



**República del Ecuador**  
**Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil**  
**Facultad de Posgrado e Investigación**

**Tesis en Opción al Título de Magister en:**  
**Finanzas Mención Tributación**

**Tema de Tesis:**  
**El financiamiento factoring como alternativa de liquidez para empresas**  
**del sector comercial del cantón San Vicente.**

**Autora:**  
**Ing. Karen Josefina Álvarez Zambrano**

**Director de Tesis:**  
**Ec. Otto Suárez R., PhD.**

**Diciembre 2022**  
**Guayaquil – Ecuador**

## DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El Trabajo de Tesis, **El financiamiento factoring como alternativa de liquidez para empresas del sector comercial del cantón San Vicente**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Tesis referido.

---

**Karen Josefina Álvarez Zambrano**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a Dios, por su inspiración para llevar a cabo este trabajo y organizar cada una de las ideas expuestas.

A mi familia por su constante apoyo.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por la fortaleza espiritual que me dio cada día para desarrollar este trabajo y seguir creciendo en los diferentes aspectos de mi vida: personal, profesional y académico.

También agradezco a mi tutor de tesis, y los docentes del programa de maestría de Finanzas y Tributación de la Universidad UTEG por su valioso apoyo y conocimiento para culminar esta importante meta.

## RESUMEN

El presente trabajo tiene como propósito Determinar la viabilidad económica del factoring en la situación financiera de una empresa dedicada a la actividad comercial en el cantón San Vicente. Para lograrlo, se hizo un diagnóstico de la situación actual de la gestión de las cuentas por cobrar de una empresa dedicada a la actividad comercial en el cantón San Vicente, en este caso Comercial Zambrano. El análisis de los resultados determinó que durante el período 2018 - 2021, sus ventas y rentabilidad se han reducido, como secuela del Covid-19 y de los paros nacionales que venía afrontando el país en el último trimestre de 2019. Sin embargo, entre 2020 – 2021 se aprecia una recuperación interesante de estos resultados. Ante esa situación es necesario disponer de mecanismos que aporten mayor liquidez dentro de la compañía, para que el negocio sea capaz de responder oportunamente a sus obligaciones de corto plazo, como el pago a los proveedores. Por tanto, se propuso el financiamiento factoring a fin de evidenciar cambios en el nivel de liquidez especialmente.

**Palabras claves:** Financiamiento Factoring, Administración de Cuentas por Cobrar, Análisis Financiero, Riesgo de Crédito, Liquidez y Rentabilidad.

## **ABSTRACT**

The purpose of this work is to determine the economic feasibility of factoring in the financial situation of a company engaged in commercial activity in the San Vicente canton. To achieve this, a diagnosis was made of the current situation of the management of accounts receivable of a company engaged in commercial activity in the canton of San Vicente, in this case Comercial Zambrano. The analysis of the results determined that during the period 2018 - 2021, its sales and profitability have been reduced, as a sequel to Covid-19 and the national strikes that the country had been facing in the last quarter of 2019. However, between 2020 - 2021, an interesting recovery of these results can be seen. Given this situation, it is necessary to have mechanisms that provide greater liquidity within the company, so that the business is able to respond in a timely manner to its short-term obligations, such as payment to suppliers. Therefore, factoring financing was proposed in order to evidence changes in the level of liquidity especially.

**Key words:** Factoring Financing, Accounts Receivable Management, Financial Analysis, Credit Risk, Liquidity and Profitability.

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD .....	II
DEDICATORIA .....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
RESUMEN.....	V
ABSTRACT .....	VI
CAPÍTULO I.....	2
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL .....	2
1.1 Antecedentes de la investigación.....	2
1.2 Planteamiento del problema de investigación .....	5
1.2.1 Formulación del problema.....	8
1.2.2 Sistematización del problema .....	8
1.3 Objetivos de la investigación.....	8
1.3.1 Objetivo general.....	8
1.3.2 Objetivos específicos .....	8
1.4 Justificación de la investigación .....	9
1.5 Marco de referencia de la investigación.....	10
1.5.1 Factoring: una alternativa de financiamiento a corto plazo para Pymes en el Ecuador.....	10
1.5.2 Propuesta de factoring como fuente de liquidez a corto plazo	11
1.5.3 Factoring como opción de financiamiento a corto plazo para la empresa QUIMPAC, Callao - Perú .....	12
1.5.4 Costos financieros del financiamiento factoring para las Pymes en el Perú.....	13
1.6 Fundamentos teóricos.....	15
1.6.1 Administración de las cuentas por cobrar .....	15
1.6.2 El Crédito: análisis del riesgo de crédito. ....	17
1.6.3 El factoring: concepto y características .....	20
1.6.4 Naturaleza jurídica del contrato factoring.....	21
1.6.5 Involucrados en el contrato factoring .....	22

1.6.6	Principales servicios en el contrato factoring .....	22
1.6.6.1	Servicio de garantía y asunción de riesgo .....	22
1.6.6.2	Financiamiento .....	22
1.6.6.3	Comisión del factor.....	23
1.6.6.4	Derechos y obligaciones del factor .....	23
1.6.6.5	Derechos y obligaciones del cliente.....	23
1.6.6.6	Costo del contrato factoring.....	24
1.6.7	Las razones financieras .....	25
1.7	Marco Contextual .....	26
1.8	Marco Legal .....	30
1.8.1	Constitución del Ecuador .....	30
1.8.2	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones 31	
1.8.3	Normativas contables relacionadas con el manejo de los activos financieros .....	31
CAPÍTULO 2.....		33
MARCO METODOLÓGICO.....		33
2.1	Diseño de investigación .....	33
2.2	Alcance de investigación.....	33
2.3	Método de investigación.....	34
2.4	Enfoque.....	34
2.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	35
2.6	Población y muestra.....	35
2.7	Operacionalización de variables .....	36
CAPÍTULO 3.....		37
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS .....		37
3.1	Análisis de la información financiera de la empresa Comercial Zambrano	37
3.1.1	Estado de Situación Financiera.....	37
3.1.2	Estado de Resultados Integrales .....	40
3.1.3	Índices Financieros de Empresa Comercial Zambrano.....	42
3.2	Análisis de las entrevistas .....	45

3.2.1	Entrevista a Gerente General.....	45
3.2.2	Entrevista a Asistente de Gerencia .....	46
3.2.3	Entrevista a Contador.....	47
3.2.4	Entrevista a Asistente Contable .....	48
3.3	Escenario de la Aplicación del Factoring.....	49
CONCLUSIONES.....		55
RECOMENDACIONES.....		56
REFERENCIAS .....		57

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ratios financieros.....	26
Tabla 2. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.....	35
Tabla 3. Operacionalización de variables .....	36
Tabla 4. Análisis del Estado de Situación Financiera de la Empresa Comercial Zambrano.....	37
Tabla 5. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera de la Empresa Comercial Zambrano.....	38
Tabla 6. Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera de la Empresa Comercial Zambrano.....	39
Tabla 7. Análisis del Estado de Resultados Integrales de la Empresa Comercial Zambrano.....	40
Tabla 8. Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la Empresa Comercial Zambrano.....	41
Tabla 9. Análisis Vertical del Estado de Resultados de la Empresa Comercial Zambrano.....	42
Tabla 10. Índices de liquidez de la Empresa Comercial Zambrano .....	42
Tabla 11. Índice de prueba ácida de la Empresa Comercial Zambrano.....	43
Tabla 12. Índices de Rotación de Cuentas por Cobrar la Empresa Comercial Zambrano.....	43
Tabla 13. Período de recuperación de cartera de la Empresa Comercial Zambrano.....	43
Tabla 14. Índices de endeudamiento de la Empresa Comercial Zambrano .....	44
Tabla 15. Índices de Rentabilidad de la Empresa Comercial Zambrano.....	45
Tabla 16. Entrevista a Gerente General.....	45
Tabla 17. Entrevista a Asistente de Gerencia .....	46
Tabla 18. Entrevista a Contador.....	47
Tabla 19. Entrevista a Asistente Contable .....	48
Tabla 20. Escenario financiero de la aplicación del factoring.....	49
Tabla 21. Esquemmatización del factoring .....	51

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Participación del empleo formal e informal durante el período 2007 – 2017 .....	3
Figura 2. Empresas dedicadas a la actividad comercial .....	6
Figura 3. Las funciones básicas del crédito .....	18
Figura 4. Factores de riesgo de crédito.....	19
Figura 5. Ingresos de las empresas Comerciales de San Vicente .....	27
Figura 6. Costos y Gastos de las empresas Comerciales de San Vicente .....	28
Figura 7. Utilidad de las empresas Comerciales de San Vicente.....	28
Figura 8. Margen Neto de las empresas Comerciales de San Vicente .....	29
Figura 9. Escenario de razón corriente con y sin factoring en el 2023.....	51
Figura 10. Escenario de prueba ácida con y sin factoring en el 2023 .....	52
Figura 11. Escenario de rotación de cuentas por cobrar con y sin factoring en el 2023 .....	53
Figura 12. Escenario de días de rotación con y sin factoring en el 2023 .....	53

## INTRODUCCIÓN

El contexto informal que presentan algunas compañías es una limitante al momento de acceder a fuentes de financiamiento formal, y por ello, suelen presentar diversas problemáticas en su estructura interna al momento de disponer de liquidez. De acuerdo con Yáñez (2014) el financiamiento externo se conforma por el crédito bancario, el factoraje financiero, la emisión de obligaciones, las titularizaciones, entre otras; las mismas que varían según el plazo de vencimiento.

En el Ecuador, el sistema financiero nacional ha crecido de una forma importante, y ha sabido realizar una intermediación financiera efectiva y responsable, dando como resultado un crecimiento económico hasta 2019, situación que en 2020 se vio más restringida por efectos de la pandemia del Covid-19. Ante la dificultad de acceso a crédito que presentan algunos negocios, se ven en la necesidad de buscar de alternativas más accesibles y, en casos más dramáticos, suelen acudir a financiamiento informal, ya sea en casas de cambio o prestamistas informales que cobran tasas de interés de usura.

Para Escobar (2016) el factoring no sólo se trata de la venta de un crédito comercial a cambio de un precio, sino que implica una solución de liquidez oportuna para el cumplimiento de obligaciones en el corto plazo. Mientras que Dumes y Erazo (2018) que esta herramienta de financiamiento apareció en Ecuador a inicio de la década de 1990, pero que durante la crisis de 1999 desapareció la mayoría, quedando pocas compañías que se dedican a esta actividad, entre las cuales se pueden mencionar: All Factor, Factor Lining, Pro Factura, Logros Factoring, y el servicio brindado por bancos reconocidos como el Guayaquil o Bolivariano.

El factoring surge como una alternativa de liquidez accesible para muchos establecimientos que presentan dificultades para acceder a la banca, por ello, esta investigación plantea analizar los fundamentos de esta herramienta, a fin de establecer su viabilidad económica en el caso de una compañía en particular, cuya actividad económica en la comercialización de electrodomésticos y artículos varios para el hogar.

# CAPÍTULO I.

## MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

### 1.1 Antecedentes de la investigación

A escala global el campo empresarial de las pequeñas y medianas empresas, más conocidas por su acrónimo Pymes, se consideran como la columna vertebral de las diferentes economías donde se encuentran (Villegas, 2016). En este contexto, las Pymes llevan a cabo un papel preponderante en países en vías de desarrollo, dado que suelen tener una participación del 90% dentro del tejido empresarial, y son responsables de generar al menos el 70% de plazas de trabajo, y 50% del producto interno bruto (PIB) de una nación (Delgado & Chávez, 2018).

No obstante, Arenas y Rico (2014) argumentan que las Pymes suelen tener problemáticas muy similares, las cuales giran en torno a sus limitaciones financieras. De esta forma, el acceso a financiamiento formal, la falta de crédito y altas tasas de interés, generan en las Pymes un impacto desproporcional que limita su desenvolvimiento en los sectores productivos y, por tanto, les resta competitividad. Gran parte del problema se relaciona con la cantidad de requerimientos que demandan las entidades financieras, y que suelen carecer algunas Pymes al momento de aplicar a un crédito, por lo que no disponen de financiamiento oportuno para la ejecución de algún proyecto que fomente su crecimiento económico.

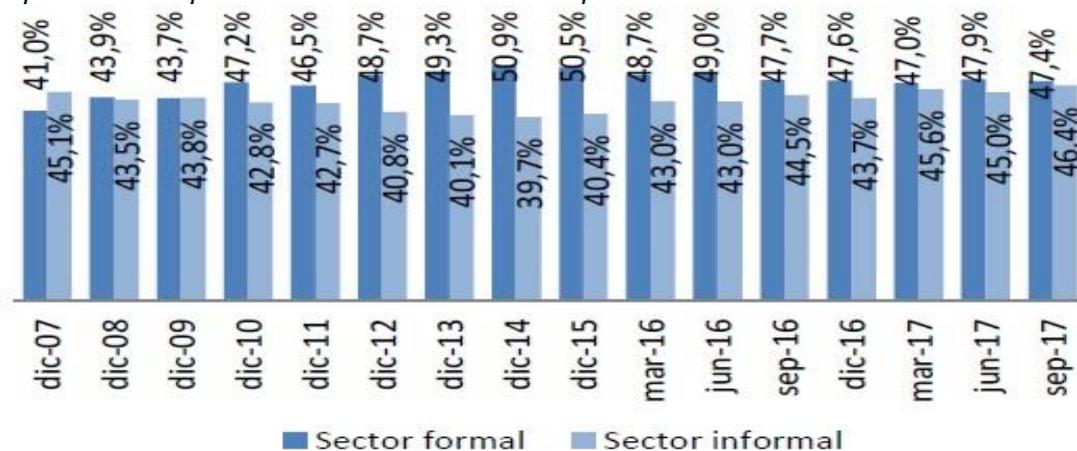
Esta situación es evidente en economías como la de Ecuador, donde la actividad comercial es considerada como una de las más importantes dentro del contexto local. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2020) de un total de 882.766 empresas activas, el 33.90% se dedica al comercio al por mayor y menor de diversos artículos, entre los que sobresalen tres categorías importantes: (a) venta de vehículos, con una facturación superior a los \$ 1,600 millones, (b) venta de electrodomésticos, con ingresos que bordean los \$ 600 millones y (c) comercialización de alimentos y bebidas procesadas, con una facturación de \$ 400 millones por año.

Para efectos de esta investigación se tomó en cuenta a las empresas del sector comercial de electrodomésticos, que incluye tanto la venta de línea blanca, como también televisores, equipos de audio y video, equipos de cómputo como tabletas, computadoras y laptops, así como también celulares y demás artículos electrónicos. A partir del 2020, como resultados de las medidas restrictivas para frenar la ola de contagios de la pandemia del Covid-19, los equipos de cómputo y otras tecnologías de la información y comunicación (TIC) fueron las que representaron el mayor volumen de ventas, como consecuencia de las actividades que se realizaron desde el hogar, como el teletrabajo y la educación virtual. Por esta razón, el sector comercial de electrodomésticos es tan relevante para la economía nacional, por su capacidad generadora en cuanto a fuentes de empleo directo e indirecto, y también su aporte al fisco.

En la figura 1 se establece que, a pesar de su importante contribución en la economía ecuatoriana, alrededor de un 46.4% de empresas registradas pertenecen al sector informal, lo que determina que casi la mitad de negocios, en especial Pymes, desarrollan su actividad dentro de esquemas que no proporcionan los avales pertinentes para la aprobación de un crédito formal, dado que carecen de RUC y no disponen de los registros contables necesarios para sustentar sus ventas, costos y gastos en el marco de sus operaciones comerciales. De manera que, al aplicar a un préstamo en la banca, éste es denegado porque no son consideradas como sujeto de crédito.

