del consumidor final, en ocasiones será de acuerdo a las festividades que se presenten en el transcurso del año, puede ser invierno, verano, otoño, siempre y cuando el producto este acorde a las necesidades del cliente (Guerrero, 2022).

Si bien es cierto en Ecuador los cambios climáticos no son constantes, pero las festividades si, y eso es lo que ayuda a generar ventas o cambio de colecciones, por ende, es un desafío para las empresas mantenerse con precios competitivos y a su vez que estos productos estén acorde a la necesidad del cliente. Las (PYMES) se han convertido en una parte fundamental de la economía.

Es importante mencionar que estas empresas son las que están generando más movimientos económicos a nuestro país (Yanez, 2020).

El desempeño que generen las empresas textiles dará como resultado ventas que proporcionen una alta demanda competitiva lo cual promoverá grandes fuentes de empleo, mismo que será una contribución económica para la ciudad. Odalys y Cerna (2023), señalan que también sufren de cambios, crisis e incluso innovaciones tecnológicas los que le obligan a estar actualizados con la tendencia textil.

El sector textil manufacturero se enfoca en el liderazgo, en su mayoría en costos, no obstante, las empresas informales son aquellas que están tomando fuerza, debido a sus precios bajo. Las fábricas textiles por otro lado son quienes también sufren riesgos de sostenibilidad, esto debido a los cambios inesperados que se pueden presentar en el transcurso del tiempo, las estrategias, métodos y decisiones que tomen serán parte fundamental para la permanencia en el mercado, si las mismas maneja de manera adecuada a los proveedores, insumos y materia prima. (Tamayo et al., 2019)

El mercado textil es considerado como uno de los sectores más importantes en el país, por la alta demanda que tiene el sector, las ventas, la competitividad y la tradición que usa cada prenda según sea la época, le convierte en una de las más significativas en Ecuador Valladares (2022), señala que por tal razón las industrias textiles comienzan a ser muy significativas para la ciudad de Cuenca, y para el país, a pesar de la fuerte demanda que presenta la misma, sus productos son también parte de la tradición que representan a varias ciudades dentro del País, los precios y sobre todo la exclusividad es lo que hace único al producto, es importante considerar que para la producción se debe respetar los parámetros establecidos por las entidades competentes, el uso correcto de cada una de ellas permitirá que las industrias textiles se mantengan en el giro del negocio, ayudando a la tradición que representa cada una de ellas.

Antecedentes o estado del arte

Esta investigación actualmente se encuentra en desarrollo de análisis al comercio textil, con el propósito de obtener resultados favorables que le permitan a las empresas analizar la influencia en el crecimiento productivo de sus ventas y que también incluyen la evaluación sectorial textil, la capacidad de innovación en el área textil a nivel nacional y detectar necesidades del consumidor final, entre ellos: Moreno y Santos (2021) proponen que para lograr el funcionamiento eficaz y eficiente de estos sistemas, es exigente optimizar los procesos de producción. Esta optimización se refiere a la técnica que posibilita a las empresas analizar todos sus procesos con la finalidad de identificar posibles errores y asegurar que dichos procesos sean llevados a cabo de manera óptima.

La evaluación de la industria textil y de confección industrial, según Llanos y Zalazar (2023), indican que, con la revolución industrial, la producción se ha convertido en una de las actividades económicas más perjudiciales para el medio ambiente. Esto refuerza la posición de las industrias textiles como líderes comerciales, especialmente entre las pequeñas y medianas empresas, al mejorar su calidad y eficiencia productiva.

La industria textil y de confección son áreas de producción con una adaptada tradición y un dinamismo destacado en el crecimiento económico de Ecuador. Debido a sus características particulares y su potencial, desempeñando un papel crucial como generadores de empleo (Moreno y Santos, 2021).

Como menciona AITE (2023), a medida que ha transcurrido el tiempo, varias compañías dedicadas a la industria textil han establecido sus instalaciones en diversas localidades del país. No obstante, se puede afirmar que las provincias con la mayor concentración son: Guayas, Pichincha, Azuay, Imbabura y Tungurahua.

En el caso específico de las empresas textiles establecidas en la ciudad de Cuenca-Ecuador, es necesario que se alineen con los niveles de productividad de muchas otras empresas. Es crucial

tener en cuenta que, para lograr esta reactivación, se deben considerar aspectos como la generación de empleo, salarios justos, la fabricación de productos de alta calidad y su comercialización a precios accesibles. según lo señalado por (Garate, 2022).