**Figura 1.**

*Participación del empleo formal e informal durante el período 2007 – 2017*



Nota: Datos obtenidos del Informe de Economía Laboral del INEC, 2017

Por este motivo, algunas compañías presentan limitaciones al momento de crecer económicamente, dado que no poseen recursos propios para financiar sus proyectos, y tampoco disponen del respaldo de entidades bancarias para adquirir un préstamo porque su actividad no está correctamente sustentada y representan un riesgo de crédito mayor. Leal et al. (2017) comentan que el financiamiento externo puede conformarse por alternativas como: crédito bancario, emisión de obligaciones, titularizaciones y el factoraje financiero, cuyas condiciones y tasas de interés varían en función del plazo de vencimiento.

Ante la negativa de las instituciones financieras, algunas empresas del sector Pyme se ven en la necesidad de optar por el financiamiento informal, representado mayormente por el “chulco”, donde estos prestamistas suelen abusar con el monto de las tasas de interés. Por tal razón, se considera que alternativas como el factoring podrían ser viables dentro de esquemas comerciales como el planteado. Para Sánchez (2019), el factoring no se trata únicamente de la venta de un crédito comercial a cambio de un precio, sino que lo considera como una alternativa de liquidez inmediata y oportuna, que puede apoyar a las empresas del sector Pyme, en el pago de sus obligaciones corrientes.

El factoring no es nuevo en Ecuador, sus orígenes en el país se remontan a la década de 1990, pero durante la crisis económica de 1999 muchas de estas empresas que se dedicaban a esta actividad quebraron también y sólo quedaron unas pocas compañías como: All Factor, Factor Lining, Pro Factura, Logros Factoring y el servicio brindado por bancos con mayor prestigio como Banco Guayaquil y Banco Bolivariano. Desde entonces, el factoring es considerada como una forma de financiamiento para aquellos negocios que presentan complicaciones para acceder a un préstamo bancario (Carmona & Chaves, 2015).

La presente investigación propone el análisis de los fundamentos del factoring, con miras a determinar su viabilidad económica aplicada en el caso de una empresa en particular, cuya actividad económica es la comercialización de electrodomésticos y artículos varios para el hogar, localizada en el cantón San Vicente, de la provincia de Manabí.

## **1.2 Planteamiento del problema de investigación**

San Vicente es un cantón de la provincia de Manabí, que se destaca por ser un balneario importante dentro de la costa ecuatoriana, al tener más de 40 km de playa, así como también las opciones de diversión que ofrece a sus visitantes, donde también se practican deportes acuáticos, aventura, deportes extremos y recreación como paseos a caballo, fiestas al aire libre, y una variada gastronomía liderada mayormente por platos típicos provenientes de los mariscos (GAD del cantón San Vicente, 2018).

A pesar de la importante actividad comercial que se desarrolla en este cantón, se ha detectado que la mayoría de los negocios opera bajo una modalidad informal. Esto se evidencia en el hecho de que al menos la mitad de establecimientos no entrega facturas, notas de venta o algún soporte de sus ventas; por tanto, no cuentan con RUC o RISE, y mucho menos declaran impuestos. Además, según datos del GAD del cantón San Vicente (2018) la tasa de analfabetismo en la población es mayor al 15% y el 90% de sus habitantes tiene un nivel de educación básica.

Por otro lado, los datos de la Superintendencia de Compañías determinan que, hasta el 2019, se registraron un total de 332 establecimientos dedicados a la actividad comercial en la provincia de Manabí, de los cuales 23 tenían domicilio en el cantón San Vicente. No obstante, si se analiza la tendencia desde el año 2015, ha habido una reducción del 26% de estos negocios en los últimos cinco años, pasando de 450 empresas a 332 durante el período 2015 – 2019. Situación similar se apreció en San Vicente, donde el número de negocios pasó de 31 en 2015 a 23 en 2019, es decir 25% menos, tal como se aprecia en la figura 2.

**Figura 2.**  
*Empresas dedicadas a la actividad comercial*



Nota: Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, 2020

De momento, no se dispone de datos oficiales sobre el número de establecimientos registrados hasta el 2020, pero es posible que a causa de la pandemia del Covid-19 algunos establecimientos hayan cerrado definitivamente por la falta de ingresos y alternativas de financiamiento que les ayude a lidiar con los estragos de la recesión económica que aún se percibe hasta el 2021.

Por esta razón, la necesidad de una fuente alternativa de financiamiento es requerida por muchos comerciantes del cantón San Vicente, pero ante la falta de conocimientos administrativos, legales, tributarios y estratégicos, impide que puedan concretar negocios formales en donde prime el respeto a las normas municipales, sanitarias y tributarias, contando con documentos de respaldo necesarios para ser considerados como sujetos de crédito, y así tener posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento formal que impulsen su desarrollo socioeconómico.

Hoy en día, una de las problemáticas más recurrentes que encaran las Pymes para sobrevivir en un mercado, cada vez más competitivo, se relaciona con las dificultades para acceder a crédito formal. Delfín y Acosta (2016) coinciden con este criterio, y establecen que la falta de alternativas de financiamiento se vuelve un obstáculo para la inversión, y también para mejorar la capacidad productiva e innovadora de las empresas, pudiendo desembocar en un efecto dramático que culmine con el cierre de estos negocios.

Si bien el sector comercial Pyme del cantón San Vicente posee un interesante potencial de desarrollo, y es uno de los principales generadores de empleo del país, resulta complicado crecer económicamente, por las dificultades que se presentan al momento de acceder a fuentes de financiamiento oportunas y a bajas tasas de interés, por considerar como su principal debilidad, la falta de garantías de respaldo y su alto índice de riesgo (Sáenz et al., 2016).

Por esta razón, es menester que las Pymes del sector comercial, dedicadas a la venta de electrodomésticos y artículos del hogar en San Vicente, dispongan de alternativas financieras que les garanticen un nivel de liquidez óptimo, a través de mecanismos que se conviertan en su aliado estratégico al momento de disponer de un flujo de efectivo que les ayude a cumplir sus obligaciones corrientes, siendo el factoring una propuesta innovadora para contrarrestar los efectos de esta problemática. En este contexto, se describen los síntomas, causas y pronósticos del problema central de investigación.

### **Síntomas**

- Alto nivel de informalidad en el sector comercial del cantón San Vicente.
- Necesidad de disponer de talleres de capacitación
- Escasos niveles de formación académica de los comerciantes.
- Dificultades para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.
- Dificultades al acceder a crédito.
- Pagan altas tasas de interés a chulqueros.
- Bajo capital propio.

### **Causas**

- Algunos establecimientos no cuentan con RUC ni RISE.
- Baja cultura tributaria.
- Bajo conocimiento de temas administrativos, legales y tributarios.
- Problemas de liquidez en la administración de sus negocios.
- Ausencia de respaldos de su actividad económica, pues no llevan registros contables de sus ingresos y egresos.
- Recurren a fuentes de financiamiento informal (usura)
- Son personas de escasos recursos.

## **Pronósticos**

- Posibles sanciones tributarias del SRI.
- No contarán con conocimientos actualizados referente a la normativa tributaria.
- Pérdida de la solvencia de su negocio.
- Difícilmente podrán cubrir sus obligaciones de corto plazo sin los recursos económicos necesarios.
- No podrán elaborar estados financieros sin los soportes correspondientes.
- Dificultades para proyectar un crecimiento de su negocio.

### **1.2.1 Formulación del problema**

¿El factoring es económicamente viable para la situación financiera de una empresa dedicada a la actividad comercial en el cantón San Vicente?

### **1.2.2 Sistematización del problema**

- a) ¿Bajo qué lineamientos se desarrolla un contrato factoring y cómo se relaciona con los índices financieros de una compañía?
- b) ¿Cuál es la situación actual de las Pymes del sector comercial del cantón San Vicente respecto al manejo de sus cuentas por cobrar?
- c) ¿Aporta el factoring a mejorar el nivel de liquidez de una compañía dedicada a la actividad comercial?

## **1.3 Objetivos de la investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar la viabilidad económica del factoring en la situación financiera de una empresa dedicada a la actividad comercial en el cantón San Vicente.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- a) Fundamentar los lineamientos que implica un contrato factoring y su relación con los índices financieros.

- b) Diagnosticar la situación actual de la gestión de las cuentas por cobrar de una empresa dedicada a la actividad comercial en el cantón San Vicente.
- c) Desarrollar una propuesta de financiamiento factoring que evidencie los cambios en el nivel de liquidez de una compañía dedicada a la actividad comercial en el cantón San Vicente.

#### **1.4 Justificación de la investigación**

El desarrollo de esta investigación es importante porque el financiamiento factoring se propone como una herramienta que permite la obtención de liquidez inmediata, sin tanto trámite burocrático, que podría ser accesible para las Pymes del sector comercial de San Vicente. De esta forma, los beneficiarios serían los administradores de estos negocios, quienes podrían disponer de recursos para solventar sus obligaciones de corto plazo, ponerse al día en sus deudas, invertir en nuevos proyectos, o simplemente dinamizar la economía empresarial en pro del fortalecimiento de sus niveles de competitividad (Azúa & Larrea, 2019). En este sentido, se convierte en una alternativa de financiación que avala la fluidez del ciclo operativo y, por tanto, es posible percibir ingresos necesarios para que la actividad se vuelva rentable.

Desde el enfoque práctico, el factoring podría catalogarse como un plan de contingencia para las Pymes del sector comercial que necesitan obtener recursos, mediante la conversión de sus cuentas por cobrar en dinero en efectivo. De manera que el factoring se convierte en esa fuente de oxígeno para la liquidez de una compañía, que se ve perjudicada por el tiempo de espera de los vencimientos de las cuentas por cobrar. Finalmente, los aportes del factoring en las compañías se manifiestan en los siguientes aspectos:

- Mejora el flujo de efectivo de la organización, dado que permite transformar las ventas a crédito, en ventas al contado prácticamente.
- Ayuda a la obtención de liquidez inmediata, permitiendo disponer de capital de trabajo.

- Optimiza la posición financiera de la empresa, porque el factoring no se registra como deuda directa.
- Permite externalizar la gestión de cobranzas con personal especializado en la recuperación de cartera.
- Cuenta con el respaldo de expertos que analizan la cartera de clientes, lo que garantiza el cobro de los valores pendientes de pago (Vanina et al., 2012).

## **1.5 Marco de referencia de la investigación**

Luego de analizar la situación problemática que enfrentan las empresas del sector comercial del cantón San Vicente, es importante hacer una recopilación teórica de los trabajos que han sido abordados previamente por otros autores, en temáticas similares sobre el financiamiento factoring. El propósito de esta sección es establecer los contenidos que pueden ser tratados dentro de esta investigación, para que sirvan de respaldo en el desarrollo de una propuesta que se adapte a las necesidades del sector objeto de estudio.

### **1.5.1 Factoring: una alternativa de financiamiento a corto plazo para Pymes en el Ecuador**

Yáñez (2014) realizó una investigación sobre el factoring como una alternativa de financiamiento ideal para Pymes que requieren de liquidez para cubrir sus obligaciones corrientes. De acuerdo con este autor, esta modalidad constituye una fuente de financiamiento externa, similar al crédito bancario o la emisión de obligaciones, dado que utiliza términos parecidos en cuanto al pago de un interés o comisión por el valor gestionado y el plazo que puede ser corto o largo.

La diferencia radica en que el factoring no es un préstamo o crédito, sino más bien la venta de las cuentas por cobrar de una compañía a un tercero, que normalmente es una empresa que ofrece este servicio, quien se encarga de recuperar la cartera en un plazo acordado, a la vez que entrega el monto de toda la cartera en un lapso que puede ser de 24 a 72 horas, menos el pago de una comisión por la gestión de cobro.

Vale destacar que la empresa dedicada al factoring (factor) normalmente cobra las facturas al plazo de vencimiento del cobro, y se queda con todo el monto cobrado. Por tanto, su ganancia está determinada en función de la compra de la cartera menos un descuento que le aplican al interesado. En este sentido, habría una figura de tercerización de la cobranza, donde las facturas no son vendidas a otra compañía, sino que un tercero es el encargado del cobro y gana una comisión por su gestión.

En Ecuador este sistema ha presentado un crecimiento importante en la última década, convirtiéndose en una intermediación financiera efectiva y responsable que aporta al dinamismo económico. El factoring se trata de un producto financiero que se adapta a las necesidades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas porque otorga liquidez inmediata, a un costo relativamente más bajo y con un tiempo de respuesta más ágil, dado que omite la carga administrativa que implica el proceso de recuperación de cartera, y se lo traspassa a una empresa que brinda este servicio de forma profesional.

El autor aclara que esta alternativa es recomendable para la financiación de su capital de trabajo, porque implica liquidez para el corto plazo. Por lo tanto, no es aconsejable para proyectos de mayor alcance, y que impliquen una deuda mayor, dado que ahí sería más conveniente solicitar un crédito bancario, en caso de requerir un monto más alto para invertir en la compra de activos fijos como vehículos, terrenos, edificaciones o alguna otra bien de alta implicancia. En Ecuador, la base legal del Factoring está definida en la Ley de Mercado de Valores, ante lo cual se garantiza y autoriza el buen funcionamiento de la empresa factora. Es decir, se trata de un sistema legal que ayuda adelantar el cobro de las facturas para evitar la presencia de flujos de efectivo negativos.

### **1.5.2 Propuesta de factoring como fuente de liquidez a corto plazo**

Esta investigación desarrollada por Alvarado y Flores (2016) tuvo como objetivo proponer el sistema de factoring, como una alternativa de financiamiento a corto plazo en la empresa MERCALIMSA S.A., localizada en la ciudad de Guayaquil. Para lograrlo, este trabajo analizó la problemática que atravesaba esta organización respecto a los bajos niveles de liquidez en los últimos años, lo

que hacía imposible cubrir a cabalidad todas sus obligaciones de corto plazo, como el pago a proveedores, pago al personal, obligaciones con el IESS y el SRI. De tal manera que se analizó la posibilidad de enmarcarse dentro del factoring.

El trabajo propuso el desarrollo de una investigación de campo bajo una metodología de carácter descriptivo, deductivo y bibliográfico, aplicando una encuesta como técnica para el levantamiento de datos a un grupo de funcionarios de la empresa antes mencionada. De acuerdo con los resultados de la encuesta se determinó que el 92% del personal de la compañía mencionó que eran evidentes los problemas de liquidez y gran parte de esto se debía a la baja rotación de la cartera, la misma que presentaba vencimientos mayores a los 90 días.

Al momento de analizar los estados financieros de esta empresa se determinó que para el año 2016, el financiamiento factoring pudo mejorar los índices de liquidez corriente y prueba ácida, ubicándolos en 1.71 y 1.27 respectivamente. Antes de la propuesta estos índices estaban por debajo de 1, lo que reflejaba evidentes debilidades en la estructura financiera del negocio. Además, el capital de trabajo también se aumentó de \$ 77 mil a \$ 82 mil, por lo que se pudo disponer de mayores recursos económicos para solventar las obligaciones pendientes que se mantenían con entidades del sector público y privado.