Valvidieso et al., (2022) como señalan, la industria textil a pesar de experimentar reducciones sustanciales en sus beneficios anuales, continúa siendo uno de los sectores de manufactura más destacados y uno de los principales generadores de empleo en la nación.

Las pequeñas empresas se han distinguido por mantener un sistema operativo y de gestión bastante inusual. Esto se debe a que, en ocasiones, la destreza humana transformó sobre la utilización de la tecnología, colocando al sector textil en una posición desventajosa en comparación con la competencia que adoptan enfoques globalizados en innovación y tecnología. (Paredes et al., 2021).

Metodología

La metodología aplicada en esta presente investigación es de método descriptiva, con un enfoque cualitativo, aplicando la técnica de encuesta, con el propósito de analizar las características del estudio tratado y a su vez se estructuró un cuestionario dirigido a 68 empresas textiles, pequeñas y medianas de la ciudad de Cuenca, con el propósito de obtener información que aporte a la propuesta de la investigación, esto con la finalidad de obtener teorías claras que permitan desarrollar comportamientos inusuales.

De esta manera se puede obtener información relevante que contribuya al desarrollo de la propuesta de la investigación y brinde una comprensión más detallada de la influencia de las pequeñas y medianas empresas en el crecimiento productivo de las industrias textiles en la ciudad de Cuenca durante el período de 2020 a 2023.

Población y Muestra

En referencia a la muestra se consideró 68 empresas textiles en la ciudad de Cuenca, tomando un informe del INEC (Instituto de Estadísticas y Censo - INEC, 2024), para ello se tomó el tamaño del universo de 4886 empresas textiles en la ciudad de Cuenca, y que a su vez aplicando la fórmula nos dio como resultado encuestar a 68 empresas, con un nivel de confianza del 90% y un margen de error del 10 % logrando sacar la muestra requerida.

Por consiguiente, los factores a considerarse en el cálculo de la muestra son los siguientes:

n= Tamaño de la muestra 68

Z= Nivel de confianza del 90%

N= Tamaño de la población 4886

p= Probabilidad en favor 50%

q= Probabilidad en contra 50%

e= Error de estimación se considera el 10%

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

$$n = 4886 * 0,90^2 * 0,5 * 0,5$$

$$0,10^2 * (4886 - 1) + 0,90^2 * 0,5 * 0,5$$

Procesamiento de datos

Para poder determinar la relación que existe entre las variables de estudio se planteó un análisis correccional, mismo que se interpretó con la ayuda del software estadístico SPSS versión V 29.0, mediante el coeficiente de correlación de Spearman mismos que obtuvimos un nivel de significancia $p < 0.05$, lo que significa que existe una relación significativa entre las preguntas realizadas a los propietarios de las empresas textiles.

Por último, la confiabilidad de evaluación se determinó por medio del Alfa de Cronbach, método interno de escala que nos permite evaluar la magnitud de correlación que tiene cada ítem, se puede medir de 0 a 1, en donde 1 es de mayor fiabilidad y 0 nos indica menor fiabilidad, los resultados analizados nos señaló un valor de 0.966, lo que significa que el instrumento de recolección de datos es fiable.

Tabla 1

Fiabilidad de la encuesta, prueba Alfa de Cronbach.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,966	12

Elaborado por: Los autores

Propuesta

Realizar un estudio de mercado a las empresas textiles competitivas en la ciudad de Cuenca, comparando y estandarizando precios, calidad y marketing. Esto con el propósito de alcanzar ventas que superen a los años 2020-2022, y aspirando a un evidente mejoramiento en los años 2023-2024.

Plantear a que los propietarios mantengan un control adecuado de precios, materia prima y mano de obra, para minimizar pérdidas utilizando procesos de gestión eficientes que permitan obtener resultados favorables a las industrias textiles. Además, se necesita establecer acuerdos concretos con los proveedores, tanto en términos de precios como de calidad, con la finalidad de ofrecer a los clientes productos de buena calidad.

Resultados

Seguidamente presentaremos los resultados obtenidos, después de haber realizado las encuestas a los propietarios de las empresas textiles de la ciudad de Cuenca.

Tabla 2*Tiempo de permanencia en el mercado*

Tiempo de permanencia en el mercado	Número de empresas	Porcentaje
1 a 5 años	13	70,59%
6 a 10 años	41	25,00%
Más de 20 años	14	4,41%
Total	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

Se puede evidenciar el incremento del 70,59% en los últimos años, lo que significa que son las empresas textiles que están iniciando recientemente en el mercado, seguido de ello con el 25,00% vemos que existen empresas que están en el mercado por mucho más tiempo poseyendo una mejor acogida en la ciudad de Cuenca, finalmente se observa que un 4,41% pertenece las empresas que han logrado llevar con cautela y desarrollo su empresa, lo que les convierten muy estable y con mucha experiencia.

Tabla 3*Estrategias de ventas más utilizadas*

Estrategias de ventas utilizadas	Número de empresas	Porcentaje
Calidad media	16	24,00%
Precios bajos	22	32,00%
Publicidad online	30	44,00%
Otros	0	0,00%
Total	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

Tras analizar las estrategias que utilizaron las empresas textiles podemos ver que el 44,00% tiene como prioridad el método estratégico de la publicidad online, debido a la facilidad que tiene para promocionar los productos por lo que permite que la información brindada por un medio web llegue a muchos lugares dentro y fuera de la ciudad, de la misma manera se observa cómo el 32,00% de las empresas optan por mejorar los precios, sin embargo no se descarta la calidad del producto que alcanza el 24,00% de las empresas que priorizan la calidad, dándole énfasis al producto y marca.

Tabla 4

Considera que las estrategias de ventas fueron implementadas de manera eficaz en su empresa.

Considera que las estrategias de ventas fueron implementadas de manera eficaz en su empresa	Número de empresas	Porcentaje
No	13	19,12%
Si	41	60,29%
Talvez	14	20,59%
Total general	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

Con un 60,29% se pudo analizar que las empresas textiles han logrado llevar a cabo buenas estrategias de ventas a sus clientes o consumidores, lo que ha permitido mantenerse con dichas estrategias o mejorarlas, así también se observa cómo el 20,59% las empresas textiles nos dicen que están muy seguros de que sus estrategias fueron bien implementadas en el mercado, por el contrario con 19,12% se visualiza que han funcionaron las estrategias en su empresa dando como consecuencia ventas no producidas en los años respectivos.

Tabla 5

Impacto de la pandemia COVID-19 a las industrias textiles.

Impacto de la pandemia COVID-19 a las industrias textiles.	Número de empresas	Porcentaje
Alto	10	14,71%
Bajo	26	38,24%
Medio	32	47,06%
Total general	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

En esta tabla podemos analizar que el impacto que tuvo las industrias textiles fue considerable debido a que ha marcado el 47,06% los que indica que posiblemente sufrieron cambios o pérdidas durante la pandemia, con un 38,24% nos dice que el impacto fue bajo para sus empresas y un 14,71% nos dice que fue alto el impacto que tuvieron las empresas, lo que significa que probablemente las pérdidas fueron severas e incluso en algunos casos pudo haber sido motivo de cierre.

Tabla 6

Aumento porcentual de las ventas en las empresas durante los años 2020.2022

Incremento porcentual de las ventas de las empresas	Número de empresas	Porcentaje
0 al 25%	25	36,76%
30% al 60%	42	61,76%
70% al 100%	1	1,47%
Total	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

En este caso se pudo analizar que una gran parte de las empresas textiles en el transcurso de los años han tenido un incremento positivo ocupando el 61,76% en donde mencionan que sus venta fueron del 30% al 60% y se espera mejorar en los siguientes años, así mismo podemos ver que del 0 al 25% las empresas no se han podido recuperar con un 36,76% sin embargo se mantienen en el mercado esperando mejorar las ventas, y con el 1,47% se puede observar que existe una pequeña cantidad de propietarios que son sostenibles y pretender mejorar todas las estrategias utilizadas para mantenerse ante cualquier crisis económica.

Tabla 7

Los comerciantes informales son una amenaza para sus ventas

Los comerciantes informales son una amenaza para sus ventas	Número de empresas	Porcentaje
No	16	23,53%
Si	52	76,47%
Total	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

Las MIPYMES consideran que el 76,47% de los negocios informales son considerados como competencia, se pretende analizar porque es una amenaza para las empresas legalmente constituidas, existen varios factores entre ellos podría ser los precios y calidad, por otro lado, podemos ver que algunas empresas textiles no consideran una amenaza los negocios informales

considerando el 23,53%, se pretende que manejan un control adecuado en los procesos de fabricación por ende no sufren de amenazas.