### **1.5.3 Factoring como opción de financiamiento a corto plazo para la empresa QUIMPAC, Callao - Perú**

Ruiz (2019) llevó a cabo un estudio que tuvo como objetivo evidenciar la forma en que el uso del factoring se convierte en una forma diferente de financiamiento, con relación a otros servicios bancarios que ofrecen altas tasas y cobro de comisiones en Callao – Perú. La problemática de estudio se centra en el hecho de que la mayoría de compañías suele presentar complicaciones al momento de impulsar su crecimiento económico, dado que no disponen del capital suficiente para realizar este cometido en el momento idóneo; por lo tanto, presentan limitaciones financieras.

El autor resalta algunos beneficios de la aplicación de factoring en las compañías, y una de las más importantes se relaciona con esa oportunidad de expansión económica, que le brinda el hecho de disponer de mayores recursos para continuar con sus actividades y labores diarias, consiguiendo resultados económicos satisfactorios, ante lo cual también se puede gestionar de una forma más eficiente el capital de trabajo. Es decir, ayuda a dar un respiro a la empresa frente a sus obligaciones corrientes que debe cumplir día a día y mes a mes, para ser más competitiva.

Para entender de mejor manera el impacto que el factoring generaría en las finanzas corporativas, se tomó como referencia a la empresa QUIMPAC S.A., para lo cual se realizó una investigación de campo de tipo no experimental y correlacional. La toma de datos se hizo a través de una encuesta, aplicada a un grupo de funcionarios de esta compañía, determinando que para el año 2017 la empresa tuvo problemas al momento de financiar la deuda de corto plazo por temas de baja liquidez. Esta situación derivó en que la empresa opte por financiamiento tradicional a través de préstamos bancarios recurrentes, que solo agravaron el nivel de endeudamiento del negocio.

Posteriormente, una vez que se implementó el método de factoring en el 2018, la empresa empezó a mostrar una mejora en los índices de liquidez, los cuales se encontraban por debajo de 1 antes de su implementación, y luego presentaron un incremento sustancial que hizo posible que este negocio se ponga al día en sus obligaciones y disponga de mayores recursos para administrar de forma eficiente su capital de trabajo. Esto se evidenció al momento de calcular los índices de liquidez corriente y prueba ácida.

#### **1.5.4 Costos financieros del financiamiento factoring para las Pymes en el Perú**

Ojeda (2020) realizó una investigación sobre los costos financieros del factoring para las Pymes peruanas. Su trabajo manifiesta que las incertidumbres económicas que afectan a la mayoría de países de la región de América Latina, y en particular las empresas familiares, suelen afectar la estabilidad o permanencia dentro de un mercado que se vuelve cada vez más competitivo. Ante lo cual, las organizaciones requieren de recursos económicos para invertir

en infraestructura, equipamiento y demás herramientas que le ayuden a estar en la vanguardia. De ahí que el sistema financiero del Perú pone a disposición de estas compañías, diversas alternativas de financiamiento, al que sólo pueden acceder un grupo pequeño de negocios que sí cuentan con toda la documentación en regla.

La problemática que presentan las empresas peruanas, al igual que las ecuatorianas y demás organizaciones de la región, se evidencia en el alto nivel de informalidad. En este sentido, la falta de documentos que respalden la actividad comercial de un negocio se convierte en una limitante al momento de solicitar un préstamo y, por tanto, se ve truncado el anhelo de crecer económicamente, dado que no pueden disponer de los recursos suficientes para invertir en algún proyecto, o en su defecto les cuesta cumplir con sus obligaciones corrientes.

Sin embargo, también se justifica el hecho de que los créditos sean negados por parte de las entidades financieras, si las empresas postulantes no dan todas las garantías de cumplir con el pago oportuno del crédito que estén solicitando; por lo tanto, aquí juega un papel importante el análisis del riesgo financiero que presentan algunas compañías al momento de aplicar a financiamiento externo.

La investigación de Ojeda (2020) establece que las empresas del sector Pyme, pueden optar por el factoring como una fuente excepcional, dado que implica un financiamiento de corto plazo, pero también representa un alto costo y alto riesgo donde la negociación de los títulos valores no es absoluta, en especial, porque algunos clientes aceptantes de facturas negociables o letras no cancelan al vencimiento del plazo. Por lo tanto, antes de incurrir en este tipo de prácticas es mejor rediseñar las estrategias de ventas y el dinamismo de las mismas, para vender en función al inventario que presenta mayor rotación.

Es decir, muchas compañías del sector comercial suelen tener problemas de liquidez porque compran mercadería sin considerar la demanda y se llenan de inventario que luego no alcanzan a pagar con sus ventas, pues no tienen la rotación esperada. Por esta razón, el financiamiento factoring es una alternativa viable, pero como una solución temporal. Es decir, no debe ser vista como la

cura de la enfermedad financiera, sino como un paliativo, pues les da liquidez inmediata a las empresas, pero depende de una verdadera política comercial que también vaya acompañada con el análisis del inventario para garantizar una venta oportuna y una recuperación de la cartera de forma sostenible, de tal forma que es preferible disponer de recursos propios, antes que recurrir a endeudamiento por cualquier vía.

Finalmente, el autor recomienda que, pese a que la venta a crédito se ha convertido en una estrategia de marketing que capta el interés de muchos clientes, es importante también que esta vaya acompañada de una política de crédito que determine filtros para evitar una captación de muchas personas con alto nivel de riesgo de crédito.

## **1.6 Fundamentos teóricos**

### **1.6.1 Administración de las cuentas por cobrar**

Una vez que se ha logrado establecer la dinámica comercial de las empresas de este sector al momento de gestionar sus ventas, en especial aquellas que se dedican a otorgar créditos a sus clientes, es necesario detallar la manera correcta de administrar las cuentas por cobrar, con el fin de que estas no se acumulen de manera excesiva y, sobre todo, que el nivel de cartera vencida se mantenga en un porcentaje bajo y que no se registre morosidad.

Manejar un porcentaje de ventas a crédito es una estrategia empleada por muchas empresas, con el fin de concretar sus ventas, generando una obligación de pago por parte del cliente y tener un saldo deudor a favor de la entidad, el conjunto de todo este saldo se representa en los estados financieros por medio de las “cuentas por cobrar”. Esta cuenta representa la posibilidad que tiene la entidad de exigir un pago por obligaciones surgidas por medio de la prestación de bienes o servicios a un cliente, las cuales se debe convertir en efectivo en un corto plazo, de acuerdo a como se haya realizado en trato entre ambas partes (Tapia et al., 2019).

Desde la perspectiva de Cárdenas y Velasco (2014) las cuentas por cobrar “representan un acuerdo comercial existente entre los clientes y las empresas, las cuales se deben convertir en efectivo durante un tiempo

prudencial” (p.3); se considera al crédito como una estrategia de ventas, pues permite a los clientes adquirir los productos o servicios que requieren y pagarlos en un tiempo determinado, lo cual beneficia también a la empresa al fomentar las ventas y, por ende, contribuir a sus ganancias.

De la misma manera, como las cuentas por cobrar ayudan a los clientes, también ayudan a la empresa a la proyección de su situación financiera, pues muchas veces, las cuentas por cobrar son un elemento indispensable para cubrir los costos y gastos de la entidad, sobre todo en meses en los cuales las ventas pueden disminuir por factores externos, manteniendo estabilidad en la rentabilidad y liquidez. Sin embargo, esto solo se logra si se poseen procesos efectivos en la concesión de créditos y en los procesos de cobranza de la empresa, considerando que se deben entregar créditos a clientes que demuestren correctamente que tienen la capacidad para cumplir con sus obligaciones.

En la mayoría de las empresas comerciales, las cuentas por cobrar tienen un alto porcentaje de participación en sus activos corrientes, rondando del 30% al 60%, este valor puede variar dependiendo de la actividad principal del negocio (Funes, 2012). Sin embargo, en empresas cuyo giro se direcciona a la venta de electrodomésticos, se estima un porcentaje superior, pues sus ventas generalmente se realizan con créditos a corto y mediano plazo, rondando entre los 3 y 24 meses.

Para Durán (2011) las cuentas por cobrar no solo son una manera de obtener recursos económicos a corto plazo, también, al momento de ser cobrados en su totalidad, darán por finalizado el proceso operativo de la entidad, por lo cual deben cumplir algunos requisitos:

- Sirve para captar nuevos clientes, pues facilita la posibilidad de que los clientes adquieran bienes o servicios al brindarles facilidades de pago.
- Ayuda a mantener la posición de la empresa dentro de su mercado.
- Permite abrir nuevos mercados o aumentar su nivel de participación.

- Ayuda a dinamizar el mercado al fomentar el intercambio comercial, estimulando el mercado y los niveles productivos.

De acuerdo a todos los conceptos y teorías antes expuesto, se puede considerar que las cuentas por cobrar y el crédito relacionado con ello, sirven para que las empresas sean más competitivas y se estimule la actividad comercial, sin embargo, esto también evidencia que se debe mejorar la política comercial, con el fin de que se realice de manera responsable, con la finalidad de que se establezca la estabilidad financiera del cliente para que se posicione dentro del mercado de una manera positiva.

### **1.6.2 El Crédito: análisis del riesgo de crédito.**

No se puede analizar correctamente las cuentas por cobrar ni los procesos de cobranza, sin analizar al crédito. Esta palabra proviene del latín “*credere*” que significa “posee confianza”, por ello, se puede establecer que el crédito es la representación de una relación entre una empresa y un cliente basado en la confianza que se tengo de que, en el momento en que se conviertan en acreedor y deudor, respectivamente, el cliente va a cumplir con sus obligaciones de acuerdo a los términos establecidos (Leal, Aranguiz, & Gallegos, 2017). La posibilidad de que el cliente no cumpla con sus obligaciones o que se retrase contantemente en los plazos establecidos para su pago se denomina riesgo de crédito.

Es notable que, generar créditos para una empresa le permite responder de una manera adecuadas las necesidades del mercado en el que se desarrollan, sin embargo, estas necesidades pueden ser subjetivas, por lo cual deben generar procesos adecuados para cada una de las operaciones relacionadas con ello, a fin de que no se deteriore la relación de las partes.

Rodríguez (2008) establece que, al momento de evaluar el interés asignado a un crédito, se debe considerar dos aspectos: (1) los intereses o necesidades de la empresa o persona que presta el bien o servicio solicitado por el cliente y (2) los intereses del cliente que adquiere el bien o servicio para satisfacer sus necesidades, por lo cual, al tener el beneficio de obtenerlos antes de pagarlos en su totalidad, debe reconocer un porcentaje adicional, basado en el usufructo de los mismos.

Estas dos perspectivas engloban los dos principales beneficios de otorgar un crédito, por un lado, la empresa logra generar una obligación de pago a su favor por parte de sus clientes, mantener un nivel de ventas estable o elevado y obtener un interés a corto y mediano plazo; mientras que, el cliente logra obtener un bien, servicio o cantidad monetaria (en caso de un préstamo) con el cual supla sus necesidades inmediatas y que pueda pagarla a plazos y con un interés accesible.

Es necesario aclarar que, a pesar de que es complicado encontrar un punto medio en el cual, ambas partes se beneficien por igual, el crédito siempre es un recurso útil para dinamizar las relaciones comerciales, en las cuales también influyen las variables macroeconómicas del entorno, el cual es un reflejo del entorno social que se vive en cada país o mercado. Considerando esto, los autores Delgado y Chávez (2018) establecen que las funciones que posee un crédito son las que se describen en la figura 3.

**Figura 3.**  
*Las funciones básicas del crédito*

Incremento del consumo	Fomento de uso	Ampliación y apertura de nuevos mercados	Efecto multiplicador en la economía
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Permite que ciertos sectores de la población que generalmente son de bajos ingresos adquieran bienes y servicios que regularmente no podrían adquirir al pagar de contado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En lo concerniente a bienes y servicios de todo tipo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dota de poder de compra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumenta el consumo y estimula la producción</li> </ul>

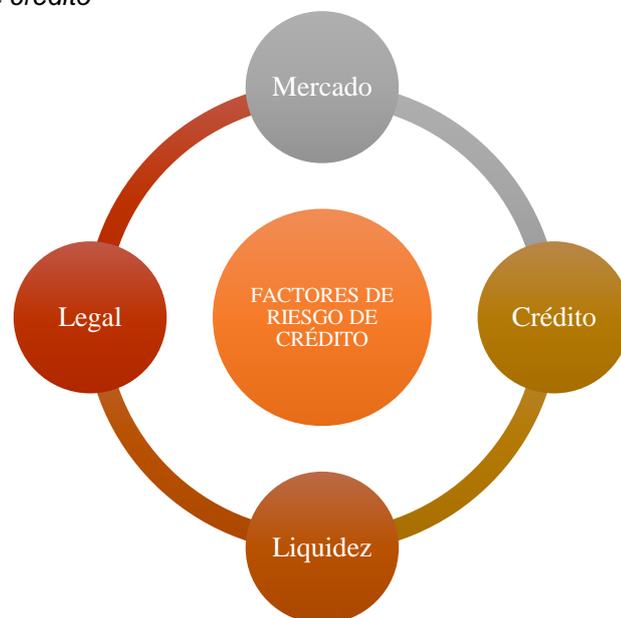
Nota: Adaptado de Delgado y Chávez (2018)

También, al momento en que una empresa decide otorgar créditos a clientes, debe considerar que es necesario realizar un análisis sobre la capacidad de pago del cliente potencial, con el fin de reducir los niveles de mora a futuro. El riesgo de pago se define como la probabilidad de que un cliente no logre realizar los pagos del crédito asignado, o que, en el menor de los casos, se retrase en sus pagos (Castillo & Pérez, 2008); lo cual puede generar

problemas de liquidez a la entidad, al no contar con el ingreso de efectivo proyectado de manera mensual.

Adicional a ello, el riesgo de crédito también puede representar una variante en los resultados financieros que genera una inversión o activo financiero de la empresa ligado a otra empresa que puede no pagar o quebrar (Botello, 2016); por lo que, en consecuencia, el riesgo de crédito permite medir la posibilidad de impago de una deuda u obligación en el periodo establecido. Con el fin de calcular el riesgo, se deben establecer cuatro factores que se mencionan en la figura 4.

**Figura 4.**  
*Factores de riesgo de crédito*



Nota: Adaptado de Botello (2016)

Existe una metodología que toda empresa debe emplear al momento en que se analiza la posibilidad de otorgar un crédito, la cual se denomina las 5 "C" del crédito, las cuales representan estos 5 puntos o criterios:

**Carácter:** Esto representa el comportamiento pasado y actual que ha tenido una persona al momento de asumir un crédito. Con base en los resultados de créditos pasados (si no ha tenido antecedentes de mora, retraso en sus pagos, calificación negativa en el buró de crédito, entre otros), se puede proyectar su comportamiento con el crédito que se busca otorgar.

**Capacidad:** Esta característica representa la capacidad de pago del cliente evaluando su situación actual, considerando su nivel de ingresos, obligaciones como gastos o deudas previas, su antigüedad laboral, nivel estable de ingresos, entre otros.

**Capital:** Se evalúa la cantidad de recursos que tiene el cliente, debido a que, si destina un monto elevado a sus obligaciones como pago de cuotas de casa y carro, es mayor el riesgo de incumplimiento.

**Condiciones:** Este punto no se relaciona tanto con el cliente en sí, sino con la situación externa o del entorno, las tasas de interés establecidos por el estado, estabilidad laboral en general, entre otros puntos que permitan prever situaciones externas.