Tabla 8

Seguimiento continuo de competitividad

Categoría	Número de empresas	Porcentaje
Siempre	32	47,00%
Casi siempre	29	43,00%
Nunca	7	10,00%
Total	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

La mayoría de las empresas (47%) realizan seguimiento a la competencia, se estima que podría ser para mejorar calidad y precios, pero también es importante considerar que hay empresas que no le dan seguimiento continuo (43%) esto probablemente se puede ocasionar debido a que las empresas tengan como prioridad la atención al cliente o su concentración está en el terminado final del producto, siendo una señal positiva debido a que las ideas, procedimientos e incluso innovaciones propias son parte fundamental de la empresa lo cual genera más ventas y mejora la estabilidad de la empresa.

Tabla 9

Frecuencia de innovación en la empresa

Categoría de innovación empresarial	Número de empresas	Porcentaje
Siempre	25	36,76%
Casi siempre	29	42,65%
Ocasionalmente	14	20,59%
Nunca	0	0%
Total, de empresas	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

Se puede observar cómo en la actualidad el 42,65% de las empresas realizan innovaciones, puesto que la gran competencia que marca la industria textil obliga a las diferentes empresas a innovar productos, servicios atención al cliente, mientras que el 36,76% prefiere enfocarse un poco

más únicamente en el producto final, son estrategias usadas desde distintas perspectivas, pero con la misma finalidad que es permanencia en el mercado.

Tabla 10

Calidad de materiales para la fabricación de prendas

Categoría calidad de materia prima para la fabricación de los productos.	Total de empresas	Porcentajes
Si	36	52,94%
No	16	23,53%
Talvez	16	23,53%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

Las empresas MYPIMES en la actualidad están usando materiales de alta calidad 52,94% con la finalidad de brindar confianza a los clientes, puesto que en la pandemia COVID-19 las empresas optaron por utilizar materiales de baja calidad, con la intención de tener más ventas y permanecer en el mercado, sin embargo en el transcurso del tiempo observaron la necesidad de mejorar la calidad, puesto que la competencia empezó a brindar productos a precios accesibles y de buena calidad, pero es importante tener en cuenta que aún hay empresas que se mantienen con materiales de mala calidad confundiendo al cliente y ofertando como productos de buena calidad.

Tabla 11

Limitación para el crecimiento de la empresa

Tipo de factores que impiden el incremento de la producción.	Total, de empresas	Porcentaje
Crisis económica	33	48,53%
Escases de materia prima	17	25,00%
Escases de mano de obra	12	17,65%
Falta de capacitación	6	8,82%
Total de empresas	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

El 48,53% de las empresas MYPIMES creen que la crisis económica son los factores que está afectando directamente al incremento de la producción, claramente inició o tuvo mayor impacto en la pandemia COVID-19 otras de las causales es las malas administraciones políticas,

económicas que mantiene el país, la migración y actualmente la delincuencia organizada, son factores que impiden que una empresa pueda continuar con sus actividades de manera normal, impidiendo el crecimiento y una mejora continua.

Tabla 12

Estrategias que utiliza la competencia para seguir en el mercado.

Rango de calificación estratégicas utilizadas por la competencia, considerando que 1 es más bajo y 3 es alto	Número de empresas	Porcentaje
Numero 1 (Bajo)	20	29,00%
Numero 2 (Medio)	32	47,06%
Numero 3 (Alto)	16	24,00%
Total de empresas	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

El 47,06% de las empresas textiles MYPIMES consideran que la competencia no está utilizando estrategias que causen amenaza, sin embargo, el 29% de las empresas pretenden que si mantienen estrategias que le permiten liderar en el mercado, eso significa que las empresas competitivas están cuidando, mejorando y liderando en el ámbito textil.

Tabla 13

En manejo productivo de la empresa en la actualidad

Manejo actual productivo de la empresa	Total empresas	Porcentaje
Muy buena	25	36,76%
Buena	32	47,00%
Regular	7	10,00%
Mala	4	6,00%
Total	68	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

Se puede observar que la mayoría de las empresas tienen un manejo productivo considerable con un porcentaje significativo alcanzando al 47,00% en donde nos indican que el manejo productivo es buena, por otro lado es importante y satisfactorio visualizar que apenas el 6% de las empresas consideran que el manejo productivo es malo, lo que quiere decir que a pesar

que hemos enfrentado problemáticas distintas al COVID-19 existen empresas que con el uso de diversas estrategias aún pueden mantener las ventas considerables y sostenibles.

Tabla 14

Innovación en los procesos de fabricación genera mayores ventas

Categoría de procesos de fabricación genera mayores ventas	Número de empresas	Porcentaje
Si	60	88,24%
No	8	11,76%
Total de empresas	68	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a los propietarios de las empresas textiles. **Elaborado por:** Los autores

Como podemos observar los propietarios de las empresas textiles consideran que la innovación es uno de los métodos estratégicos más utilizados en la actualidad, el 88,24% de las empresas son industrias innovadoras que diariamente buscan mejorar sus productos, sin embargo, aún hay empresas que necesitan actualizar sus métodos o estrategias de ventas debido a que se ha convertido en lo primordial y esencial de unas empresas.

Análisis correlacional

Para realizar un análisis de interpretación de correlación de Spearman es importante tener claro el objetivo de la investigación que se está estudiando, se utiliza este método para evitar información no confiable que obstaculice la claridad de los resultados obtenidos en la investigación, es importante conocer también las reglas de aplicación de un análisis correlacional, para ello (Martínez et al., 2009) interpretan la escala que se puede utilizar en la investigación de las industrias textiles.

Escala 4: Rango Relación

0 – 0,25: Escasa o nula

0,26-0,50: Débil

0,51- 0,75: Entre moderada y fuerte

0,76- 1,00: Entre fuerte y perfecta 5

A causa de que los datos no tienen una distribución normal, se utilizó un modelo estadístico no paramétrico, pero que nos permite comprobar los resultados, para ellos se distribuyó de la siguiente manera;

Tabla 15

Correlación entre las estrategias de ventas y el resultado que genere estas estrategias.

			Correlaciones	
			Estrategias de ventas	Resultado estrategias
Rho de Spearman	Estrategias de ventas	Coeficiente de correlación	1,000	,785**
		Sig. (bilateral)	.	<,001
		N	68	68
	Resultado estrategias	Coeficiente de correlación	,785**	1,000
		Sig. (bilateral)	<,001	.
		N	68	68

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Elaborado por: Los autores

El coeficiente de correlación de las variables analizadas fue de $Rho = 0,785$ con un nivel de significancia de $0.001 < 0.05$ por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y aceptando la fuerte y perfecta alternativa, afirmando que, estadísticamente la correlación es significativa y existe una correlación moderada entre estrategias de ventas y los resultados de estrategia entre las empresas textiles de Cuenca. No siendo obstante la funcionabilidad que ejercen las empresas es más productiva estos últimos años.

Tabla 16

Correlación entre el impacto que afectó la pandemia a las industrias textiles y el aumento porcentual de ventas que mantuvieron entre el año 2020-2022

			Impacto	Aumento porcentual
Rho de Spearman	Impacto	Coefficiente de correlación	1,000	,771**
		Sig. (bilateral)	.	<,001
		N	68	68
	Aumento porcentual	Coefficiente de correlación	,771**	1,000
		Sig. (bilateral)	<,001	.
		N	68	68

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Elaborado por: Los autores

De acuerdo a los resultados expuestos en la tabla del coeficiente de correlación nos indica que es igual a 0.771, con un nivel de significancia de $0.001 < 0.05$ por lo que se impugna la hipótesis nula, lo que a su vez determina una correlación fuerte, significativamente alta entre el impacto que tiene en la ciudad de Cuenca y el aumento porcentual. Dando como resultado que las empresas siguen siendo un cambio fuerte para la reactivación económica.