**Colateral:** Es una especie de garantía, una manera adicional de asegurarse que el cliente pueda cumplir con su deuda. En casos extremos, puede ser un bien que, en caso de incumplimiento, pueda ser embargado.

### **1.6.3 El factoring: concepto y características**

Una vez bosquejado el concepto de cuentas por cobrar, riesgo de crédito y su metodología, es necesario conocer el significado del factoring, el cual es una herramienta que se utiliza para convertir en efectivo un porcentaje de la cartera de cuentas por cobrar de una empresa, a fin de contar con liquidez, en el momento que la empresa lo requiera, antes del tiempo prevista por la gestión de cobranzas.

Además, esta herramienta ayuda a mejorar la gestión de cobranza, debido a que las empresas que se dedican a ello, cuentan con mejores y mayores recursos para efectivizar los pagos, que las empresas, principalmente pymes, que acceden a esta modalidad y que muchas veces no cuentan con los recursos para garantizar el pago de su cartera, por lo cual, el factoring es el recurso más efectivo para obtener liquidez y financiamiento (Sánchez, 2019). La importancia del factoring se establece, basado en los siguientes aspectos:

- Sirve como apoyo para optimizar los procesos financieros y comerciales.

- Permite ofrecer créditos a clientes sin que se vea afectado su flujo de efectivo.
- Mejora las relaciones entre la empresa y sus proveedores al poder cumplir con sus obligaciones de manera efectiva.
- Fomenta el desarrollo económico de las empresas.

En el sector comercial, salvo que sean empresas dedicadas a venta de bienes con montos altos como electrodomésticos, los créditos que otorgan se encuentran entre los 30 a 90 días, sin embargo, esto también depende de la estrategia comercial que la empresa tenga. Es por ello que, cuando por varias razones, la empresa requiere liquidez inmediata, el factoring es una alternativa viable y efectiva para obtener los ingresos antes del tiempo establecido, permitiendo obtener recursos que contribuyen a su desarrollo y crecimiento (Vanina et al., 2012). Entre los servicios que el factoring brinda, se encuentran los siguientes:

- Liquidez inmediata al hacer efectivo los valores de la cartera de la empresa.
- Brinda asesoría financiera a las empresas solicitantes.
- Las empresas de factoring asumen el riesgo del crédito de la empresa
- Realiza los procesos de gestión de cobranzas (Milena et al., 2015).

#### **1.6.4 Naturaleza jurídica del contrato factoring**

La estructura de los contratos de factoring son de carácter comercial y civil, por lo cual tienen múltiples variantes ajustadas a las necesidades de los contratantes, y se ajustan a los acuerdos establecidos por ambas partes, los cuales deben socializar o compartir entre ellos datos como las formas de financiamiento, plazos, comercialización, entre otros, por lo que, no posee un formato único y es difícil de definirse.

El desarrollo jurídico de un contrato de factoring es complejo, sin embargo, posee varios mecanismos tradicionales, por lo cual, no es común que se puedan modificar términos como los interés o fines económicos que se establezcan al momento de su ejecución (Wagstaff, 2011).

### **1.6.5 Involucrados en el contrato factoring**

**El cliente Adherente:** Se refiere a la empresa o sujeto que solicita el servicio de factoring, el cual puede ser una persona natural o jurídica, que se establezca en la industria o en actividad comercial, y que desee obtener liquidez por su cartera o que no quiera asumir los procesos contables y administrativos que requiere el proceso de cobranza.

**El factor:** Es la empresa que asume el proceso de factoring y adquiere la cartera del cliente adherente. Para esto, debe contar con la infraestructura, personal y conocimientos necesarios para realizar los procesos contables, administrativos, comercial y de cobranza necesarios.

**Los deudores o terceros:** A pesar de que no tienen un contacto directo en este proceso, son el punto clave de la gestión, pues son el objetivo de los procesos de cobranza, como deudores o clientes en mora de una empresa, y que serán gestionados por el factor. A pesar de que no constan de manera directa en el contrato, si se los debe considerar con el fin de analizarlos y establecer el nivel de riesgo asociados a ellos.

### **1.6.6 Principales servicios en el contrato factoring**

#### **1.6.6.1 Servicio de garantía y asunción de riesgo**

En el factoring existen dos tipos de garantías, la primera se denomina “dar pro solvendo”, la cual identifica cuando el factor no asume el riesgo del crédito; el segundo se denomina “pro soluto”, el cual se emplea cuando el factor sí asume el riesgo. Durante el contrato del servicio de factoring, se debe establecer cual de las dos garantías es utilizada, con el fin de aclarar los límites de la responsabilidad legal de cada una de las partes (Wagstaff, 2011).

#### **1.6.6.2 Financiamiento**

Durante el establecimiento de la forma de financiamiento, se debe establecer un garante, el cual se hace responsable de la deuda en caso de que el contratante no pueda o no esté en la disposición de responder por los montos acordados.

### **1.6.6.3 Comisión del factor**

La comisión del factor es un recargo porcentual que se adjunta a la deuda de cada uno de los deudores, y que simboliza la ganancia de la empresa que presta el servicio del factoring. Este valor varía dependiendo de la negociación de las partes relacionadas en esta transacción y pueden ser:

- 1) **Comisión por administración de trabajo:** En este tipo de comisión se calculan los gastos luego de analizar a cada cliente y valorar su nivel de riesgo, con el fin de clasificarlos.
- 2) **Comisión de cobranza:** Esta comisión se calcula estableciendo un porcentaje, ya sea del monto de la deuda vencida, o del total de la factura, lo cual varía según el nivel de negociación de las partes. También varía si se considera la cobranza anual o por cada gestión que se realice.
- 3) **Financiamiento:** Se calcula analizando la tasa compuesta, considerando un valor total a favor del factor (Wagstaff, 2011).

### **1.6.6.4 Derechos y obligaciones del factor**

#### **Derechos**

- **Facultad de aprobación:** Esto faculta al factor a tener el derecho legal de revisar los créditos que el cliente adherente va a otorgar a sus clientes.
- **Revisión de contabilidad:** El factor tiene el derecho de revisar la contabilidad del cliente adherente con el fin de analizar la información que considera relevante para su gestión.

#### **Obligaciones**

- **Pagar el precio:** el factor debe abonar los valores de la cartera vencida que el cliente adherente solicita como base fundamental de su contrato de acuerdo a las cláusulas que establezcan ambas partes (Wagstaff, 2011).

### **1.6.6.5 Derechos y obligaciones del cliente**

#### **Derechos**

- El cliente adherente tiene el derecho de devengar todo el dinero que obtenga el factor por concepto de las deudas pendientes de cobro asignadas.

- El factor debe entregarle los valores designados como pago adelantado de las facturas que componen la cartera
- Tiene el derecho de ser excluido de las obligaciones que generen aquellas facturas que no logren ser cobradas por el factor.

### **Obligaciones**

- **Cláusula de exclusividad:** El cliente adherente debe entregar toda su cartera vencida al factor solicitado con el fin de que sea el único que tenga derecho a gestionar estos valores.
- **Garantizar la existencia del crédito:** El cliente adherente debe demostrar al factor con pruebas la legitimidad de la deuda, es decir, documentos que comprueben que existe la obligación crediticia entre el cliente y sus deudores.
- **Notificar:** Es necesario que el cliente adherente les avise de manera oportuna a sus deudores que la cartera vencida, es decir, su deuda, pasa a manos de terceros, como es el factor, para que tengan pleno conocimiento que su obligación ahora debe ser acordada con él, en caso de requerir un convenio de pago.
- **Remunerar al factor:** Como en todo contrato comercial, se debe establecer un porcentaje de comisión o interés a favor del factor por el servicio prestado (Wagstaff, 2011).

#### **1.6.6.6 Costo del contrato factoring**

Al momento de establecer el monto que recibirá el factor como comisión o pago por su gestión, se debe considerar los siguientes aspectos:

- **El interés:** este porcentaje suele ser superior al valor mínimo establecido en el sistema financiero, debido a que debe cubrir la gestión de cobranzas que el factor debe realizar hacia los deudores. Este interés se establece dentro del contrato.
- **La comisión del factor:** este valor se estima analizando el importe neto de la cartera que el cliente adherente le cede al factor, el cual es quien establece su comisión dependiendo de los siguientes puntos:
  - a) Promedio de Ventas
  - b) Facturación anual
  - c) Plazo de ventas

- d) Forma de facturación
- e) Cantidad de clientes
- f) Plazo de crédito y tiempo de pago de los clientes
- g) Localización geográfica de los clientes (Wagstaff, 2011).

### **1.6.7 Las razones financieras**

De acuerdo con la Revista Finanzas (2013), la toma de decisiones de toda empresa se basa en los resultados obtenidos por medio de las razones financieras, los cuales son ecuaciones en las que se considera la interacción de dos o más cuentas de los estados financieros para conocer su comportamiento. Estos resultados permiten tener un panorama amplio de la realidad de la empresa, en puntos clave como su nivel de solvencia, liquidez, endeudamiento, y otros que sirven para sacar conclusiones acertadas. Los resultados de estos análisis son en valores cuantitativos (pág. 9).

Estos indicadores no dan soluciones para los problemas de la empresa, pero si permiten identificar con mayor precisión el origen de los mismos, a fin de que las decisiones que se tomen para solucionarlos sean lo más acertadas posibles, referente no solo al área financiera, también permite generar acciones para áreas como: contable, operativa, comercial, ventas, cobranzas, entre otros. Es por ello que su importancia radica en dar un diagnóstico preciso de la situación real de la empresa, conocer los motivos y poder tomar medidas oportunas, estableciendo los diversos escenarios que se puede enfrentar.

No solo permite efectuar acciones correctivas inmediatas, también son un parámetro para generación de nuevas políticas, tomar la decisión de nuevas inversiones o diversificación, o nuevos procesos que fortalezcan todas las áreas. Su importancia es tan relevante que, los datos utilizados para su análisis deben ser lo más apegado a la realidad posible, por lo que se debe estar atento a alteraciones que pueden afectar drásticamente a sus resultados.

Se debe considerar también, que la información contable utilizada para su análisis debe ser del mismo periodo o ubicarse en el mismo contexto, es decir, si se toma la información de manera semestral, todas las cuentas deben registrar únicamente los valores registrados en los 6 meses seleccionados, así mismo si se realiza de manera anual, mensual, trimestral, entre otros.

Además del cuidado de los datos internos de análisis, también se debe considerar los resultados del mercado, por ejemplo, al analizar indicadores de endeudamiento, se debe evaluar los niveles de endeudamiento que la industria maneja, con el fin de ubicar los resultados dentro de un mismo contexto, pues la interpretación de este resultado depende del entorno en el cual se desenvuelva, puesto que, no todas las industrias se comportan de la misma manera.

Finalmente, se debe considerar que, la conclusión del desarrollo de una empresa no debe basarse en el resultado de un solo ratio, sino que deben ser evaluados todos o los más relevantes para la empresa, con el fin de que el escenario analizado sea lo más amplio posible y cubra todas las variables, para ubicar los resultados en el contexto correcto.

Según la Revista Finanzas (2013), en la tabla 1 se describen los ratios financieros que más se utilizan dentro de las empresas:

**Tabla 1**  
*Ratios financieros*

<b>Indicadores</b>	<b>Fórmula</b>
<b>Liquidez corriente:</b>	Activo Corriente / Pasivo Corriente
<b>Prueba ácida:</b>	(Activo corriente – Inventario) / Pasivo corriente
<b>Razón de Efectivo</b>	Efectivo/ Pasivo Corriente
<b>Rotación cuentas por cobrar:</b>	Ingresos/cuentas por cobrar
<b>Endeudamiento:</b>	Pasivo Total / Activo Total
<b>Endeudamiento patrimonial:</b>	Pasivo Total / Patrimonio
<b>Apalancamiento:</b>	Activo Total / Patrimonio
<b>Rentabilidad neta:</b>	Utilidad Neta / Ventas Netas
<b>Rentabilidad patrimonial (ROE):</b>	Utilidad Neta / Patrimonio
<b>Rentabilidad sobre la inversión (ROI):</b>	Utilidad Neta / Activo Total
<b>Impacto de gastos:</b>	Gastos / Ventas Netas
<b>Impacto de costos:</b>	Costos / Ventas Netas

Nota: Obtenido de Revista Finanzas (2013)

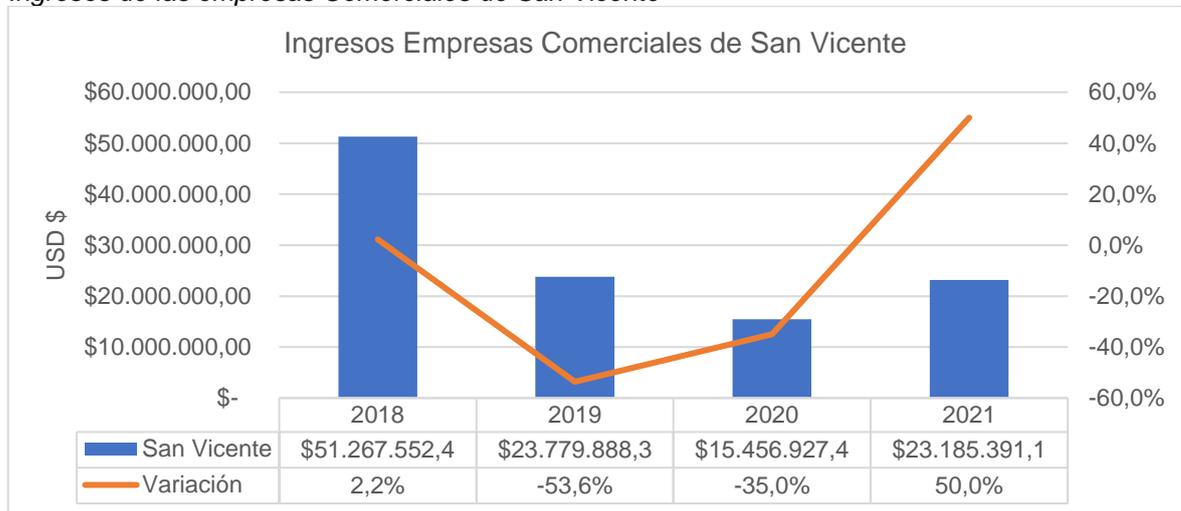
## 1.7 Marco Contextual

Dentro del marco contextual se abordan las cifras económicas más relevantes del sector comercial que se desarrolla en el cantón San Vicente. Como se manifestó en el problema de investigación, hasta el 2019 había un total de 23 establecimientos registrados dentro de esta categoría; para los años 2020

y 2021, esta cifra se mantuvo. Es interesante mencionar que el sector comercial de este cantón representa alrededor del 6% de toda la facturación generada a nivel de la provincia de Manabí.

Por esta razón, se muestran algunos rubros de interés para entender cómo estaría evolucionando la empresa que, posteriormente, se tomará como caso de estudio para analizar la posibilidad de incorporar un modelo de financiamiento basado en el factoring. La figura 5 determina que, dentro del período 2018 – 2021, los ingresos de las empresas comerciales del cantón San Vicente, Manabí prácticamente se redujeron a la mitad, pasando de \$ 51 millones hasta \$ 23 millones.