Tabla 17

Correlación entre la amenaza que genera los comerciantes informales y el seguimiento continuo que se da a la competencia

			Comerciantes informales es una amenaza	Seguimiento continuo
Rho de Spearman	de Comerciantes informales es una amenaza	Coefficiente de correlación	1,000	,637**
		Sig. (bilateral)	.	<,001
		N	68	68
	Seguimiento continuo	Coefficiente de correlación	,637**	1,000
		Sig. (bilateral)	<,001	.
		N	68	68

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Elaborado por: Los autores

Los resultados obtenidos nos indica que el coeficiente de correlación es igual a 0.637, con un nivel de significancia de $0.001 < 0.05$, lo que a su vez determina una correlación, significativamente moderada entre los comerciantes informales y el seguimiento continuo, es decir a mayor seguimiento mejor cuidado con los negocios informales

Tabla 18

Correlación entre la frecuencia de innovación de las empresas y las ventas que genera el mismo.

			Correlaciones	
			Frecuencia de innovación	¿La innovación genera ventas?
Rho de Spearman	Frecuencia de innovación	Coefficiente de correlación	1,000	,540**
		Sig. (bilateral)	.	<,001
		N	68	68
¿La innovación genera ventas?	Frecuencia de innovación	Coefficiente de correlación	,540**	1,000
		Sig. (bilateral)	<,001	.
		N	68	68

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Elaborado por: Los autores

El coeficiente de correlación analizada es de 0,540 lo que significa que la relación entre variables es directa, a su vez nos muestra un nivel de significancia de $< 0,001 < 0.05$ por lo tanto, se descarta una correlación nula, y se acepta la hipótesis moderada afirmando que estadísticamente es positiva, entre los factores de frecuencia de innovación de ventas y lo que genera las mismas.

Tabla 19

Correlación entre la calidad de materiales de las empresas competitivas y las estrategias utilizadas por la competencia de las industrias textiles.

			Correlaciones	
			Calidad de materiales	Estrategias de la competencia
Rho de Spearman	Calidad de materiales	Coefficiente de correlación	1,000	,830**
		Sig. (bilateral)	.	<,001
		N	68	68
Estrategias de la competencia	Calidad de materiales	Coefficiente de correlación	,830**	1,000
		Sig. (bilateral)	<,001	.
		N	68	68

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Elaborado por: Los autores

De acuerdo a la correlación analizada nos da como resultado de 0,830 lo que significa que la relación entre variables es directa, a su vez nos muestra un nivel de significancia de $< 0,001 < 0.05$ de esta manera, se descarta una correlación nula, por otro lado se observa que estadísticamente este resultado es positivo, brindando un análisis de; como las estrategias principales utilizadas por la competencia es la calidad del producto, lo que impulsa a las empresas a buscar métodos de mejoramiento de marca.

Tabla 20

Correlación entre manejo productivo y la relación que existe entre las limitaciones de crecimiento en las industrias textiles.

			Manejo productivo	Limitación del crecimiento de las empresas
Rho de Spearman	Manejo productivo	Coefficiente de correlación	1,000	,730**
		Sig. (bilateral)	.	<,001
		N	68	68
	Limitación del crecimiento de las empresas	Coefficiente de correlación	,730**	1,000
		Sig. (bilateral)	<,001	.
		N	68	68

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Elaborado por: Los autores

Una vez aplicado el método obtuvimos el 0,730 lo que significa que la relación entre variables es directa, a su vez nos muestra un nivel de significancia de $< 0,001 < 0.05$ por lo tanto, se descarta una correlación nula, y se acepta la hipótesis perfecta, firmando que estadísticamente es positiva, ya que existe una relación positiva y muy cercana entre la frecuencia de manejo productivo y las limitaciones que impide o permite un manejo productivo a las empresas textiles de la ciudad de Cuenca.

En general, podemos observar que hemos obtenido un nivel de significancia de < 0.05 en los resultados analizados, se pudo notar que un 99% de los resultados tiene confiabilidad ya que

existe una relación cercana y positiva entre las preguntas realizadas a los propietarios de las empresas textiles de la ciudad de Cuenca, de esa manera se comprueba que estas relaciones son directas, es decir a mayor estrategias, producción, seguimiento e innovación, mayores serán las ventas que una empresa textil obtenga durante un periodo determinado.

Discusión

Las empresas textiles tienen como prioridad la adquisición de productos de primera calidad, seguido de la importancia del uso de los métodos tecnológicos que utilizan las empresas. Algo que se destaca en los resultados obtenidos de esta investigación es que la mayoría de las MIPYMES en la actualidad se dan a conocer, es por las plataformas digitales o redes sociales, lo que hace más notable el uso tecnológico como medios publicitarios.

La discusión resalta la importancia vital de las pequeñas y medianas empresas en el panorama económico de Cuenca. Los propietarios textiles coinciden en que estas empresas juegan un papel fundamental en el impulso económico, generando empleo y contribuyendo de manera significativa al crecimiento sostenible, en la investigación realizada en donde se pudo evidenciar el crecimiento que se ha generado en las industrias textiles en la ciudad de Cuenca en los últimos años.

En resumen, la discusión sobre el artículo ha proporcionado una visión valiosa y diversa, destacando la importancia de las MIPYMES en las industrias textiles de la ciudad de Cuenca y ofreciendo perspectivas constructivas sobre cómo superar desafíos y prosperar en un entorno empresarial de constante crecimiento.

Conclusiones, recomendaciones, trabajos futuros

Conclusiones.

En presente trabajo se puede identificar la situación actual que tiene el mercado textil en la ciudad de Cuenca, luego de haber confrontado épocas difíciles, mismas que ocasionaron que

algunas empresas trabajaran con mínimas ganancias, pero también se pudo visualizar como otras empresas nacieron a raíz del COVID-19, mantenerse en esa época de crisis fue un reto. Tras analizar detenidamente la influencia de las MIPYMES en las industrias textiles de Cuenca entre 2020 y 2022, queda claro que estas empresas emergen como un cambio sostenible para la economía, su contribución significativa al empleo, la innovación y el crecimiento productivo, destaca la fuerza y resistencia de las MIPYMES en un entorno empresarial emprendedor.

La investigación resalta la necesidad urgente de brindar un apoyo continuo y estratégico a las MIPYMES textiles de Cuenca, a pesar de sus contribuciones positivas, estas empresas enfrentan desafíos que van desde limitaciones financieras hasta la competencia. Por ende, la ejecución de programas de capacitación, que fomenten un entorno empresarial propicio son esenciales. Solo con un respaldo continuo se puede asegurar que las MIPYMES sigan siendo agentes clave en el crecimiento económico y productivo de la ciudad. En la actualidad la tecnología es parte fundamental para que las empresas textiles sigan siendo productivas, el seguimiento continuo, las actualizaciones y las adaptaciones tecnológicas son clave fundamental del desarrollo y crecimiento textil.

Recomendaciones

Para asegurar la permanencia y éxito en el mercado textil, es crucial tener estrategias claras que impulsen la innovación y la superación de obstáculos esenciales a ser una pequeña o mediana empresa. La consistencia, el conocimiento profundo del mercado, una gestión financiera sólida y la creatividad son elementos fundamentales. Además, fomentar la colaboración entre MIPYMES y grandes industrias textiles puede potenciar la innovación y el crecimiento mutuo. La inversión en tecnología es esencial para el crecimiento productivo, apoyando por la adopción de maquinaria moderna y la implementación de sistemas digitales eficientes. La implementación de programas de desarrollo específicos, como capacitación empresarial y acceso a financiamiento, es una estrategia

clave para abordar los desafíos identificados en la investigación. Estas recomendaciones, respaldadas por la iniciativa, la perseverancia y la adaptabilidad, son fundamentales para posicionar a las empresas textiles como líderes en el mercado.

Trabajos futuros

Se proyecta llevar a cabo investigaciones adicionales en el ámbito de las industrias textiles, con el objetivo de identificar posibles métodos y estrategias que puedan potenciar el crecimiento económico. Se buscará entender las dificultades que puedan surgir en la implementación de estrategias e innovaciones, con la intención de ofrecer apoyo y capacitación a los administrativos, brindando un respaldo sólido a las pequeñas y mediana MIPYMES. Además, se planea realizar un análisis profundo de los procesos internos de fabricación, incluyendo la evaluación de materiales, proveedores y maquinaria. Este estudio de mercado se orientará a mejorar la percepción de la empresa por parte de los clientes, con la finalidad de impulsar las ventas y mantener una estabilidad duradera, preparándose así para cualquier eventualidad o crisis económica. Asimismo, se contempla llevar a cabo un estudio de impacto a largo plazo de las MIPYMES en las industrias textiles de Cuenca, con el propósito de evaluar cómo las decisiones y estrategias adoptadas contribuyen al progreso sostenible a lo largo del tiempo, y de investigar el impacto de la digitalización en las MIPYMES textiles.