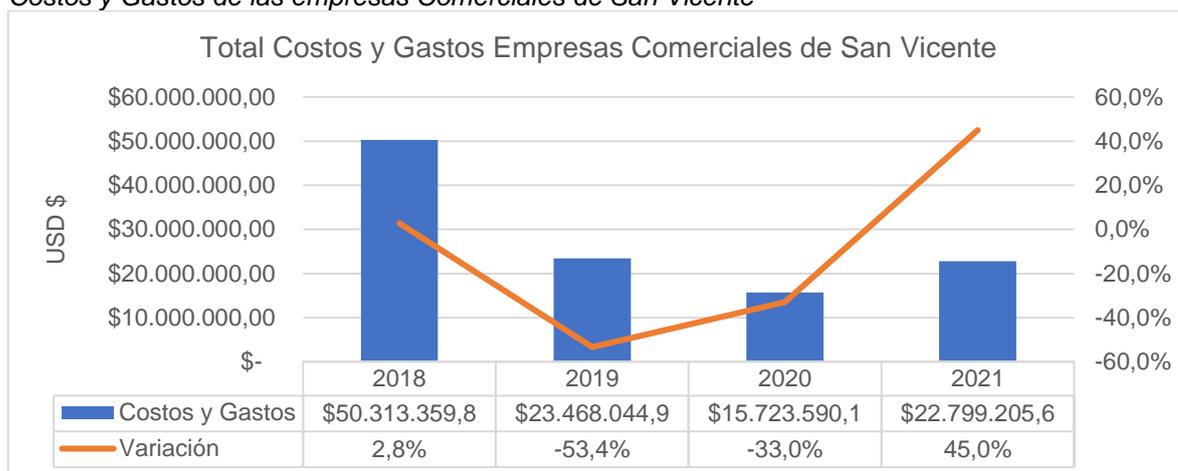
**Figura 5.**  
*Ingresos de las empresas Comerciales de San Vicente*



Nota: Adaptado de la Superintendencia de Compañía, 2022

Además, la figura 5 muestra que hasta el 2018 el sector presentó una tasa de crecimiento del 2.2% con relación al 2017, pero en 2019 y 2020 estos ingresos cayeron entre 53% y 35%, motivados por dos factores esenciales: (1) los constantes paros que se generaron durante el último trimestre de 2019 y (2) los efectos de la pandemia del Covid-19 que hizo que las ventas de estos negocios se redujeran hasta \$ 15 millones. Para el 2021, estos ingresos crecieron 50%, ubicándose en \$ 23 millones, pero todavía muy por debajo de los niveles previos a la crisis sanitaria.

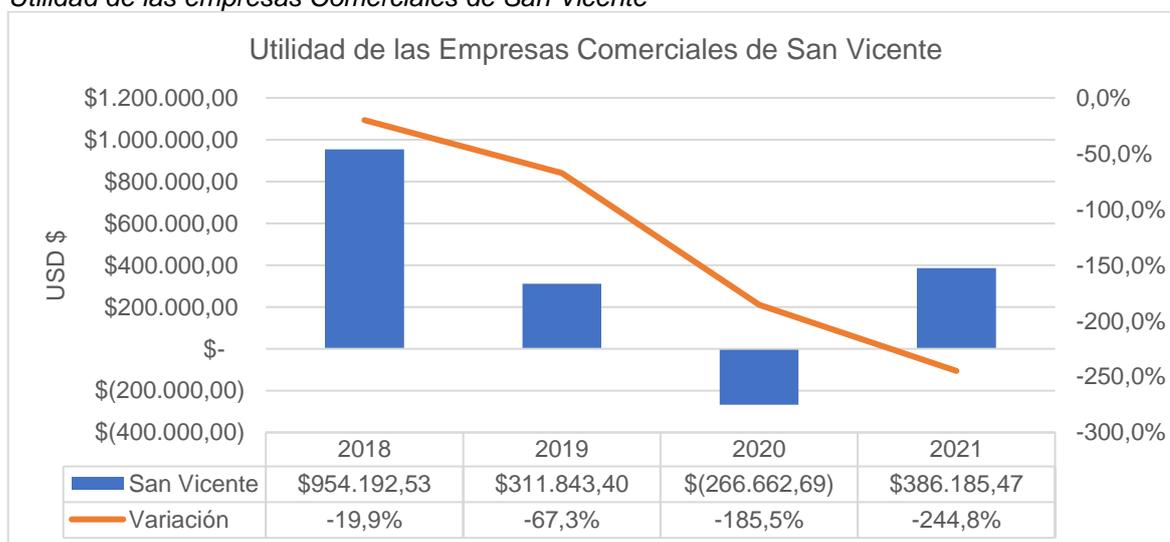
**Figura 6.**  
Costos y Gastos de las empresas Comerciales de San Vicente



Nota: Adaptado de la Superintendencia de Compañía, 2022

En la figura 6 se determina que, los costos y gastos de las empresas comerciales de San Vicente también presentaron una reducción significativa de alrededor del 50% en el período 2018 – 2021. Esto se evidencia en los cambios presentados en estos rubros, de \$ 50 millones pasó a \$ 22 millones. Vale destacar que para el 2019 y 2020 se presentaron las reducciones más significativas ubicándose entre 53% y 33% respectivamente, pero para el 2021 hubo un incremento del 45%. Por tanto, la variación de costos y gastos, es directamente proporcional con los ingresos. Esto quiere decir que, en la medida que aumentan los ingresos, los costos y gastos también lo hacen en menor o mayor porcentaje, pero igualmente se incrementan.

**Figura 7.**  
Utilidad de las empresas Comerciales de San Vicente



Nota: Adaptado de la Superintendencia de Compañía, 2022

A partir de la información obtenida de los ingresos, costos y gastos, en la figura 7 se calculó la utilidad neta y se determinó que esta también se ha reducido de forma importante en el período 2018 – 2021. De hecho, para el 2018 las empresas comerciales de San Vicente generaron de forma conjunta una utilidad de \$ 954 mil dólares que, de por sí, era 19% menos que el 2017. En 2019 ese rubro se redujo 67% más, y en 2020 las empresas experimentaron una pérdida por \$ 266 mil dólares. Finalmente, en 2021 se observó una recuperación económica aparente, dado que su utilidad neta fue de \$ 386 mil de manera conjunta. Es decir, cada compañía obtuvo una ganancia individual de \$ 16 mil en promedio.

**Figura 8.**

*Margen Neto de las empresas Comerciales de San Vicente*



Nota: Adaptado de la Superintendencia de Compañía, 2022

Finalmente, con el dato de las utilidades y ventas, en la figura 8 se calculó el margen neto y se determinó que, en promedio están ganando por debajo del 2% anual. Esto significa que, por cada \$ 100 de ventas apenas generan \$ 2.00 de ganancia neta, lo cual es un margen muy bajo, considerando que la actividad comercial es una de las más dinámicas del sector empresarial ecuatoriano y abarca, casi el 35% de las actividades más realizadas a nivel nacional, sólo superada por los servicios con el 45%. Por tanto, estas cifras revelan que el sector comercial San Vicente, presenta bajos niveles de rentabilidad, lo cual sirve

como marco de referencia para la empresa que se tomará como objeto de estudio para evaluar la opción de factoring.

## **1.8 Marco Legal**

### **1.8.1 Constitución del Ecuador**

En 2008 la Asamblea Constituyente elaboró y aprobó la Constitución que rige hasta la época actual y, uno de los cambios más interesantes, fue el hecho de promover la actividad empresarial ecuatoriana bajo ciertas premisas que, en el pasado, no habían sido consideradas con tanta seriedad. Uno de los aspectos más innovadores fue el hecho de incorporar metas asociadas al buen vivir de la sociedad, y el rol de la economía no enfocado netamente en el lucro, sino también aspectos como la solidaridad. Ideas que surgieron del pensamiento socialista que tenían los legisladores de aquella época.

Sin embargo, son aspectos que aún trascienden y es interesante abordarlo dentro de esta investigación. Artículos como el 28, establecen que la soberanía alimentaria es prioridad del Estado, ante lo cual debe asegurarse el abastecimiento de alimentos para la ciudadanía. En este contexto, las empresas del sector comercial tienen un rol de intermediarios pues, si bien el término agrupa la comercialización de todo tipo de productos, los de mayor interés y prioridad son los que integran la canasta básica. Algunos de los elementos vitales de este artículo se centran en la generación de facilidades para el crecimiento de la producción, así como políticas de desarrollo que ayuden a la distribución equitativa de los recursos productivos del país.

En el art. 304 las políticas son más específicas para las empresas del sector comercial porque manifiestan que debe haber planes para el desarrollo de mercados que ayuden a facilitar el intercambio de productos, bajo la premisa de un comercio justo focalizado en atender las demandas locales, pero potenciando la participación, no sólo de grandes cadenas de distribución, sino también de micro, pequeños y medianos productores y comerciantes del sector empresarial.

### **1.8.2 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones**

Este es uno de los instrumentos legales que más se utiliza dentro del sector empresarial porque abarca tanto los productos que se comercializan en el mercado interno, como aquellos que se exportan. En este caso, la mayoría de empresas comerciales importan sus bienes desde países como China, Estados Unidos, Europa o de la región de América Latina; por tanto, es vital que las reglas del juego estén claras y se entienda cómo este marco legal fomenta el desarrollo de los canales de distribución para generar un dinamismo económico a nivel nacional. Por ejemplo, a través de incentivos de carácter fiscal, deducción o exoneración del impuesto a la renta, devolución del IVA en ciertos casos que aplica y otros beneficios más que resultan atractivos para los emprendedores del sector comercial.

Una de las temáticas que más resaltan dentro de este Código se encuentra en el art. 2 que manifiesta que el acceso de los recursos productivos debe ser focalizado en gran medida a las micro, pequeñas y medianas empresas, en particular, aquellas dentro del sector económico popular y solidario. Además, se enfatiza la creación de productos nacionales para su consumo interno basados en la responsabilidad social y, de preferencia, que utilice energías renovables. Todo emprendimiento es bienvenido, pero especialmente aquellos que forman parte del proceso de transformación de la matriz productiva o algún proyecto donde los ciudadanos participen activamente.

### **1.8.3 Normativas contables relacionadas con el manejo de los activos financieros**

Aunque no se trata de una ley como tal, se tomó como referencia lo manifestado por la NIIF 9 que guarda relación con la NIC 39 y agrega un enfoque de clasificación bastante interesante en el cual enfatiza tres elementos: (1) la valoración del costo amortizado, (2) el valor razonable con cambios en el patrimonio y (3) el valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias. Para entender esto, la NIIF 9 indica que los activos financieros sean categorizados durante su registro inicial de cualquiera de las tres formas previamente descritas. Por tanto, un activo financiero puede clasificarse en función a dos parámetros:

(1) las características de los flujos de efectivo contractuales del activo financiero y (2) el modelo de negocio de la compañía para gestionar sus activos financieros.

Estos activos financieros están sujetos a un deterioro que es reconocido en tres etapas o fases: (1) activos cuya calidad crediticia no se ha deteriorado significativamente desde el reconocimiento inicial; (2) activos con un empeoramiento significativo de su calidad crediticia, pero aún sin rastros o evidencias objetivos de evento de deterioro y (3) activos con evidencia de deterioro a la fecha de reporte. Para reconocer la pérdida esperada, es interesante considerar los siguientes elementos. Para el caso 1, la pérdida esperada debe estar dentro de 1 año; mientras que para los casos 2 y 3, la pérdida esperada es reconocida durante la vida del crédito.

A diferencia de los activos financieros adquiridos o generados con deterioro crediticio; por ejemplo, compra de cartera de créditos en mora, la provisión por insolvencias para instrumentos financieros debe valorarse en función a la pérdida esperada para toda la vida del activo, si el riesgo crediticio del instrumento financiero ha crecido de forma exponencial desde que fue reconocido en el momento inicial. Sin embargo, de no ser este el caso, el riesgo del crédito financiero debe permanecer bajo dentro de la fecha de cierre, y provisionar dicha pérdida en 12 meses. Aquí también es claro que deben calcularse los ingresos por interés, una vez que se reconocen dichos activos, los cuales se calculan en función del valor del activo neto de provisión.

## **CAPÍTULO 2**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **2.1 Diseño de investigación**

Al momento de llevar a cabo la recolección de datos es pertinente mencionar que el diseño de investigación es no experimental. Esto quiere decir que los datos recopilados no fueron objeto de manipulación alguna por parte de la investigadora, sino que se respetó la información disponible y se presentaron los resultados de la forma tal como se desarrollan en su entorno natural. Por tanto, este diseño se justifica cuando se describe la evolución de las cuentas presentadas en los estados financieros de una compañía del sector comercial en el cantón San Vicente.

Para efectos de este trabajo, la investigación se delimitó al análisis de la situación financiera de la empresa Comercial Zambrano dedicada a la venta de electrodomésticos y artículos para el hogar, con más de 10 años de trayectoria en el mercado manabita, tomando en consideración que tiene una participación del 30% del mercado de San Vicente, a diferencia de las otras 22 compañías existentes que, de forma individual apenas harían alrededor del 1.3% de participación. El propósito es determinar cómo han evolucionado las cuentas por cobrar, y establecer la relación de los índices financieros relativos a la liquidez como: razón corriente, prueba ácida y rotación de cartera, así como también los índices más importantes que giran en torno a la rentabilidad.

Por otro lado, la investigación también es de corte longitudinal, debido a que se analizó un período de cuatro años, al considerar las cifras desde el 2018 al 2021, para determinar cómo evolucionaron los datos de la empresa Comercial Zambrano en un período previo y durante al embate del Covid-19, para identificar aquellos aspectos que requieren ser fortalecidos a partir de una propuesta de financiamiento factoring.

#### **2.2 Alcance de investigación**

El alcance de la investigación es exploratorio y descriptivo. Es importante aclarar que, si bien hay fuentes de información referente al financiamiento factoring, el estudio se consideró exploratorio porque hay escasas o nulas

fuentes de información relativas a empresas del cantón San Vicente, Manabí que hayan aplicado una propuesta de factoring, para tenerlo como un marco de referencia. Además, es exploratoria porque es la primera vez que, dentro de Comercial Zambrano se lleva a cabo un estudio acerca su situación financiera y la necesidad de disponer de una alternativa de factoring.

Por otro lado, la investigación descriptiva tuvo lugar cuando se presentó la información financiera de Comercial Zambrano, con el propósito de determinar cómo han evolucionado sus indicadores financieros y así sustentar el desarrollo de un modelo de financiamiento factoring dentro de esta compañía. Además, la investigación descriptiva se enfocó en determinar falencias dentro de los procesos de recuperación de cartera que podrían ser el detonante de posibles casos de morosidad en la organización u otras causas que estén generando problemas de carácter financiero.

### **2.3 Método de investigación**

La investigación se desarrolló bajo la metodología inductiva – deductiva porque, en primera instancia, se hizo una descomposición del problema de investigación a partir de sus causas, para lo cual se hizo una revisión documental y se consideró la opinión del personal de la compañía Comercial Zambrano y, posteriormente, a partir de esas premisas particulares se establecieron conclusiones de carácter general para justificar el desarrollo de la propuesta de factoring.

### **2.4 Enfoque**

El enfoque bajo el cual se desarrolló este trabajo fue mixto porque combinó herramientas cuantitativas y cualitativas. Las herramientas cuantitativas se aplicaron al análisis de datos financieros, así como tendencias, variaciones porcentuales y demás datos que ayudaron a justificar ciertos cambios en el período objeto de estudio.

Mientras que la herramienta cualitativa estuvo asociada con una entrevista dirigida al personal de la compañía Comercial Zambrano. Estas técnicas son importantes para ampliar el conocimiento acerca de los sucesos

que se manifiestan dentro de la información contable – financiera de los negocios y tomar decisiones con base en los resultados obtenidos en cada período.