Referencias

AITE. (2023). *AITE*. Obtenido de <https://www.aite.com.ec/industria.html>

Alexis Valvidieso, C. S. (8 de Febrero de 2022). ANÁLISIS PROSPECTIVO ESTRATÉGICO DEL SECTOR TEXTIL PRODUCTIVO ECUATORIANO PARA INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD EN LAS EXPORTACIONES. 14. Obtenido de [file:///C:/Users/User/Downloads/2.+An%C3%A1lisis+prospectivo+estrat%C3%A9gico.+final%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/2.+An%C3%A1lisis+prospectivo+estrat%C3%A9gico.+final%20(1).pdf)

- Cruz, D., López de León, F., Pascual, L., & Battaglia, M. (2010). *Guía Técnica de producción de hongos comestibles de la especie de Hongos Ostra*.
- Garate, J. (Enero de 2022). Factores que contribuyen en el aumento de la productividad de las pequeñas y medianas empresas textiles de Cuenca, Ecuador. 114. Obtenido de [file:///C:/Users/User/Downloads/300+G%C3%A1rate%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/300+G%C3%A1rate%20(2).pdf)
- Guerrero, V. (Marzo de 2022). La influencia de Covid-19 en la percepción de marca y comportamiento del consumidor en el sector textil en el cantón Ambato. 20. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/34611/1/011%20AE.pdf>
- Jiménez, M. L. (2023). PRODUCCIÓN, TECNOLOGÍA Y COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA Y CHINA: EVOLUCIÓN RECIENTE 1990-2020. 15. Obtenido de <https://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/12719/tfg-luj-pro.pdf?sequence=1>
- Llanos, M., & Zalazar, A. (24 de Agosto de 2023). Efectos post pandemia en el desempeño del sector industrial textil ecuatoriano de ropa liviana: periodo 2020-2021. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5885/588575738011/588575738011.pdf>
- Lumbi, M. (2019). La productividad total de los factores industriales y el sector textil ecuatoriano: Un enfoque de Solow. 27-33. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/30611/1/T4691e.pdf>
- Moreno, P., & Santos, M. (Diciembre de 2021). Optimización de procesos de producción en medianas empresas del sector textil. 3. Obtenido de <https://reciamuc.com/index.php/RECIAMUC/article/view/781/1178>
- Odalys Cerna, E. H. (Marzo de 2023). El comercio informal y la dinámica económica del sector comercial textil de la ciudad de Latacunga. 23. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/37717/1/030%20AE.pdf>

- Paredes, J., Ceballos, V., Gaibor, J., & Garcia, M. (Noviembre de 2021). GESTIÓN DE PRODUCCIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS TEXTILES. 38. Obtenido de https://repositorio.cidecuador.org/bitstream/123456789/803/1/Libro%20Gestio%CC%81n%20de%20Produccio%CC%81n%20Jorge%20Paredes%20_et%20al%20VERSIO%CC%81N%20FINAL-2-2-2-2.pdf
- Peliza, J. (Abril de 2010). DOTACIÓN REAL DE AGUA POTABLE PARA COMPLEJO RECREACIONALES EN EL SECTOR DEL VALLE DE LOS CHILLOS. 22. Obtenido de <https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/1898/1/CD-2804.pdf>
- Rosa, M., Leonel, T., Mercedes, M., Alberto, P., & Ana, C. (2009). EL COEFICIENTE DE CORRELACION DE LOS RANGOS DE SPEARMAN CARACTERIZACION. *Revista Habanera de Ciencias Médicas*, 20.
- Tamayo, A., Salazar, R., Pimiento, R., & Gelvez, C. (15 de Noviembre de 2019). Tendencias en la productividad del sector textil-confecciones en Colombia. 13. Obtenido de <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/visioninternacional/article/view/2363/4120.%20Revista%20Visi%C3%B3n%20Internacional>
- Valladares, G. (Mayo de 2022). ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TEXTIL DEL ECUADOR, PERIODO 2010 – 2021. 15. Obtenido de <https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/015c6bc9-41de-43d8-a2cf-615fe4c81c85/content>
- Yanez, G. (Abril de 2020). Acuerdos Comercial Multipartes del Ecuador con la Unión Europea y sus efectos en las PYMES del sector textil. Periodo 2017-2019. 17. Obtenido de <https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/3e28f4aa-bf90-4469-b01b-79ab3014f2de/content>