## 2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para esta investigación, las técnicas e instrumentos de recolección de datos se describen en la tabla 2.

**Tabla 2.**  
*Técnicas e instrumentos para la recolección de datos*

<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Descripción</b>
Revisión documental	Estados Financieros	Se aplicó al momento de preparar los estados financieros de la empresa Comercial Zambrano, para determinar aquellos cambios relevantes dentro de los índices de liquidez y rentabilidad, durante el período 2018 – 2021.
Entrevista	Guía de entrevista	Para entender con mayores detalles la forma en que han evolucionado las cuentas y determinar si previamente se ha llevado a cabo una propuesta de factoring o existe el interés del personal por llevar a cabo esta alternativa, se conversó con un grupo de personas del área contable y la gerencia que ayude a tener un criterio más formado sobre este aspecto.

## 2.6 Población y muestra

Dentro de este estudio, la población se define como el total de personas que laboran dentro de la compañía Comercial Zambrano de San Vicente, la misma que está compuesta por 15 colaboradores distribuidas en las áreas de: Gerencia, Ventas, Inventario o Bodega, Contabilidad y Servicio al cliente. Sin embargo, para efectos de la toma de datos para la entrevista, sólo se consideró la opinión de cuatro personas que tienen un criterio más consistente acerca de la posibilidad de implementar una propuesta de factoring dentro del negocio. Por tal razón, estas personas fueron: el Gerente General, el Asistente de Gerencia, el Contador y el Asistente Contable. De esta forma, la muestra correspondió a 4 personas.

## 2.7 Operacionalización de variables

**Tabla 3.**  
*Operacionalización de variables*

Variable	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Técnicas/ Instrumentos
<b>Independiente:</b> Financiamiento Factoring	Se trata de la venta de las cuentas por cobrar de una compañía a un tercero, que normalmente es una empresa que ofrece este servicio, quien se encarga de recuperar la cartera en un plazo acordado, a la vez que entrega el monto de toda la cartera en un lapso que puede ser de 24 a 72 horas, menos el pago de una comisión por la gestión de cobro.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuentas por cobrar</li> <li>• Partes que intervienen en el contrato factoring.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deterioro de la cuenta por cobrar.</li> <li>• Comisión del proceso de factoring</li> </ul>	Entrevista a los colaboradores.
<b>Dependiente:</b> Liquidez de la compañía.	Indicadores que otorgan importante información para cuestionar el manejo comercial del negocio, identificar problemas financieros, plantear y planificar mecanismos de acción para corregir u optimizar las operaciones del negocio, en cuanto al uso del efectivo y demás recursos disponibles.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liquidez corriente</li> <li>• Prueba ácida</li> <li>• Rotación de cartera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Índice mayor a 1.</li> <li>• Índice mayor a 1.</li> <li>• Índice mayor a 4.</li> </ul>	Revisión documental de los estados financieros.

## CAPÍTULO 3

### ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

#### 3.1 Análisis de la información financiera de la empresa Comercial Zambrano

##### 3.1.1 Estado de Situación Financiera

Para comprender la forma en que han evolucionado las cuentas de activo, pasivo y patrimonio, se consideraron los Estados de Situación Financiera durante el período 2018 – 2021.

**Tabla 4.**

*Análisis del Estado de Situación Financiera de la Empresa Comercial Zambrano*

<b>Activos</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
A. Corrientes				
Efectivo y sus equivalentes	\$ 18,389.40	\$ 18,406.88	\$ 18,406.88	\$ 22,689.40
Cuentas por cobrar	\$ 32,400.00	\$ -	\$ 23,456.98	\$ 45,029.00
Inventarios	\$120,522.82	\$140,918.79	\$277,360.22	\$ 697,996.93
Activos por impuestos corrientes	\$ 145.53	\$ 172.20	\$ 297.72	\$ 11,184.07
<b>Total A. Corriente</b>	<b>\$171,457.75</b>	<b>\$159,497.87</b>	<b>\$319,521.80</b>	<b>\$ 776,899.40</b>
A. No Corrientes	\$ 71,340.00	\$ 85,794.71	\$120,305.15	\$ 279,679.51
<b>Total de Activos</b>	<b>\$242,797.75</b>	<b>\$245,292.58</b>	<b>\$439,826.95</b>	<b>\$1,056,578.91</b>

<b>Pasivos</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
P. Corrientes	\$ 25,544.13	\$ -	\$ 50,024.25	\$ 79,638.93
P. No Corrientes	\$ -	\$ -		\$ 253,631.31
<b>Total Pasivos</b>	<b>\$ 25,544.13</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 50,024.25</b>	<b>\$ 333,270.24</b>
Patrimonio	\$217,253.62	\$245,292.58	\$389,802.70	\$ 723,308.67
<b>Total Pasivos + Patrimonio</b>	<b>\$242,797.75</b>	<b>\$245,292.58</b>	<b>\$439,826.95</b>	<b>\$1,056,578.91</b>

*Nota:* Adaptado de la Declaración de Impuestos del SRI, 2022

Con los datos presentados en la tabla 4, se evidencia que los activos corrientes han crecido a lo largo de todo este período, pasando de \$ 171,457.75 en 2018 hasta \$ \$ 776,899.40 en 2021. Esto implica una variación absoluta de \$ 605 mil dólares, lo que determina un crecimiento exponencial de casi 4.5 veces más en los activos corrientes. Algo similar se evidencia en los activos no corrientes, los cuales pasaron de \$ 71,340 a \$ 279,679.51; por tanto, un crecimiento de casi 4 veces en todo ese período.

Por otro lado, la cuenta de pasivos (endeudamiento) también se multiplicó de forma significativa, pasando de \$ 25,544 en 2018, hasta ubicarse en \$ 333 mil dólares, por causa de un préstamo bancario en 2021 equivalente a \$ 253,631.31 para ampliar la infraestructura del almacén. De esta forma, la cuenta de patrimonio también mostró un crecimiento de casi 3 veces más, al pasar de \$ 217,253.62 en 2018 hasta ubicarse en \$ 723,308.67 en 2021.

**Tabla 5.**

*Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera de la Empresa Comercial Zambrano*

<b>Activos</b>	<b>2018-2019</b>	<b>2019-2020</b>	<b>2020-2021</b>
<b>A. Corrientes</b>			
<b>Efectivo y sus equivalentes</b>	0%	0%	23%
<b>Cuentas por cobrar</b>	-100%	0%	92%
<b>Inventarios</b>	17%	97%	152%
<b>Activos por impuestos corrientes</b>	18%	73%	<b>3657%</b>
<b>Total A. Corriente</b>	-7%	100%	143%
<b>A. No Corrientes</b>	20%	40%	132%
<b>Total de Activos</b>	1%	79%	<b>140%</b>
<b>Pasivos</b>	<b>2018-2019</b>	<b>2019-2020</b>	<b>2020-2021</b>
<b>Pasivos</b>	0%	0%	0%
<b>P. Corrientes</b>	-100%	0%	59%
<b>P. No Corrientes</b>	0%	0%	0%
<b>Total Pasivos</b>	-100%	0%	<b>566%</b>
<b>Patrimonio</b>	13%	59%	86%
<b>Total Pasivos + Patrimonio</b>	1%	79%	140%

Al realizar un análisis horizontal de las cuentas de activos, pasivos y patrimonio, en la tabla 5 se observa que el mayor crecimiento se manifiesta en el período 2020 – 2021, al crecer 140%, motivado mayormente por un aumento de la cuenta de activos por impuestos corrientes en casi 3657%, es decir, esta cuenta creció casi 37 veces más de lo que ocurría en el período 2019. Asimismo, otra cuenta que ha crecido de forma importante en todo este tiempo es el inventario, el cual mostró tasas de variación de 17%, 97% y 152% hasta el 2021. Los activos no corrientes o fijos, también mostraron tasas de variación muy altas, siendo 20%, 40% y 132% hasta el 2021, lo que se justifica por una ampliación de la infraestructura del almacén.

Por su parte, los pasivos de la compañía también crecieron, esto como resultado de un mayor nivel de endeudamiento para solventar los costos de inversión de la remodelación y ampliación del local comercial donde opera

Comercial Zambrano. De hecho en el período 2019 – 2020, el nivel de deuda era 0%, pero en 2021 este creció hasta 566%. Finalmente, en lo que corresponde al patrimonio, es evidente un crecimiento de 86% en el período 2020 – 2021; esto a causa de una recuperación económica en los resultados del negocio, luego del período pandémico.

**Tabla 6.**

*Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera de la Empresa Comercial Zambrano*

<b>Activos</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>A. Corrientes</b>				
Efectivo y sus equivalentes	8%	8%	4%	2%
Cuentas por cobrar	13%	0%	5%	4%
Inventarios	50%	57%	63%	66%
Activos por impuestos corrientes	0%	0%	0%	1%
<b>Total A. Corriente</b>	<b>71%</b>	<b>65%</b>	<b>73%</b>	<b>74%</b>
<b>A. No Corrientes</b>	<b>29%</b>	<b>35%</b>	<b>27%</b>	<b>26%</b>
<b>Total de Activos</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivos</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Pasivos</b>				
<b>P. Corrientes</b>	11%	0%	11%	8%
<b>P. No Corrientes</b>	0%	0%	0%	24%
<b>Total Pasivos</b>	<b>11%</b>	<b>0%</b>	<b>11%</b>	<b>32%</b>
<b>Patrimonio</b>	<b>89%</b>	<b>100%</b>	<b>89%</b>	<b>68%</b>
<b>Total Pasivos + Patrimonio</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Por otro lado, haciendo un análisis vertical del Estado de Situación financiera, en la tabla 6 se pudo determinar que, en promedio la composición de los activos es de la siguiente manera: 75% está conformado por los activos corrientes y 25% restante, por los activos no corrientes. Además, dentro de los activos corrientes, la cuenta inventarios es la que tiene mayor peso, dado que presenta entre el 50% y 66% de los activos totales, siendo el corazón del negocio de Comercial Zambrano.

En lo que corresponde al pasivo, es notorio que este representó alrededor de 11% hasta el 2020; sin embargo, en 2021 el endeudamiento aumentó hasta un 32%, y por esta razón, el patrimonio presentó una relación del 68% sobre el total de pasivos más patrimonio. Por tanto, en la medida que el endeudamiento fue aumentación, la relación entre el patrimonio y el pasivo fue menguando.

### 3.1.2 Estado de Resultados Integrales

Al momento de hacer una revisión del Estado de Resultados de la empresa Comercial Zambrano, la tabla 7 determinó que hasta el 2018 el negocio presentó un alto nivel de ventas, significando un poco más de \$ 1.63 millones de dólares. Posteriormente, en 2019 las ventas cayeron a \$ 1.04 millones como secuela de los paros registrados en el último trimestre de ese año y, en 2020 y 2021 las ventas cayeron aún más entre \$ 819 mil y \$ 775 mil dólares respectivamente, por causa de las secuelas del Covid-19.

**Tabla 7.**

*Análisis del Estado de Resultados Integrales de la Empresa Comercial Zambrano*

	2018	2019	2020	2021
Ingresos	\$1,634,121.83	\$1,049,799.76	\$819,110.51	\$ 775,876.07
Costos de ventas	\$1,613,439.91	\$1,049,786.67	\$809,021.35	\$ 645,873.29
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 20,681.92</b>	<b>\$ 13.09</b>	<b>\$ 10,089.16</b>	<b>\$ 130,002.78</b>
Gastos de Operación	\$ 5,715.09	\$ 78,753.10	\$ 8,416.64	\$102,813.15
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$ 14,966.83</b>	<b>\$ (78,740.01)</b>	<b>\$ 1,672.52</b>	<b>\$ 27,189.63</b>
Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de participación	\$ 14,966.83	\$ (78,740.01)	\$ 1,672.52	\$ 27,189.63
Participación de trabajadores -15%	\$ 2,245.02	\$ -	\$ 250.88	\$ 4,078.44
Utilidad antes de impuestos	\$ 12,721.81	\$ (78,740.01)	\$ 1,421.64	\$ 23,111.19
Impuesto a la Renta -22%	\$ 2,798.80	\$ -	\$ 312.76	\$ 5,084.46
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 9,923.01</b>	<b>\$ (78,740.01)</b>	<b>\$ 1,108.88</b>	<b>\$ 18,026.72</b>

*Nota:* Adaptado de la Declaración de Impuestos del SRI, 2022

Si se revisan los resultados obtenidos en estos períodos, se aprecia que en 2019 el negocio tuvo una pérdida por \$ 78,740.01, la cual no se repitió en 2020, pese a la pandemia, porque el nivel de gastos se redujo significativamente de \$ 78,740.01 a \$ 1,672.52. En este período se obtuvo una utilidad neta de \$ 1,108.88. Algo curioso es apreciar que, en 2021 la utilidad generada fue \$ 18,026.72, la cual fue el doble de lo registrado en 2018. Y es curioso porque en 2018 los ingresos fueron mayores a \$ 1.6 millones y, en 2021 pese a registrar un nivel de ventas de casi la mitad, el nivel de utilidad fue mayor, debido a una mejor gestión de los costos y gastos operativos.

**Tabla 8.***Análisis Horizontal del Estado de Resultados de la Empresa Comercial Zambrano*

	<b>2018-2019</b>	<b>2019-2020</b>	<b>2020-2021</b>
<b>Ingresos</b>	-35.8%	-22.0%	-5.3%
<b>Costos de ventas</b>	-34.9%	-22.9%	-20.2%
<b>Utilidad Bruta</b>	-99.9%	76975.3%	1188.5%
<b>Gastos de Operación</b>	1278.0%	-89.3%	1121.5%
<b>Utilidad Operacional</b>	-626.1%	-102.1%	1525.7%
<b>Gastos Financieros</b>			
<b>Utilidad antes de participación</b>	-626.1%	-102.1%	1525.7%
<b>Participación de trabajadores -15%</b>	-100.0%	0.0%	1525.7%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	-718.9%	-101.8%	1525.7%
<b>Impuesto a la Renta -22%</b>	-100.0%	0.0%	1525.7%
<b>Utilidad Neta</b>	-893.5%	-101.4%	1525.7%

Al realizar un análisis horizontal del Estado de Resultados, en la tabla 8 se pudo determinar que, los resultados cayeron significativamente en 2019 con relación al 2018, esto es evidente en aspectos como las ventas, las cuales cayeron 35.8%, pero más evidente aún en la utilidad neta que fue 893% menos con relación al 2018. Es decir, la utilidad se redujo casi 9 veces. Esto por causa de una pérdida significativa de alrededor de \$ 78 mil dólares. Sin embargo, en 2020 este déficit se redujo a 101%, es decir, ya no fue un índice negativo de casi 900% sino de 101%, lo que implica un proceso de recuperación económica, la cual fue más evidente en 2021, donde la utilidad creció en 1525.7% con relación al 2020. Es decir, fue casi 15 veces mayor a lo registrado en el año previo.

Por otro lado, en la tabla 9 se aplicó un análisis vertical de las cuentas del Estado de Resultados, para determinar el impacto que los costos y gastos tienen sobre las ventas totales de la compañía. En este caso se determinó que, del 100% de los ingresos, los costos representaban prácticamente el 98.77% de los ingresos; por tanto, quedaba menos de 2% para cubrir gastos operativos y una utilidad casi inexistente para los accionistas. De hecho, antes del Covid-19 la empresa ya experimentaba tasas de margen neto por debajo del 1% y negativas, y más bien en 2021, un año atípico y de recuperación se evidenció un margen neto de 2.32%. Por tanto, el problema que enfrentaba comercial Zambrano

estuvo asociado mayormente con la forma en que eran gestionados los costos y gastos, los cuales estaban consumiendo la utilidad del negocio.

**Tabla 9.**

*Análisis Vertical del Estado de Resultados de la Empresa Comercial Zambrano*

	2018	2019	2020	2021
<b>Ingresos</b>	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
<b>Costos de ventas</b>	98.73%	100.00%	98.77%	83.24%
<b>Utilidad Bruta</b>	1.27%	0.00%	1.23%	16.76%
<b>Gastos de Operación</b>	0.35%	7.50%	1.03%	13.25%
<b>Utilidad Operacional</b>	0.92%	-7.50%	0.20%	3.50%
<b>Gastos Financieros</b>	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>Utilidad antes de participación</b>	0.92%	-7.50%	0.20%	3.50%
<b>Participación de trabajadores -15%</b>	0.14%	0.00%	0.03%	0.53%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	0.78%	-7.50%	0.17%	2.98%
<b>Impuesto a la Renta -22%</b>	0.17%	0.00%	0.04%	0.66%
<b>Utilidad Neta</b>	0.61%	-7.50%	0.14%	2.32%

### 3.1.3 Índices Financieros de Empresa Comercial Zambrano

Pese a que los estados financieros de la Empresa Comercial Zambrano han presentado una reducción en las ventas, es evidente que en temas de liquidez la compañía no ha experimentado mayores complicaciones, dado que al calcular el ratio de liquidez corriente, este se ubicó en 6.71 en 2018 y 6.39 en 2020. En 2019, no se pudo calcular el ratio, debido a que no hubo pasivos, y todo correspondía a los activos. Sin embargo, en 2021 este índice significó 9.76. Esto significa que, si la compañía adeuda \$ 1 de obligaciones en el corto plazo, tiene un excedente de \$ 8.76, lo que determina un alto nivel de liquidez, como se observa en la tabla 10.

**Tabla 10.**

*Índices de liquidez de la Empresa Comercial Zambrano*

		2018	2019	2020	2021
<b>Liquidez Corriente</b>	A. Corriente	6.71	N/A	6.39	9.76
	P. Corriente				

Sin embargo, al momento de calcular el ratio de prueba ácida empiezan a reflejarse los problemas del negocio, dado que este indicador no llegó a 1 entre

2020 y 2021. Esto se debe a que casi el 60% de los activos corrientes está sustentado por el inventario, que corresponde el corazón del negocio y, al tratarse de un activo que debe esperar al menos 2 o 3 meses para convertirse en efectivo, genera complicaciones en la liquidez de la compañía. Por ello, en 2020 si tenía \$ 1 de deuda, apenas podía cubrir \$ 0.84; mientras que en 2021, fue capaz de cubrir hasta \$ 0.99, por tanto, estuvo casi al mismo nivel. Esto revela ciertas complicaciones de liquidez en la compañía en la tabla 11.

**Tabla 11.**

*Índice de prueba ácida de la Empresa Comercial Zambrano*

		2018	2019	2020	2021
<b>Prueba Ácida</b>	A. Corriente - Inventario	1.99	N/A	0.84	0.99
	P. Corriente				

En la tabla 12 se calcularon los índices de rotación de cuentas por cobrar y el período de recuperación de la cartera, y se obtuvieron los siguientes resultados. Empezando por la rotación de las cuentas por cobrar, hasta el 2018 se registró un coeficiente de 50.44 veces al año, en 2020 este índice se redujo a 34.92 y en 2021 pasó a 17.23 veces al año. Esto significa que cada vez, el negocio demora un poco más en recuperar las ventas a crédito.

**Tabla 12.**

*Índices de Rotación de Cuentas por Cobrar la Empresa Comercial Zambrano*

		2018	2019	2020	2021
<b>Rotación Cuentas por cobrar</b>	Ventas	50.44	N/A	34.92	17.23
	Cuentas x Cobrar				

Por esta razón, para entender la rotación de las cuentas por cobrar en días, en la tabla 13 se hizo el cálculo del período de recuperación de cartera, y se estableció que este pasó de 7 días de espera en 2018 hasta casi 21 días de espera en 2021. Por tanto, se triplico la demora en recuperación y, es posible que este sea un detonante que está afectando a la larga la liquidez de la compañía, como lo reveló la prueba ácida.

**Tabla 13.**

*Período de recuperación de cartera de la Empresa Comercial Zambrano*

		2018	2019	2020	2021
<b>Días de rotación</b>	360	7.14	N/A	10.31	20.89
	Índice de rotación				

Al calcular los niveles de endeudamiento de la Empresa Comercial Zambrano, la tabla 14 pudo establecer que el negocio tiene un problema de carácter financiero, en lugar de un problema económico. Esto se confirma al presentar bajos niveles de endeudamiento, por lo que el patrimonio es mayor que las deudas y, en el peor de los casos esto podría utilizarse para evitar la quiebra del mismo.

Pero de momento, no es necesario descapitalizar la compañía dado que, más bien, esta se ha apalancado de recursos ajenos para generar utilidad. Es así como en 2021 el nivel de endeudamiento aumentó a 31.54%, a diferencia de periodos previos donde este índice no llegaba ni al 12% del total de activos. Es decir, que del 100% de los activos, realmente el 70% le pertenece a la compañía y el 30% aún está sujeto a deuda.

**Tabla 14.**  
*Índices de endeudamiento de la Empresa Comercial Zambrano*

		2018	2019	2020	2021
<b>Endeudamiento</b>	T. Pasivo	10.52%	0.00%	11.37%	31.54%
	T. Activo				

Finalmente, en la tabla 15 se analizaron los índices de rentabilidad del negocio, tanto margen neto, ROA y ROE. En este caso, el margen neto del negocio mejoró en el período objeto de estudio, dado que se ubicó en 2.32%, lo que significa que por cada \$ 100 en ventas, la empresa ganó \$ 2.32. En el caso de la rentabilidad del activo (ROA), se observa una reducción del índice, dado que en 2018 este fue 4.09%, pero en 2021 se ubicó en 1.71%.

Por tanto, los activos fueron responsables de generar \$ 1.71 de utilidad por cada \$ 100 de activos; y lo propio para el índice de rentabilidad económica (ROE); por tanto, por cada \$ 100 de patrimonio se generó \$ 2.49 de utilidad. Con estos índices se confirma una vez más que Empresa Comercial Zambrano es un negocio que, económicamente, se encuentra en una excelente situación y más bien sus problemas son de carácter financiero.

**Tabla 15.**  
*Índices de Rentabilidad de la Empresa Comercial Zambrano*

		<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Margen Neto</b>	Utilidad Neta Ventas	0.61%	-7.50%	0.14%	2.32%
<b>ROA</b>	Utilidad Neta T. Activo	4.09%	-32.10%	0.25%	1.71%
<b>ROE</b>	Utilidad Neta Patrimonio	4.57%	-32.10%	0.28%	2.49%

## 3.2 Análisis de las entrevistas

### 3.2.1 Entrevista a Gerente General

La tabla 16 presenta las respuestas del Gerente General de empresa Comercial Zambrano.

**Tabla 16.**  
*Entrevista a Gerente General*

<b>Preguntas</b>	<b>Respuestas</b>
1. ¿De qué forma han evolucionado las cuentas por cobrar y el nivel de morosidad de los clientes de la empresa Comercial Zambrano?	Generalmente damos créditos a clientes solventes, los cuales presentan bajos niveles de morosidad.
2. ¿A qué se debe el aumento de la morosidad en los últimos meses?	No existe mayor tema de morosidad.
3. ¿Qué tipo de inconvenientes se han presentado en la compañía Comercial Zambrano por causa de los bajos niveles de liquidez?	En caso de inconvenientes, con flujo del Socio.
4. ¿Qué alternativas de financiamiento ha utilizado la compañía para solventar sus obligaciones?	Préstamos a los Socios.

5. ¿Cuál es su percepción sobre el financiamiento factoring y cómo cree que podría aportar a la situación financiera de Comercial Zambrano?	No aplicamos, pero puede ser implementada.
6. ¿Qué aspectos considera debe mejorar su negocio para adaptarse completamente al uso de un financiamiento factoring?	Si los contratos fueran de largo plazo y no de corto.

### 3.2.2 Entrevista a Asistente de Gerencia

En la tabla 17 se presentan las respuestas del Asistente de Gerencia de empresa Comercial Zambrano.

**Tabla 17.**  
*Entrevista a Asistente de Gerencia*

Preguntas	Respuestas
1. ¿De qué forma han evolucionado las cuentas por cobrar y el nivel de morosidad de los clientes de la empresa Comercial Zambrano?	Estos rubros han presentado una reducción considerable hasta el 2020, pero en 2021 se incrementó de forma indiscriminada para generar más ventas y eso afectó la liquidez del negocio.
2. ¿A qué se debe el aumento de la morosidad en los últimos meses?	La morosidad como tal no es tan grave, en sí hay cartera por vencer, pero no es algo que exceda los 30 días. Se considera morosidad en nuestro caso cuando ya son más de 45 días que el cliente no paga o incumple con sus pagos.
3. ¿Qué tipo de inconvenientes se han presentado en la compañía Comercial Zambrano por causa de los bajos niveles de liquidez?	Atrasos en pagos a proveedores.
4. ¿Qué alternativas de financiamiento ha utilizado la compañía para solventar sus obligaciones?	Préstamos a los Socios.

5. ¿Cuál es su percepción sobre el financiamiento factoring y cómo cree que podría aportar a la situación financiera de Comercial Zambrano?	Actualmente, no lo aplicamos, pero si es rentable podría negociarse con los proveedores.
6. ¿Qué aspectos considera debe mejorar su negocio para adaptarse completamente al uso de un financiamiento factoring?	Definir proyectos a futuro para la compañía y así impulsar el crecimiento económico de la misma.

### 3.2.3 Entrevista a Contador

En la tabla 18 se presentan los argumentos del Contador de empresa Comercial Zambrano.

**Tabla 18.**  
*Entrevista a Contador*

Preguntas	Respuestas
1. ¿De qué forma han evolucionado las cuentas por cobrar y el nivel de morosidad de los clientes de la empresa Comercial Zambrano?	En 2021 creció de una forma abrupta, pero no se ha caído en una morosidad grave, sino algo manejable.
2. ¿A qué se debe el aumento de la morosidad en los últimos meses?	No existe mayor tema de morosidad.
3. ¿Qué tipo de inconvenientes se han presentado en la compañía Comercial Zambrano por causa de los bajos niveles de liquidez?	Atrasos en pagos a proveedores principalmente. Por tanto, sí se necesita mejorar la captación de recursos financieros.
4. ¿Qué alternativas de financiamiento ha utilizado la compañía para solventar sus obligaciones?	Los propietarios del negocio suelen recurrir a financiamiento bancario o ponen de su propio dinero.
5. ¿Cuál es su percepción sobre el financiamiento factoring y cómo cree que podría aportar a la situación financiera de Comercial Zambrano?	Actualmente, no se aplica factoring en la compañía, pero se cree que esto ayudaría a obtener liquidez

	inmediata, lo cual sería favorable para los intereses del negocio.
6. ¿Qué aspectos considera debe mejorar su negocio para adaptarse completamente al uso de un financiamiento factoring?	Ayudaría a definir nuevos proyectos y horizontes para la compañía, a fin de ser más competitivos.

### 3.2.4 Entrevista a Asistente Contable

En la tabla 19 se presenta la opinión del Asistente Contable de empresa Comercial Zambrano.

**Tabla 19.**  
*Entrevista a Asistente Contable*

Preguntas	Respuestas
1. ¿De qué forma han evolucionado las cuentas por cobrar y el nivel de morosidad de los clientes de la empresa Comercial Zambrano?	Tenemos políticas de controlar la cartera cada 15 días, por ende no tenemos clientes con muchos problemas, a excepto de unos cuantos con cuantía mínima.
2. ¿A qué se debe el aumento de la morosidad en los últimos meses?	No existe mayor tema de morosidad que sea realmente preocupante, dado que esto no es más del 1% de las cuentas por cobrar.
3. ¿Qué tipo de inconvenientes se han presentado en la compañía Comercial Zambrano por causa de los bajos niveles de liquidez?	Problemáticas al momento de pagar a los proveedores, atraso en los pagos es lo más recurrente.
4. ¿Qué alternativas de financiamiento ha utilizado la compañía para solventar sus obligaciones?	Préstamos a los Socios.
5. ¿Cuál es su percepción sobre el financiamiento factoring y cómo cree que podría aportar a la situación financiera de Comercial Zambrano?	No aplicamos, pero es útil manejada si se maneja para lograr rentabilidad. Adicionalmente, sería conveniente si se negocia con proveedores un plazo mayor para

	pagarles hasta recuperar toda la cartera.
6. ¿Qué aspectos considera debe mejorar su negocio para adaptarse completamente al uso de un financiamiento factoring?	Proyectos de crecimiento económico, y cumplimiento oportuno de nuestras obligaciones con los proveedores y demás deudores.

### 3.3 Escenario de la Aplicación del Factoring

Posterior al análisis de la situación financiera de la Empresa Comercial Zambrano se llevó a cabo un escenario proyectando el Balance del año 2023. El propósito de este apartado es determinar cómo cambiarían los índices financieros, especialmente de liquidez y rotación de cartera de cuentas por cobrar, a partir de una propuesta de factoring. En la tabla 20 puede observar que, si se vende la cartera la empresa obtendría liquidez inmediata. Para este escenario se consideró que sólo se lograría vender el 80% de las cuentas por cobrar y, este mismo valor fue pagado a los proveedores. Es decir, el dinero recaudado reduciría las cuentas por cobrar y se cruzaría con la cuenta proveedores. A continuación, se presentan los siguientes resultados.

**Tabla 20.**  
*Escenario financiero de la aplicación del factoring*

<b>ACTIVOS</b>	<b>2023 SIN</b>	<b>2023 CON</b>
Caja/Bancos	\$ 22,689.40	22,689.40
Inventarios	\$ 697,996.93	\$ 697,996.93
Cuentas por cobrar	\$ 45,029.00	\$ 9,005.80
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 765,715.33</b>	<b>\$ 729,692.13</b>
Propiedad, Planta y Equipo	\$ 279,679.51	\$ 279,679.51
Otros Activos no corrientes	\$ 11,184.07	\$ 11,184.07
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 290,863.58</b>	<b>\$ 290,863.58</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$1,056,578.91</b>	<b>\$ 1,020,555.71</b>
<b>PASIVOS</b>		
Proveedores	\$ 79,638.93	\$ 35,765.67
Participación de trabajadores por pagar	\$ -	\$ -
Impuesto a la Renta por Pagar	\$ -	\$ -

<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 79,638.93</b>	<b>\$ 35,765.67</b>
Préstamo Bancario	\$ 253,631.31	\$ 253,631.31
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 253,631.31</b>	<b>\$ 253,631.31</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 333,270.24</b>	<b>\$ 289,396.98</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital Social	\$ 723,308.67	\$ 723,308.67
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 723,308.67</b>	<b>\$ 723,308.67</b>
<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>	<b>\$1,056,578.91</b>	<b>\$ 1,012,705.65</b>

El escenario fue realizado con base a la modalidad de cobro de la empresa Logros Factor del Ecuador. En primera instancia, el escenario determinó un anticipo de las cuentas por cobrar del 80%, tal como se evidencia en la tabla 21, donde esta empresa descontaría de esa cifra el monto de 1.5% por efectos de gastos por análisis de cartera y gestión de las cuentas por cobrar. En este caso, si la empresa quisiera obtener \$ 36,023 en efectivo, sobre eso terminaría pagando un valor de \$ 675.44. De esta forma, el desembolso neto correspondería a la cifra de \$ 35,347.

Además, por el pago de la reserva (20%) el valor en términos nominales corresponde a \$ 9,005.80. La forma de cobrar la comisión variaría en este caso, calculando una tasa del 16% a 30 días, sobre el monto de \$ 36,023, lo que establecería una comisión para Logros Factor por \$ 480.31. En este contexto, se liquidarían \$ 8,525.49 netos. De forma consolidada, entre los dos casos la Empresa Comercial Zambrano terminaría pagando \$ 1,155.74 por concepto de comisión por factoring. No obstante habría recuperado alrededor de \$ 43 mil dólares en un plazo de 48 horas y no se convertiría en deuda, porque no es un préstamo, sino que más bien recuperaría el 97% sacrificando el 3% para tener mayor nivel de liquidez.

**Tabla 21.**

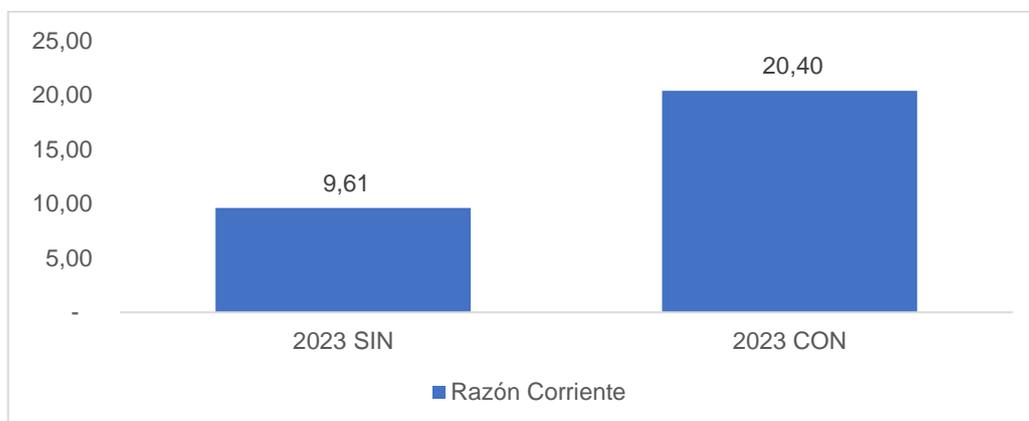
*Esquematación del factoring*

<b>Cuentas por cobrar 2023</b>	<b>\$ 45,029.00</b>	
Anticipo (80%)	\$ 36,023.20	
Gestión, análisis y cobranza (GAC) 1.5%	\$ 675.44	
<b>Total desembolso</b>	<b>35,347.77</b>	
<b><u>Plazo Real</u></b>		<b>Total desembolso y liquidación</b>
		43,873.26
		\$ 0.97
<b>Cobranza</b>	<b>\$ 45,029.00</b>	
	\$	
Pago de reserva (20%)	9,005.80	
	\$	
Descuento ( $\$ 42,703.99 * 16\% * 30/360$ )	480.31	
<b>Total liquidación de cobranza</b>	<b>8,525.49</b>	

A partir del escenario con y sin factoring, se calcularon nuevamente los índices de razón corriente, prueba ácida y rotación de cartera que son los que presentarían un cambio directamente proporcional. En este caso, la figura 9 muestra que, sin el factoring los niveles de razón corriente se mantendrían en 9.61, mientras que al aplicar el factoring subiría prácticamente 11 puntos porcentuales, ubicándose en 20.40. Es decir, un nivel de liquidez mucho más robusto para la compañía.

**Figura 9.**

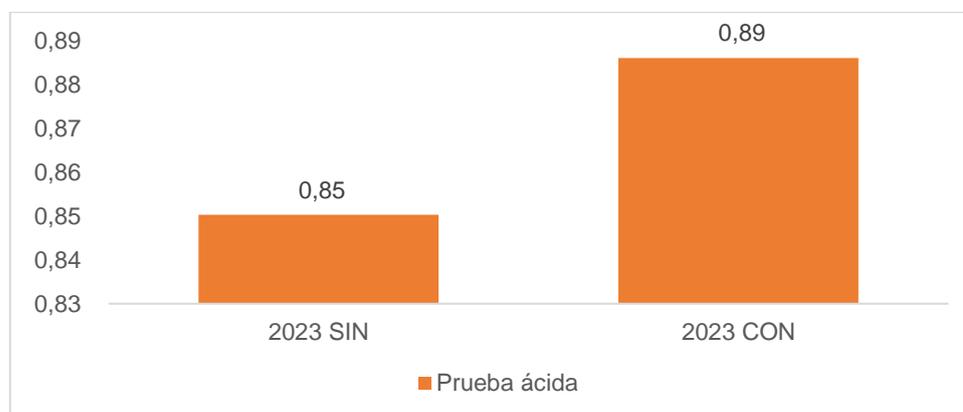
*Escenario de razón corriente con y sin factoring en el 2023*



En el análisis financiero se reveló que la prueba ácida muestra los problemas financieros que realmente posee Empresa Comercial Zambrano. Sin embargo, con una mayor inyección de liquidez, la situación mejoraría de 0.85 sin factoring a 0.89, tal como se evidencia en la figura 10; esto se debe a que el nivel de inventarios es muy elevado y posiblemente, deba acompañarse una política de crédito con una de rotación de inventario para que este salga oportunamente de la bodega y no genere complicaciones de liquidez. Dado que actualmente, se tiene demasiado inventario que no está rotando oportunamente y eso afecta los niveles de liquidez, pues se tiene demasiado dinero invertido en productos que están tardando más de un mes en salir.

**Figura 10.**

*Escenario de prueba ácida con y sin factoring en el 2023*



El factoring impulsaría los índices de rotación de cuentas por cobrar y recuperación de cartera de una forma importante, dado que sin factoring este apenas sería de 10 veces al año, pero con el factoring se incrementaría hasta 51 veces al año; esto significa que los días de recuperación también serían más cortos y por tanto, el dinero entraría más rápido en la compañía, tal como se muestra en la figura 11.

**Figura 11.**

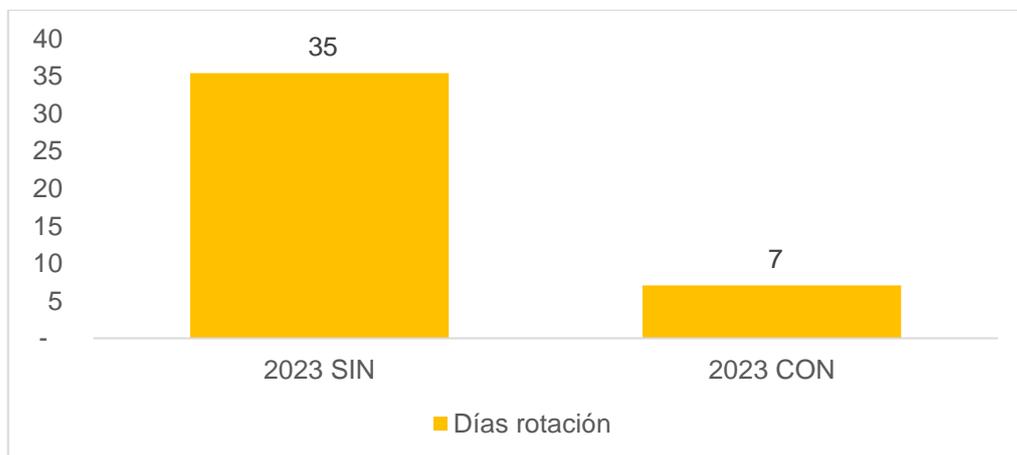
*Escenario de rotación de cuentas por cobrar con y sin factoring en el 2023*



En cuanto a los días de rotación, un índice de 10 veces por año significa que la compañía está recuperando el dinero de las ventas a crédito en un lapso de 35 días; es decir, 5 días fuera del mes lo que podría implicar en una mora neta de 5 días. Sin embargo, con el factoring los días de rotación serían apenas de 7 días. Por tanto, en una semana la compañía sería capaz de generar los recursos necesarios para solventar las obligaciones de corto plazo, como se evidencia en la figura 12.

**Figura 12.**

*Escenario de días de rotación con y sin factoring en el 2023*



De esta manera, una vez que se ha hecho el escenario financiero, queda demostrada la viabilidad del financiamiento factoring, como una herramienta que permite obtener liquidez inmediata, y mejora los niveles de solvencia de la compañía, en especial para cubrir el pago a proveedores. Las ventajas del

factoring radican en el hecho de disponer de un importante flujo de efectivo, sin necesidad de recurrir a préstamo bancario, por ende, los niveles de deuda y pago de interés se reducen de forma significativa, ya que la comisión que cobran las empresas de factoring son relativamente bajas, con respecto a una tasa de interés de un banco.

## CONCLUSIONES

Con base en la presente investigación se concluye lo siguiente:

El factoring es una modalidad de financiamiento al que pueden acudir todo tipo de compañías, especialmente Pymes, ya que no implica un préstamo como tal, sino más bien la venta de su cartera por cobrar a través de un tercero que, hace la gestión de cobranza, a su vez que en poco tiempo (48 horas) entrega liquidez inmediata descontando una comisión por este servicio, la cual es alrededor del 3% del total de las cuentas por cobrar.

Asimismo, al momento de diagnosticar la situación financiera de Comercial Zambrano, se determinó que durante el período 2018 - 2021, sus ventas y rentabilidad se han reducido, como secuela del Covid-19 y de los paros nacionales que venía afrontando el país en el último trimestre de 2019. Sin embargo, entre 2020 – 2021 se aprecia una recuperación interesante de estos resultados. Ante esa situación es necesario disponer de mecanismos que aporten mayor liquidez dentro de la compañía, para que el negocio sea capaz de responder oportunamente a sus obligaciones de corto plazo, como el pago a los proveedores.

Al aplicar una propuesta de factoring para el año 2023 le ayudará a mejorar su nivel de liquidez, pues, elaborando un escenario se determinó que la liquidez corriente crecería hasta 20 y el índice de rotación de cartera pasaría a 51 veces por año, lo que significa que cada 7 días se podría recuperar las cuentas por cobrar, en caso de acogerse a esta propuesta. Por ello, se concluye que luego de evaluar los índices financieros de Empresa Comercial Zambrano, el proyecto es viable.

## RECOMENDACIONES

Como recomendaciones de esta investigación se plantea:

Sería importante que se analicen futuras líneas de investigación referente a este tema, ya que no hay suficiente literatura sobre la aplicación práctica del factoring, a través de ejercicios o escenarios financieros como se realizó en este trabajo; por tanto, hace falta promover este tipo de estudios para favorecer a las empresas del sector comercial, sobre todo las Pymes.

Tomando en cuenta los efectos del Covid-19, se puede aplicar una investigación que permita conocer el impacto que esta pandemia generó en el sector comercial, a fin de justificar la aplicación del factoring y el balanced scorecard como una herramienta de planificación y toma de decisiones oportuna para los gerentes de estos negocios.

Finalmente, se recomienda que la Pyme objeto de estudio aplique un mecanismo de financiamiento factoring, para mejorar los niveles de liquidez, ya que queda demostrado que esto ayudaría a cumplir oportunamente con el pago a proveedores, y esto tendría un efecto positivo, ya que la relación comercial se mantendría por más tiempo, y eso podría derivar en un mayor crédito, no sólo a 30 días, sino tal vez a 45 o 60 días, mejorando el flujo de efectivo de la compañía, sin necesidad de recurrir a préstamo.

## REFERENCIAS

- Arenas Cardona, H. A., & Rico Balvín, D. (2014). La empresa familiar, el protocolo y la sucesión familiar. *Estudios Gerenciales*, 30(132), 252–258. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.02.013>
- Azúa, A., & Larrea, M. (2019). El factoring internacional como instrumento financiero para mejorar la competitividad de empresas exportadoras. *Revista Científica ECOCIENCIA*, 6(1), 1–13.
- Botello, H. A. (2016). Determinantes del acceso al crédito: Evidencia a nivel de la firma en Bolivia. *Perfil de Coyuntura Económica*, 1(25), 111–124. <https://doi.org/10.17533/udea.pece.n25a06>
- Cárdenas, M., & Velasco, B. (2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud. *Rev. Fac. Nac. Salud Pública*, 32(1), 16–25.
- Carmona, D., & Chaves, J. (2015). Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá. *Universidad La Salle*, 7(1), 27–53. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2015.7.1.2>
- Castillo, M., & Pérez, F. (2008). Gestión del riesgo crediticio: un análisis comparativo entre Basilea II y el Sistema de Administración del Riesgo Crediticio Colombiano, SARC. *Cuadernos de Contabilidad*, 9(24), 229–250.
- Delfín Pozos, P., & Acosta Márquez, M. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Pensamiento & Gestión*, 40, 184–202. <https://doi.org/10.14482/pege.40.8810>
- Delgado, D., & Chávez, G. (2018). Las pymes en el ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Revista Observatorio de La Economía Lationamericana*, Abril, 1–18. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Durán, Y. (2011). Administración del Capital de Trabajo: una herramienta financiera para la gerencia de las Pymes tradicionales venezolanas. *Visión*

*Gerencial*, 1, 37–56.

Funes, Y. (2012). Reseña del libro “Herramientas de planeación financiera para las Pymes” de María Luisa Saavedra García, México, Editorial Gasca Sicco, 2011, ISBN 978-465-043-2, 192 p. *Actualidad Contable Faces*, 15(24), 75–80. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25722697006>

GAD del cantón San Vicente. (2018). *Plan de Ordenamiento Territorial Cantón San Vicente*.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2020). *Directorio de Empresas y Establecimientos*.

Leal Fica, A. L., Aranguiz Casanova, M. A., & Gallegos Mardones, J. (2017). Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo credit scoring. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 26(1), 181–207. <https://doi.org/10.18359/rfce.2666>

Milena, D., Muñoz, C., Alejandro, J., & Camargo, C. (2015). Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá. *Finanzas, Política y Economía*, 7(1), 27–53.

Rodríguez, O. (2008). El Crédito Comercial: Marco Conceptual y Revisión de Literatura. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de La Empresa*, 14(3), 35–54.

Sáenz, D., Chang, E., & Martínez, J. (2016). El impacto de la cultura organizacional sobre la estrategia competitiva y su influencia pymes de Barranquilla, Colombia. *TEC Empresarial*, 10(2), 7–16. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5761522>

Sánchez, M. (2019). Aspectos Generales del Factoring. *Saber, Ciencia y Libertad*, 11(1), 153–172.

Tapia, E., Reina, B., & Duque, Á. (2019). Análisis financiero de las cuentas por cobrar y su afectación en la liquidez. *Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil*, 1(1), 1–8.

Vanina, J., Ruiz, M., Luisa, M., & Nicolás, C. (2012). FACTORING : Liquidez para

las Empresas. *Universidad Nacional de Cuyo*, 1(1), 1–115.

Villegas, M. G. (2016). NIIF e MPMEs: Desafios da contabilidade para o contexto e para a produtividade. *Cuadernos de Administracion*, 29(53), 49–76.  
<https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao29-53.nmrc>